DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 3T26



WEBCAST EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea para inglês

06.11.26

QUINTA-FEIRA

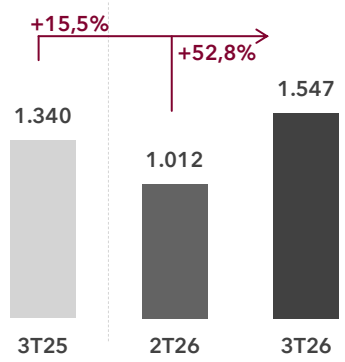
11:00 | Horário de Brasília
09:00 | Horário de Nova York

MDNE
B3 LISTED NM

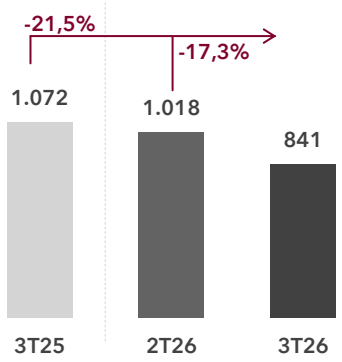
Recife, 05 de novembro de 2026 - A **Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ),** incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2026. As informações operacionais e financeiras reportadas a seguir, exceto quando indicado o contrário, estão em milhares de Reais (R$) e seguem de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, registradas na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").

LUCRO LÍQUIDO DE R$ 150MM COM MARGEM LÍQUIDA DE 21% NO 3T26 E *ROAE* DE 28%

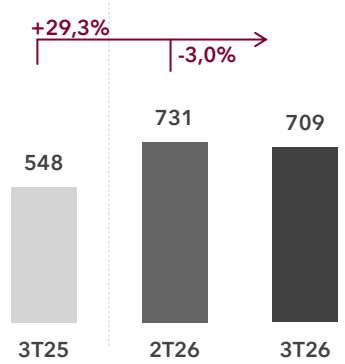
Lançamentos Líquidos %MD (R$ MM)



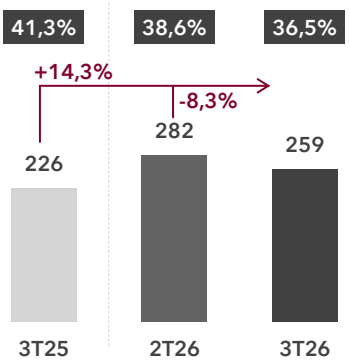
Vendas Líquidas %MD (R$ MM)



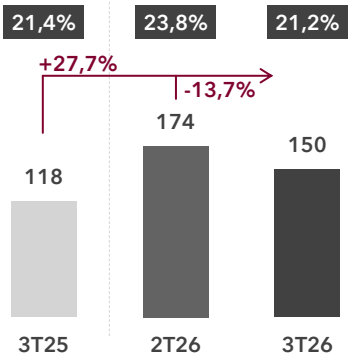
Receita Líquida (R$ MM)



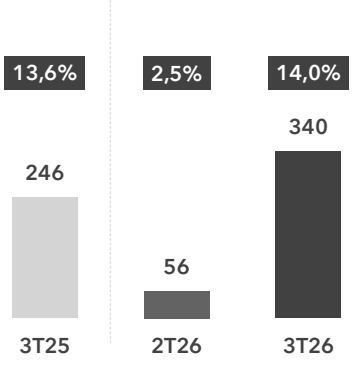
Lucro Bruto (R$ MM) e Margem Bruta %



Lucro Líquido (R$ MM) e Margem Líquida %



Dívida Líquida (R$ MM) e Índice Dívida Líq. / PL %



MDNE

IMOBB3	IDIVB3	SMLLB3
IBRX100B3	IBRAB3	INDXB3
IGPTWB3	ICONB3	IGCTB3
IGCB3	IGCNMB3	ITAGB3

4020.7700 | 0800 025 7700

ri@mouradubeux.com.br

ri.mouradubeux.com.br























MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o terceiro trimestre de 2026 com a convicção de que estamos construindo mais um ano de resultados históricos para a MDNE. Os números apresentados até setembro reforçam uma trajetória que temos procurado destacar em nossas últimas mensagens: a capacidade de crescer de forma consistente, diversificando nossas operações, preservando rentabilidade e consolidando nossa posição de liderança no mercado imobiliário do Nordeste.

Nos últimos doze meses, acumulamos **R$ 592 milhões de Lucro Líquido**, aproximando-nos da marca de R$ 600 milhões. É um resultado expressivo, especialmente quando observamos sua evolução ao longo dos últimos anos. Mais do que o número em si, o que nos importa é a recorrência: nosso modelo de negócios vem entregando resultado trimestre após trimestre.

Seguimos com disciplina na execução do planejamento que apresentamos ao mercado, mantendo nosso compromisso com a entrega dos *guidances* operacionais e financeiros estabelecidos para 2026. Nossos lançamentos já superaram o volume realizado em todo o ano de 2025, nossas vendas caminham para também ultrapassar aquele patamar e os principais indicadores financeiros seguem apresentando crescimento expressivo.

Essa trajetória nos deixa confiantes, mas não acomodados. Sabemos que a consistência dos resultados depende de um trabalho permanente de execução, controle de riscos e capacidade de adaptação.

No campo operacional, lançamos 8 empreendimentos no 3T26, totalizando **R$ 1.547 milhões em VGV Líquido (%MD)**, crescimento de 15,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nos primeiros nove meses, foram 22 empreendimentos lançados, somando R$ 3.869 milhões em VGV Líquido (%MD), crescimento de 7,3% em relação ao 9M25.

Esses números também mostram a diversificação que construímos ao longo dos últimos anos. Hoje, estamos presentes nas principais capitais do Nordeste, atuando em diferentes segmentos de renda, com modelos de negócios complementares e marcas que possuem propostas de valor específicas para seus respectivos públicos.

A Moura Dubeux, com sua tradição e liderança nos segmentos de médio e alto padrão, o crescimento da Mood e a rápida expansão da Ún1ca demonstram a capacidade da MDNE de ampliar sua atuação sem perder a identidade e a disciplina operacional que nos trouxeram até aqui.

Gostaria de destacar especialmente a evolução da Ún1ca. Desde o início de sua operação, temos conseguido manter uma sequência de lançamentos em todos os trimestres, ampliando gradualmente nossa presença e consolidando um modelo de negócios com características próprias. No 3T26, lançamos o Ún1ca Cardeal, em Salvador, dando continuidade a essa expansão. Acreditamos que essa vertical representa uma importante oportunidade de crescimento para os próximos anos, permitindo à MDNE participar de um segmento com demanda estrutural relevante e complementar à nossa atuação tradicional.

Nossa diversificação também se manifesta na distribuição geográfica dos empreendimentos e na utilização dos modelos de Condomínio e Incorporação. Essa combinação amplia nossa capacidade de desenvolver produtos adequados às características de cada mercado, equilibrando exposição de capital, geração de receitas e oportunidades de crescimento.

Na frente comercial, registramos R$ 842 milhões em Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no trimestre. Embora esse volume represente uma redução de 21,5% em relação ao 3T25, vale lembrar que cerca de 40% dos lançamentos ocorreram nas duas últimas semanas de setembro, reduzindo o período disponível para comercialização desses produtos.

No acumulado dos nove meses, nossas Vendas e Adesões Líquidas alcançaram R$ 2.893 milhões, crescimento de 2,7% em relação ao mesmo período de 2025. Esperamos superar, até dezembro, o volume de vendas realizado no ano passado.

Nosso VSO Líquido dos últimos doze meses encerrou setembro em 44,7%. A redução em relação aos trimestres anteriores merece atenção e acompanhamento, mas deve ser analisada considerando o expressivo volume de lançamentos recentes e a diversidade de produtos que compõem nosso portfólio.

Os distratos representaram 8,3% das Vendas e Adesões Brutas no trimestre. No acumulado do ano, entretanto, permanecem em 6,3%, abaixo dos 6,6% registrados nos primeiros nove meses de 2025.

Continuamos acreditando que a qualidade das vendas, a adequação dos produtos à demanda e a disciplina comercial são tão importantes quanto o crescimento dos volumes. Nossa liderança foi construída com essa preocupação e continuará sendo fortalecida por ela.

Encerramos setembro com estoque a valor de mercado de aproximadamente R$ 4,8 bilhões, dos quais apenas 3,1% correspondem a unidades concluídas. Essa composição, com a maior parte do estoque associada a empreendimentos em construção, continua sendo uma característica importante da nossa operação, proporcionando visibilidade e maior capacidade de planejamento.

Também vale destacar a qualidade do nosso banco de terrenos. Encerramos o trimestre com 60 ativos, representando um VGV potencial de aproximadamente R$ 11,4 bilhões.

Mais do que o tamanho, o que diferencia esse banco de terrenos é a localização e o potencial de desenvolvimento das áreas. Ao longo dos últimos anos, construímos uma capacidade diferenciada de identificar, negociar e adquirir terrenos em localizações estratégicas nas principais capitais do Nordeste, incluindo áreas que, pela sua dimensão e singularidade, dificilmente encontram substitutos no mercado.

Um exemplo recente é a aquisição do terreno dos Correios, em Salvador, uma área icônica que nos permitirá desenvolver, no curto prazo, empreendimentos com **VGV potencial superior a R$ 2 bilhões**. É um projeto que reforça nossa presença em Salvador, um dos principais mercados do Nordeste, e que deve gerar valor por muitos anos.

Seguimos também avançando na execução das obras. Encerramos o trimestre com 73 projetos em andamento, sendo 45 no modelo de Condomínio e 28 em Incorporação, totalizando aproximadamente 19 mil unidades e R$ 16 bilhões em VGV Bruto. No período, entregamos quatro empreendimentos, com VGV Líquido de R$ 305 milhões.

A dimensão que nossa operação alcançou é resultado de investimentos contínuos em pessoas, processos, engenharia, tecnologia e capacidade de execução. Temos hoje uma estrutura preparada para desenvolver projetos de diferentes complexidades, em múltiplas geografias e segmentos, mantendo padrões de qualidade e eficiência que consideramos fundamentais para a consolidação de nossa liderança.

Na frente financeira, os resultados continuam demonstrando a consistência do nosso modelo de negócios.

A Receita Líquida atingiu **R$ 709 milhões no 3T26, crescimento de 29,3%** em relação ao mesmo período do ano anterior. Nos primeiros nove meses, acumulamos R$ 2.068 milhões, avanço de 25,2% sobre o 9M25.

O Lucro Bruto alcançou R$ 259 milhões no trimestre, crescimento de 14,3%, com Margem Bruta de 36,5% e Margem Bruta Ajustada de 38,2%. Embora as margens tenham apresentado redução em relação ao trimestre anterior, principalmente em função da composição dos resultados do modelo de Condomínio, seguimos com rentabilidade elevada.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto atingiu R$ 792 milhões, crescimento de 32,8%, com Margem Bruta de 38,3%, superior aos 36,1% registrados no mesmo período de 2025.

O EBITDA Ajustado totalizou R$ 154 milhões no trimestre, crescimento de 18,7% em relação ao 3T25, com margem de 21,8%. Nos primeiros nove meses, alcançamos R$ 502 milhões, crescimento de 42,5%, com Margem EBITDA Ajustada de 24,3%, avanço de 3,0 pontos percentuais em relação ao ano anterior.

Também seguimos atentos à evolução das despesas e à eficiência da nossa estrutura. As Despesas Comerciais totalizaram R$ 58 milhões no trimestre, redução de 11,8% em relação ao 3T25, enquanto as Despesas Administrativas alcançaram R$ 48 milhões. O crescimento da operação exige investimentos permanentes em estrutura e pessoas, mas seguimos comprometidos com a produtividade e com a capacidade de transformar escala em resultados.

Nosso Lucro Líquido foi de **R$ 150 milhões no trimestre**, crescimento de 27,7% em relação ao 3T25, com Margem Líquida de 21,2%. Nos primeiros nove meses, acumulamos **R$ 480 milhões, crescimento de 55,6%** sobre o mesmo período do ano anterior, com Margem Líquida de 23,2%.

Esse desempenho mantém a MDNE entre as companhias de maior rentabilidade do setor imobiliário brasileiro. Nosso *ROAE* permanece em patamar elevado, **próximo de 28,0%**, destacando-se em relação às empresas comparáveis que atuam nos segmentos de médio e alto padrão.

Para nós, esse é o indicador que mais importa: crescer só faz sentido se o capital investido se transformar em resultado para o acionista.

A evolução da rentabilidade também fortalece nossa capacidade de remunerar o capital. A recorrência dos resultados, associada à disciplina financeira e à solidez do nosso balanço, permite que a distribuição de dividendos continue sendo um componente importante da nossa proposta de valor aos acionistas.

Encerramos o trimestre com R$ 636 milhões em disponibilidades e uma Dívida Líquida de R$ 340 milhões, equivalente a **14,0% do Patrimônio Líquido**. Embora esse indicador tenha aumentado em relação ao trimestre anterior, permanecemos com um nível de alavancagem que consideramos baixo, especialmente diante da dimensão da nossa operação e dos investimentos realizados.

No trimestre, registramos consumo de caixa de aproximadamente R$ 169 milhões, desconsiderando dividendos e recompra de ações. Desse montante, R$ 97 milhões estiveram associados à aquisição do terreno em Salvador. Excluindo essa aquisição, o consumo de caixa foi de aproximadamente R$ 72 milhões.

Seguimos com uma estrutura financeira sólida, capacidade de financiamento e R$ 3.048 milhões em recebíveis ao final de setembro. Além disso, encerramos o trimestre com R$ 498 milhões em resultados de unidades vendidas ainda a apropriar, com margem de 36,5%, o que nos dá boa visibilidade sobre os próximos trimestres.

Quando observamos o conjunto dos resultados operacionais e financeiros, vemos uma companhia que continua avançando de maneira consistente. Nossa liderança no mercado nordestino se fortalece a cada ano, sustentada pela presença regional, pela diversificação de produtos, pela capacidade de execução e, principalmente, pela qualidade das pessoas que fazem parte da nossa organização.

Tenho convicção de que uma das maiores fortalezas da MDNE é o time que construímos. São profissionais que conhecem profundamente nossos mercados, que desenvolveram capacidade de operar em diferentes modelos de negócios e que compartilham uma cultura de comprometimento com resultados. Essa combinação de experiência, conhecimento regional e disciplina de execução é difícil de reproduzir e não se constrói da noite para o dia.

Chegamos ao último trimestre de 2026 confiantes na nossa capacidade de cumprir os compromissos assumidos com o mercado. Os resultados acumulados até setembro, a evolução dos empreendimentos em andamento e a consistência da nossa operação nos permitem trabalhar com a expectativa de encerrar dezembro realizando o melhor ano da história da MDNE.

Entretanto, essa confiança não nos impede de observar com preocupação a evolução do ambiente macroeconômico brasileiro.

Temos acompanhado com atenção os riscos relacionados à inflação, seus reflexos sobre a trajetória dos juros futuros e os possíveis impactos sobre as condições de financiamento, a renda disponível e a confiança dos consumidores. O mercado imobiliário é particularmente sensível a essas variáveis, e entendemos que podemos estar nos aproximando de um ambiente de negócios significativamente mais desafiador no curto e médio prazo do que aquele que vivenciamos ao longo dos últimos seis anos.

Não acreditamos que a resposta a esse cenário deva ser abandonar nossas convicções sobre o potencial do mercado nordestino. Seguimos acreditando na demanda estrutural por habitação, na atratividade das principais capitais da região e na capacidade competitiva das nossas marcas.

Isso não significa ignorar os riscos.

Por essa razão, estamos adotando medidas para preservar caixa, mitigar riscos e fortalecer ainda mais nossa estrutura financeira. O ritmo de novos lançamentos passará por uma avaliação cada vez mais criteriosa da demanda efetiva, produto a produto, praça a praça e em cada uma das nossas verticais de negócios.

Não teremos como objetivo preservar volumes operacionais ou sustentar crescimento a qualquer custo. Nossa prioridade será assegurar que cada decisão de investimento esteja alinhada às condições de mercado, à rentabilidade esperada e à geração futura de caixa.

Nossa visão de longo prazo não muda. O que estamos fazendo é ajustar o passo ao momento do ciclo, como já fizemos antes.

A MDNE conhece bem o significado de operar em ambientes adversos. Já enfrentamos períodos de grande complexidade econômica e política, como os anos de 2015 e 2016, quando o país atravessou uma das recessões mais profundas de sua história, acompanhada de instabilidade institucional e forte deterioração das condições de mercado.

A experiência daqueles anos foi fundamental para a formação da nossa cultura. Aprendemos a tomar decisões difíceis, preservar recursos, ajustar estruturas e manter o foco naquilo que realmente sustenta uma empresa no longo prazo: pessoas, clientes, qualidade dos produtos, disciplina financeira e capacidade de execução.

Saímos daqueles períodos mais preparados e construímos, nos anos seguintes, uma companhia significativamente maior, mais diversificada e financeiramente mais sólida. É com essa bagagem que olhamos para o que vem pela frente.

Temos consciência dos riscos, mas também plena confiança na capacidade do nosso time de enfrentá-los. A MDNE dispõe hoje de uma estrutura operacional e financeira muito mais robusta, de um portfólio diversificado e de uma posição competitiva que nos permite tomar decisões com serenidade, sem comprometer nossa visão de longo prazo.

Seguiremos trabalhando para fazer de 2026 o melhor ano da história da MDNE e, ao mesmo tempo, preparando a Companhia para o que o mercado nos apresentar a partir de 2027. Agradeço aos nossos clientes, colaboradores e acionistas pela confiança.



Diego Villar
CEO

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO 4
SUMÁRIO 7
FORMATOS DE OPERAÇÃO 8
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA 8
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO 8
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTES RECEITAS: 8
PRINCIPAIS INDICADORES 9
DESEMPENHO OPERACIONAL 10
LANÇAMENTOS 10
VENDAS E ADESÕES 11
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES 12
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO) 14
ESTOQUE 15
TERRENOS 17
PROJETOS EM ANDAMENTO 18
ENTREGAS 19
DESEMPENHO ECONÔMICO – FINANCEIRO 20
RECEITA LÍQUIDA 20
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS 20
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS 21
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO 21
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS 22
DESPESAS COMERCIAIS 22
DESPESAS ADMINISTRATIVAS 22
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS 23
EBITDA AJUSTADO 23
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO 24
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL 24
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO 25
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS 26
RESULTADOS A RECONHECER – CONDOMÍNIOS 26
CONTAS A RECEBER 26
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO 27
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES 28
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL 29
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS 30
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA 31
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA 32
ANEXO V – ATIVO LÍQUIDO 33
ANEXO VI – ESTOQUES 34
ANEXO VII – TERRENOS 35
ANEXO VIII – PROJETOS EM ANDAMENTO 36
ANEXO IX – CRONOGRAMA DA DÍVIDA 37
ANEXO X – MOOD | OPERACIONAL 38
PROJETOS EM ANDAMENTO 38
VSO 38
TERRENOS 38
ENTREGAS 38
GLOSSÁRIO 39
SOBRE A MOURA DUBEUX 40
DISCLAIMER 40

FORMATOS DE OPERAÇÃO

A Moura Dubeux executa seus negócios no mercado imobiliário residencial, comercial e hoteleiro sob dois formatos diferentes de operação: Incorporação Imobiliária e Obras por Regime de Administração.

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Neste formato, a Companhia incorpora o empreendimento ao terreno, executa a construção e comercializa as suas unidades, da mesma forma que as demais incorporadoras do mercado imobiliário tradicional. Nesse modelo de negócios, o cliente paga em média 30% do valor do imóvel durante a construção e 70% com recursos de instituições financeiras, no momento da entrega.

OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO

A Companhia atua também sob o formato de "obras por regime de administração" ("Condomínio", "Condomínio Fechado"), no qual identifica a potencial demanda de mercado para um determinado projeto e busca um terreno que atenda às características dessa demanda. Assim, a Companhia presta serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto que será executado pelo futuro "condomínio de construção". Por tais serviços preliminares, a Companhia é remunerada com a "taxa de consultoria imobiliária" pelos condôminos que manifestam o interesse de participar do futuro "condomínio de construção".

A Companhia atua também como prestadora de serviços de administração dessas obras, e por isso recebe uma remuneração mensal denominada "taxa de administração". Todos os pagamentos são realizados pelo "condomínio de construção" com os recursos arrecadados junto aos condôminos, haja vista que estes são os únicos responsáveis pelo custeio e financiamento de toda a obra de construção.

Ainda nesse formato de operação, a Moura Dubeux usualmente tem como estratégia adquirir participação minoritária no grupo de condôminos. A Companhia posteriormente revende suas cotas aderidas com uma margem média adicional de 20%. Contabilmente, o valor de adesão dessas unidades é reconhecido como custo; a venda, como receita de venda de imóveis. A essa operação, chamamos "Venda Fechada".

DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTES RECEITAS:

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno, reconhecida contabilmente quando da formação do Grupo de Condôminos, através da constituição do Condomínio de Construção e efetivamente recebida durante a construção;

Taxa de Consultoria Imobiliária: A Consultoria representa, em média, 10% do VGV líquido de permuta, e tem o seu recebimento e reconhecimento contábil na medida em que os clientes aderem ao condomínio;

Taxa de Administração: A taxa de administração representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente conforme avanço de obra.

PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Operacionais (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.547.415	1.339.711	15,5%	1.012.484	52,8%	3.868.805	3.605.381	7,3%
MD	899.064	1.339.711	-32,9%	902.595	-0,4%	2.640.848	2.980.210	-11,4%
Mood	533.808	-	n.a.	-	n.a.	900.524	625.171	44,0%
Ún1ca	114.543	-	n.a.	109.889	4,2%	327.433	-	n.a.
Empreendimentos Lançados	8	5	60,0%	6	33,3%	22	14	57,1%
Nº Unidades Lançadas	2.398	1.394	72,0%	1.944	23,4%	6.519	3.267	99,5%
Vendas								
Vendas Contratadas[1] (100%)	926.022	1.130.639	-18,1%	1.112.109	-16,7%	3.156.344	3.015.275	4,7%
Vendas contratadas lançamentos[2] (100%)	517.214	875.029	-40,9%	755.553	-31,5%	1.899.943	2.005.930	-5,3%
Vendas contratadas estoque (100%)	408.809	255.610	59,9%	356.556	14,7%	1.256.401	1.009.345	24,5%
Vendas Contratadas[1] (%MD)	917.420	1.130.639	-18,9%	1.090.717	-15,9%	3.086.958	3.014.819	2,4%
Distratos (%MD)	**75.953**	**58.668**	**29,5%**	**73.160**	**3,8%**	**193.651**	**198.788**	**-2,6%**
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	**841.466**	**1.071.971**	**-21,5%**	**1.017.557**	**-17,3%**	**2.893.307**	**2.816.032**	**2,7%**
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	8,3%	5,2%	3,1pp	6,7%	1,6pp	6,3%	6,6%	-0,3pp
Nº Unidades Vendidas	1.253	1.288	-2,7%	1.680	-25,4%	4.375	3.096	41,3%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios
2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses, válido para os trimestres

Destaques Financeiros (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Receita Líquida	709.165	548.349	29,3%	731.125	-3,0%	2.068.122	1.652.256	25,2%
Lucro Bruto	258.504	226.196	14,3%	281.858	-8,3%	791.588	595.910	32,8%
Margem Bruta	36,5%	41,3%	-4,8pp	38,6%	-2,1pp	38,3%	36,1%	2,2pp
EBITDA Ajustado[1]	154.352	130.062	18,7%	178.845	-13,7%	501.609	351.967	42,5%
Margem EBITDA Ajustada[1]	21,8%	23,7%	-1,9pp	24,5%	-2,7pp	24,3%	21,3%	3,0pp
Lucro Líquido Total	150.150	117.578	27,7%	173.938	-13,7%	479.591	308.276	55,6%
Margem Líquida	21,2%	21,4%	-0,2pp	23,8%	-2,6pp	23,2%	18,7%	4,5pp
Quantidade de ações (em unidades)[2]	102.108.000	84.504.183		101.425.340		102.108.000	84.504.183	
Lucro Líquido por Ações (em R$)	1,47	1,39		1,72		4,71	3,65	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo
2. Média ponderada de ações em circulação no período

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

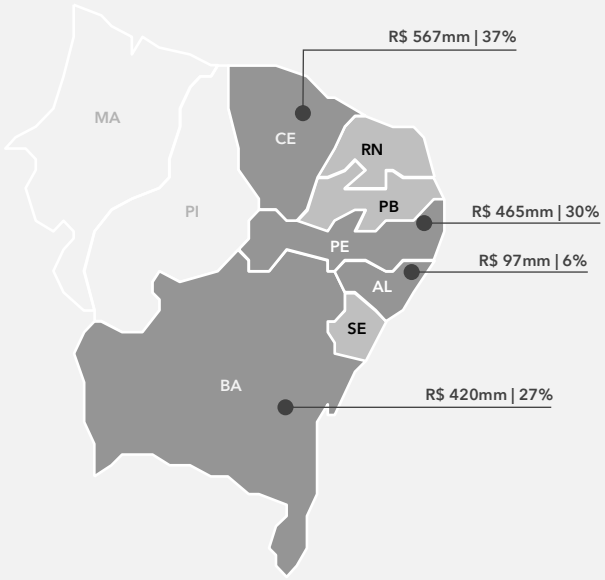
No 3T26, a Companhia lançou 8 projetos totalizando um VGV Bruto de R$ 1.629 milhões e um VGV Líquido (%MD) de R$ 1.547 milhões, dos quais 40% foram lançados nas duas últimas semanas do trimestre.

Nos 9M26, os lançamentos totalizaram R$ 4.337 milhões em VGV Bruto e R$ 3.868 milhões em VGV Líquido (%MD).

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	VGV Líquido (%MD)	Lançamento	% Venda[1]
1° Trimestre (8)				**2.177**	**1.553**	**1.412**	**1.309**		
2° Trimestre (6)				**1.944**	**1.156**	**1.122**	**1.012**		
3° Trimestre (8)				**2.398**	**1.629**	**1.547**	**1.547**		
Beach Class Maceió	Maceió/AL	Beach Class	Condomínio	226	119	97	97	jul/26	36%
Infinity Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	432	276	276	276	jul/26	54%
Stay Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	332	189	189	189	jul/26	29%
Vert Macêdo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	192	337	337	337	jul/26	10%
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	Mood	Incorporação	522	325	305	305	set/26	34%
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	150	85	85	85	set/26	18%
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	208	172	145	145	set/26	16%
Ún1ca Cardeal I	Salvador/BA	Ún1ca	Incorporação	336	126	115	115	set/26	17%
Total (22)				**6.519**	**4.337**	**4.081**	**3.868**		

1. Em 30.09.2026

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 3T26



8
Projetos

R$1,5bi
VGV Líquido

R$650mm
VGV Líquido Incorporação

R$899mm
VGV Líquido Condomínio

R$535mm
Mood

R$115mm
Ún1ca

VENDAS E ADESÕES

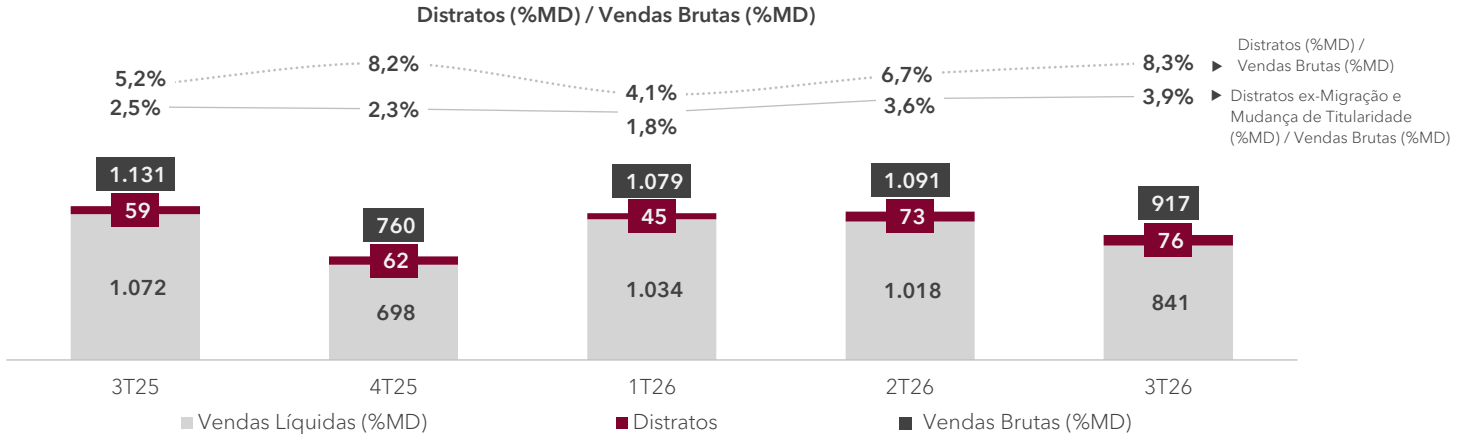
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 3T26 foi de R$ 841 milhões, redução de 21,5% em relação ao 3T25 e de 17,3% em relação ao 2T26.

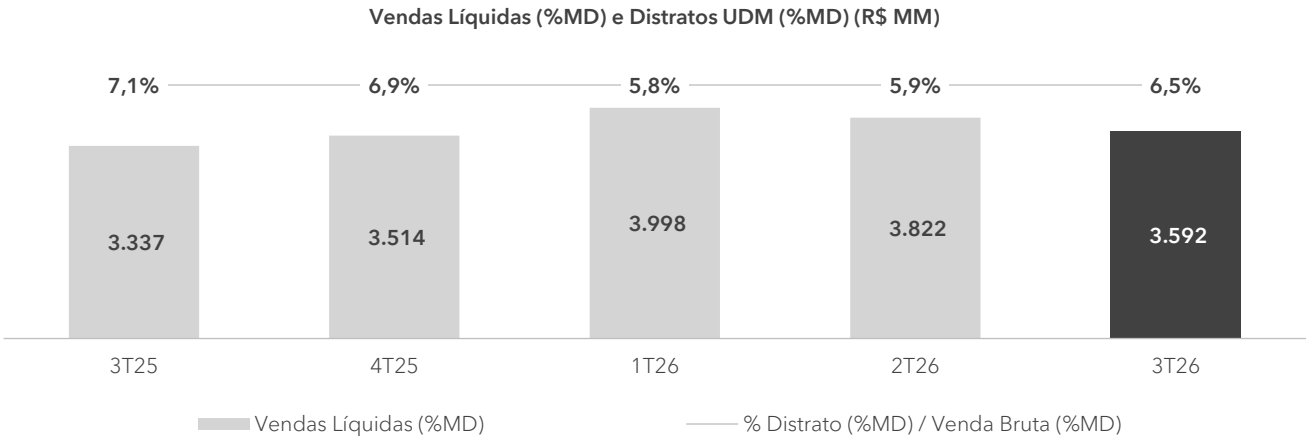
Nos 9M26, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) somaram R$ 2.893 milhões, aumento de 2,7% quando comparado aos R$ 2.816 milhões dos 9M25.

