

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25

São Paulo, 30 de março de 2026: a PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – anuncia **hoje** seus resultados do quarto trimestre e acumulado de 2025.

Fundado em 2003, o Grupo PDG desenvolve projetos para diversos segmentos, atuando na incorporação, construção e vendas de empreendimentos residenciais.

DESTAQUES

**AGI do empreendimento
ix.Tatuapé**

(Pág. 03)

**Aceleração das Obras do
ix.Santana**

(Pág. 04)

VSO
Total: 7%
Lançamentos: 6%
4T25

(Pág. 09)

Distrato
Redução de 21%
12M25 vs. 12M24

(Pág. 10)

Despesas Comerciais
Redução de 11%
12M25 vs. 12M24

(Pág. 15)

Resultado Financeiro
Redução de 37% no prejuízo
12M25 vs. 12M24

(Pág. 18)

**Lucro Bruto de R\$ 53,7 milhões
com margem de 43%**
nos 12M25

(Pág. 14)

**Redução de 24% no Prejuízo
Líquido**
nos 12M25

(Pág. 20)

WEBCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

quarta-feira, 01 de abril de 2026
11h00

Replay: A gravação estará disponível no site de Relações com Investidores após o fim da conferência.

www.pdg.com.br/ri

ri@pdg.com.br



ix.Tatuapé



<u>Mensagem da Administração</u>	3
<u>Indicadores Operacionais e Financeiros</u>	9
<u>Vendas</u>	10
<u>Vendas sobre Oferta (VSO)</u>	11
<u>Distratos e Revenda</u>	12
<u>Estoque</u>	13
<u>Repasse</u>	14
<u>Banco de Terrenos</u>	14
<u>Projetos</u>	15
<u>Desempenho Econômico - Financeiro</u>	16
<u>Demonstrações de Resultado</u>	22
<u>Balanço Patrimonial</u>	23

Mensagem Inicial

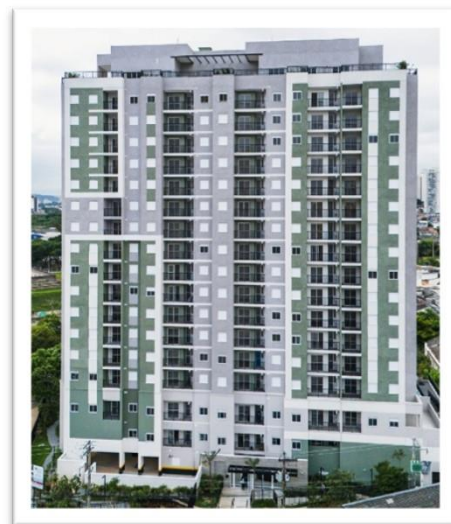
O ano de 2025 foi marcado por importantes eventos que, mais uma vez, comprovam a retomada da operação da Companhia, reforçando que a PDG está no caminho certo.

O marco mais importante dessa retomada foi a **Entrega** do empreendimento **ix.Tatuapé**. O empreendimento foi o primeiro lançamento após a Recuperação Judicial da Companhia.

Antes da entrega das chaves, focamos na realização das vistorias das unidades, que obteve um índice de aprovação altíssimo já no primeiro grupo agendado, confirmando o padrão de qualidade da obra. A AGI (Assembleia Geral de Instalação) foi realizada no dia 24 fevereiro de 2026, sendo um momento crucial na retomada da Companhia por ser o primeiro empreendimento lançado e entregue desde 2015.

O evento da entrega das chaves do **ix.Tatuapé** aos clientes ocorreu no dia 28 de fevereiro, seguindo o objetivo das Companhia de oferecer a melhor experiência possível aos nossos clientes.

No dia da entrega, os novos proprietários foram recebidos pela equipe da Companhia e realizaram um tour por toda estrutura de áreas comuns do empreendimento, incluindo o *rooftop*, com uma ampla vista do bairro do Tatuapé.



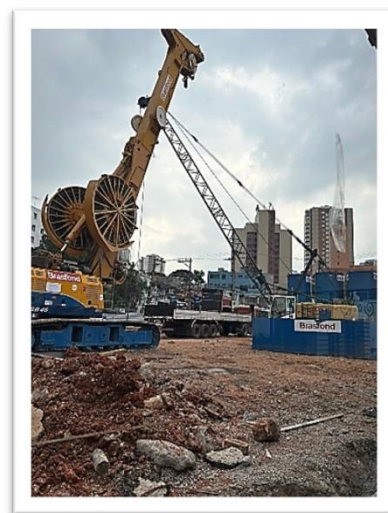
Evento de Entrega de Chaves do **ix.Tatuapé**

Com mais de 90% do projeto vendido, até o momento já foram entregues 40% das chaves aos clientes.

As próximas entregas continuam em andamento, e estão em processo de finalização de repasse do financiamento.

Ainda durante o mês de fevereiro, aceleramos o ritmo de construção do **ix.Santana**. A construtora do empreendimento foi contratada, conforme reportado pela Companhia no terceiro trimestre de 2025 e, todos os documentos e preparações necessárias para execução da obra já foram concluídas.

Atualmente a obra do empreendimento está na fase de fundações, que devem durar aproximadamente 7 meses, quando será iniciada a fase de estrutura.



Obras do empreendimento **ix.Santana**

Em continuidade da meta de reforço de caixa da Companhia, em novembro de 2025 formalizamos a venda de 23% da participação nas SPEs proprietárias do terreno “DOV”, no Guarujá/SP. Após a conclusão da venda das quotas, a PDG permanecerá com 43,34% de participação no projeto. Desta forma, mantendo uma participação estratégica no futuro lançamento.

Com o sucesso na entrega do ix. Tatuapé e com a aceleração no ritmo de obras no ix. Santana, seguimos desenvolvendo a agenda de futuros lançamentos, buscando parcerias estratégicas e prospectando novos terrenos. Além disso, continuamos monitorando atentamente as condições econômicas e do setor em busca de maximizar o sucesso dos nossos projetos.

Também estamos continuamente atuando para a desalavancagem da Companhia, além de reforço de caixa e redução nos custos operacionais.

Na parte de desalavancagem da Companhia, em setembro de 2025, a Companhia concluiu o aumento de capital para conversão de dívidas no valor de mais de R\$ 345 milhões. Desta forma, seguimos cumprindo estritamente o estabelecido no Plano de Recuperação, e preservando o caixa. Além disso, essa operação contribuiu para a redução do endividamento, dando andamento na adequação da estrutura de capital, e, consequentemente, para na contínua reestabilização do equilíbrio econômico-financeiro da PDG.

Durante o mês de novembro de 2025, a Companhia finalizou o grupamento de ações PDGR3 tendo em vista a variação da cotação das ações verificada nos últimos meses, e com o único objetivo de assegurar que o grupamento seja efetivo e cumpra com sua finalidade, e em estrito atendimento ao Regulamento de Emissores da B3, a Companhia aprovou o novo fator de grupamento das ações em 200:1, sem modificação do valor do capital social.

Destaques dos Resultados Operacionais

Redução de 24% no Prejuízo Líquido, passando de R\$430,1 milhões ao final de 2024 para R\$327,5 milhões em 2025.

Aumento de 4% na Receita Operacional Líquida, passando de R\$120,0 milhões em 2024 para R\$125,3 milhões em 2025.

Melhoria expressiva na Margem Bruta e na Margem Bruta Ajustada.

As Despesas Comerciais foram reduzidas em 11% na comparação entre os 12M25 e os 12M24, devido à menor despesa com unidades em estoque, que oscila mediante vendas e distratos das unidades.

Redução de 37% no Prejuízo Financeiro, totalizando R\$212,0 milhões ao final de 2025, frente aos R\$336,5 milhões registrados em 2024. Essa redução decorreu, principalmente, do ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e dos encargos sobre credores a pagar.

Nos 12M25, as vendas brutas totalizaram R\$ 91,1 milhões, 31% abaixo do valor registrado nos 12M24. As vendas dos lançamentos representam 50% das vendas do período.

Ao longo do 4T25, as vendas brutas atingiram R\$ 13,4 milhões, uma redução de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A queda nas vendas brutas é reflexo principalmente pela limitação de acesso ao crédito, dado ao momento atual de elevada taxa de juros, o que faz produtos em lançamento serem mais atrativos pelo fluxo inicial de pagamentos pré-financiamento.

Os distratos totalizaram R\$ 30,2 milhões nos 12M25, 21% abaixo do valor distratado nos 12M24. Com isso, as vendas líquidas totalizaram R\$ 60,9 milhões, 35% abaixo do valor registrado nos 12M24.

Já no trimestre, o distrato atingiu R\$ 12,1 milhões, crescimento de 53% ante ao distrato registrado no 4T24. O aumento nos distratos decorreu, principalmente, de unidades prontas de empreendimentos do legado. Portanto, o aumento observado nos distratos não decorreu dos novos empreendimentos lançados pela Companhia.

No 4T25 as vendas líquidas foram de R\$ 1,3 milhões, representando uma queda de 83% em relação aos R\$ 7,6 milhões registrados no 4T24.

Excluindo as dações em pagamento, nos 12M25 as vendas brutas totalizaram R\$ 71,0 milhões, representando um aumento de 16% em relação aos 12M24.

Nos 12M25, foram registrados R\$ 3,7 milhões em repasses. Ao longo do 4T25, foram repassados R\$ 1,3 milhões. Com a realização da AGI do **ix.Tatuapé** em fevereiro, já iniciamos o recebimento do repasse destas unidades, bem como a amortização da dívida.

As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram em 6% na comparação entre os 12M25 e os 12M24, principalmente devido às despesas com rescisões realizadas ao longo deste ano. No 4T25 as despesas administrativas ficaram 3% maior que o mesmo período de 2024, principalmente, em função da provisão de PLR e aumento nas despesas com os assessores da Companhia.

A Companhia segue com uma prática rigorosa de gestão das despesas e controle de caixa, buscando melhorar a eficiência operacional e reduzir os custos. Desta forma, o aumento nas Despesas Administrativas registradas, em sua maior parte, no 4T25, não reflete em uma tendência de alta para os próximos trimestres.

A dívida extraconcursal, nos 12M25, aumentou R\$ 6,5 milhões (2%), devido aos juros e do ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas, bem como da captação de recursos para capital de giro no primeiro semestre do ano. Entre o 3T25 e o 4T25, tivemos a redução de R\$ 20,9 milhões (5%).

A dívida concursal reduziu em R\$ 171,0 milhões (15%) nos 12M25, principalmente devido aos pagamentos realizados com o último aumento de capital. Entre o 3T25 e 4T25, as dívidas concursais foram reduzidas em R\$ 206,1 milhões (17%), também em decorrência dos pagamentos e amortizações por meio da dação de unidades e do aumento de capital.

Eventos Subsequentes e Mensagem Final

A Companhia segue focada na continuidade da recuperação, fortalecimento operacional e crescimento sustentável. Seguiremos comprometidos com a execução disciplinada de nossa estratégia, aprimorando a eficiência e priorizando a satisfação de nossos clientes. A disciplina financeira e a transparência continuarão norteando nossas decisões, garantindo uma base sólida para os desafios e oportunidades.

Entendemos que, na medida em que a Companhia avança em sua retomada, ela está se tornando cada vez mais preparada para os novos desafios e lançamentos.

Superamos os muitos desafios, cumprimos os objetivos e estratégias traçadas para 2025 e, temos muito orgulho em dizer que, de forma geral, foi um ano de significativas conquistas e muitos avanços em todas as frentes.

Política sobre Responsabilidade Social

A Companhia reconhece que o Capital Humano é um dos pilares estratégicos para a sustentabilidade do negócio, sendo a valorização das pessoas, o respeito e a equidade princípios que norteiam o modelo de gestão de pessoas.

Nossa Política de Diversidade, Inclusão e Direitos Humanos, aplicável a todos os colaboradores do Grupo (PDG), parceiros e fornecedores, que estabelece diretrizes.

para promoção da diversidade, igualdade de oportunidades, respeito às diferenças e combate a qualquer forma de discriminação, assédio ou violência.

As práticas de recrutamento, seleção, desenvolvimento, remuneração e promoção são baseadas em critérios técnicos, meritocráticos e alinhados às competências e desempenho, assegurando tratamento equitativo e igualdade de oportunidades.

A Companhia também possui iniciativas de governança relacionadas ao tema, como acompanhamento de indicadores e metas de diversidade, ações de capacitação e conscientização, canal de denúncias e comitê de diversidade, reforçando o compromisso com a promoção de um ambiente de trabalho respeitoso, inclusivo e equitativo.

O Grupo (PDG) mantém o compromisso com a evolução contínua das práticas de diversidade, equidade e inclusão, fortalecendo sua cultura organizacional baseada no respeito, na valorização das pessoas e na igualdade de oportunidades.

Transparência e Equidade de Gênero

Com a sanção da Lei nº 15.177, em 31 de julho de 2025, foi alterado o § 6º no art. 133 da Lei das Sociedades por Ações, estabelecendo a obrigatoriedade de divulgação de indicadores relacionados à política de equidade adotada pelas companhias.

O Grupo (PDG) reforça o compromisso com a transparência e equidade de gênero, apresentando informações detalhadas sobre a representatividade feminina em nossa estrutura organizacional e evolução dos indicadores de diversidade.

Em 31 de dezembro de 2025, a Companhia contava com total 92 colaboradores diretos (114 em 31 de dezembro de 2024). Desse total em 2025, 57% eram mulheres, aumento de 3% em relação aos 54% de 2024. Apesar de até o momento a Companhia não possuir mulheres no Conselho de Administração e na Diretoria Estatutária, contamos com 41% de mulheres nos cargos de liderança ao final de 2025 (47% em 31 de dezembro de 2024).

A seguir apresentamos os indicadores, comparativos ao ano anterior, sobre o quadro de colaboradores do Grupo (PDG):

(i) Quantidade e a proporção de mulheres, segmentadas por níveis hierárquicos; e quantidade e a proporção de mulheres que ocupam cargos na administração:

Colaboradores:	31/12/2025							31/12/2024						
	Total	Mulheres	%	%	Homens	%	%	Total	Mulheres	%	%	Homens	%	%
Conselho de Administração e Diretoria Estatutária *	4	0	0%	0%	4	100%	4%	4	1	25%	1%	3	75%	3%
Diretoria Adjunta, Superintendência e Gerência *	16	4	25%	4%	12	75%	13%	13	4	31%	4%	9	69%	8%
Supervisão *	14	10	71%	11%	4	29%	4%	19	12	63%	11%	7	37%	6%
Operacional	58	38	66%	41%	20	34%	22%	78	45	58%	39%	33	42%	29%
Total	92	52	57%		40	43%		114	62	54%		52	46%	46%
* Representatividade na posição de liderança	34	14	41%		36	17	47%							

(ii) Proporção da Remuneração fixa, variável e eventual, de mulheres para funções ou cargos equivalentes:

Proporção da Remuneração fixa + variável feminina por nível hierárquico	31/12/2024	31/12/2025
Conselho de Administração e Diretoria Estatutária	100%	0%
Diretoria adjunta, Superintendência, Gerência	96%	94%
Supervisão	90%	100%
Operacional	92%	83%

Administração PDG Realty.

INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

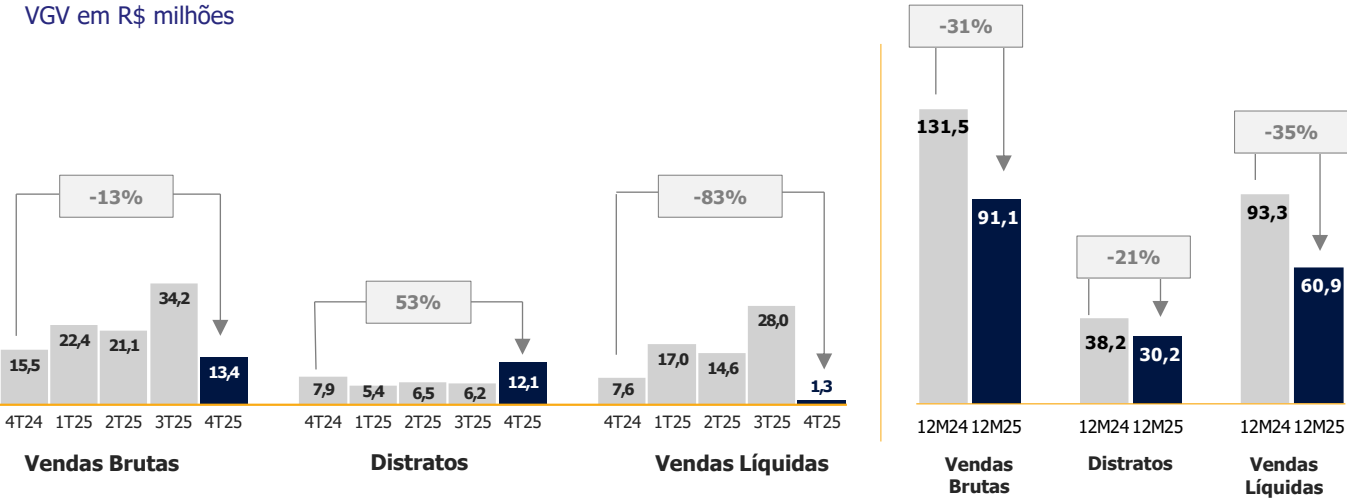
	4T25	4T24	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Lançamentos						
VGv - %PDG - R\$ milhões	-	-	n.m.	-	-	n.m.
Quantidade de Unidades	-	-	n.m.	-	-	n.m.
Vendas e Estoque						
Vendas Brutas - %PDG - R\$ milhões	13,4	15,5	-13%	91,1	131,5	-31%
Vendas Líquidas - %PDG - R\$ milhões	1,4	7,5	-82%	60,9	93,3	-35%
Estoque a Valor de Mercado - %PDG - R\$ milhões	189,3	246,4	-23%	-	-	-
Landbank						
VGv - %PDG - R\$ milhões	2.564,1	3.302,8	-22%	-	-	-
Quantidade de Unidades	5.190	6.584	-21%	-	-	-
Resultado do Exercício						
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	33,1	6,5	409%	125,3	120,0	4%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	24,8	(0,8)	n.m.	53,6	3,0	n.m.
Margem Bruta - %	74,9	n.a.	n.m.	42,8	2,5	40.3 p.p
Margem Bruta Ajustada - %	78,0	n.a.	n.m.	48,0	4,2	43.8 p.p
SG&A - R\$ milhões	(31,9)	(24,8)	29%	(93,0)	(94,9)	-2%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(168,9)	(20,1)	n.m.	(327,5)	(430,1)	-24%
Resultado de Exercício Futuro						
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	17,0	14,0	21%	-	-	-
Margem Bruta REF - %	28,3	23,3	5 p.p	-	-	-
Balanco Patrimonial						
Disponibilidades - R\$ milhões	32,1	29,4	9%	-	-	-
Dívida Líquida - R\$ milhões	388,0	385,0	1%	-	-	-
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(3.308,5)	(3.333,5)	-1%	-	-	-
Ativos Totais - R\$ milhões	427,4	534,7	-20%	-	-	-

VGv % PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.

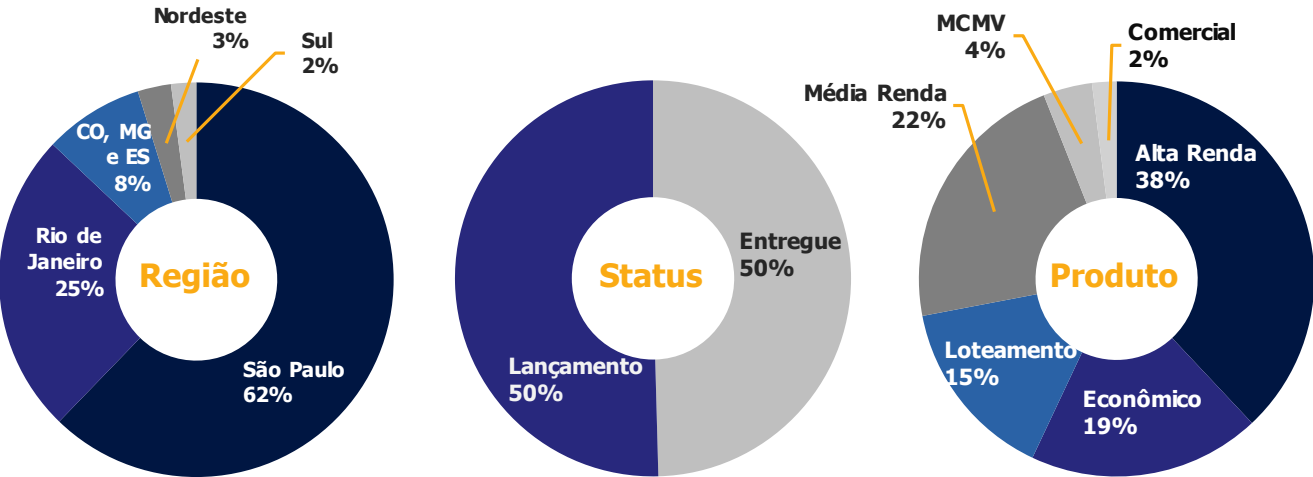
- No 4T25, as vendas brutas somadas às dações totalizaram R\$ 13,4 milhões, 13% abaixo do 4T24. Em 2025, as vendas brutas totalizaram R\$ 91,1 milhões, 31% abaixo em relação à 2024.
- Excluindo as dações em pagamento, as vendas brutas totalizaram R\$ 70,9 milhões em 2025, 14% acima das vendas brutas de 2024.
- Durante o 4T25, os distratos somaram R\$ 12,1 milhões, 53% acima do 4T24. Em 2025, os distratos totalizaram R\$ 30,2 milhões, 21% abaixo do valor distratado em 2024.
- As vendas líquidas totalizaram R\$ 1,3 milhão no 4T25, 83% abaixo do 4T24. Em 2025, as vendas líquidas totalizaram R\$ 60,9 milhões, 35% abaixo das vendas líquidas de 2024.

HISTÓRICO DE VENDAS E DISTRATOS

VGV em R\$ milhões



- Em 2025, 62% do VGV vendido foi de produtos localizados em São Paulo e 83% de produtos residenciais.
- As vendas dos lançamentos (ix.Tatuapé e ix.Santana) representaram 50% das vendas brutas realizadas no período.



Obs.: Vendas brutas - %VGV - Acumulado do ano. Inclui dações.

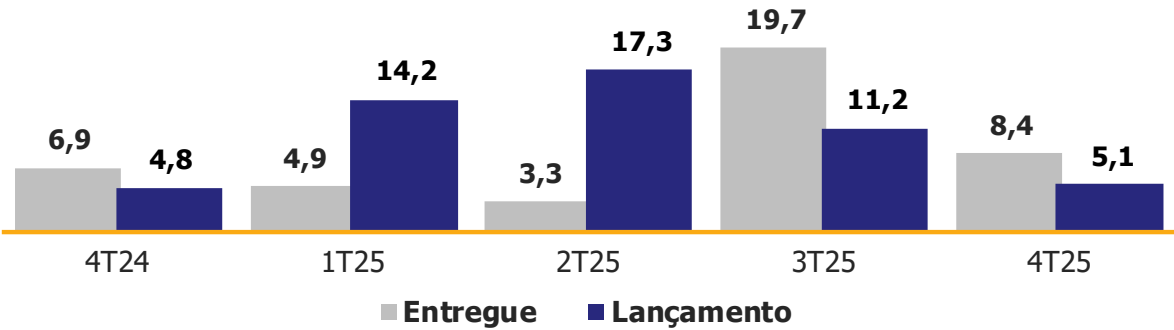
- Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral, o índice totalizou 7% no 4T25, um aumento de 1,1 p.p. em relação ao 4T24.
- Excluindo as dações em pagamento, o VSO do 4T25 atingiu 6%, e se manteve no mesmo percentual quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Estoque Inicial	261,4	246,3	227,2	209,9	190,5
Lançamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vendas Brutas	15,5	22,4	21,1	34,2	13,4
VSO Trimestral	6%	9%	9%	16%	7%
VSO Trimestral (sem dações)	6%	8%	9%	9%	6%

- O VSO de unidades entregues totalizou 8,4% no 4T25.
- O VSO dos lançamentos (ix.Tatuapé e ix.Santana) totalizou 5,1% no 4T25.

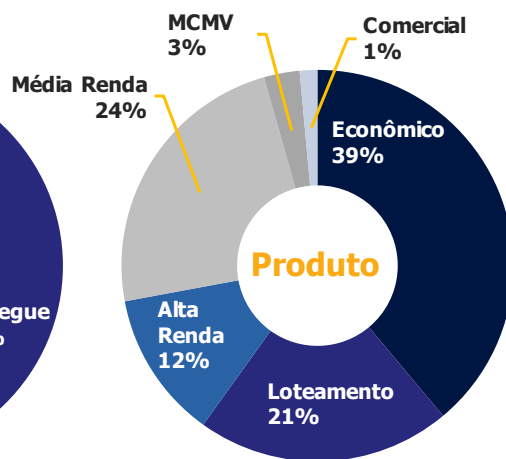
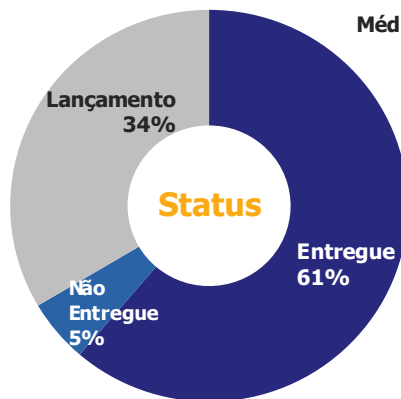
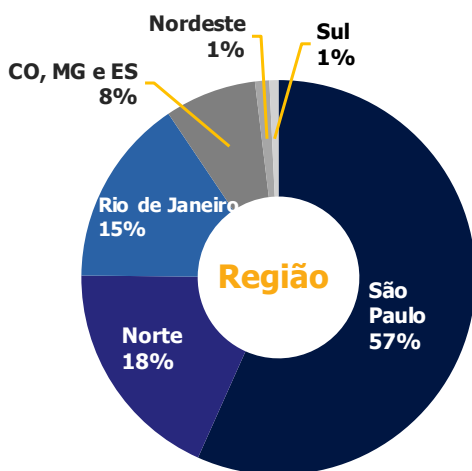
HISTÓRICO

%



Obs.: A partir do 4T23, foram retirados os estoques de projetos com obras paralisadas, uma vez que, essas unidades não estão disponíveis para venda, até que sejam encontradas soluções viáveis para essas obras.

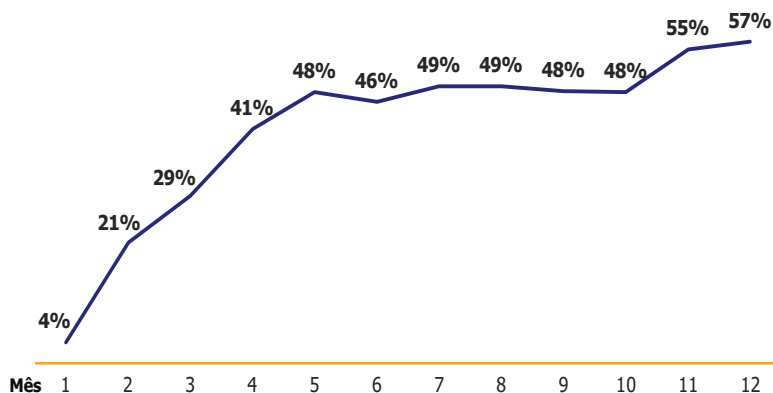
- Em 2025, 61% das unidades distratadas foram de projetos prontos. Estas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.
- Do VGV distratado no período, 57% foi de produtos localizados em São Paulo e 78% de produtos residenciais.
- No 4T25, o valor distratado atingiu R\$ 12,1 milhões, crescimento de 53% ante ao distrato registrado no 4T24. O aumento nos distratos decorreu, principalmente, de unidades prontas de empreendimentos do legado. Portanto, o aumento observado nos distratos não decorreu dos novos empreendimentos lançados pela Companhia.



Obs.: Distratos - %VGV – Acumulado do ano.

- Em média, 57% das unidades prontas distratadas foram revendidas em até 12 meses.
- Nos últimos 12 meses, o preço de revenda foi 6% abaixo em relação ao valor da venda original.

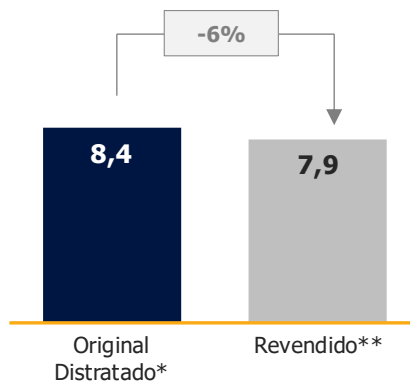
EVOLUÇÃO DO % DE REVENDA



Obs.: Vendas brutas - %VGV – Acumulado do ano.

