



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 4T24

WEBCAST
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea
para inglês

20.03.25

QUINTA-FEIRA

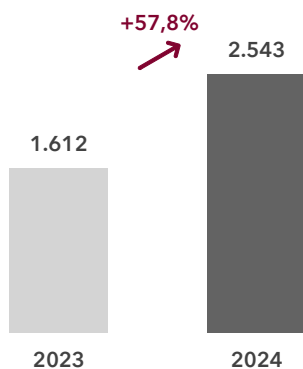
10:00 | Horário de Brasília
09:00 | Horário de Nova York

INFINITY SALVADOR | BA

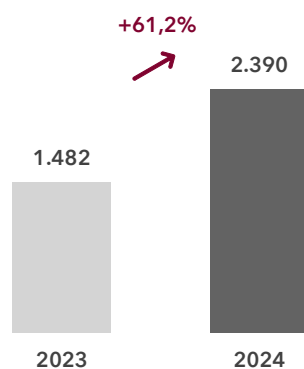
Recife, 19 de março de 2025 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2024. As informações operacionais e 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\$251MM COM MARGEM LÍQUIDA DE 16% EM 2024 E ROAE DE 18%
EVENTO SUBSEQUENTE: APROVADO DIVIDENDOS ADICIONAIS DE R\$50MM (~R\$0,60/AÇÃO)

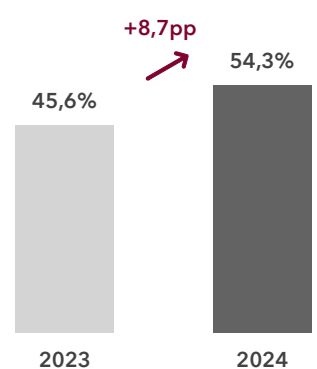
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



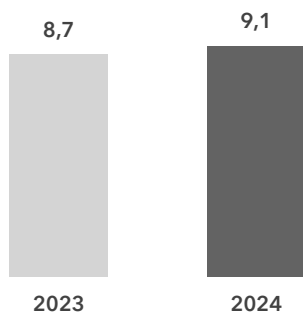
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



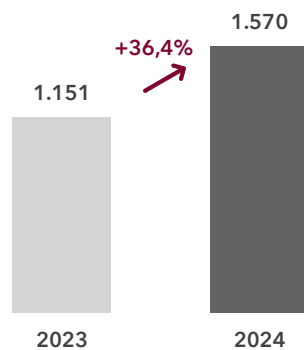
VSO Líquido %MD



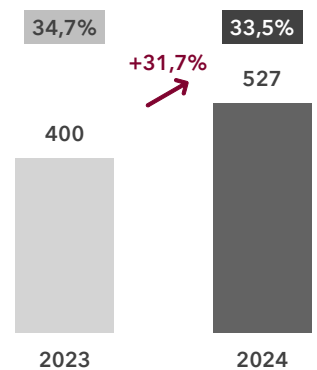
Landbank VGV Bruto (R\$ bi)



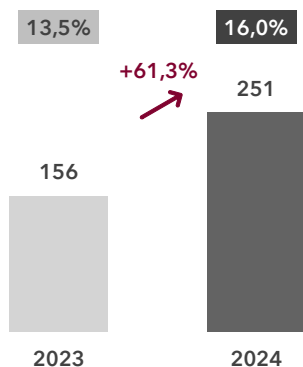
Receita Líquida (R\$ MM)



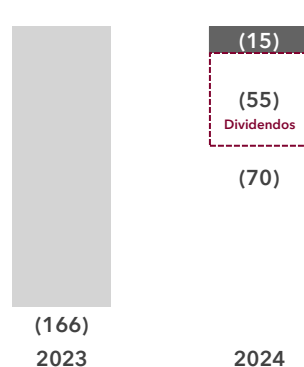
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %



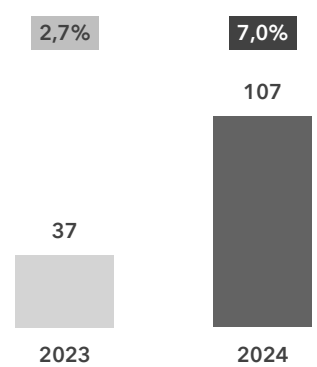
Lucro Líquido (R\$ MM) e Margem Líquida %

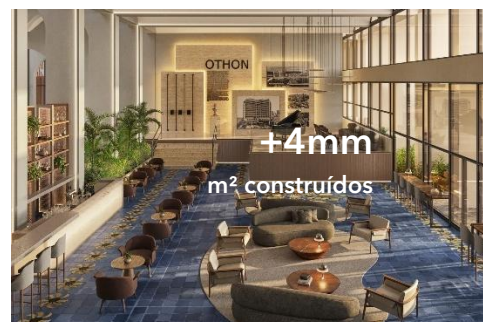
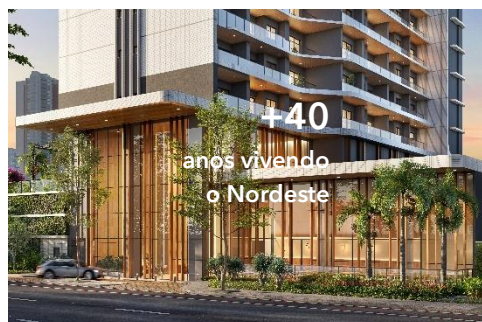


Geração (Consumo) de Caixa (R\$ MM)



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





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Na Moura Dubeux, o ciclo médio de um produto imobiliário é de aproximadamente cinco anos, abrangendo todas as fases: desenvolvimento, lançamento, comercialização, construção, entrega e repasse das unidades. Esse prazo pode variar entre produtos como o Mood (ciclo mais curto) e os Condomínios (ciclo mais longo).

É essencial termos essa perspectiva em mente, pois completamos cinco anos desde o nosso IPO, realizado em 13 de fevereiro de 2020. Olhar para essa trajetória nos permite avaliar se cumprimos nossas promessas, se fortalecemos a fidelidade dos nossos clientes e, principalmente, se conseguimos gerar valor para nossos acionistas. Com essa reflexão, estruturamos a mensagem de fechamento de 2024.

Dentro dessa retrospectiva, começamos pelo volume de lançamentos. O patamar atual é significativamente superior ao de 2020. Saímos de R\$ 670 milhões em produtos anuais para R\$ 2,5 bilhões, um crescimento de quase 4 vezes. Foram 68 novos projetos no período, totalizando R\$ 7,8 bilhões em lançamentos líquidos.

Dentre tantas conquistas, a mais relevante foi a diversificação de produtos. Expandimos nosso portfólio desde os Condomínios tradicionais até produtos de Incorporação, a linha Beach Class e a nova empresa de média renda, Mood. Também ampliamos nossa atuação geográfica, com a abertura de duas novas regionais (Sergipe e Paraíba) e a liderança em centralidades turísticas no Nordeste, como Carneiros, Muro Alto, Patacho e Cumbuco.

Planejar e executar essa estratégia foi apenas a fase inicial de uma jornada longa. Para que o ciclo seja bem-sucedido, é essencial controlar custos e garantir o repasse total das unidades.

Seguindo com o plano, a segunda etapa é a comercialização. Nosso foco sempre foi manter a inadimplência e os distratos em patamares baixos. A qualidade percebida do produto é o centro da estratégia. Acreditamos que um bom produto se vende pela sua própria impressão de excelência, sem a necessidade de grandes investimentos em marketing ou esforços comerciais. Se demandar muito investimento, não cumpriu seu objetivo.

Essa abordagem se reflete nos resultados. De R\$ 700 milhões em vendas em 2020, saltamos para quase R\$ 2,4 bilhões em 2024, acumulando R\$ 7,1 bilhões em cinco anos. Mantivemos nosso VSO entre os melhores do setor, mesmo em um Brasil desafiador, tanto política quanto economicamente, enquanto crescíamos a uma taxa média de 40% ao ano.

O distrato também apresentou uma performance sólida. Durante todo o período, orbitou em torno de 10,0% das nossas Vendas e Adesões Brutas ao ano, sendo que o distrato real (excluindo migrações e mudanças de titularidade) permaneceu abaixo de 5,0%. Isso reforça a aceitação dos nossos produtos e nossa rigidez na gestão de aprovação de vendas. Além disso, a Lei dos Distratos de 2018 também fortaleceu esse cenário, trazendo mais segurança para o setor.

Com o crescimento das vendas e a execução eficiente das obras, nossa Receita Líquida quase triplicou, passando de aproximadamente R\$ 500 milhões em 2020 para R\$ 1,6 bilhão em 2024. Como o reconhecimento de receita segue a metodologia PoC, ele não acompanha imediatamente o crescimento das vendas, mas indica uma forte projeção para os próximos trimestres.

O crescimento da receita é um pilar fundamental, mas a melhoria das margens é inegociável. Expandimos nossa operação de forma disciplinada, saindo de 21 para 54 canteiros de obras e aumentando nosso quadro de colaboradores de 1,1 mil para mais de 7 mil. Apesar disso, mantivemos nossa Margem Bruta em patamar de destaque dentro do setor.

O Brasil, como sempre, se comportou de maneira imprevisível, oscilando entre extremos. Passamos por pandemia, mudanças políticas, inflação elevada e juros altos. A escassez de mão de obra e a alta do INCC foram desafios adicionais. Para enfrentar isso, focamos em dois pilares: surpreender o cliente e rentabilizar o investidor. Esses dois elementos precisam caminhar juntos para garantir novos ciclos de crescimento e capital fluído para a empresa.

Para que tudo isso acontecesse, investimos na industrialização de obra e criação de um novo modelo de negócio dentro da empresa. A Mood, nasceu desse cuidado com um cliente que não estava encontrando novos produtos adequados à sua realidade de renda, somado à nossa necessidade de diminuir nosso risco de mão de obra e o excesso de atividades artesanais dentro do canteiro.

Diante do desafio da escassez de mão de obra, criamos o MD Social, um programa que capacitou mais de 600 pessoas em 3 anos, promovendo inclusão e formação profissional. Também investimos em industrialização, com unidades produtivas para instalações e equipamentos, reduzindo custos, desperdícios e a dependência de mão de obra especializada.

Apesar dos desafios mencionados acima, conseguimos manter uma Margem Bruta ajustada acima de 35,0%, e, aliada ao crescimento da receita, isso impulsionou nosso Lucro Bruto. Com Despesas Comerciais (representando menos de 6,0% das Vendas e Adesões Brutas) e Administrativas (representando menos de 7,0% da Receita Líquida) bem controladas e uma baixa alavancagem financeira (Dívida Líquida representando 7,0% do Patrimônio Líquido), saímos de um Prejuízo passado para um Lucro Líquido de R\$ 251 milhões com Margem Líquida de 16,0%. Já o ROAE, segue expandindo a cada trimestre.

Esses resultados permitiram iniciar um ciclo recorrente de pagamento de dividendos. Nosso compromisso é distribuir pelo menos R\$ 50 milhões semestralmente, sempre priorizando baixa alavancagem e melhoria de margens. Crescimento e distribuição de capital devem caminhar de forma equilibrada.

Nossa cultura empresarial está cada vez mais consolidada. Os programas de desenvolvimento de lideranças e talentos, desde o modelo de *partnership* até a progressão de carreira, têm se mostrado eficazes. Já figuramos entre as 3 melhores empresas para se trabalhar na nossa região e queremos ser a melhor do Brasil. O crescimento e a felicidade dos nossos colaboradores são fundamentais para nosso sucesso.

Com esse fechamento de 2024, já olhamos para os próximos cinco anos. Nossa meta é atingir R\$ 3,5 bilhões em vendas e lançamentos anuais. O modelo de Condomínio já está consolidado, e a Mood se fortalece. Agora, temos a Única, nossa nova marca voltada ao segmento MCMV. Se cada uma dessas marcas realizar 1 a 2 projetos por ano em cada praça onde atuamos, cada empresa poderá atingir R\$ 1,2 bilhão anuais, complementados pelos produtos da Moura Dubeux.

Essa estratégia de diversificação de negócios e expansão geográfica, aliada ao comprometimento da equipe na busca de objetivos claros, fortalecerá ainda mais a posição da Moura Dubeux no mercado. Já somos uma das maiores oportunidades de crescimento do setor. Com essa visão, almejamos um ROAE de 20,0% ao ano e um Lucro Líquido superior a R\$ 500 milhões.

Temos um caminho ambicioso e desafiador pela frente. Mas, se essa mesma mensagem tivesse sido escrita em 2020, com as projeções que realizamos até 2024, pareceria ainda mais ousada. A Moura Dubeux prospera nos desafios. Nosso compromisso é crescer com qualidade, sempre buscando a verdadeira prosperidade.

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO	6
FORMATOS DE OPERAÇÃO	7
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	7
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO	7
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:	7
PRINCIPAIS INDICADORES	8
DESEMPENHO OPERACIONAL	9
LANÇAMENTOS	9
VENDAS E ADESÕES	10
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES	11
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)	13
ESTOQUE	14
TERRENOS	16
PROJETOS EM ANDAMENTO	17
ENTREGAS	18
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	19
RECEITA LÍQUIDA	19
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS	19
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	20
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO	20
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS	21
DESPESAS COMERCIAIS	21
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	21
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS	22
EBITDA AJUSTADO	22
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	23
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	23
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	24
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS	25
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS	25
CONTAS A RECEBER	25
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO	26
EVENTO SUBSEQUENTE	27
DIVIDENDOS	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 - MOOD OPERACIONAL	37
PROJETOS EM ANDAMENTO	37
VSO	37
TERRENOS	37
GLOSSÁRIO	38
SOBRE A MOURA DUBEUX	39
DISCLAIMER	39

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 SEGUINTE 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)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	459.972	448.504	2,6%	1.098.640	-58,1%	2.542.688	1.611.704	57,8%
Empreendimentos Lançados	3	5	-40,0%	4	-25,0%	14	15	-6,7%
Nº Unidades Lançadas	745	1.199	-37,8%	1.267	-41,2%	3.534	3.558	-0,7%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	576.037	444.736	29,5%	1.080.911	-46,7%	2.617.412	1.654.783	58,2%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	325.786	223.552	45,7%	761.227	-57,2%	1.469.602	746.828	96,8%
Vendas contratadas estoque (100%)	250.251	221.184	13,1%	319.684	-21,7%	1.147.809	907.956	26,4%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	576.037	442.234	30,3%	1.080.532	-46,7%	2.615.414	1.643.058	59,2%
Distratos (%MD)	55.357	45.227	22,4%	75.208	-26,4%	225.465	160.772	40,2%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	520.680	397.007	31,2%	1.005.325	-48,2%	2.389.949	1.482.286	61,2%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	9,6%	10,2%	-0,6pp	7,0%	2,6pp	8,6%	9,8%	-1,2pp
Nº Unidades Vendidas	749	696	7,6%	1.138	-34,2%	3.474	2.663	30,5%

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)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Receita Líquida	367.705	282.911	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.243	36,4%
Lucro Bruto	115.937	100.765	15,1%	166.090	-30,2%	526.614	399.789	31,7%
Margem Bruta	31,5%	35,6%	-4,1pp	33,1%	-1,6pp	33,5%	34,7%	-1,2pp
EBITDA Ajustado ¹	53.275	45.402	17,3%	91.426	-41,7%	288.462	202.709	42,3%
Margem EBITDA Ajustada ¹	14,5%	16,0%	-1,5pp	18,2%	-3,7pp	18,4%	17,6%	0,8pp
Lucro Líquido Total	44.962	33.747	33,2%	89.030	-49,5%	251.054	155.617	61,3%
Margem Líquida	12,2%	11,9%	0,3pp	17,7%	-5,5pp	16,0%	13,5%	2,5pp
Quantidade de ações ² (em unidades)	84.057.387	84.751.368		83.903.336		84.059.160	84.751.368	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	0,54	0,40		1,06		2,99	1,84	

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

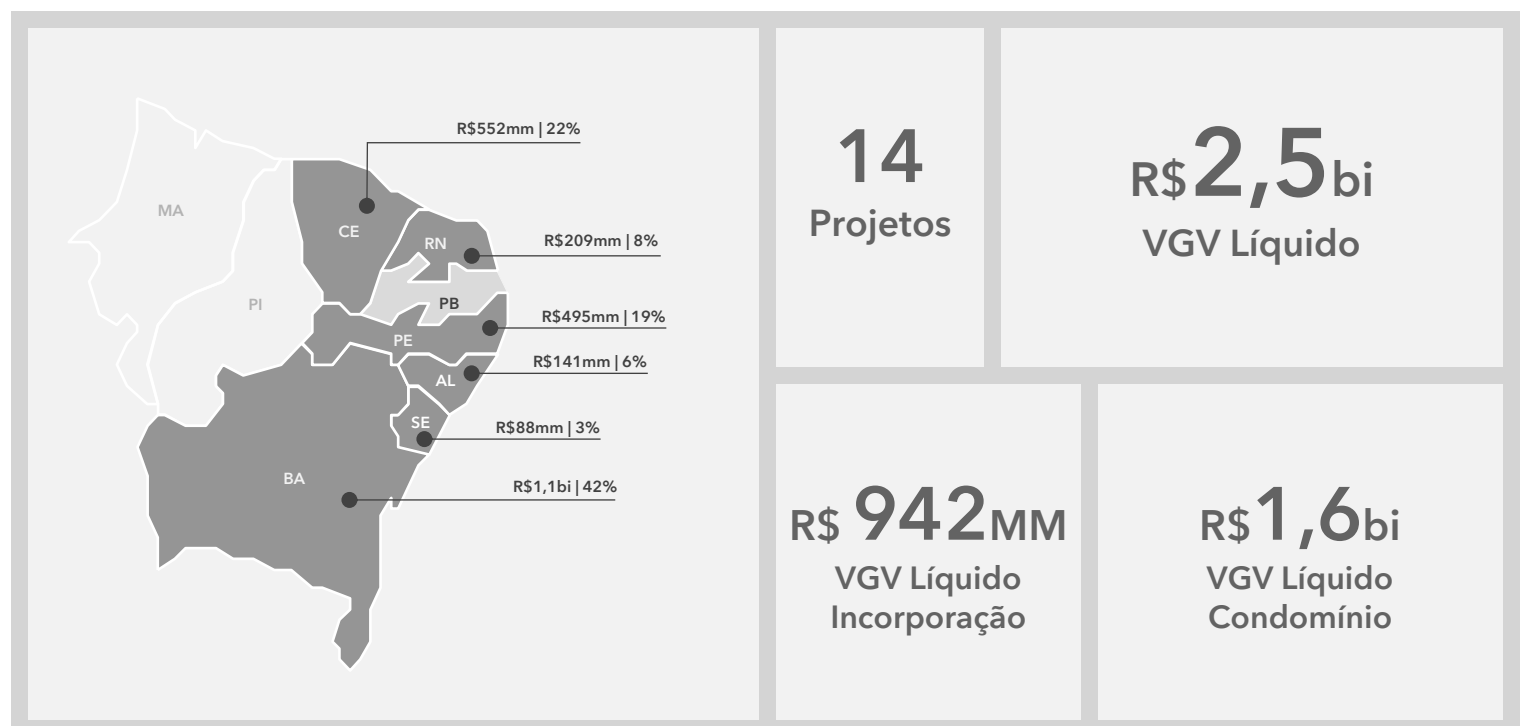
DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

A Companhia lançou 3 projetos no 4T24 e encerrou 2024 com 14 projetos lançados, totalizando um VGV Bruto de R\$ 2.897 milhões e um VGV Líquido de R\$ 2.542 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	GVV Bruto	GVV Líquido	Lançamento
1º Trimestre (3)				651	417	347	
Jardins do Parque	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	240	172	141	jan/24
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	279	99	69	fev/24
Rivê	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	132	146	137	mar/24
2º Trimestre (4)				871	681	637	
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	abr/24
Concept Jardins	Aracajú/SE	Beach Class	Incorporação	270	104	88	mai/24
Mansão Bahia	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	32	296	296	jun/24
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	249	135	135	jun/24
3º Trimestre (4)				1.267	1.322	1.099	
Trairi 517	Natal/RN	Alto Padrão	Condomínio	72	112	92	jul/24
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	554	429	429	ago/24
Casa Mauá	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	117	242	201	set/24
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	set/24
4º Trimestre (3)				745	477	459	
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Incorporação	270	130	117	out/24
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	236	147	147	out/24
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Incorporação	239	200	195	dez/24
Total (14)				3.534	2.897	2.542	

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 2024



VENDAS E ADESÕES

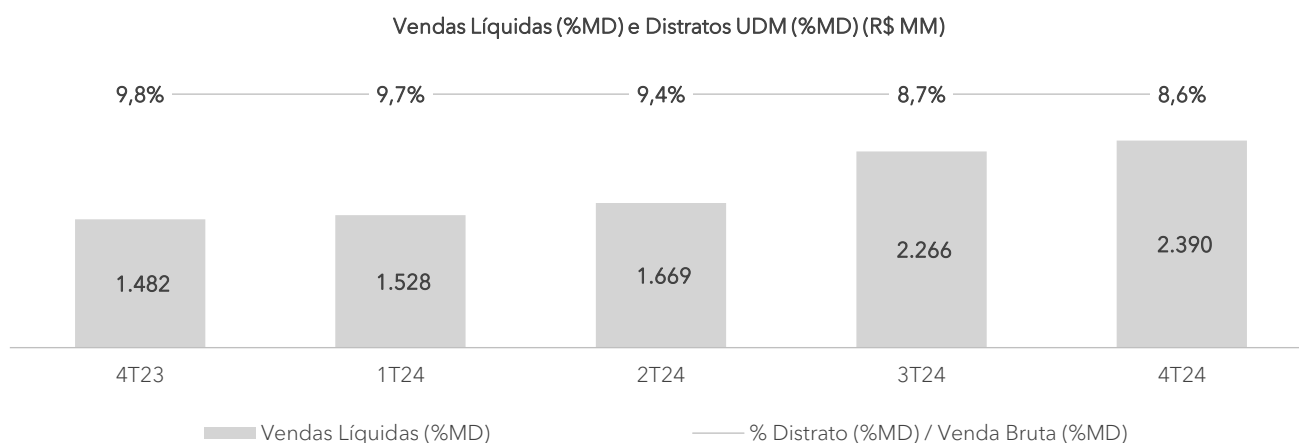
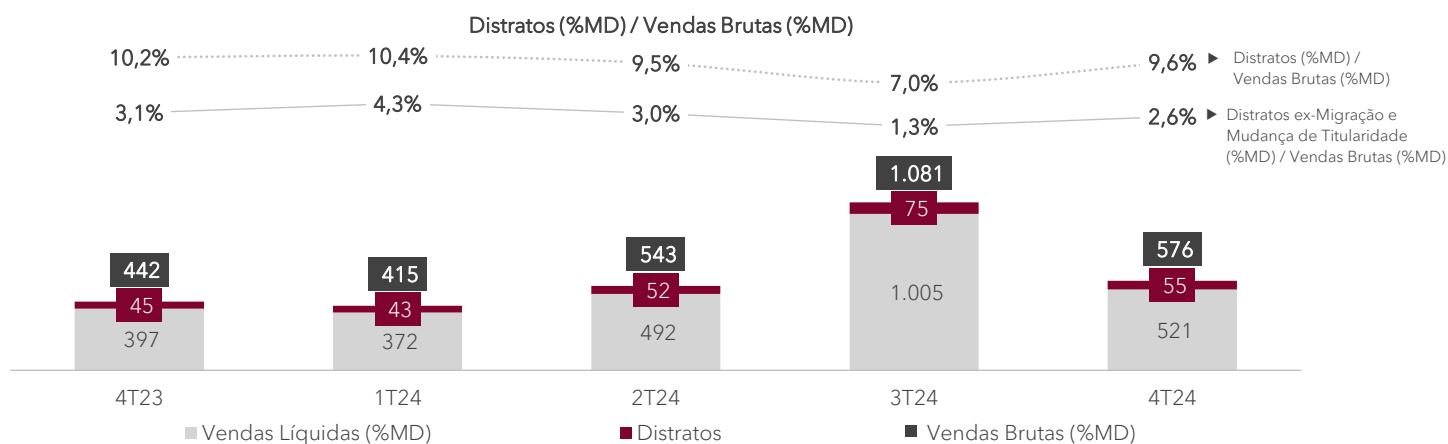
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 4T24 foi de R\$ 521 milhões, aumento de 31,2% em relação ao 4T23 e uma redução de 48,2% em relação ao 3T24.