Vendas e Adesões (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Vendas e Adesões Brutas[1]	926.022	1.130.639	-18,1%	1.112.109	-16,7%	3.156.344	3.015.275	4,7%
Vendas e Adesões Brutas[1] (%MD) (a)	**917.420**	**1.130.639**	**-18,9%**	**1.090.717**	**-15,9%**	**3.086.958**	**3.014.819**	**2,4%**
Vendas de Incorporação	354.938	226.382	56,8%	308.149	15,2%	1.061.780	1.008.889	5,2%
Vendas Fechadas[2]	77.316	45.495	69,9%	83.347	-7,2%	189.134	134.584	40,5%
Adesões de Condomínio[3]	485.165	858.763	-43,5%	699.221	-30,6%	1.836.044	1.871.347	-1,9%
Distratos (%MD) (b)	**75.953**	**58.668**	**29,5%**	**73.160**	**3,8%**	**193.651**	**198.788**	**-2,6%**
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	841.466	1.071.971	-21,5%	1.017.557	-17,3%	2.893.307	2.816.032	2,7%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	**8,3%**	**5,2%**	**3,1pp**	**6,7%**	**1,6pp**	**6,3%**	**6,6%**	**-0,3pp**
Nº Unidades Vendidas	1.253	1.288	-2,7%	1.680	-25,4%	4.375	3.096	41,3%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios, 2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação, 3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

No trimestre, o total de distratos foi de R$ 76 milhões. Isso representa 8,3% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 3T26. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 6,5% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).





ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento – 3T26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Beach Class	597	357.971	357.971	39,0%	524	310.072	73	47.899	-	-
Mood	429	255.952	255.952	27,9%	227	137.468	189	111.849	13	6.635
Alto Padrão	105	238.748	238.748	26,0%	20	39.191	71	184.432	14	15.125
Ún1ca	94	36.133	27.530	3,0%	81	24.705	13	2.825	-	-
Comercial	7	22.042	22.042	2,4%	-	-	7	22.042	-	-
Médio Padrão	21	15.176	15.176	1,7%	-	-	12	10.778	9	4.398
Total	**1.253**	**926.022**	**917.420**	**100,0%**	**852**	**511.436**	**365**	**379.825**	**36**	**26.158**

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região – 3T26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	384	325.319	322.494	35,2%	314	204.905	60	109.458	10	8.131
Bahia	331	242.653	242.653	26,4%	265	169.974	66	72.679	-	-
Ceará	214	192.870	190.005	20,7%	111	82.234	87	99.753	16	8.018
Alagoas	185	98.257	98.257	10,7%	89	34.861	96	63.396	-	-
Paraíba	69	27.368	27.368	3,0%	56	16.548	13	10.820	-	-
Rio Grande do Norte	50	26.889	23.976	2,6%	17	2.913	28	16.862	5	4.201
Sergipe	20	12.666	12.666	1,4%	-	-	15	6.858	5	5.809
Total	**1.253**	**926.022**	**917.420**	**100,0%**	**852**	**511.436**	**365**	**379.825**	**36**	**26.158**

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo – 3T26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	585	363.541	354.938	38,7%	308	162.173	246	170.603	31	22.162
Condomínios[2]	595	485.165	485.165	52,9%	507	323.196	88	161.970	-	-
Vendas Fechadas[3]	73	77.316	77.316	8,4%	37	26.067	31	47.253	5	3.996
Total	**1.253**	**926.022**	**917.420**	**100,0%**	**852**	**511.436**	**365**	**379.825**	**36**	**26.158**

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses
2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

Segmento – 9M26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Beach Class	2.144	1.135.955	1.135.955	36,8%	1.859	950.396	271	174.173	14	11.386
Alto Padrão	412	1.007.823	1.007.823	32,6%	144	478.042	209	462.132	59	67.648
Mood	1.316	754.918	754.918	24,5%	631	381.839	631	347.477	54	25.602
Ún1ca	391	157.699	88.313	2,9%	239	54.297	152	34.017	-	-
Médio Padrão	96	60.801	60.801	2,0%	-	-	33	28.078	63	32.723
Comercial	16	39.148	39.148	1,2%	-	-	16	39.148	-	-
Total	**4.375**	**3.156.344**	**3.086.958**	**100,0%**	**2.873**	**1.864.574**	**1.312**	**1.085.025**	**190**	**137.359**

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região – 9M26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Bahia	1.563	1.064.037	1.064.037	34,5%	1.205	791.499	343	257.254	15	15.284
Pernambuco	845	900.110	850.110	27,5%	436	494.816	337	299.524	72	55.770
Ceará	980	672.315	664.680	21,5%	609	296.142	295	331.252	76	37.286
Alagoas	544	306.372	306.372	9,9%	406	211.316	138	95.056	-	-
Rio Grande do Norte	198	99.939	88.188	2,9%	111	39.208	72	33.984	15	14.995
Paraíba	168	71.268	71.268	2,3%	106	31.593	62	39.675	-	-
Sergipe	77	42.304	42.304	1,4%	-	-	65	28.280	12	14.024
Total	**4.375**	**3.156.344**	**3.086.958**	**100,0%**	**2.873**	**1.864.574**	**1.312**	**1.085.025**	**190**	**137.359**

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

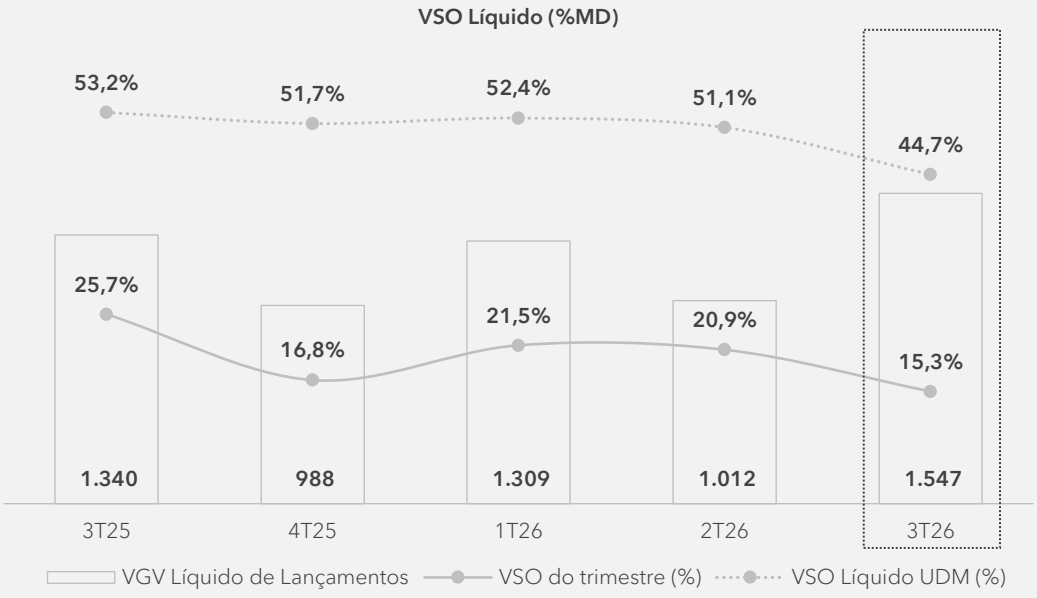
Tipo – 9M26
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.928	1.131.166	1.061.780	34,4%	870	436.136	908	534.089	150	91.555
Condomínios[1]	2.256	1.836.044	1.836.044	59,5%	1.913	1.366.928	337	463.766	6	5.350
Vendas Fechadas[2]	191	189.134	189.134	6,1%	90	61.511	67	87.169	34	40.454
Total	**4.375**	**3.156.344**	**3.086.958**	**100,0%**	**2.873**	**1.864.574**	**1.312**	**1.085.025**	**190**	**137.359**

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

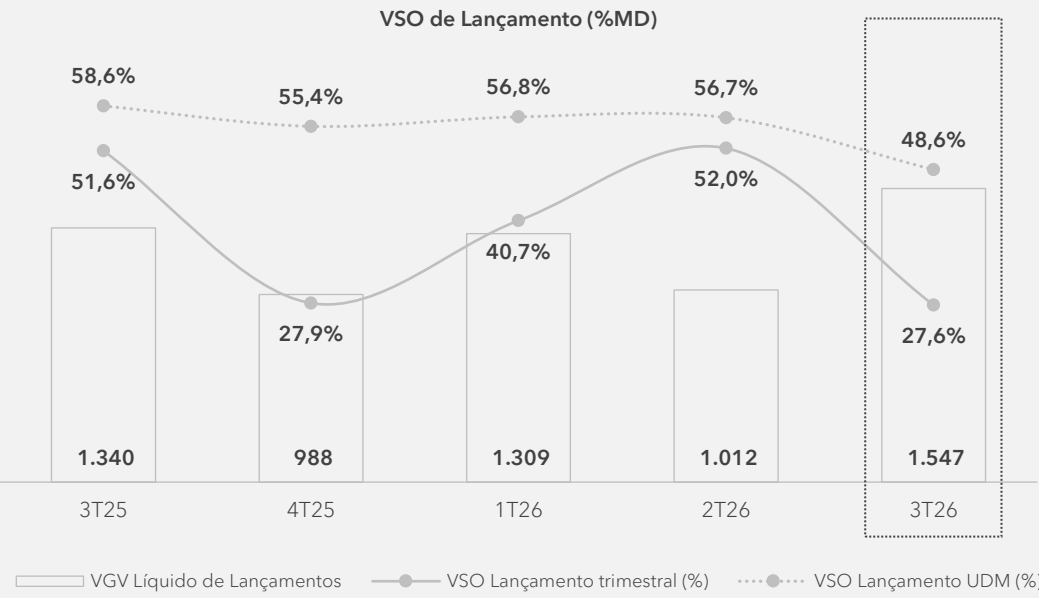
O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 44,7%, redução de 8,5pp quando comparado ao 3T25 e de 6,4pp em relação ao 2T26. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 15,3%, redução de 10,4pp em relação ao 3T25 e de 5,6pp quando comparado ao 2T26



45%
VSO UDM

15%
VSO Trimestral

O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 48,6% e 27,6% no 3T26.



49%
VSO Lançamento UDM

28%
VSO Lançamento Trimestral

ESTOQUE

A Companhia encerrou o trimestre com 5.711 unidades em estoque, equivalentes a R$ 4.799 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R$ 149 milhões (3,1%) são de unidades concluídas e R$ 4.650 milhões (96,9%) serão entregues entre os anos de 2026 e 2031.

	Total			Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Segmento (R$ em milhares)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Beach Class	2.294	1.831.068	38,2%	1.036	697.359	1.230	1.103.479	28	30.231
Alto Padrão	604	1.404.377	29,3%	179	337.203	323	958.370	102	108.804
Mood	1.502	934.698	19,5%	584	391.253	913	540.878	5	2.566
Comercial	106	323.510	6,7%	-	-	105	323.332	1	178
Ún1ca	1.126	260.648	5,4%	828	196.370	298	64.278	-	-
Médio Padrão	79	44.829	0,9%	-	-	48	37.985	31	6.844
Total	**5.711**	**4.799.130**	**100,0%**	**2.627**	**1.622.184**	**2.917**	**3.028.322**	**167**	**148.624**

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R$ 1.752 milhões (36,5%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R$ 1.353 milhões (28,2%), Bahia com R$ 814 milhões (17,0%), Rio Grande do Norte com R$ 303 milhões (6,3%), Alagoas com R$ 287 milhões (6,0%), Paraíba com R$ 193 milhões (4,0%) e Sergipe com R$ 98 milhões (2,0%).

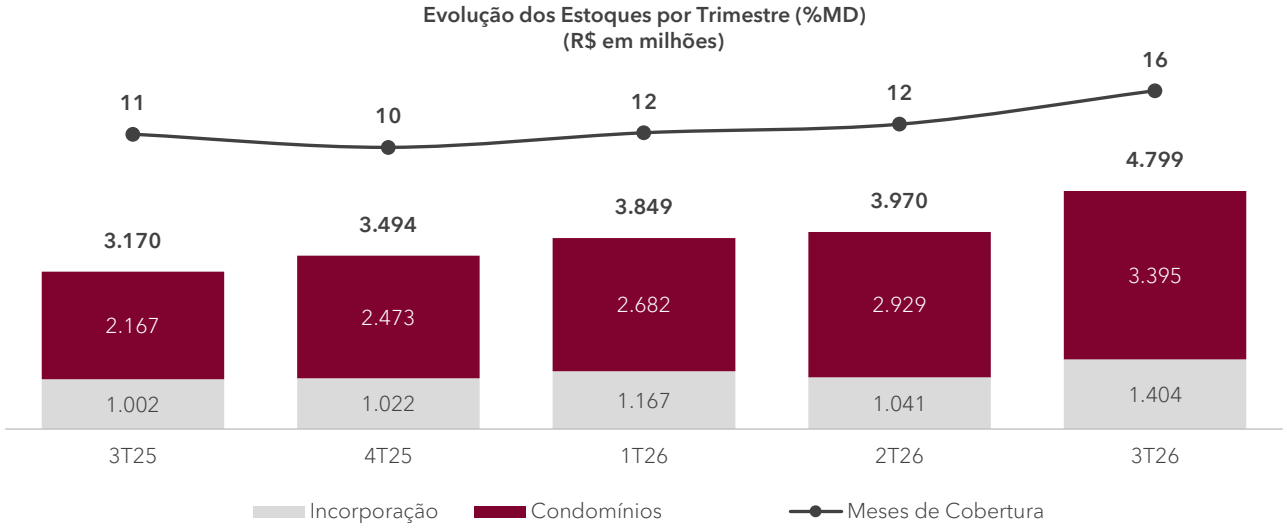
	Total			Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Região (R$ em milhares)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	1.729	1.751.736	36,5%	450	307.612	1.203	1.387.932	76	56.192
Ceará	1.279	1.352.977	28,2%	772	650.723	500	698.681	7	3.572
Bahia	1.026	814.411	17,0%	694	437.293	307	346.016	25	31.101
Rio Grande do Norte	636	302.557	6,3%	350	60.386	254	202.623	32	39.548
Alagoas	463	286.991	6,0%	118	60.855	333	225.290	12	846
Paraíba	404	192.582	4,0%	243	105.314	161	87.267	-	-
Sergipe	174	97.876	2,0%	-	-	159	80.512	15	17.364
Total	**5.711**	**4.799.130**	**100,0%**	**2.627**	**1.622.184**	**2.917**	**3.028.322**	**167**	**148.624**

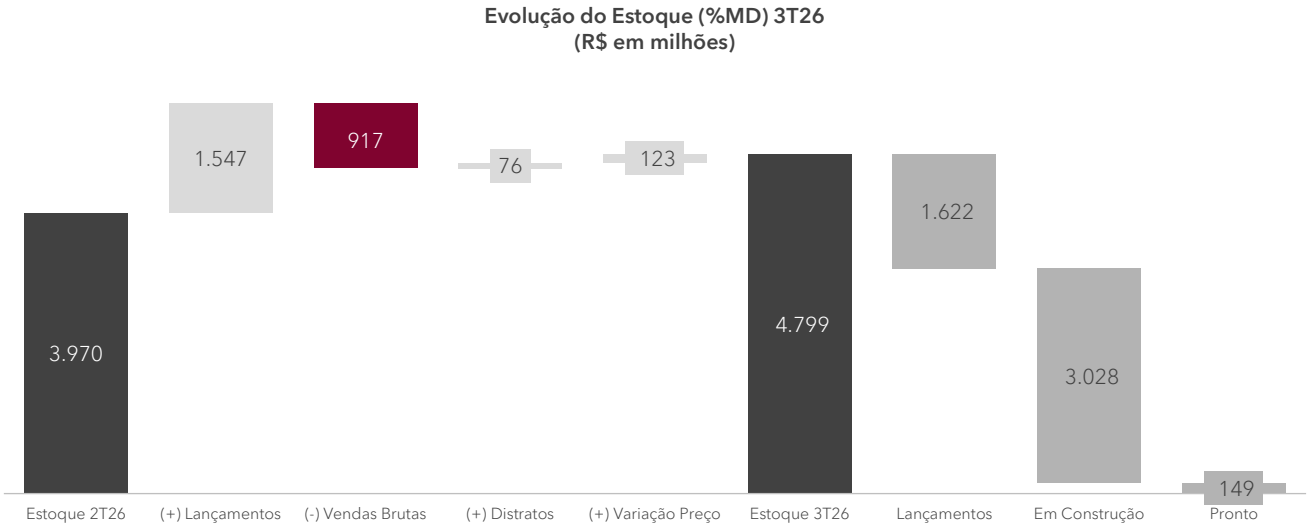
1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

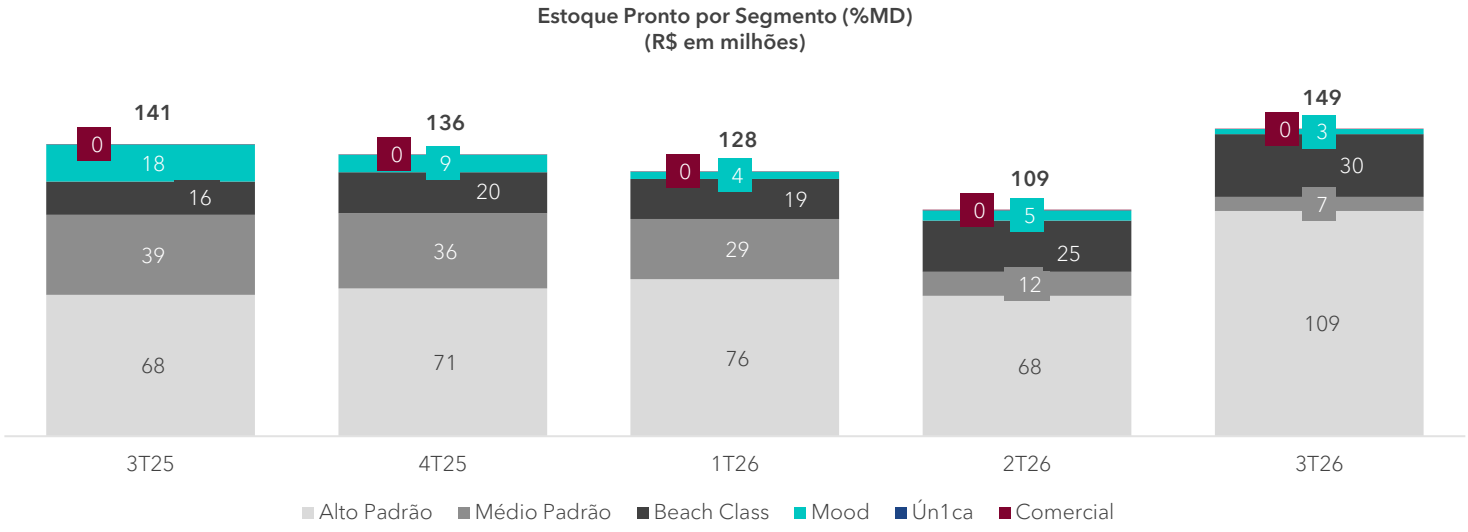
Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R$ 1.404 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (29,3%), R$ 3.186 milhões de Condomínio ainda não aderido (66,4%) e R$ 209 milhões em Venda Fechada (4,3%).

	Total			Lançamentos[1]		Em Construção		Pronto	
Tipo (R$ em milhares)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	2.892	1.404.202	29,3%	1.412	587.623	1.365	735.449	115	81.130
Condomínios[2]	2.646	3.185.924	66,4%	1.158	983.200	1.483	2.200.231	5	2.493
Vendas Fechadas[3]	173	209.004	4,3%	57	51.362	69	92.642	47	65.001
Total	**5.711**	**4.799.130**	**100,0%**	**2.627**	**1.622.184**	**2.917**	**3.028.322**	**167**	**148.624**

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação



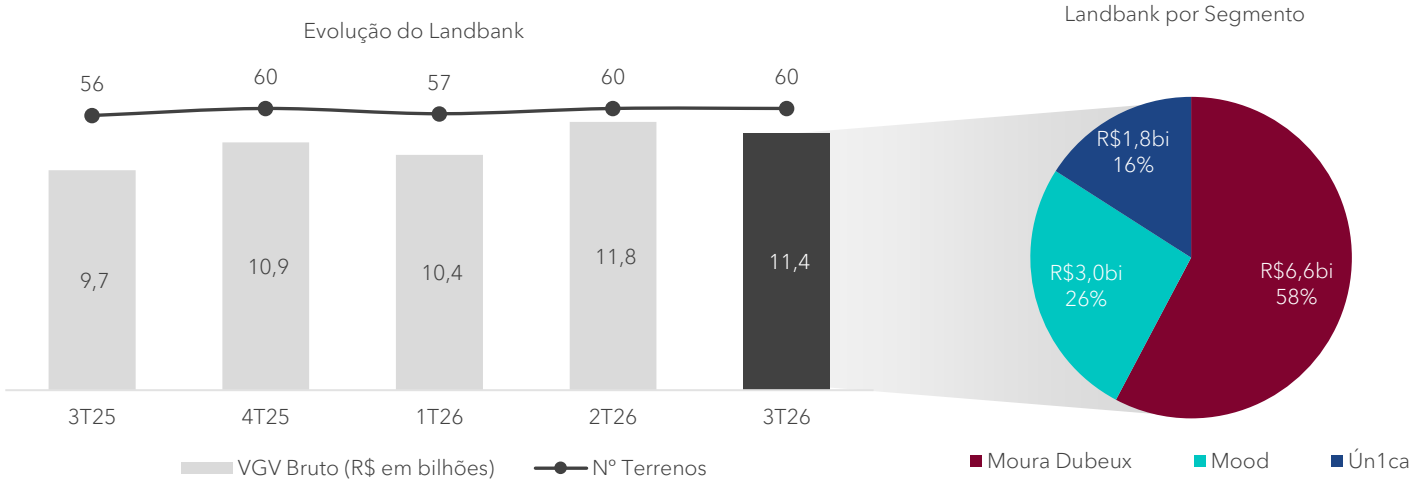




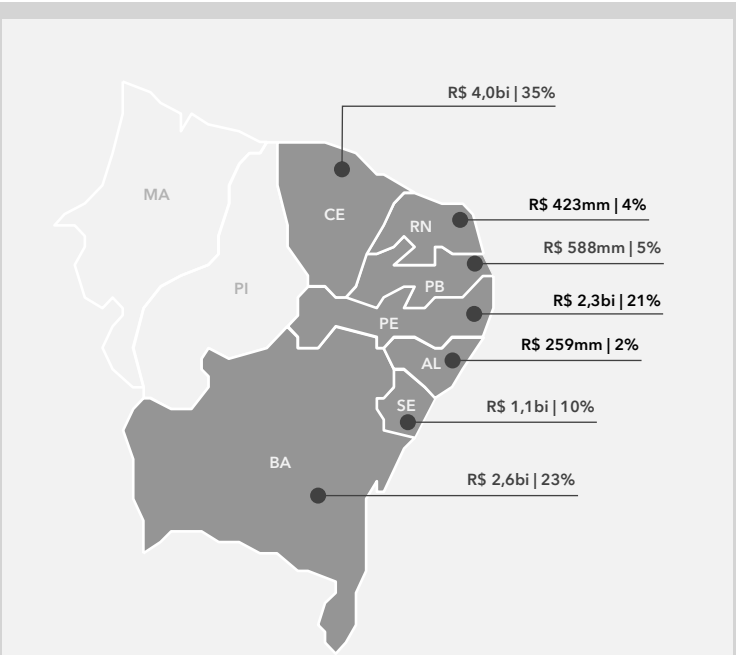
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o Anexo VI.

TERRENOS

A Companhia encerrou o trimestre com 60 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R$ 11,4 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça



60 Terrenos

R$ 11,4bi VGV Bruto

70% Permuta Física

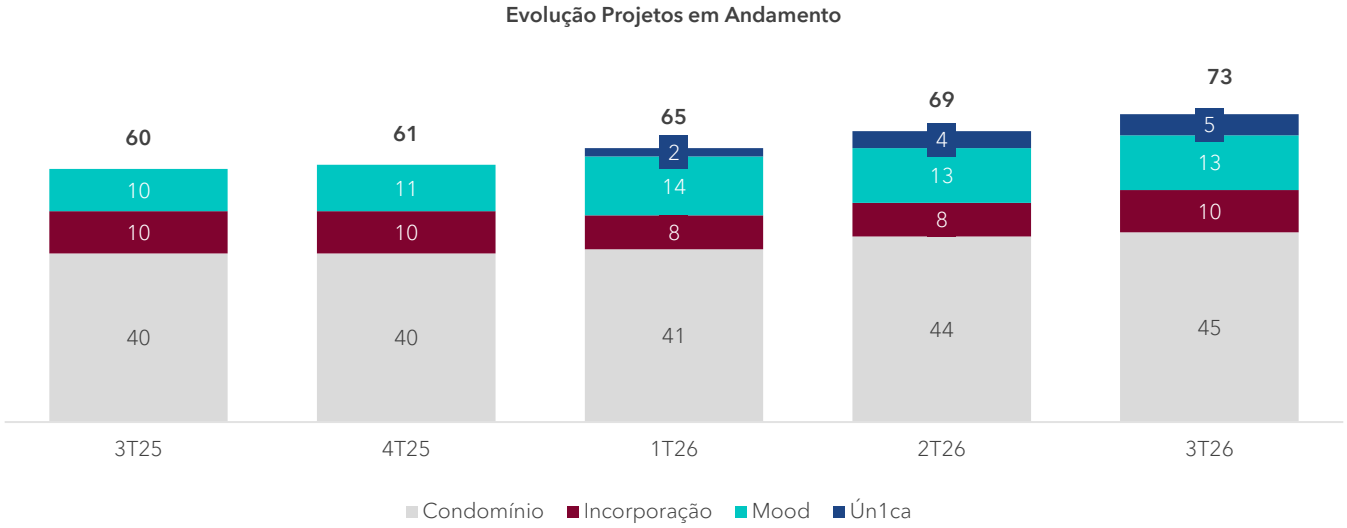
12% Permuta Financeira

18% Cash

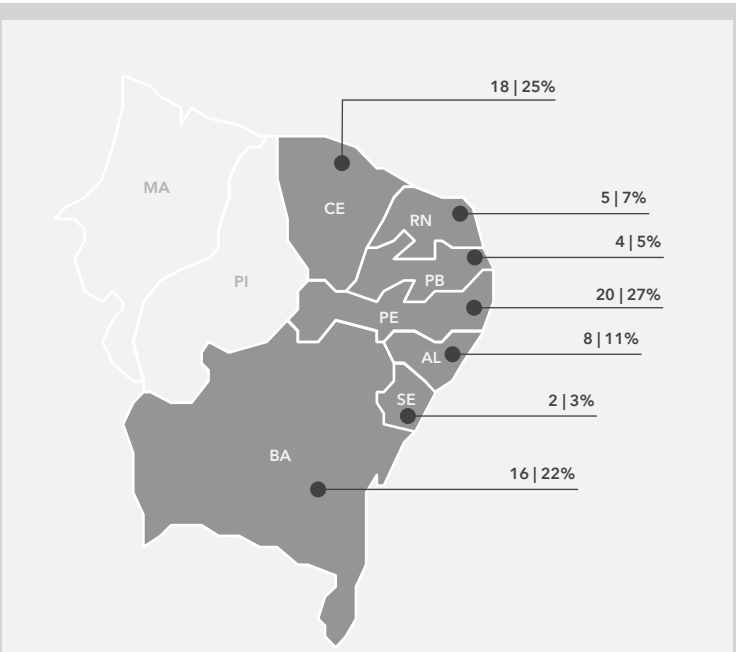
Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o Anexo VII.

PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 3T26 com 73 projetos em andamento, sendo 14 lançamentos e 59 canteiros em execução. Desses, 45 são em regime de Condomínio e 28 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 19.260 unidades, 1.407.203 m² e R$ 16.013 milhões em VGV Bruto no lançamento.



Distribuição dos Projetos por Praça



73 Projetos em Andamento

R$16,0bi VGV Bruto

+19mil Unidades

+1,4mm m²

28 Projetos em Incorporação

45 Projetos em Condomínio

Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o Anexo VIII.

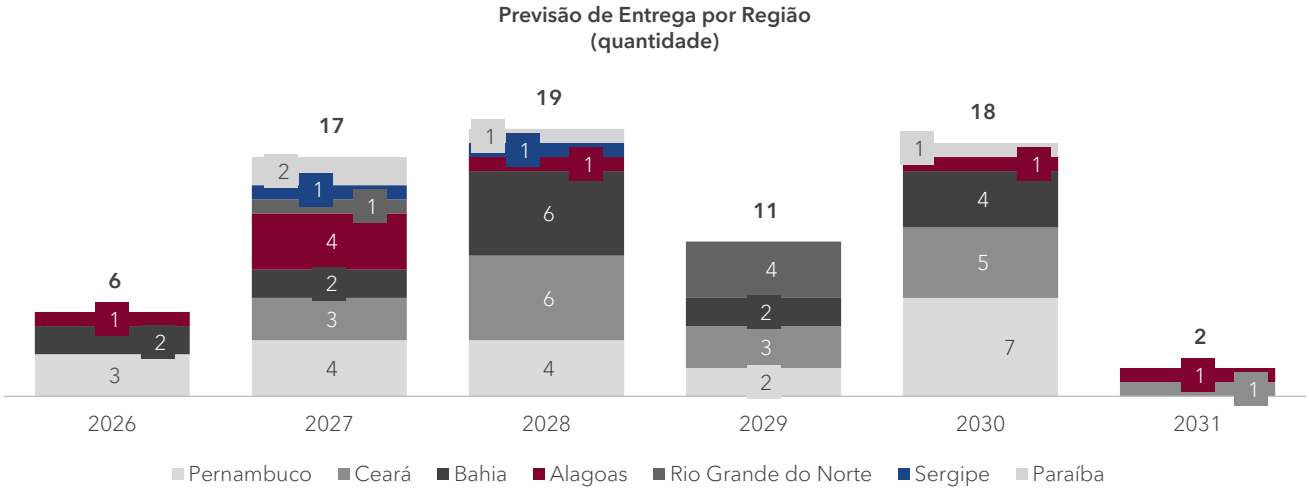
ENTREGAS

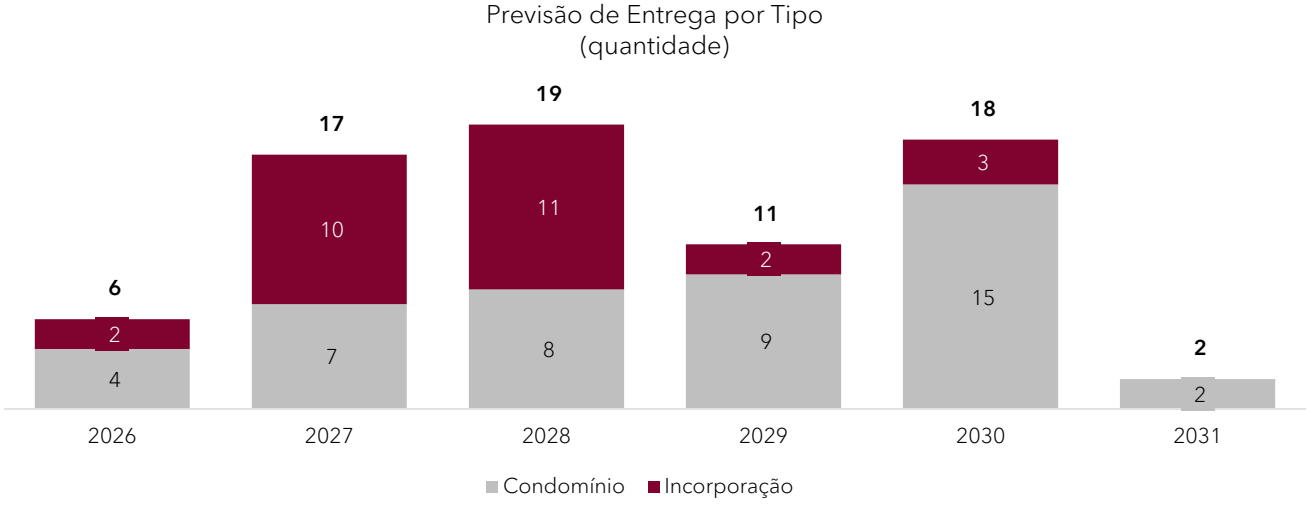
No 3T26, a Companhia entregou 4 projetos sendo, 1 sob o regime de Incorporação e 3 sob o regime de Condomínio, totalizando um VGV Bruto de R$ 465 milhões e um VGV Líquido de R$ 305 milhões.