PREÇO DE REVENDA

VGV distratado nos últimos 12 meses (R\$ milhões)



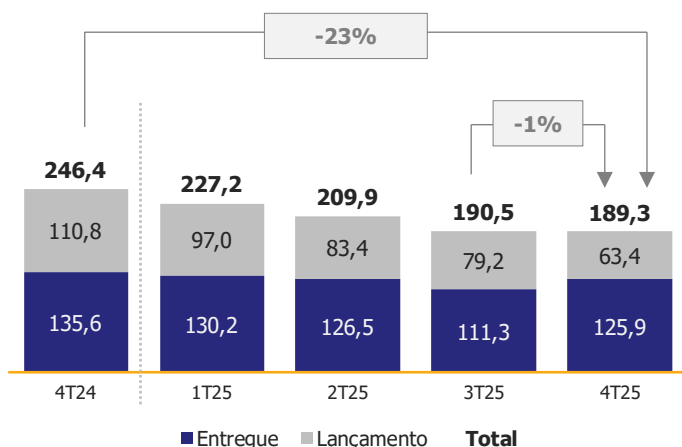
*Preço original de venda

**Exclui custos de carregio

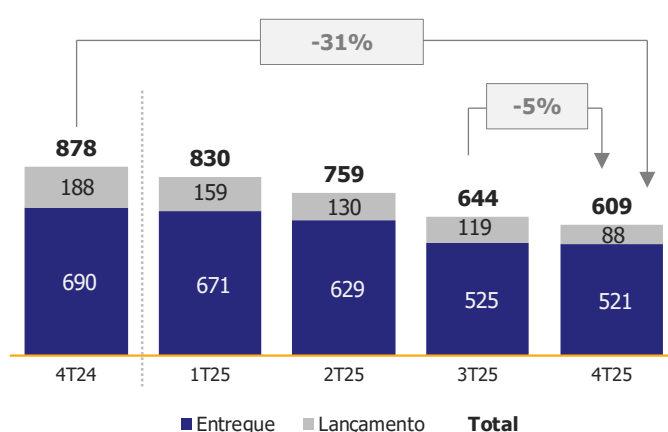
- Ao final do 4T25, o estoque pronto somado ao estoque dos lançamentos totalizou R\$ 189,3 milhões, 23% abaixo do 4T24 e 1% abaixo do 3T25. Essa redução decorreu das vendas realizadas no período.
- A quantidade de unidades foi reduzida em 31% em relação ao 4T24 e 5% em relação ao 3T25.

VALOR DE MERCADO

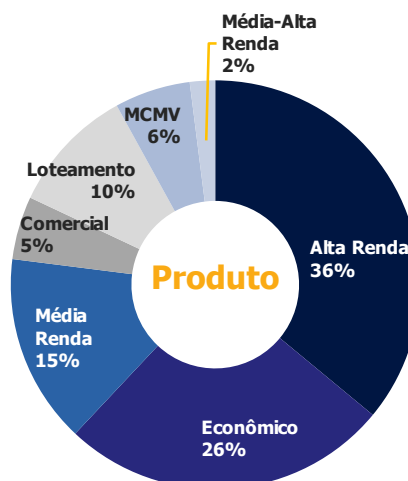
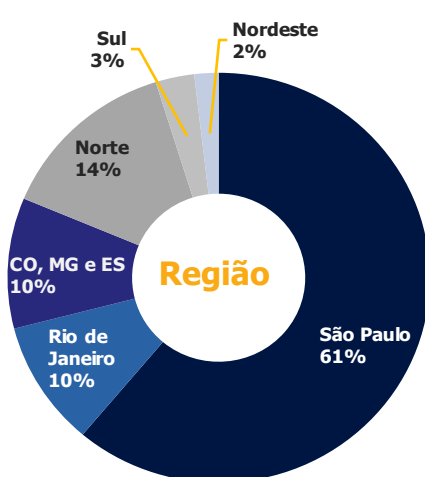
R\$ milhões



UNIDADES



- O estoque apresentava as seguintes características ao final do 4T25: (i) 67% estava concluído; (ii) 33% se refere a lançamentos; (iii) 85% estava concentrado em produtos residenciais; e, (iv) 61% localizado em São Paulo, principal praça de atuação da Companhia.

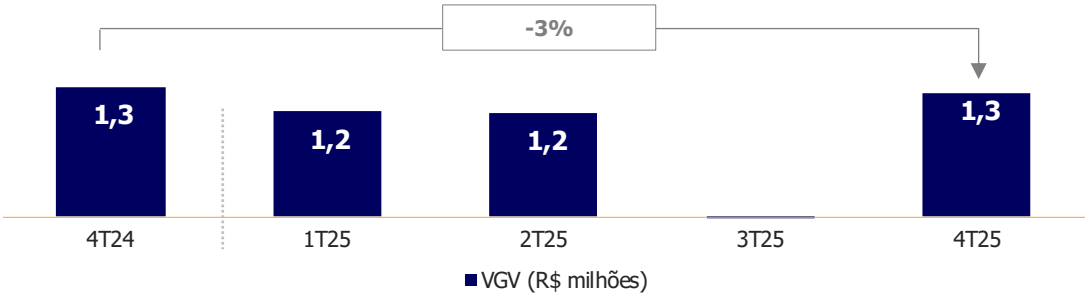


Obs.: Estoque disponível para venda - %VGV. Não inclui estoque de projetos com obras paralisadas.

- No 4T25 foi repassado um VGV de R\$ 1,3 milhão, registrando uma redução de 3% na comparação com o 4T24.
- Em 2025, foi repassado um VGV de R\$ 3,7 milhões, registrando uma redução de 3% na comparação à 2024.
- O aumento nos repasses será observado a partir do 1T26, em função do início do repasse de unidades no ix.Tatuapé.

REPASSE POR TRIMESTRE

VGV em R\$ milhões



BANCO DE TERRENOS

- Em novembro, formalizamos a venda de 23% da participação nas SPEs donas do terreno DOV, no Guarujá/SP.
- Ao final do 4T25, o VGV potencial do banco de terrenos era de R\$ 2,56 bilhões (%PDG). Deste total, R\$ 1,53 bilhão (aprox. 2.500 unidades) se enquadram na estratégia para parte dos futuros lançamentos da Companhia.
- Terrenos que não se enquadram na estratégia da Companhia poderão ser vendidos, distratados ou dacionados para pagamento de dívidas, com objetivo de reduzir os custos de carregio, acelerar a monetização de ativos e reforçar o caixa.
- Seguimos prospectando e analisando a compra de terrenos que se encaixem em nosso planejamento para os próximos lançamentos.

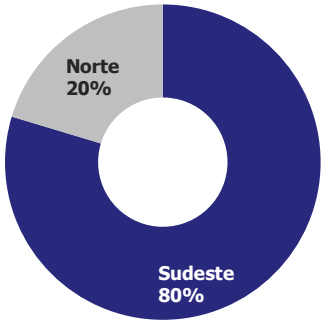
DISTRIBUIÇÃO POR PRODUTO

VGV e unidades

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%
Média-Alta Renda	1.961	38%	1.316,5	51%
Média Renda	557	11%	218,9	9%
Econômico	2.672	51%	1.028,8	40%
Total	5.190		2.564,2	

DISTRIBUIÇÃO POR REGIÃO

%VGV



	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Empreendimentos ⁽¹⁾	711	160.831	155.351
Entregues⁽²⁾	703	157.920	152.452
Lançamentos	1	158	158
Não Entregues ⁽³⁾	7	2.753	2.741

(1) Histórico de lançamentos - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se e/ou Vendidos

(3) Projetos com obras paralisadas

PROJETOS EM ANDAMENTO

- Ao final deste trimestre, a Companhia possuía 1 projeto residencial em andamento, localizado na cidade de São Paulo.



ix.Santana

VGV de R\$ 116 milhões | 156 unidades | 60 e 72m² | 2 salas comerciais

Localização: São Paulo - SP | Segmento: Residencial – Média-Alta Renda

Status: Lançado no 4T23. Obras iniciadas.

Para conhecer o projeto, [clique aqui](#).

PROJETOS PARALISADOS

- Ao final deste trimestre, a Companhia possuía 7 projetos com obras paralisadas. Deste total, 72% do VGV refere-se a projetos localizados na região Sudeste e 45% corresponde a projetos residenciais.
- No 4T23, diante dos desafios em encontrar soluções viáveis para as obras paralisadas, a Companhia realizou a provisão contábil de baixa de parte desses empreendimentos. Contudo, a Companhia segue, constantemente, em negociações para encontrar soluções viáveis para essas obras paralisadas, tendo solucionado mais uma neste trimestre.

MARGEM BRUTA

- Registramos um lucro bruto de R\$ 24,8 milhões no 4T25, com margem de 75%.
- Em 2025, foi registrado um lucro bruto de R\$ 53,7 milhões (margem de 43%). O principal impacto no resultado foi a reversão da provisão para distratos no período.

MARGEM BRUTA	4T25	4T24	Var. (%)	12M25	12M24	Var. (%)
Receita Líquida	33,1	6,5	n.m.	125,3	120,0	4%
Custo	(8,3)	(7,3)	13%	(71,6)	(116,9)	-39%
Lucro (Prejuízo) Bruto	24,8	(0,8)	n.m.	53,7	3,1	n.m.
Margem Bruta	75%	n.a.	n.m.	43%	3%	40,3 pp
(+) Juros Capitalizados no Custo	1,0	0,6	75%	6,5	2,0	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	25,8	(0,2)	n.m.	60,2	5,1	n.m.
Margem Bruta Ajustada	78%	n.a.	n.m.	48%	4%	43,8 pp

RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS (REF)

- No 4T25, o lucro bruto para exercícios futuros totalizou R\$ 17,0 milhões, com margem de 28%.

Resultado de Exercícios Futuros	Obras Paralisadas	Obras em Andamento	Total
Receita Líquida REF	16	44	60
(-) Custo de vendas a apropriar	(11)	(32)	(43)
Lucro bruto REF	5	12	17
Margem bruta REF	31%	27%	28%

Cronograma de Apropriação	2025	2026 em diante
% de Apropriação	16%	84%

Obs.: A partir do 4T23, os Resultados de Exercícios Futuros passaram a abranger apenas os empreendimentos em andamento e as obras que não tiveram provisionamento de baixa contábil.

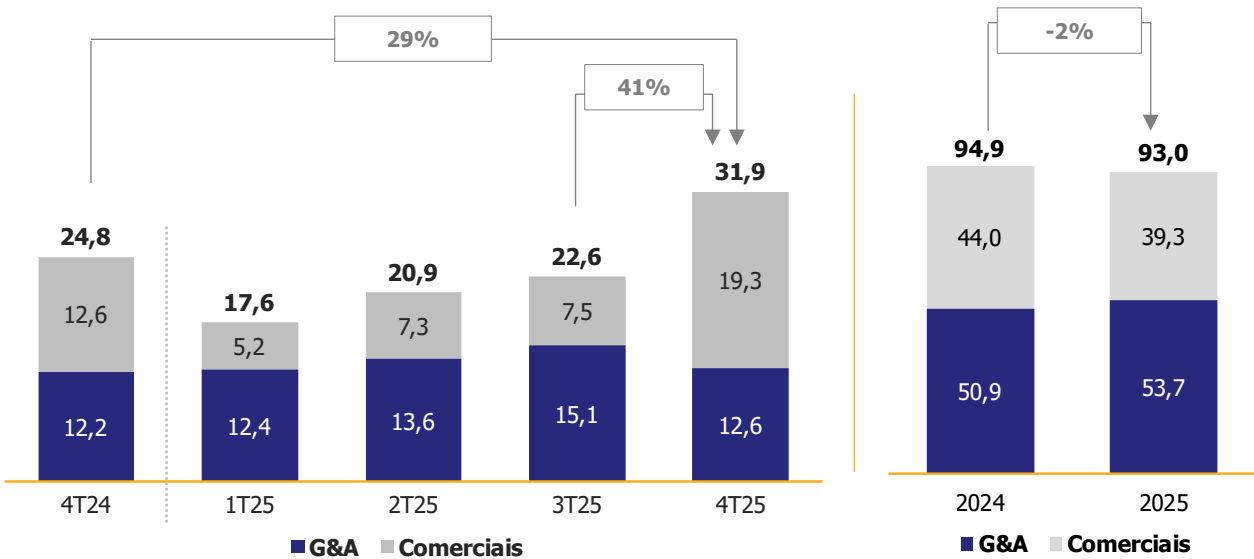
DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

- No 4T25, as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 3% em comparação ao 4T24, principalmente em função da provisão de PLR e aumento nas despesas com os assessores da Companhia. Em 2025, o G&A foi aumentado em 6% em comparação à 2024, principalmente devido às despesas com rescisões realizadas ao longo deste ano. O aumento observado neste trimestre não configura um *guidance* de alta para o G&A, cuja manutenção da tendência de queda deverá ser observada nos próximos trimestres.
- No 4T25, as Despesas Comerciais aumentaram 53% em comparação ao 4T24. Em 2025, as Despesas Comerciais foram reduzidas em 11% em comparação à 2024, devido as despesas com unidades em estoque, que oscila mediante vendas e distratos das unidades.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	4T25	4T24	Var. (%)	2025	2024	Var. (%)
Total de Despesas Comerciais	19,3	12,6	53%	39,3	44,0	-11%
Salários e Encargos	7,0	9,4	-26%	31,6	34,7	-9%
Participação nos resultados	1,0	(2,5)	n.m.	5,4	-	0%
Prestação de Serviços	4,1	4,4	-7%	13,8	11,1	25%
Outras Despesas Administrativas	0,5	0,9	-44%	2,9	5,1	-43%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	12,6	12,2	3%	53,7	50,9	6%
Total de Despesas SG&A	31,9	24,8	29%	93,0	94,9	-2%

HISTÓRICO DAS DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

R\$ milhões



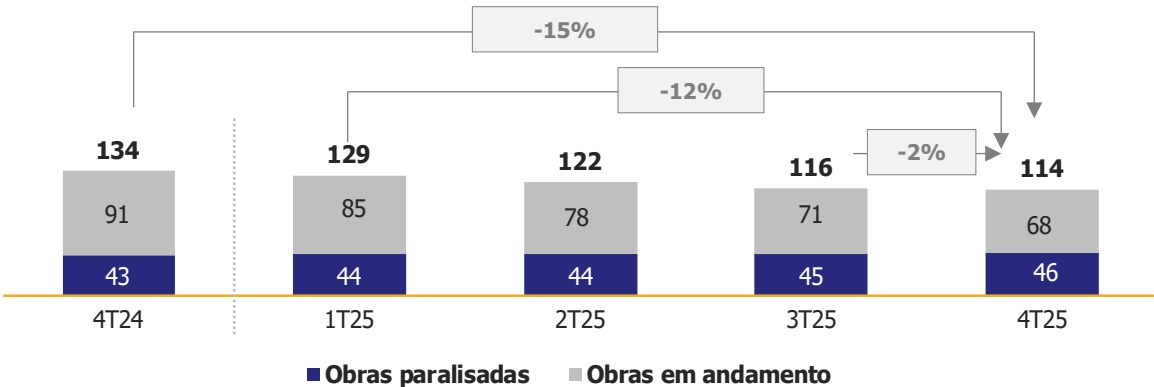
CONTAS A RECEBER (ONE OFF BALANCE) E CUSTO A INCORRER

- Encerramos o 4T25 com um total de contas a receber de R\$ 160,0 milhões, 23% a menos que no 3T25. Em 2025, registramos uma redução de 20% no total de contas a receber, devido aos distratos ocorridos no período.

CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	4T25	3T25	Var. (%)	4T24	Var. (%)
Contas a receber (on balance)	108	158	-32%	147	-27%
Receita bruta de vendas - REF	60	58	3%	60	0%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(7)	(6)	17%	(2)	n.m.
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(1)	(1)	0%	(4)	-75%
Total de contas a receber (a)	160	209	-23%	201	-20%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(42)	(42)	0%	(43)	-2%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(72)	(74)	-3%	(91)	-21%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(114)	(116)	-2%	(134)	-15%
Total de contas a receber líquido (a + b)	46	93	-51%	67	-31%

CUSTO A INCORRER

- O Custo a Incorrer totalizou R\$ 114,0 milhões no 4T25, registrando uma redução de 2% durante o trimestre e 12% no ano de 2025, devido ao custo incorrido na obra do ix.Tatuapé.



Obs.: A partir do 4T23, o Contas a Receber e o Custo a Incorrer das obras paralisadas passaram a englobar apenas aquelas que não foram provisionadas para baixa contábil.

DÍVIDA EXTRACONCURSAL

- A dívida extraconcursal reduziu R\$ 22,0 milhões (5%) no 4T25 e aumentou R\$ 6,0 milhões (1%) em 2025, devido aos juros e do ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas, bem como da captação de recursos para capital de giro no primeiro semestre do ano.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Saldo Inicial	5.772	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.621	424	414	431	435	442	414
Conversão em dívida concursal	(3.309)	-	-	(439)	(421)	(4)	(114)	(88)	-	-	-	-	-
Juros, Multa/Mora, Correção Monetária e AVJ	209	451	427	334	(96)	465	504	108	9	10	10	(9)	20
Pagamento de Principal, Juros e Dações	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(1)	(10)	(4)	(12)	(27)
Captações	-	12	6	11	-	-	11	23	9	4	-	-	13
Desconsolidação de controlada	-	-	(40)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Recálculo de dívidas	-	-	-	-	-	-	(2.591)	(47)	-	-	-	-	-
Saldo Final da Dívida Extraconcursal	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.621	424	414	431	435	442	420	420
Var (%)		4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	4%	1%	1%	-5%	1%

Obs.: No 4T23, registramos o recálculo das dívidas extraconcursais nos termos do Plano de Recuperação Judicial do Grupo PDG. Em suma, quando o saldo da dívida é maior que o valor da garantia correspondente, a Companhia não pode privilegiar o pagamento deste saldo residual extraconcursal em detrimento aos credores concursais. Sendo assim, os credores poderão solicitar a habilitação do saldo residual na RJ e, este valor será pago nas condições previstas no PRJ, como determinado pela Sentença de Saída da RJ.

A metodologia de cálculo, e demais informações sobre o saldo da dívida, estão contemplados na Nota Explicativa 1d das Demonstrações Financeiras.

- No 4T25, considerando o aumento de 14% na linha de Disponibilidades, a Dívida Líquida reduziu R\$ 25,0 milhões (6%).
- No acumulado de 2025, foi registrado um aumento de R\$ 3,0 milhões (1%) na dívida líquida.

Endividamento	4T25	3T25	(%) Var.	4T24	(%) Var.
Disponibilidades	32	28	14%	29	10%
SFH	50	62	-19%	59	-15%
Debêntures	35	36	-3%	34	3%
Apoio a Produção	85	98	-13%	93	-9%
Capital de giro, SFI e NP	100	113	-12%	108	-7%
Debêntures	4	4	0%	4	0%
CCB/CRI	194	217	-11%	202	-4%
Cooperação	37	9	n.m.	7	n.m.
Dívida Corporativa	335	343	-2%	321	4%
Dívida Bruta	420	441	-5%	414	1%
Dívida Líquida	388	413	-6%	385	1%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	303	315	-4%	292	4%
Patrimônio Líquido Total¹	(3.309)	(3.481)	-5%	(3.333)	-1%

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores



DÍVIDAS CONCURSAIS

- A dívida concursal foi reduzida em R\$ 206,1 milhões (17%) durante o 4T25, devido aos pagamentos realizados com o último aumento de capital e de amortizações por meio da dação de unidades.
- Em 2025, as dívidas concursais foram reduzidas em 171,0 milhões (15%), também em decorrência dos pagamentos realizados com o último aumento de capital.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Saldo Inicial	4.627	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170	1.266	1.303	1.205	1.170
Recuperação de Multas e Juros de Dívidas	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros, Correção Monetária e AVJ	(2.970)	152	64	(206)	83	253	343	286	127	52	(85)	66	160
Pagamentos *	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	-	-	(15)	(289)	(305)
Alteração na base de credores **	-	-	6	444	424	273	122	114	(31)	(15)	1	17	(27)
Saldo Final da Dívida Ajustada a Valor Justo	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170	1.266	1.303	1.205	999	999
Var (%)		-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	8%	3%	-8%	-17%	-15%

*Pagamentos em dinheiro, por meio de dação e por meio de conversão em equity;
**Refere-se às novas habilitações de credores, renegociações e outras movimentações.
Obs.: A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo, estão contemplados na Nota Explicativa 14 das Demonstrações Financeiras.

RESULTADO FINANCEIRO

- Registramos um prejuízo financeiro de R\$ 57,9 milhões no 4T25 e R\$ 212,0 milhões em 2025, principalmente, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e dos encargos sobre credores a pagar.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	4T25	4T24	Var. (%)	12M25	12M24	Var. (%)
Rendimento de aplicações financeiras	0,8	0,5	60%	3,0	3,6	-17%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	2,5	11,2	-78%	22,0	34,7	-37%
Outras receitas financeiras	-	14,9	-100%	0,9	107,9	-99%
Total de receitas financeiras	3,3	26,6	-88%	25,9	146,2	-82%
Juros de empréstimos	(1,3)	(0,2)	n.m.	(8,8)	(2,7)	n.m.
Despesas bancárias	-	-	n.m.	(0,1)	(0,1)	0%
Outras despesas financeiras	(61,2)	(4,6)	n.m.	(234,7)	(480,0)	-51%
Despesas financeiras brutas	(62,5)	(4,8)	n.m.	(243,6)	(482,8)	-50%
Juros capitalizados ao estoque	1,3	-	n.m.	5,7	-	n.m.
Total de despesas financeiras	(61,2)	(4,8)	n.m.	(237,9)	(482,8)	-51%
Total do resultado financeiro	(57,9)	21,8	n.m.	(212,0)	(336,6)	-37%

Obs.: No 4T23, registramos o recálculo das dívidas extraconcursais nos termos do Plano de Recuperação Judicial. A metodologia de cálculo e demais informações sobre o saldo da dívida, estão contemplados na Nota Explicativa 1d das Demonstrações Financeiras.

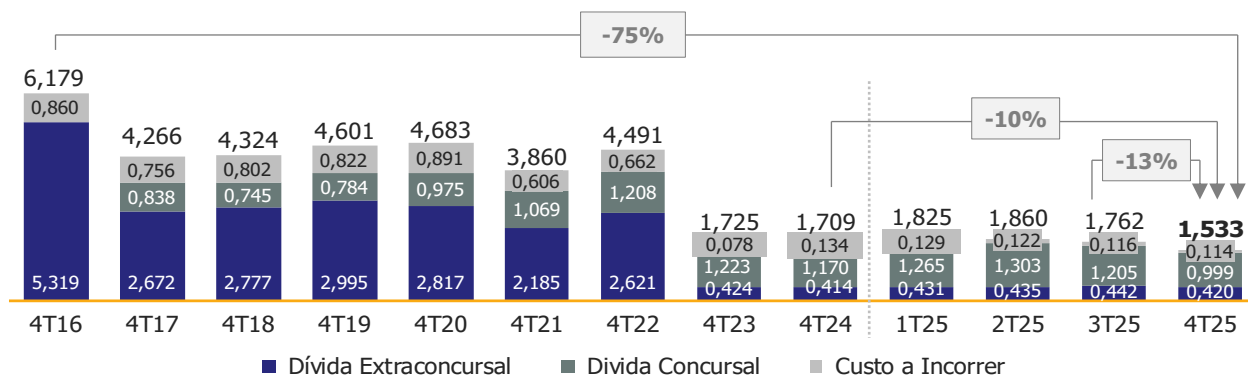


DESALAVANCAGEM

- Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e o custo a incorrer, no final do 4T25, a alavancagem estendida da companhia totalizou R\$ 1,53 bilhão, registrando uma redução de 13% ao longo do trimestre e uma redução de 10% ao longo de 2025.
- Sobre o montante residual de alavancagem, destacamos que:
 - As dívidas concursais têm vencimentos até 2042 e, conforme previsto no Plano de Recuperação, poderão também ser amortizadas por meio de dações em pagamento e conversão em *equity*;
 - As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo.

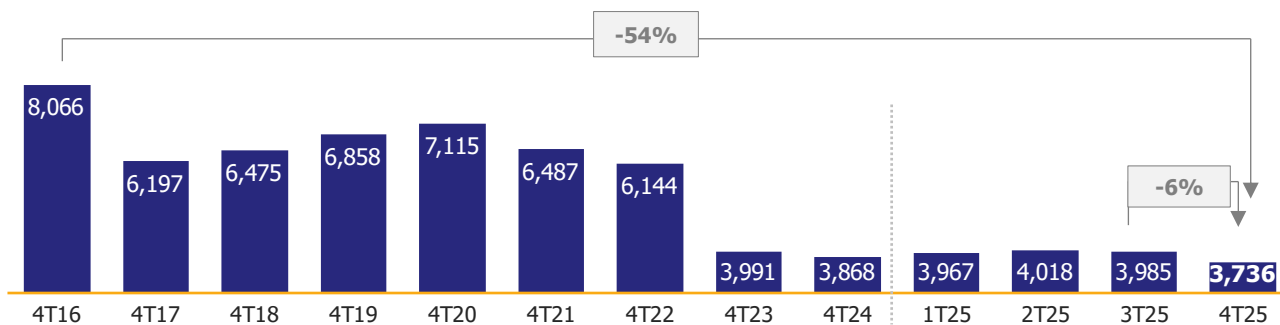
ALAVANCAGEM ESTENDIDA - HISTÓRICO

R\$ bilhões



PASSIVO TOTAL - HISTÓRICO

R\$ bilhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

R\$ em milhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000)	4T25	4T24	Var. (%)	12M25	12M24	Var. (%)
Receita bruta operacional						
Vendas imobiliárias	34.815	9.794	n.m.	112.373	132.213	-15%
Outras receitas operacionais	301	(733)	n.m.	23.458	(3.771)	n.m.
(-) Deduções da receita	(1.999)	(2.560)	-22%	(10.559)	(8.487)	24%
Receita operacional líquida	33.117	6.501	n.m.	125.272	119.955	4%
Custo das unidades vendidas	(7.288)	(6.744)	8%	(65.147)	(114.942)	-43%
Juros capitalizados	(1.031)	(590)	75%	(6.499)	(1.973)	n.m.
Custo dos imóveis vendidos	(8.319)	(7.334)	13%	(71.646)	(116.915)	-39%
Lucro (prejuízo) bruto	24.798	(833)	n.m.	53.626	3.040	n.m.
Margem bruta	74,9%	n.a.	n.m.	42,8%	2,5%	40,3 pp
Margem bruta ajustada (1)	78,0%	n.a.	n.m.	48,0%	4,2%	43,8 pp
Receitas (despesas) operacionais:						
Equivalência patrimonial	(2.188)	(163)	n.m.	(2.416)	351	n.m.
Gerais e administrativas	(12.683)	(12.094)	5%	(53.710)	(50.809)	6%
Comerciais	(19.294)	(12.625)	53%	(39.316)	(43.955)	-11%
Tributárias	(411)	(137)	n.m.	(604)	(475)	27%
Depreciação e amortização	(1.212)	(136)	n.m.	(1.402)	(555)	n.m.
Outras despesas operacionais	(103.807)	(6.052)	n.m.	(82.601)	(60.997)	35%
Resultado financeiro	(57.885)	21.888	n.m.	(212.035)	(336.533)	-37%
Total receitas (despesas) operacionais	(197.480)	(9.319)	n.m.	(392.084)	(492.973)	-20%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(172.682)	(10.152)	n.m.	(338.458)	(489.933)	-31%
Imposto de renda e contribuição social	2.228	(6.187)	n.m.	4.719	60.085	-92%
Lucro (prejuízo) consolidado	(170.454)	(16.339)	n.m.	(333.739)	(429.848)	-22%
Acionistas não controladores	1.547	(3.761)	n.m.	6.242	(279)	n.m.
Lucro (prejuízo) líquido do período	(168.907)	(20.100)	n.m.	(327.497)	(430.127)	-24%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas

EBITDA	4T25	4T24	Var. (%)	12M25	12M24	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(172.682)	(10.152)	n.m.	(338.458)	(489.933)	-31%
(-/+) Resultado financeiro	57.885	(21.888)	n.m.	212.035	336.533	-37%
(+) Depreciação / Amortização	1.212	136	n.m.	1.402	555	n.m.
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	1.031	590	75%	6.499	1.973	n.m.
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	2.188	163	n.m.	2.416	(351)	n.m.
EBITDA	(110.366)	(31.151)	n.m.	(116.106)	(151.223)	-23%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



ATIVO

ATIVO (R\$ '000)	4T25	3T25	Var. (%)	4T24	Var. (%)
Circulante					
Disponibilidades e aplicações financeiras	32.127	27.923	15%	29.412	9%
Contas a receber de clientes	97.777	147.921	-34%	128.241	-24%
Estoques de imóveis a comercializar	116.685	142.041	-18%	167.147	-30%
Despesas com vendas a apropriar	1.183	559	n.m.	928	27%
Créditos com partes relacionadas	573	573	0%	663	-14%
Tributos correntes a recuperar	2.348	4.252	-45%	5.125	-54%
Total Circulante	250.693	323.269	-22%	331.516	-24%
Não Circulante					
Realizável a longo prazo					
Contas a receber de clientes	9.676	10.173	-5%	18.648	-48%
Estoques de imóveis a comercializar	101.490	102.031	-1%	106.271	-4%
Tributos correntes a recuperar	2.682	3.334	-20%	2.523	6%
Créditos com partes relacionadas	3.274	2.764	18%	2.328	41%
Outros créditos	48.393	50.144	-3%	62.075	-22%
Total Realizável a longo prazo	165.515	168.446	-2%	191.845	-14%
Permanente					
Investimentos	9.713	9.660	1%	8.775	11%
Imobilizado	1.481	1.535	-4%	1.355	9%
Intangível	-	1.159	-100%	1.159	-100%
Total Permanente	11.194	12.354	-9%	11.289	-1%
Total Não circulante	176.709	180.800	-2%	203.134	-13%
Total do Ativo	427.402	504.069	-15%	534.650	-20%