No ano, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) **registraram volume recorde** de R\$ 2.390 milhões, aumento de 61,2% quando comparado aos R\$ 1.482 milhões de 2023.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	576.037	442.234	30,3%	1.080.532	-46,7%	2.615.414	1.643.058	59,2%
Vendas de Incorporação	332.764	145.853	128,1%	223.822	48,7%	976.339	782.901	24,7%
Vendas Fechadas²	54.596	74.247	-26,5%	54.516	0,1%	326.135	202.301	61,2%
Adesões de Condomínio³	188.677	222.133	-15,1%	802.194	-76,5%	1.312.940	657.856	99,6%
Distratos (%MD) (b)	55.357	45.227	22,4%	75.208	-26,4%	225.465	160.772	40,2%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	520.680	397.007	31,2%	1.005.325	-48,2%	2.389.949	1.482.286	61,2%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	9,6%	10,2%	-0,6pp	7,0%	2,6pp	8,6%	9,8%	-1,2pp
Nº Unidades Vendidas	749	696	-7,6%	1.136	-34,2%	3.474	2.663	30,5%

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\$ 55 milhões. Isso representa 9,6% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 4T24. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 8,6% das Vendas e Adesões Brutas em 2024 (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 4T24
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Mood	322	205.495	205.495	35,7%	253	171.050	69	34.445	-	-
Beach Class	267	186.001	186.001	32,3%	106	115.136	158	69.543	3	1.323
Alto Padrão	72	126.557	126.557	22,0%	19	39.600	46	79.842	7	7.115
Médio Padrão	88	57.984	57.984	10,0%	-	-	50	39.257	38	18.727
Comercial	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-
Total	749	576.037	576.037	100,0%	378	325.786	323	223.087	48	27.164

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 4T24
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Ceará	290	214.652	214.652	37,2%	147	119.261	119	83.265	24	12.126
Bahia	154	145.001	145.001	25,1%	131	104.416	21	39.655	2	930
Pernambuco	133	113.718	113.718	19,8%	51	75.065	67	29.039	15	9.614
Rio Grande do Norte	79	48.862	48.862	8,5%	49	27.044	23	17.325	7	4.493
Alagoas	44	28.744	28.744	5,0%	-	-	44	28.744	-	-
Paraíba	29	16.201	16.201	2,9%	-	-	29	16.201	-	-
Sergipe	20	8.859	8.859	1,5%	-	-	20	8.859	-	-
Total	749	576.037	576.037	100,0%	378	325.786	323	223.087	48	27.164

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 4T24
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	487	332.764	332.764	57,8%	253	171.050	193	139.787	41	21.927
Condomínios ²	205	188.677	188.677	32,8%	122	151.855	83	36.823	-	-
Vendas Fechadas ³	57	54.596	54.596	9,4%	3	2.881	47	46.477	7	5.238
Total	749	576.037	576.037	100,0%	378	325.786	323	223.087	48	27.164

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 - 2024

(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	518	1.006.733	1.006.733	38,4%	227	603.950	228	296.556	63	106.226
Beach Class	1.844	988.552	988.552	37,7%	850	577.948	961	402.778	33	7.826
Mood	691	379.248	379.248	14,6%	375	236.654	316	142.594	-	-
Médio Padrão	412	240.383	238.386	9,2%	71	51.050	141	93.026	200	94.310
Comercial	9	2.496	2.496	0,1%	-	-	-	-	9	2.496
Total	3.474	2.617.412	2.615.414	100,0%	1.523	1.469.602	1.646	934.954	305	210.858

Região - 2024

(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Bahia	740	941.790	941.790	36,0%	630	829.336	76	92.048	34	20.407
Ceará	1.251	798.479	798.479	30,5%	473	357.982	671	374.694	107	65.804
Pernambuco	697	447.142	445.145	17,0%	118	125.934	441	207.621	138	111.591
Alagoas	255	149.521	149.521	5,7%	71	51.050	182	98.440	2	30
Rio Grande do Norte	186	116.320	116.320	4,4%	61	46.288	101	57.004	24	13.027
Sergipe	199	89.640	89.640	3,5%	170	59.013	29	30.627	-	-
Paraíba	146	74.520	74.520	2,9%	-	-	146	74.520	-	-
Total	3.474	2.617.412	2.615.414	100,0%	1.523	1.469.602	1.646	934.954	305	210.858

Tipo - 2024

(R\$ em milhares)

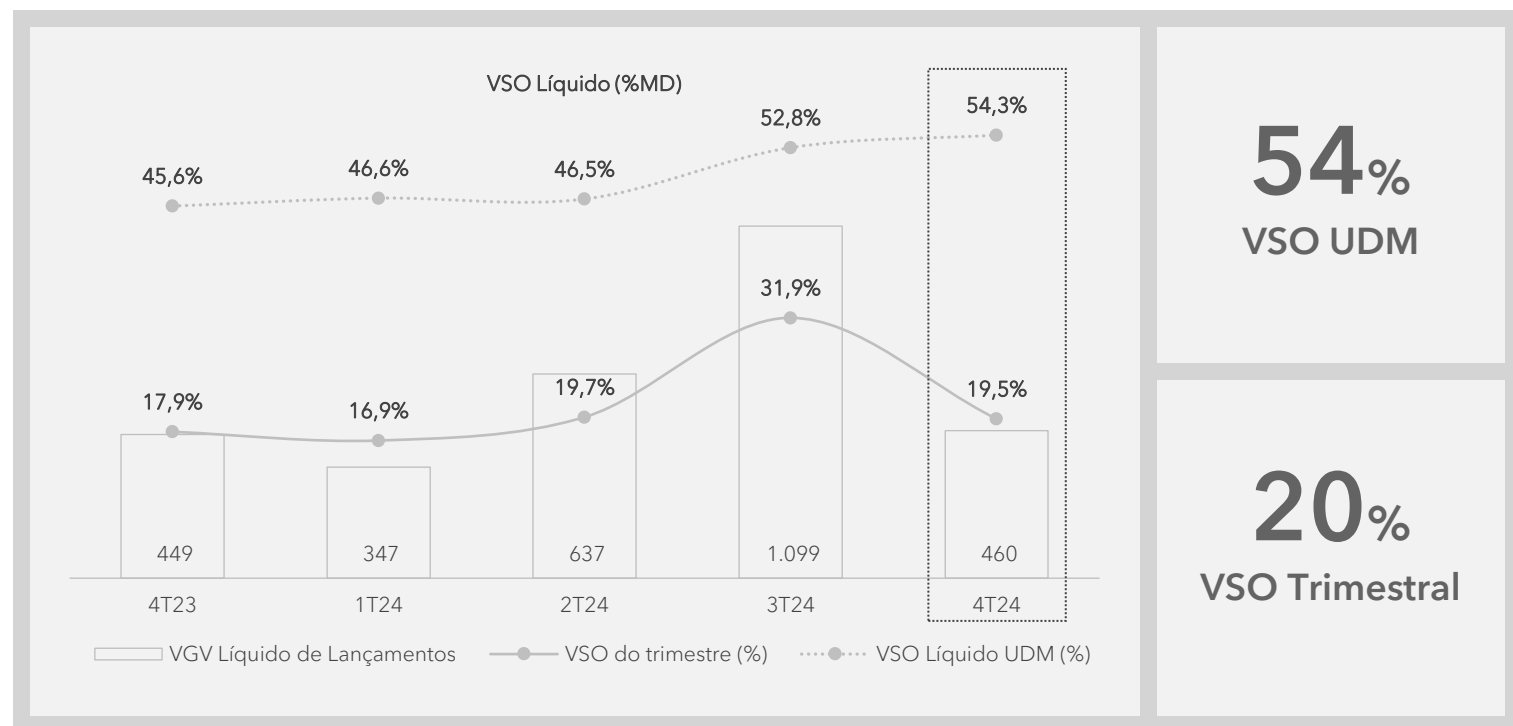
Total					Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	1.595	978.337	976.339	37,3%	616	346.717	748	501.895	231	127.727
Condomínios ¹	1.577	1.312.940	1.312.940	50,2%	868	1.007.297	709	305.643	-	-
Vendas Fechadas ²	302	326.135	326.135	12,5%	39	115.588	189	127.416	74	83.131
Total	3.474	2.617.412	2.615.414	100,0%	1.523	1.469.602	1.646	934.954	305	210.858

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

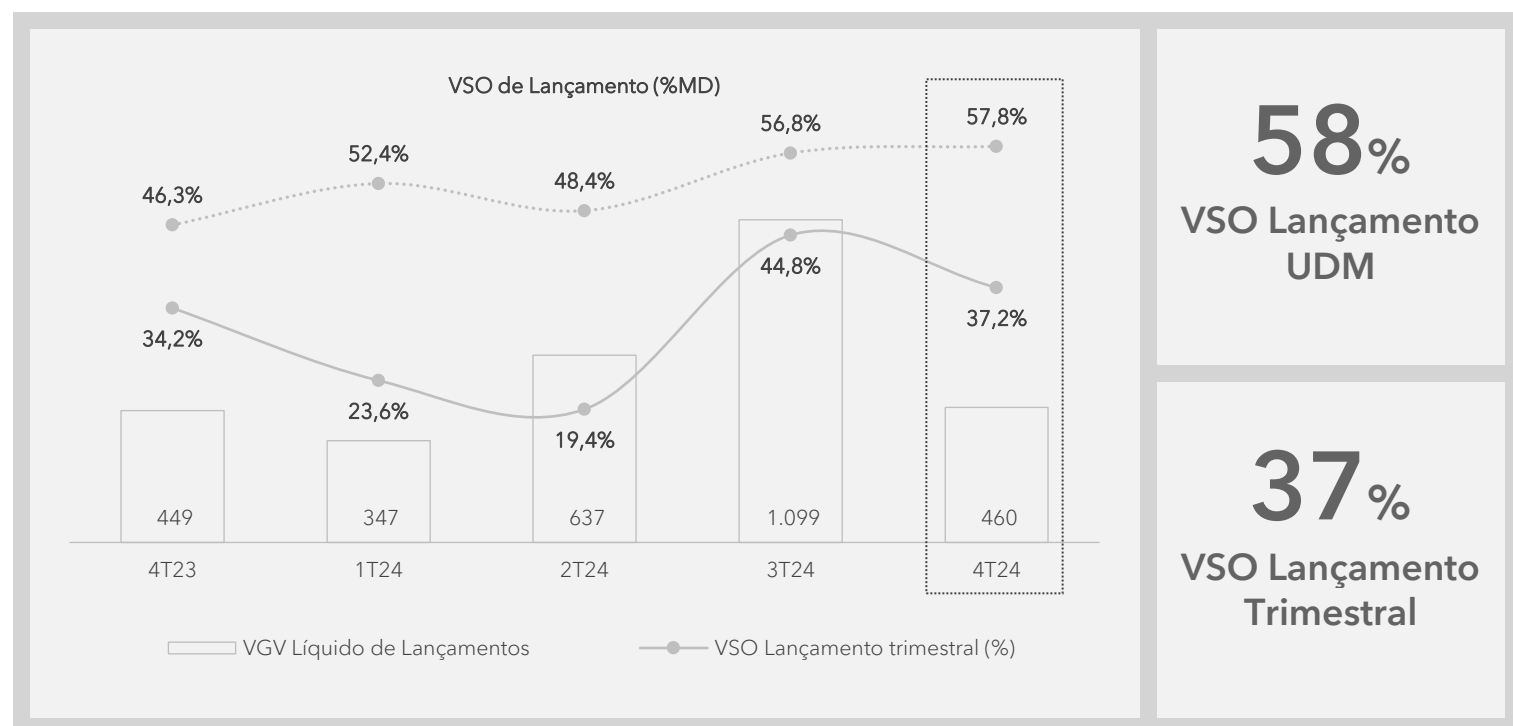
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 54,3%, um aumento de 8,7pp quando comparado ao 4T23 e de 1,5pp em relação aos 52,8% do 3T24. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 19,5%, aumento de 1,6pp em relação ao 4T23 e redução de 12,4pp em relação ao 3T24.



O VSO dos lançamentos (%MD) em 2024 foi de 57,8% e 37,2% no 4T24.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o ano com 2.961 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 2.207 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 108 milhões (4,9%) são de unidades concluídas e R\$ 2.099 milhões (95,1%) serão entregues entre os anos de 2025 e 2029.

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)
Alto Padrão	655	764.159	34,6%	64	118.658	545	598.021	46	47.480
Beach Class	986	694.766	31,5%	423	360.240	554	319.480	9	15.046
Mood	966	547.570	24,8%	461	300.993	505	246.577	-	-
Médio Padrão	353	200.140	9,1%	-	-	250	154.662	103	45.478
Comercial	1	182	0,0%	-	-	-	-	1	182
Total	2.961	2.206.817	100,0%	948	779.891	1.854	1.318.739	159	108.187

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

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 669 milhões (30,3%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 592 milhões (26,8%), Bahia com R\$ 334 milhões (15,1%), Rio Grande do Norte com R\$ 245 milhões (11,1%), Alagoas com R\$ 197 milhões (8,9%), Paraíba com R\$ 97 milhões (4,5%) e Sergipe com R\$ 73 milhões (3,3%).

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	906	668.748	30,3%	292	271.400	524	325.713	90	71.635
Ceará	837	592.271	26,8%	122	104.536	696	476.385	19	11.350
Bahia	373	333.936	15,1%	288	223.374	58	93.257	27	17.304
Rio Grande do Norte	316	244.917	11,1%	246	180.580	59	57.285	11	7.052
Alagoas	259	197.051	8,9%	-	-	247	196.205	12	846
Paraíba	154	96.464	4,5%	-	-	154	96.464	-	-
Sergipe	116	73.430	3,3%	-	-	116	73.430	-	-
Total	2.961	2.206.817	100,0%	948	779.891	1.854	1.318.739	159	108.187

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

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.139 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (51,6%), R\$ 954 milhões de Condomínio ainda não aderido (43,2%) e R\$ 114 milhões em Venda Fechada (5,2%).

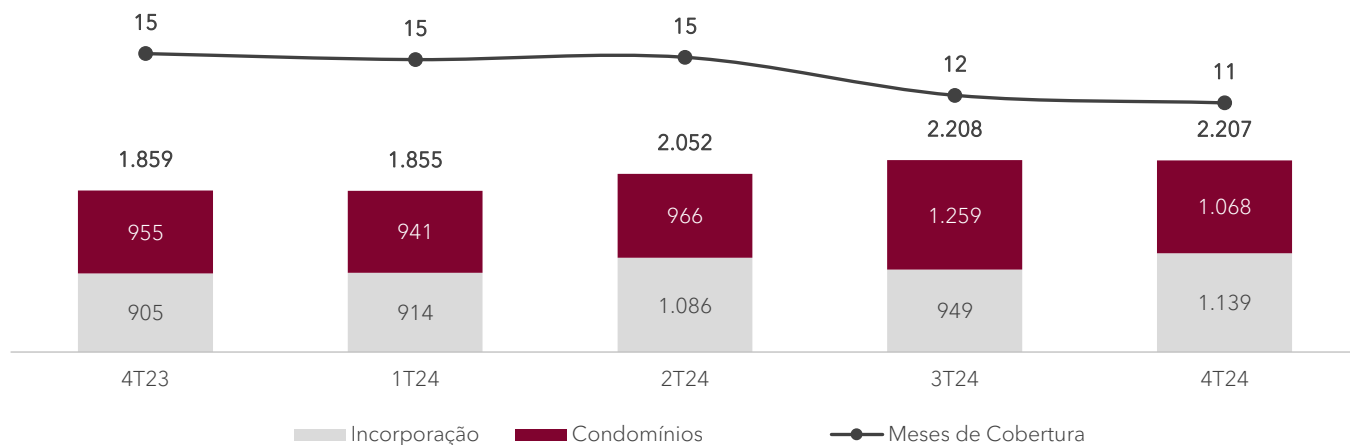
Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Incorporação	1.652	1.138.839	51,6%	461	300.993	1.064	782.324	127	55.522
Condomínios ²	1.238	953.627	43,2%	485	474.704	750	477.352	3	1.572
Vendas Fechadas ³	71	114.351	5,2%	2	4.194	40	59.063	29	51.094
Total	2.961	2.206.817	100,0%	948	779.891	1.854	1.318.739	159	108.187

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

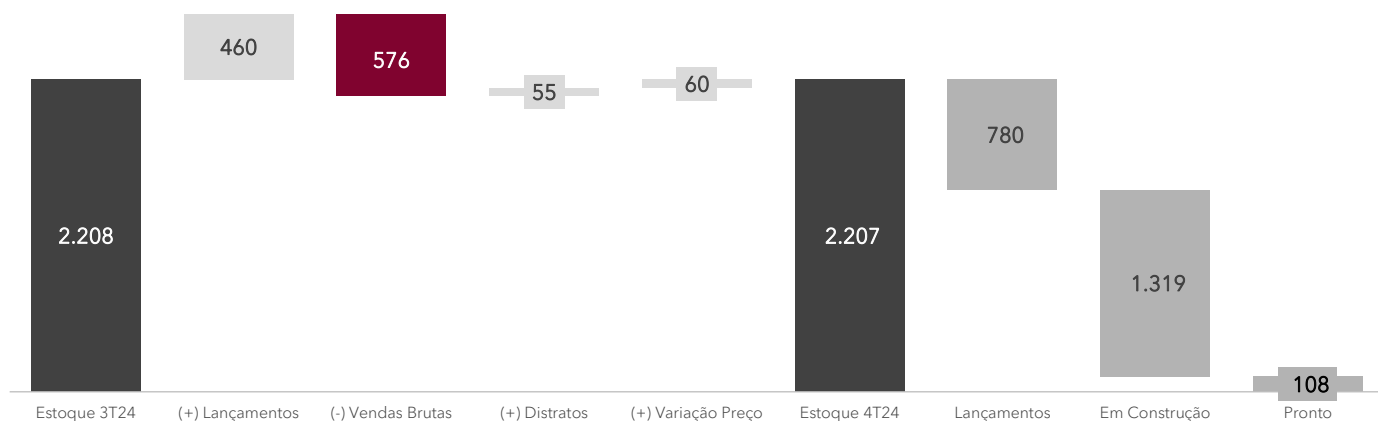
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

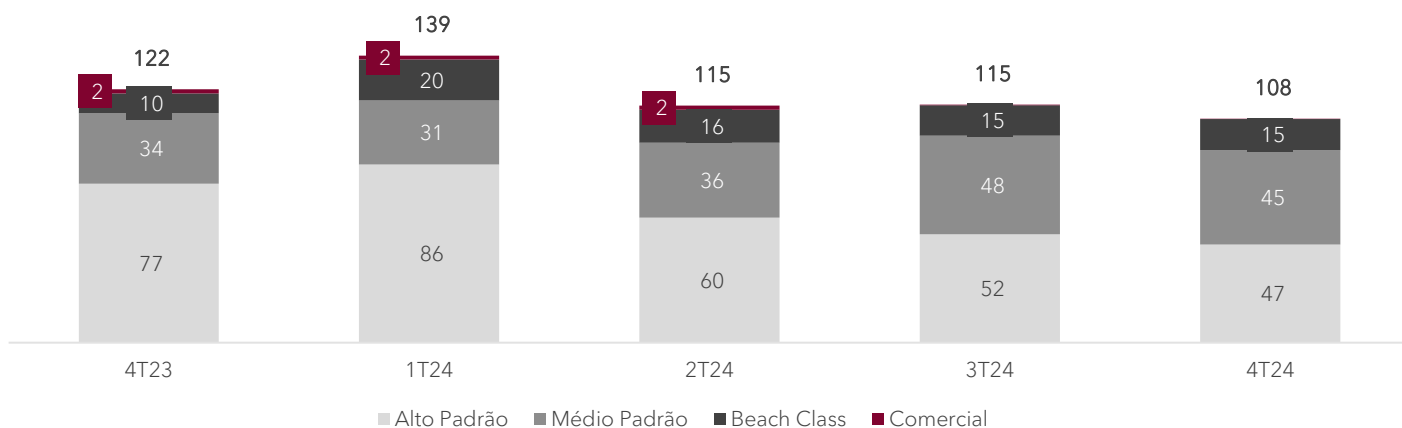
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 4T24
(R\$ em milhões)



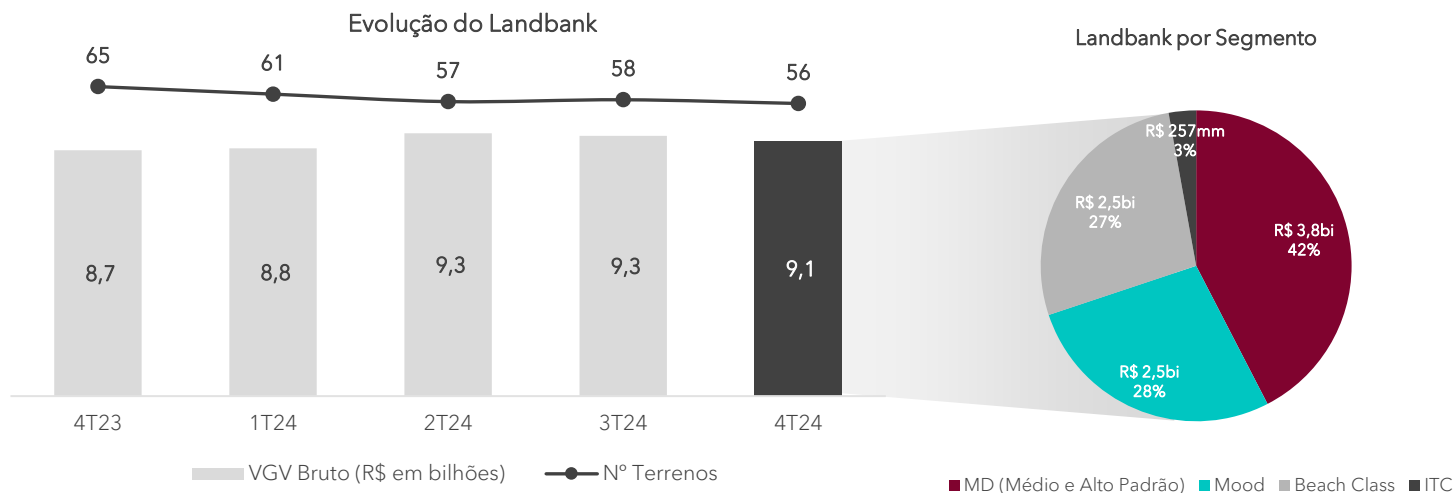
Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



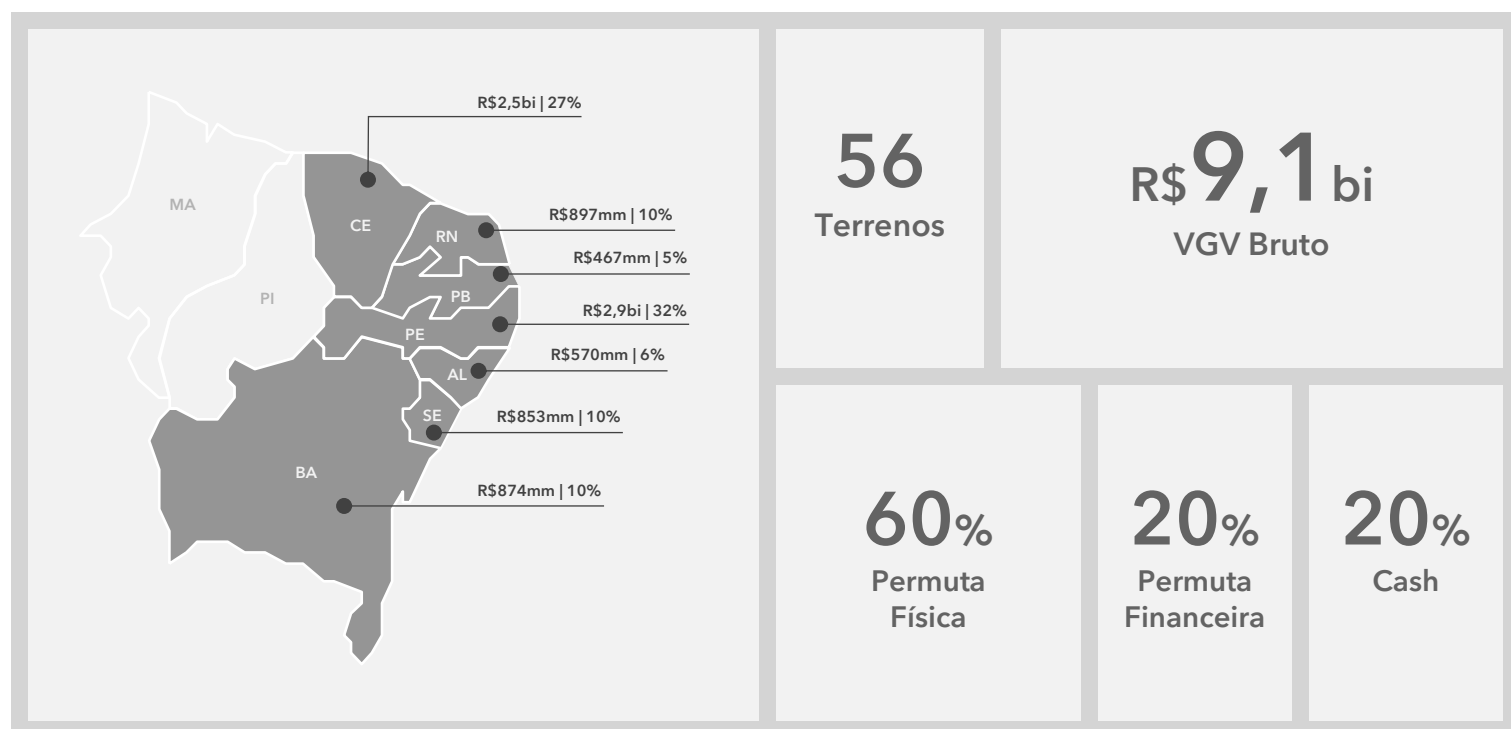
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

No 4T24, a Companhia adicionou 1 terreno ao seu *landbank*. Assim, encerrou o ano com 56 terrenos que, juntos, somam um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 9,1 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

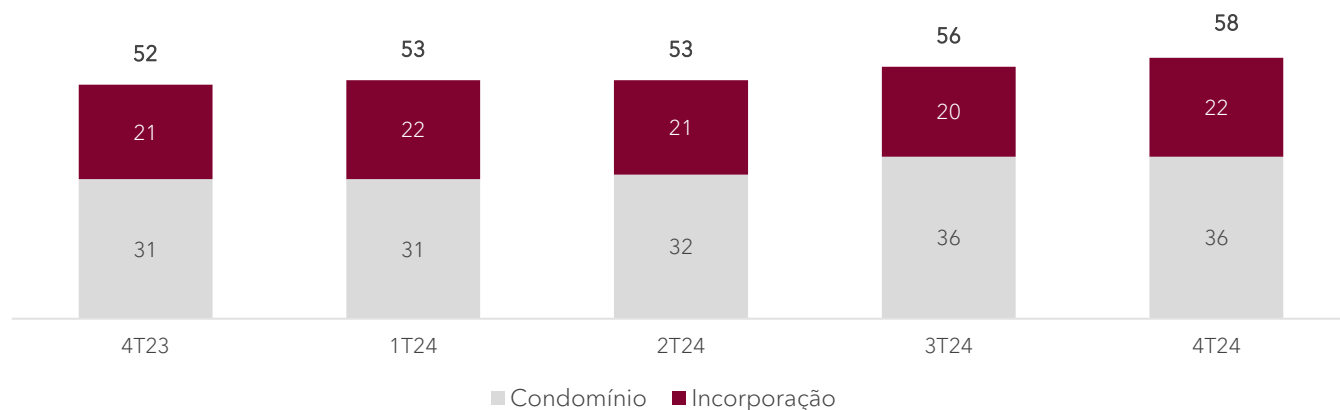


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

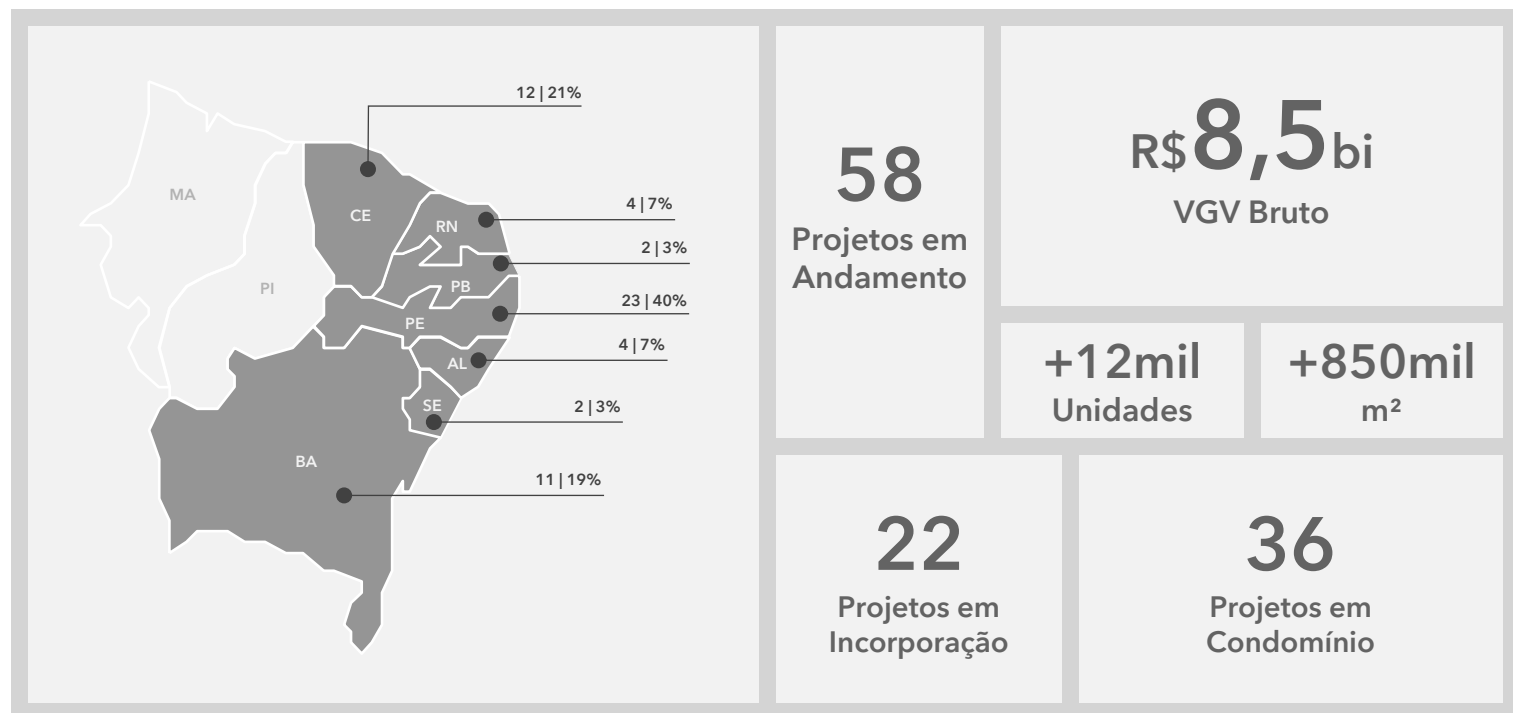
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 4T24 com 58 projetos em andamento, sendo 7 lançamentos e 51 canteiros em execução. Desses, 36 são em regime de Condomínio e 22 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 12.857 unidades, 856.258m² e R\$ 8.536 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento



Distribuição dos Projetos por Praça



Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o [Anexo VIII](#).