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda[1]
1° Trimestre (4)				737	403	333	
2° Trimestre (2)				337	203	197	
3° Trimestre (4)				708	465	305	
Edifício Líbano	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	297	143	96	98%
Casa Jardins	Aracaju/SE	Alto Padrão	Incorporação	108	109	93	84%
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	63%
Novo Lucsim	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	171	138	63	99%
Total (10)				1.782	1.071	835	

1. Em 30.09.2026

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 73 projetos em andamento, por região e por tipo.





DESEMPENHO ECONÔMICO – FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA



No 3T26, a Receita Líquida foi de R$ 709,2 milhões, aumento de 29,3% quando comparada aos R$ 548,4 milhões registrados no 3T25 e uma redução de 3,0% quando comparada aos R$ 731,1 milhões no 2T26.

O aumento da receita em relação ao mesmo período do ano anterior pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio que no trimestre contou com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno de 7 projetos: (i) Beach Class Ponta Negra (Natal/RN), (ii) Cyano (Salvador/BA), (iii) Beach Class Macêdo (Fortaleza/CE), (iv) Beach Class João Pessoa (João Pessoa/PB), (v) Beach Class Maceió (Maceió/AL), (vi) Infinity Novo Cais (Recife/PE), e (vii) Stay Novo Cais (Recife/PE).

Nos 9M26, a Receita Líquida foi de R$ 2.068,1 milhões, aumento de 25,2% em relação aos R$ 1.652,3 milhões dos 9M25.

Receita (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Receita Bruta	**777.041**	**593.785**	**30,9%**	**795.433**	**-2,3%**	**2.249.362**	**1.815.520**	**23,9%**
Receita Bruta de Incorporação	**304.487**	**264.265**	**15,2%**	**269.598**	**12,9%**	**835.869**	**873.951**	**-4,4%**
Receita Bruta de Condomínio	**472.554**	**329.520**	**43,4%**	**525.835**	**-10,1%**	**1.413.493**	**941.569**	**50,1%**
Receita Bruta de Venda Fechada	54.128	45.251	19,6%	90.542	-40,2%	184.756	142.513	29,6%
Administração de obras	21.230	16.091	31,9%	21.943	-3,2%	55.754	41.829	33,3%
Taxa de adesão	41.261	76.337	-45,9%	64.408	-35,9%	163.492	159.934	2,2%
Fee de Comercialização do Terreno	355.935	191.841	85,5%	348.942	2,0%	1.009.491	597.293	69,0%
Deduções	**(67.875)**	**(45.435)**	**49,4%**	**(64.308)**	**5,5%**	**(181.239)**	**(163.263)**	**11,0%**
Deduções de Incorporação	**(40.499)**	**(24.753)**	**63,6%**	**(31.934)**	**26,8%**	**(94.587)**	**(106.824)**	**-11,5%**
Cancelamento de vendas	(35.196)	(19.943)	76,5%	(26.930)	30,7%	(79.561)	(91.544)	-13,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(5.303)	(4.810)	10,2%	(5.004)	6,0%	(15.026)	(15.280)	-1,7%
Deduções de Condomínio	**(27.376)**	**(20.682)**	**32,4%**	**(32.374)**	**-15,4%**	**(86.652)**	**(56.439)**	**53,5%**
Cancelamento de vendas fechadas	(2.389)	1.530	-256,1%	(3.671)	-34,9%	(9.628)	(1.652)	482,8%
Impostos sobre vendas e serviços	(24.987)	(22.212)	12,5%	(28.703)	-12,9%	(77.024)	(54.787)	40,6%
Receita Líquida	**709.166**	**548.350**	**29,3%**	**731.125**	**-3,0%**	**2.068.123**	**1.652.257**	**25,2%**
Receita de Incorporação[1]	**263.988**	**239.512**	**10,2%**	**237.664**	**11,1%**	**741.282**	**767.127**	**-3,4%**
Receita de Condomínio[2]	**445.178**	**308.838**	**44,1%**	**493.461**	**-9,8%**	**1.326.841**	**885.130**	**49,9%**

1. Na receita do formato de Incorporação, são consolidadas todas receitas e deduções da operação tradicional de Incorporação
2. Na receita do formato de Condomínio, são consolidadas todas as receitas e deduções da operação de Condomínio: Venda Fechada, Taxa de Administração, Taxa de Consultoria Imobiliária (Adesão) e o Fee de Comercialização do Terreno

CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS

Na contabilização de Receita da Companhia, existem, principalmente, as oriundas de Incorporação e de Condomínio Fechado. A Receita de Incorporação é reconhecida pelo método de evolução financeira (PoC), na qual é apurada a razão do custo incorrido e do custo total, sendo o resultado aplicado sobre as unidades vendidas.

No Condomínio Fechado, a Companhia atua como prestadora de serviços, registrando nas suas demonstrações as taxas dos serviços prestados e a remuneração sobre a venda do terreno. As taxas são contabilizadas quando ocorre a prestação do serviço. A remuneração do terreno é contabilizada na venda do terreno, após a constituição do Condomínio.

CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS

O Custo Total no período foi de R$ 450,7 milhões, aumento de 39,9% em relação ao 3T25 e de 0,3% em relação ao 2T26.

Nos 9M26, o custo total foi de R$ 1.276,5 milhões, aumento de 20,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Custo Total	**(450.662)**	**(322.154)**	**39,9%**	**(449.267)**	**0,3%**	**(1.276.535)**	**(1.056.347)**	**20,8%**
Incorporação	**(181.481)**	**(167.260)**	**8,5%**	**(164.519)**	**10,3%**	**(512.617)**	**(535.402)**	**-4,3%**
Custos de Incorporação	(169.215)	(157.397)	7,5%	(152.337)	11,1%	(476.532)	(510.391)	-6,6%
Encargos financeiros alocados ao custo	(12.266)	(9.863)	24,4%	(12.182)	0,7%	(36.085)	(25.011)	44,3%
Condomínio	**(269.181)**	**(154.894)**	**73,8%**	**(284.748)**	**-5,5%**	**(763.918)**	**(520.945)**	**46,6%**

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 3T26, o Lucro Bruto consolidado foi de R$ 258,5 milhões, aumento de 14,3% comparado aos R$ 226,2 milhões realizados no 3T25 e redução de 8,3% em relação aos R$ 281,9 milhões do 2T26.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 36,5%, redução de 4,8pp em relação ao 3T25 e de 2,1pp em relação ao 2T26. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 38,2%, redução de 4,8pp em relação ao 3T25 e de 2,0pp em relação ao 2T26.

No período, a Margem Bruta do modelo de Incorporação apresentou evolução em relação aos trimestres anteriores, dado o incremento da participação dos projetos da Mood no Lucro Bruto. Já no Condomínio, a redução da Margem Bruta pode ser explicada, principalmente, pelo formato de aquisição do terreno (envolvendo maior participação em dinheiro) referente aos *Fees* de Comercialização dos Terrenos reconhecidos no trimestre.



Nos 9M26, o Lucro Bruto consolidado foi de R$ 791,6 milhões, aumento de 32,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, com Margem Bruta de 38,3%, representando um aumento de 2,2pp em relação aos 9M25.

Lucro Bruto (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Lucro Bruto	**258.504**	**226.196**	**14,3%**	**281.858**	**-8,3%**	**791.588**	**595.910**	**32,8%**
Incorporação	**82.507**	**72.252**	**14,2%**	**73.145**	**12,8%**	**228.665**	**231.725**	**-1,3%**
Margem Bruta (%)	31,3%	30,2%	1,1pp	30,8%	0,5pp	30,8%	30,2%	0,6pp
Incorporação Ajustada[1]	**94.773**	**82.115**	**15,4%**	**85.327**	**11,1%**	**264.750**	**256.736**	**3,1%**
Margem Bruta Ajustada[1] (%)	35,9%	34,3%	1,6pp	35,9%	0,0pp	35,7%	33,5%	2,2pp
Condomínio	**175.997**	**153.944**	**14,3%**	**208.713**	**-15,7%**	**562.923**	**364.185**	**54,6%**
Margem Bruta (%)	39,5%	49,8%	-10,3pp	42,3%	-2,8pp	42,4%	41,1%	1,3pp
Lucro Bruto Consolidado	**258.504**	**226.196**	**14,3%**	**281.858**	**-8,3%**	**791.588**	**595.910**	**32,8%**
Margem Bruta (%)	36,5%	41,3%	-4,8pp	38,6%	-2,1pp	38,3%	36,1%	2,2pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado[1]	**270.770**	**236.059**	**14,7%**	**294.040**	**-7,9%**	**827.673**	**620.921**	**33,3%**
Margem Bruta Ajustada[1] (%)	38,2%	43,0%	-4,8pp	40,2%	-2,0pp	40,0%	37,6%	2,4pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R$ 58,2 milhões no 3T26, frente a R$ 66,0 milhões no 3T25 e R$ 61,8 milhões no 2T26. As Despesas Comerciais apresentaram redução de 11,8% em relação ao 3T25 e de 5,9% em relação ao 2T26.

As Despesas Comerciais representaram 6,3% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, aumento de 0,5pp em relação ao 3T25 e de 0,6pp em relação ao 2T26.

Nos 9M26, as Despesas Comerciais representaram 5,7% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), aumento de 0,5pp em relação aos 9M25.

Despesas Comerciais (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Despesas com pessoal	(3.531)	(3.312)	6,6%	(4.096)	-13,8%	(10.689)	(9.051)	18,1%
Manutenção de estoque	(2.185)	(1.845)	18,4%	(2.135)	2,3%	(6.953)	(5.525)	25,8%
Propagandas e publicidades	(14.035)	(12.740)	10,2%	(10.755)	30,5%	(35.678)	(32.409)	10,1%
Comissão de corretagem	(27.405)	(38.805)	-29,4%	(33.596)	-18,4%	(90.174)	(84.669)	6,5%
Outras despesas comerciais	(11.000)	(9.254)	18,9%	(11.203)	-1,8%	(33.164)	(25.349)	30,8%
Total	**(58.156)**	**(65.956)**	**-11,8%**	**(61.785)**	**-5,9%**	**(176.658)**	**(157.003)**	**12,5%**
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	917.420	1.130.639	-18,9%	1.090.717	-15,9%	3.086.958	3.014.819	2,4%
Desp. Comercial / Venda Bruta	**6,3%**	**5,8%**	**0,5pp**	**5,7%**	**0,6pp**	**5,7%**	**5,2%**	**0,5pp**

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 3T26, as Despesas Administrativas totalizaram R$ 47,6 milhões, aumento de 33,2% em relação ao 3T25 e de 13,9% em relação ao 2T26.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 3T26 foi de 6,7%, aumento de 0,2pp em relação ao 3T25 e de 1,0pp em relação ao 2T26. Nos 9M26, o índice foi de 5,7%, em linha com os 9M25.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 5,2%, representando um aumento de 2,0pp em relação ao 3T25 e de 1,4pp em relação ao 2T26. Já nos 9M26, o indicador foi de 3,8%, aumento de 0,7pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Despesas com pessoal	(32.782)	(23.411)	40,0%	(25.402)	29,1%	(73.540)	(58.132)	26,5%
Serviços prestados	(9.959)	(8.516)	16,9%	(11.693)	-14,8%	(30.712)	(22.942)	33,9%
Depreciação e amortização	(1.559)	(1.365)	14,2%	(1.668)	-6,5%	(4.974)	(4.711)	5,6%
Outras despesas	(3.295)	(2.441)	35,0%	(3.022)	9,0%	(9.526)	(7.305)	30,4%
Total	**(47.595)**	**(35.733)**	**33,2%**	**(41.785)**	**13,9%**	**(118.752)**	**(93.090)**	**27,6%**
Receita Líquida	709.165	548.349	29,3%	731.125	-3,0%	2.068.122	1.652.256	25,2%
Desp. Adm. / Receita Líquida	**6,7%**	**6,5%**	**0,2pp**	**5,7%**	**1,0pp**	**5,7%**	**5,6%**	**0,1pp**
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	917.420	1.130.639	-18,9%	1.090.717	-15,9%	3.086.958	3.014.819	2,4%
Desp. Adm / Venda Bruta	**5,2%**	**3,2%**	**2,0pp**	**3,8%**	**1,4pp**	**3,8%**	**3,1%**	**0,7pp**

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 3T26 foi de R$ 16,7 milhões negativos, frente aos R$ 8,4 milhões negativos no 3T25 e R$ 16,5 milhões negativos no 2T26.

Nos 9M26, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R$ 46,9 milhões negativos, aumento de 109,3% em relação aos 9M25.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	-	n.a.	-	n.a.	-	8.357	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.080)	(986)	9,5%	(1.389)	-22,2%	(2.697)	(3.230)	-16,5%
Despesas com demandas judiciais	(10.429)	(4.204)	148,1%	(14.118)	-26,1%	(30.330)	(15.787)	92,1%
Outras despesas	(5.212)	(3.177)	64,0%	(982)	430,8%	(13.863)	(11.746)	18,0%
Total	**(16.721)**	**(8.367)**	**99,8%**	**(16.489)**	**1,4%**	**(46.890)**	**(22.406)**	**109,3%**

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 3T26 foi de R$ 154,4 milhões, frente aos R$ 130,1 milhões no 3T25 e R$ 178,8 milhões no 2T26.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 21,8% no 3T26, frente a 23,7% no 3T25 e a 24,5% no 2T26, redução de 1,9pp e de 2,7pp respectivamente.

Nos 9M26, o EBITDA Ajustado foi de R$ 501,6 milhões, aumento de 42,5%. Já a margem foi de 24,3%, aumento de 3,0pp em relação aos 9M25.

EBITDA Ajustado[1] (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Lucro líquido total	150.150	117.578	27,7%	173.938	-13,7%	479.591	308.276	55,6%
Imposto de renda e contribuição social (+)	22.234	14.726	51,0%	22.547	-1,4%	62.544	42.299	47,9%
Resultado financeiro líquido (+)	(35.189)	(16.229)	116,8%	(34.651)	1,6%	(91.149)	(26.797)	240,1%
Depreciação (+)	4.891	4.124	18,6%	4.829	1,3%	14.538	11.535	26,0%
Despesas não recorrentes (+)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	(8.357)	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	12.266	9.863	24,4%	12.182	0,7%	36.085	25.011	44,3%
Total do EBITDA Ajustado[1]	**154.352**	**130.062**	**18,7%**	**178.845**	**-13,7%**	**501.609**	**351.967**	**42,5%**
Receita Líquida	709.165	548.349	29,3%	731.125	-3,0%	2.068.122	1.652.256	25,2%
Margem EBITDA Ajustada[1] (%)	**21,8%**	**23,7%**	**-1,9pp**	**24,5%**	**-2,7pp**	**24,3%**	**21,3%**	**3,0pp**

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo e itens não recorrentes

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 3T26 foi de R$ 35,2 milhões, frente a R$ 16,2 milhões no 3T25 e a R$ 34,7 milhões no 2T26, aumentos de 116,8% e de 1,6%, respectivamente.

Nos 9M26, o Resultado Financeiro Líquido foi de R$ 91,1 milhões, aumento de 240,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Receitas Financeiras	**80.840**	**44.622**	**81,2%**	**70.594**	**14,5%**	**210.901**	**100.686**	**109,5%**
Rendimentos s/ aplicações financeiras	22.557	14.260	58,2%	23.161	-2,6%	70.823	33.534	111,2%
Multa, Juros e correções monetárias	58.188	30.277	92,2%	47.308	23,0%	139.848	66.901	109,0%
Outras receitas financeiras	95	85	11,8%	125	-24,0%	230	251	-8,4%
Despesas Financeiras	**(45.651)**	**(28.393)**	**60,8%**	**(35.943)**	**27,0%**	**(119.752)**	**(73.889)**	**62,1%**
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(19.157)	(16.533)	15,9%	(19.785)	-3,2%	(59.972)	(38.483)	55,8%
Descontos e correções monetárias	(12.565)	(9.698)	29,6%	(12.972)	-3,1%	(40.772)	(29.899)	36,4%
Comissões e taxas bancárias	(531)	(541)	-1,8%	(521)	1,9%	(1.446)	(1.637)	-11,7%
Outras despesas financeiras	(13.398)	(1.621)	726,5%	(2.665)	402,7%	(17.562)	(3.870)	353,8%
Resultado financeiro líquido	**35.189**	**16.229**	**116,8%**	**34.651**	**1,6%**	**91.149**	**26.797**	**240,1%**

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Companhia adota o critério de apuração pelo Lucro Real, no qual os impostos são calculados como percentual do Lucro Líquido, aplicando-se uma alíquota de 25% para o imposto de renda e de 9% para a Contribuição Social, totalizando 34%. As demais controladas optaram pelo critério de apuração pelo Lucro Presumido, em que o lucro é presumido como 8% e 12% das receitas operacionais, para o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, respectivamente, e acrescido de 100% de outras receitas. O Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados aplicando-se alíquotas de 25% e 9%, respectivamente. As sociedades de propósitos específicos são optantes do Lucro Presumido conjugado com Regime Especial de Tributação – RET, em que o Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados sobre as receitas decorrentes da atividade de incorporação aplicando-se as alíquotas de 1,26% e 0,66%, respectivamente.

A tabela abaixo apresenta o resumo do critério adotado pela Companhia para cálculo da tributação.

Resumo Tributação IR e CSLL	IR e CSLL	Apuração	Base de Cálculo
Incorporação	1,92%	Presumido RET	Receita Bruta
Vendas Fechadas e Venda de Terreno	3,08%	Presumido	Receita Bruta
Taxas de Serviços[1]	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 3T26 foi de R$ 22,2 milhões, frente a R$ 14,7 milhões no 3T25 e a R$ 22,5 milhões no 2T26, representando um aumento de 51,0% em relação ao 3T25 e uma redução de 1,4% em relação ao 2T26.

Nos 9M26, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R$ 62,5 milhões, aumento de 47,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Imposto de renda e contribuição social (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
IR e CSLL – Corrente e Societário	(22.234)	(14.726)	51,0%	(22.547)	-1,4%	(62.544)	(42.299)	47,9%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O **Lucro Líquido total no período foi de R$ 150,2 milhões**, aumento de 27,7% em relação ao 3T25 e uma redução de 13,7% em relação ao 2T26. Já a Margem Líquida no 3T26 foi de 21,2%, redução de 0,2pp em relação ao 3T25 e de 2,6pp em relação ao 2T26.

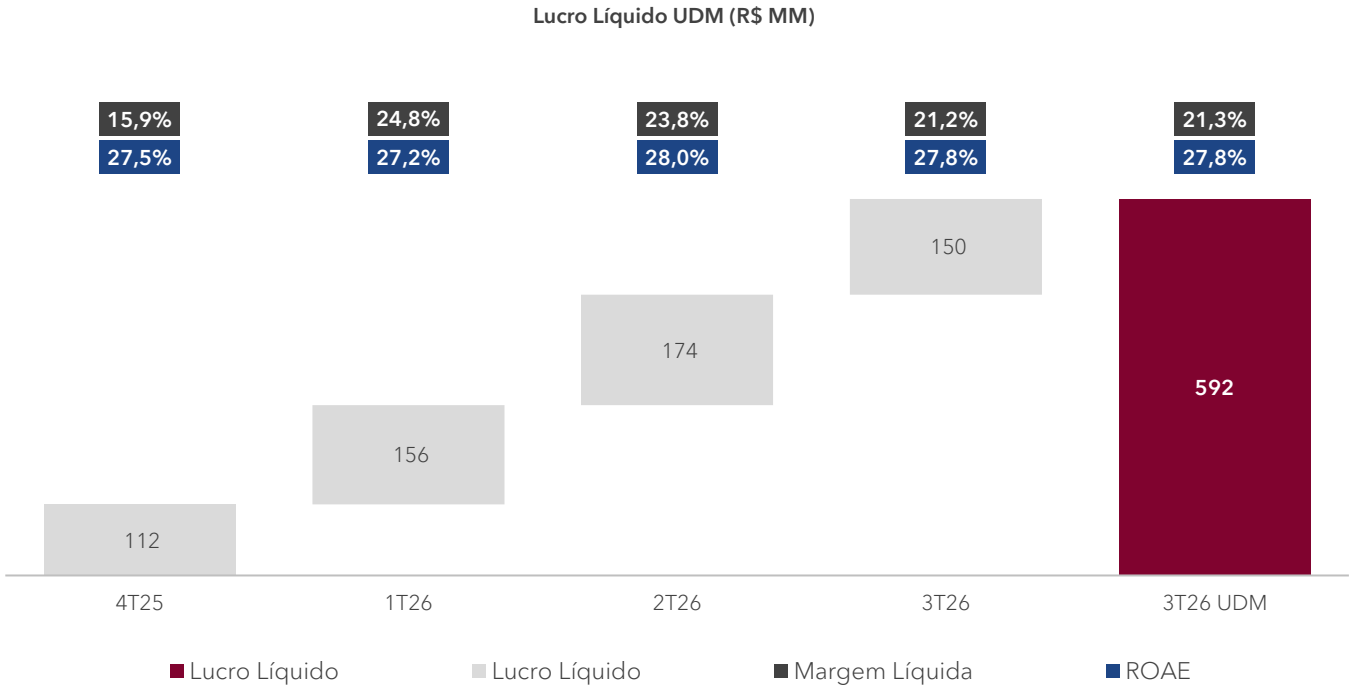
Nos 9M26, o **Lucro Líquido total foi de R$ 479,6 milhões**, aumento de 55,6% quando comparado com ao mesmo período do ano anterior. Já a Margem Líquida acumulada nos primeiros 9 meses do ano foi de 23,2%, crescimento de 4,5pp em relação aos 9M25.

Já o **Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R$ 591,5 milhões**.



Lucro Líquido (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Lucro Líquido total	150.150	117.578	27,7%	173.938	-13,7%	479.591	308.276	55,6%
Receita Líquida	709.165	548.349	29,3%	731.125	-3,0%	2.068.122	1.652.256	25,2%
Margem Líquida	21,2%	21,4%	-0,2pp	23,8%	-2,6pp	23,2%	18,7%	4,5pp
Lucro Líquido por Ações (em R$)	1,47	1,39		1,72		4,71	3,65	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a **MDNE apresentou um *ROAE* de 27,8%,** em linha com o último trimestre.



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R$ 497,7 milhões com uma margem associada de 36,5%.

Resultado a Apropriar (R$ em milhares)	3T26	2T26	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.362.443	1.265.670	7,6%
Compromissos com custos orçados a apropriar	864.730	797.293	8,5%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	**497.713**	**468.377**	**6,3%**
Margem a Apropriar (%)	**36,5%**	**37,0%**	**-0,5pp**

RESULTADOS A RECONHECER – CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15,0% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 3T26, estimamos um montante a receber e reconhecer de R$ 542,4 milhões, aumento de 16,0% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incorrer (R$ em milhares)	3T26	2T26	Var. %
Taxas de Administração a Incorrer	542.379	467.383	16,0%

A Venda Fechada, representa a comercialização das cotas (unidades) aderidas pela Moura Dubeux que são revendidas em tabela de Incorporação. O seu reconhecimento contábil ocorre de acordo com a evolução financeira do pagamento das cotas.

Venda Fechada (R$ em milhares)	3T26	2T26	Var. %
Receita a Apropriar	151.570	121.233	25,0%
Custo a Incorrer	(108.728)	(85.060)	27,8%
Resultado a Incorrer	**42.842**	**36.173**	**18,4%**
Margem a Apropriar (%)	**28,3%**	**29,8%**	**-1,5pp**

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 3T26 com R$ 3.048,5 milhões em recebíveis, aumento de 12,2% em relação aos R$ 2.716,8 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R$ em milhares)	3T26	2T26	Var. %
Unidades em Construção	1.156.134	1.062.321	8,8%
Unidades Construídas	117.591	149.326	-21,3%
Venda de Terreno	1.802.859	1.488.272	21,1%
Provisão de Distrato	(33.664)	(33.054)	1,8%
Outras Contas a Receber	5.579	49.976	-88,8%
Total	**3.048.499**	**2.716.841**	**12,2%**

Com relação a prazo, o saldo de Contas a Receber possui a seguinte divisão:

Contas a Receber (R$ em milhares)	3T26
Circulante	1.409.392
Não-Circulante	1.639.107
Total	**3.048.499**

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 3T26 com Dívida Líquida de R$ 340,1 milhões. Assim, o índice "Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido" foi para 14,0%, representando um aumento de 11,5pp em relação ao 2T26.

No 3T26, o consumo de caixa, excluindo dividendos e recompra de ações, foi de R$ 168,6 milhões.

Adicionalmente, no trimestre a Companhia desembolsou R$ 97 milhões na aquisição de terreno localizado em Salvador/BA, conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 25 de junho de 2026. Desconsiderando esse montante, o consumo de caixa do trimestre foi de R$ 71,6 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R$ em milhares)	3T26	2T26	Var. %
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	605.985	611.974	-1,0%
Financiamentos SFH e SFI	369.660	328.073	12,7%
Dívida Bruta	**975.645**	**940.047**	**3,8%**
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(284.016)	(548.320)	-48,2%
Aplicações financeiras (-)	(351.576)	(335.380)	4,8%
Disponibilidades de Caixa (-)	**(635.592)**	**(883.700)**	**-28,1%**
Dívida (Caixa) Líquido	340.053	56.347	503,5%
Patrimônio Líquido	2.433.969	2.291.792	6,2%
Dívida Líquida / PL	**14,0%**	**2,5%**	**11,5pp**

Nota: Para informações detalhadas do endividamento, consultar o Anexo IX.

A Companhia encerrou o 3T26 com 1.100.000 ações em tesouraria, equivalentes a 1,1% do capital social.

Recompra de Ações	3T26	2T26	Var. %
Ações em tesouraria (R$ em milhares)	27.327	12.577	117,3%
Nº Ações em tesouraria	1.100.000	501.032	119,5%

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "*Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity*", respectivamente).