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



PASSIVO E PATRIMÔNIO

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000)	4T25	3T25	Var. (%)	4T24	Var. (%)
Empréstimos e financiamentos	48.541	63.954	-24%	67.216	-28%
Debêntures	11.667	11.210	4%	11.210	4%
Obrigação por emissão de CCBs e CRIs	58.433	69.752	-16%	69.667	-16%
Coobrigação a pagar	37.162	9.164	n.m.	6.963	n.m.
Fornecedores	195.489	190.456	3%	182.145	7%
Obrigações com credores do PRJ	84.253	87.493	-4%	84.948	-1%
Obrigações por aquisição de imóveis	-	5.960	-100%	327	-100%
Adiantamentos de clientes	90.036	89.901	0%	220.951	-59%
Obrigações fiscais e trabalhistas	51.254	42.238	21%	33.417	53%
Obrigações tributárias diferidas	10.226	13.635	-25%	13.160	-22%
Imposto de renda e contribuição social	21.055	12.535	68%	9.415	n.m.
Provisões para contingências diversas	182.311	210.360	-13%	193.466	-6%
Outras obrigações	154.087	144.906	6%	131.265	17%
Total Circulante	944.514	951.564	-1%	1.024.150	-8%
Empréstimos e financiamentos	101.655	110.419	n.m.	100.308	1%
Debêntures	26.821	29.441	n.m.	26.745	0%
Obrigação por emissão de CCBs e CRIs	136.120	147.342	-8%	131.817	3%
Obrigações com credores do PRJ	914.298	1.117.138	-18%	1.085.589	-16%
Obrigações por aquisição de imóveis	7.413	7.140	4%	6.351	17%
Adiantamentos de clientes	145.307	144.513	1%	19.445	n.m.
Obrigações fiscais e trabalhistas	23.158	37.449	-38%	33.031	-30%
Obrigações com partes relacionadas	17.461	17.453	0%	16.583	5%
Obrigações tributárias diferidas	754.982	756.564	0%	762.898	-1%
Provisões para contingências diversas	646.054	649.782	-1%	646.732	0%
Outras obrigações	18.152	15.988	14%	14.498	25%
Total Exigível de longo prazo	2.791.421	3.033.229	-8%	2.843.997	-2%
Patrimônio líquido					
Capital social	6.920.508	6.575.215	5%	6.559.157	6%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%	1.236.743	0%
Ações em tesouraria	-	(251)	-100%	(251)	-100%
Prejuízos acumulados	(11.385.903)	(11.216.996)	2%	(11.058.406)	3%
Participação de acionistas não controladores	(79.881)	(75.435)	6%	(70.740)	13%
Total Patrimônio Líquido	(3.308.533)	(3.480.724)	-5%	(3.333.497)	-1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	427.402	504.069	-15%	534.650	-20%



EARNINGS RELEASE 4Q25

São Paulo, March 30, 2026: PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – announces **today** its results for the fourth quarter and the year of 2025.

Founded in 2003, PDG Group develops projects for different segments, operating in the development, construction and sale of residential units.

HIGHLIGHTS

**General Installation Meeting of
ix.Tatuapé**

(Page 03)

**Acceleration of construction
progress on ix.Santana**

(Page 04)

SoS
Total: 7%
Launches: 6%
4Q25

(Page 08)

Cancellations
21% reduction

12M25 vs. 12M24

(Page 09)

Selling Expenses
11% reduction

12M25 vs. 12M24

(Page 14)

Financial Result
37% reduction in losses

12M25 vs. 12M24

(Page 17)

Gross Profit of R\$ 53.7 million
with a 43% margin
in 12M25

(Page 13)

Net Loss
24% reduction

in 12M25

(Page 17)

WEBCONFERENCE CALL

(Portuguese only)

Wednesday, April 1, 2026
11h00 (local)

Replay: The recording will be available on the Investor Relations website after the end of the conference.

www.pdg.com.br/ri



ri@pdg.com.br



ix.Tatuapé



<u>Message from Management</u>	3
<u>Operational and Financial Indicators</u>	9
<u>Sales</u>	10
<u>Sales over Supply (SoS)</u>	11
<u>Cancellations and Resale</u>	12
<u>Inventory</u>	13
<u>Mortgage Transfers</u>	14
<u>Landbank</u>	14
<u>Projects</u>	15
<u>Financial Performance</u>	16
<u>Income Statement</u>	22
<u>Balance Sheet</u>	23

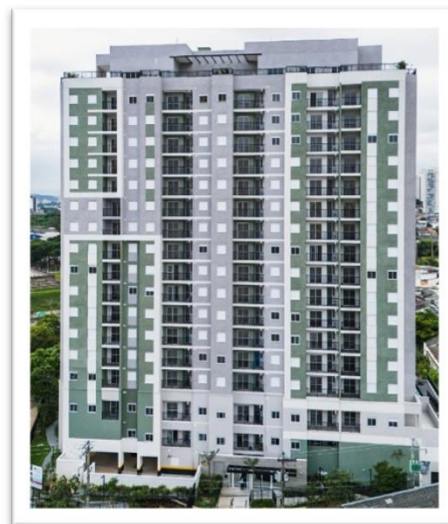
Initial Message

The year 2025 was marked by important milestones that reinforce the resumption of the Company's operations and confirm that PDG is on the right track.

The most significant milestone in this recovery was the delivery of the **ix.Tatuapé** development, the first project launched after the Company's Judicial Reorganization.

Prior to the handover of the units, we focused on unit inspections, achieving a very high approval rate in the first scheduled batch, reinforcing the project's quality standards. The General Installation Meeting was held on February 24, 2026, marking a key milestone in the Company's recovery, as it represents the first project launched and delivered since 2015.

The key handover event for **ix.Tatuapé** took place on February 28, in line with the Company's objective of delivering the best possible experience to its clients.



On the handover date, new homeowners were welcomed by the Company's team and toured the development's common areas, including the rooftop, which offers a broad view of the Tatuapé neighborhood.



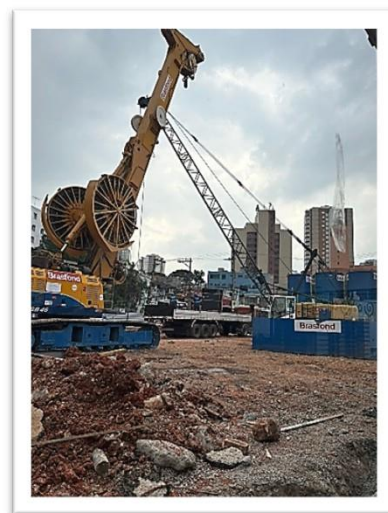
Key handover event for **ix.Tatuapé**

With more than 90% of the project sold, approximately 40% of the units had been delivered to clients as of that date.

The next handovers are ongoing and currently in the process of finalizing financing transfers.

During February, we accelerated the construction pace of **ix.Santana**. The contractor for the development has been hired, as previously disclosed in the Company's quarterly report, and all necessary documentation and preparations for construction have been completed.

The project is currently in the foundation phase, which is expected to last approximately seven months, after which the structural phase will begin.



Obras do empreendimento **ix.Santana**

As part of the Company's cash reinforcement strategy, in November 2025 we formalized the sale of a 23% stake in the SPEs owning the DOV land plot, located in Guarujá/SP. Following the transaction, PDG will retain a 43.34% stake in the project, maintaining a strategic position in the future development.

With the successful delivery of ix.Tatuapé and the acceleration of ix.Santana, we continue to develop our pipeline of future launches, pursuing strategic partnerships and prospecting new land opportunities. In addition, we remain attentive to macroeconomic and industry conditions to maximize the success of our projects.

We also continue to focus on deleveraging the Company, alongside strengthening cash generation and reducing operating costs.

As part of the Company's deleveraging efforts, in September 2025 the Company completed a capital increase for the conversion of debt totaling more than R\$ 345 million. Accordingly, we continue to strictly comply with the terms set forth in the Judicial Reorganization Plan, preserving cash while advancing initiatives aimed at reducing indebtedness, optimizing the capital structure, and supporting the ongoing stabilization of PDG's economic and financial balance.

In November 2025, the Company completed the reverse stock split of PDGR3 shares, aiming to ensure compliance with B3's Issuers Regulation and the effectiveness of the measure, without changing the Company's share capital.

Destaques dos Resultados Operacionais

Reduction of 24% in Net Loss, from R\$ 430.1 million at the end of 2024 to R\$ 327.5 million in 2025.

Increase of 4% in Net Operating Revenue, from R\$ 120.0 million in 2024 to R\$ 125.3 million in 2025.

Significant improvement in Gross Margin and Adjusted Gross Margin.

Selling Expenses decreased by 11% in 12M25 compared to 12M24, due to lower expenses related to inventory units, which fluctuate depending on sales and cancellations.

Reduction of 37% in Financial Loss, totaling R\$ 212.0 million at the end of 2025, compared to R\$ 336.5 million in 2024, mainly due to fair value adjustments (FVA) of debts and charges on payables.

In 2025, gross sales totaled R\$ 91.1 million, 31% below 2024. Sales from launches accounted for 50% of total gross sales in the period.

During 4Q25, gross sales reached R\$ 13.4 million, 13% below the same period last year.

The decline in gross sales is mainly due to restricted access to credit in a high interest rate environment, which makes newly launched products more attractive due to their initial pre-financing payment flow.

Cancellations totaled R\$ 30.2 million in 2025, 21% below 2024. As a result, net sales totaled R\$ 60.9 million, 35% below 2024.

In the quarter, cancellations reached R\$ 12.1 million, 53% above 4Q24. Net sales totaled R\$ 1.3 million in 4Q25, representing an 83% decrease compared to R\$ 7.6 million in 4Q24.

Excluding units transferred as payment, gross sales totaled R\$ 71.0 million in 2025, representing a 16% increase compared to 2024.

In 2025, mortgage transfers totaled R\$ 3.7 million. During 4Q25, transfers reached R\$ 1.3 million. Following the AGI of ix.Tatuapé in February, we began receiving these transfers, as well as amortizing the related debt.

General and Administrative Expenses increased by 6% in 2025 compared to 2024, mainly due to severance expenses incurred throughout the year. In 4Q25, administrative expenses increased by 3% compared to 4Q24, mainly due to profit sharing provisions and higher expenses with the Company's advisors.

The Company continues to apply strict expense management and cash control practices, aiming to improve operational efficiency and reduce costs. Therefore, the increase in Administrative Expenses recorded, for the most part, in 4Q25 does not indicate an upward trend for the coming quarters.

Extraconcursal debt increased by R\$ 6.5 million (2%) in 2025, due to accrued interest and fair value adjustments (AVJ) of debts, as well as the raising of funds for working capital in the first half of the year. Between 3Q25 and 4Q25, extraconcursal debt decreased by R\$ 20.9 million (5%).

Concursal debt decreased by R\$ 171.0 million (15%) in 2025, mainly due to payments made with the latest capital increase. Between 3Q25 and 4Q25, concursal debt decreased by R\$ 206.1 million (17%), also reflecting amortizations through payments in kind and capital increases.

Subsequent Events and Final Message

The Company remains focused on the continuity of its recovery, strengthening its operations and delivering sustainable growth. We will continue to execute our strategy with discipline, enhancing efficiency and prioritizing customer satisfaction. Financial discipline and transparency will continue to guide our decisions, ensuring a solid foundation to address future challenges and opportunities.

As the Company advances in its recovery, we believe it is becoming increasingly prepared to face new challenges and execute upcoming launches.

We have overcome significant challenges and delivered on the objectives and strategies set for 2025. Overall, we are proud to state that the year was marked by meaningful achievements and solid progress across all fronts.

Social Responsibility Policy

The Company recognizes Human Capital as one of the strategic pillars for business sustainability, with the appreciation of people, respect, and equity guiding its people management model.

Our Diversity, Inclusion, and Human Rights Policy, applicable to all employees of the Group (PDG), as well as partners and suppliers, establishes guidelines for promoting diversity, equal opportunities, respect for differences, and combating any form of discrimination, harassment, or violence.

Recruitment, selection, development, compensation, and promotion practices are based on technical and merit-based criteria, aligned with competencies and performance, ensuring fair treatment and equal opportunities.

The Company also maintains governance initiatives related to these topics, including the monitoring of diversity indicators and targets, training and awareness programs, a whistleblowing channel, and a diversity committee, reinforcing its commitment to fostering a respectful, inclusive, and equitable work environment.

The Group (PDG) remains committed to the continuous evolution of its diversity, equity, and inclusion practices, strengthening its organizational culture based on respect, appreciation of people, and equal opportunities.

Gender Transparency and Pay Equity

Following the enactment of Law No. 15,177, on July 31, 2025, Article 133, paragraph 6 of the Brazilian Corporation Law was amended, establishing the mandatory disclosure of indicators related to companies' gender equity policies.

The Group (PDG) reinforces its commitment to transparency and gender equity by disclosing detailed information on female representation within its organizational structure and the evolution of diversity indicators.

As of December 31, 2025, the Company had a total of 92 direct employees (114 as of December 31, 2024). Of this total, 57% were women in 2025, an increase of 3 percentage points compared to 54% in 2024. Although the Company currently has no women on its Board of Directors or Executive Board, women represented 41% of leadership positions as of the end of 2025 (47% as of December 31, 2024).

The following presents the indicators, compared to the previous year, regarding the Group's (PDG) workforce:

(i) Number and proportion of women, segmented by hierarchical levels; and number and proportion of women holding positions in management:

Employees	2025							2024						
	Total	Mulheres	%	%	Homens	%	%	Total	Mulheres	%	%	Homens	%	%
Board of Directors and Executive Board*	4	0	0%	0%	4	100%	4%	4	1	25%	1%	3	75%	3%
Deputy Officers, Superintendence and Management*	16	4	25%	4%	12	75%	13%	16	4	31%	4%	9	69%	8%
Supervision*	14	10	71%	11%	4	29%	4%	14	12	63%	11%	7	37%	6%
Operational	58	38	66%	41%	20	34%	22%	58	45	58%	39%	33	42%	29%
Total	92	52		57%	40		43%	114	62		54%	52		46%

*Leadership positions	34	14	41%	36	17	47%
-----------------------	----	----	-----	----	----	-----

(ii) Proportion of fixed, variable, and total compensation of women for equivalent roles or positions:

Proportion of female compensation (fixed + variable) by hierarchical level	2024	2025
Board of Directors and Executive Board	100%	0%
Deputy Officers, Superintendence, and Management	96%	94%
Supervision	90%	100%
Operational	92%	83%

PDG Realty Management.

OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS

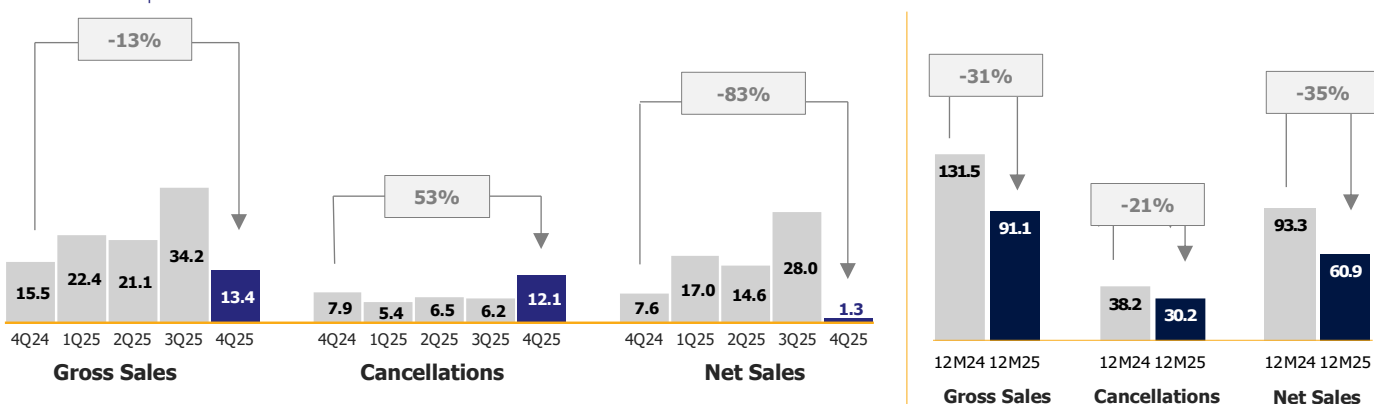
	4Q25	4Q24	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Launches						
PSV %PDG - R\$ million	-	-	n.m.	-	-	n.m.
Amount of units	-	-	n.m.	-	-	n.m.
Sales and Inventory						
Gross Sales %PDG - R\$ million	13.4	15.5	-13%	91.1	131.5	-31%
Net Sales %PDG - R\$ million	1.4	7.6	-82%	60.9	93.3	-35%
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	189.3	246.4	-23%	-	-	-
Landbank						
PSV %PDG - R\$ million	2,564.1	3,302.8	-22%	-	-	-
Amount of units	5,190.0	6,584.0	-21%	-	-	-
Operational Result						
Net Operational Revenues - R\$ million	33.1	6.5	409%	125.3	120.0	4%
Gross Profits (Losses) - R\$ million	24.8	(0.8)	n.m.	53.6	3.0	n.m.
Gross Margin - %	74.9	n.a.	n.m.	42.8	2.5	40.3 p.p
Adjusted Gross Margin - %	78.0	n.a.	n.m.	48.0	4.2	43.8 p.p
SG&A Expenses - R\$ million	(31.9)	(24.8)	29%	(93.0)	(94.8)	-2%
Net Earnings (Losses) - R\$ million	(168.9)	(16.3)	n.m.	(327.5)	(430.1)	-24%
Backlog Results (REF)						
Gross Profit - R\$ million	17.0	14.0	21%	-	-	-
Gross Backlog Margin - %	28.3	23.3	5 p.p	-	-	-
Balance Sheet						
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	32.1	29.4	9%	-	-	-
Net Debt - R\$ million	388.0	385.0	1%	-	-	-
Shareholders Equity - R\$ million	(3,308.5)	(3,333.5)	-1%	-	-	-
Total Assets - R\$ million	427.4	534.7	-20%	-	-	-

PSV % PDG refers only to the part corresponding to the Company's participation, excluding partners.

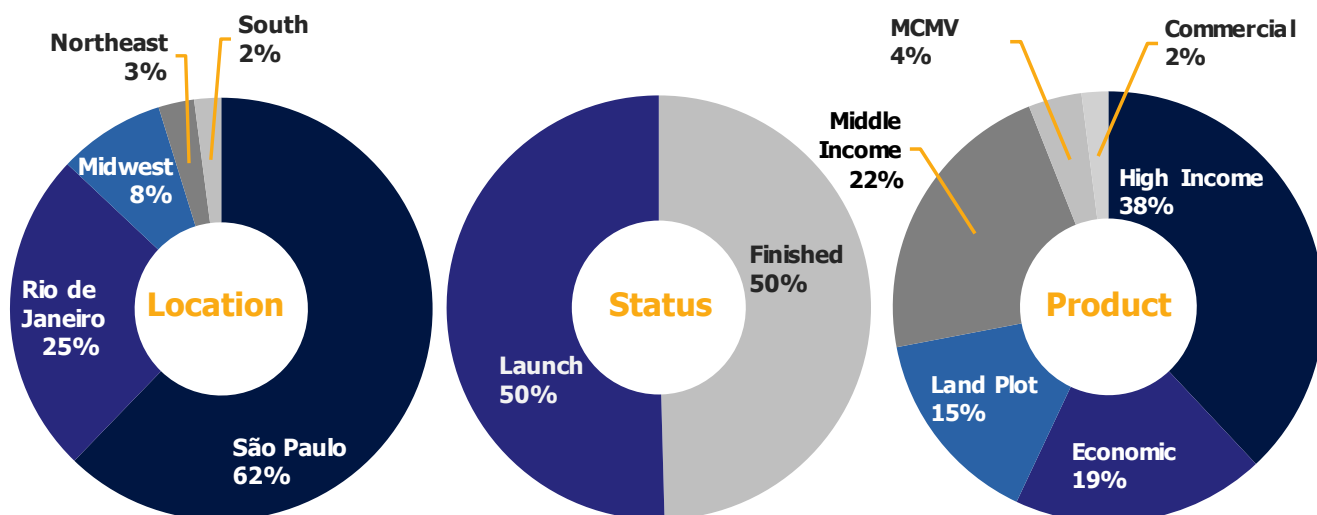
- In 4Q25, gross sales including units transferred as payment totaled R\$ 13.4 million, 13% below 4Q24. In 2025, gross sales totaled R\$ 91.1 million, 31% below 2024.
- Excluding units transferred as payment, gross sales totaled R\$ 70.9 million in 2025, 14% above 2024.
- During 4Q25, cancellations amounted to R\$ 12.1 million, 53% above 4Q24. In 2025, cancellations totaled R\$ 30.2 million, 21% below 2024.
- Net sales totaled R\$ 1.3 million in 4Q25, 83% below 4Q24. In 2025, net sales totaled R\$ 60.9 million, 35% below 2024.

SALES AND CANCELLATIONS PERFORMANCE

PSV in R\$ million



- In 2025, 62% of PSV sold came from products located in São Paulo, and 83% from residential products.
- Sales from launches (ix.Tatuapé and ix.Santana) accounted for 50% of gross sales in the period.



Gross sales - %PSV - YTD. Includes payments in assets.

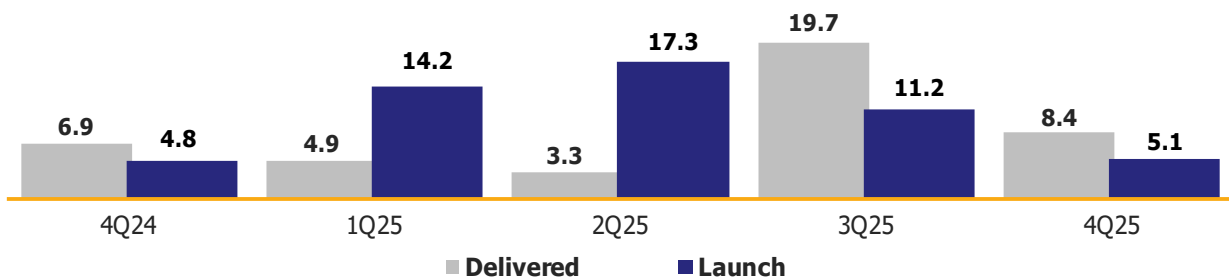
- Analyzing quarterly Sales over Supply (SoS), the index totaled 7.0% in 4Q25, an increase of 1.1 p.p. compared to 4Q24.
- Excluding units transferred as payment, SoS in 4Q25 reached 6%, remaining stable compared to the same period last year.

	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Initial Inventory	261.4	246.3	227.2	209.9	190.5
Launches	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gross Sales	15.5	22.4	21.1	34.2	13.4
Quarterly SoS	6%	9%	9%	16%	7%
Quarterly SoS (exc. payments in assets)	6%	8%	9%	9%	6%

- The SoS of delivered units totaled 8.4% in 4Q25.
- The SoS of the launches (**ix.**Tatuapé and **ix.**Santana) totaled 5.1% in 4Q25.

EVOLUTION

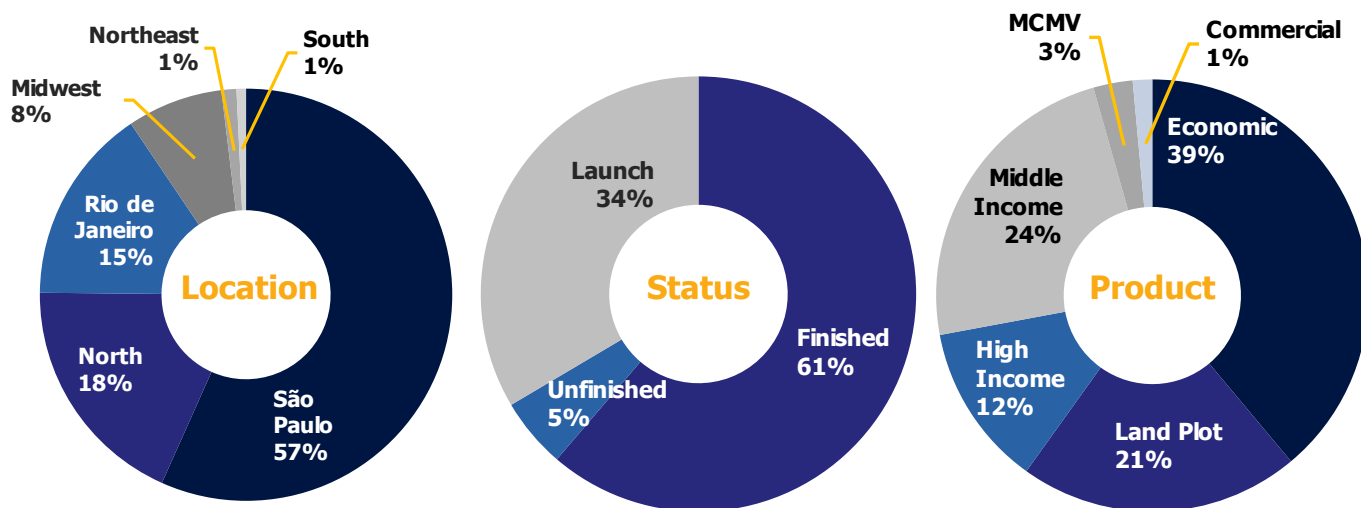
%



Note: Starting in 4Q23, the inventory of projects with paralyzed construction was deconsolidated, as these units are not available for sale until viable solutions are found for these projects.

CANCELLATIONS AND RESALE

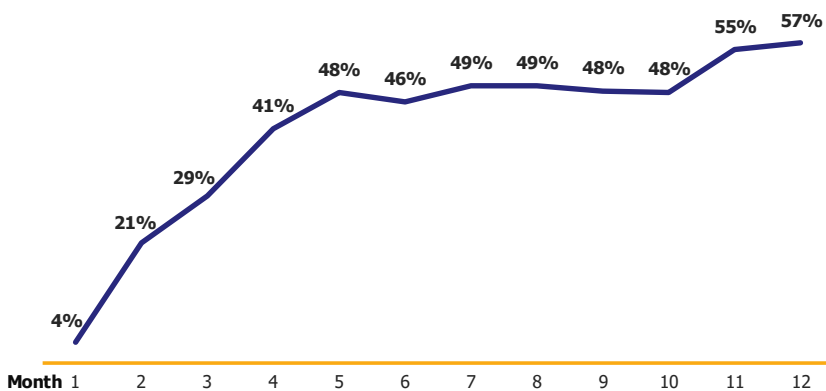
- In 2025, 61% of canceled units came from completed projects. These units are ready for resale and immediate cash generation.
- Of the canceled PSV in the period, 57% came from products located in São Paulo and 78% from residential products.
- In 4Q25, cancellations totaled R\$ 12.1 million, a 53% increase compared to 4Q24. The increase in cancellations was mainly driven by completed units from legacy developments. Therefore, the increase observed in cancellations was not related to new developments launched by the Company



Cancellations - %PSV - YTD

- On average, 57% of canceled completed units were resold within 12 months.
- Over the past 12 months, the resale price was 6% below the original sale price.

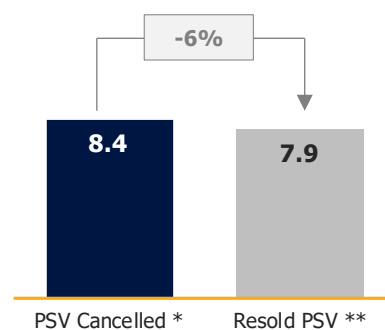
% OF RESALE EVOLUTION



Gross sales - %PSV - YTD

RESALE PRICE

PSV Cancelled in the last 12 months
(R\$ million)



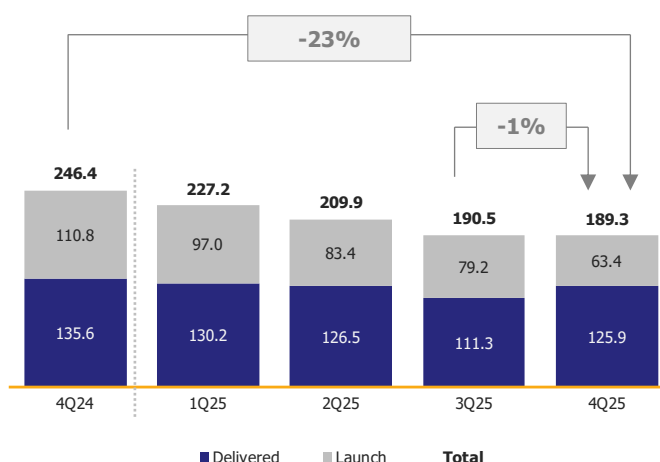
* Original sale price

** Doesn't include carrying costs

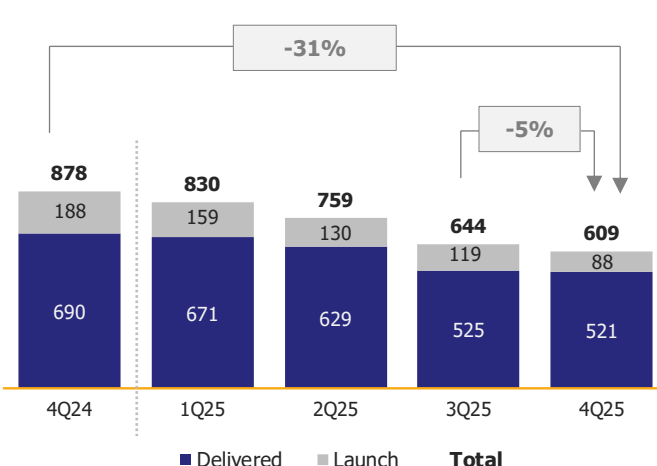
- At the end of 4Q25, completed inventory plus launch inventory totaled R\$ 189.3 million, 23% below 4Q24 and 1% below 3Q25. This reduction was due to sales made during the period.
- The number of units decreased 31% compared to 4Q24 and 5% compared to 3Q25.