ENTREGAS

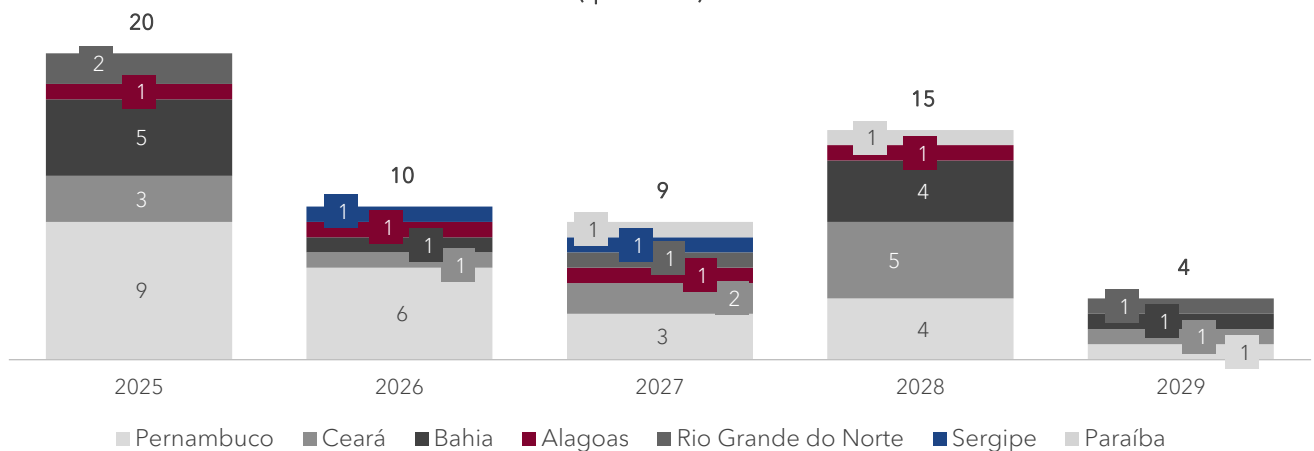
No 4T24 a Companhia entregou 1 projeto e encerrou 2024 com 8 empreendimentos entregues, totalizando um VGV Bruto de R\$ 1.099 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.067 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (2)				417	627	627	
Mirante do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	148	477	477	99%
Parque do Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	269	150	150	99%
2º Trimestre (4)				383	282	250	
Artiz Meireles	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	80	114	92	100%
La Vie	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	144	55	55	93%
Les Amis	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	75	42	42	95%
Dumare	Salvador/BA	Médio Padrão	Incorporação	84	71	61	99%
3º Trimestre (1)				380	120	120	
Jardino	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	380	120	120	97%
4º Trimestre (1)				160	70	70	
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	160	70	70	81%
Total (8)				1.340	1.099	1.067	

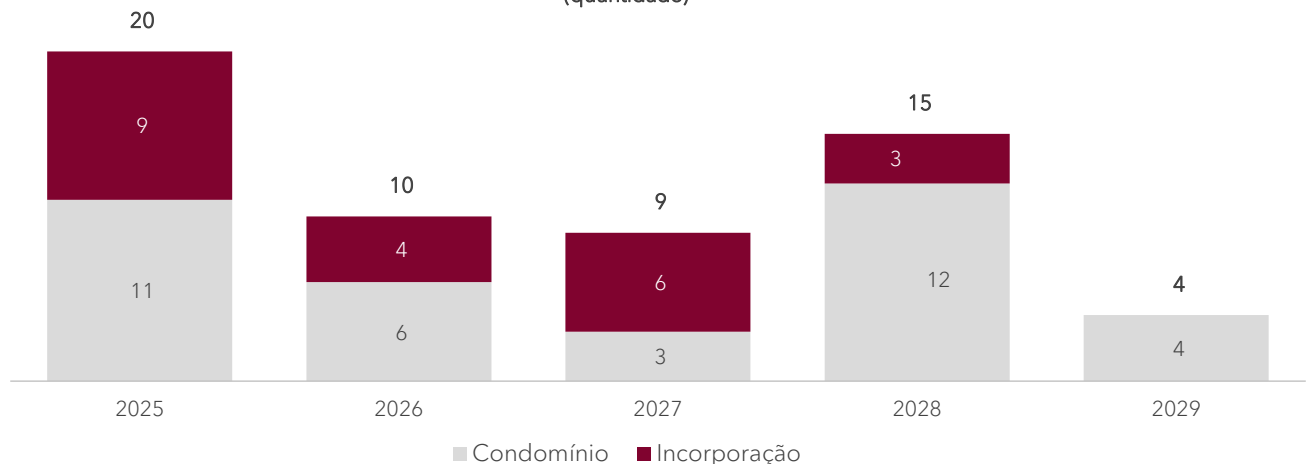
1. Em 31.12.2024

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 58 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região
(quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo
(quantidade)



DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 4T24, a Receita Líquida foi de R\$ 367,7 milhões, aumento de 30,0% quando comparada aos R\$ 282,9 milhões registrados no 4T23 e uma redução de 26,7% quando comparada aos R\$ 501,7 milhões no 3T24.

O aumento da receita em relação ao 4T23 pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição da Incorporação com o avanço físico gradual dos projetos deste modelo lançados nos últimos anos.

No 4T24, foi reconhecida a receita do Fee de Comercialização do Terreno do projeto Beach Class Manguinhos, lançado no 3T24.

No ano, a Receita Líquida foi de R\$ 1.570,0 milhões, aumento de 36,4% em relação aos R\$ 1.151,2 milhões de 2023.



Receita (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
Receita Bruta	424.702	307.260	38,2%	562.825	-24,5%	1.773.676	1.259.766	40,8%
Receita Bruta de Incorporação	284.645	195.152	45,9%	258.617	10,1%	1.031.225	775.903	32,9%
Receita Bruta de Condomínio	140.057	112.108	24,9%	304.208	-54,0%	742.451	483.863	53,4%
Receita Bruta de Venda Fechada	48.840	43.932	11,2%	32.275	51,3%	249.209	154.304	61,5%
Administração de obras	11.501	15.099	-23,8%	12.662	-9,2%	44.374	63.844	-30,5%
Taxa de adesão	15.462	22.054	-29,9%	72.745	-78,7%	118.482	61.266	93,4%
Fee de Comercialização do Terreno	64.254	31.023	107,1%	186.526	-65,6%	330.386	204.449	61,6%
Deduções	(56.997)	(24.348)	134,1%	(61.079)	-6,7%	(203.652)	(108.522)	87,7%
Deduções de Incorporação	(47.584)	(18.004)	164,3%	(40.890)	16,4%	(150.110)	(78.908)	90,2%
Cancelamento de vendas	(42.777)	(14.433)	196,4%	(36.468)	17,3%	(132.632)	(64.656)	105,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.807)	(3.571)	34,6%	(4.422)	8,7%	(17.478)	(14.252)	22,6%
Deduções de Condomínio	(9.413)	(6.344)	48,4%	(20.189)	-53,4%	(53.542)	(29.614)	80,8%
Cancelamento de vendas fechadas	(1.418)	(238)	495,8%	225	-730,2%	(7.378)	(5.239)	40,8%
Impostos sobre vendas e serviços	(7.995)	(6.106)	30,9%	(20.414)	-60,8%	(46.164)	(24.375)	89,4%
Receita Líquida	367.705	282.912	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.244	36,4%
Receita de Incorporação ¹	237.061	177.148	33,8%	217.727	8,9%	881.115	696.995	26,4%
Receita de Condomínio ²	130.644	105.764	23,5%	284.019	-54,0%	688.909	454.249	51,7%

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\$ 251,8 milhões, aumento de 38,2% em relação ao 4T23 e uma redução de 25,0% em relação ao 3T24. No ano, o custo total foi de R\$ 1.043,4 milhões, aumento de 38,9% em relação a 2023.

Custo (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
Custo Total	(251.768)	(182.147)	38,2%	(335.656)	-25,0%	(1.043.410)	(751.455)	38,9%
Incorporação	(165.955)	(131.646)	26,1%	(159.001)	4,4%	(641.416)	(517.657)	23,9%
Custos de Incorporação	(157.227)	(124.993)	25,8%	(152.876)	2,8%	(611.430)	(494.424)	23,7%
Encargos financeiros alocados ao custo	(8.728)	(6.653)	31,2%	(6.125)	42,5%	(29.986)	(23.233)	29,1%
Condomínio	(85.813)	(50.501)	69,9%	(176.655)	-51,4%	(401.994)	(233.798)	71,9%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

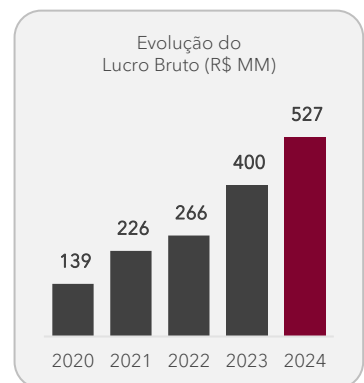
No 4T24, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 115,9 milhões, aumento de 15,1% comparado aos R\$ 100,8 milhões realizados no 4T23 e uma redução de 30,2% em relação aos R\$ 166,1 milhões do 3T24.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 31,5%, redução de 4,1pp em relação ao 4T23 e de 1,6pp em relação ao 3T24. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 33,9%, redução de 4,1pp em relação ao 4T23 e de 0,4pp em relação ao 3T24.

No período, a Margem Bruta do modelo de Incorporação seguiu apresentando evolução em relação aos trimestres anteriores, dado o incremento da participação dos projetos deste segmento lançados nos últimos anos no Lucro Bruto.

A redução da Margem Bruta do modelo de Condomínio em relação ao 4T23 e ao 3T24 pode ser explicada, principalmente, pelo formato de aquisição do terreno (envolvendo maior participação em dinheiro) referente a torna reconhecida no trimestre.

No ano, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 526,6 milhões, aumento de 31,7% em relação ao ano anterior. Já a Margem Bruta consolidada foi de 33,5%, redução de 1,2pp em relação ao ano de 2023.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
Incorporação	71.106	45.502	56,3%	58.726	21,1%	239.699	179.338	33,7%
Margem Bruta (%)	30,0%	25,7%	4,3pp	27,0%	3,0pp	27,2%	25,7%	1,5pp
Incorporação Ajustada ¹	79.834	52.155	53,1%	64.851	23,1%	269.685	202.571	33,1%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	33,7%	29,4%	4,3pp	29,8%	3,9pp	30,6%	29,1%	1,5pp
Condomínio	44.831	55.263	-18,9%	107.364	-58,2%	286.915	220.451	30,1%
Margem Bruta (%)	34,3%	52,3%	-18,0pp	37,8%	-3,5pp	41,6%	48,5%	-6,9pp
Lucro Bruto Consolidado	115.937	100.765	15,1%	166.090	-30,2%	526.614	399.789	31,7%
Margem Bruta (%)	31,5%	35,6%	-4,1pp	33,1%	-1,6pp	33,5%	34,7%	-1,2pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado ¹	124.665	107.418	16,1%	172.215	-27,6%	556.600	423.022	31,6%
Margem Bruta Ajustada (%)	33,9%	38,0%	-4,1pp	34,3%	-0,4pp	35,5%	36,7%	-1,2pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 36,0 milhões no 4T24, frente a R\$ 30,9 milhões no 4T23 e R\$ 47,2 milhões no 3T24. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 16,6% em relação ao 4T23 e recuaram 23,7% em relação ao 3T24.

As Despesas Comerciais representaram 6,2% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 0,8pp em relação ao 4T23 e um aumento de 1,8pp em relação ao 3T24.

No ano, as Despesas Comerciais representaram 5,5% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), redução de 0,9pp em relação ao ano de 2023.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Despesas com pessoal	(2.730)	(2.375)	14,9%	(2.582)	5,7%	(10.159)	(8.853)	14,8%
Manutenção de estoque	(1.105)	(1.094)	1,0%	(1.456)	-24,1%	(4.945)	(3.956)	25,0%
Propagandas e publicidades	(11.167)	(7.088)	57,5%	(9.943)	12,3%	(37.487)	(25.618)	46,3%
Comissão de corretagem	(15.188)	(15.492)	-2,0%	(26.671)	-43,1%	(68.192)	(48.811)	39,7%
Outras despesas comerciais	(5.792)	(4.812)	20,4%	(6.533)	-11,3%	(23.595)	(18.231)	29,4%
Total	(35.982)	(30.862)	16,6%	(47.185)	-23,7%	(144.378)	(105.469)	36,9%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	576.037	442.234	30,3%	1.080.532	-46,7%	2.615.414	1.643.058	59,2%
Desp. Comercial / Venda Bruta	6,2%	7,0%	-0,8pp	4,4%	1,8pp	5,5%	6,4%	-0,9pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 4T24, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 29,3 milhões, aumento de 19,0% em relação ao 4T23 e de 15,7% em relação ao 3T24.

O índice “Despesas Administrativas sobre Receita Líquida” no 4T24 foi de 8,0%, redução de 0,7pp em relação ao 4T23 e um aumento de 3,0pp em relação ao 3T24. Já no ano, o índice apresentou redução de 1,1pp em relação a 2023.

No período, o índice “Despesas Administrativas sobre Venda Bruta” foi de 5,1%, uma redução de 0,5pp em relação ao 4T23 e um aumento de 2,8pp em relação ao 3T24. No ano, o índice foi de 3,9%, redução de 1,4pp em relação a 2023.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Despesas com pessoal	(17.613)	(14.843)	18,7%	(16.887)	4,3%	(63.932)	(54.154)	18,1%
Serviços prestados	(7.748)	(5.544)	39,7%	(4.788)	61,8%	(22.102)	(18.057)	22,4%
Depreciação e amortização	(1.373)	(1.582)	-13,2%	(1.489)	-7,8%	(6.004)	(6.314)	-4,9%
Outras despesas	(2.543)	(2.638)	-3,6%	(2.141)	18,8%	(9.468)	(8.398)	12,7%
Total	(29.277)	(24.607)	19,0%	(25.305)	15,7%	(101.506)	(86.923)	16,8%
Receita Líquida	367.705	282.911	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.243	36,4%
Desp. Adm. / Receita Líquida	8,0%	8,7%	-0,7pp	5,0%	3,0pp	6,5%	7,6%	-1,1pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	576.037	442.234	30,3%	1.080.532	-46,7%	2.615.414	1.643.058	59,2%
Desp. Adm / Venda Bruta	5,1%	5,6%	-0,5pp	2,3%	2,8pp	3,9%	5,3%	-1,4pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 4T24 foi de R\$ 8,8 milhões negativos, frente aos R\$ 9,7 milhões negativos no 4T23 e R\$ 10,8 milhões negativos no 3T24.

No ano, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 32,9 milhões negativos, redução de 11,8% em relação a 2023.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	-	n.a.	-	n.a.	-	21	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.490)	(404)	269,0%	(2.171)	-31,4%	(5.963)	(4.312)	38,3%
Despesas com demandas judiciais	(7.181)	(11.024)	-34,9%	(5.909)	21,5%	(22.309)	(23.972)	-6,9%
Outras despesas	(146)	1.775	-108,2%	(2.696)	-94,6%	(4.638)	(9.068)	-48,9%
Total	(8.817)	(9.653)	-8,7%	(10.776)	-18,2%	(32.910)	(37.331)	-11,8%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 4T24 foi de R\$ 53,3 milhões, frente aos R\$ 45,4 milhões no 4T23 e R\$ 91,4 milhões no 3T24.

A margem EBITDA Ajustada foi de 14,5% no 4T24, frente a 16,0% no 4T23 e a 18,2% no 3T24, redução de 1,5pp e 3,7pp respectivamente.

No ano, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 288,5 milhões, aumento de 42,3% quando comparado ao ano anterior. Já a margem foi de 18,4%, crescimento de 0,8pp em relação ao ano de 2023.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Lucro líquido total	44.962	33.747	33,2%	89.030	-49,5%	251.054	155.617	61,3%
Imposto de renda e contribuição social (+)	9.290	9.834	-5,5%	12.032	-22,8%	38.991	37.585	3,7%
Resultado financeiro líquido (+)	(12.457)	(7.232)	72,2%	(18.201)	-31,6%	(42.096)	(21.356)	97,1%
Depreciação (+)	2.752	2.400	14,7%	2.440	12,8%	10.527	7.651	37,6%
Despesas não recorrentes (+)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	(21)	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	8.728	6.653	31,2%	6.125	42,5%	29.986	23.233	29,1%
Total do EBITDA Ajustado¹	53.275	45.402	17,3%	91.426	-41,7%	288.462	202.709	42,3%
Receita Líquida	367.705	282.911	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.243	36,4%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	14,5%	16,0%	-1,5pp	18,2%	-3,7pp	18,4%	17,6%	0,8pp

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

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 4T24 foi de R\$ 12,5 milhões, frente a R\$ 7,2 milhões no 4T23 e a R\$ 18,2 milhões no 3T24, um aumento de 72,2% quando comparado ao 4T23 e uma redução de 31,6% quando comparado ao 3T24.

No ano, o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$ 42,1 milhões, um aumento de 97,1% quando comparado ao ano de 2023.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
Receitas Financeiras	29.923	12.714	135,4%	31.841	-6,0%	86.820	46.814	85,5%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	9.635	6.773	42,3%	9.099	5,9%	30.750	23.246	32,3%
Multa, Juros e correções monetárias	19.952	5.775	245,5%	22.665	-12,0%	55.365	23.092	139,8%
Outras receitas financeiras	336	166	102,4%	77	336,4%	705	476	48,1%
Despesas Financeiras	(17.466)	(5.482)	218,6%	(13.640)	28,0%	(44.724)	(25.458)	75,7%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(8.237)	(1.604)	413,5%	(8.741)	-5,8%	(23.117)	(5.013)	361,1%
Descontos e correções monetárias	(6.465)	(3.057)	111,5%	(3.554)	81,9%	(15.385)	(18.294)	-15,9%
Comissões e taxas bancárias	(425)	(690)	-38,4%	(420)	1,2%	(1.987)	(2.335)	-14,9%
Outras despesas financeiras	(2.339)	(131)	1685,5%	(925)	152,9%	(4.235)	184	-2401,6%
Resultado financeiro líquido	12.457	7.232	72,2%	18.201	-31,6%	42.096	21.356	97,1%

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 4T24 foi de R\$ 9,3 milhões, frente a R\$ 9,8 milhões no 4T23 e a R\$ 12,0 milhões no 3T24, representando uma redução de 5,5% em relação ao 4T23 e de 22,8% em relação ao 3T24.

No ano, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 39,0 milhões, aumento de 3,7% quando comparado ao ano de 2023.

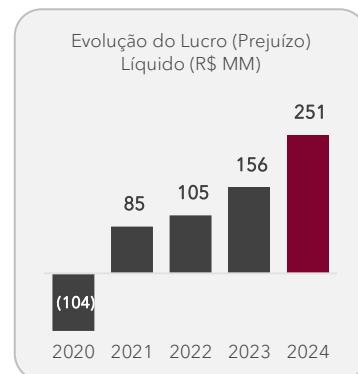
Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	4 T 2 4	4 T 2 3	Var. %	3 T 2 4	Var. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(9.290)	(9.834)	-5,5%	(12.032)	-22,8%	(38.991)	(37.585)	3,7%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 45,0 milhões. Assim, a Companhia acumulou **R\$ 251,1 milhões em 2024, aumento de 61,3%** em relação ao ano de 2023.

Já a Margem Líquida no 4T24 foi de 12,2%, aumento de 0,3pp em relação ao 4T23 e uma redução de 5,5pp em relação ao 3T24.

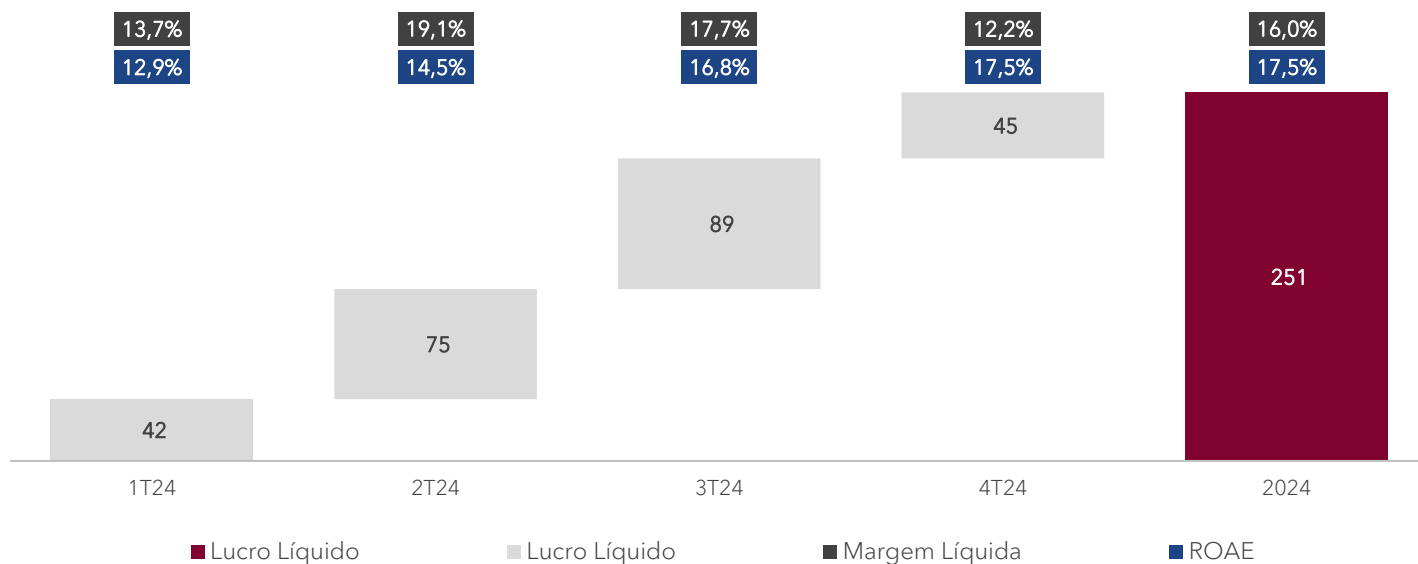
No ano, a **Margem Líquida foi de 16,0%**, crescimento de 2,5pp quando comparado ao ano de 2023.



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Lucro Líquido total	44.962	33.747	33,2%	89.030	-49,5%	251.054	155.617	61,3%
Receita Líquida	367.705	282.911	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.243	36,4%
Margem Líquida	12,2%	11,9%	0,3pp	17,7%	-5,5pp	16,0%	13,5%	2,5pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	0,54	0,40		1,06		2,99	1,84	

Considerando o Lucro Líquido obtido no ano, a MD apresentou um **ROAE de 17,5%, aumento de 0,7pp** em relação ao último trimestre.

Lucro Líquido UDM (R\$ MM)



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 285,8 milhões com uma margem associada de 33,6%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	849.975	785.938	8,1%
Compromissos com custos orçados a apropriar	564.209	520.118	8,5%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	285.766	265.820	7,5%
Margem a Apropriar (%)	33,6%	33,8%	-0,2pp

RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 4T24, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 289,9 milhões, redução de 3,5% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	289.892	300.534	-3,5%

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)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
Receita a Apropriar	156.766	154.652	1,4%
Custo a Incurrir	(113.233)	(111.597)	1,5%
Resultado a Incurrir	43.533	43.055	1,1%
Margem a Apropriar (%)	27,8%	27,8%	0,0pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 4T24 com R\$ 1.356,8 milhões em recebíveis, redução de 1,2% em relação aos R\$ 1.373,1 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
Unidades em construção	787.918	731.795	7,7%
Unidades construídas	206.345	229.087	-9,9%
Venda de terreno	407.929	425.504	-4,1%
Provisão de distrato	(42.069)	(29.316)	43,5%
Outras contas a receber	(3.331)	15.989	-120,8%
Total	1.356.792	1.373.059	-1,2%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	4 T 2 4
Circulante	659.962
Não-Circulante	696.830
Total	1.356.792

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 4T24 com Dívida Líquida de R\$ 106,8 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 7,0%, representando um aumento de 2,8pp em relação ao último trimestre.

O consumo de caixa foi de R\$ 42,5 milhões no período. Já nos últimos doze meses, o consumo de caixa foi de R\$ 70,2 milhões.