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Consolidado *(R$ em milhares)*	3T26	2T26	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	284.016	548.320	-48,2%
Aplicações Financeiras	351.576	335.380	4,8%
Contas a Receber	1.409.392	1.370.088	2,9%
Estoques	822.543	867.543	-5,2%
Tributos a Recuperar	22.107	21.072	4,9%
Despesas Antecipadas	28.687	27.109	5,8%
Outros Ativos Circulantes	250.609	252.984	-0,9%
Total do Ativo Circulante	**3.168.930**	**3.422.496**	**-7,4%**
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	1.639.107	1.346.753	21,7%
Estoques	216.530	270.319	-19,9%
Despesas Antecipadas	21.389	21.312	0,4%
Outros Ativos Não Circulantes	1.479.681	1.518.563	-2,6%
Investimentos	20.417	14.909	36,9%
Propriedades para Investimento	123.571	123.571	0,0%
Imobilizado	135.178	135.739	-0,4%
Intangível	2.649	2.975	-11,0%
Total do Ativo Não Circulante	**3.638.522**	**3.434.141**	**6,0%**
Total do Ativo	**6.807.452**	**6.856.637**	**-0,7%**
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	281.587	171.614	64,1%
Obrigações Sociais e Tributárias	82.167	71.384	15,1%
Fornecedores	390.674	430.137	-9,2%
Partes Relacionadas	8.975	7.996	12,2%
Dividendos a Pagar	151.670	200.000	-24,2%
Adiantamento de Clientes	339.447	341.905	-0,7%
Cessão de Recebíveis	13.687	2.008	581,6%
Tributos Diferidos	70.107	63.352	10,7%
Provisões	8.426	7.172	17,5%
Outros Passivos Circulantes	95.859	140.278	-31,7%
Total do Passivo Circulante	**1.442.599**	**1.435.846**	**0,5%**
Passivo Não Circulante			
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	694.058	768.433	-9,7%
Tributos Diferidos	102.613	85.362	20,2%
Adiantamento de Clientes	1.628.864	1.681.241	-3,1%
Obrigações Sociais e Tributárias	779	858	-9,2%
Antecipação de Dividendos	-	51.670	-100,0%
Cessão de Recebíveis	137.414	144.913	-5,2%
Outros Passivos Não Circulantes	367.156	396.522	-7,4%
Total do Passivo Não Circulante	**2.930.884**	**3.128.999**	**-6,3%**
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.741.498	1.756.248	-0,8%
Reserva de Capital	37.401	30.624	22,1%
Reserva de Lucro	120.510	120.510	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	480.554	330.155	45,6%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	58.543	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(4.537)	(4.288)	5,8%
Total do Patrimônio Líquido	**2.433.969**	**2.291.792**	**6,2%**
Total do Passivo	**4.373.483**	**4.564.845**	**-4,2%**
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**6.807.452**	**6.856.637**	**-0,7%**

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R$ em milhares)	3T26	3T25	Var. %	2T26	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Receita Líquida	**709.165**	**548.349**	**29,3%**	**731.125**	**-3,0%**	**2.068.122**	**1.652.256**	**25,2%**
Custo de Unidades Vendidas	(450.661)	(322.153)	39,9%	(449.267)	0,3%	(1.276.534)	(1.056.346)	20,8%
Lucro Bruto	**258.504**	**226.196**	**14,3%**	**281.858**	**-8,3%**	**791.588**	**595.910**	**32,8%**
Margem Bruta	**36,5%**	**41,3%**	**-4,8pp**	**38,6%**	**-2,1pp**	**38,3%**	**36,1%**	**2,2pp**
Despesas com Vendas	(58.156)	(65.956)	-11,8%	(61.785)	-5,9%	(176.658)	(157.003)	12,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(47.595)	(35.733)	33,2%	(41.785)	13,9%	(118.752)	(93.090)	27,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(16.721)	(8.367)	99,8%	(16.489)	1,4%	(46.890)	(22.406)	109,3%
Resultado de Equivalência Patrimonial	1.163	(65)	n.a.	35	3222,9%	1.698	367	362,7%
Lucro Operacional	**137.195**	**116.075**	**18,2%**	**161.834**	**-15,2%**	**450.986**	**323.778**	**39,3%**
Margem Operacional	**19,3%**	**21,2%**	**-1,9pp**	**22,1%**	**-2,8pp**	**21,8%**	**19,6%**	**2,2pp**
Receitas Financeiras	80.840	44.622	81,2%	70.594	14,5%	210.901	100.686	109,5%
Despesas Financeiras	(45.651)	(28.393)	60,8%	(35.943)	27,0%	(119.752)	(73.889)	62,1%
Resultado Financeiro Líquido	**35.189**	**16.229**	**116,8%**	**34.651**	**1,6%**	**91.149**	**26.797**	**240,1%**
Lucro Antes do Imposto	**172.384**	**132.304**	**30,3%**	**196.485**	**-12,3%**	**542.135**	**350.575**	**54,6%**
Imposto CS e IR - Corrente	(11.189)	(9.071)	23,3%	(12.947)	-13,6%	(33.451)	(28.146)	18,8%
Imposto CS e IR - Diferido	(11.045)	(5.655)	95,3%	(9.600)	15,1%	(29.093)	(14.153)	105,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	**-22.234**	**-14.726**	**51,0%**	**-22.547**	**-1,4%**	**-62.544**	**-42.299**	**47,9%**
Lucro (Prejuízo) do Exercício	**150.150**	**117.578**	**27,7%**	**173.938**	**-13,7%**	**479.591**	**308.276**	**55,6%**
Atribuído a Sócios Não Controladores	(249)	(248)	0,4%	(109)	128,4%	(963)	(300)	221,0%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	**150.399**	**117.826**	**27,6%**	**174.047**	**-13,6%**	**480.554**	**308.576**	**55,7%**
Margem Líquida	**21,2%**	**21,4%**	**-0,2pp**	**23,8%**	**-2,6pp**	**23,2%**	**18,7%**	**4,5pp**

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

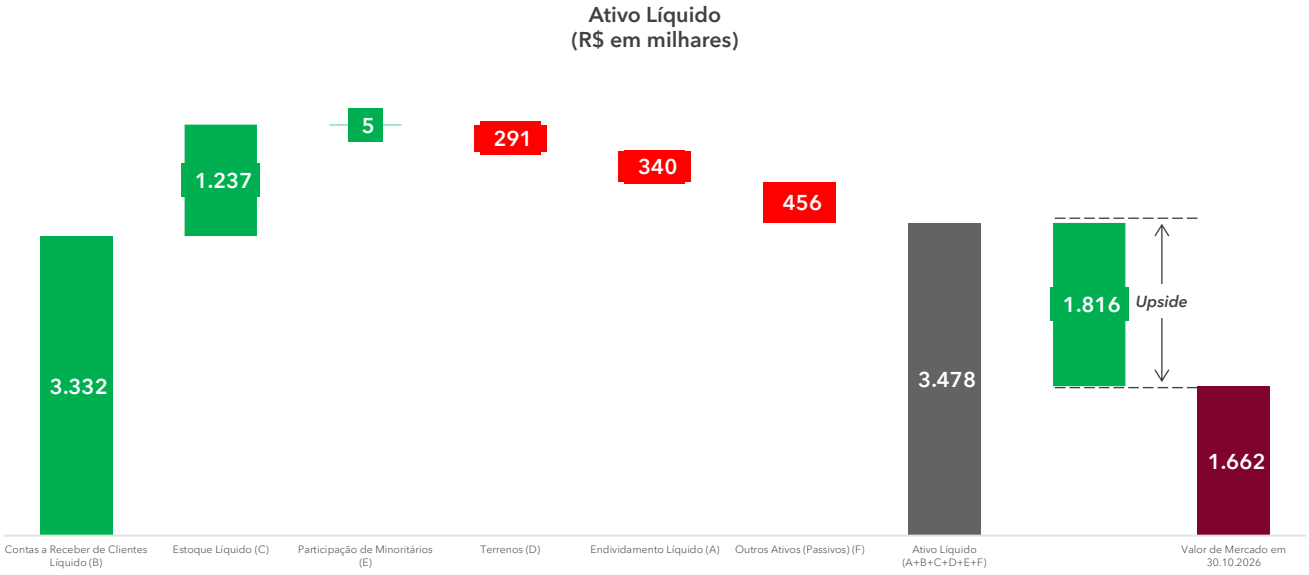
Fluxo de Caixa (R$ em milhares)	3T26	2T26
Lucro (Prejuízo) do Período	**150.150**	**173.938**
Ajustes para Reconciliar os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	24.006	20.908
Depreciação e Amortização	4.891	4.829
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1.163)	(35)
Despesas Financeiras	19.157	19.785
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	2.205	1.000
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	(101)	(3.367)
Ajuste a Valor Presente	2.592	(2.532)
Provisão para Garantia	5.076	783
Provisão para Contingências	4.105	10.938
Apropriação Plano de Ações	1.760	3.643
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(336.455)	(328.491)
Imóveis a Comercializar	49.556	(161.209)
Tributos a Recuperar	(1.035)	(4.621)
Despesas Antecipadas	(1.655)	(1.744)
Depósitos Judiciais	(799)	(843)
Outros Créditos	21.707	(12.636)
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	16.604	10.210
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	(88.904)	239.901
Obrigações Sociais e Tributárias	22.265	(3.203)
Adiantamento de Clientes	28.285	(22.259)
Rescisões de Clientes	(850)	1.251
Outras Contas a Pagar	(47.081)	(12.169)
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(11.561)	(9.019)
Pagamento de Juros	(30.975)	(28.968)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	**(168.220)**	**(103.910)**
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de Títulos Financeiros	(102.516)	(125.846)
Resgate de Títulos Financeiros	86.320	95.288
Aquisição de Bens do Imobilizado	(4.003)	(12.494)
Aquisição de Bens do Intangível	(1)	-
Aumento de Capital em Investidas	(4.345)	(1)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	**(24.545)**	**(43.053)**
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	979	2.053
Amortização	(49.231)	(26.736)
Liberações	82.266	53.185
Alienação de Ações	310	23.108
Opções de Ações Exercidas	5.017	(5.017)
Recompra de Ações	(15.060)	(6.213)
Dividendos Pagos	(100.000)	(8)
Cessão de Recebíveis	4.180	146.921
Perdas nas Opções de Ações Exercidas	-	(9.160)
Participação dos Acionistas não Controladores	-	(1.713)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	**(71.539)**	**176.420**
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	**(264.304)**	**29.457**
No Início do Exercício	548.320	518.863
No Fim do Exercício	284.016	548.320

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	88%	89%	89%	94%	97%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	99%	100%	100%	100%	99%	94%	98%	99%	99%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	98%	98%	98%	98%	96%	99%	100%	100%	100%
Lanai Beach	2T22	AL	Alto Padrão	77%	78%	80%	80%	80%	86%	90%	94%	99%	99%
Florata Tirol	2T22	RN	Alto Padrão	48%	52%	57%	61%	63%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	99%	98%	95%	96%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	80%	85%	93%	95%	100%	70%	77%	82%	88%	94%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	70%	75%	79%	79%	84%	90%	97%	99%	99%	100%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	90%	92%	93%	95%	95%	64%	74%	79%	84%	92%
Concept Jatiúca	2T23	AL	Médio Padrão	96%	97%	95%	97%	97%	61%	70%	78%	83%	90%
Miraflor	2T23	CE	Mood	89%	93%	96%	98%	99%	89%	99%	99%	100%	100%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	97%	97%	97%	98%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Flow Boa Viagem	4T23	PE	Médio Padrão	84%	89%	90%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	52%	63%	71%	73%	76%	38%	44%	47%	54%	63%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	76%	78%	79%	83%	84%	39%	47%	57%	66%	75%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	28%	33%	35%	37%	42%	49%	57%	65%	73%	83%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	49%	53%	57%	61%	64%	23%	28%	33%	39%	47%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	91%	96%	99%	100%	100%	19%	24%	27%	35%	42%
Mood Candelária	4T24	RN	Mood	31%	37%	39%	47%	51%	40%	54%	64%	70%	76%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	97%	97%	99%	99%	99%	31%	38%	46%	55%	64%
Mood Murilópolis	1T25	AL	Mood	41%	47%	60%	68%	73%	15%	20%	25%	32%	45%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	76%	81%	89%	94%	94%	21%	26%	31%	37%	44%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	22%	28%	35%	43%	46%	21%	24%	29%	35%	43%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	96%	98%	99%	99%	100%	13%	15%	19%	24%	31%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	10%	18%	25%	34%	37%	22%	26%	31%	34%	39%
Mood Club	4T25	BA	Mood	n.a.	43%	80%	92%	92%	n.a.	17%	18%	18%	19%
Mood Jacarecica	1T26	AL	Mood	n.a.	n.a.	11%	66%	81%	n.a.	n.a.	13%	13%	13%
Mood Shopping	1T26	CE	Mood	n.a.	n.a.	32%	43%	48%	n.a.	n.a.	23%	23%	24%
Ún1Ca Veredas	2T26	RN	Ún1ca	n.a.	n.a.	n.a.	11%	14%	n.a.	n.a.	n.a.	17%	18%
Ún1Ca Benfica	2T26	CE	Ún1ca	n.a.	n.a.	n.a.	10%	15%	n.a.	n.a.	n.a.	18%	20%
Mood Sol Bahia	3T26	BA	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	34%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	16%
Mood Boulevard I	3T26	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	18%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	23%
Ún1ca Cardeal I	3T26	BA	Ún1ca	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	17%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	15%
Mood Guararapes I	3T26	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	16%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	17%
Incorporação (34)													

ANEXO V – ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R$ em milhares)	3T26
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	635.592
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	(975.645)
Endividamento Líquido (A)	**(340.053)**
Contas A Receber de Clientes On-Balance	3.082.163
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.355.715
Adiantamento de Clientes	(70.961)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(174.677)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(859.937)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	**3.332.303**
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.613.206
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(64.528)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(312.112)
Estoque Líquido (C)	**1.236.566**
Estoque de Terrenos On-Balance	2.133.475
Dívida de Terrenos On-Balance	(768.125)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(1.655.928)
Terrenos (D)	**(290.578)**
Participação de Minoritários (E)	**(4.537)**
Outros Ativos	333.581
Outros Passivos	(789.362)
Outros Ativos (Passivos) (F)	**(455.781)**
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	**3.477.920**



ANEXO VI – ESTOQUES

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGV (%MD) (R$ em milhares)
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Grand Vitá	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2010	Beach Class Conselheiro	PE	Beach Class	Incorporação	100%	2T15	Residência	1	400
2011	Mar de Itapuã	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	3T18	Sala	1	178
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T20	Residência	2	365
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	16	2.700
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	800
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T24	Loja	1	9.102
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4T25	Residência	1	1.333
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T25	Residência	1	1.017
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	2T26	Residência	5	17.359
2021	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	2T24	Residência	1	691
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	1	430
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	5	2.542
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1T25	Residência	1	951
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T25	Residência	2	1.798
2021	Edifício Líbano	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	3T26	Residência	3	2.100
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	3T26	Residência	1	1.907
2021	Horto Essence	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	99%	4T26	Residência	1	2.487
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	94%	4T26	Residência	19	33.621
2022	Florata Tirol	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T25	Residência	31	38.994
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	100%	3T25	Residência	10	8.272
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	100%	1T26	Residência	6	4.644
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Incorporação	98%	3T26	Residência	54	56.395
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	100%	3T26	Residência	3	2.128
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T26	Residência	31	28.892
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	99%	4T26	Residência	2	3.809
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	80%	1T27	Residência	28	23.112
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	80%	1T27	Residência	4	2.974
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	65%	3T27	Residência	29	35.293
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	65%	3T27	Residência	2	1.734
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	1	574
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	100%	3T25	Residência	1	554
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	100%	2T26	Residência	4	2.012
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T26	Residência	15	17.364
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	77%	1T27	Residência	6	4.389
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	73%	2T27	Residência	6	7.637
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condomínio	54%	4T27	Residência	43	17.734
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Venda Fechada	54%	4T27	Residência	3	1.007
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	55%	4T27	Residência	1	2.380
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	55%	4T27	Residência	1	2.881
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	44%	4T27	Residência	43	33.520
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	44%	4T27	Residência	12	11.466
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condomínio	43%	1T28	Residência	6	4.109
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Venda Fechada	43%	1T28	Residência	5	4.880
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	38%	2T28	Residência	61	29.556
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	38%	2T28	Residência	6	3.401
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	30%	2T28	Residência	7	6.431
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	30%	2T28	Residência	1	660
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	71%	1T27	Residência	152	73.534
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Incorporação	66%	3T27	Residência	37	19.247
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	73%	3T27	Residência	119	67.771
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	56%	3T27	Residência	2	1.242
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	38%	4T27	Residência	48	37.985
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	30%	1T28	Residência	2	3.469
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	33%	1T28	Residência	87	56.313
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	30%	3T28	Residência	7	8.542
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	30%	3T28	Residência	3	4.510
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	12%	4T28	Residência	92	69.543
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	10%	2T29	Residência	236	257.480
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	18%	2T29	Residência	33	59.201
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Venda Fechada	18%	2T29	Residência	10	19.928
2024	Edf. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	18%	2T29	Residência	1	830
2025	Mood Club	BA	Mood	Incorporação	3%	4T27	Residência	28	18.318
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Incorporação	34%	4T27	Residência	62	32.296
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Incorporação	25%	1T28	Residência	109	60.889
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	28%	1T28	Residência	122	61.265
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	30%	2T28	Residência	12	7.086
2025	Estilo Boa Viagem	PE	Ún1ca	Incorporação	0%	4T28	Residência	108	27.785
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	22%	4T28	Residência	1	641
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condomínio	5%	2T29	Residência	15	6.294
2025	Casa Sombreiros	BA	Alto Padrão	Condomínio	14%	3T29	Residência	29	67.770
2025	Elleve Horto	BA	Alto Padrão	Condomínio	1%	3T29	Residência	38	74.433
2025	Elleve Horto	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	1%	3T29	Residência	1	2.202
2025	Casa Macêdo	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T29	Residência	80	232.290
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condomínio	1%	4T29	Residência	235	289.195
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	5%	2T30	Residência	8	10.289
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	5%	2T30	Residência	1	892
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	5%	2T30	Sala	94	293.797
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	5%	2T30	Loja	11	29.534
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	11%	3T30	Loja	3	3.700
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	8%	4T30	Residência	59	157.178
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4T30	Residência	7	11.478
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	16	172.640
2026	Mood Jacarecica	AL	Mood	Incorporação	0%	4T28	Residência	55	32.394
2026	Mood Shopping	CE	Mood	Incorporação	2%	4T28	Residência	164	129.129
2026	Mood Sol Bahia	BA	Mood	Incorporação	0%	4T28	Residência	312	197.827
2026	Wave Boa Viagem	PE	Ún1ca	Incorporação	0%	4T28	Residência	190	36.493
2026	Ún1ca Benfica	CE	Ún1ca	Incorporação	0%	1T29	Residência	225	41.106
2026	Ún1ca Veredas	RN	Ún1ca	Incorporação	0%	1T29	Residência	350	60.386
2026	Beach Class Ponta Negra	RN	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Residência	76	48.599
2026	Beach Class Bahia	BA	Beach Class	Condomínio	0%	1T30	Residência	103	88.502
2026	Beach Class Milagres	AL	Beach Class	Condomínio	0%	1T30	Residência	108	61.830
2026	Mood Guararapes I	CE	Mood	Incorporação	0%	1T30	Residência	147	120.012
2026	Beach Class Macêdo	CE	Beach Class	Condomínio	0%	2T30	Residência	80	77.033
2026	Beach Class Macêdo	CE	Beach Class	Venda Fechada	0%	2T30	Residência	20	14.524
2026	Cyano	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T30	Residência	4	12.568
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T30	Residência	13	102.332
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Condomínio	0%	2T30	Residência	89	95.828
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Venda Fechada	0%	2T30	Residência	36	36.193
2026	Ún1ca Cardeal I	BA	Ún1ca	Incorporação	0%	2T30	Residência	253	94.877
2026	Beach Class João Pessoa	PB	Beach Class	Condomínio	0%	3T30	Residência	243	105.314
2026	Infinity Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T30	Loja	6	11.578
2026	Infinity Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T30	Residência	229	153.937
2026	Mood Boulevard I	CE	Mood	Incorporação	0%	3T30	Residência	125	73.414
2026	Stay Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T30	Residência	215	142.098
2026	Beach Class Maceió	AL	Beach Class	Condomínio	0%	3T31	Residência	117	60.209
2026	Beach Class Maceió	AL	Beach Class	Venda Fechada	0%	3T31	Residência	1	645
2026	Vert Macêdo	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T31	Residência	175	324.635
Total								5.711	4.799.130

Voltar

ANEXO VII – TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGV Bruto (R$ MM)	VGV Líquido ex-permuta (R$ MM)
Terreno 1	AL	out/25	Ún1ca	21.342	480	160	144
Terreno 2	AL	ago/21	Alto Padrão	8.278	80	99	82
Terreno 3	BA	jun/26	Mood	25.062	297	301	301
Terreno 4	BA	jun/26	Mood	25.062	297	276	276
Terreno 5	BA	jun/26	Mood	25.062	297	301	301
Terreno 6	BA	jun/26	Mood	25.062	297	276	276
Terreno 7	BA	jun/26	Beach Class	25.062	297	301	301
Terreno 8	BA	jun/26	Beach Class	10.948	457	148	133
Terreno 9	BA	jun/26	Beach Class	11.896	295	181	163
Terreno 10	BA	dez/25	Alto Padrão	18.560	160	278	239
Terreno 11	BA	dez/25	Alto Padrão	24.400	160	305	262
Terreno 12	BA	nov/25	Ún1ca	21.405	504	167	156
Terreno 13	CE	set/26	Beach Class	25.710	640	301	251
Terreno 14	CE	set/26	Beach Class	9.596	320	154	119
Terreno 15	CE	set/26	Beach Class	17.500	480	369	258
Terreno 16	CE	abr/26	Comercial	16.302	637	271	221
Terreno 17	CE	mar/26	Mood	26.736	450	254	217
Terreno 18	CE	jan/26	Beach Class	19.657	407	267	225
Terreno 19	CE	jun/26	Ún1ca	13.037	304	98	98
Terreno 20	CE	nov/25	Beach Class	27.775	788	458	366
Terreno 21	CE	out/25	Ún1ca	29.807	708	206	206
Terreno 22	CE	out/25	Ún1ca	35.280	840	282	282
Terreno 23	CE	set/25	Ún1ca	19.671	474	144	132
Terreno 24	CE	set/25	Ún1ca	19.671	474	144	132
Terreno 25	CE	set/25	Beach Class	17.952	448	241	210
Terreno 26	CE	set/25	Alto Padrão	19.250	70	270	229
Terreno 27	CE	mai/23	Mood	28.010	474	196	168
Terreno 28	CE	mai/23	Mood	14.978	236	105	105
Terreno 29	PB	jun/26	Ún1ca	20.858	480	161	161
Terreno 30	PB	jun/26	Ún1ca	20.858	480	161	161
Terreno 31	PB	fev/25	Mood	9.464	99	106	85
Terreno 32	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	160	131
Terreno 33	PE	jan/26	Mood	15.000	150	173	138
Terreno 34	PE	mar/25	Alto Padrão	43.848	266	460	372
Terreno 35	PE	dez/24	Beach Class	21.981	601	283	205
Terreno 36	PE	mai/24	Beach Class	23.040	384	245	199
Terreno 37	PE	mai/24	Beach Class	16.500	528	168	136
Terreno 38	PE	jun/24	Beach Class	22.110	327	346	253
Terreno 39	PE	dez/23	Alto Padrão	6.798	35	109	97
Terreno 40	PE	abr/23	Comercial	37.159	1.710	544	435
Terreno 41	RN	jan/25	Mood	10.218	158	86	75
Terreno 42	RN	mar/25	Beach Class	7.643	240	82	82
Terreno 43	RN	jul/24	Ún1ca	25.960	402	174	174
Terreno 44	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67
Terreno 45	SE	jun/25	Beach Class	7.182	200	79	79
Terreno 46	SE	jun/25	Beach Class	10.274	200	113	113
Terreno 47	SE	jun/25	Mood	15.007	200	120	120
Terreno 48	SE	mar/25	Beach Class	8.304	204	112	94
Terreno 49	SE	set/24	Beach Class	13.108	288	131	118
Terreno 50	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 51	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 52	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 53	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 54	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 55	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 56	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 57	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 58	CE	set/24	Mood	18.078	300	140	140
Terreno 59	CE	nov/25	Mood	8.277	104	79	66
Terreno 60	BA	dez/24	Ún1ca	14.112	336	116	105
60 Terrenos				**1.048.672**	**20.201**	**11.358**	**10.035**

Voltar

ANEXO VIII – PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 3T26 (8)				**2.398**	**1.628**	**1.547**	**129.738**
Beach Class Maceió	Maceió/AL	Beach Class	Condomínio	226	119	97	8.796
Infinity Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	432	276	276	15.558
Stay Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	332	189	189	10.685
Vert Macêdo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	192	337	337	23.684
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	Mood	Incorporação	522	325	305	31.067
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	150	85	85	9.039
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	208	172	145	16.494
Ún1ca Cardeal I	Salvador/BA	Ún1ca	Incorporação	336	126	115	14.414
Lançamentos 2T26 (6)				**1.944**	**1.156**	**1.122**	**90.059**
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	438	415	415	19.399
Cyano	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	68	186	186	11.088
Beach Class Macêdo	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	306	194	194	12.985
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Incorporação	304	107	93	14.927
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Incorporação	408	127	127	20.080
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condomínio	420	126	107	11.580
Em Execução (59)				**15.242**	**13.228**	**11.267**	**1.187.407**
Beach Class Milagres	Maceió/AL	Beach Class	Condomínio	226	133	106	9.853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	318	228	228	25.374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	612	331	298	22.954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	135	417	363	20.363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Incorporação	316	152	138	19.201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	140	86	72	6.497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	240	105	105	12.919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	268	101	101	12.402
Infinity Recife	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	330	385	385	14.935
Casa Macêdo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	128	328	328	23.560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Incorporação	516	300	276	31.519
Elleve Horto	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	126	119	20.093
MD Corporate	Recife/PE	Comercial	Condomínio	200	541	441	22.868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	311	225	183	9.484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	241	92	78	14.880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	568	519	519	23.577
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	18.535
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	158	794	486	65.923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	78	649	348	45.573
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	242	697	697	39.791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	21.082
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	17.068
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	58.294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	28.982
Casa Sombreiros	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	15.766
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Incorporação	270	130	117	17.400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	236	147	147	18.763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Incorporação	239	200	195	20.568
Trairi 517	Natal/RN	Alto Padrão	Condomínio	72	112	92	11.683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	554	429	429	25.026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	117	242	201	18.379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	45.757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	18.448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Médio Padrão	Incorporação	270	104	88	11.171
Mansão Othon	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	32	296	296	18.457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	249	136	136	15.027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	240	172	141	16.171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	279	99	69	8.647
Rivê	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	132	146	137	14.897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	68	108	75	8.210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condomínio	640	237	197	25.710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Médio Padrão	Condomínio	229	82	69	8.317
Concept João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9.474
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13.575
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condomínio	360	152	125	16.348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	Alto Padrão	Incorporação	160	172	141	17.311
Concept Pina	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	200	82	58	7.069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	212	78	64	6.413
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	492	231	206	20.862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	297	156	156	16.413
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162	20.875
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278	25.738
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32.779
Lanai Beach	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31.168
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153	22.171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147	15.824
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Total (73)				**19.584**	**16.013**	**13.937**	**1.407.203**

Voltar

ANEXO IX – CRONOGRAMA DA DÍVIDA

		Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
Detalhamento da Dívida (R$ milhares)	**Taxa**	**2T26**	**3T26**	**Até 1 ano**	**De 1 a 2 anos**	**De 2 a 3 anos**	**De 3 a 4 anos**	**Mais de 4 anos**
SFH Bradesco	10,30% a.a. + TR	15.366	19.044	-	1.587	17.457	-	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	30.500	37.418	-	37.418	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	3,50% a.a. + CDI	2.441	4.610	-	-	-	4.226	384
SFH Caixa Econômica Federal	3,25% a.a. + CDI	-	657	-	-	219	438	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	21.988	24.210	-	1.009	12.105	11.096	-
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	64.811	46.661	46.661	-	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	19.782	24.193	-	24.193	-	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	33.375	37.443	-	37.443	-	-	-
SFH Santander	0,86% a.a. + CDI	19.477	18.962	4.644	4.644	4.644	4.644	387
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	35.396	30.878	30.878	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	41.623	51.090	51.090	-	-	-	-
SFH Itaú	10,20% a.a. + TR	16.015	36.046	-	12.076	23.970	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	16.684	21.850	8.497	13.353	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% a.a. + TR	10.615	16.598	-	-	3.688	11.065	1.844
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	58.165	50.805	50.805	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	102.411	102.740	35.605	34.204	34.204	-1.274	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	153.617	154.110	53.407	51.307	51.307	-1.911	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	279.160	279.616	-	-	-	283.882	-4.266
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% a.a. + IPCA	18.622	18.714	-	-	-	6.330	12.385
Total		**940.047**	**975.645**	**281.586**	**217.234**	**147.595**	**318.496**	**10.734**

Voltar

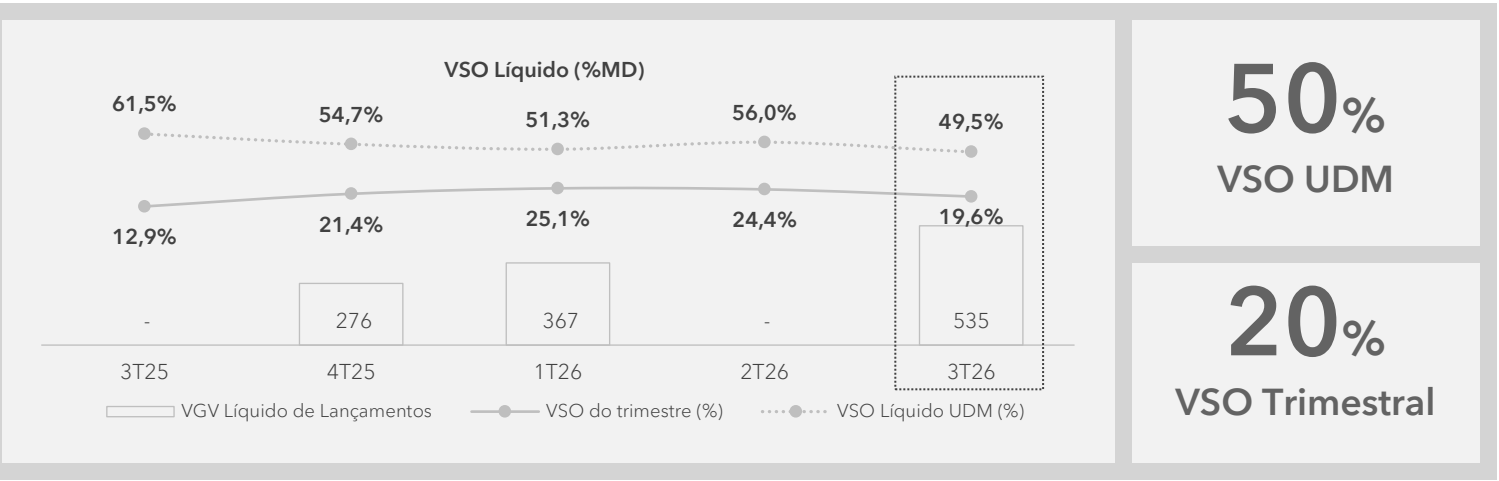
ANEXO X – MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda[1]
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	42%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	64%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	51%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	99%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	100%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	94%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	73%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	100%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	46%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	37%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	dez/25	92%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	jan/26	48%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	mar/26	81%
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	522	325	305	set/26	34%
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	150	85	85	set/26	18%
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	208	172	145	set/26	16%
Total (16)		**4.723**	**2.699**	**2.515**		

1. Em 30.09.2026

VSO



50%
VSO UDM

20%
VSO Trimestral

TERRENOS

21
Terrenos

R$3,0bi
VGV Bruto

Formato Aquisição

40%
Permuta Física

33%
Permuta Financeira

27%
Cash

ENTREGAS

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	Entrega	% Venda[1]
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	nov/22	Fev/25	100%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	Set/25	99%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	Jun/26	99%
Total (3)		**758**	**458**	**458**			

1. Em 30.09.2026

GLOSSÁRIO

VGV: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%MD: Participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas Contratadas: Somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Venda Fechada: Cotas de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação.

Adesões Contratadas: VGV total aderido ao Condomínio.

Taxa de Consultoria Imobiliária: Taxa cobrada pela MD por serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto para o Condomínio.

Taxa de Administração: Taxa cobrada pela MD por administrar as obras dos Condomínios.

***Fee* de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"):** Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno para o Condomínio.

***Percentage of Completion* ("PoC"):** Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto, é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de Caixa: Variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida Líquida: Endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRIs e líquido de juros acumulados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

Debênture: Título de crédito representativo de um empréstimo realizado junto à terceiros com direitos, estabelecidos em escritura de emissão.

Lucro por Ação: Lucro Líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

***Landbank*:** Estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

Alto Padrão: Produtos verticalizados para alta renda em localizações únicas. Ticket médio entre R$700 e R$4.000 mil. Áreas de lazer diferenciadas, todos os apartamentos com suítes e 2 a 5 garagens por unidade proporcional a área privativa.

Médio Padrão: Produtos verticais para média renda. Ticket médio entre R$400 e R$700 mil. Áreas de lazer, uma ou duas garagens por Unidade, dois a três quartos, com suíte.

Comercial: Produtos para empresas e investidores no formato de salas comerciais e lajes corporativas.

Beach Class/2ª Residência: Produtos para alta, média renda e investidores que contam com o pool hoteleiro administrado por empresa contratada pós entrega. O cliente pode optar em colocar no pool ou utilizar como moradia pagando uma taxa de condomínio.