INVENTORY AT MARKET VALUE

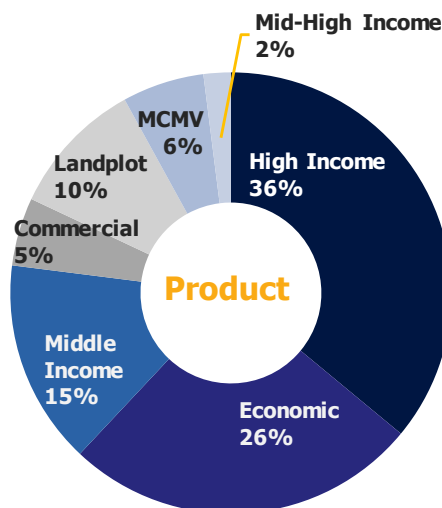
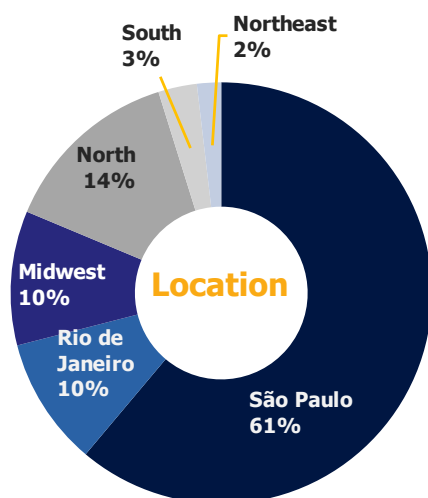
R\$ million



INVENTORY UNITS



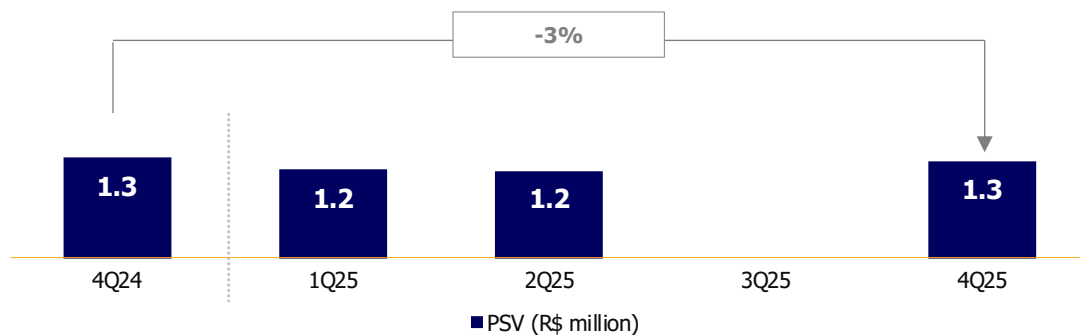
- At the end of 4Q25, the inventory had the following characteristics: (i) 67% was from completed projects; (ii) 33% referred to launches; (iii) 85% was concentrated in residential products; and (iv) 61% was located in São Paulo, the company's main market.



- In 4Q25, mortgage transfers totaled R\$ 1.3 million, a 3% decrease compared to 4Q24.
- In 2025, mortgage transfers totaled R\$ 3.7 million, also a 3% decrease compared to 2024.
- Mortgage transfers will increase starting in 1Q26 due to the delivery of ix.Tatuapé

MORTGAGE TRANSFERS BY QUARTER

PSV in R\$ million and units



LANDBANK

- In November, the Company formalized the sale of a 23% stake in the SPEs that own the DOV landbank, located in Guarujá/SP.
- At the end of 4Q25, the potential PSV of the landbank was R\$ 2.56 billion (%PDG). Of this total, R\$ 1.53 billion (approx. 2,500 units) fits the strategy and will support part of the Company's future launches.
- Land plots that do not fit the Company's strategy may be sold, canceled, or used as payment for debt, with the aim of reducing carrying costs, accelerating asset monetization, and strengthening cash flow.
- We continue to prospect and evaluate the purchase of land plots that fit our planning for the upcoming launches.

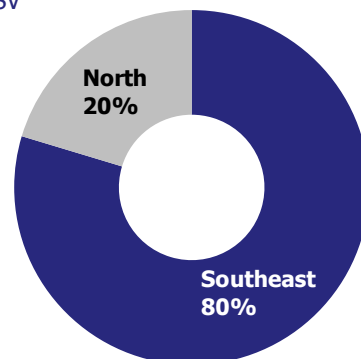
LANDBANK

Units and PSV

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%
Mid-High Income	1,961	38%	1,316.5	51%
Middle Income	557	11%	218.9	9%
Economic	2,672	51%	1,028.8	40%
Total	5,190		2,564.2	

LANDBANK BY REGION

%PSV



4Q25	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Developments ⁽¹⁾	711	160,831	155,351
Finished⁽²⁾	703	157,920	152,452
Launches	1	158	158
Unfinished ⁽³⁾	7	2,753	2,741

(1) Historical launches - net of cancellations

(2) Projects with Occupancy Permit and/or Sold

(3) Projects with suspended works

ONGOING PROJECTS

- At the end of this quarter, the Company had 1 ongoing project in the residential segment, located in the city of São Paulo.



ix.Santana

PSV of R\$116 million | 156 units | 60 and 72 m² | 2 commercial units

Location: São Paulo - SP | Segment: Residential – Mid-High Income

Status: Launched in 4Q23. Construction work started.

For more information, [click here](#).

PARALYZED PROJECTS

- As of the end of this quarter, the Company had 7 suspended projects. Of this total, 72% of the PSV refers to projects located in the Southeast region and 45% corresponds to residential projects.
- In 4Q23, due to challenges in finding viable solutions for suspended projects, the Company recorded accounting provisions to write off part of these developments. However, negotiations continue actively, and another project was resolved this quarter.

GROSS MARGIN

- In 4Q25, gross profit totaled R\$ 24.8 million, with a margin of 75%.
- In 2025, gross profit totaled R\$ 53.7 million (margin of 43%). The main impact on the result was the reversal of provisions for cancellations during the period.

GROSS MARGIN	4Q25	4Q24	(%)Var.	12M25	12M24	(%)Var.
Net Revenues	33.1	6.5	n.m.	125.3	120.0	4%
Cost	(8.3)	(7.3)	13%	(71.6)	(116.9)	-39%
Gross Profit (Loss)	24.8	(0.8)	n.m.	53.7	3.0	n.m.
Gross Interest	75%	n.a.	n.m.	43%	3%	40.3 pp
(+) Capitalized Interest	1.0	0.6	59%	6.5	2.0	n.m.
Adjusted Gross Profit (Loss)	25.8	(0.2)	n.m.	60.2	5.0	n.m.
Adjusted Gross Margin	78%	n.a.	n.m.	48%	4%	43.8 pp

BACKLOG RESULTS (REF)

- In 4Q25, gross profit for future periods totaled R\$ 17.0 million, with a margin of 28%.

Backlog Results	Paralyzed Projects	Launches	Total
Net Revenues - REF	16	44	60
(-) COGS	(11)	(32)	(43)
Gross Profit - REF	5	12	17
Gross Backlog Margin	31%	27%	28%

Appropriation Schedule	2025	2026 and onward
% of Appropriation	16%	84%

Note: As of 4Q23, Backlog Results began to include only ongoing projects and works that did not have provisions for accounting write-offs.

FINANCIAL PERFORMANCE

In R\$ million



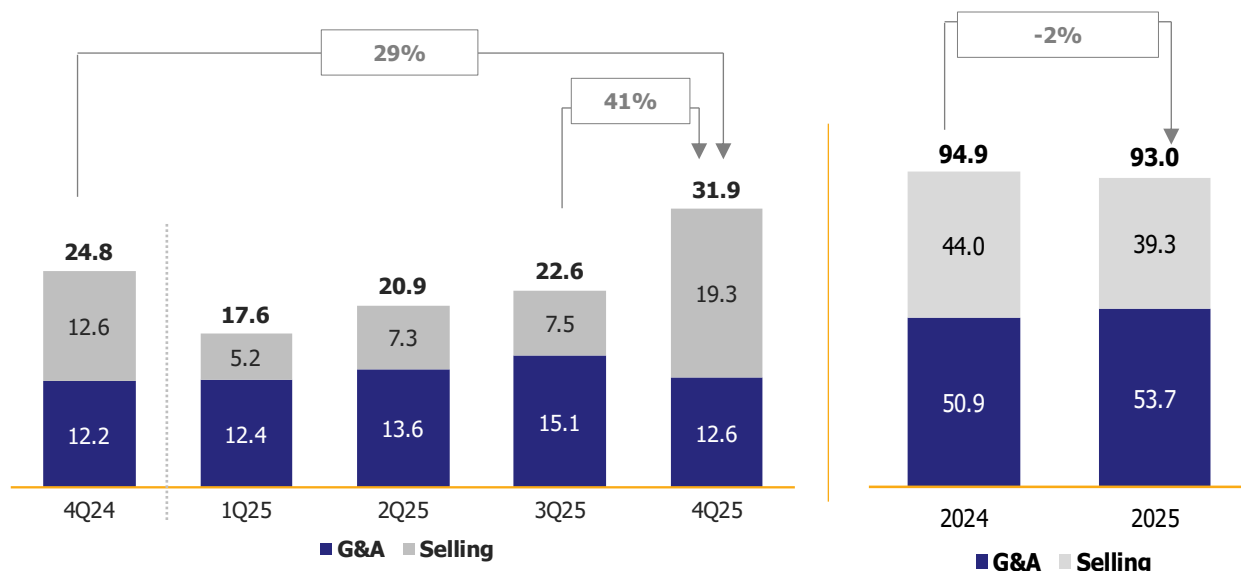
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

- In 4Q25, General and Administrative Expenses increased by 3% compared to 4Q24, mainly due to the provision for profit sharing and higher expenses with the Company's advisors. In 2025, G&A increased by 6% compared to 2024, mainly due to expenses related to terminations carried out throughout the year. The increase observed in the quarter does not represent an upward trend for G&A, and the downward trend is expected to resume in the coming quarters.
- In 4Q25, Selling Expenses increased by 53% compared to 4Q24. In 2025, Selling Expenses decreased by 11% compared to 2024, due to expenses related to inventory units, which fluctuate in line with sales and cancellations.

SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	4Q25	4Q24	(%) Var.	2025	2024	(%) Var.
Selling Expenses Total	19.3	12.6	53%	39.3	44.0	-11%
Salaries and Benefits	7.0	9.4	-26%	31.6	34.7	-9%
Profit sharing	1.0	(2.5)	n.m.	5.4	-	n.m.
Third Party Services	4.1	4.4	-7%	13.8	11.1	25%
Other Admin. Expenses	0.5	0.9	-44%	2.9	5.1	-43%
G&A Total	12.6	12.2	3%	53.7	50.8	6%
SG&A Total	31.9	24.8	29%	93.0	94.8	-2%

EVOLUTION OF SG&A EXPENSES

R\$ million



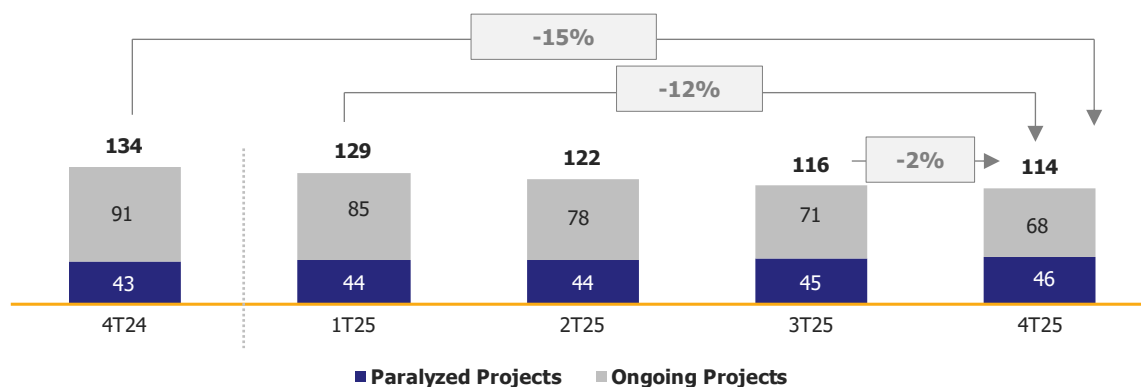
ON AND OFF BALANCE SHEET RECEIVABLES AND COSTS TO BE INCURRED

- We ended 4Q25 with total receivables of R\$ 160.0 million, 23% below 3Q25. In 2025, we recorded a 20% decrease in total receivables, mainly due to cancellations during the period.

ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	4Q25	3Q25	Var. (%)	4T24	Var. (%)
Receivables (<i>on balance</i>)	108	158	-32%	147	-27%
Gross Backlog Revenues - REF	60	58	3%	60	0%
Advances from Clients - sales installments	(7)	(6)	17%	(2)	n.m.
Advances from Clients - physical barter from launches	(1)	(1)	0%	(4)	-75%
Total Receivables (a)	160	209	-23%	201	-20%
Cost to be Incurred - Sold Units	(42)	(42)	0%	(43)	-2%
Cost to be Incurred - Inventory Units	(72)	(74)	-3%	(91)	-21%
Total Costs to be Incurred (b)	(114)	(116)	-2%	(134)	-15%
Total Net Receivables (a+b)	46	93	-51%	67	-31%

COSTS TO BE INCURRED

- Costs to be incurred totaled R\$ 114.0 million in 4Q25, a 2% decrease compared to 3Q25 and 12% lower in 2025, due to the cost incurred in constructions in progress (**ix.Tatuapé**).



As of 4Q23, Accounts Receivable and Costs to Incurred for suspended construction projects include only those projects that have not been deconsolidated.

FINANCIAL PERFORMANCE

In R\$ million



EXTRACONCURSAL DEBT

- Extraconcursal debt decreased by R\$ 21.0 million (5%) in 4Q25 and increased by R\$ 6.5 million (2%) in 2025, mainly due to accrued interest, fair value adjustments (FVAs) on debt, and the raising of working capital funding during the first half of the year.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2025
Initial Debt	5,772	2,672	2,777	2,995	2,817	2,185	2,621	424	414	431	435	442	414
Conversion into concursal debt	(3,309)	-	-	(439)	(421)	(4)	(114)	(88)	-	-	-	-	-
Interest, Fines and Monetary Correction	209	451	427	334	(96)	465	504	108	9	10	10	(9)	20
Payment of Principal, Interest and in assets	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(1)	(10)	(4)	(12)	(27)
Fundraise	-	12	6	11	-	-	11	23	9	4	-	-	13
Deconsolidation of Subsidiary	-	-	(40)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Recalculation of debts	-	-	-	-	-	-	(2,591)	(47)	-	-	-	-	-
Total Indebtedness	2,672	2,777	2,995	2,817	2,185	2,621	424	414	431	435	442	421	421
Var (%)	0	4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	4%	1%	1%	-5%	2%

In 4Q23, extraconcursal debt was recalculated, in line with the Company's judicial reorganization plan. In summary, when the debt balance exceeds the value of the corresponding collateral, the Company cannot prioritize the payment of this extra-bankruptcy residual balance over bankruptcy creditors. As a result, creditors may request the inclusion of the residual balance in the RJ process, and this amount will be paid under the terms outlined in the PRJ, as stipulated by the RJ Exit Sentence.