Considerando a distribuição de dividendos no mês de novembro no montante de R\$ 54,7 milhões, a geração de caixa (ex-dividendos) no trimestre foi de R\$ 12,2 milhões. Já no ano, o consumo de caixa (ex-dividendos) foi de R\$ 15,5 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
CRI e Debêntures	398.187	373.863	6,5%
Financiamentos SFH e SFI	113.225	105.825	7,0%
Dívida Bruta	511.412	479.688	6,6%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(331.069)	(316.870)	4,5%
Aplicações financeiras (-)	(73.540)	(98.496)	-25,3%
Disponibilidades de Caixa (-)	(404.609)	(415.366)	-2,6%
Dívida (Caixa) Líquido	106.803	64.322	66,0%
Patrimônio Líquido	1.536.068	1.549.683	-0,9%
Dívida Líquida / PL	7,0%	4,2%	2,8pp

No 4T24, o saldo devedor deduzindo os custos de transação foi de R\$ 511,4 milhões.

		Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	3T24	4T24	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos	Mais de 4 anos
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	1.210	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a + TR	25.553	25.700	-	-	20.950	4.749	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,91% a.a. + TR	2.503	682	171	512	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	3.044	-	-	-	-	-	-
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	20.451	31.109	-	17.755	13.354	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a + TR	191	7.014	-	7.014	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	3.801	10.230	-	9.172	1.058	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	6.842	7.588	-	7.588	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	1.796	3.133	-	-	1.741	1.393	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a + CDI	131.071	152.657	-	152.657	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% + CDI	97.638	97.924	-	-	32.641	32.641	32.641
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% + IPCA	145.154	147.606	-	-	49.202	49.202	49.202
Opea Securitizadora S/A ¹	3,00% a.a + CDI	40.434	27.768	-	-	-	27.768	-
Total		479.688	511.412	171	194.699	118.946	115.753	81.843

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

A Companhia encerrou o 4T24 com 1.096.048 ações em tesouraria, equivalentes a 1,3% do capital social.

No trimestre, a Companhia comunicou a ampliação do seu 3º programa de recompra de ações, aprovado pelo Conselho de Administração em 23 de dezembro de 2024, através do fato relevante arquivado nesta data.

Recompra de Ações	4 T 2 4	3 T 2 4	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	11.271	6.127	84,0%
Nº Ações em tesouraria	1.096.048	690.396	58,8%

EVENTO SUBSEQUENTE

DIVIDENDOS

Em reunião realizada em 18 de março de 2025, o Conselho de Administração aprovou, dentre outras matérias, a proposta de distribuição de Dividendos Adicionais no montante de R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais), correspondendo ao valor de aproximadamente R\$ 0,60 (sessenta centavos) por ação ordinária de emissão da Companhia, como forma de destinação de parte do lucro do exercício social da Companhia findo em 31 de dezembro de 2024.

A proposta de distribuição dos Dividendos Adicionais será submetida à deliberação da Assembleia Geral Ordinária da Companhia a ser realizada no dia 24 de abril de 2025.

Farão jus aos Dividendos, os titulares de ações da Companhia em 21 de maio de 2025, respeitadas as negociações realizadas até essa data, inclusive. As ações da Companhia passarão a ser negociadas ex-Dividendos na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) a partir de 22 maio de 2025.

O pagamento dos Dividendos será realizado em moeda corrente nacional em 30 de maio de 2025 e não haverá atualização monetária ou incidência de juros entre a data de declaração dos Dividendos e a data do efetivo pagamento dos Dividendos.

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)	4 T 2 4	3 T 2 4	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	331.069	316.870	4,5%
Aplicações Financeiras	73.540	98.496	-25,3%
Contas a Receber	659.962	665.309	-0,8%
Estoques	541.385	506.755	6,8%
Tributos a Recuperar	8.820	7.630	15,6%
Despesas Antecipadas	21.218	19.000	11,7%
Outros Ativos Circulantes	303.950	233.783	30,0%
Total do Ativo Circulante	1.939.944	1.847.843	5,0%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	696.830	707.750	-1,5%
Estoques	477.349	472.728	1,0%
Despesas Antecipadas	9.960	9.595	3,8%
Outros Ativos Não Circulantes	654.372	577.579	13,3%
Investimentos	85.201	85.231	0,0%
Propriedades para Investimento	208.687	208.687	0,0%
Imobilizado	71.272	68.583	3,9%
Intangível	4.554	4.611	-1,2%
Total do Ativo Não Circulante	2.208.225	2.134.764	3,4%
Total do Ativo	4.148.169	3.982.607	4,2%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	171	3.669	-95,3%
Obrigações Sociais e Tributárias	58.252	66.585	-12,5%
Fornecedores	184.092	118.995	54,7%
Partes Relacionadas	3.963	3.887	2,0%
Adiantamento de Clientes	458.997	396.357	15,8%
Tributos Diferidos	27.621	28.886	-4,4%
Provisões	5.250	4.896	7,2%
Outros Passivos Circulantes	48.875	58.983	-17,1%
Total do Passivo Circulante	787.221	682.258	15,4%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	511.241	476.019	7,4%
Tributos Diferidos	38.484	36.898	4,3%
Adiantamento de Clientes	1.152.309	1.086.394	6,1%
Obrigações Sociais e Tributárias	1.134	1.161	-2,3%
Outros Passivos Não Circulantes	121.712	150.194	-19,0%
Total do Passivo Não Circulante	1.824.880	1.750.666	4,2%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.298.701	1.303.845	-0,4%
Reserva de Capital	30.555	29.311	4,2%
Reserva de Lucro	118.051	-	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	127.678	-100,0%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	92.973	92.973	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(4.212)	(4.124)	2,1%
Total do Patrimônio Líquido	1.536.068	1.549.683	-0,9%
Total do Passivo	2.612.101	2.432.924	7,4%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.148.169	3.982.607	4,2%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	4T24	4T23	Var. %	3T24	Var. %	2024	2023	Var. %
Receita Líquida	367.705	282.911	30,0%	501.746	-26,7%	1.570.024	1.151.243	36,4%
Custo de Unidades Vendidas	(251.768)	(182.146)	38,2%	(335.656)	-25,0%	(1.043.410)	(751.454)	38,9%
Lucro Bruto	115.937	100.765	15,1%	166.090	-30,2%	526.614	399.789	31,7%
Margem Bruta	31,5%	35,6%	-4,1pp	33,1%	-1,6pp	33,5%	34,7%	-1,2pp
Despesas Com Vendas	(35.982)	(30.862)	16,6%	(47.185)	-23,7%	(144.378)	(105.469)	36,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(29.277)	(24.607)	19,0%	(25.305)	15,7%	(101.506)	(86.923)	16,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8.817)	(9.653)	-8,7%	(10.776)	-18,2%	(32.910)	(37.331)	-11,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(66)	706	n.a.	37	n.a.	129	1.780	-92,8%
Lucro Operacional	41.795	36.349	15,0%	82.861	-49,6%	247.949	171.846	44,3%
Margem Operacional	11,4%	12,8%	-1,4pp	16,5%	-5,1pp	15,8%	14,9%	0,9pp
Receitas Financeiras	29.923	12.714	135,4%	31.841	-6,0%	86.820	46.814	85,5%
Despesas Financeiras	(17.466)	(5.482)	218,6%	(13.640)	28,0%	(44.724)	(25.458)	75,7%
Resultado Financeiro Líquido	12.457	7.232	72,2%	18.201	-31,6%	42.096	21.356	97,1%
Lucro Antes do Imposto	54.252	43.581	24,5%	101.062	-46,3%	290.045	193.202	50,1%
Imposto CS e IR - Corrente	(9.171)	(9.165)	0,1%	(6.737)	36,1%	(31.508)	(31.899)	-1,2%
Imposto CS e IR - Diferido	(119)	(669)	-82,2%	(5.295)	-97,8%	(7.483)	(5.686)	31,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-9.290	-9.834	-5,5%	-12.032	-22,8%	-38.991	-37.585	3,7%
Lucro / Prejuízo do Exercício	44.962	33.747	33,2%	89.030	-49,5%	251.054	155.617	61,3%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(88)	29	n.a.	(130)	-32,3%	(440)	(221)	99,1%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	45.050	33.718	33,6%	89.160	-49,5%	251.494	155.838	61,4%
Margem Líquida	12,2%	11,9%	0,3pp	17,7%	-5,5pp	16,0%	13,5%	2,5pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	4T24	3T24
Lucro (Prejuízo) do Período	44.962	89.030
Ajustes para Reconciliar Os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	321	11.586
Depreciação e Amortização	2.752	2.440
Resultado de Equivalência Patrimonial	66	(37)
Despesas Financeiras	8.236	8.742
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	14.175	2.806
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	(11.578)	(1.294)
Ajuste a Valor Presente	(993)	(982)
Provisão para Garantia	1.455	1.493
Provisão para Contingências	881	(1.418)
Apropriação Plano de Ações	1.244	1.362
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	3.085	(191.169)
Imóveis a Comercializar	(12.466)	101.020
Tributos a Recuperar	(1.190)	716
Despesas Antecipadas	(2.583)	(1.591)
Depósitos Judiciais	258	47
Outros Créditos	72.221	(75.483)
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	2.041	814
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	74.788	(13.320)
Obrigações Sociais e Tributárias	(1.527)	25.629
Adiantamento de Clientes	(96.581)	71.697
Rescisões de Clientes	1.510	(904)
Outras Contas a Pagar	(53.486)	12.115
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(6.833)	(7.008)
Pagamento de Juros	(15.095)	(14.121)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	25.663	22.170
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aplicações financeiras	53.242	(72.107)
Aquisição de títulos financeiros	(227.292)	-
Resgate de títulos financeiros	199.006	-
Redução de capital em investidas	2.429	-
Aquisição de bens do imobilizado	(5.113)	(3.705)
Aquisição de bens do intangível	(271)	(1.137)
Aumento de capital em investidas	(492)	-
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	21.509	(76.949)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	(1.939)	1.015
Amortização	(45.831)	(153.169)
Liberações	74.618	311.498
Recompra de Ações	(5.144)	(2.506)
Dividendos pagos	(54.677)	-
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(32.973)	156.838
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	14.199	102.058
No Início do Exercício	316.870	214.811
No Fim do Exercício	331.069	316.869

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Parque Rio Branco	3T20	CE	Médio Padrão	85%	90%	96%	98%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Meet Aldeota	3T20	CE	Alto Padrão	85%	89%	89%	91%	94%	100%	100%	100%	100%	100%
Orquidário	4T20	BA	Médio Padrão	86%	86%	86%	89%	90%	100%	100%	100%	100%	100%
Olhar das Dunas	1T21	RN	Alto Padrão	93%	93%	91%	93%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	96%	96%	96%	97%	97%	85%	94%	99%	100%	100%
La Vie	2T21	PE	Médio Padrão	79%	81%	88%	93%	93%	90%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	91%	93%	93%	95%	95%	92%	99%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3T21	CE	Beach Class	99%	100%	100%	100%	100%	61%	74%	83%	88%	97%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	72%	75%	76%	80%	81%	83%	94%	99%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	100%	100%	100%	100%	35%	40%	49%	60%	70%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	98%	98%	99%	99%	99%	42%	52%	63%	73%	81%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	54%	55%	63%	67%	78%	75%	85%	92%	98%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	52%	58%	64%	66%	68%	38%	46%	54%	63%	69%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	34%	35%	34%	37%	47%	57%	68%	80%	91%	98%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	89%	92%	95%	95%	98%	33%	43%	53%	64%	76%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	58%	59%	64%	67%	69%	35%	37%	40%	43%	48%
Arborê	4T22	CE	Mood	71%	74%	80%	83%	86%	54%	65%	77%	88%	95%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	24%	39%	45%	54%	56%	25%	29%	37%	48%	58%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	31%	38%	46%	52%	58%	24%	28%	32%	37%	43%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	38%	53%	63%	74%	80%	20%	23%	27%	31%	37%
Miraflor	2T23	CE	Mood	26%	45%	62%	73%	79%	22%	24%	30%	37%	49%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	36%	49%	67%	81%	90%	13%	20%	34%	48%	68%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	n.a.	60%	55%	64%	82%	n.a.	76%	88%	92%	97%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	n.a.	9%	16%	26%	36%	n.a.	19%	20%	21%	23%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	45%	59%	67%	n.a.	n.a.	18%	18%	19%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	n.a.	n.a.	7%	12%	15%	n.a.	n.a.	22%	23%	30%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	n.a.	n.a.	11%	28%	34%	n.a.	n.a.	12%	13%	13%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	33%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	13%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	19%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	12%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	55%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	22%
Incorporação (30)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	4T24
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	404.609
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(511.412)
Endividamento Líquido (A)	(106.803)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	1.398.861
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	858.317
Adiantamento de Clientes	(111.210)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(85.839)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(569.257)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	1.490.872
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.253.190
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(50.128)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(406.879)
Estoque Líquido (C)	796.184
Estoque de Terrenos On-Balance	1.606.440
Dívida de Terrenos On-Balance	(678.714)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(937.637)
Terrenos (D)	(9.911)
Participação De Minoritários (E)	(4.212)
Outros Ativos	324.511
Outros Passivos	(268.311)
Outros Ativos (Passivos) (F)	56.200
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.222.329

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 Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	1	182
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	3	1.169
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T20	Residência	2	372
2015	Via Parque	PE	Alto Padrão	Condomínio	100%	1T12	Residência	1	1.200
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	13	2.225
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	983
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T22	Residência	2	5.435
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	1T23	Residência	14	21.342
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T23	Residência	4	5.228
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	1T24	Residência	1	3.432
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T24	Loja	1	9.102
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T24	Residência	2	973
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Residência	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Condomínio	64%	3T25	Residência	3	3.906
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	64%	3T25	Residência	12	16.215
2020	Parque Rio Branco	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T22	Residência	1	552
2020	Meet Aldeota	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T23	Residência	3	3.924
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T23	Residência	19	11.400
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Condomínio	59%	3T25	Residência	1	2.719
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	59%	3T25	Residência	5	19.283
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	66%	3T25	Residência	1	1.992
2021	Olhar das Dunas	RN	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T23	Residência	6	3.201
2021	Dumare	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	1	1.170
2021	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	2T24	Residência	2	1.577
2021	La Vie	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	10	5.155
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	5	3.851
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	14	6.692
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	30	14.790
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Condomínio	62%	2T25	Residência	2	1.246
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condomínio	44%	1T26	Residência	9	10.026
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	46%	3T27	Residência	21	28.924
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	46%	3T27	Residência	5	7.481
2022	Arborê	CE	Mood	Incorporação	96%	1T25	Residência	43	19.417
2022	Platz	CE	Alto Padrão	Incorporação	99%	1T25	Residência	33	34.417
2022	Florata	RN	Alto Padrão	Incorporação	95%	2T25	Residência	44	49.425
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	62%	3T25	Residência	2	1.651
2022	Lanai	AL	Alto Padrão	Incorporação	47%	4T25	Residência	87	82.144
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	28%	2T26	Residência	45	28.419
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	28%	2T26	Residência	7	5.437
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	64%	3T26	Residência	4	3.270
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	22%	1T27	Residência	34	102.147
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	19%	4T27	Residência	31	34.358
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	19%	4T27	Residência	2	1.928
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	18%	1T28	Residência	110	51.687
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	18%	1T28	Residência	1	440
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	98%	1T25	Residência	23	11.551
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	60%	4T25	Residência	15	7.860
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	23%	1T26	Residência	34	17.330
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	43%	2T26	Residência	40	41.476
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	32%	4T26	Residência	63	29.423
2023	Condomínio Unique	CE	Beach Class	Condomínio	0%	1T27	Residência	79	48.909
2023	Condomínio Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	0%	1T27	Residência	4	3.494
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	25%	3T27	Residência	56	63.651
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	8%	2T28	Residência	15	32.800
2023	Porto Das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	9%	2T28	Residência	101	68.099
2023	Porto Das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	9%	2T28	Residência	2	1.556
2023	Ayme Boa Viagem	PE	Alto Padrão	Condomínio	10%	3T28	Residência	8	13.229
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	0%	3T28	Residência	162	67.220
2023	Concept João Farinha	PE	Médio Padrão	Condomínio	0%	3T28	Residência	25	14.427
2023	Concept Joao Pessoa	PB	Alto Padrão	Condomínio	9%	3T28	Residência	98	32.812
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	0%	1T27	Residência	220	96.438
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	4%	2T27	Residência	126	96.730
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	197	102.230
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	0%	4T27	Residência	73	31.939
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	0%	4T27	Armário	3	15
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	0%	1T28	Residência	157	134.534
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	0%	3T28	Residência	107	64.229
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	0%	3T28	Residência	164	93.438
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Loja	1	2.456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Residência	10	5.809
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T28	Residência	29	30.305
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	0%	4T28	Residência	1	1.237
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	0%	1T29	Residência	47	74.156
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Venda Fechada	0%	1T29	Residência	2	4.194
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Residência	292	271.400
2024	Casa Mauá	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T29	Residência	15	40.307
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Sala	115	75.975
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Residência	16	12.865
Total								2.961	2.206.817

[Voltar](#)

ANEXO VII - TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGv Bruto (R\$ MM)	VGv Líquido ex-permuta (R\$ MM)	% Permuta Física	% Permuta Financeira	% Cash
Terreno 1	AL	ago/21	Mood	15.774	262	110	98	11,0%	0,0%	0,3%
Terreno 2	AL	ago/21	Beach Class	9.927	240	109	90	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 3	AL	ago/21	Alto Padrão	8.278	80	99	82	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 4	AL	ago/23	Mood	18.746	316	127	116	9,1%	0,0%	2,4%
Terreno 5	AL	set/24	Beach Class	9.894	240	123	99	20,0%	0,0%	0,0%
Terreno 6	BA	dez/19	Alto Padrão	10.706	68	161	161	0,0%	0,0%	14,3%
Terreno 7	BA	dez/19	Beach Class	19.277	438	347	347	0,0%	0,0%	19,6%
Terreno 8	BA	jun/23	Alto Padrão	10.199	60	112	97	13,3%	0,0%	2,2%
Terreno 9	BA	dez/23	Alto Padrão	9.625	112	121	114	6,4%	0,0%	6,3%
Terreno 10	BA	jun/24	Mood	16.898	270	135	129	4,3%	0,0%	3,9%
Terreno 11	CE	mai/23	Mood	14.978	236	105	105	0,0%	14,3%	0,2%
Terreno 12	CE	mai/23	Mood	28.010	474	196	168	14,5%	0,0%	0,3%
Terreno 13	CE	jul/23	Mood	26.959	450	197	197	0,0%	16,0%	1,4%
Terreno 14	CE	mar/24	Alto Padrão	21.540	120	280	280	0,0%	22,8%	4,5%
Terreno 15	CE	mar/24	Alto Padrão	28.800	90	605	336	44,4%	0,0%	0,0%
Terreno 16	CE	abr/24	Beach Class	24.289	644	437	437	0,0%	0,0%	33,6%
Terreno 17	CE	mai/24	Mood	17.528	300	126	126	0,0%	11,0%	1,0%
Terreno 18	CE	jun/24	Mood	14.523	236	107	107	0,0%	14,5%	0,6%
Terreno 19	CE	set/24	Mood	25.295	318	205	205	0,0%	14,5%	0,2%
Terreno 20	CE	set/24	Mood	27.117	450	210	210	0,0%	14,5%	0,3%
Terreno 21	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	160	131	17,9%	0,0%	2,0%
Terreno 22	PB	jul/22	Alto Padrão	10.520	100	103	88	14,9%	0,0%	0,8%
Terreno 23	PB	dez/23	Mood	10.445	174	65	65	0,0%	12,0%	0,0%
Terreno 24	PB	jul/23	Beach Class	14.646	354	148	130	12,0%	0,0%	0,0%
Terreno 25	PE	jun/08	Alto Padrão	39.906	242	519	405	22,0%	0,0%	3,9%
Terreno 26	PE	jun/08	Alto Padrão	20.357	135	144	106	26,4%	0,0%	3,8%
Terreno 27	PE	jun/08	Alto Padrão	26.243	532	310	244	21,2%	0,0%	3,8%
Terreno 28	PE	jun/08	Comercial	39.613	562	257	212	17,5%	0,0%	3,9%
Terreno 29	PE	mar/22	Alto Padrão	10.180	90	153	138	10,0%	0,0%	10,2%
Terreno 30	PE	jul/22	Alto Padrão	13.791	124	165	129	22,1%	0,0%	0,3%
Terreno 31	PE	abr/23	Mood	32.567	528	228	185	18,8%	0,0%	0,6%
Terreno 32	PE	dez/23	Alto Padrão	6.798	35	109	97	11,2%	0,0%	16,5%
Terreno 33	PE	jun/24	Beach Class	22.110	327	346	253	27,0%	0,0%	0,0%
Terreno 34	PE	mai/24	Beach Class	16.500	528	168	136	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 35	PE	mai/24	Beach Class	23.040	384	245	199	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 36	PE	dez/24	Beach Class	21.981	601	283	205	27,5%	0,0%	0,0%
Terreno 37	RN	mar/22	Mood	21.359	384	112	112	0,0%	11,0%	0,4%
Terreno 38	RN	mar/22	Mood	20.250	389	111	111	0,0%	11,0%	0,4%
Terreno 39	RN	mar/22	Mood	28.250	543	155	155	0,0%	11,0%	0,3%
Terreno 40	RN	mar/22	Mood	15.000	288	83	83	0,0%	11,0%	0,5%
Terreno 41	RN	mar/22	Mood	24.375	469	134	134	0,0%	11,0%	0,3%
Terreno 42	RN	mar/22	Mood	16.875	325	84	84	0,0%	11,0%	0,5%
Terreno 43	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67	17,9%	0,0%	1,3%
Terreno 44	RN	nov/23	Beach Class	6.652	176	67	57	14,3%	0,0%	1,4%
Terreno 45	RN	dez/23	Beach Class	7.353	130	70	59	15,0%	0,0%	0,2%
Terreno 46	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 47	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 48	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 49	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 50	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 51	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 52	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 53	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 54	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 55	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 56	SE	set/24	Beach Class	13.108	288	131	118	10,2%	0,0%	1,5%
56 Terrenos				926.762	14.478	9.071	7.930			

[Voltar](#)

ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 4T24 (3)				745	478	460	56.731
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
Lançamentos 3T24 (4)				1.267	1.321	1.099	100.845
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	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	45.757
Em Execução (51)				10.845	6.737	5.691	698.682
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	18.448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Médio Padrão	Incorporação	270	104	88	11.171
Mansão Bahia	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
Venice João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9.474
Flow Boa Viagem	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	172	73	33	7.926
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13.575
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	10.201
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
Miraflor	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	125	125	18.078
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
Casa Jardins	Aracaju/SE	Alto Padrão	Incorporação	108	109	93	12.123
Arborê	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	120	120	17.976
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 Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	10.953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32.779
Platz	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	147	136	136	17.073
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31.168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	11.343
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90	11.570
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
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	6.483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14.183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	138	9.225
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	50	5.948
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123	12.318
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10.713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10.352
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	84	58	45	7.764
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10.633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12.716
Beach Class Summer Residence	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	402	107	88	15.033
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11.256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8.955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (58)				12.857	8.536	7.250	856.258

[Voltar](#)

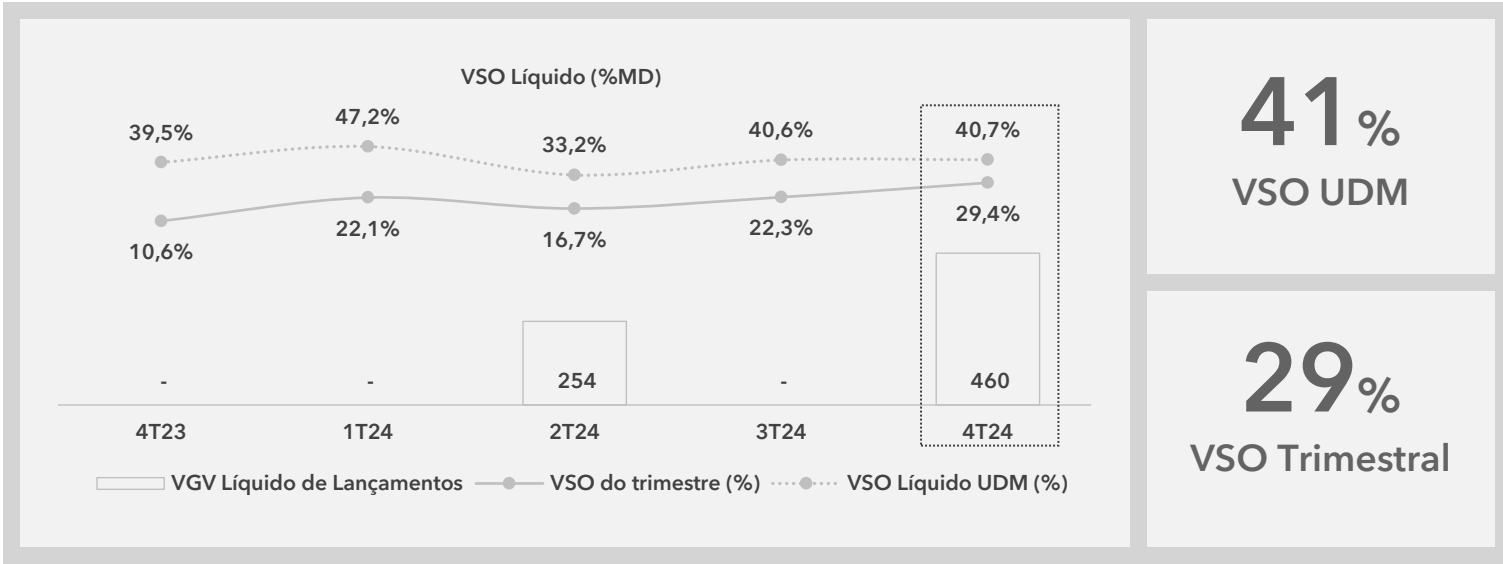
ANEXO IX - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

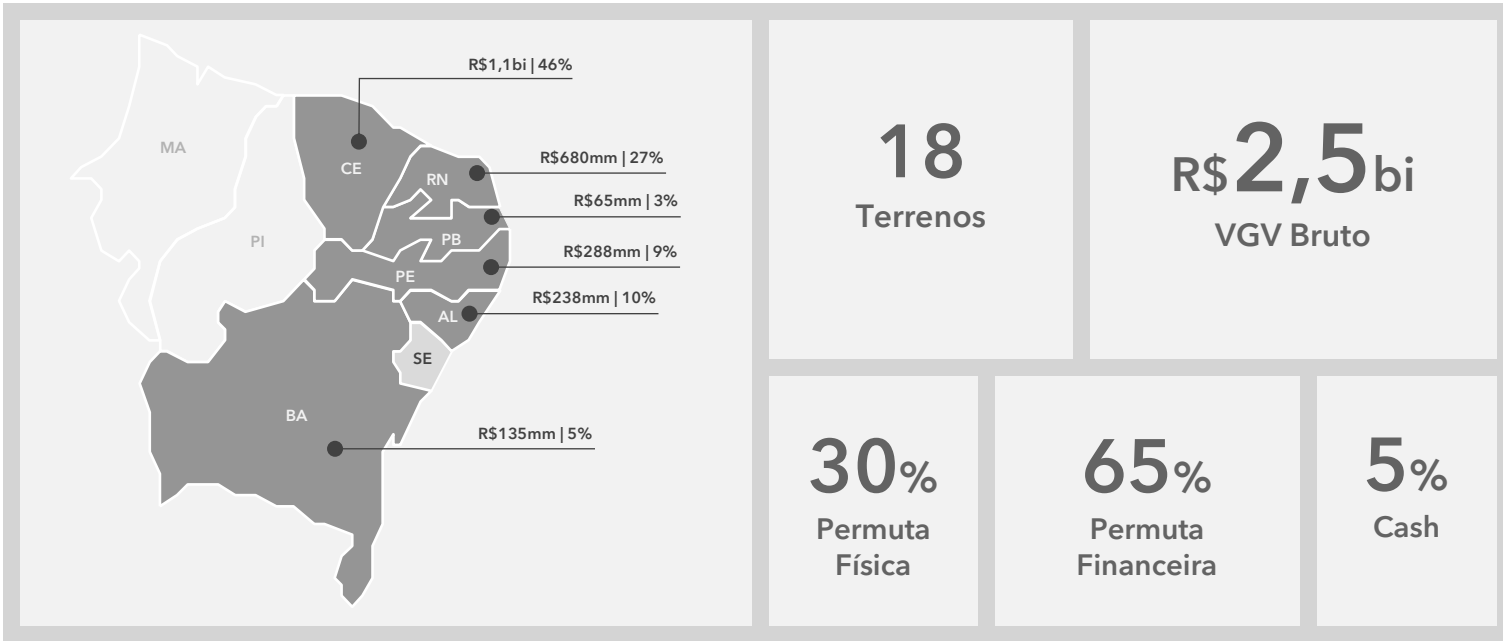
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	102	120	nov/22	86%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	79%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	90%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	15%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	34%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	19%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	55%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	33%
Total (8)		2.072	1.055	1.021		

1. Em 31.12.2024

VSO



TERRENOS



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 a 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\$250 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.