SOBRE A MOURA DUBEUX

Atuando há mais de 40 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é líder de mercado na região Nordeste e possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba e Sergipe.

A Moura Dubeux integra o Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020 e é negociada com o código MDNE3, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa

DISCLAIMER

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

EARNINGS

RELEASE 3Q26



WEBCAST IN PORTUGUESE

Simultaneous interpretation into English

11.06.26

THURSDAY

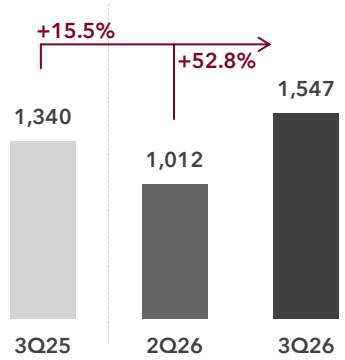
09:00 a.m. | US-EST
11:00 a.m. | BRT

MDNE
B3 LISTED NM

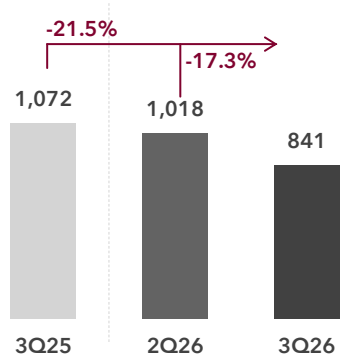
Recife, November 05, 2026 - **Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ),** market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the third quarter of 2026 (3Q26). The operating and financial information presented below, unless otherwise indicated, is in thousands of Reais (R$) and follows the accounting practices adopted in Brazil and the International Financial Reporting Standards (IFRS), applicable to real estate development entities in Brazil, registered in the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM").

NET PROFIT OF R$ 150MN
WITH NET MARGIN OF 21% IN 3Q26 AND 28% ROAE

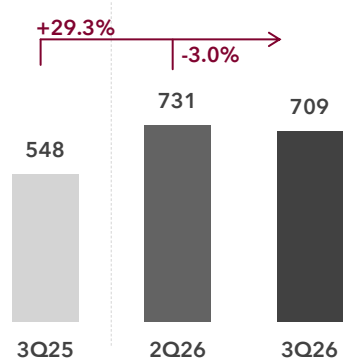
Net Launches %MD (R$ MN)



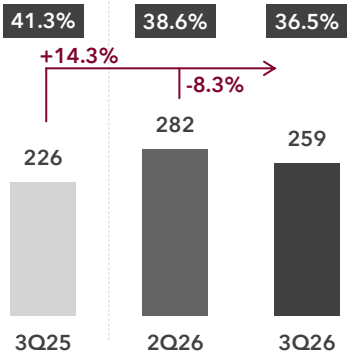
Net Sales %MD (R$ MN)



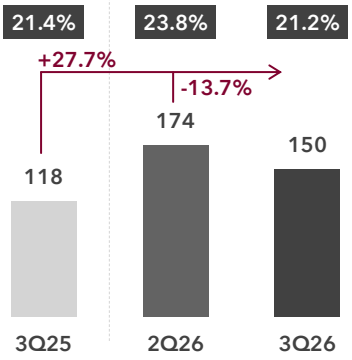
Net Revenue (R$ MN)



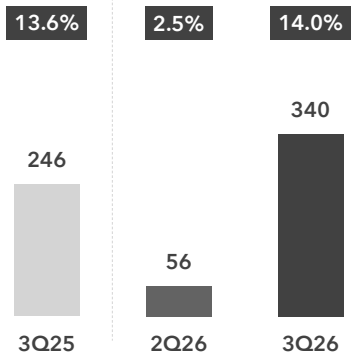
Gross Profit (R$ MN) and Gross Margin %



Net Profit (R$ MN) and Net Margin %



Net Debt (R$ MN) and Net Debt / Equity %



MDNE

IMOBB3	IDIVB3	SMLLB3
IBRX100B3	IBRAB3	INDXB3
IGPTWB3	ICONB3	IGCTB3
IGCB3	IGCNMB3	ITAGB3

4020.7700 | 0800 025 7700

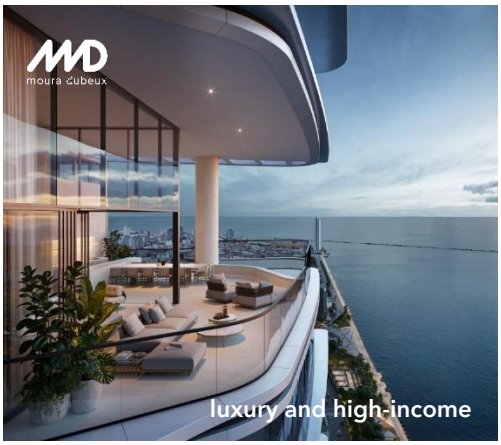
ri@mouradubeux.com.br

ri.mouradubeux.com.br























MANAGEMENT MESSAGE

We ended the third quarter of 2026 with the conviction that we are building another year of historic results for MDNE. The numbers presented until September reinforce a trajectory that we have sought to highlight in our last messages: the ability to grow consistently, diversifying our operations, preserving profitability and consolidating our leadership position in the real estate market in the Northeast.

In the last twelve months, we accumulated **R$ 592 million in Net Profit**, approaching the R$ 600 million mark. It is an expressive result, especially when we observe its evolution over the last few years. More than the number itself, what matters to us is the recurrence: our business model has been delivering results quarter after quarter.

We continue with discipline in the execution of the planning we presented to the market, maintaining our commitment to delivering the operational and financial guidance established for 2026. Our launches have already exceeded the volume for the entire year of 2025, our sales are also on track to exceed that level and the main financial indicators continue to show significant growth.

This trajectory makes us confident, but not complacent. We know that the consistency of results depends on permanent work of execution, risk control and adaptability.

In the operational area, we launched 8 projects in 3Q26, totaling **R$ 1,547 million in Net PSV (%MD),** an increase of 15.5% compared to the same period of the previous year. In the first nine months, we launched 22 projects, totaling R$ 3,869 million in Net PSV (%MD), an increase of 7.3% compared to 9M25.

These numbers also show the diversification we have built over the last few years. Today, we are present in the principal capitals of the Northeast, operating in different income segments, with complementary business models and brands that have specific value propositions for their respective audiences.

Moura Dubeux, with its tradition of leadership in the medium and high-end segments, the growth of our Mood brand, and the rapid expansion of Ún1ca demonstrate MDNE's ability to expand its operations without losing the identity and operational discipline that brought us here.

I would like to highlight in particular the evolution of Ún1ca. Since the beginning of its operation, we have been able to maintain a sequence of launches in every quarter, gradually expanding our presence and consolidating a business model with its own characteristics. In 3Q26, we launched Ún1ca Cardeal, in Salvador, continuing this expansion. We believe that this market vertical represents an important growth opportunity for the coming years, allowing MDNE to participate in a segment with relevant structural demand, and which complements our traditional operations.

Our diversification is also apparent in the geographic distribution of the projects and in the use of both the Condominium and Development models. This combination expands our ability to develop products appropriate for the characteristics of each market, balancing capital exposure, revenue generation and growth opportunities.

On the commercial front, we recorded R$ 842 million in Net Sales and Adhesions (%MD) in the quarter. Although this volume represents a reduction of 21.5% compared to 3Q25, it is important to remember that about 40% of the launches occurred in the last two weeks of September, reducing the period available for sales of these products.

For the first nine months, our Net Sales and Adhesions reached R$ 2,893 million, an increase of 2.7% compared to the same period in 2025. We expect to surpass, by December, last year's sales volume.

Our Speed of Sales (SoS) indicator in the last twelve months ended September at 44.7%. The reduction in relation to previous quarters deserves attention and monitoring, but it should be analyzed considering the significant volume of recent launches and the diversity of products that make up our portfolio.

Cancellations accounted for 8.3% of Gross Sales and Adhesions in the quarter. Year-to-date, however, they remain at 6.3%, below the 6.6% recorded in the first nine months of 2025.

We continue to believe that the quality of sales, the suitability of products to market demand and commercial discipline are as important as growth in volume. Our leadership was built with this concern and will continue to be strengthened by it.

We ended September with inventory at a market value of approximately R$ 4.8 billion, of which only 3.1% corresponds to completed units. This composition, with most of the inventory associated with projects under construction, continues to be an important feature of our operation, providing visibility and greater planning capacity.

It is also worth highlighting the quality of our landbank. We ended the quarter with 60 assets, representing approximately R$ 11.4 billion in PSV.

More than the size, what differentiates this land bank is the location and development potential of the properties. Over the past few years, we have built a specialized capacity to identify, negotiate and acquire land in strategic locations in the principal capitals of the Northeast region, including areas that, due to their size and uniqueness, are unique in the market.

A recent example is the acquisition of the Correios property (the old post office headquarters), in Salvador, an iconic area that will allow us to develop, in the short term, projects with **more than R$ 2 billion in PSV**. It is a project that reinforces our presence in Salvador, one of the most important markets in the Northeast, and that should generate value for many years.

We also continued to make progress in construction execution. We ended the quarter with 73 projects in progress, 45 under the Condominium model and 28 under the Development model, totaling approximately 19 thousand units and R$ 16 billion in Gross PSV. In the period, we delivered four projects, with Net PSV of R$ 305 million.

The dimension that our operation has reached is the result of continuous investments in people, processes, engineering, technology and capacity of execution. We currently have a structure prepared to develop projects of varying complexities, in multiple geographies and segments, maintaining the quality and efficiency standards that we consider fundamental for the consolidation of our leadership.

On the financial front, the results continue to demonstrate the consistency of our business model.

Net Revenue reached **R$ 709 million in 3Q26, an increase of 29.3%** compared to the same period of the previous year. In the first nine months, we accumulated R$ 2,068 million, an increase of 25.2% over 9M25.

Gross Profit reached R$ 259 million in the quarter, an increase of 14.3%, with a Gross Margin of 36.5% and an Adjusted Gross Margin of 38.2%. Although margins decreased compared to the previous quarter, mainly due to the composition of the results of the Condominium model, we continued to have high profitability.

Year-to-date, Gross Profit reached R$ 792 million, an increase of 32.8%, with a Gross Margin of 38.3%, higher than the 36.1% recorded in the same period of 2025.

Adjusted EBITDA totaled R$ 154 million in the quarter, an increase of 18.7% compared to 3Q25, with a margin of 21.8%. In the first nine months, we reached R$ 502 million, an increase of 42.5%, with an Adjusted EBITDA Margin of 24.3%, an increase of 300 bps compared to the previous year.

We also remain attentive to the evolution of expenses and the efficiency of our structure. Commercial Expenses totaled R$ 58 million in the quarter, a decrease of 11.8% compared to 3Q25, while Administrative Expenses reached R$ 48 million. The growth of the operation requires permanent investments in structure and people, but we remain committed to productivity and the ability to transform scale into results.

Our Net Profit was **R$ 150 million in the quarter**, an increase of 27.7% compared to 3Q25, with a Net Margin of 21.2%. In the first nine months, we accumulated **R$ 480 million, an increase of 55.6%** over the same period of the previous year, with a Net Margin of 23.2%.

This performance keeps MDNE among the most profitable companies in the Brazilian real estate sector. Our ROAE remains at a high level, **close to 28.0%,** an outstanding return when compared to comparable companies operating in the medium and high-end segments.

For us, this is the indicator that matters most: growth only makes sense if the invested capital becomes results for shareholders.

The evolution of profitability also strengthens our ability to remunerate capital. The recurrence of results, associated with financial discipline and the solidity of our balance sheet, allows the distribution of dividends to continue to be an important component of our value proposition to shareholders.

We ended the quarter with R$ 636 million in cash and cash equivalents and Net Debt of R$ 340 million, equivalent to **14.0% of Shareholder Equity**. Although this indicator increased compared to the previous quarter, it remained at a level of leverage that we consider low, especially given the size of our operation and the investments made.

In the quarter, we recorded negative free cash flow of approximately R$ 169 million, excluding dividends and share buybacks. Of this amount, R$ 97 million was associated with the acquisition of the property in Salvador. Excluding this acquisition, negative free cash flow was approximately R$ 72 million.

We continue to have a solid financial structure, financing capacity and R$ 3,048 million in receivables at the end of September. In addition, we ended the quarter with R$ 498 million in results from units sold but still to be appropriated, with a margin of 36.5%, which gives us good visibility over the coming quarters.

When we look at the set of operating and financial results, we see a company that continues to advance at a consistent rate. Our leadership in the Northeastern market grows stronger every year, supported by our regional presence, product diversification, execution capacity and, above all, the quality of the people who are part of our organization.

I am convinced that one of MDNE's greatest strengths is the team we have built. They are professionals who have a deep knowledge of our markets, who have developed the ability to operate in different business models and who share a culture of commitment to results. This combination of experience, regional knowledge and discipline in execution is difficult to reproduce and is not built overnight.

We arrive at the last quarter of 2026 confident in our ability to meet the commitments made to the market. The results accumulated until September, the evolution of the projects in progress and the consistency of our operation allow us to work with the expectation of ending December with the best year in the history of MDNE.

However, this confidence does not prevent us from observing with concern the evolution of the Brazilian macroeconomic environment.

We have been closely monitoring the risks related to inflation, their effects on the trajectory of future interest rates, and the possible impacts on financing conditions, disposable income, and consumer confidence. The real estate market is particularly sensitive to these variables, and we understand that we may be approaching a significantly more challenging business environment in the short and medium term than the one we have experienced over the last six years.

We do not believe that the answer to this scenario should be to abandon our convictions about the potential of the northeastern market. We continue to believe in the structural demand for housing, in the attractiveness of the main capitals in the region and in the competitive capacity of our brands.

This does not mean ignoring the risks.

For this reason, we are adopting measures to preserve cash, mitigate risks and further strengthen our financial structure. The pace of new launches will undergo an increasingly careful evaluation of effective demand, product by product, market by market and in each of our business verticals.

We will not try to preserve operating volumes or sustain growth at any cost. Our priority will be to ensure that each investment decision is aligned with market conditions, expected profitability and future cash generation.

Our long-term vision does not change. What we are doing is adjusting the pace to the current moment in the cycle, as we have done before.

MDNE is well aware of the meaning of operating in adverse environments. We have already faced periods of great economic and political complexity, such as 2015 and 2016, when the country went through one of the deepest recessions in its history, accompanied by institutional instability and a sharp deterioration in market conditions.

The experience of those years was fundamental for the formation of our culture. We learned to make difficult decisions, preserve resources, adjust structures and stay focused on what really sustains a company in the long term: people, customers, product quality, financial discipline and the ability to execute.

We came out of those periods better prepared and built, in the following years, a significantly larger, more diversified and more financially solid company. It is with this experience that we look at what lies ahead.

We are aware of the risks, but also have full confidence in our team's ability to face them. MDNE now has a much more robust operational and financial structure, a diversified portfolio and a competitive position that allows us to make decisions calmly, without compromising our long-term vision.

We will continue to work to make 2026 the best year in MDNE's history and, at the same time, prepare the Company for what the market presents us with in 2027 and beyond. I thank our customers, employees and shareholders for your trust.



Diego Villar
CEO

SUMMARY

MANAGEMENT MESSAGE 4
SUMMARY 7
OPERATION FORMATS 8
REAL ESTATE DEVELOPMENT 8
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION 8
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS: 8
KEY INDICATORS 9
OPERATIONAL PERFORMANCE 10
LAUNCHES 10
SALES 11
SALES BREAKDOWN 12
SPEED OF SALES (SoS) 14
INVENTORY 15
LANDBANK 17
CURRENT PROJECTS 18
PROJECTS DELIVERED 19
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE 20
NET REVENUE 20
ACCOUNTINGS REVENUE 20
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES 21
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT 21
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES 22
SELLING EXPENSES 22
ADMINISTRATIVE EXPENSES 22
OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES) 23
ADJUSTED EBITDA 23
NET FINANCIAL INCOME 24
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES 24
NET PROFIT (LOSS) 25
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED 26
RESULTS TO BE RECOGNIZED – CONDOMINIUM BUSINESS 26
ACCOUNTS RECEIVABLE 26
NET CASH AND NET DEBT 27
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP 28
APPENDIX I – BALANCE SHEET 29
APPENDIX II – INCOME STATEMENT 30
APPENDIX III – CASH FLOW 31
APPENDIX IV – RECOGNIZE REVENUE 32
APPENDIX V – NET ASSET 33
APPENDIX VI – INVENTORY 34
APPENDIX VII – LANDBANK 35
APPENDIX VIII – CURRENT PROJECTS 36
APPENDIX IX – DEBT BREAKDOWN 37
APPENDIX X – MOOD | OPERATIONAL 38
CURRENT PROJECTS 38
SPEED OF SALES (SoS) 38
LANDBANK 38
PROJECTS DELIVERED 38
GLOSSARY 39
ABOUT MOURA DUBEUX 40
DISCLAIMER 40

OPERATION FORMATS

Moura Dubeux operates in the residential, commercial and hospitality real estate development market, under two different business formats: Real Estate Development and Construction Works Administration.

REAL ESTATE DEVELOPMENT

In this format, the Company incorporates the project on the land, executes the construction and sells its units, in the same way as other developers in the traditional real estate market. In this operation format, the customer pays an average of 30% of the value of the property during construction and 70% with funds from financial institutions at the property delivery time.

CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION

The Company's "Construction Works Administration" business segment ("Condominium") identifies potential market demand for a certain project and seeks a land plot that meets the characteristics of such demand. Thus, the Company provides preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project that will be carried out by a specific purpose vehicle called "Construction Condominium". For such preliminary services, the Company receives a "real estate consultancy fee" from clients who show interest in acquiring quotas (units) in the "Construction Condominium".

As the project (Condominium) is launched to the market, the Company starts to sell quotas to clients, being each quota equivalent to a unit in that project. That sale is called Adhesions to Condominiums.

Also, the Company provides construction works administration services for these Condominiums and, for this reason, receives a monthly compensation called "management fee". Every payment of construction works expenses incurred in the project is made by the "construction Condominium" with funds collected from clients on a pre-established monthly schedule, given that they are solely responsible for the costs and financing of the entire construction work.

In this operation format, Moura Dubeux usually adopts the strategy of acquiring some quotas in the Condominiums. The company resells its adhered quotas with an average margin of 20%. The adhesion value of these units is accounted in the Company's Financial Statements as a cost and the sale as revenue from the sale of real estate. This transaction is called "Closed Sale".

MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:

Land Development Fee: Revenue generated from the sale of a Condominium quota as the Company accounts a profit over the land portion equivalent to that quota.

Real Estate Consultancy Fee: The Consultancy is, on average, 10% of the quota PSV (full price of the unit), net of swaps. Cash and accrual recognition occur as clients adhere (acquire quotas) to the Condominium.

Management Fee: The management fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted as the construction work advances.

KEY INDICATORS

Operational Highlights (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	1,547,415	1,339,711	15.5%	1,012,484	52.8%	3,868,805	3,605,381	7.3%
MD	899,064	1,339,711	-32.9%	902,595	-0.4%	2,640,848	2,980,210	-11.4%
Mood	533,808	-	n/d	-	n/d	900,524	625,171	44.0%
Ún1ca	114,543	-	n/d	109,889	4.2%	327,433	-	n/d
# Projects Launched	8	5	60.0%	6	33.3%	22	14	57.1%
# Units Launched	2,398	1,394	72.0%	1,944	23.4%	6,519	3,267	99.5%
Sales								
Contracted Sales[1] (100%)	926,022	1,130,639	-18.1%	1,112,109	-16.7%	3,156,344	3,015,275	4.7%
Launches - Contracted Sales[2] (100%)	517,214	875,029	-40.9%	755,553	-31.5%	1,899,943	2,005,930	-5.3%
Inventory - Contracted Sales (100%)	408,809	255,610	59.9%	356,556	14.7%	1,256,401	1,009,345	24.5%
Contracted Sales[1] (%MD)	917,420	1,130,639	-18.9%	1,090,717	-15.9%	3,086,958	3,014,819	2.4%
Cancellations (%MD)	**75,953**	**58,668**	**29.5%**	**73,160**	**3.8%**	**193,651**	**198,788**	**-2.6%**
Net Sales and Adhesions (%MD)	**841,466**	**1,071,971**	**-21.5%**	**1,017,557**	**-17.3%**	**2,893,307**	**2,816,032**	**2.7%**
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	8.3%	5.2%	3.1pp	6.7%	1.6pp	6.3%	6.6%	-0.3pp
# Units Sold	1,253	1,288	-2.7%	1,680	-25.4%	4,375	3,096	41.3%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium
2. Projects launched up to 6 (six) months, considering quarters figures

Financial Highlights (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Net Revenue	709,165	548,349	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,122	1,652,256	25.2%
Gross Profit	258,504	226,196	14.3%	281,858	-8.3%	791,588	595,910	32.8%
Gross Margin	36.5%	41.3%	-4.8pp	38.6%	-2.1pp	38.3%	36.1%	2.2pp
Adjusted[1] EBITDA	154,352	130,062	18.7%	178,845	-13.7%	501,609	351,967	42.5%
Adjusted[1] EBITDA Margin	21.8%	23.7%	-1.9pp	24.5%	-2.7pp	24.3%	21.3%	3.0pp
Shareholder's Net Profit	150,150	117,578	27.7%	173,938	-13.7%	479,591	308,276	55.6%
Net Margin	21.2%	21.4%	-0.2pp	23.8%	-2.6pp	23.2%	18.7%	4.5pp
# Shares[2]	102,108,000	84,504,183		101,425,340		102,108,000	84,504,183	
Net Profit (R$/Share)	1.47	1.39		1.72		4.71	3.65	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost
2. Free float weighted average shares in the period

OPERATIONAL PERFORMANCE

LAUNCHES

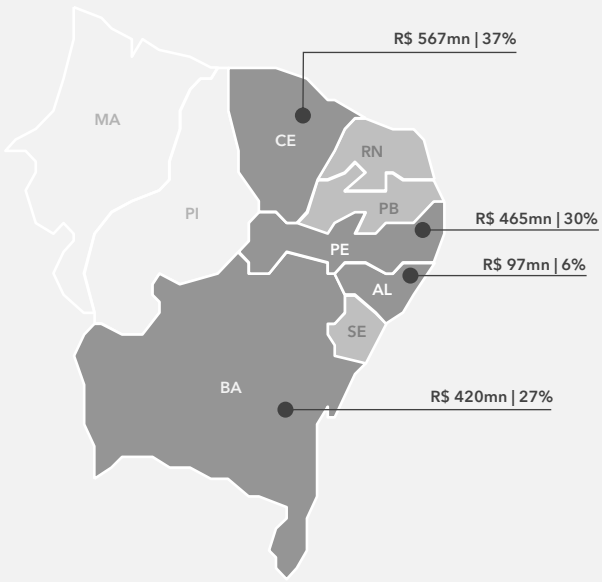
The Company launched 8 projects in 3Q26, totaling Gross PSV of R$ 1,629 million and Net PSV (%MD) of R$ 1,547 million, of which 40% was launched in the last two weeks of the quarter.

In 9M26, launches totaled Gross PSV of R$ 4,337 million and a Net PSV (%MD) of R$ 3,868 million.

Project (R$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Net PSV (%MD)	Launch	% Sold[1]
1° Quarter (8)				2,177	1,553	1,412	1,309		
2° Quarter (6)				1,944	1,156	1,122	1,012		
3° Quarter (8)				2,398	1,629	1,547	1,547		
Beach Class Maceió	Maceió/AL	Beach Class	Condominium	226	119	97	97	Jul-26	36%
Infinity Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	432	276	276	276	Jul-26	54%
Stay Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	332	189	189	189	Jul-26	29%
Vert Macêdo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	192	337	337	337	Jul-26	10%
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	Mood	Development	522	325	305	305	Sep-26	34%
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	Mood	Development	150	85	85	85	Sep-26	18%
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	Mood	Development	208	172	145	145	Sep-26	16%
Ún1ca Cardeal I	Salvador/BA	Ún1ca	Development	336	126	115	115	Sep-26	17%
Total (22)				6,519	4,337	4,081	3,868		

1. As of September 30, 2026

Net PSV Breakdown Launched by Region – 3Q26



8 Projects

R$1.5bn Net PSV

R$650mn Net PSV Development

R$899mn Net PSV Condominium

R$535mn Mood

R$115mn Ún1ca

SALES

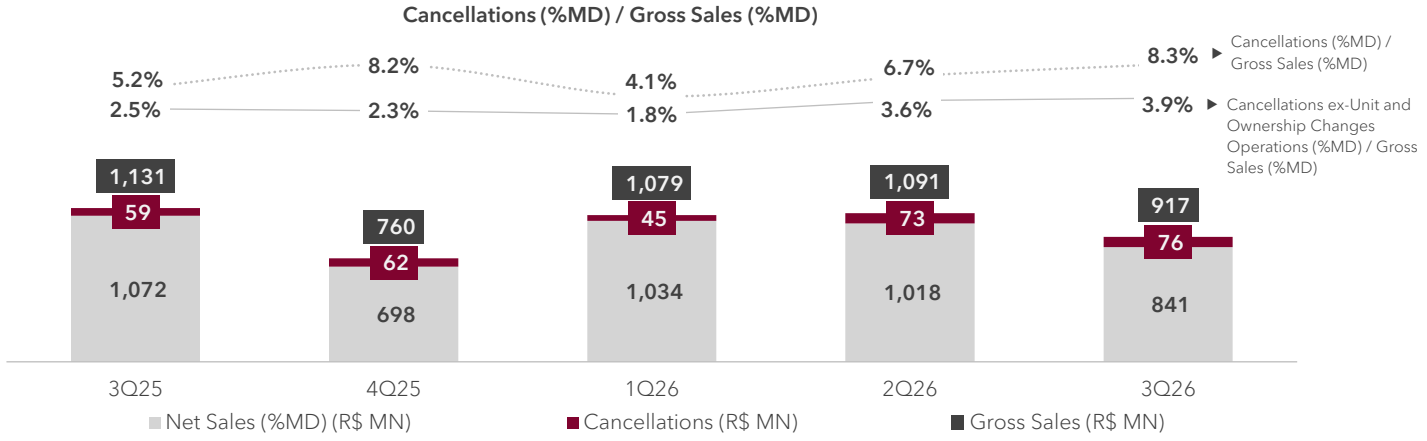
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R$ 841 million in 3Q26, reduction of 21.5% compared to 3Q25 and 17.3% compared to 2Q26.

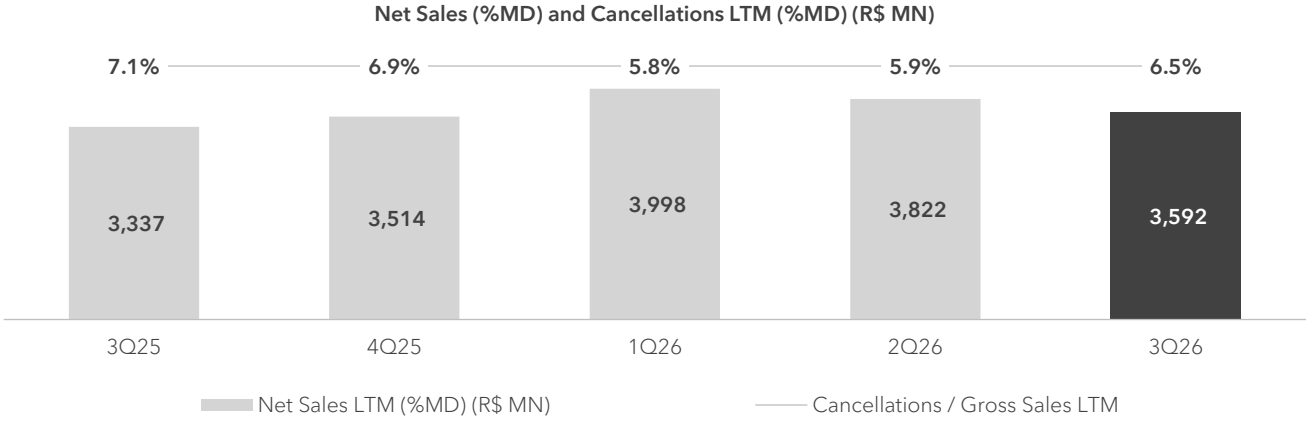
In 9M26, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R$ 2,893 million, increase of 2.7% when compared to 9M25.

Sales and Adhesions (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Gross Sales and Adhesions[1]	926,022	1,130,639	-18.1%	1,112,109	-16.7%	3,156,344	3,015,275	4.7%
Gross Sales and Adhesions[1] (%MD) (a)	**917,420**	**1,130,639**	**-18.9%**	**1,090,717**	**-15.9%**	**3,086,958**	**3,014,819**	**2.4%**
Development Sales	354,938	226,382	56.8%	308,149	15.2%	1,061,780	1,008,889	5.2%
Closed Sales[2]	77,316	45,495	69.9%	83,347	-7.2%	189,134	134,584	40.5%
Adhesions to Condominium[3]	485,165	858,763	-43.5%	699,221	-30.6%	1,836,044	1,871,347	-1.9%
Cancellations (%MD) (b)	**75,953**	**58,668**	**29.5%**	**73,160**	**3.8%**	**193,651**	**198,788**	**-2.6%**
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	841,466	1,071,971	-21.5%	1,017,557	-17.3%	2,893,307	2,816,032	2.7%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	**8.3%**	**5.2%**	**3.1pp**	**6.7%**	**1.6pp**	**6.3%**	**6.6%**	**-0.3pp**
# Units Sold	1,253	1,288	-2.7%	1,680	-25.4%	4,375	3,096	41.3%

1. Contracted gross sales and total amount adhered to Condominium, 2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units, 3. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

In the quarter, the total number of cancellations was R$ 76 million, representing 8.3% of the Gross Sales (%MD) in 3Q26. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 6.5% of LTM Gross Sales (%MD).