The calculation methodology, as well as more information about the debt balance, are included in Explanatory Note 1d of the Financial Statements.

- In 4Q25, considering the 14% increase in cash and cash equivalents, Net Debt decreased by R\$ 25.0 million (6%).
- In 2025, Net Debt increased by R\$ 3.0 million (1%).

INDEBTEDNESS	4Q25	3T25	(%) Var.	4T24	(%) Var.
Cash	32	28	14%	29	10%
SFH	55	62	-11%	59	-7%
Debentures	37	36	3%	34	9%
Construction Financing	92	98	-6%	93	-1%
Working Capital, SFI and Promissory Notes	115	113	2%	108	6%
Debentures	4	4	0%	4	0%
CCB/CRI	219	217	1%	202	8%
Co-obligation	10	9	11%	7	43%
Corporate Debt	348	343	1%	321	8%
Gross Debt	440	441	0%	414	6%
Net Debt	408	413	-1%	385	6%
Net Debt (ex. Construction Financing)	316	315	0%	292	8%
Shareholders Equity¹	(3,397)	(3,481)	-2%	(3,333)	2%

(1) Includes non-controlling equity



FINANCIAL PERFORMANCE

In R\$ million



CONCURSAL DEBTS

- Concursal debt decreased by R\$ 206.1 million (17%) in 4Q25, mainly due to payments made through the latest capital increase and amortizations via payments in kind.
- In 2025, concursal debt decreased by R\$ 171.0 million (15%), also reflecting payments made through the latest capital increase.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Initial Debt	4,627	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170	1,266	1,303	1,205	1,170
Recovery of Fines and Interest	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interest, Monetary Correction and Fair Value Adjustment	(2,970)	152	64	(206)	83	253	343	286	127	52	(85)	66	160
Payments and Payments in Assets*	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	-	-	(15)	(289)	(305)
Changes in the Creditors database**	-	-	6	444	424	273	122	114	(31)	(15)	1	17	(27)
Total Debt Adjusted to Fair Value	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170	1,266	1,303	1,205	999	999
Var (%)	0%	-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	8%	3%	-8%	-17%	-15%

* Payments in cash, payments in assets and through conversion into *equity*;

** Refers to new creditor's habilitation, renegotiations, among other movements.

The methodology used to calculate the Fair Value and therefore the Total Debt Adjusted to Fair Value, is explained in Note 14 of the Financial Statements.

FINANCIAL RESULTS

- We recorded a financial loss of R\$ 57.9 million in 4Q25 and R\$ 212.0 million in 2025, mainly due to the fair value adjustment (FVA) of debts and charges on payables to creditors.

FINANCIAL RESULTS (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Var. (%)	12M25	12M24	Var. (%)
Investment Income	0.8	0.5	60%	3.0	3.6	-17%
Interest and fines	2.5	11.2	-78%	22.0	34.7	-37%
Other financial revenue	-	14.9	-100%	0.9	107.9	-99%
Total financial revenues	3.3	26.6	-88%	25.9	146.2	-82%
Interest	(1.3)	(0.2)	n.m.	(8.8)	(2.7)	n.m.
Bank Expenses	-	-	n.m.	(0.1)	(0.1)	0%
Other financial expenses	(61.2)	(4.6)	n.m.	(414.9)	(480.0)	-14%
Gross Financial Expenses	(62.5)	(4.8)	n.m.	(423.8)	(482.8)	-12%
Capitalized Interest on Inventory	1.3	-	n.m.	5.6	-	n.m.
Total Financial Expenses	(61.2)	(4.8)	n.m.	(418.2)	(482.8)	-13%
Total Financial Result	(57.9)	21.8	n.m.	(392.3)	(336.6)	17%

In 4Q23, extraconcursal debt was recalculated, in line with the Company's judicial reorganization plan. The calculation methodology, as well as more information about the debt balance, are included in Explanatory Note 1d of the Financial Statements.

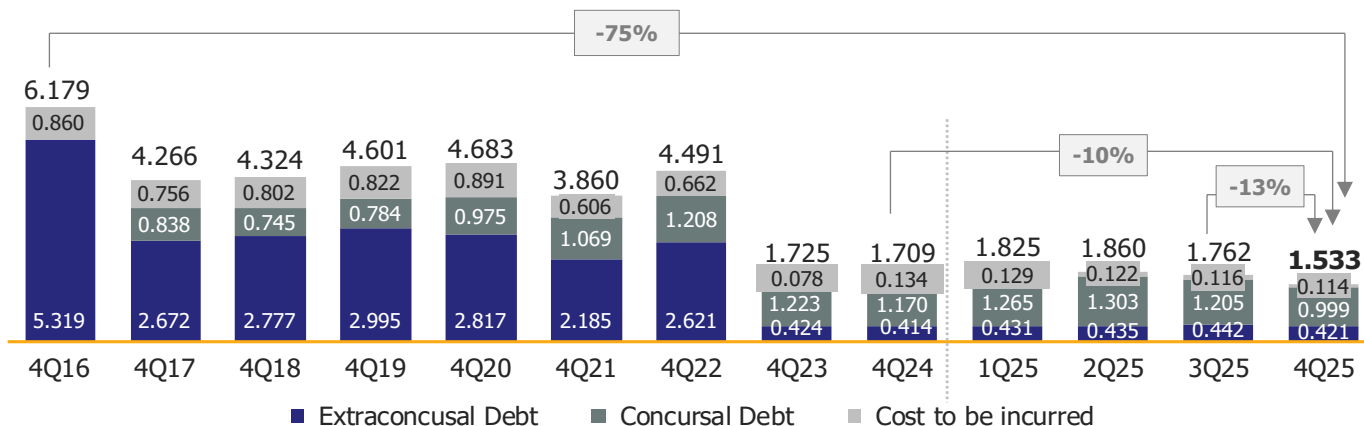


DELEVERAGING

- Adding extraconcursal debt, concursal debt and cost to be incurred, at the end of 4Q25, the company's extended leverage totaled R\$1.53 billion, a 13% decrease during the quarter and 10% during 2025.
- Regarding the residual amount, we highlight that:
 - Concursal debt matures until 2042 and as provided for in the reorganization plan, may also be amortized through payments in assets and conversion into equity;
 - Extraconcursal debts are still being renegotiated and may be included in the judicial recovery process over time.

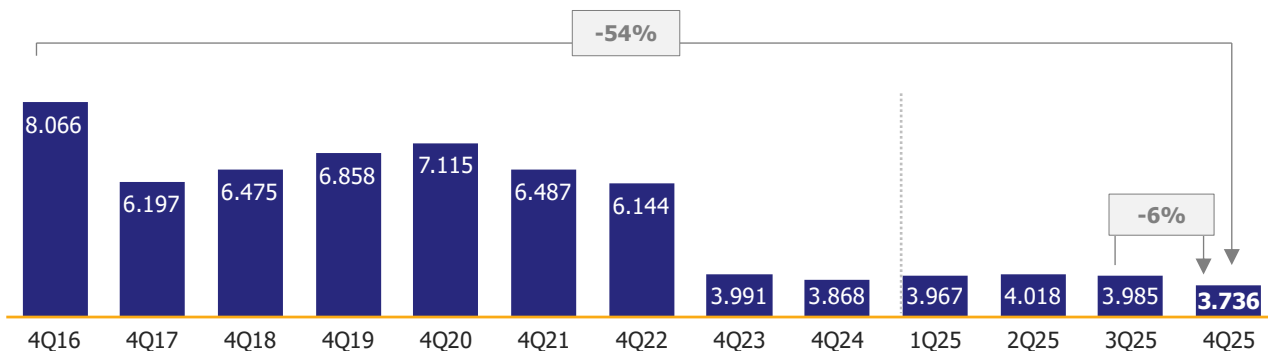
EXTENDED LEVERAGE - HISTORICAL

R\$ billion



TOTAL LIABILITIES - HISTORICAL

R\$ billion



INCOME STATEMENT

In R\$ million



INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS	4Q25	4Q24	(%) Var.	12M25	12M24	Var. (%)
Operating Gross Revenue						
Real Estate Sales	34,815	9,794	n.m.	112,373	132,213	-15%
Other Operating Revenues	301	(733)	n.m.	23,458	(3,771)	n.m.
(-) Revenues Deduction	(1,999)	(2,560)	-22%	(10,559)	(8,487)	24%
Operating Net Revenue	33,117	6,501	n.m.	125,272	119,955	4%
Cost of Sold Units	(7,288)	(6,744)	8%	(65,147)	(114,942)	-43%
Interest Expenses	(1,031)	(590)	75%	(6,499)	(1,973)	n.m.
Cost of sold properties	(8,319)	(7,334)	13%	(71,646)	(116,915)	-39%
Gross Income (loss)	24,798	(833)	n.m.	53,626	3,040	n.m.
Gross margin	74.9%	n.a.	n.m.	42.8%	2.5%	40.3 pp
Adjusted gross margin ⁽¹⁾	78.0%	n.a.	n.m.	48.0%	4.2%	43.8 pp
Operating Revenues (expenses)						
Equity Income	(2,188)	(163)	n.m.	(2,416)	351	n.m.
General and Administrative	(12,683)	(12,094)	5%	(53,710)	(50,809)	6%
Commercial	(19,294)	(12,625)	53%	(39,316)	(43,955)	-11%
Taxes	(411)	(137)	n.m.	(604)	(475)	27%
Depreciation & Amortization	(1,212)	(136)	n.m.	(1,402)	(555)	n.m.
Other	(103,807)	(6,052)	n.m.	(82,601)	(60,997)	35%
Financial Result	(57,885)	21,888	n.m.	(212,035)	(336,533)	-37%
Total operating revenues (expenses)	(197,480)	(9,319)	n.m.	(392,084)	(492,973)	-20%
Income before taxes	(172,682)	(10,152)	n.m.	(338,458)	(489,933)	-31%
Taxes and Social Contribution	2,228	(6,187)	n.m.	4,719	60,085	-92%
Income before minority stake	(170,454)	(16,339)	n.m.	(333,739)	(429,848)	-22%
Minority interest	1,547	(3,761)	n.m.	6,242	(279)	n.m.
Net Income (loss)	(168,907)	(20,100)	n.m.	(327,497)	(430,127)	-24%
Net margin	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Adjusted by interest expenses in cost of sold units and recognition of goodwill

EBITDA	4Q25	4Q24	(%) Var.	12M25	12M24	Var. (%)
Income (loss) before taxes	(172,682)	(10,152)	n.m.	(338,458)	(489,933)	-31%
(-/+) Financial Result	57,885	(21,888)	n.m.	212,035	336,533	-37%
(+) Depreciation and Amortization	1,212	136	n.m.	1,402	555	n.m.
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units	1,031	590	75%	6,499	1,973	n.m.
(-/+) Equity Income result	2,188	163	n.m.	2,416	(351)	n.m.
EBITDA	(110,366)	(31,151)	n.m.	(116,106)	(151,223)	-23%
EBITDA Margin	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



ASSETS

ASSETS (R\$ '000)	4Q25	3Q25	(%) Var.	4Q24	(%) Var.
Current Assets					
Cash, cash equivalents and short-term investments	32.127	27.923	15%	29.412	9%
Accounts receivable	97.777	147.921	-34%	128.241	-24%
Properties held for sale	116.685	142.041	-18%	167.147	-30%
Prepaid expenses	1.183	559	n.m.	928	27%
Accounts with related parties	573	573	0%	663	-14%
Taxes to recover	2.348	4.252	-45%	5.125	-54%
Total Current Assets	250.693	323.269	-22%	331.516	-24%
Noncurrent Assets					
Long-Term					
Accounts receivable	9.676	10.173	-5%	18.648	-48%
Properties held for sale	101.490	102.031	-1%	106.271	-4%
Taxes to recover	2.682	3.334	-20%	2.523	6%
Accounts with related parties	3.274	2.764	18%	2.328	41%
Other credits	48.393	50.144	-3%	62.075	-22%
Total Long-Term Assets	165.515	168.446	-2%	191.845	-14%
Permanent Assets					
Investments	9.713	9.660	1%	8.775	11%
Property and Equipment	1.481	1.535	-4%	1.355	9%
Intangible	-	1.159	-100%	1.159	-100%
Total Permanent Assets	11.194	12.354	-9%	11.289	-1%
	-	-	0%	-	0%
Total Noncurrent Assets	176.709	180.800	-2%	203.134	-13%
	-	-	0%	-	0%
Total Assets	427.402	504.069	-15%	534.650	-20%



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



LIABILITIES

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)	2025.12	2025.09	Var. (%)	2024.12	Var. (%)
Current					
Loans and financings	48,541	63,954	-24%	67,216	-28%
Debentures	11,667	11,210	4%	11,210	4%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	58,433	69,752	-16%	69,667	-16%
Co-obligation of paying	37,162	9,164	n.m.	6,963	n.m.
Suppliers	195,489	190,456	3%	182,145	7%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	84,253	87,493	-4%	84,948	-1%
Deferred taxes	10,226	13,635	-25%	13,160	-22%
Income and social contribution taxes	21,055	12,535	68%	9,415	n.m.
Obrigações com partes relacionadas	-	-	0%	-	0%
Other provisions for contingencies	182,311	210,360	-13%	193,466	-6%
Other Obligations	154,087	144,906	6%	131,265	17%
Total Current	944,514	951,564	-1%	1,024,150	-8%
Long-Term					
Loans and financings	101,655	110,419	n.m.	100,308	1%
Debentures	26,821	29,441	n.m.	26,745	0%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	136,120	147,342	-8%	131,817	3%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	914,298	1,117,138	-18%	1,085,589	-16%
Property acquisition obligations	7,413	7,140	4%	6,351	17%
Advances from clients	145,307	144,513	1%	19,445	n.m.
Taxes and contributions payable	23,158	37,449	-38%	33,031	-30%
Accounts with related parties	17,461	17,453	0%	16,583	5%
Deferred taxes	754,982	756,564	0%	762,898	-1%
Other provisions for contingencies	646,054	649,782	-1%	646,732	0%
Other Obligations	18,152	15,988	14%	14,498	25%
Total Long-Term	2,791,421	3,033,229	-8%	2,843,997	-2%
Shareholders' equity					
Subscribed capital	6,920,508	6,575,215	5%	6,559,157	6%
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%	1,236,743	0%
Treasury shares	-	(251)	-100%	(251)	-100%
Accumulated losses	(11,385,903)	(11,216,996)	2%	(11,058,406)	3%
	0	0	0	0	0%
Minority interest	(79,881)	(75,435)	6%	(70,740)	13%
	-	-	0%	-	0%
Total Shareholders' equity	(3,308,533)	(3,480,724)	-5%	(3,333,497)	-1%
	-	-	0	-	0
Total liabilities and shareholders' equity	427,402	504,069	-15%	534,650	-20%