INFINITY SALVADOR | BA

EARNINGS

RELEASE

4Q24

WEBCAST IN
PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into english

03.20.25

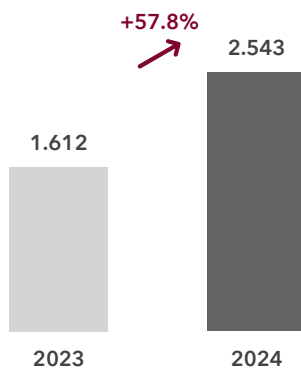
THURSDAY

09:00 a.m. | US-EST
10:00 a.m. | BRT

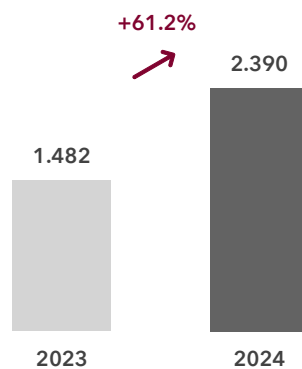
Recife, March 19th, 2025 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating over 40 years in the region, presents its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24). The operating and financial information 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\$251MN WITH NET MARGIN OF 16% IN 2024 AND ROAE OF 18%
SUBSEQUENT EVENT: ADDITIONAL DIVIDENDS OF R\$50MN (~R\$0.60 PER SHARE) APPROVED**

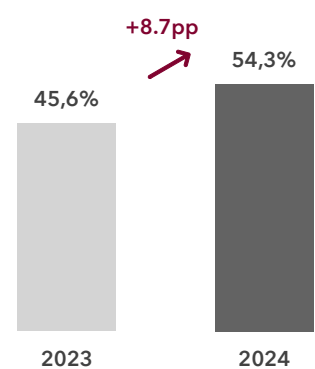
Net Launches %MD (R\$ MN)



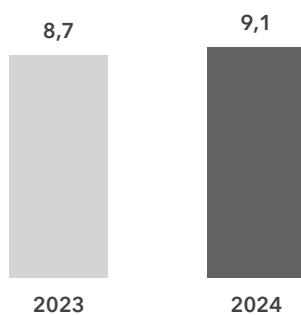
Net Sales %MD (R\$ MN)



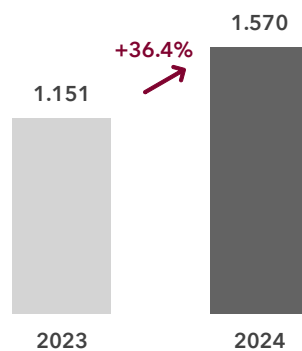
Net SoS %MD



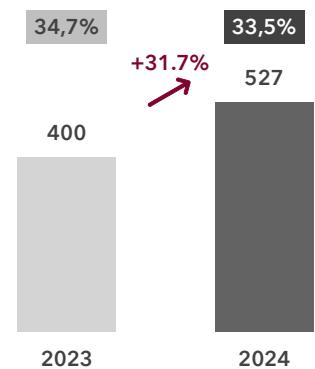
Landbank Gross PSV (R\$ BN)



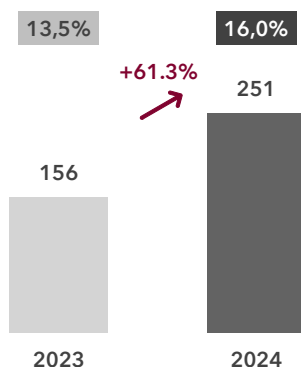
Net Revenue (R\$ MN)



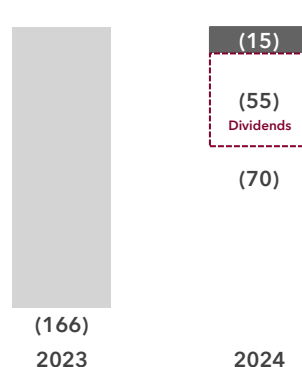
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %



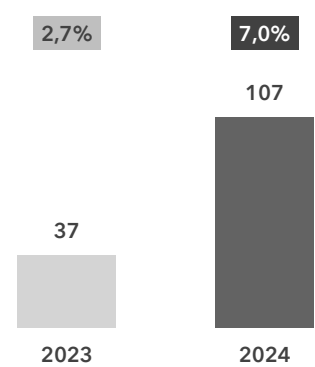
Net Profit (R\$ MN) and Net Margin %

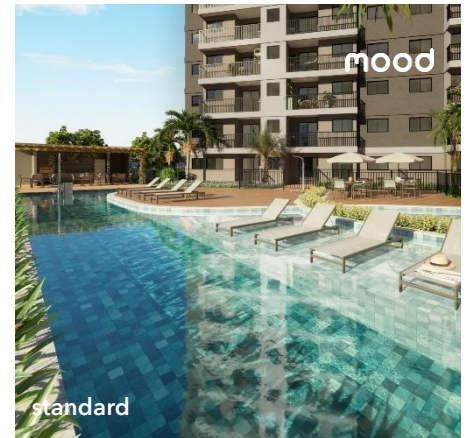


Cash Generation (Burn) (R\$ MN)



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





MANAGEMENT MESSAGE

At Moura Dubeux, the average cycle for a real estate product is approximately five years, covering all phases: development, launch, sales, construction, delivery and transfer of units. This period may vary between products such as Mood (shorter cycle) and Condominiums (longer cycle).

It is essential to keep this perspective in mind, as we now complete five years since our IPO, which occurred on February 13, 2020. Looking at this trajectory allows us to evaluate whether we have kept our promises, whether we have strengthened the loyalty of our customers and, especially, if we can generate value for our shareholders. With this reflection, we have prepared our closing message for 2024.

Within this retrospective, we start with the number of launches. The current level is significantly higher than in 2020. We went from R\$ 670 million in annual product launches to R\$ 2.5 billion, growth of almost 400%. There were 68 new projects during the period, totaling R\$ 7.8 billion in net launches.

Among so many achievements, the most relevant was the diversification of products. We have expanded our portfolio from the traditional condominium model to Real estate development, the Beach Class line and the new middle-income company, Mood. We also expanded our operations geographically, with the opening of two new regional offices (in the states of Sergipe and Paraíba) and the leadership in tourist centers in the Northeast, such as Carneiros, Muro Alto, Patacho and Cumbuco.

Planning and executing this strategy was only the initial phase of a long journey. For the cycle to be successful, it is essential to control costs and ensure the total delivery of the units.

Continuing with the plan, the second stage is sales. Our focus has always been on keeping delinquency and cancellations at low levels. The perceived quality of the product is the center of this strategy. We believe that a good product sells itself through its own impression of excellence, without the need for large investments in marketing or commercial efforts. If selling requires significant investment, the project has not fulfilled its objective.

This approach is reflected in the results. From R\$ 700 million in sales in 2020, we jumped to almost R\$ 2.4 billion in 2024, accumulating R\$ 7.1 billion in five years. We have maintained our Sales over Supply rate among the best in the industry, even in Brazil with its challenges, both political and economic, while growing at an average rate of 40% per year.

Cancellations also presented a solid performance. Throughout the period, they remained at approximately 10.0% per year, with real cancellations (excluding product migrations and changes in ownership) below 5.0%. This reinforces the acceptance of our products and our discipline in the management of sales approvals. In addition, the 2018 Law of Cancellations also strengthened this scenario, bringing greater security to the sector.

With this growth in sales and the efficient execution of construction, our Net Revenue almost tripled, growing from approximately R\$ 500 million in 2020 to R\$ 1.6 billion in 2024. Because revenue recognition follows the PoC methodology, it does not immediately track with sales growth, but is a strong indicator for coming quarters.

Revenue growth is a key pillar, but improving margins is not negotiable. We have expanded our operation in a disciplined manner, going from 21 to 54 construction sites and increasing our staff from 1.1 thousand to more than 7 thousand. Despite this, we have maintained our gross margin at a high level within the sector.

Brazil, as always, behaved unpredictably, oscillating between extremes. We have gone through a pandemic, political changes, high inflation, and high interest rates. The shortage of labor and the rise in the INCC (Construction Cost Index) offered additional challenges. To face this reality, we focused on two pillars: surprising the customer and generating returns for our investors. These two elements need to walk hand in hand to ensure new cycles of growth and of capital flowing into the company.

For all of this to happen, we invested in the industrialization of the construction work and the creation of a new business model within the company. Mood was born from this concern for customers who was not finding new products that were suitable for their income reality, along with our need to reduce our labor risk and the excessive manual activities within the construction sites.

Faced with the challenge of labor shortages, we created MD Social, a program which has trained more than 600 people in 3 years, promoting inclusion and professional training. We have also invested in industrialization, with production units for installations and equipment, reducing costs, waste and dependence on specialized labor.

Despite the challenges mentioned above, we were able to maintain an Adjusted Gross Margin above 35.0%, and, combined with revenue growth, this boosted our Gross profit. With selling expenses (representing less than 6.0% of Gross Sales and Adhesions) and administrative costs (representing less than 7.0% of Net Revenue) and low financial leverage (Net Debt representing 7% of Shareholders' Equity), we went from the losses of the past to a Net Income of R\$ 251 million with a Net Margin of 16%. The ROAE, on the other hand, continues to grow every quarter.

These results allowed us to start a recurring dividend payment cycle. Our commitment is to distribute at least R\$ 50 million every six months, while always prioritizing low leverage and improving margins. Growth and distribution of capital must move in a balanced way.

Our corporate culture is increasingly consolidated. The programs of leadership and talent development, from the partnership model to the career progression, have proven effective. We are already among the top 3 companies to work for in our region and we want to be the best in Brazil. The growth and happiness of our employees are fundamental to our success.

With this closing of 2024, we are already looking to the next five years. Our goal is to reach R\$ 3.5 billion in annual sales and launches. The Condominium model is already consolidated, and Mood is strengthened. Now, we have Única, our new brand focused on the MCMV segment (Minha Casa Minha Vida, a low cost residential program). If each of these brands executes 1 or 2 projects per year in each market in which we operate, each company can reach R\$ 1.2 billion annually, in addition to Moura Dubeux's products.

This strategy of business diversification and geographic expansion, combined with the commitment of the team in the pursuit of clear objectives, will further strengthen Moura Dubeux's market position. We are already one of the biggest opportunities for growth in the sector. With this vision, we are aiming for a ROAE of 20% per year and a Net Income of over R\$ 500 million.

We have an ambitious and challenging path ahead. But if this same message had been written in 2020, with the projections we made until 2024, It would have seemed even bolder. Moura Dubeux thrives on challenges. Our commitment is to grow with quality, always seeking true prosperity.

SUMÁRIO

MANAGEMENT MESSAGE	4
SUMÁRIO	6
OPERATION FORMATS	7
REAL ESTATE DEVELOPMENT	7
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION	7
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:	7
KEY INDICATORS	8
OPERATIONAL PERFORMANCE	9
LAUNCHES	9
SALES	10
SALES BREAKDOWN	11
SPEED OF SALES (SOS)	13
INVENTORY	14
LANDBANK	16
CURRENT PROJECTS	17
PROJECTS DELIVERED	18
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	19
NET REVENUE	19
ACCOUNTINGS REVENUE	19
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES	20
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT	20
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	21
SELLING EXPENSES	21
ADMINISTRATIVE EXPENSES	21
OTHER OPERATIONAL REVENUES(EXPENSES)	22
ADJUSTED EBITDA	22
NET FINANCIAL INCOME	23
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES	23
NET PROFIT (LOSS)	24
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED	25
RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS	25
ACCOUNTS RECEIVABLE	25
NET CASH AND NET DEBT	26
SUBSEQUENT EVENT	27
DIVIDENDS	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 X - MOOD OPERATIONAL	38
CURRENT PROJECTS	38
SoS	38
LANDBANK	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)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	459,972	448,504	2.6%	1,098,640	-58.1%	2,542,688	1,611,704	57.8%
# Projects Launched	3	5	-40.0%	4	-25.0%	14	15	-6.7%
# Units Launched	745	1,199	-37.8%	1,267	-41.2%	3,534	3,558	-0.7%
Sales								
Contracted Sales ¹ (100%)	576,037	444,736	29.5%	1,080,911	-46.7%	2,617,412	1,654,783	58.2%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	325,786	223,552	45.7%	761,227	-57.2%	1,469,602	746,828	96.8%
Inventory - Contracted Sales (100%)	250,251	221,184	13.1%	319,684	-21.7%	1,147,809	907,956	26.4%
Contracted Sales ¹ (%MD)	576,037	442,234	30.3%	1,080,532	-46.7%	2,615,414	1,643,058	59.2%
Cancellations (%MD)	55,357	45,227	22.4%	75,208	-26.4%	225,465	160,772	40.2%
Net Sales and Adhesions (%MD)	520,680	397,007	31.2%	1,005,325	-48.2%	2,389,949	1,482,286	61.2%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	9.6%	10.2%	-0.6pp	7.0%	2.6pp	8.6%	9.8%	-1.2pp
# Units Sold	749	696	7.6%	1,138	-34.2%	3,474	2,663	30.5%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

2. Projects launched up to 6 (six) months, considering quarters figures

Financial Highlights (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Net Revenue	367,705	282,911	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,243	36.4%
Gross Profit	115,937	100,765	15.1%	166,090	-30.2%	526,614	399,789	31.7%
Gross Margin	31.5%	35.6%	-4.1pp	33.1%	-1.6pp	33.5%	34.7%	-1.2pp
Adjusted EBITDA ¹	53,275	45,402	17.3%	91,426	-41.7%	288,462	202,709	42.3%
Adjusted EBITDA Margin¹	14.5%	16.0%	-1.5pp	18.2%	-3.7pp	18.4%	17.6%	0.8pp
Shareholder's Net Profit	44,962	33,747	33.2%	89,030	-49.5%	251,054	155,617	61.3%
Net Margin	12.2%	11.9%	0.3pp	17.7%	-5.5pp	16.0%	13.5%	2.5pp
# Shares ²	84,057,387	84,751,368		83,903,336		84,059,160	84,751,368	
Net Profit (R\$/Share)	0.54	0.40		1.06		2.99	1.84	

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 3 projects in 4Q24 and ended 2024 with 14 projects launched, totaling Gross PSV of R\$ 2,897 million and Net PSV of R\$ 2,542 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch
1° Quarter (3)				651	417	347	
Jardins do Parque	Maceió/AL	Standard	Development	240	172	141	Jan-24
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	279	99	69	Feb-24
Rivê	Salvador/BA	High-End	Condominium	132	146	137	Mar-24
2° Quarter (4)				871	681	637	
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Development	320	146	118	Apr-24
Concept Jardins	Aracajú/SE	Beach Class	Development	270	104	88	May-24
Mansão Bahia	Salvador/BA	High-End	Condominium	32	296	296	Jun-24
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Development	249	135	135	Jun-24
3° Quarter (4)				1,267	1,322	1,099	
Trairi 517	Natal/RN	High-End	Condominium	72	112	92	Jul-24
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	554	429	429	Aug-24
Casa Mauá	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	117	242	201	Sep-24
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	524	539	377	Sep-24
4° Quarter (3)				745	477	459	
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Development	270	130	117	Oct-24
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Development	236	147	147	Oct-24
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Development	239	200	195	Dec-24
Total (14)				3,534	2,897	2,542	

Net PSV Breakdown Launched by Region – 2024



SALES

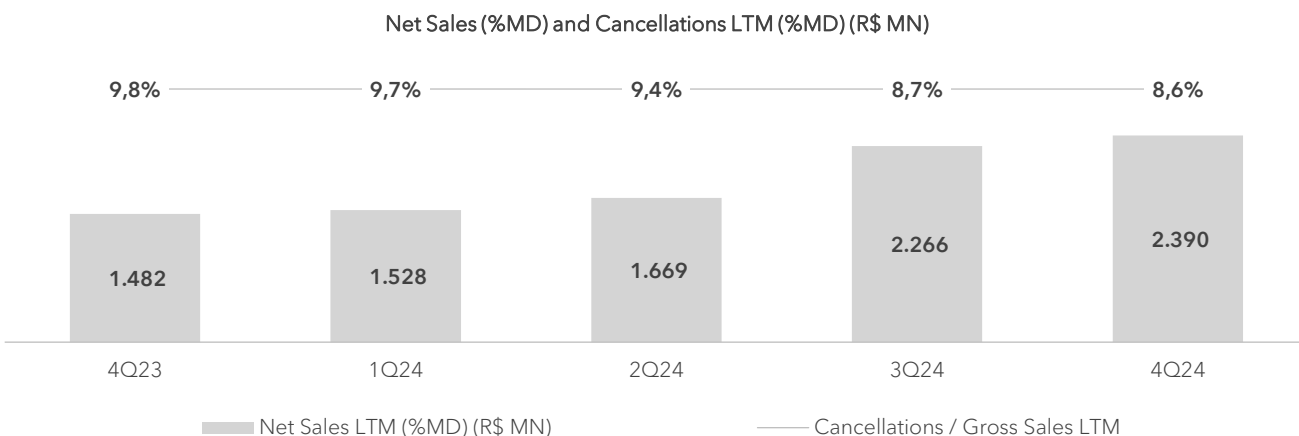
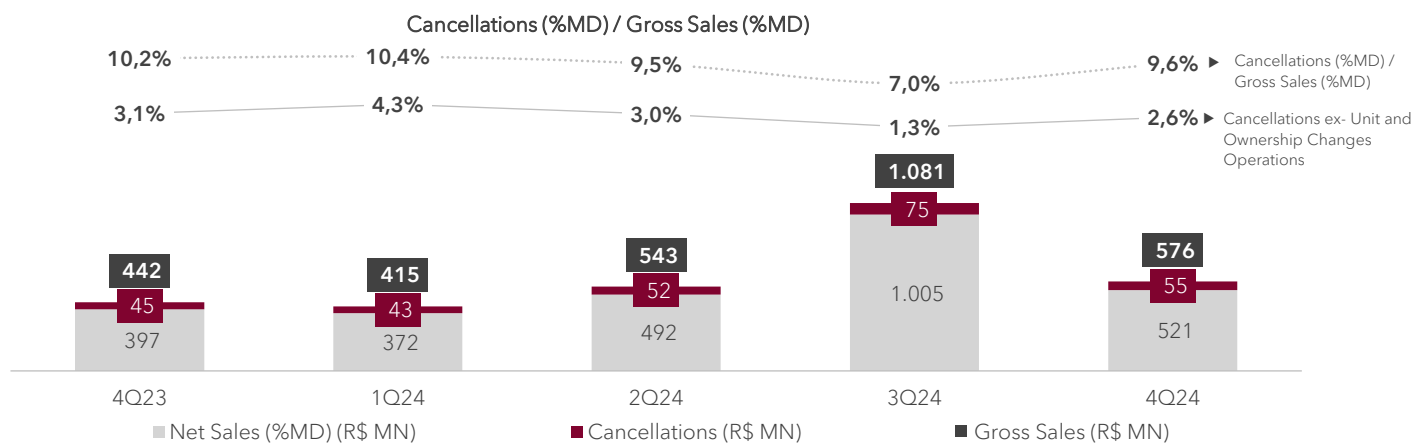
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 521 million in 4Q24, increase of 31.2% compared to 4Q23 and reduction of 48.2% compared to 3Q24.

In 2024, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled a **record-high volume** of R\$ 2,390 million, representing an increase of 61.2% when compared to 2023.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	576,037	444,736	29.5%	1,080,911	-46.7%	2,617,412	1,654,783	58.2%
Gross Sales and Adhesions¹ (%MD) (a)	576,037	442,234	30.3%	1,080,532	-46.7%	2,615,414	1,643,058	59.2%
Development Sales	332,764	145,853	128.1%	223,822	48.7%	976,339	782,901	24.7%
Closed Sales ²	54,596	74,247	-26.5%	54,516	0.1%	326,135	202,301	61.2%
Adhesions to Condominium ³	188,677	222,133	-15.1%	802,194	-76.5%	1,312,940	657,856	99.6%
Cancellations (%MD) (b)	55,357	45,227	22.4%	75,208	-26.4%	225,465	160,772	40.2%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	520,680	397,007	31.2%	1,005,325	-48.2%	2,389,949	1,482,286	61.2%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	9.6%	10.2%	-0.6pp	7.0%	2.6pp	8.6%	9.8%	-1.2pp
# Units Sold	749	696	7.6%	1,138	-34.2%	3,474	2,663	30.5%

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 4Q24, the total number of cancellations was R\$ 55 million, representing 9.6% of the Gross Sales (%MD). Considering the last twelve months (LTM), the volume of cancellations represented 8.6% of LTM Gross Sales (%MD).



SALES BREAKDOWN

Segment – 4Q24
(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 SPV (%MD)
Mood	322	205,495	205,495	35.7%	253	171,050	69	34,445	-	-
Beach Class	267	186,001	186,001	32.3%	106	115,136	158	69,543	3	1,323
High-End	72	126,557	126,557	22.0%	19	39,600	46	79,842	7	7,115
Standard	88	57,984	57,984	10.0%	-	-	50	39,257	38	18,727
Commercial	-	-	-	0.0%	-	-	-	-	-	-
Total	749	576,037	576,037	100.0%	378	325,786	323	223,087	48	27,164

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 4Q24
(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 SPV (%MD)
Ceará	290	214,652	214,652	37.2%	147	119,261	119	83,265	24	12,126
Bahia	154	145,001	145,001	25.1%	131	104,416	21	39,655	2	930
Pernambuco	133	113,718	113,718	19.8%	51	75,065	67	29,039	15	9,614
Rio Grande do Norte	79	48,862	48,862	8.5%	49	27,044	23	17,325	7	4,493
Alagoas	44	28,744	28,744	5.0%	-	-	44	28,744	-	-
Paraíba	29	16,201	16,201	2.9%	-	-	29	16,201	-	-
Sergipe	20	8,859	8,859	1.5%	-	-	20	8,859	-	-
Total	749	576,037	576,037	100.0 %	378	325,786	323	223,087	48	27,164

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format – 4Q24
(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 SPV (%MD)
Development	487	332,764	332,764	57.8%	253	171,050	193	139,787	41	21,927
Condominium ²	205	188,677	188,677	32.8%	122	151,855	83	36,823	-	-
Closed Sales ³	57	54,596	54,596	9.4%	3	2,881	47	46,477	7	5,238
Total	749	576,037	576,037	100.0 %	378	325,786	323	223,087	48	27,164

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 - 2024
(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 SPV (%MD)
High-End	518	1,006,733	1,006,733	38.4%	227	603,950	228	296,556	63	106,226
Beach Class	1,844	988,552	988,552	37.7%	850	577,948	961	402,778	33	7,826
Mood	691	379,248	379,248	14.6%	375	236,654	316	142,594	-	-
Standard	412	240,383	238,386	9.2%	71	51,050	141	93,026	200	94,310
Commercial	9	2,496	2,496	0.1%	-	-	-	-	9	2,496
Total	3,474	2,617,412	2,615,414	100.0%	1,523	1,469,602	1,646	934,954	305	210,858

Region - 2024
(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 SPV (%MD)
Bahia	740	941,790	941,790	36.0%	630	829,336	76	92,048	34	20,407
Ceará	1,251	798,479	798,479	30.5%	473	357,982	671	374,694	107	65,804
Pernambuco	697	447,142	445,145	17.0%	118	125,934	441	207,621	138	111,591
Alagoas	255	149,521	149,521	5.7%	71	51,050	182	98,440	2	30
Rio Grande do Norte	186	116,320	116,320	4.4%	61	46,288	101	57,004	24	13,027
Sergipe	199	89,640	89,640	3.5%	170	59,013	29	30,627	-	-
Paraíba	146	74,520	74,520	2.9%	-	-	146	74,520	-	-
Total	3,474	2,617,412	2,615,414	100.0%	1,523	1,469,602	1,646	934,954	305	210,858

Operation Format - 2024
(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 SPV (%MD)
Development	1,595	978,337	976,339	37.3%	616	346,717	748	501,895	231	127,727
Condominium ¹	1,577	1,312,940	1,312,940	50.2%	868	1,007,297	709	305,643	-	-
Closed Sales ²	302	326,135	326,135	12.5%	39	115,588	189	127,416	74	83,131
Total	3,474	2,617,412	2,615,414	100.0%	1,523	1,469,602	1,646	934,954	305	210,858

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

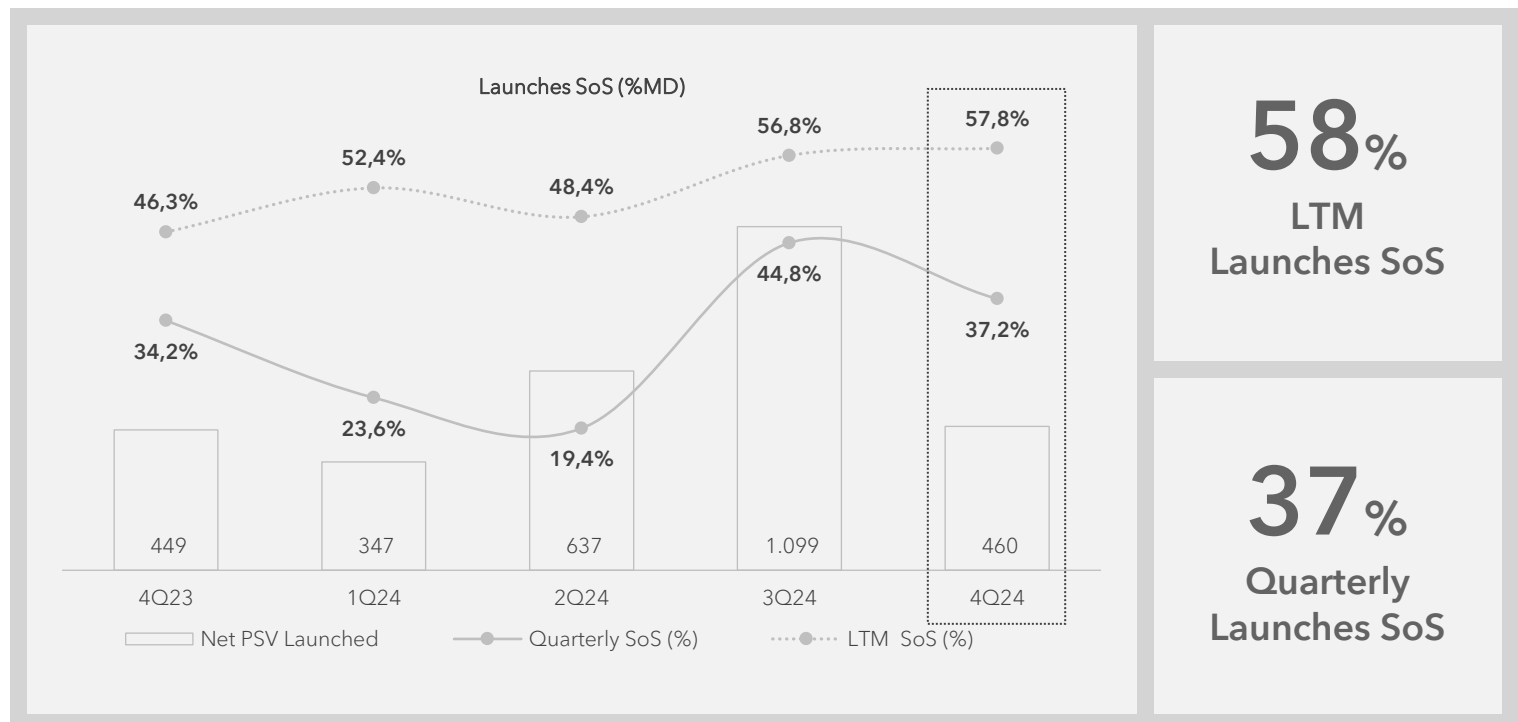
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SOS)

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 54.3%, an increase of 8.7pp YoY and 1.5pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 19.5%, representing an increase of 1.6pp YoY and decrease of 12.4pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 57.8% in 2024 and 37.2% in 4Q24.