SALES BREAKDOWN

Segment – 3Q26
(R$ '000)

	Total				Launch[1]		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Beach Class	597	357,971	357,971	39.0%	524	310,072	73	47,899	-	-
Mood	429	255,952	255,952	27.9%	227	137,468	189	111,849	13	6,635
High-End	105	238,748	238,748	26.0%	20	39,191	71	184,432	14	15,125
Ún1ca	94	36,133	27,530	3.0%	81	24,705	13	2,825	-	-
Commercial	7	22,042	22,042	2.4%	-	-	7	22,042	-	-
Standard	21	15,176	15,176	1.7%	-	-	12	10,778	9	4,398
Total	**1,253**	**926,022**	**917,420**	**100.0%**	**852**	**511,436**	**365**	**379,825**	**36**	**26,158**

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 3Q26
(R$ '000)

	Total				Launch[1]		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	384	325,319	322,494	35.2%	314	204,905	60	109,458	10	8,131
Bahia	331	242,653	242,653	26.4%	265	169,974	66	72,679	-	-
Ceará	214	192,870	190,005	20.7%	111	82,234	87	99,753	16	8,018
Alagoas	185	98,257	98,257	10.7%	89	34,861	96	63,396	-	-
Paraíba	69	27,368	27,368	3.0%	56	16,548	13	10,820	-	-
Rio Grande do Norte	50	26,889	23,976	2.6%	17	2,913	28	16,862	5	4,201
Sergipe	20	12,666	12,666	1.4%	-	-	15	6,858	5	5,809
Total	**1,253**	**926,022**	**917,420**	**100.0%**	**852**	**511,436**	**365**	**379,825**	**36**	**26,158**

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format – 3Q26
(R$ '000)

	Total				Launch[1]		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	585	363,541	354,938	38.7%	308	162,173	246	170,603	31	22,162
Condominium[2]	595	485,165	485,165	52.9%	507	323,196	88	161,970	-	-
Closed Sales[3]	73	77,316	77,316	8.4%	37	26,067	31	47,253	5	3,996
Total	**1,253**	**926,022**	**917,420**	**100.0%**	**852**	**511,436**	**365**	**379,825**	**36**	**26,158**

1. Projects launched up to 6 (six) months
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

Segment – 9M26
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Beach Class	2,144	1,135,955	1,135,955	36.8%	1,859	950,396	271	174,173	14	11,386
High-End	412	1,007,823	1,007,823	32.6%	144	478,042	209	462,132	59	67,648
Mood	1,316	754,918	754,918	24.5%	631	381,839	631	347,477	54	25,602
Ún1ca	391	157,699	88,313	2.9%	239	54,297	152	34,017	-	-
Standard	96	60,801	60,801	2.0%	-	-	33	28,078	63	32,723
Commercial	16	39,148	39,148	1.2%	-	-	16	39,148	-	-
Total	**4,375**	**3,156,344**	**3,086,958**	**100.0%**	**2,873**	**1,864,574**	**1,312**	**1,085,025**	**190**	**137,359**

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 9M26
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Bahia	1,563	1,064,037	1,064,037	34.5%	1,205	791,499	343	257,254	15	15,284
Pernambuco	845	900,110	850,110	27.5%	436	494,816	337	299,524	72	55,770
Ceará	980	672,315	664,680	21.5%	609	296,142	295	331,252	76	37,286
Alagoas	544	306,372	306,372	9.9%	406	211,316	138	95,056	-	-
Rio Grande do Norte	198	99,939	88,188	2.9%	111	39,208	72	33,984	15	14,995
Paraíba	168	71,268	71,268	2.3%	106	31,593	62	39,675	-	-
Sergipe	77	42,304	42,304	1.4%	-	-	65	28,280	12	14,024
Total	**4,375**	**3,156,344**	**3,086,958**	**100.0%**	**2,873**	**1,864,574**	**1,312**	**1,085,025**	**190**	**137,359**

1. Projects launched up to 6 (six) months

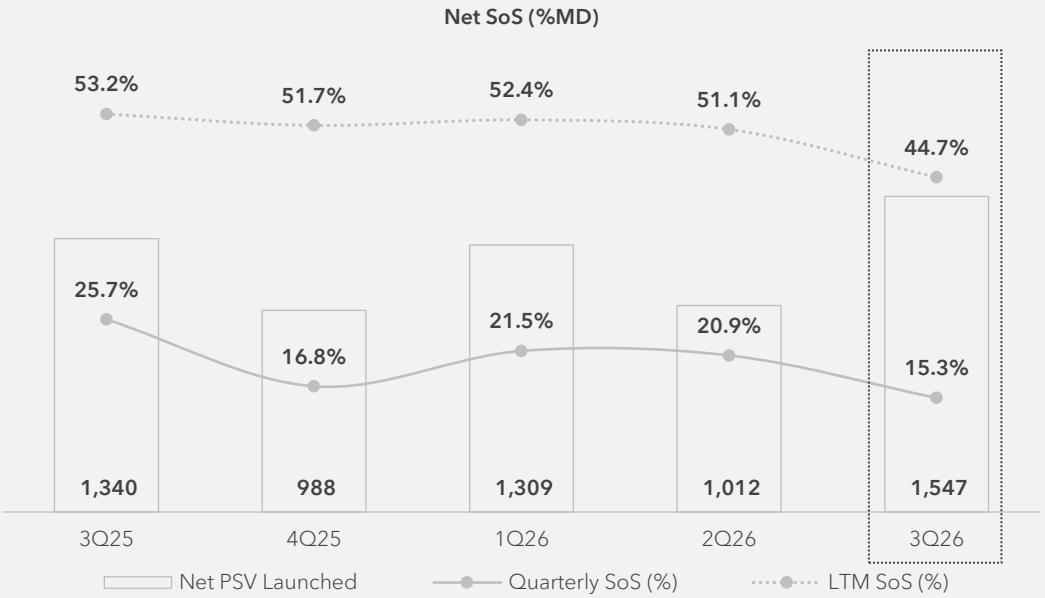
Operation Format – 9M26
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,928	1,131,166	1,061,780	34.4%	870	436,136	908	534,089	150	91,555
Condominium[1]	2,256	1,836,044	1,836,044	59.5%	1,913	1,366,928	337	463,766	6	5,350
Closed Sales[2]	191	189,134	189,134	6.1%	90	61,511	67	87,169	34	40,454
Total	**4,375**	**3,156,344**	**3,086,958**	**100.0%**	**2,873**	**1,864,574**	**1,312**	**1,085,025**	**190**	**137,359**

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SoS)

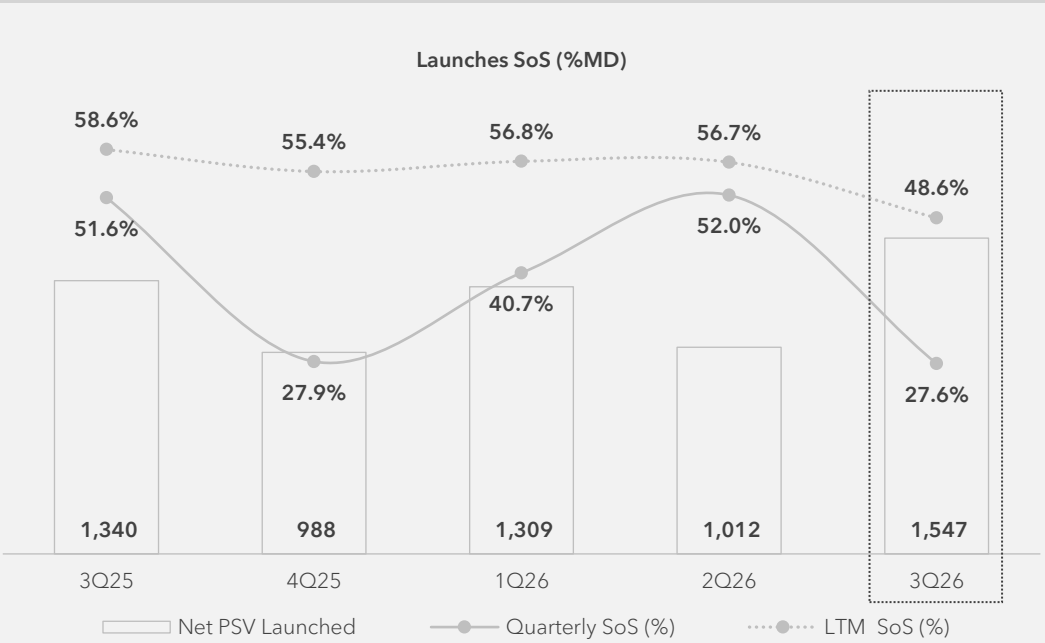
Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 44.7%, reduction of 8.5pp YoY and 6.4pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 15.3%, reduction of 10.4pp YoY and 5.6pp QoQ.



45%
LTM SoS

15%
Quarterly SoS

Launches SoS (%MD) recorded 48.6% in LTM and 27.6% in the quarter.



49%
LTM Launches SoS

28%
Quarterly Launches SoS

INVENTORY

The Company ended the quarter with 5,711 units in its inventory, equivalent to R$ 4,799 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R$ 149 million (3.1%) are from completed units and R$ 4,650 million (96.9%) will be delivered between the years 2026 and 2031.

	Total			Launch		Under Construction		Completed Units	
Segment (R$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Beach Class	2,294	1,831,068	38.2%	1,036	697,359	1,230	1,103,479	28	30,231
High-End	604	1,404,377	29.3%	179	337,203	323	958,370	102	108,804
Mood	1,502	934,698	19.5%	584	391,253	913	540,878	5	2,566
Corporate	106	323,510	6.7%	-	-	105	323,332	1	178
Ún1ca	1,126	260,648	5.4%	828	196,370	298	64,278	-	-
Standard	79	44,829	0.9%	-	-	48	37,985	31	6,844
Total	**5,711**	**4,799,130**	**100.0%**	**2,627**	**1,622,184**	**2,917**	**3,028,322**	**167**	**148,624**

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of inventory at market value (%MD), R$ 1,752 million (36.5%) are concentrated in Pernambuco, followed by Ceará with R$ 1,353 million (28.2%), Bahia with R$ 814 million (17.0%), Rio Grande do Norte with R$ 303 million (6.3%), Alagoas with R$ 287 million (6.0%), Paraíba with R$ 193 million (4.0%) and Sergipe with R$ 98 million (2.0%).

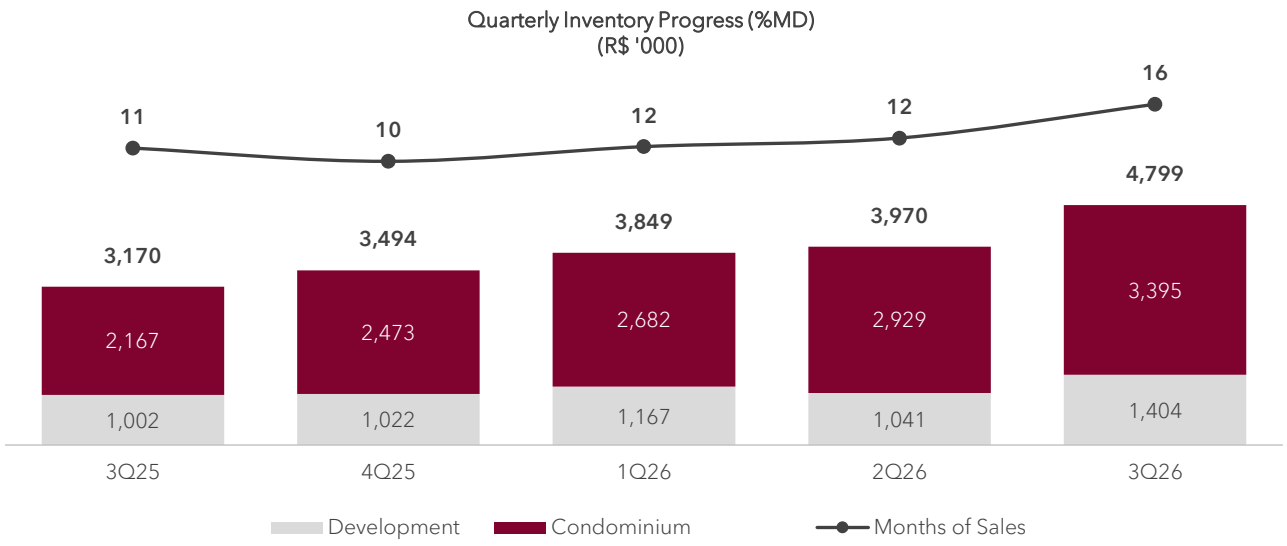
	Total			Launch		Under Construction		Completed Units	
Region (R$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	1,729	1,751,736	36.5%	450	307,612	1,203	1,387,932	76	56,192
Ceará	1,279	1,352,977	28.2%	772	650,723	500	698,681	7	3,572
Bahia	1,026	814,411	17.0%	694	437,293	307	346,016	25	31,101
Rio Grande do Norte	636	302,557	6.3%	350	60,386	254	202,623	32	39,548
Alagoas	463	286,991	6.0%	118	60,855	333	225,290	12	846
Paraíba	404	192,582	4.0%	243	105,314	161	87,267	-	-
Sergipe	174	97,876	2.0%	-	-	159	80,512	15	17,364
Total	**5,711**	**4,799,130**	**100.0%**	**2,627**	**1,622,184**	**2,917**	**3,028,322**	**167**	**148,624**

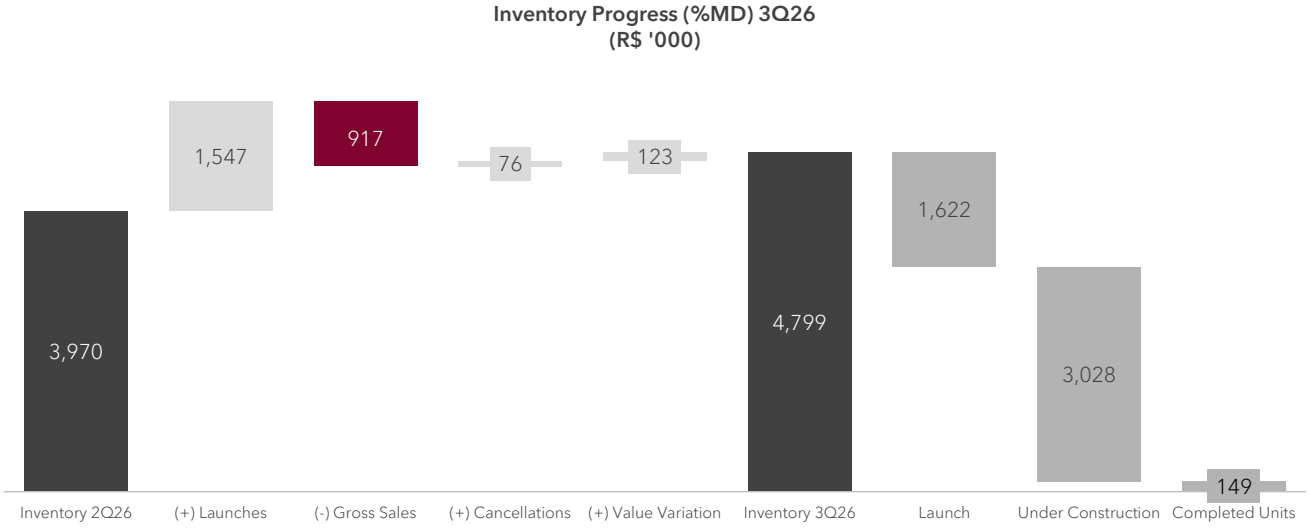
1. Projects launched up to 6 (six) months

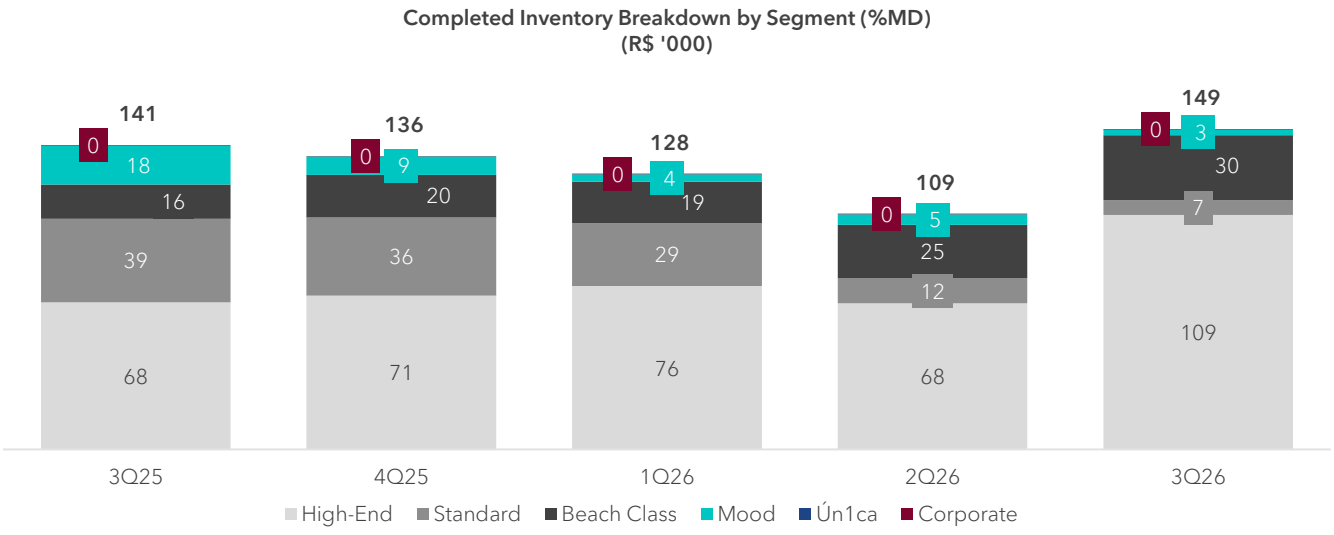
The inventory at market value (%MD) regarding the operational format was R$ 1,404 million concentrated in the Development format (29.3%), R$ 3,186 million under not yet adhered Condominium (66.4%) and R$ 209 million in Closed Sales (4.3%).

	Total			Launch[1]		Under Construction		Completed Units	
Operation Format (R$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	2,892	1,404,202	29.3%	1,412	587,623	1,365	735,449	115	81,130
Condominium[2]	2,646	3,185,924	66.4%	1,158	983,200	1,483	2,200,231	5	2,493
Closed Sales[3]	173	209,004	4.3%	57	51,362	69	92,642	47	65,001
Total	**5,711**	**4,799,130**	**100.0%**	**2,627**	**1,622,184**	**2,917**	**3,028,322**	**167**	**148,624**

1. Projects launched up to 6 (six) months
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit



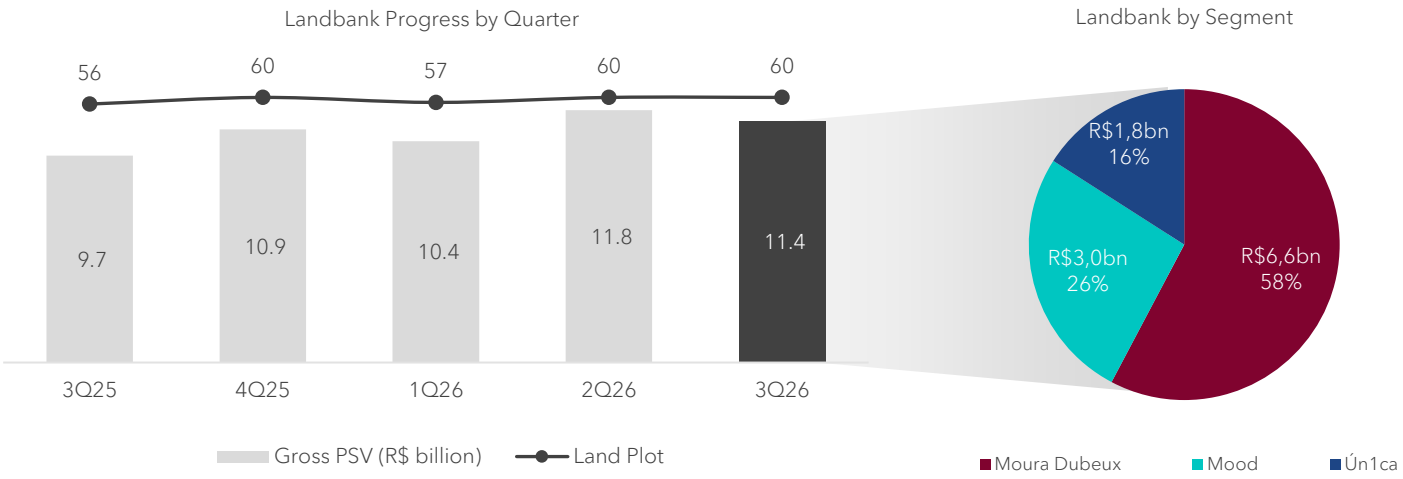




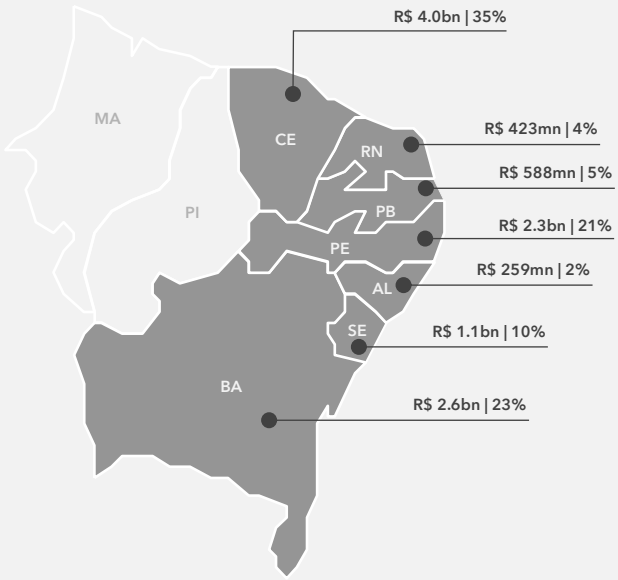
Inventory detailed information can be found in Appendix VI.

LANDBANK

The Company ended the quarter with a total of 60 plots, equivalent to Gross PSV of approximately R$ 11.4 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region



60
Land Plots

R$ 11.4bn
Gross PSV

70%
Physical Swap

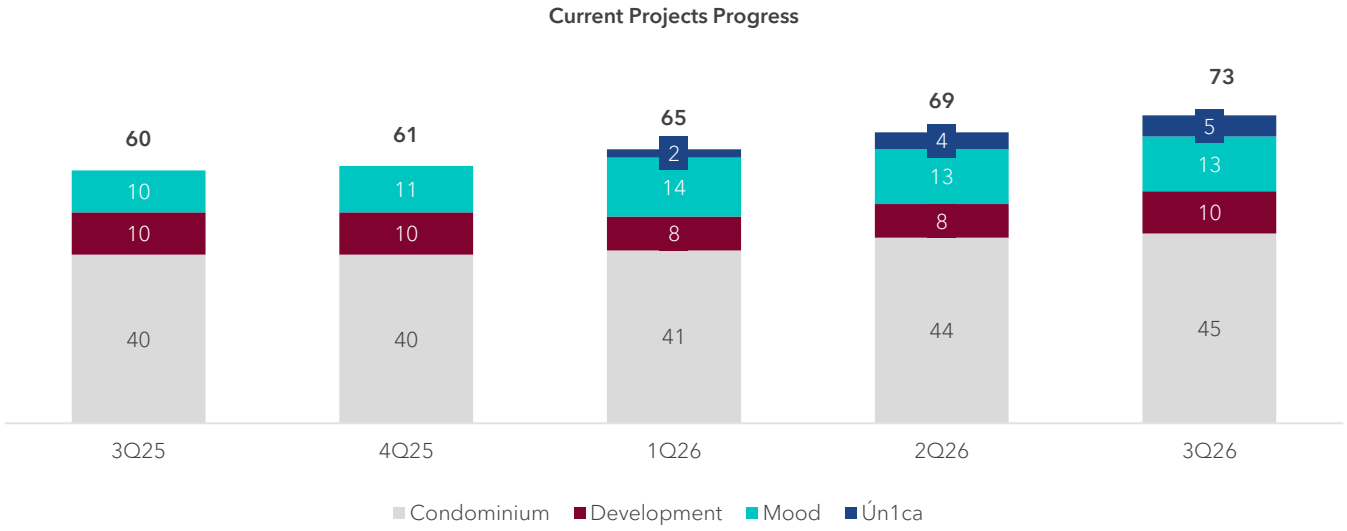
12%
Financial Swap

18%
Cash

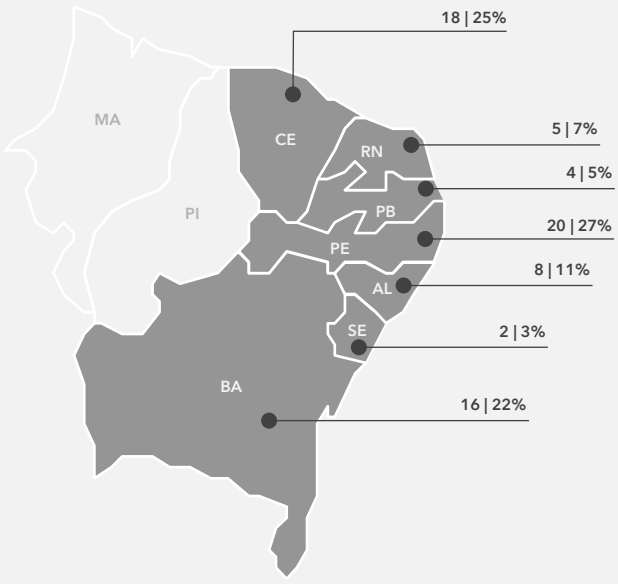
Landbank detailed information can be found in Appendix VII.

CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 73 projects in progress, 14 launches and 59 worksites in operation. Considering the total number of projects, 45 of them are under the Condominium format and 28 under the Development format. This amount is equivalent to 19,260 units, 1,407,203 square meters and Gross PSV at launch of R$ 16,013 million.



Breakdown Distribution – Region



73 Current Projects

R$16.0bn Gross PSV

+19k Units

+1.4mn Square Meters

28 Development Projects

45 Condominium Projects

Current projects detailed information can be found in Appendix VIII.

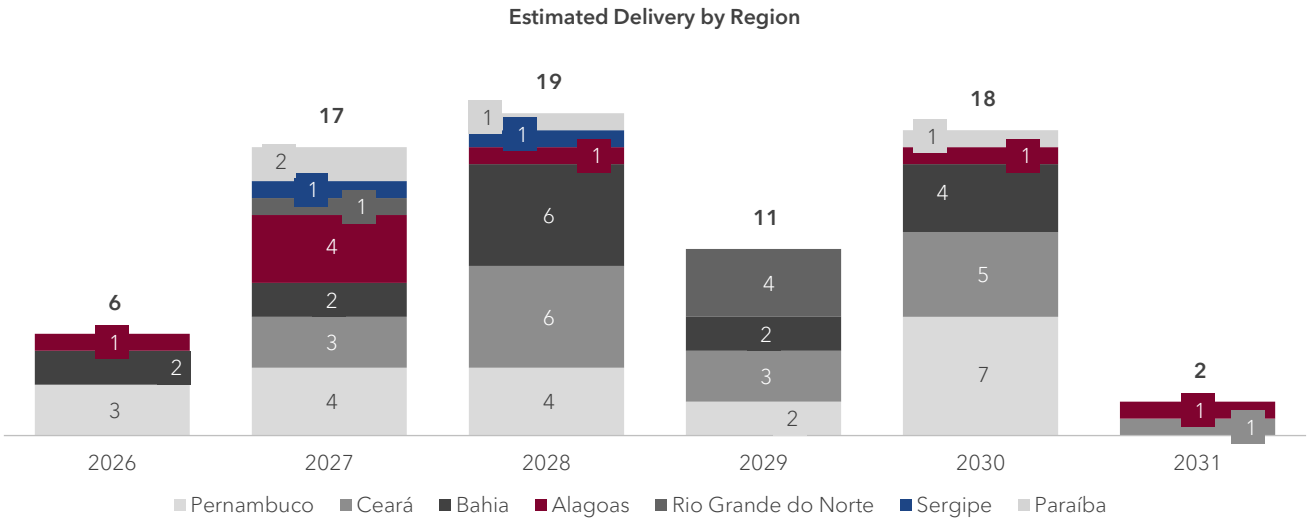
PROJECTS DELIVERED

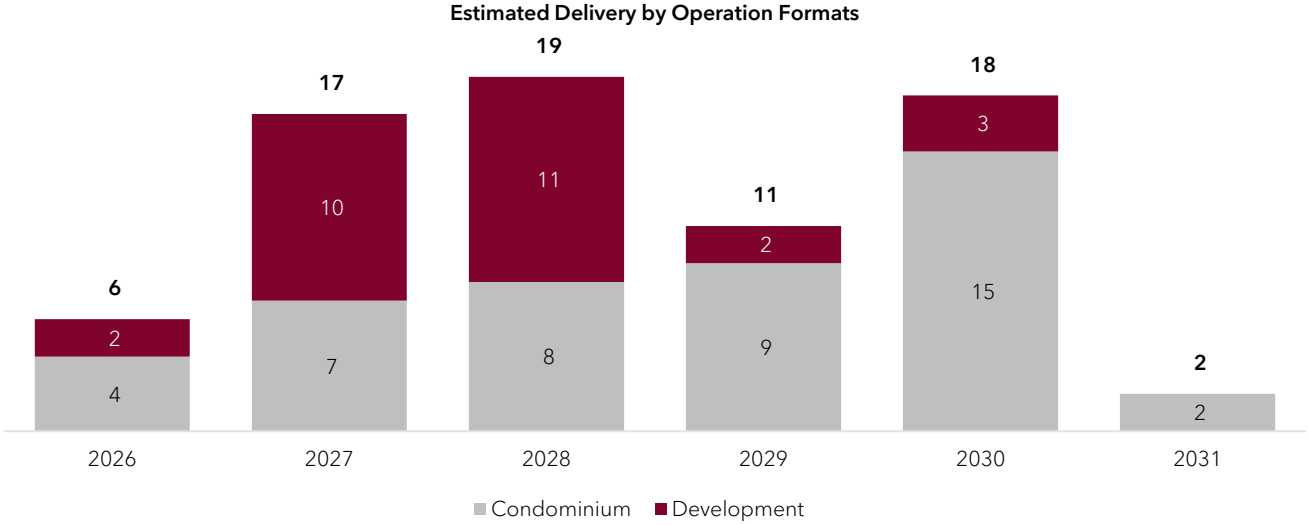
In 3Q26, the Company delivered 4 projects, 1 under the Development operation format and 3 under the Condominium model, totaling Gross PSV of R$ 465 million and Net PSV of R$ 305 million.

Project (R$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sold[1]
1° Quarter (4)				737	403	333	
2° Quarter (2)				337	203	197	
3° Quarter (4)				708	465	305	
Edifício Líbano	Recife/PE	Beach Class	Condominium	297	143	96	98%
Casa Jardins	Aracaju/SE	High-End	Development	108	109	93	84%
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53	63%
Novo Lucsim	Recife/PE	Beach Class	Condominium	171	138	63	99%
Total (10)				1,782	1,071	835	

1. As of September 30, 2026

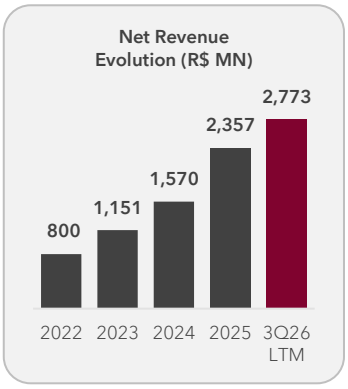
In the graphics below, it is possible to visualize the deliveries schedule by region and operation formats for the coming years.





ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NET REVENUE



In 3Q26, Net Revenue was R$ 709.2 million, increase of 29.3% when compared to R$ 548.4 million recorded in 3Q25 and decrease of 3.0% when compared to R$ 731.1 million in 2Q26.

The revenue increase compared to the same period of the previous year can be explained, mainly, by the higher contribution of the Condominium model due to the recognition of the Land Development Fee of 7 projects: (i) Beach Class Ponta Negra (Natal/RN), (ii) Cyano (Salvador/BA), (iii) Beach Class Macêdo (Fortaleza/CE), (iv) Beach Class João Pessoa (João Pessoa/PB), (v) Beach Class Maceió (Maceió/AL), (vi) Infinity Novo Cais (Recife/PE), and (vii) Stay Novo Cais (Recife/PE).

In 9M26, Net Revenue totaled R$ 2,068.1 million, increase of 25.2% compared to R$ 1,652.3 million in 9M25.

Revenue (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Gross Revenue	777,041	593,785	30.9%	795,433	-2.3%	2,249,362	1,815,520	23.9%
Gross Revenue - Development	**304,487**	**264,265**	**15.2%**	**269,598**	**12.9%**	**835,869**	**873,951**	**-4.4%**
Gross Revenue - Condominium	**472,554**	**329,520**	**43.4%**	**525,835**	**-10.1%**	**1,413,493**	**941,569**	**50.1%**
Gross Revenue - Closed Sale	54,128	45,251	19.6%	90,542	-40.2%	184,756	142,513	29.6%
Condominium - Management Fee	21,230	16,091	31.9%	21,943	-3.2%	55,754	41,829	33.3%
Real Estate Consultancy Fee	41,261	76,337	-45.9%	64,408	-35.9%	163,492	159,934	2.2%
Land Development Fee	355,935	191,841	85.5%	348,942	2.0%	1,009,491	597,293	69.0%
Deductions	(67,875)	(45,435)	49.4%	(64,308)	5.5%	(181,239)	(163,263)	11.0%
Development Deductions	**(40,499)**	**(24,753)**	**63.6%**	**(31,934)**	**26.8%**	**(94,587)**	**(106,824)**	**-11.5%**
Sales Cancellations	(35,196)	(19,943)	76.5%	(26,930)	30.7%	(79,561)	(91,544)	-13.1%
Sales and Services Taxes	(5,303)	(4,810)	10.2%	(5,004)	6.0%	(15,026)	(15,280)	-1.7%
Condominium Deductions	**(27,376)**	**(20,682)**	**32.4%**	**(32,374)**	**-15.4%**	**(86,652)**	**(56,439)**	**53.5%**
Closed Sales Cancellations	(2,389)	1,530	-256.1%	(3,671)	-34.9%	(9,628)	(1,652)	482.8%
Sales and Services Taxes	(24,987)	(22,212)	12.5%	(28,703)	-12.9%	(77,024)	(54,787)	40.6%
Net Revenue	709,166	548,350	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,123	1,652,257	25.2%
Development[1]	**263,988**	**239,512**	**10.2%**	**237,664**	**11.1%**	**741,282**	**767,127**	**-3.4%**
Condominium[2]	**445,178**	**308,838**	**44.1%**	**493,461**	**-9.8%**	**1,326,841**	**885,130**	**49.9%**

1. Revenues from the Development business format includes all of the revenues and deductions from the traditional operation
2. In the Condominium, all revenues and deductions from the operation are consolidated, including, Closed Sales, Management Fee, Real Estate Consultancy Fee and the Land Development Fee

ACCOUNTINGS REVENUE

Revenues are accounted differently under each of our business formats: Developments and Condominium. The Revenue from Developments is recognized under the Percentage-of-Completion (POC) method, in which the ratio of cost incurred over total estimated cost of each project is multiplied by the units sold in that project.

In the Condominium business, the Company operates as a service provider. The Company registers the service fees and land sale fees in its income statement. Service fees are accounted when the service is provided, and land sale fees are accounted as of the incorporation of each Condominium project.

COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES

Total Cost in the quarter was R$ 450.7 million, increase of 39.9% compared to 3Q25 and 0.3% compared to 2Q26.

In 9M26, the Total Cost was R$ 1,276.5 million, increase of 20.8% when compared to 9M25.

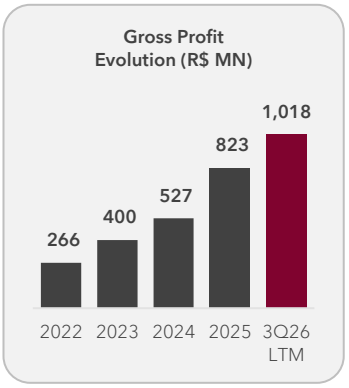
Cost (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Total Cost	**(450,662)**	**(322,154)**	**39.9%**	**(449,267)**	**0.3%**	**(1,276,535)**	**(1,056,347)**	**20.8%**
Development	**(181,481)**	**(167,260)**	**8.5%**	**(164,519)**	**10.3%**	**(512,617)**	**(535,402)**	**-4.3%**
Development Costs	(169,215)	(157,397)	7.5%	(152,337)	11.1%	(476,532)	(510,391)	-6.6%
Financial Expenses Allocated to Cost	(12,266)	(9,863)	24.4%	(12,182)	0.7%	(36,085)	(25,011)	44.3%
Condominium	**(269,181)**	**(154,894)**	**73.8%**	**(284,748)**	**-5.5%**	**(763,918)**	**(520,945)**	**46.6%**

GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

In 3Q26, Gross Profit totaled R$ 258.5 million, increase of 14.3% compared to R$ 226.2 million reported in 3Q25 and decrease of 8.3% compared to R$ 281.9 million in 2Q26.

In the quarter, Gross Margin was 36.5%, reduction of 4.8pp compared to 3Q25 and 2.1pp compared to 2Q26. The Adjusted Gross Margin was 38.2%, reduction of 4.8pp compared to 3Q25 and 2.0pp compared to 2Q26.

In the period, the Development Gross Margin continued to present improvements when compared to previous quarters, mainly due to the higher contribution of Mood (MDNE's mid-income brand) projects in the Gross Profit. In the Condominium business model, the Gross Margin reduction can be explained by the acquisition format (higher cash stake) of the land plot regarding the Land Development Fees recognized in the quarter.



In 9M26, Gross Profit totaled R$ 791.6 million, increase of 32.8% compared to the same period of the previous year, with Gross Margin of 38.3%, increase of 2.2pp compared to 9M25.

Gross Profit (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg.	2Q26	Chg.	9M26	9M25	Chg.
Gross Profit	**258,504**	**226,196**	**14.3%**	**281,858**	**-8.3%**	**791,588**	**595,910**	**32.8%**
Development	**82,507**	**72,252**	**14.2%**	**73,145**	**12.8%**	**228,665**	**231,725**	**-1.3%**
Gross Margin (%)	31.3%	30.2%	1.1pp	30.8%	0.5pp	30.8%	30.2%	0.6pp
Adjusted[1] Development	**94,773**	**82,115**	**15.4%**	**85,327**	**11.1%**	**264,750**	**256,736**	**3.1%**
Adjusted[1] Gross Margin (%)	35.9%	34.3%	1.6pp	35.9%	0.0pp	35.7%	33.5%	2.2pp
Condominium	**175,997**	**153,944**	**14.3%**	**208,713**	**-15.7%**	**562,923**	**364,185**	**54.6%**
Gross Margin (%)	39.5%	49.8%	-10.3pp	42.3%	-2.8pp	42.4%	41.1%	1.3pp
Consolidated Gross Profit	**258,504**	**226,196**	**14.3%**	**281,858**	**-8.3%**	**791,588**	**595,910**	**32.8%**
Gross Margin (%)	36.5%	41.3%	-4.8pp	38.6%	-2.1pp	38.3%	36.1%	2.2pp
Adjusted[1] Consolidated Gross Profit	**270,770**	**236,059**	**14.7%**	**294,040**	**-7.9%**	**827,673**	**620,921**	**33.3%**
Adjusted[1] Gross Margin (%)	38.2%	43.0%	-4.8pp	40.2%	-2.0pp	40.0%	37.6%	2.4pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R$ 58.2 million in 3Q26, compared to R$ 66.0 million in 3Q25 and R$ 61.8 million in 2Q26. Selling Expenses decreased 11.8% compared to 3Q25 and 5.9% compared to 2Q26.

In the quarter, Selling Expenses represented 6.3% of the total Gross Sales (%MD), increase of 0.5pp compared to 3Q25 and 0.6pp compared to 2Q26.

In 9M26, Selling Expenses represented 5.7% of the total Gross Sales (%MD), increase of 0.5pp when compared to 9M25.

Selling Expenses (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Personnel Expenses	(3,531)	(3,312)	6.6%	(4,096)	-13.8%	(10,689)	(9,051)	18.1%
Inventory maintenance	(2,185)	(1,845)	18.4%	(2,135)	2.3%	(6,953)	(5,525)	25.8%
Marketing, Advertising and Communication	(14,035)	(12,740)	10.2%	(10,755)	30.5%	(35,678)	(32,409)	10.1%
Brokerage Commission	(27,405)	(38,805)	-29.4%	(33,596)	-18.4%	(90,174)	(84,669)	6.5%
Other Expenses	(11,000)	(9,254)	18.9%	(11,203)	-1.8%	(33,164)	(25,349)	30.8%
Total	**(58,156)**	**(65,956)**	**-11.8%**	**(61,785)**	**-5.9%**	**(176,658)**	**(157,003)**	**12.5%**
Gross Sales and Adhesions (%MD)	917,420	1,130,639	-18.9%	1,090,717	-15.9%	3,086,958	3,014,819	2.4%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	**6.3%**		**5.8%**	**0.5pp**	**5.7%**	**0.6pp**	**5.7%**	**5.2%**	**0.5pp**

ADMINISTRATIVE EXPENSES

In 3Q26, Administrative Expenses totaled R$ 47.6 million, increase of 33.2% compared to 3Q25 and 13.9% compared to 2Q26.

In the quarter, Administrative Expenses represented 6.7% of the Net Revenue, increase of 0.2pp compared to 3Q25 and 1.0pp compared to 2Q26. In 9M26, the indicator was 5.7%, in line with 9M25.

In the period, Administrative Expenses represented 5.2% of the Gross Sales, increase of 2.0pp compared to 3Q25 and 1.4pp compared to 2Q26. In 9M26, the indicator was 3.8%, increase of 0.7pp compared to the same period of the previous year.

Administrative Expenses (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Personnel Expenses	(32,782)	(23,411)	40.0%	(25,402)	29.1%	(73,540)	(58,132)	26.5%
Services Rendered	(9,959)	(8,516)	16.9%	(11,693)	-14.8%	(30,712)	(22,942)	33.9%
Depreciation and amortization	(1,559)	(1,365)	14.2%	(1,668)	-6.5%	(4,974)	(4,711)	5.6%
Other Expenses	(3,295)	(2,441)	35.0%	(3,022)	9.0%	(9,526)	(7,305)	30.4%
Total	**(47,595)**	**(35,733)**	**33.2%**	**(41,785)**	**13.9%**	**(118,752)**	**(93,090)**	**27.6%**
Net Revenue	709,165	548,349	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,122	1,652,256	25.2%
Adm. Expenses/Net Revenue	**6.7%**	**6.5%**	**0.2pp**	**5.7%**	**1.0pp**	**5.7%**	**5.6%**	**0.1pp**
Gross Sales (%MD)	917,420	1,130,639	-18.9%	1,090,717	-15.9%	3,086,958	3,014,819	2.4%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	**5.2%**	**3.2%**	**2.0pp**	**3.8%**	**1.4pp**	**3.8%**	**3.1%**	**0.7pp**

OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 3Q26 totaled negative R$ 16.7 million, compared to negative R$ 8.4 million in 3Q25 and negative R$ 16.5 million in 2Q26.

Other Operational Revenues (Expenses) in 9M26 totaled negative R$ 46.9 million, increase of 109.3% when compared to 9M25.

Other Operational Revenue (Expenses) (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	-	-	n/d	-	n/d	-	8,357	n/d
Loss of credits and changes in provisions made	(1,080)	(986)	9.5%	(1,389)	-22.2%	(2,697)	(3,230)	-16.5%
Expenses on legal demands and provisions	(10,429)	(4,204)	148.1%	(14,118)	-26.1%	(30,330)	(15,787)	92.1%
Other Operational Expenses	(5,212)	(3,177)	64.0%	(982)	430.8%	(13,863)	(11,746)	18.0%
Total	**(16,721)**	**(8,367)**	**99.8%**	**(16,489)**	**1.4%**	**(46,890)**	**(22,406)**	**109.3%**

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R$ 154.4 million in 3Q26, compared to R$ 130.1 million in 3Q25 and R$ 178.8 million in 2Q26.

Adjusted EBITDA Margin was 21.8% in 3Q26, compared to 23.7% in 3Q25 and 24.5% in 2Q26, reduction of 1.9pp and 2.7pp, respectively.

In 9M26, the Adjusted EBITDA totaled R$ 501.6 million, increase of 42.5%. The margin was 24.3%, increase of 3.0pp compared to 9M25.

Adjusted[1] EBITDA (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Total net profit	150,150	117,578	27.7%	173,938	-13.7%	479,591	308,276	55.6%
Income and Social Contribution Taxes (+)	22,234	14,726	51.0%	22,547	-1.4%	62,544	42,299	47.9%
Net Financial Income (+)	(35,189)	(16,229)	116.8%	(34,651)	1.6%	(91,149)	(26,797)	240.1%
Depreciation (+)	4,891	4,124	18.6%	4,829	1.3%	14,538	11,535	26.0%
Non-recurring expenses (+)	-	-	n/d	-	n/d	-	(8,357)	n/d
Capitalized Financial Charges (+)	12,266	9,863	24.4%	12,182	0.7%	36,085	25,011	44.3%
Total Adjusted[1] EBITDA	**154,352**	**130,062**	**18.7%**	**178,845**	**-13.7%**	**501,609**	**351,967**	**42.5%**
Net Revenue	709,165	548,349	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,122	1,652,256	25.2%
Adjusted[1] EBITDA Margin (%)	**21.8%**	**23.7%**	**-1.9pp**	**24.5%**	**-2.7pp**	**24.3%**	**21.3%**	**3.0pp**

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost and non-recurring items

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R$ 35.2 million, compared to R$ 16.2 million in 3Q25 and R$ 34.7 million in 2Q26, increase of 116.8% and 1.6%, respectively.

In 9M26, the Net Financial Result totaled R$ 91.1 million, increase of 240.1% when compared to the same period of the previous year.

Net Financial Income (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Financial Revenues	**80,840**	**44,622**	**81.2%**	**70,594**	**14.5%**	**210,901**	**100,686**	**109.5%**
Income from short terms investments	22,557	14,260	58.2%	23,161	-2.6%	70,823	33,534	111.2%
Fines and Interests received	58,188	30,277	92.2%	47,308	23.0%	139,848	66,901	109.0%
Other income	95	85	11.8%	125	-24.0%	230	251	-8.4%
Financial Expenses	**(45,651)**	**(28,393)**	**60.8%**	**(35,943)**	**27.0%**	**(119,752)**	**(73,889)**	**62.1%**
Interest on banking loans and financing	(19,157)	(16,533)	15.9%	(19,785)	-3.2%	(59,972)	(38,483)	55.8%
Discount and inflation adjustments	(12,565)	(9,698)	29.6%	(12,972)	-3.1%	(40,772)	(29,899)	36.4%
Commissions and banking fees	(531)	(541)	-1.8%	(521)	1.9%	(1,446)	(1,637)	-11.7%
Other financial expenses	(13,398)	(1,621)	726.5%	(2,665)	402.7%	(17,562)	(3,870)	353.8%
Net Financial Income	**35,189**	**16,229**	**116.8%**	**34,651**	**1.6%**	**91,149**	**26,797**	**240.1%**

INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES

The Company adopted the "Lucro Real" criterion of calculation, in which taxes are calculated as a percentage of net income, applying a 25% rate for Income Tax and 9% for Social Contribution, totaling 34%. The others subsidiaries adopted the "Lucro Presumido" criterion, in that case is presumed in 8% and 12% of the operating revenues, for Corporate Income Tax - IRPJ and Social Contribution over Net Income - CSLL, respectively, and 100% added of other revenues. Income Tax and Social Contribution are calculated by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting to "Lucro Presumido" combined with the "Regime Especial de Tributação" called "RET", in which Income Tax and Social Contribution are calculated on the revenues arising from the investment activity applying the rates of 1.26% and 0.66%, respectively.

Income and Social taxes summary, considering the sources of Revenue from the Company's main activities.

Income and Social Taxes - Summary	IR e CSLL	Method	Calculation Basis
Development	1.92%	"Presumido RET"	Gross Revenue
Closed Sales and Land Consultancy Fee	3.08%	"Presumido"	Gross Revenue
Services Fee[1]	34.00%	"Lucro Real"	Net Profit

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R$ 22.2 million, compared to R$ 14.7 million in 3Q25 and R$ 22.5 million in 2Q26, representing an increase of 51.0% YoY and a decrease of 1.4% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in the first 9 months of the year was R$ 62.5 million, increase of 47.9% when compared to the same period of the previous year.

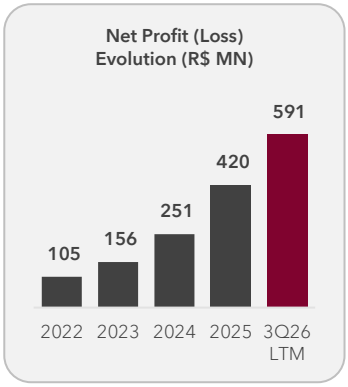
Income and Social Contribution Taxes (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes – Current	(22,234)	(14,726)	51.0%	(22,547)	-1.4%	(62,544)	(42,299)	47.9%

NET PROFIT (LOSS)

Total Net Profit in the quarter was R$ 150.2 million, increase of 27.7% compared to 3Q25 and decrease of 13.7% compared to 2Q26. Net Margin in 3Q26 was 21.2%, decrease of 0.2pp compared to 3Q25 and 2.6pp compared to 2Q26.

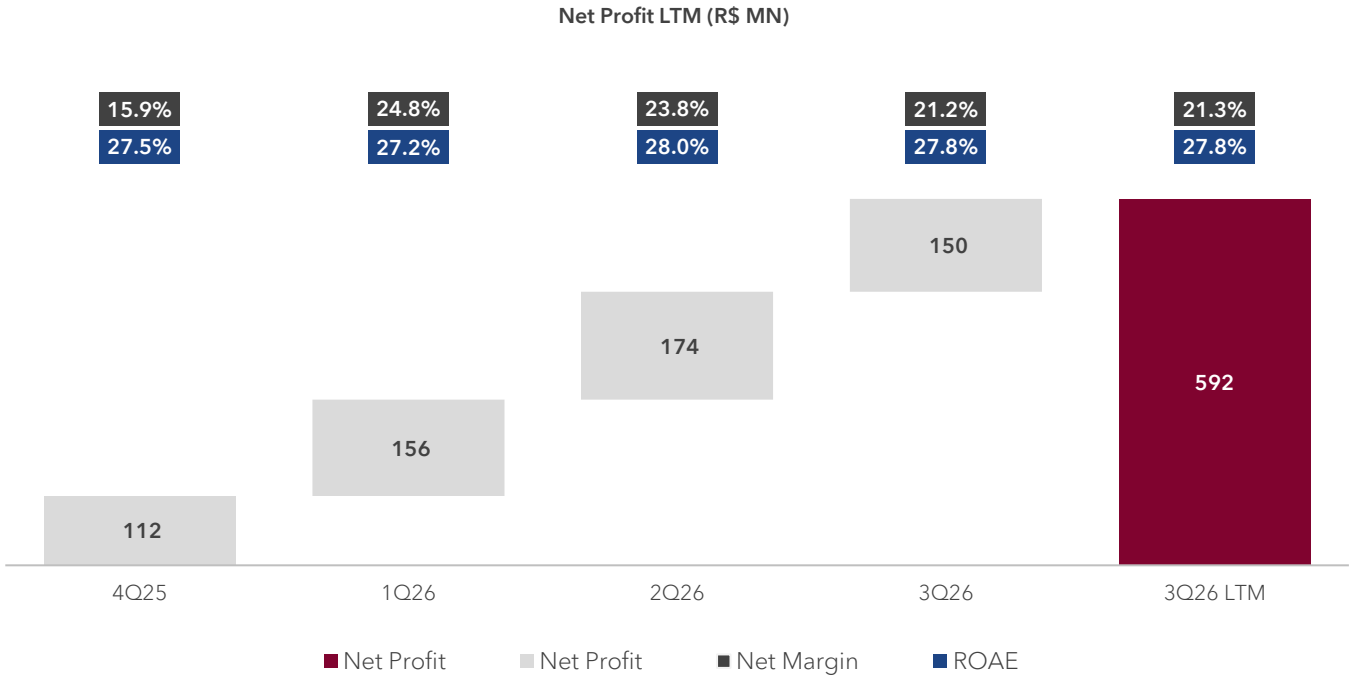
In 9M26, **total Net Profit was R$ 479.6 million**, increase of 55.6% when compared to the same period of the previous year. The accumulated Net Margin in the first 9 months of the year was 23.2%, increase of 4.5pp compared to 9M25.

Considering the **last twelve months, Net Profit accumulated R$ 591.5 million**.



Net Profit (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Total Net Profit	150,150	117,578	27.7%	173,938	-13.7%	479,591	308,276	55.6%
Net Revenue	709,165	548,349	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,122	1,652,256	25.2%
Net Margin	21.2%	21.4%	-0.2pp	23.8%	-2.6pp	23.2%	18.7%	4.5pp
Net Profit (R$/Share)	1.47	1.39		1.72		4.71	3.65	

Considering the last twelve months total Net Profit, **MDNE recorded 27.8% ROAE**, in line with last quarter.



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold recorded R$ 497.7 million with margin of 36.5%.

Results to be Recognized (R$ '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,362,443	1,265,670	7.6%
Expenses to be recognized	864,730	797,293	8.5%
Total Results to be recognized	**497,713**	**468,377**	**6.3%**
Margin (%)	**36.5%**	**37.0%**	**-0.5pp**

RESULTS TO BE RECOGNIZED – CONDOMINIUM BUSINESS

The Management Fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted during the construction progress. In the end of 3Q26, we estimate an amount to be received and accounted of R$ 542.4 million, increase of 16.0% when compared to 2Q26.

Management Fee to be Recognized (R '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
Management Fee	542,379	467,383	16.0%

The Closed Sales represents Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units. Its accounting recognition occurs according to the financial evolution of the quota's payment.

Closed Sales (R$ '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
Revenue to be recognized	151,570	121,233	25.0%
Expenses to be recognized	(108,728)	(85,060)	27.8%
Total Results to be recognized	**42,842**	**36,173**	**18.4%**
Margin (%)	**28.3%**	**29.8%**	**-1.5pp**

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R$ 3,048.5 million, increase of 12.2% when compared to 2Q26.

Accounts Receivables (R$ '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
Units Under Construction	1,156,134	1,062,321	8.8%
Completed Units	117,591	149,326	-21.3%
Land Sale	1,802,859	1,488,272	21.1%
Cancellations Provision for Sales Cancellations	(33,664)	(33,054)	1.8%
Other Trade Receivables	5,579	49,976	-88.8%
Total	**3,048,499**	**2,716,841**	**12.2%**

Regarding to term, the balance of Accounts Receivable has the following breakdown:

Accounts Receivables (R$ '000)	3Q26
Current	1,409,392
Noncurrent	1,639,107
Total	**3,048,499**

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt of R$ 340.1 million, driving the "Net Debt to Equity" ratio to 14.0%, representing an increase of 11.5pp compared to 2Q26.

In 3Q26, the Company recorded negative free cash flow, excluding dividends and share buybacks of R$ 168.6 million.

During the quarter, the Company disbursed R$ 97 million for the acquisition of a land plot located in Salvador/BA, as announced in the Notice to the Market published on June 25, 2026. Excluding this amount, negative free cash flow for the quarter was R$ 71.6 million.

Net Cash and Net Debt (R$ '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
Financing, Debentures and Commercial Notes	605,985	611,974	-1.0%
Real Estate borrowings and financing	369,660	328,073	12.7%
Gross Debt	**975,645**	**940,047**	**3.8%**
Cash & Cash Equivalents (-)	(284,016)	(548,320)	-48.2%
Investments (-)	(351,576)	(335,380)	4.8%
Cash Available (-)	**(635,592)**	**(883,700)**	**-28.1%**
Net Debt (Cash)	340,053	56,347	503.5%
Equity	2,433,969	2,291,792	6.2%
Net Debt / Equity	**14.0%**	**2.5%**	**11.5pp**

Note: Detailed debt breakdown can be found in Appendix IX.

The Company ended the period with 1,100,000 shares in treasury, equivalent to 1.1% of MDNE's total capital.

Share Buyback	3Q26	2Q26	Chg. %
Share in Treasury (R$ '000)	27,327	12,577	117.3%
#Share	1,100,000	501,032	119.5%

INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP

We inform that Grant Thornton Independent Auditors was engaged for the following services: audit of the financial statements in accordance with accounting practices adopted in Brazil and International Financial Reporting Standards ("IFRS"); and review of intermediate accounting information in accordance with Brazilian and international standards for the review of intermediate information (NBC TR 2410 - Review of Intermediate Information Executed by the Entity's Auditor and ISRE 2410 - "Review of Intermediate Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectively).

The information in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information contained in the financial statements has not been audited or reviewed.

APPENDIX I – BALANCE SHEET

Balance Sheet (R$ '000)	3Q26	2Q26	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	284,016	548,320	-48.2%
Investments	351,576	335,380	4.8%
Accounts Receivables	1,409,392	1,370,088	2.9%
Inventory	822,543	867,543	-5.2%
Recoverable Taxes	22,107	21,072	4.9%
Prepaid Expenses	28,687	27,109	5.8%
Other Receivables	250,609	252,984	-0.9%
Total Current Assets	**3,168,930**	**3,422,496**	**-7.4%**
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	1,639,107	1,346,753	21.7%
Inventory	216,530	270,319	-19.9%
Prepaid Expenses	21,389	21,312	0.4%
Other Noncurrent Assets	1,479,681	1,518,563	-2.6%
Investments	20,417	14,909	36.9%
Investments Properties	123,571	123,571	0.0%
Property and Equipment	135,178	135,739	-0.4%
Intangible Assets	2,649	2,975	-11.0%
Total Noncurrent Assets	**3,638,522**	**3,434,141**	**6.0%**
Total Assets	**6,807,452**	**6,856,637**	**-0.7%**
Liabilities			
Current Liabilities			
Financing, Debentures and Commercial Notes	281,587	171,614	64.1%
Payroll and Related Taxes	82,167	71,384	15.1%
Payables Acquisitions of Properties	390,674	430,137	-9.2%
Related Parties	8,975	7,996	12.2%
Dividends Payable	151,670	200,000	-24.2%
Advances from Customers	339,447	341,905	-0.7%
Assignment of Receivables	13,687	2,008	581.6%
Deferred Taxes	70,107	63,352	10.7%
Warranty Provision	8,426	7,172	17.5%
Other Current Liabilities	95,859	140,278	-31.7%
Total Current Liabilities	**1,442,599**	**1,435,846**	**0.5%**
Noncurrent Liabilities			
Financing, Debentures and Commercial Notes	694,058	768,433	-9.7%
Deferred Taxes	102,613	85,362	20.2%
Advances from Customers	1,628,864	1,681,241	-3.1%
Payroll and Related Taxes	779	858	-9.2%
Anticipation of Dividends	-	51,670	-100.0%
Assignment of Receivables	137,414	144,913	-5.2%
Other Noncurrent Liabilities	367,156	396,522	-7.4%
Total Noncurrent Liabilities	**2,930,884**	**3,128,999**	**-6.3%**
Equity			
Capital	1,741,498	1,756,248	-0.8%
Capital Reserve	37,401	30,624	22.1%
Profit Reserve	120,510	120,510	0.0%
Accumulated Profit (Losses)	480,554	330,155	45.6%
Valuation Adjustments to Equity	58,543	58,543	0.0%
Noncontrolling Interests	(4,537)	(4,288)	5.8%
Total Equity	**2,433,969**	**2,291,792**	**6.2%**
Total Liabilities	**4,373,483**	**4,564,845**	**-4.2%**
Total Liabilities and Equity	**6,807,452**	**6,856,637**	**-0.7%**

APPENDIX II – INCOME STATEMENT

Income Statement (R$ '000)	3Q26	3Q25	Chg. %	2Q26	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Net Revenue	709,165	548,349	29.3%	731,125	-3.0%	2,068,122	1,652,256	25.2%
Costs related to Inventory	(450,661)	(322,153)	39.9%	(449,267)	0.3%	(1,276,534)	(1,056,346)	20.8%
Gross Profit	258,504	226,196	14.3%	281,858	-8.3%	791,588	595,910	32.8%
Gross Margin	36.5%	41.3%	-4.8pp	38.6%	-2.1pp	38.3%	36.1%	2.2pp
Selling Expenses	(58,156)	(65,956)	-11.8%	(61,785)	-5.9%	(176,658)	(157,003)	12.5%
G&A	(47,595)	(35,733)	33.2%	(41,785)	13.9%	(118,752)	(93,090)	27.6%
Other Operational Expenses	(16,721)	(8,367)	99.8%	(16,489)	1.4%	(46,890)	(22,406)	109.3%
Share of Profit (Loss) on Investees	1,163	(65)	n/d	35	3222.9%	1,698	367	362.7%
Operational Profit (Loss)	137,195	116,075	18.2%	161,834	-15.2%	450,986	323,778	39.3%
Operational Margin	19.3%	21.2%	-1.9pp	22.1%	-2.8pp	21.8%	19.6%	2.2pp
Finance Income	80,840	44,622	81.2%	70,594	14.5%	210,901	100,686	109.5%
Finance Expenses	(45,651)	(28,393)	60.8%	(35,943)	27.0%	(119,752)	(73,889)	62.1%
Net Finance Income	35,189	16,229	116.8%	34,651	1.6%	91,149	26,797	240.1%
Losses Before Taxes	172,384	132,304	30.3%	196,485	-12.3%	542,135	350,575	54.6%
Income Tax and Social Contribution - Current	(11,189)	(9,071)	23.3%	(12,947)	-13.6%	(33,451)	(28,146)	18.8%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(11,045)	(5,655)	95.3%	(9,600)	15.1%	(29,093)	(14,153)	105.6%
Income Tax and Social Contribution	(22,234)	(14,726)	51.0%	(22,547)	-1.4%	(62,544)	(42,299)	47.9%
Profit for the Period (Loss)	150,150	117,578	27.7%	173,938	-13.7%	479,591	308,276	55.6%
Noncontrolling Interests	(249)	(248)	0.4%	(109)	128.4%	(963)	(300)	221.0%
Company's Owners	150,399	117,826	27.6%	174,047	-13.6%	480,554	308,576	55.7%
Net Margin	21.2%	21.4%	-0.2pp	23.8%	-2.6pp	23.2%	18.7%	4.5pp