INVENTORY

The Company ended the year with 2,961 units in its inventory, equivalent to R\$ 2,207 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 108 million (4.9%) are from completed units and R\$ 2,099 million (95.1%) will be delivered between the years 2025 and 2029.

Segment (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	655	764,159	34.6%	64	118,658	545	598,021	46	47,480
Beach Class	986	694,766	31.5%	423	360,240	554	319,480	9	15,046
Mood	966	547,570	24.8%	461	300,993	505	246,577	-	-
Standard	353	200,140	9.1%	-	-	250	154,662	103	45,478
Corporate	1	182	0.0%	-	-	-	-	1	182
Total	2,961	2,206,817	100.0%	948	779,891	1,854	1,318,739	159	108,187

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of the inventory at market value (%MD), R\$ 669 million (30.3%), are concentrated in Pernambuco, followed by: Ceará with R\$ 592 million (26.8%), Bahia with R\$ 334 million (15.1%), Rio Grande do Norte with R\$ 245 million (11.1%), Alagoas with R\$ 197 million (8.9%), Paraíba with R\$ 97 million (4.5%) and Sergipe with R\$ 73 million (3.3%).

Region (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	906	668,748	30.3%	292	271,400	524	325,713	90	71,635
Ceará	837	592,271	26.8%	122	104,536	696	476,385	19	11,350
Bahia	373	333,936	15.1%	288	223,374	58	93,257	27	17,304
Rio Grande do Norte	316	244,917	11.1%	246	180,580	59	57,285	11	7,052
Alagoas	259	197,051	8.9%	-	-	247	196,205	12	846
Paraíba	154	96,464	4.5%	-	-	154	96,464	-	-
Sergipe	116	73,430	3.3%	-	-	116	73,430	-	-
Total	2,961	2,206,817	100.0%	948	779,891	1,854	1,318,739	159	108,187

1. Projects launched up to 6 (six) months

The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 1,139 million concentrated in the Development format (51.6%), R\$ 954 million under not yet adhered Condominium (43.2%) and R\$ 114 million in Closed Sales (5.2%).

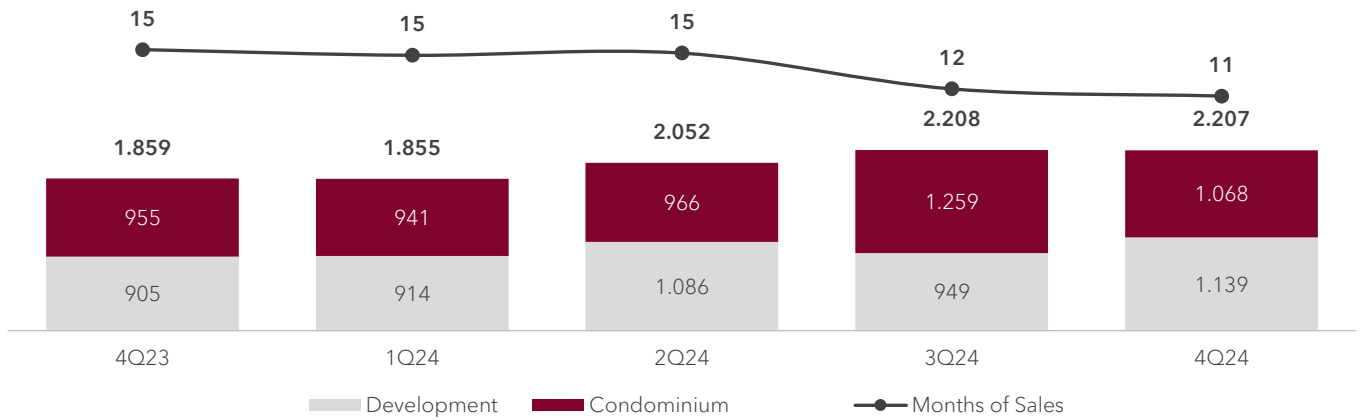
Operation Format (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,652	1,138,839	51.6%	461	300,993	1,064	782,324	127	55,522
Condominium ²	1,238	953,627	43.2%	485	474,704	750	477,352	3	1,572
Closed Sales ³	71	114,351	5.2%	2	4,194	40	59,063	29	51,094
Total	2,961	2,206,817	100.0%	948	779,891	1,854	1,318,739	159	108,187

1. Projects launched up to 6 (six) months

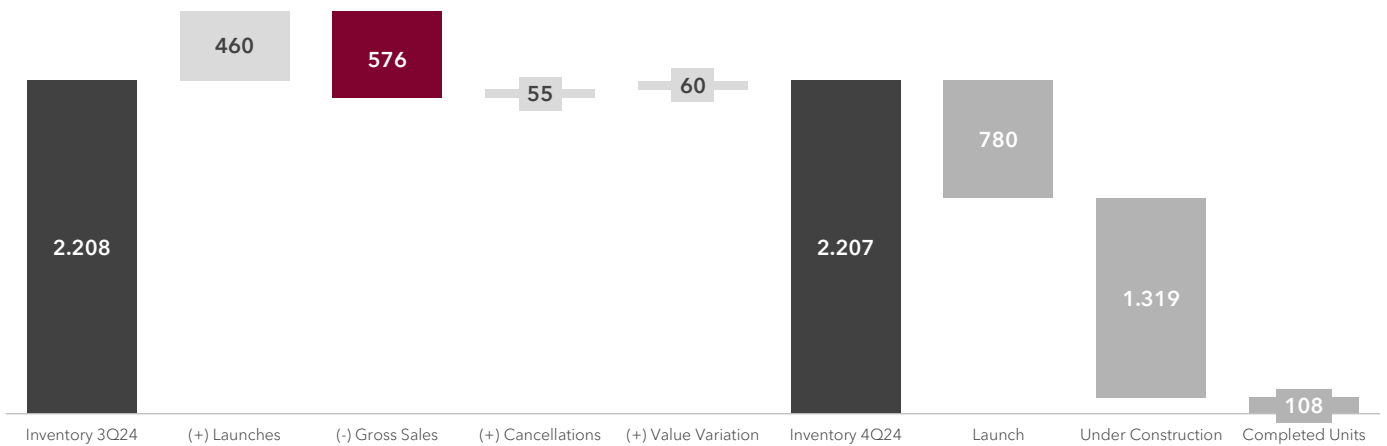
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit

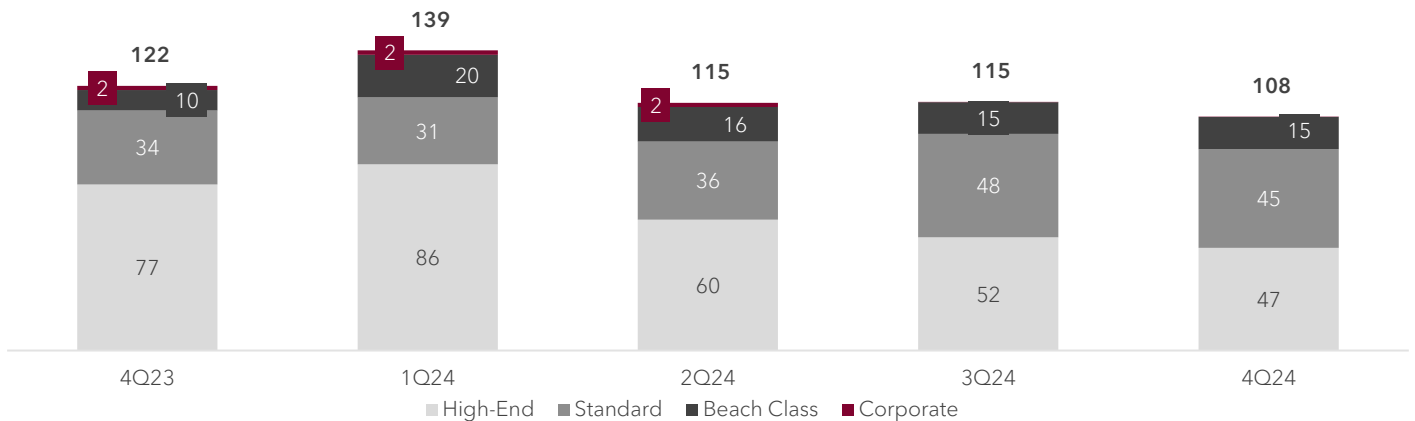
Quarterly Inventory Progress (%MD)
(R\$ '000)



Inventory Progress (%MD) 4Q24
(R\$ '000)



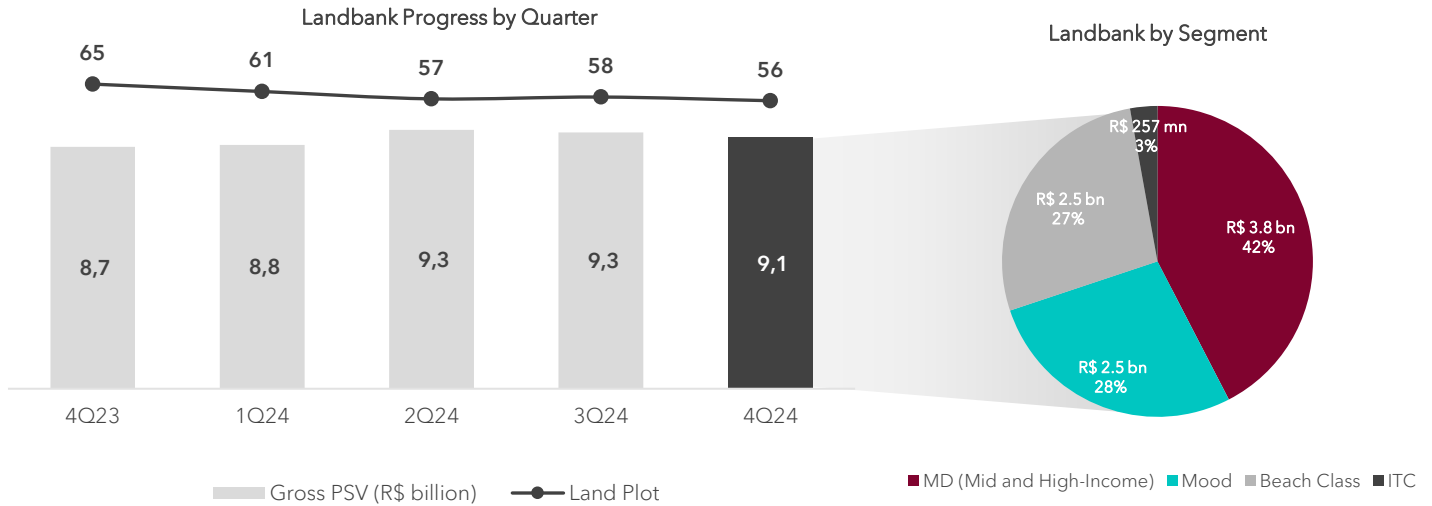
Completed Inventory Breakdown by Segment (%MD)
(R\$ '000)



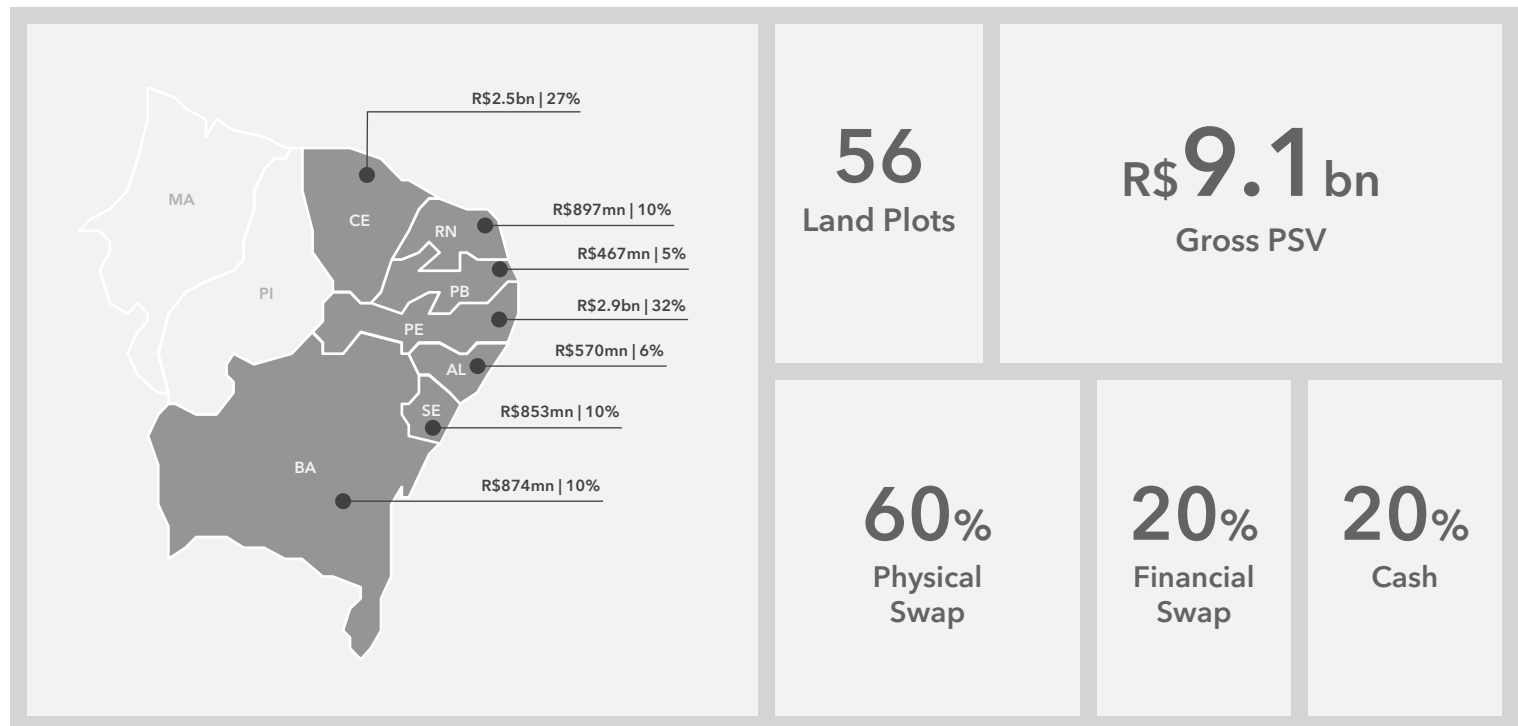
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

LANDBANK

In 4Q24, the Company acquired 1 land plot and ended the quarter with a total of 56 plots, totaling Gross PSV of approximately R\$ 9.1 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region

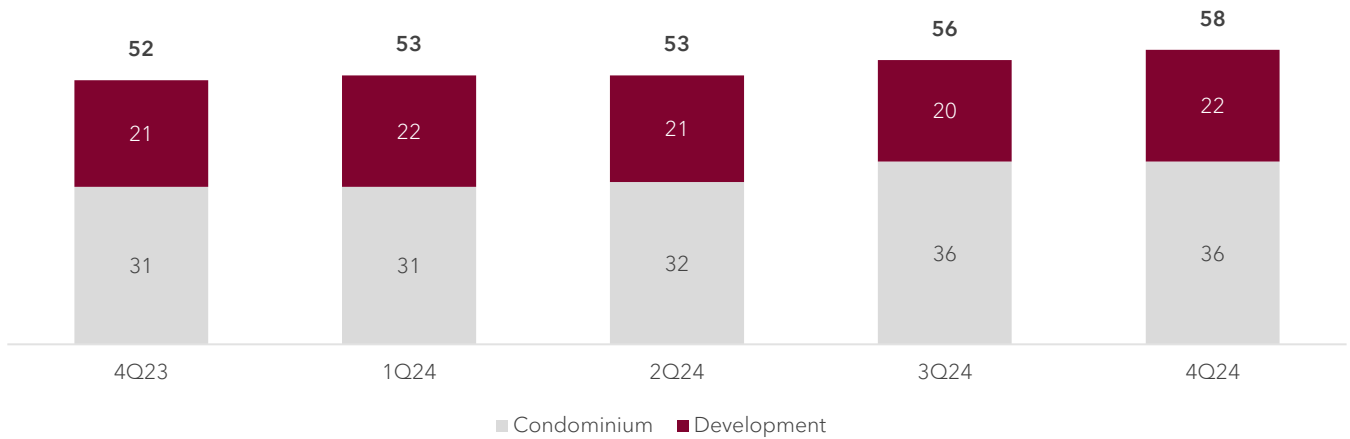


Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

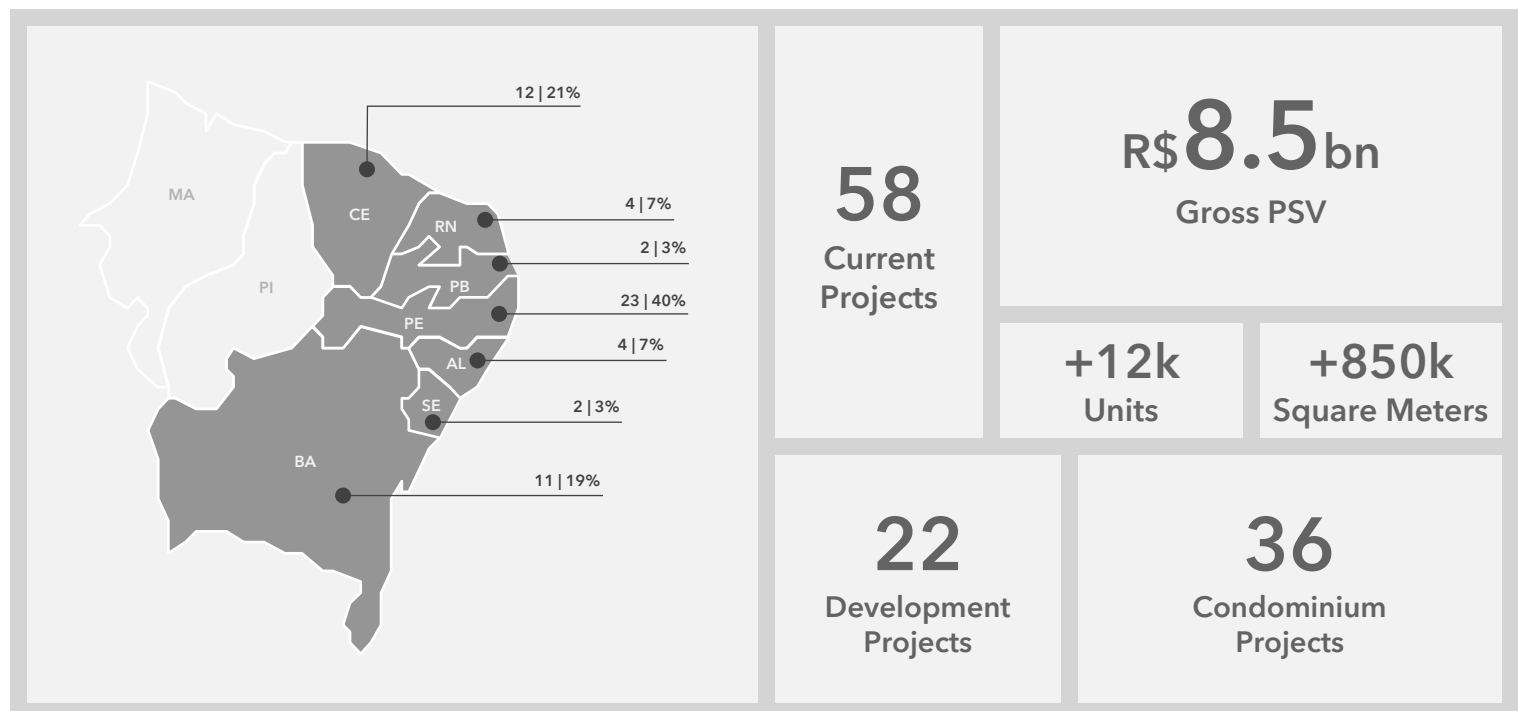
CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 58 projects in progress, 7 launches and 51 worksites in operation. Considering the total number of projects, 36 of them are under the Condominium format and 22 under the Development format. This amount is equivalent to 12,857 units, 856,258 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 8,536 million.

Current Projects Progress



Breakdown Distribution – Region



Current projects detailed information can be found in [Appendix VIII](#).

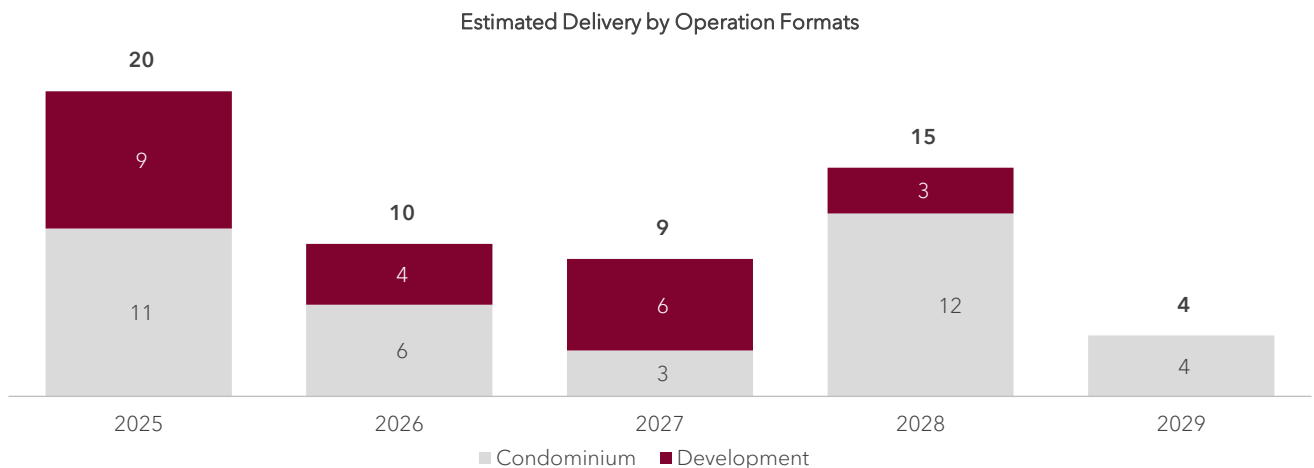
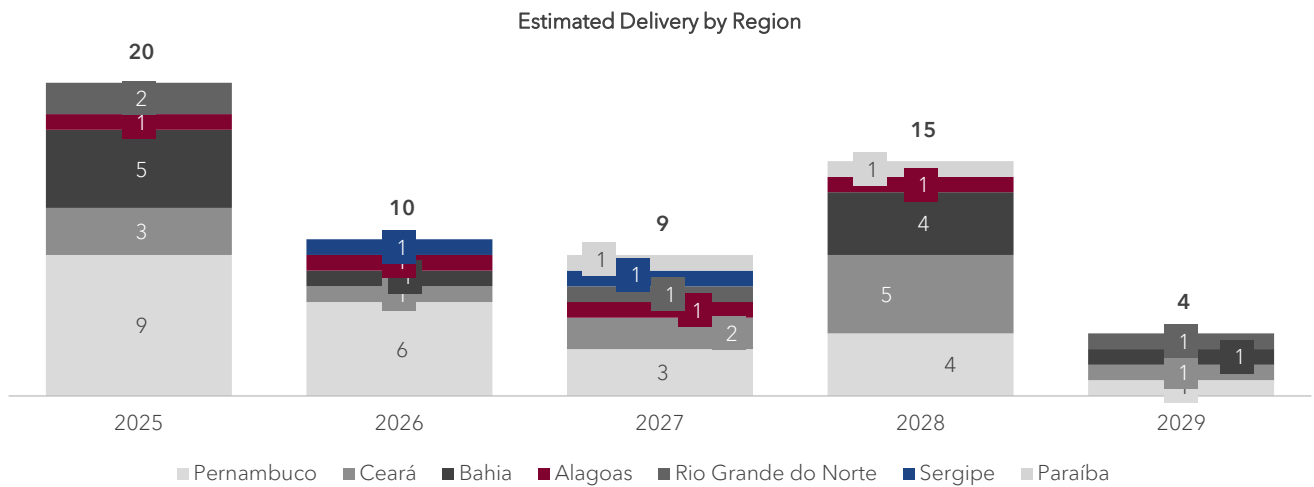
PROJECTS DELIVERED

In 4Q24, the Company delivered 1 project and ended 2024 with 8 projects delivered, totaling Gross PSV of R\$ 1,099 million and Net PSV of R\$ 1,067 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Forma	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales ¹
1° Quarter (2)				417	627	627	
Mirante do Cais	Recife/PE	High-End	Condominium	148	477	477	99%
Parque do Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	269	150	150	99%
2° Quarter (4)				383	282	250	
Artiz Meireles	Fortaleza/CE	High-End	Development	80	114	92	100%
La Vie	Recife/PE	Standard	Development	144	55	55	93%
Les Amis	Natal/RN	Standard	Development	75	42	42	95%
Dumare	Salvador/BA	Standard	Development	84	71	61	99%
3° Quarter (1)				380	120	120	
Jardino	Fortaleza/CE	Standard	Development	380	120	120	97%
4° Quarter (1)				160	70	70	
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Standard	Development	160	70	70	81%
Total (8)				1,340	1,099	1,067	

1. In 12.31.2024

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



ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

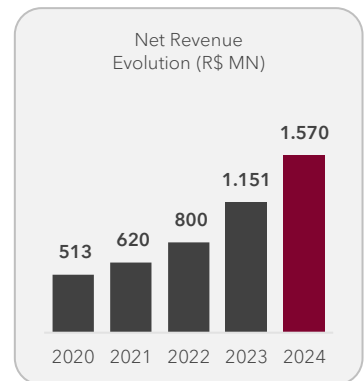
NET REVENUE

Net Revenue totaled R\$ 367.7 million in 4Q24, an increase of 30.0% compared to R\$ 282.9 million recorded in 4Q23 and reduction of 26.7% when compared to R\$ 501.7 million in 3Q24.

The revenue increase when compared to 4Q23 can be explained, mainly, by the higher contribution of the Development segment with the gradual physical progress of the projects from this model launched during the last years.

In 4Q24, the Company recognized the Land Development Fee of the project Beach Class Manguinhos, launched in 3Q24.

In 2024, Net Revenue totaled R\$ 1,570.0 million, increase of 36.4% when compared to the R\$ 1,151.2 million in 2023.



Revenue (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Gross Revenue - Development	284,645	195,152	45.9%	258,617	10.1%	1,031,225	775,903	32.9%
Gross Revenue - Condominium	140,057	112,108	24.9%	304,208	-54.0%	742,451	483,863	53.4%
Gross Revenue - Closed Sale	48,840	43,932	11.2%	32,275	51.3%	249,209	154,304	61.5%
Condominium - Management Fee	11,501	15,099	-23.8%	12,662	-9.2%	44,374	63,844	-30.5%
Real Estate Consultancy Fee	15,462	22,054	-29.9%	72,745	-78.7%	118,482	61,266	93.4%
Land Development Fee	64,254	31,023	107.1%	186,526	-65.6%	330,386	204,449	61.6%
Deductions	(56,997)	(24,348)	134.1%	(61,079)	-6.7%	(203,652)	(108,522)	87.7%
Development Deductions	(47,584)	(18,004)	164.3%	(40,890)	16.4%	(150,110)	(78,908)	90.2%
Sales Cancellations	(42,777)	(14,433)	196.4%	(36,468)	17.3%	(132,632)	(64,656)	105.1%
Sales and Services Taxes	(4,807)	(3,571)	34.6%	(4,422)	8.7%	(17,478)	(14,252)	22.6%
Condominium Deductions	(9,413)	(6,344)	48.4%	(20,189)	-53.4%	(53,542)	(29,614)	80.8%
Closed Sales Cancellations	(1,418)	(238)	495.8%	225	-730.2%	(7,378)	(5,239)	40.8%
Sales and Services Taxes	(7,995)	(6,106)	30.9%	(20,414)	-60.8%	(46,164)	(24,375)	89.4%
Net Revenue	367,705	282,912	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,244	36.4%
Development ¹	237,061	177,148	33.8%	217,727	8.9%	881,115	696,995	26.4%
Condominium ²	130,644	105,764	23.5%	284,019	-54.0%	688,909	454,249	51.7%

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\$ 251.8 million, an increase of 38.2% when compared to 4Q23 and reduction of 25.0% when compared to 3Q24.

In 2024, the total cost was R\$ 1,043.4 million, an increase of 38.9% when compared to 2023.

Cost (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Total Cost	(251,768)	(182,147)	38.2%	(335,656)	-25.0%	(1,043,410)	(751,455)	38.9%
Development	(165,955)	(131,646)	26.1%	(159,001)	4.4%	(641,416)	(517,657)	23.9%
Development Costs	(157,227)	(124,993)	25.8%	(152,876)	2.8%	(611,430)	(494,424)	23.7%
Financial Expenses Allocated to Cost	(8,728)	(6,653)	31.2%	(6,125)	42.5%	(29,986)	(23,233)	29.1%
Condominium	(85,813)	(50,501)	69.9%	(176,655)	-51.4%	(401,994)	(233,798)	71.9%

GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

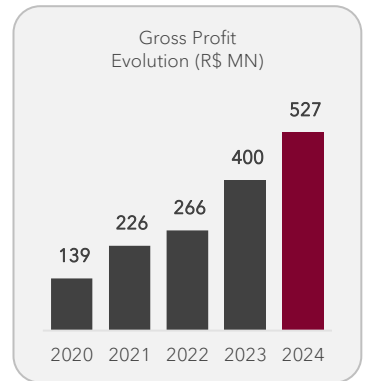
In 4Q24, Gross Profit totaled R\$ 115.9 million, an increase of 15.1% compared to R\$ 100.8 million in 4Q23 and reduction of 30.2% compared to R\$ 166.1 million in 3Q24.

In the quarter, Gross Margin was 31.5%, a reduction of 4.1pp when compared to the same period of the previous year and 1.6pp compared to 3Q24. The Adjusted Gross Margin was 33.9%, reduction of 4.1pp compared to 4Q23 and 0.4pp compared to 3Q24.

In the period, the Development Gross Margin continued to present progress in relation to previous quarters, mainly due to the higher contribution in the Gross Profit from projects of this segment launched in recent years.

In the Condominium business model, the Gross Margin reduction compared to 4Q23 and 3Q24 can be explained by the acquisition format (higher cash stake) of the land plot regarding the Land Development Fee recognized in the quarter.

In 2024, consolidated Gross Profit totaled R\$ 526.6 million, increase of 31.7% compared to 2023, and consolidated Gross Margin was 33.5%, reduction of 1.2pp compared to the previous year.



Gross Profit (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg.	3 Q 2 4	Chg.	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg.
Development	71,106	45,502	56.3%	58,726	21.1%	239,699	179,338	33.7%
Gross Margin (%)	30.0%	25.7%	4.3pp	27.0%	3.0pp	27.2%	25.7%	1.5pp
Adjusted¹ Development	79,834	52,155	53.1%	64,851	23.1%	269,685	202,571	33.1%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	33.7%	29.4%	4.3pp	29.8%	3.9pp	30.6%	29.1%	1.5pp
Condominium	44,831	55,263	-18.9%	107,364	-58.2%	286,915	220,451	30.1%
Gross Margin (%)	34.3%	52.3%	-18.0pp	37.8%	-3.5pp	41.6%	48.5%	-6.9pp
Consolidated Gross Profit	115,937	100,765	15.1%	166,090	-30.2%	526,614	399,789	31.7%
Gross Margin (%)	31.5%	35.6%	-4.1pp	33.1%	-1.6pp	33.5%	34.7%	-1.2pp
Adjusted¹ Consolidated Gross Profit	124,665	107,418	16.1%	172,215	-27.6%	556,600	423,022	31.6%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	33.9%	38.0%	-4.1pp	34.3%	-0.4pp	35.5%	36.7%	-1.2pp

1. Adjusted by interest capitalized to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 36.0 million in 4Q24, compared to R\$ 30.9 million in 4Q23 and R\$ 47.2 million in 3Q24. Selling Expenses increased 16.6% compared to 4Q23 and decreased 23.7% compared to 3Q24.

In the quarter, Selling Expenses represented 6.2% of the total Gross Sales (%MD), reduction of 0.8pp compared to 4Q23 and increase of 1.8pp compared to 3Q24.

In 2024, Selling Expenses represented 5.5% of the total Gross Sales (%MD), reduction of 0.9pp when compared to 2023.

Selling Expenses (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Personnel Expenses	(2,730)	(2,375)	14.9%	(2,582)	5.7%	(10,159)	(8,853)	14.8%
Inventory maintenance	(1,105)	(1,094)	1.0%	(1,456)	-24.1%	(4,945)	(3,956)	25.0%
Marketing, Advertising and Communication	(11,167)	(7,088)	57.5%	(9,943)	12.3%	(37,487)	(25,618)	46.3%
Brokerage Commission	(15,188)	(15,492)	-2.0%	(26,671)	-43.1%	(68,192)	(48,811)	39.7%
Other Expenses	(5,792)	(4,812)	20.4%	(6,533)	-11.3%	(23,595)	(18,231)	29.4%
Total	(35,982)	(30,862)	16.6%	(47,185)	-23.7%	(144,378)	(105,469)	36.9%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	576,037	442,234	30.3%	1,080,532	-46.7%	2,615,414	1,643,058	59.2%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	6.2%	7.0%	-0.8pp	4.4%	1.8pp	5.5%	6.4%	-0.9pp

ADMINISTRATIVE EXPENSES

Administrative Expenses totaled R\$ 29.3 million in 4Q24, increase of 19.0% compared to 4Q23 and 15.7% compared to 3Q24.

In the quarter, Administrative Expenses represented 8.0% of the Net Revenue, reduction of 0.7pp compared to 4Q23 and increase of 3.0pp compared to 3Q24. In 2024, Administrative Expenses represented 6.5% of the Net Revenue, reduction of 1.1pp compared to 2023.

In the period, Administrative Expenses represented 5.1% of the Gross Sales, reduction of 0.5pp compared to 4Q23 and increase of 2.8pp compared 3Q24. In the year, Administrative Expenses represented 3.9% of the Gross Sales, reduction of 1.4pp when compared to 2023.

Administrative Expenses (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Personnel Expenses	(17,613)	(14,843)	18.7%	(16,887)	4.3%	(63,932)	(54,154)	18.1%
Services Rendered	(7,748)	(5,544)	39.7%	(4,788)	61.8%	(22,102)	(18,057)	22.4%
Depreciation and amortization	(1,373)	(1,582)	-13.2%	(1,489)	-7.8%	(6,004)	(6,314)	-4.9%
Other Expenses	(2,543)	(2,638)	-3.6%	(2,141)	18.8%	(9,468)	(8,398)	12.7%
Total	(29,277)	(24,607)	19.0%	(25,305)	15.7%	(101,506)	(86,923)	16.8%
Net Revenue	367,705	282,911	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,243	36.4%
Adm. Expenses/Net Revenue	8.0%	8.7%	-0.7pp	5.0%	3.0pp	6.5%	7.6%	-1.1pp
Gross Sales (%MD)	576,037	442,234	30.3%	1,080,532	-46.7%	2,615,414	1,643,058	59.2%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	5.1%	5.6%	-0.5pp	2.3%	2.8pp	3.9%	5.3%	-1.4pp

OTHER OPERATIONAL REVENUES(EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 4Q24 totaled, negative R\$ 8.8 million, compared to negative R\$ 9.7 million in 4Q23 and negative R\$ 10.8 million in 3Q24.

Other Operational Revenues (Expenses) in 2024 totaled negative R\$ 32.9 million, reduction of 11.8% compared to 2023.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	4Q24	4Q23	Chg. %	3Q24	Chg. %	2024	2023	Chg. %
Value adjustment on provisioned inventory (a)	-	-	n/d	-	n/d	-	21	n/d
Loss of credits and changes in provisions made	(1,490)	(404)	269.0%	(2,171)	-31.4%	(5,963)	(4,312)	38.3%
Expenses on legal demands and provisions	(7,181)	(11,024)	-34.9%	(5,909)	21.5%	(22,309)	(23,972)	-6.9%
Other Operational Expenses	(146)	1,775	-108.2%	(2,696)	-94.6%	(4,638)	(9,068)	-48.9%
Total	(8,817)	(9,653)	-8.7%	(10,776)	-18.2%	(32,910)	(37,331)	-11.8%

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 53.3 million in 4Q24, compared to R\$ 45.4 million in 4Q23 and R\$ 91.4 million in 3Q24.

Adjusted EBITDA margin was 14.5% in 4Q24, compared to 16.0% in 4Q23 and 18.2% in 3Q24, reduction of 1.5pp and 3.7pp respectively.

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 288.5 million in 2024, increase of 42.3% compared to the previous year. The margin was 18.4%, increase of 0.8pp when compared to 2023.

Adjusted ¹ EBITDA (R\$ '000)	4Q24	4Q23	Chg. %	3Q24	Chg. %	2024	2023	Chg. %
Total net profit	44,962	33,747	33.2%	89,030	-49.5%	251,054	155,617	61.3%
Income and Social Contribution Taxes (+)	9,290	9,834	-5.5%	12,032	-22.8%	38,991	37,585	3.7%
Net Financial Income (+)	(12,457)	(7,232)	72.2%	(18,201)	-31.6%	(42,096)	(21,356)	97.1%
Depreciation (+)	2,752	2,400	14.7%	2,440	12.8%	10,527	7,651	37.6%
Non-recurring expenses (+)	-	0	-100.0%	-	-	-	(21)	-
Capitalized Financial Charges (+)	8,728	6,653	31.2%	6,125	42.5%	29,986	23,233	29.1%
Total Adjusted¹ EBITDA	53,275	45,402	17.340%	91,426	-41.7%	288,462	202,709	42.3%
Net Revenue	367,705	282,911	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,243	36.4%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	14.5%	16.0%	-1.5pp	18.2%	-3.7pp	18.4%	17.6%	0.8pp

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

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 12.5 million, compared to R\$ 7.2 million in 4Q23 and R\$ 18.2 million in 3Q24, increase of 72.2% compared to 4Q23 and reduction of 31.6% compared to 3Q24.

In 2024, Net Financial Income was R\$ 42.1 million, increase of 97.1% compared to 2023.

Net Financial Income (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Financial Revenues	29,923	12,714	135.4%	31,841	-6.0%	86,820	46,814	85.5%
Income from short terms investments	9,635	6,773	42.3%	9,099	5.9%	30,750	23,246	32.3%
Fines and Interests received	19,952	5,775	245.5%	22,665	-12.0%	55,365	23,092	139.8%
Other income	336	166	102.4%	77	336.4%	705	476	48.1%
Financial Expenses	(17,466)	(5,482)	218.6%	(13,640)	28.0%	(44,724)	(25,458)	75.7%
Interest on banking loans and financing	(8,237)	(1,604)	413.5%	(8,741)	-5.8%	(23,117)	(5,013)	361.1%
Discount and inflation adjustments	(6,465)	(3,057)	111.5%	(3,554)	81.9%	(15,385)	(18,294)	-15.9%
Commissions and banking fees	(425)	(690)	-38.4%	(420)	1.2%	(1,987)	(2,335)	-14.9%
Other financial expenses	(2,339)	(131)	1685.5%	(925)	152.9%	(4,235)	184	-2401.6%
Net Financial Income	12,457	7,232	72.2%	18,201	-31.6%	42,096	21,356	97.1%

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\$ 9.3 million, compared to R\$ 9.8 million in 4Q23 and R\$ 12.0 million in 3Q24, representing a reduction of 5.5% YoY and 22.8% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in 2024 was 39.0 million, increase of 3.7% when compared to 2023.

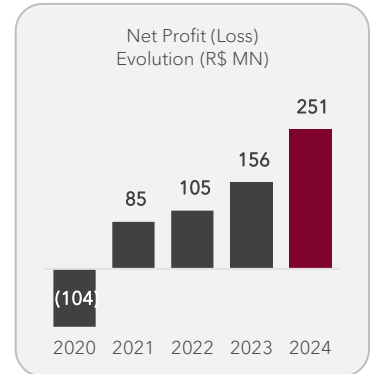
Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(9,290)	(9,834)	-5.5%	(12,032)	-22.8%	(38,991)	(37,585)	3.7%

NET PROFIT (LOSS)

Total Net Income in the period was R\$ 45.0 million accumulating **R\$ 251.1 million in 2024, representing an increase of 61.3%** when compared to 2023.

Net Margin was 12.2% in 4Q24, increase of 0.3pp compared to 4Q23 and reduction of 5.5pp compared to 3Q24.

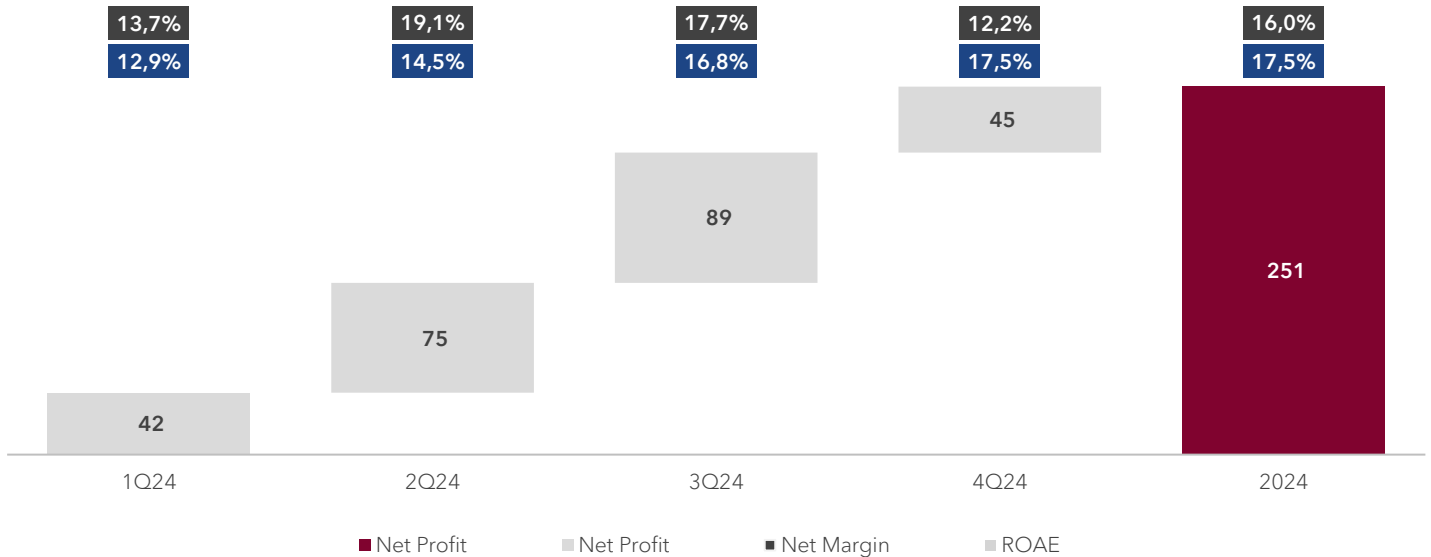
In the year, **Net Margin was 16.0%**, increase of 2.5pp compared to 2023.



Net Profit (R\$ '000)	4 Q 2 4	4 Q 2 3	Chg. %	3 Q 2 4	Chg. %	2 0 2 4	2 0 2 3	Chg. %
Total Net Profit	44,962	33,747	33.2%	89,030	-49.5%	251,054	155,617	61.3%
Net Revenue	367,705	282,911	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,243	36.4%
Net Margin	12.2%	11.9%	0.3pp	17.7%	-5.5pp	16.0%	13.5%	2.5pp
Net Profit (R\$/Share)	0.54	0.40		1.06		2.99	1.84	

Considering 2024 Net Profit, MD's ROAE recorded 17.5%, increase of 0.7pp compared to 3Q24.

Net Profit LTM (R\$ MN)



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 285.8 million with margin of 33.6%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	849,975	785,938	8.1%
Expenses to be recognized	564,209	520,118	8.5%
Total Results to be recognized	285,766	265,820	7.5%
Margin (%)	33.6%	33.8%	-0.2pp

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 4Q24, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 289.9 million, reduction of 3.5% compared to 3Q24.

Management Fee to be Recognized (R '000)	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Management Fee	289,892	300,534	-3.5%

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)	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Revenue to be recognized	156,766	154,652	1.4%
Expenses to be recognized	(113,233)	(111,597)	1.5%
Total Results to be recognized	43,533	43,055	1.1%
Margin (%)	27.8%	27.8%	0.0pp

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 1,356.8 million, decrease of 1.2% compared to the R\$ 1,373.1 million recorded in 3Q24.

Accounts Receivables (R\$ '000)	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Units under construction	787,918	731,795	7.7%
Completed Units	206,345	229,087	-9.9%
Land Sale	407,929	425,504	-4.1%
Cancellations provision for sales cancellations	(42,069)	(29,316)	43.5%
Other Trade Receivables	(3,331)	15,989	-120.8%
Total	1,356,792	1,373,059	-1.2%

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	4 Q 2 4
Current	659,962
Noncurrent	696,830
Total	1,356,792

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt position of R\$ 106.8 million, driving the “Net Debt to Equity” ratio to 7.0%.

The Company recorded a negative free cash flow of R\$ 42.5 million in 4Q24 and in the year, R\$ 70.2 million.

Considering the dividends distribution in November (R\$ 54.7 million), the Company recorded a positive free cash flow of R\$ 12.2 million. In 2024, the negative free cash flow (ex-dividends) was R\$ 15.5 million.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Real Estate Receivables Certificates and Debentures	398,187	373,863	6.5%
Real Estate borrowings and financing	113,225	105,825	7.0%
Gross Debt	511,412	479,688	6.6%
Cash & Cash Equivalents (-)	(331,069)	(316,870)	4.5%
Investments (-)	(73,540)	(98,496)	-25.3%
Cash Available (-)	(404,609)	(415,366)	-2.6%
Net Debt (Cash)	106,803	64,322	66.0%
Equity	1,536,068	1,549,683	-0.9%
Net Debt / Equity	7.0%	4.2%	2.8pp

In 4Q24, the total debt was R\$ 511.4 million.

		Debt		Debt Term				
Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	3Q24	4Q24	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years	3 to 4 Years
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	1,210	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a + TR	25,553	25,700	-	-	20,950	4,749	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,91% a.a. + TR	2,503	682	171	512	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	3,044	-	-	-	-	-	-
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	20,451	31,109	-	17,755	13,354	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a + TR	191	7,014	-	7,014	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	3,801	10,230	-	9,172	1,058	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	6,842	7,588	-	7,588	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	1,796	3,133	-	-	1,741	1,393	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a + CDI	131,071	152,657	-	152,657	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% + CDI	97,638	97,924	-	-	32,641	32,641	32,641
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% + IPCA	145,154	147,606	-	-	49,202	49,202	49,202
Opea Securitizadora S/A1	3,00% a.a + CDI	40,434	27,768	-	-	-	27,768	-
Total		479,688	511,412	171	194,699	118,946	115,753	81,844

1. Real Estate Receivables Certificates backed by completed inventory (corporate and residential units)

The Company ended the period with 1,096,048 shares in treasury, equivalent to 1.3% of MD's total capital.

In the quarter, the Company announced the expansion of its 3rd share buyback program, approved by the Board of Directors on December 23, 2024, through the material fact filed on this date.

Share Buyback	4 Q 2 4	3 Q 2 4	Chg. %
Share in Treasury (R\$ '000)	11,271	6,127	84.0%
#Share	1,096,048	690,396	58.8%

SUBSEQUENT EVENT

DIVIDENDS

At a meeting held on March 18, 2025, the Board of Directors approved, among other matters, the proposal for the distribution of Additional Dividends in the amount of R\$ 50,000,000.00 (fifty million reais), corresponding to approximately R\$ 0.60 (sixty cents) per common share issued by the Company, as a way of allocating part of the profit for the Company's fiscal year ended on December 31, 2024.

The proposal for the distribution of the Additional Dividends will be submitted to the resolution of the Company's Annual General Meeting to be held on April 24, 2025.

Holders of the Company's shares on May 21, 2025, will be entitled to the Additional Dividends, respecting the negotiations carried out until that date, inclusive. The Company's shares will be traded ex-Additional Dividends on B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3") starting from May 22, 2025.

The payment of the Additional Dividends will be made in national currency on May 30, 2025 and there will be no monetary update or interest accrual between the date of declaration of the dividends and the date of the actual payment of the Additional Dividends.