APPENDIX III – CASH FLOW

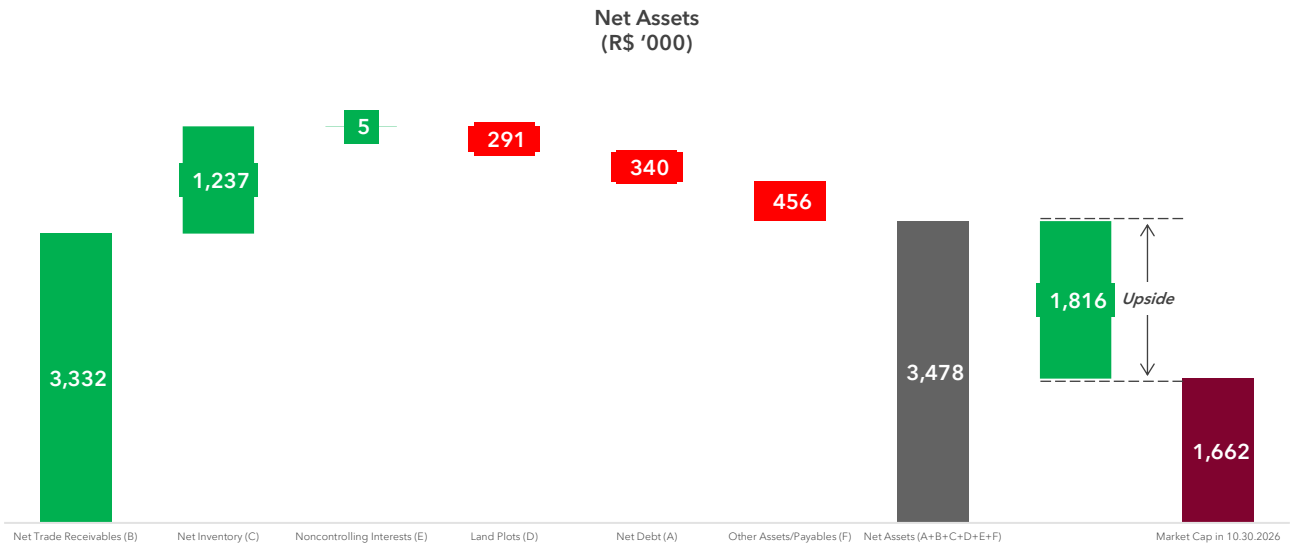
Cash Flow (R$ '000)	3Q26	2Q26
Profit (Loss)	**150,150**	**173,938**
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:		
Deferred Taxes	24,006	20,908
Depreciation and Amortization	4,891	4,829
Share Profit (Loss) in Investors	(1,163)	(35)
Finance Costs	19,157	19,785
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	2,205	1,000
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	(101)	(3,367)
Adjustment to Present Value	2,592	(2,532)
Warranty Provisions	5,076	783
Provision for Risks	4,105	10,938
Appropriation of the Stock Plan	1,760	3,643
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	(336,455)	(328,491)
Properties for Sale	49,556	(161,209)
Recoverable Taxes	(1,035)	(4,621)
Prepaid Expenses	(1,655)	(1,744)
Judicial Deposits	(799)	(843)
Other Credits	21,707	(12,636)
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	16,604	10,210
Payables for Acquisition of Properties	(88,904)	239,901
Payroll and Related Taxes	22,265	(3,203)
Advances From Customers	28,285	(22,259)
Noncontrolling Interests	(850)	1,251
Other Payables	(47,081)	(12,169)
Income Tax and Social Contribution Paid	(11,561)	(9,019)
Interest Paid	(30,975)	(28,968)
Net Cash Provided by Operating Activities	**(168,220)**	**(103,910)**
Cash Flow from Investing Activities:		
Acquisition of Financial Securities	(102,516)	(125,846)
Property and Equipment	86,320	95,288
Acquisition of Assets from Assets	(4,003)	(12,494)
Acquisition of Intangible Assets	(1)	-
Capital Increase in Investees	(4,345)	(1)
Net Cash Provided by Investing Activities	**(24,545)**	**(43,053)**
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	979	2,053
Repayment of Borrowings and Financing	(49,231)	(26,736)
Releases of Funds	82,266	53,185
Issue of Shares	310	23,108
Stock options exercised	5,017	(5,017)
Share Buyback	(15,060)	(6,213)
Dividends Paid	(100,000)	(8)
Assignment of Receivables	4,180	146,921
Losses on Stock Options Exercised	-	(9,160)
Participation of Non-Controlling Shareholders	-	(1,713)
Net Cash Used in Financing Activities	**(71,539)**	**176,420**
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	**(264,304)**	**29,457**
At the Beginning of the Period	548,320	518,863
At the End of the Period	284,016	548,320

APPENDIX IV – RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	88%	89%	89%	94%	97%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	99%	100%	100%	100%	99%	94%	98%	99%	99%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	98%	98%	98%	98%	96%	99%	100%	100%	100%
Lanai Beach	2Q22	AL	High-End	77%	78%	80%	80%	80%	86%	90%	94%	99%	99%
Florata Tirol	2Q22	RN	High-End	48%	52%	57%	61%	63%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	99%	98%	95%	96%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	80%	85%	93%	95%	100%	70%	77%	82%	88%	94%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	70%	75%	79%	79%	84%	90%	97%	99%	99%	100%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	90%	92%	93%	95%	95%	64%	74%	79%	84%	92%
Concept Jatiúca	2Q23	AL	Standard	96%	97%	95%	97%	97%	61%	70%	78%	83%	90%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	89%	93%	96%	98%	99%	89%	99%	99%	100%	100%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	97%	97%	97%	98%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Flow Boa Viagem	4Q23	PE	Standard	84%	89%	90%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	52%	63%	71%	73%	76%	38%	44%	47%	54%	63%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	76%	78%	79%	83%	84%	39%	47%	57%	66%	75%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	28%	33%	35%	37%	42%	49%	57%	65%	73%	83%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	49%	53%	57%	61%	64%	23%	28%	33%	39%	47%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	91%	96%	99%	100%	100%	19%	24%	27%	35%	42%
Mood Candelária	4Q24	RN	Mood	31%	37%	39%	47%	51%	40%	54%	64%	70%	76%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	97%	97%	99%	99%	99%	31%	38%	46%	55%	64%
Mood Murilópolis	1Q25	AL	Mood	41%	47%	60%	68%	73%	15%	20%	25%	32%	45%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	76%	81%	89%	94%	94%	21%	26%	31%	37%	44%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	22%	28%	35%	43%	46%	21%	24%	29%	35%	43%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	96%	98%	99%	99%	100%	13%	15%	19%	24%	31%
Mood Epitácio	2Q25	PB	Mood	10%	18%	25%	34%	37%	22%	26%	31%	34%	39%
Mood Club	4Q25	BA	Mood	n/d	43%	80%	92%	92%	n/d	17%	18%	18%	19%
Mood Jacarecica	1Q26	AL	Mood	n/d	n/d	11%	66%	81%	n/d	n/d	13%	13%	13%
Mood Shopping	1Q26	CE	Mood	n/d	n/d	32%	43%	48%	n/d	n/d	23%	23%	24%
Ún1Ca Veredas	2Q26	RN	Ún1ca	n/d	n/d	n/d	11%	14%	n/d	n/d	n/d	17%	18%
Ún1Ca Benfica	2Q26	CE	Ún1ca	n/d	n/d	n/d	10%	15%	n/d	n/d	n/d	18%	20%
Mood Sol Bahia	3Q26	BA	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	34%	n/d	n/d	n/d	n/d	16%
Mood Boulevard I	3Q26	CE	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	18%	n/d	n/d	n/d	n/d	23%
Ún1ca Cardeal I	3Q26	BA	Ún1ca	n/d	n/d	n/d	n/d	17%	n/d	n/d	n/d	n/d	15%
Mood Guararapes I	3Q26	CE	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	16%	n/d	n/d	n/d	n/d	17%
Development (34)													

APPENDIX V – NET ASSET

Net Assets (R$ '000)	3Q26
Cash And Short-Term Investments	635,592
Financing, Debentures and Commercial Notes	(975,645)
Net Debt (A)	**(340,053)**
Trade Receivables On-Balance	3,082,163
Trade Receivables Off-Balance	1,355,715
Advances From Customers	(70,961)
Taxes on Trade Receivables	(174,677)
Cost to be Recognized - Units Sold	(859,937)
Net Trade Receivables (B)	**3,332,303**
Market Value Inventory	1,613,206
Taxes on Inventory Sales	(64,528)
Cost to be Recognized - Inventory	(312,112)
Net Inventory (C)	**1,236,566**
Land Inventory On-Balance	2,133,475
Land Debt On-Balance	(768,125)
Land Launched Debt	(1,655,928)
Land Plots (D)	**(290,578)**
Noncontrolling Interests (E)	**(4,537)**
Other Assets	333,581
Other Payables	(789,362)
Other Assets/Payables (F)	**(455,781)**
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	**3,477,920**



APPENDIX VI – INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Formats	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R$ '000)
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2010	Beach Class Conselheiro	PE	Beach Class	Development	100%	2Q15	Residence	1	400
2011	Mar de Itapuã	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	3Q18	Commercial	1	178
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q20	Residence	2	365
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	16	2,700
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	800
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q24	Store	1	9,102
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	100%	4Q25	Residence	1	1,333
2020	Verdano	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q25	Residence	1	1,017
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	100%	2Q26	Residence	5	17,359
2021	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	2Q24	Residence	1	691
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	1	430
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	5	2,542
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	1	951
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q25	Residence	2	1,798
2021	Edifício Líbano	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	3Q26	Residence	3	2,100
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	3Q26	Residence	1	1,907
2021	Horto Essence	BA	High-End	Closed Sales	99%	4Q26	Residence	1	2,487
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	94%	4Q26	Residence	19	33,621
2022	Florata Tirol	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	31	38,994
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	100%	3Q25	Residence	10	8,272
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	100%	1Q26	Residence	6	4,644
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Development	98%	3Q26	Residence	54	56,395
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	100%	3Q26	Residence	3	2,128
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q26	Residence	31	28,892
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	High-End	Development	99%	4Q26	Residence	2	3,809
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	80%	1Q27	Residence	28	23,112
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	80%	1Q27	Residence	4	2,974
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	65%	3Q27	Residence	29	35,293
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	65%	3Q27	Residence	2	1,734
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	1	574
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	100%	3Q25	Residence	1	554
2023	Miraflor	CE	Mood	Development	100%	2Q26	Residence	4	2,012
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	100%	3Q26	Residence	15	17,364
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Development	77%	1Q27	Residence	6	4,389
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	73%	2Q27	Residence	6	7,637
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	54%	4Q27	Residence	43	17,734
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Closed Sales	54%	4Q27	Residence	3	1,007
2023	Poême	BA	High-End	Condominium	55%	4Q27	Residence	1	2,380
2023	Poême	BA	High-End	Closed Sales	55%	4Q27	Residence	1	2,881
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	44%	4Q27	Residence	43	33,520
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	44%	4Q27	Residence	12	11,466
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condominium	43%	1Q28	Residence	6	4,109
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Closed Sales	43%	1Q28	Residence	5	4,880
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	38%	2Q28	Residence	61	29,556
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	38%	2Q28	Residence	6	3,401
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	30%	2Q28	Residence	7	6,431
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	30%	2Q28	Residence	1	660
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	71%	1Q27	Residence	152	73,534
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	66%	3Q27	Residence	37	19,247
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	73%	3Q27	Residence	119	67,771
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	56%	3Q27	Residence	2	1,242
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	38%	4Q27	Residence	48	37,985
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	30%	1Q28	Residence	2	3,469
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	33%	1Q28	Residence	87	56,313
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	30%	3Q28	Residence	7	8,542
2024	Rivê	BA	High-End	Closed Sales	30%	3Q28	Residence	3	4,510
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	12%	4Q28	Residence	92	69,543
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	10%	2Q29	Residence	236	257,480
2024	Trairi 517	RN	High-End	Condominium	18%	2Q29	Residence	33	59,201
2024	Trairi 517	RN	High-End	Closed Sales	18%	2Q29	Residence	10	19,928
2024	Edf. Petra	RN	High-End	Development	18%	2Q29	Residence	1	830
2025	Mood Club	BA	Mood	Development	3%	4Q27	Residence	28	18,318
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Development	34%	4Q27	Residence	62	32,296
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Development	25%	1Q28	Residence	109	60,889
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	28%	1Q28	Residence	122	61,265
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	30%	2Q28	Residence	12	7,086
2025	Estilo Boa Viagem	PE	Un1ca	Development	0%	4Q28	Residence	108	27,785
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	22%	4Q28	Residence	1	641
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condominium	5%	2Q29	Residence	15	6,294
2025	Casa Sombreiros	BA	High-End	Condominium	14%	3Q29	Residence	29	67,770
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Condominium	1%	3Q29	Residence	38	74,433
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Closed Sales	1%	3Q29	Residence	1	2,202
2025	Casa Macêdo	CE	High-End	Condominium	0%	4Q29	Residence	80	232,290
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	1%	4Q29	Residence	235	289,195
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	5%	2Q30	Residence	8	10,289
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	5%	2Q30	Residence	1	892
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	5%	2Q30	Commercial	94	293,797
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	5%	2Q30	Store	11	29,534
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	11%	3Q30	Store	3	3,700
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	8%	4Q30	Residence	59	157,178
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	7	11,478
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	16	172,640
2026	Mood Jacarecica	AL	Mood	Development	0%	4Q28	Residence	55	32,394
2026	Mood Shopping	CE	Mood	Development	2%	4Q28	Residence	164	129,129
2026	Mood Sol Bahia	BA	Mood	Development	0%	4Q28	Residence	312	197,827
2026	Wave Boa Viagem	PE	Un1ca	Development	0%	4Q28	Residence	190	36,493
2026	Ún1ca Benfica	CE	Un1ca	Development	0%	1Q29	Residence	225	41,106
2026	Ún1ca Veredas	RN	Un1ca	Development	0%	1Q29	Residence	350	60,386
2026	Beach Class Ponta Negra	RN	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	76	48,599
2026	Beach Class Bahia	BA	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	103	88,502
2026	Beach Class Milagres	AL	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	108	61,830
2026	Mood Guararapes I	CE	Mood	Development	0%	1Q30	Residence	147	120,012
2026	Beach Class Macêdo	CE	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	80	77,033
2026	Beach Class Macêdo	CE	Beach Class	Closed Sales	0%	2Q30	Residence	20	14,524
2026	Cyano	BA	High-End	Condominium	0%	2Q30	Residence	4	12,568
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	2Q30	Residence	13	102,332
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	89	95,828
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Closed Sales	0%	2Q30	Residence	36	36,193
2026	Ún1ca Cardeal I	BA	Un1ca	Development	0%	2Q30	Residence	253	94,877
2026	Beach Class João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	0%	3Q30	Residence	243	105,314
2026	Infinity Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	3Q30	Store	6	11,578
2026	Infinity Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	3Q30	Residence	229	153,937
2026	Mood Boulevard I	CE	Mood	Development	0%	3Q30	Residence	125	73,414
2026	Stay Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	3Q30	Residence	215	142,098
2026	Beach Class Maceió	AL	Beach Class	Condominium	0%	3Q31	Residence	117	60,209
2026	Beach Class Maceió	AL	Beach Class	Closed Sales	0%	3Q31	Residence	1	645
2026	Vert Macêdo	CE	High-End	Condominium	0%	4Q31	Residence	175	324,635
Total								5,711	4,799,130

Back

APPENDIX VII – LANDBANK

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R$ MN)	Net PSV Ex -Swap (R$ MN)
Plot 1	AL	Oct-25	Ún1ca	21,342	480	160	144
Plot 2	AL	Aug-21	High-End	8,278	80	99	82
Plot 3	BA	Jun-26	Mood	25,062	297	301	301
Plot 4	BA	Jun-26	Mood	25,062	297	276	276
Plot 5	BA	Jun-26	Mood	25,062	297	301	301
Plot 6	BA	Jun-26	Mood	25,062	297	276	276
Plot 7	BA	Jun-26	Beach Class	25,062	297	301	301
Plot 8	BA	Jun-26	Beach Class	10,948	457	148	133
Plot 9	BA	Jun-26	Beach Class	11,896	295	181	163
Plot 10	BA	Dec-25	High-End	18,560	160	278	239
Plot 11	BA	Dec-25	High-End	24,400	160	305	262
Plot 12	BA	Nov-25	Ún1ca	21,405	504	167	156
Plot 13	CE	Sep-26	Beach Class	25,710	640	301	251
Plot 14	CE	Sep-26	Beach Class	9,596	320	154	119
Plot 15	CE	Sep-26	Beach Class	17,500	480	369	258
Plot 16	CE	Apr-26	Corporate	16,302	637	271	221
Plot 17	CE	Mar-26	Mood	26,736	450	254	217
Plot 18	CE	Jan-26	Beach Class	19,657	407	267	225
Plot 19	CE	Jun-26	Ún1ca	13,037	304	98	98
Plot 20	CE	Nov-25	Beach Class	27,775	788	458	366
Plot 21	CE	Oct-25	Ún1ca	29,807	708	206	206
Plot 22	CE	Oct-25	Ún1ca	35,280	840	282	282
Plot 23	CE	Sep-25	Ún1ca	19,671	474	144	132
Plot 24	CE	Sep-25	Ún1ca	19,671	474	144	132
Plot 25	CE	Sep-25	Beach Class	17,952	448	241	210
Plot 26	CE	Sep-25	High-End	19,250	70	270	229
Plot 27	CE	May-23	Mood	28,010	474	196	168
Plot 28	CE	May-23	Mood	14,978	236	105	105
Plot 29	PB	Jun-26	Ún1ca	20,858	480	161	161
Plot 30	PB	Jun-26	Ún1ca	20,858	480	161	161
Plot 31	PB	Feb-25	Mood	9,464	99	106	85
Plot 32	PB	Dec-21	High-End	15,377	150	160	131
Plot 33	PE	Jan-26	Mood	15,000	150	173	138
Plot 34	PE	Mar-25	High-End	43,848	266	460	372
Plot 35	PE	Dec-24	Beach Class	21,981	601	283	205
Plot 36	PE	May-24	Beach Class	23,040	384	245	199
Plot 37	PE	May-24	Beach Class	16,500	528	168	136
Plot 38	PE	Jun-24	Beach Class	22,110	327	346	253
Plot 39	PE	Dec-23	High-End	6,798	35	109	97
Plot 40	PE	Apr-23	Corporate	37,159	1,710	544	435
Plot 41	RN	Jan-25	Mood	10,218	158	86	75
Plot 42	RN	Mar-25	Beach Class	7,643	240	82	82
Plot 43	RN	Jul-24	Ún1ca	25,960	402	174	174
Plot 44	RN	Nov-22	High-End	7,800	72	82	67
Plot 45	SE	Jun-25	Beach Class	7,182	200	79	79
Plot 46	SE	Jun-25	Beach Class	10,274	200	113	113
Plot 47	SE	Jun-25	Mood	15,007	200	120	120
Plot 48	SE	Mar-25	Beach Class	8,304	204	112	94
Plot 49	SE	Sep-24	Beach Class	13,108	288	131	118
Plot 50	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 51	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 52	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 53	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 54	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 55	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 56	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 57	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 58	CE	Sep-24	Mood	18,078	300	140	140
Plot 59	CE	Nov-25	Mood	8,277	104	79	66
Plot 60	BA	Dec-24	Ún1ca	14,112	336	116	105
60 Plots				**1,048,672**	**20,201**	**11,358**	**10,035**

Back

APPENDIX VIII – CURRENT PROJECTS

Projects (R$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 3Q26 (8)				**2,398**	**1,628**	**1,547**	**129,738**
Beach Class Maceió	Maceió/AL	Beach Class	Condominium	226	119	97	8,796
Infinity Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	432	276	276	15,558
Stay Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	332	189	189	10,685
Vert Macêdo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	192	337	337	23,684
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	Mood	Development	522	325	305	31,067
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	Mood	Development	150	85	85	9,039
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	Mood	Development	208	172	145	16,494
Ún1ca Cardeal I	Salvador/BA	Ún1ca	Development	336	126	115	14,414
Launches 2Q26 (6)				**1,944**	**1,156**	**1,122**	**90,059**
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	438	415	415	19,399
Cyano	Salvador/BA	High-End	Condominium	68	186	186	11,088
Beach Class Macêdo	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	306	194	194	12,985
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Development	304	107	93	14,927
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Development	408	127	127	20,080
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condominium	420	126	107	11,580
Under Construction (59)				**15,242**	**13,228**	**11,267**	**1,187,407**
Beach Class Milagres	Maceió/AL	Beach Class	Condominium	226	133	106	9,853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Development	318	228	228	25,374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	612	331	298	22,954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	135	417	363	20,363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Development	316	152	138	19,201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condominium	140	86	72	6,497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	240	105	105	12,919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	268	101	101	12,402
Infinity Recife	Recife/PE	High-End	Condominium	330	385	385	14,935
Casa Macêdo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	128	328	328	23,560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Development	516	300	276	31,519
Elleve Horto	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	126	119	20,093
MD Corporate	Recife/PE	Corporate	Condominium	200	541	441	22,868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	311	225	183	9,484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condominium	241	92	78	14,880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	568	519	519	23,577
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Development	258	141	135	18,535
Lucena Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	158	794	486	65,923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	78	649	348	45,573
Cais Avenida	Recife/PE	High-End	Condominium	242	697	697	39,791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Development	228	107	107	21,082
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Development	173	91	91	17,068
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Development	450	216	182	58,294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Development	264	125	111	28,982
Casa Sombreiros	Salvador/BA	High-End	Condominium	60	125	109	15,766
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Development	270	130	117	17,400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Development	236	147	147	18,763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Development	239	200	195	20,568
Trairi 517	Natal/RN	High-End	Condominium	72	112	92	11,683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	554	429	429	25,026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	117	242	201	18,379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	524	539	377	45,757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Development	320	146	118	18,448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Standard	Development	270	104	88	11,171
Mansão Othon	Salvador/BA	High-End	Condominium	32	296	296	18,457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Development	249	136	136	15,027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Standard	Development	240	172	141	16,171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	279	99	69	8,647
Rivê	Salvador/BA	High-End	Condominium	132	146	137	14,897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	High-End	Condominium	68	108	75	8,210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condominium	640	237	197	25,710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Standard	Condominium	229	82	69	8,317
Concept João Farinha	Recife/PE	High-End	Condominium	90	107	74	9,474
Poème	Salvador/BA	High-End	Condominium	72	145	132	13,575
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condominium	360	152	125	16,348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	High-End	Development	160	172	141	17,311
Concept Pina	Recife/PE	Standard	Condominium	200	82	58	7,069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Standard	Development	212	78	64	6,413
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	492	231	206	20,862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	297	156	156	16,413
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	536	210	162	20,875
Casa Boris	Fortaleza/CE	High-End	Development	140	354	278	25,738
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275	32,779
Lanai Beach	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228	31,168
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	591	206	153	22,171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Development	136	147	147	15,824
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30	4,220
Mirage	Recife/PE	High-End	Condominium	84	88	72	11,865
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Total (73)				**19,584**	**16,013**	**13,937**	**1,407,203**

Back

APPENDIX IX – DEBT BREAKDOWN

		Debt		Debt				
Debt Breakdown (R$ '000)	**Rate**	**2Q26**	**3Q26**	**Until 1 Year**	**1 to 2 Years**	**2 to 3 Years**	**3 to 4 Years**	**3 to 4 Years**
SFH Bradesco	10,30% p.a. + TR	15,366	19,044	-	1,587	17,457	-	-
SFH Safra	2,30% p.a. + CDI	30,500	37,418	-	37,418	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	3,50% p.a. + CDI	2,441	4,610	-	-	-	4,226	384
SFH Caixa Econômica Federal	3,25% p.a. + CDI	-	657	-	-	219	438	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% p.a. + TR	21,988	24,210	-	1,009	12,105	11,096	-
SFH Santander	3,50% p.a. + CDI	64,811	46,661	46,661	-	-	-	-
SFH Santander	2,00% p.a. + CDI	19,782	24,193	-	24,193	-	-	-
SFH Santander	1,95% p.a. + CDI	33,375	37,443	-	37,443	-	-	-
SFH Santander	0,86% p.a. + CDI	19,477	18,962	4,644	4,644	4,644	4,644	387
SFH Itaú	11,27% p.a. + TR	35,396	30,878	30,878	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% p.a. + TR	41,623	51,090	51,090	-	-	-	-
SFH Itaú	10,20% p.a. + TR	16,015	36,046	-	12,076	23,970	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% p.a. + TR	16,684	21,850	8,497	13,353	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% p.a. + TR	10,615	16,598	-	-	3,688	11,065	1,844
SFH True Securitizadora S/A	4,00% p.a. + CDI	58,165	50,805	50,805	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% p.a. + CDI	102,411	102,740	35,605	34,204	34,204	-1,274	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% p.a. + IPCA	153,617	154,110	53,407	51,307	51,307	-1,911	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% of CDI	279,160	279,616	-	-	-	283,882	-4,266
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% p.a. + IPCA	18,622	18,714	-	-	-	6,330	12,385
Total		**940,047**	**975,645**	**281,586**	**217,234**	**147,595**	**318,496**	**10,734**

Back

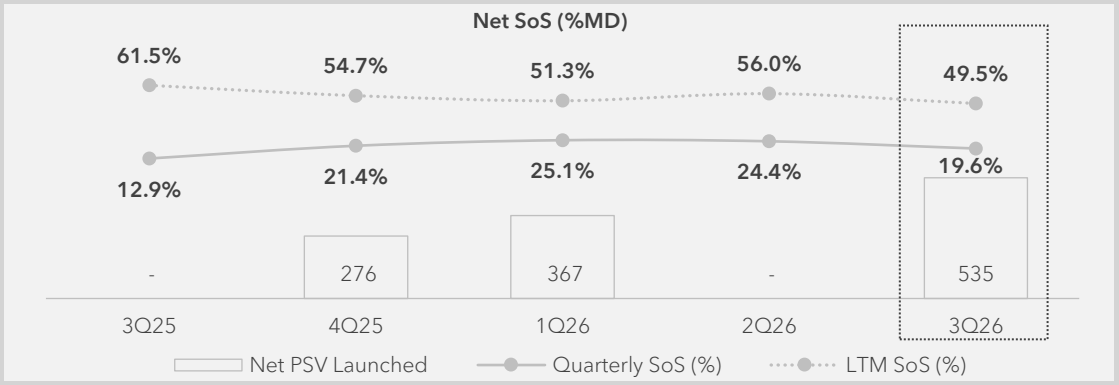
APPENDIX X – MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

Project (R$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold[1]
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	42%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	64%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	51%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	99%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	100%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	94%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	73%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	100%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	46%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	37%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	Dec-25	92%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	Jan-26	48%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	Mar-26	81%
Mood Sol Bahia	Salvador/BA	522	325	305	Sep-26	34%
Mood Boulevard I	Fortaleza/CE	150	85	85	Sep-26	18%
Mood Guararapes I	Fortaleza/CE	208	172	145	Sep-26	16%
Total (16)		**4,723**	**2,699**	**2,515**		

1. As of September 30, 2026

SPEED OF SALES (SoS)



50% LTM SoS

20% Quarterly SoS

LANDBANK

21 Land Plots

R$3.0bn Gross PSV

Acquisition Format

40% Physical Swap

33% Financial Swap

27% Cash

PROJECTS DELIVERED

Project (R$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	Delivery	% Sold[1]
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	Nov-22	Feb-25	100%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	Sep-25	99%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	Jun-26	99%
Total (3)		**758**	**458**	**458**			

1. As of September 30, 2026

GLOSSARY

PSV: Potential Sales Volume, refers to the amount in R$ that can be obtained by selling each real estate unit.

%MD: Company's share totaling the direct and indirect interest in the projects.

Contracted Sales: Total price of units sold that have contracts signed.

Closed Sale: Condominium Sale of units in Condominium projects adhered by Moura Dubeux and sold under Development format.

Adhesions Contracted: Total PSV adhered to the Condominium.

Real Estate Consultancy Fee: Fee charged by MD for preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project for the Condominium.

Management Fee: Fee charged by MD to manage the construction works in the Gated Communities.

Land Development Fee: Revenue obtained from the sale of fractions of land linked to a Condominium project.

Percentage of Completion ("PoC"): Cost incurred divided by the total cost of the construction work. The revenue is recognized up to the limit of the "cost incurred / total cost" ratio.

Income (Loss) to be Recognized: Due to the "PoC" accounting method, the income (loss) of units sold is appropriated according to the financial evolution of the construction works. Therefore, the income (loss) will be recognized as the cost incurred evolves.

Cash Generation (Consumption): Variation of net debt between two periods.

Net Debt: Total indebtedness added to expenses to issue debentures and CRIs and net of accrued interest deducted from the cash position (cash available + short- and long-term securities).

Debenture: Credit security representing a loan made with third parties with rights, established in the issue deed.

Earnings per Share: Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued without considering the shares held in treasury.

Landbank: Inventory of lands available for future launches.

Swaps: Alternative for the purchase of land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swaps) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swaps).

SFH: Housing Financial System.

High-End: Verticalized products for high income in unique locations. Average ticket between R$ 700 and R$ 4,000 thousand. Unique leisure areas, all apartments with bedrooms and suites, 2 to 5 parking spots per unit proportional to the private area.

Standard: Vertical products for medium income. Average ticket between R$ 400 and R$ 700 thousand. Leisure areas, one or two parking spots per Unit, two to three bedrooms and suites.

Corporate: Products for companies and investors with corporate rooms and corporate floors.

Beach Class Brand / Second Home: Products for medium or high-income, and investors that count hotel pool managed by a company contracted post-delivery. The client can opt for placing it in the pool or using it as a house by paying a Condominium fee.

ABOUT MOURA DUBEUX

Market share leader homebuilder in Brazil Northeast, Moura Dubeux operates over 40 years in the region with an outstanding position in the mid, high and luxury segment. The Company has also a strong operation in the real estate market for flats, hotels, and resorts ("Second Home"), focusing on high-end customers. Moura Dubeux started its activities in Pernambuco, and also operates in the states of Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba and Sergipe.

Moura Dubeux is listed on B3's "Novo Mercado" under the ticker MDNE3 since February 2020, following the highest standards of corporate governance.

DISCLAIMER

This document contains statements related to prospects and statements about future events that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company currently has access to. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs, or expectations, as well as those of the Company's management members.

Cautions regarding forward-looking statements and information also include information about possible or presumed operating results, as well as statements that are preceded, followed or that include the words "believes", "may", "will", "continues", "expects", "forecasts", "intends", "plans", "estimates", or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not performance guarantees. They involve risks, uncertainties, and assumptions because they refer to future events, depending on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.