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)	4Q24	3Q24	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	331,069	316,870	4.5%
Investments	73,540	98,496	-25.3%
Accounts Receivables	659,962	665,309	-0.8%
Inventory	541,385	506,755	6.8%
Recoverable Taxes	8,820	7,630	15.6%
Prepaid Expenses	21,218	19,000	11.7%
Other Receivables	303,950	233,783	30.0%
Total Current Assets	1,939,944	1,847,843	5.0%
Noncurrent Assets			
Long-term assets			
Accounts Receivables	696,830	707,750	-1.5%
Inventory	477,349	472,728	1.0%
Prepaid Expenses	9,960	9,595	3.8%
Other Noncurrent Assets	654,372	577,579	13.3%
Investments	85,201	85,231	0.0%
Investments Properties	208,687	208,687	0.0%
Property and Equipment	71,272	68,583	3.9%
Intangible Assets	4,554	4,611	-1.2%
Total Noncurrent Assets	2,208,225	2,134,764	3.4%
Total Assets	4,148,169	3,982,607	4.2%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	171	3,669	-95.3%
Payroll and Related Taxes	58,252	66,585	-12.5%
Payables Acquisitions of Properties	184,092	118,995	54.7%
Related Parties	3,963	3,887	2.0%
Advances From Costumers	458,997	396,357	15.8%
Deferred Taxes	27,621	28,886	-4.4%
Warranty Provision	5,250	4,896	7.2%
Other Current Liabilities	48,875	58,983	-17.1%
Total Current Liabilities	787,221	682,258	15.4%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	511,241	476,019	7.4%
Deferred Taxes	38,484	36,898	4.3%
Advances for Costumers	1,152,309	1,086,394	6.1%
Payroll and Related Taxes	1,134	1,161	-2.3%
Other Noncurrent Liabilities	121,712	150,194	-19.0%
Total Noncurrent Liabilities	1,824,880	1,750,666	4.2%
Equity			
Capital	1,298,701	1,303,845	-0.4%
Capital Reserve	30,555	29,311	4.2%
Profit Reserve	118,051	-	0.0%
Accumulated Losses	-	127,678	-100.0%
Valuation Adjustments to Equity	92,973	92,973	0.0%
Noncontrolling Interests	(4,212)	(4,124)	2.1%
Total Equity	1,536,068	1,549,683	-0.9%
Total Liabilities	2,612,101	2,432,924	7.4%
Total Liabilities and Equity	4,148,169	3,982,607	4.2%

APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	4Q24	4Q23	Chg. %	3Q24	Chg. %	2024	2023	Chg. %
Net Revenue	367,705	282,911	30.0%	501,746	-26.7%	1,570,024	1,151,243	36.4%
Costs related to Inventory	(251,768)	(182,146)	38.2%	(335,656)	-25.0%	(1,043,410)	(751,454)	38.9%
Gross Profit	115,937	100,765	15.1%	166,090	-30.2%	526,614	399,789	31.7%
Gross Margin	31.5%	35.6%	-4.1pp	33.1%	-1.6pp	33.5%	34.7%	-1.2pp
Selling Expenses	(35,982)	(30,862)	16.6%	(47,185)	-23.7%	(144,378)	(105,469)	36.9%
G&A	(29,277)	(24,607)	19.0%	(25,305)	15.7%	(101,506)	(86,923)	16.8%
Other Operational Expenses	(8,817)	(9,653)	-8.7%	(10,776)	-18.2%	(32,910)	(37,331)	-11.8%
Share of Profit (Loss) on Investees	(66)	706	n/d	37	n/d	129	1,780	-92.8%
Operational Profit (Loss)	41,795	36,349	15.0%	82,861	-49.6%	247,949	171,846	44.3%
Operational Margin	11.4%	12.8%	-1.4pp	16.5%	-5.1pp	15.8%	14.9%	0.9pp
Finance Income	29,923	12,714	135.4%	31,841	-6.0%	86,820	46,814	85.5%
Finance Expenses	(17,466)	(5,482)	218.6%	(13,640)	28.0%	(44,724)	(25,458)	75.7%
Net Finance Income	12,457	7,232	72.2%	18,201	-31.6%	42,096	21,356	97.1%
Losses Before Taxes	54,252	43,581	24.5%	101,062	-46.3%	290,045	193,202	50.1%
Income Tax and Social Contribution - Current	(9,171)	(9,165)	0.1%	(6,737)	36.1%	(31,508)	(31,899)	-1.2%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(119)	(669)	-82.2%	(5,295)	-97.8%	(7,483)	(5,686)	31.6%
Income Tax and Social Contribution	(9,290)	(9,834)	-5.5%	(12,032)	-22.8%	(38,991)	(37,585)	3.7%
Profit for the Period (Loss)	44,962	33,747	33.2%	89,030	-49.5%	251,054	155,617	61.3%
Noncontrolling interests	(88)	29	n/d	(130)	-32.3%	(440)	(221)	99.1%
Company's owners	45,050	33,718	33.6%	89,160	-49.5%	251,494	155,838	61.4%
Net Margin	12.2%	11.9%	0.3pp	17.7%	-5.5pp	16.0%	13.5%	2.5pp

APPENDIX III - CASH FLOW

Cash Flow (R\$ '000)	4Q24	3Q24
Profit (Loss)	44,962	89,030
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash From the Operating Activities:		
Deferred Taxes	321	11,586
Depreciation and Amortization	2,752	2,440
Share Profit (Loss) in Investors	66	(37)
Finance Costs	8,236	8,742
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	14,175	2,806
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	(11,578)	(1,294)
Adjustment to Present Value	(993)	(982)
Warranty Provisions	1,455	1,493
Provision for Risks	881	(1,418)
Appropriation of the Stock Plan	1,244	1,362
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	3,085	(191,169)
Properties for Sale	(12,466)	101,020
Recoverable Taxes	(1,190)	716
Prepaid Expenses	(2,583)	(1,591)
Judicial Deposits	258	47
Other Credits	72,221	(75,483)
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	2,041	814
Payables for Acquisition of Properties	74,788	(13,320)
Payroll and Related Taxes	(1,527)	25,629
Advances From Customers	(96,581)	71,697
Noncontrolling Interests	1,510	(904)
Other Payables	(53,486)	12,115
Income Tax and Social Contribution Paid	(6,833)	(7,008)
Interest Paid	(15,095)	(14,121)
Net Cash Provided By Operating Activities	25,663	22,170
Cash Flow From Investing Activities:		
Short-Term Investments	53,242	(72,107)
Acquisition of financial securities	(227,292)	-
Property and Equipment	199,006	-
Intangible Assets	2,429	-
Acquisition of Assets from Assets	(5,113)	(3,705)
Acquisition of intangible assets	(271)	(1,137)
Capital increase in investees	(492)	-
Net Cash Provided By Investing Activities	21,509	(76,949)
Cash Flow From Financing Activities		
Related Parties	(1,939)	1,015
Repayment of Borrowings and Financing	(45,831)	(153,169)
Releases of Funds	74,618	311,498
Share Buyback	(5,144)	(2,506)
Dividends paid	(54,677)	-
Net Cash Used in Financing Activities	(32,973)	156,838
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	14,199	102,058
At the Beginning of the Period	316,870	214,811
At the End of the Period	331,069	316,869

APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Parque Rio Branco	3Q20	CE	Standard	85%	90%	96%	98%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Meet Aldeota	3Q20	CE	High-End	85%	89%	89%	91%	94%	100%	100%	100%	100%	100%
Orquidário	4Q20	BA	Standard	86%	86%	86%	89%	90%	100%	100%	100%	100%	100%
Olhar das Dunas	1Q21	RN	High-End	93%	93%	91%	93%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2Q21	CE	Standard	96%	96%	96%	97%	97%	85%	94%	99%	100%	100%
La Vie	2Q21	PE	Standard	79%	81%	88%	93%	93%	90%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	91%	93%	93%	95%	95%	92%	99%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3Q21	CE	Beach Class	99%	100%	100%	100%	100%	61%	74%	83%	88%	97%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	72%	75%	76%	80%	81%	83%	94%	99%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	100%	100%	100%	100%	100%	35%	40%	49%	60%	70%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	98%	98%	99%	99%	99%	42%	52%	63%	73%	81%
Platz	2Q22	CE	Standard	54%	55%	63%	67%	78%	75%	85%	92%	98%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	52%	58%	64%	66%	68%	38%	46%	54%	63%	69%
Florata	2Q22	RN	High-End	34%	35%	34%	37%	47%	57%	68%	80%	91%	98%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	89%	92%	95%	95%	98%	33%	43%	53%	64%	76%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	58%	59%	64%	67%	69%	35%	37%	40%	43%	48%
Arborê	4Q22	CE	Mood	71%	74%	80%	83%	86%	54%	65%	77%	88%	95%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	24%	39%	45%	54%	56%	25%	29%	37%	48%	58%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	31%	38%	46%	52%	58%	24%	28%	32%	37%	43%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	38%	53%	63%	74%	80%	20%	23%	27%	31%	37%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	26%	45%	62%	73%	79%	22%	24%	30%	37%	49%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	36%	49%	67%	81%	90%	13%	20%	34%	48%	68%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	n/d	60%	55%	64%	82%	n/d	76%	88%	92%	97%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	n/d	9%	16%	26%	36%	n/d	19%	20%	21%	23%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	n/d	n/d	45%	59%	67%	n/d	n/d	18%	18%	19%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	n/d	n/d	7%	12%	15%	n/d	n/d	22%	23%	30%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	n/d	n/d	11%	28%	34%	n/d	n/d	12%	13%	13%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	33%	n/d	n/d	n/d	n/d	13%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	19%	n/d	n/d	n/d	n/d	12%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	55%	n/d	n/d	n/d	n/d	22%
Development (30)													

APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	4Q24
Cash And Short-Term Investments	404,609
Borrowings, to be Paid	(511,412)
Net Debt (A)	(106,803)
Trade Receivables On-Balance	1,398,861
Trade Receivables Off-Balance	858,317
Advances From Customers	(111,210)
Taxes on Trade Receivables	(85,839)
Cost to be Recognized - Units Sold	(569,257)
Net Trade Receivables (B)	1,490,872
Market Value Inventory	1,253,190
Taxes on Inventory Sales	(50,128)
Cost to be Recognized - Inventory	(406,879)
Net Inventory (C)	796,184
Land Inventory On-Balance	1,606,440
Land Debt On-Balance	(678,714)
Land Launched Debt	(937,637)
Land Plots (D)	(9,911)
Noncontrolling Interests (E)	(4,212)
Other Assets	324,511
Other Payables	(268,311)
Other Assets/Payables (F)	56,200
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	2,222,329

APPENDIX VI - INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Format	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Grand Vitta	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	1	182
2013	Condominio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	3	1,169
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q20	Residence	2	372
2015	Via Parque	PE	High-End	Condominium	100%	1Q12	Residence	1	1,200
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	13	2,225
2016	Venancio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	983
2017	Mirante Capibaribe	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q22	Residence	2	5,435
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Closed Sales	100%	1Q23	Residence	14	21,342
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q23	Residence	4	5,228
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	Closed Sales	100%	1Q24	Residence	1	3,432
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q24	Store	1	9,102
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q24	Residence	2	973
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q23	Store	1	2,581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q23	Residence	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Condominium	64%	3Q25	Residence	3	3,906
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	64%	3Q25	Residence	12	16,215
2020	Parque Rio Branco	CE	Standard	Development	100%	4Q22	Residence	1	552
2020	Meet Aldeota	CE	High-End	Development	100%	3Q23	Residence	3	3,924
2020	Orquidário	BA	Standard	Development	100%	4Q23	Residence	19	11,400
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Condominium	59%	3Q25	Residence	1	2,719
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	59%	3Q25	Residence	5	19,283
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	High-End	Closed Sales	66%	3Q25	Residence	1	1,992
2021	Olhar das Dunas	RN	Standard	Development	100%	4Q23	Residence	6	3,201
2021	Dumare	BA	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	1	1,170
2021	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	2Q24	Residence	2	1,577
2021	La Vie	PE	Standard	Development	100%	2Q24	Residence	10	5,155
2021	Les Amis	RN	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	5	3,851
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	14	6,692
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	30	14,790
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Condominium	62%	2Q25	Residence	2	1,246
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condominium	44%	1Q26	Residence	9	10,026
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	46%	3Q27	Residence	21	28,924
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	46%	3Q27	Residence	5	7,481
2022	Arboré	CE	Mood	Development	96%	1Q25	Residence	43	19,417
2022	Platz	CE	High-End	Development	99%	1Q25	Residence	33	34,417
2022	Florata	RN	High-End	Development	95%	2Q25	Residence	44	49,425
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	62%	3Q25	Residence	2	1,651
2022	Lanai	AL	High-End	Development	47%	4Q25	Residence	87	82,144
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	28%	2Q26	Residence	45	28,419
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	28%	2Q26	Residence	7	5,437
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	64%	3Q26	Residence	4	3,270
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	22%	1Q27	Residence	34	102,147
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	19%	4Q27	Residence	31	34,358
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	19%	4Q27	Residence	2	1,928
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	18%	1Q28	Residence	110	51,687
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	18%	1Q28	Residence	1	440
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	98%	1Q25	Residence	23	11,551
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	60%	4Q25	Residence	15	7,860
2023	Concept Jatiuca	AL	Beach Class	Development	23%	1Q26	Residence	34	17,330
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	43%	2Q26	Residence	40	41,476
2023	Miraflor	CE	Mood	Development	32%	4Q26	Residence	63	29,423
2023	Condominio Unique	CE	Beach Class	Condominium	0%	1Q27	Residence	79	48,909
2023	Condominio Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	0%	1Q27	Residence	4	3,494
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	25%	3Q27	Residence	56	63,651
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	8%	2Q28	Residence	15	32,800
2023	Porto Das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	9%	2Q28	Residence	101	68,099
2023	Porto Das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	9%	2Q28	Residence	2	1,556
2023	Ayme Boa Viagem	PE	High-End	Condominium	10%	3Q28	Residence	8	13,229
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	0%	3Q28	Residence	162	67,220
2023	Concept João Farinha	PE	Standard	Condominium	0%	3Q28	Residence	25	14,427
2023	Concept Joao Pessoa	PB	High-End	Condominium	9%	3Q28	Residence	98	32,812
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	0%	1Q27	Residence	220	96,438
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	4%	2Q27	Residence	126	96,730
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	0%	3Q27	Residence	197	102,230
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	0%	4Q27	Residence	73	31,939
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	0%	4Q27	Cabinet	3	15
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	157	134,534
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	0%	3Q28	Residence	107	64,229
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	0%	3Q28	Residence	164	93,438
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q28	Store	1	2,456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q28	Residence	10	5,809
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	0%	4Q28	Residence	29	30,305
2024	Rivê	BA	High-End	Closed Sales	0%	4Q28	Residence	1	1,237
2024	Trairi 517	RN	High-End	Condominium	0%	1Q29	Residence	47	74,156
2024	Trairi 517	RN	High-End	Closed Sales	0%	1Q29	Residence	2	4,194
2024	Beach Class Manguihos	PE	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	292	271,400
2024	Casa Mauá	CE	High-End	Condominium	0%	2Q29	Residence	15	40,307
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Commercial	115	75,975
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	16	12,865
Total								2,961	2,206,817

[Back](#)

APPENDIX VII - LANDBANK

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex -Swap (R\$ MN)	% Physical Swap	% Financial Swap	% Cash
Plot 1	AL	Aug-21	Mood	15,774	262	110	98	11.0%	0.0%	0.3%
Plot 2	AL	Aug-21	Beach Class	9,927	240	109	90	17.8%	0.0%	0.3%
Plot 3	AL	Aug-21	High-End	8,278	80	99	82	17.8%	0.0%	0.3%
Plot 4	AL	Aug-23	Mood	18,746	316	127	116	9.1%	0.0%	2.4%
Plot 5	AL	Sep-24	Beach Class	9,894	240	123	99	20.0%	0.0%	0.0%
Plot 6	BA	Dec-19	High-End	10,706	68	161	161	0.0%	0.0%	14.3%
Plot 7	BA	Dec-19	Beach Class	19,277	438	347	347	0.0%	0.0%	19.6%
Plot 8	BA	Jun-23	High-End	10,199	60	112	97	13.3%	0.0%	2.2%
Plot 9	BA	Dec-23	High-End	9,625	112	121	114	6.4%	0.0%	6.3%
Plot 10	BA	Jun-24	Mood	16,898	270	135	129	4.3%	0.0%	3.9%
Plot 11	CE	May-23	Mood	14,978	236	105	105	0.0%	14.3%	0.2%
Plot 12	CE	May-23	Mood	28,010	474	196	168	14.5%	0.0%	0.3%
Plot 13	CE	Jul-23	Mood	26,959	450	197	197	0.0%	16.0%	1.4%
Plot 14	CE	Mar-24	High-End	21,540	120	280	280	0.0%	22.8%	4.5%
Plot 15	CE	Mar-24	High-End	28,800	90	605	336	44.4%	0.0%	0.0%
Plot 16	CE	Apr-24	Beach Class	24,289	644	437	437	0.0%	0.0%	33.6%
Plot 17	CE	May-24	Mood	17,528	300	126	126	0.0%	11.0%	1.0%
Plot 18	CE	Jun-24	Mood	14,523	236	107	107	0.0%	14.5%	0.6%
Plot 19	CE	Sep-24	Mood	25,295	318	205	205	0.0%	14.5%	0.2%
Plot 20	CE	Sep-24	Mood	27,117	450	210	210	0.0%	14.5%	0.3%
Plot 21	PB	Dec-21	High-End	15,377	150	160	131	17.9%	0.0%	2.0%
Plot 22	PB	Jul-22	High-End	10,520	100	103	88	14.9%	0.0%	0.8%
Plot 23	PB	Dec-23	Mood	10,445	174	65	65	0.0%	12.0%	0.0%
Plot 24	PB	Jul-23	Beach Class	14,646	354	148	130	12.0%	0.0%	0.0%
Plot 25	PE	Jun-08	High-End	39,906	242	519	405	22.0%	0.0%	3.9%
Plot 26	PE	Jun-08	High-End	20,357	135	144	106	26.4%	0.0%	3.8%
Plot 27	PE	Jun-08	High-End	26,243	532	310	244	21.2%	0.0%	3.8%
Plot 28	PE	Jun-08	Corporate	39,613	562	257	212	17.5%	0.0%	3.9%
Plot 29	PE	Mar-22	High-End	10,180	90	153	138	10.0%	0.0%	10.2%
Plot 30	PE	Jul-22	High-End	13,791	124	165	129	22.1%	0.0%	0.3%
Plot 31	PE	Apr-23	Mood	32,567	528	228	185	18.8%	0.0%	0.6%
Plot 32	PE	Dec-23	High-End	6,798	35	109	97	11.2%	0.0%	16.5%
Plot 33	PE	Jun-24	Beach Class	22,110	327	346	253	27.0%	0.0%	0.0%
Plot 34	PE	May-24	Beach Class	16,500	528	168	136	19.0%	0.0%	0.3%
Plot 35	PE	May-24	Beach Class	23,040	384	245	199	19.0%	0.0%	0.3%
Plot 36	PE	Dec-24	Beach Class	21,981	601	283	205	27.5%	0.0%	0.0%
Plot 37	RN	Mar-22	Mood	21,359	384	112	112	0.0%	11.0%	0.4%
Plot 38	RN	Mar-22	Mood	20,250	389	111	111	0.0%	11.0%	0.4%
Plot 39	RN	Mar-22	Mood	28,250	543	155	155	0.0%	11.0%	0.3%
Plot 40	RN	Mar-22	Mood	15,000	288	83	83	0.0%	11.0%	0.5%
Plot 41	RN	Mar-22	Mood	24,375	469	134	134	0.0%	11.0%	0.3%
Plot 42	RN	Mar-22	Mood	16,875	325	84	84	0.0%	11.0%	0.5%
Plot 43	RN	Nov-22	High-End	7,800	72	82	67	17.9%	0.0%	1.3%
Plot 44	RN	Nov-23	Beach Class	6,652	176	67	57	14.3%	0.0%	1.4%
Plot 45	RN	Dec-23	Beach Class	7,353	130	70	59	15.0%	0.0%	0.2%
Plot 46	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 47	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 48	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 49	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 50	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 51	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 52	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 53	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 54	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 55	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 56	SE	Sep-24	Beach Class	13,108	288	131	118	10.2%	0.0%	1.5%
56 Plots				926,762	14,478	9,071	7,930			

[Back](#)

APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 4Q24 (3)				745	478	460	56,731
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
Launches 3Q24 (4)				1,267	1,321	1,099	100,845
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	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	524	539	377	45,757
Under Construction (51)				10,845	6,737	5,691	698,682
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Development	320	146	118	18,448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Standard	Development	270	104	88	11,171
Mansão Bahia	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
Venice João Farinha	Recife/PE	High-End	Condominium	90	107	74	9,474
Flow Boa Viagem	Recife/PE	Standard	Development	172	73	33	7,926
Poème	Salvador/BA	High-End	Condominium	72	145	132	13,575
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Development	158	70	64	10,201
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
Miraflor	Fortaleza/CE	Standard	Development	300	125	125	18,078
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
Casa Jardins	Aracaju/SE	High-End	Development	108	109	93	12,123
Arborê	Fortaleza/CE	Standard	Development	300	120	120	17,976
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 Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Development	202	115	115	10,953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275	32,779
Platz	Fortaleza/CE	Standard	Development	147	136	136	17,073
Lanai	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228	31,168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	127	108	11,343
Florata	Natal/RN	High-End	Development	92	100	90	11,570
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
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53	6,483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	33	74	56	8,200
Edifício Líbano	Recife/PE	High-End	Condominium	297	143	96	14,183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30	4,220
Novo Lucsim	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	138	9,225
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	26	50	50	5,948
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Development	324	123	123	12,318
Mirage	Recife/PE	High-End	Condominium	84	88	72	11,865
Moinho	Recife/PE	Standard	Condominium	253	76	58	10,713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	268	77	60	10,352
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	84	58	45	7,764
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	High-End	Condominium	69	84	56	10,633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	High-End	Condominium	93	125	92	12,716
Beach Class Summer Residence	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	402	107	88	15,033
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	High-End	Condominium	76	75	75	11,256
Verdano	Recife/PE	High-End	Condominium	90	61	44	8,955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	High-End	Condominium	37	78	72	9,324
Total (58)				12,857	8,536	7,250	856,258

[Back](#)

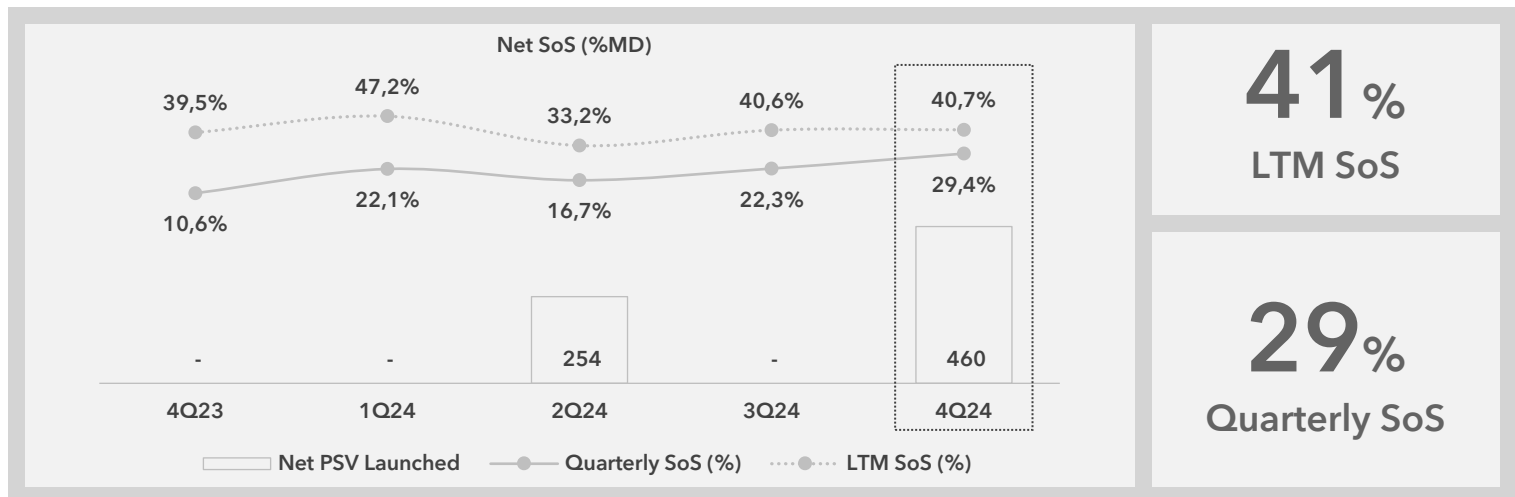
APPENDIX X - MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

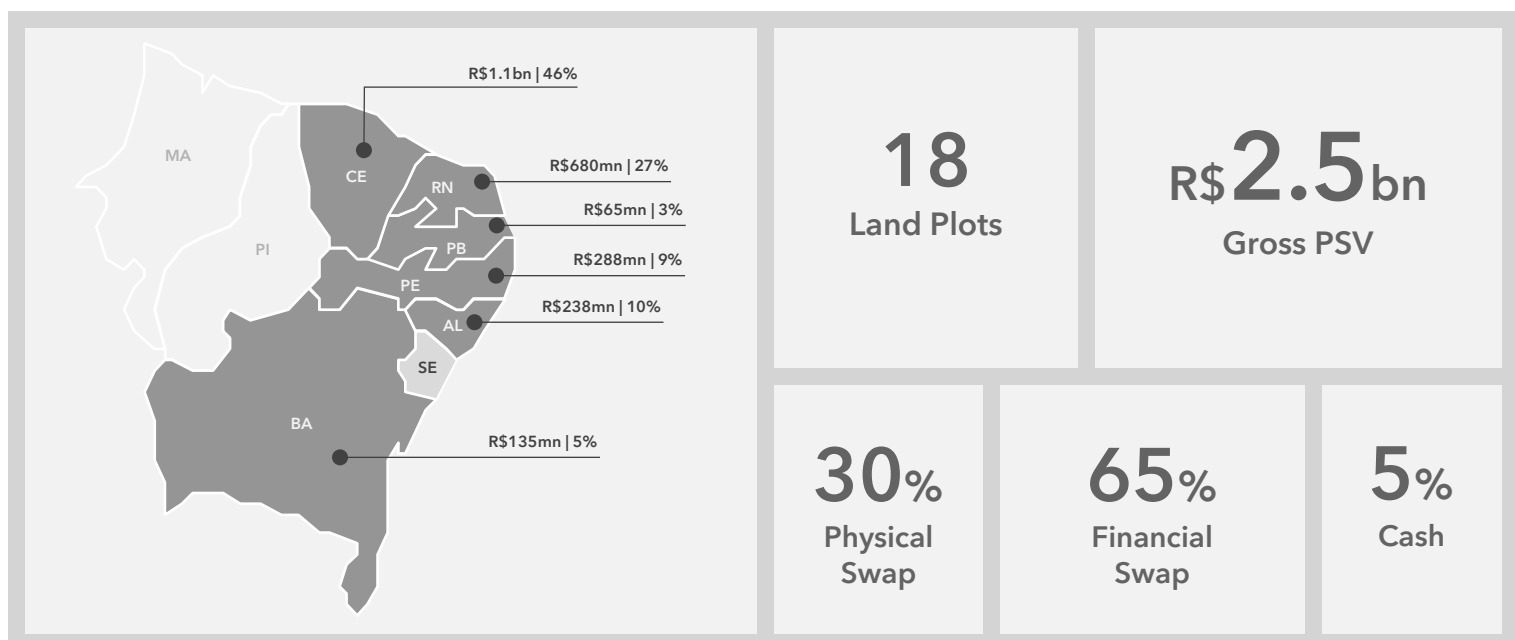
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	102	120	Nov-22	86%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	79%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	90%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	15%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	34%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	19%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	55%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	33%
Total (8)		2,072	1,055	1,021		

1. in 12.31.2024

SoS



LANDBANK



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.