

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T26



São Paulo, 15 de maio de 2026: a PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2026.

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

DESTAQUES

Início do repasse do ix.Tatuapé

(Pág. 03)

**Aceleração das obras do
ix.Santana**

(Pág. 04)

VSO
Total: 12%
Lançamentos: 5%

1T26 (Pág. 09)

**Aumento de 2% nas Vendas
Brutas YoY e 70% QoQ**

(Pág. 10)

SG&A
Redução de 4%
1T26 vs. 1T25

(Pág. 15)

Resultado Financeiro
Redução de 94% no prejuízo

1T26 vs. 1T25 (Pág. 18)

**Lucro Bruto de R\$ 1,5 milhão
com margem de 21%**

no 1T26 (Pág. 14)

**Redução de 85% no Prejuízo
Líquido**

1T26 vs. 1T25 (Pág. 20)

WEBCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

segunda-feira, 18 de maio 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>Balanco Patrimonial</u>	23

Mensagem Inicial

O primeiro trimestre de 2026 marcou um avanço expressivo na retomada operacional da Companhia, impulsionado pelo exitoso processo de entrega de chaves do empreendimento ix.Tatuapé — o primeiro lançamento da PDG desde a Recuperação Judicial. Com aproximadamente 90% das unidades vendidas e 50% das chaves já entregues, o projeto consolida um marco histórico para a organização e reafirma a solidez da estratégia de retomada.

Este evento representa um divisor de águas para a estrutura financeira da Companhia: a partir da entrega das chaves e do início do repasse – que totalizou R\$ 9,5 milhões no trimestre –, inauguramos o ciclo de amortização da dívida vinculada ao empreendimento, com impacto positivo direto sobre o endividamento corporativo. Vale destacar que essa foi a primeira estruturação de dívida pós Recuperação Judicial, feita pela Oriz Asset Management, e que está sendo liquidada em conformidade com o contrato.

As entregas de chaves seguem em ritmo contínuo, com os processos de finalização do repasse do financiamento bancário em andamento. A velocidade de aprovação dos clientes junto às instituições financeiras tem sido satisfatória, contribuindo positivamente para o fluxo de caixa esperado nos próximos trimestres.

Em paralelo, mantivemos o ritmo acelerado de obras no ix.Santana, que avança consistentemente na fase de fundações. O empreendimento registrou VSO de 5,0% no 1T26, representando 14% das vendas brutas totais do período, e segue como vetor central da estratégia de crescimento da Companhia.

Com o propósito de alinhar nossa base de terrenos às condições mercadológicas vigentes e maximizar o potencial de VGV dos futuros projetos, iniciamos no 1T26 uma revisão criteriosa do banco de terrenos. Ao término do trimestre, o VGV potencial consolidado era de R\$ 2,44 bilhões, dos quais R\$ 1,43 bilhão (aproximadamente 2.020 unidades) estão alinhados à estratégia de lançamentos futuros da Companhia.

Esta iniciativa visa, prioritariamente, atualizar o potencial construtivo das áreas e fortalecer o pipeline de lançamentos. Terrenos que não se enquadram na estratégia vigente poderão ser vendidos, distratados ou dacionados para liquidação de obrigações, acelerando a monetização de ativos e reforçando o caixa.

Com o sucesso na entrega do ix.Tatuapé, a expressiva velocidade no repasse dos clientes, o bom ritmo construtivo no ix.Santana e o banco de terrenos revisado e estrategicamente posicionado, a Companhia avança de forma consistente no desenvolvimento de sua agenda de futuros lançamentos, na busca por parcerias estratégicas e na prospecção de novas oportunidades. Seguimos monitorando atentamente o ambiente econômico e setorial, comprometidos em maximizar o resultado dos nossos projetos.

Adicionalmente, continuamos atuando de forma contínua para a desalavancagem da Companhia, com foco no reforço do caixa e na redução disciplinada dos custos operacionais, buscando construir uma estrutura cada vez mais eficiente e resiliente.

Destaques dos Resultados Operacionais

Redução de 85% no Prejuízo Líquido, passando de R\$ 100,8 milhões no 1T25 para R\$ 15,1 milhões no 1T26 — resultado que evidencia a consistência do processo de recuperação financeira em curso.

Lucro Bruto positivo de R\$ 1,5 milhão no 1T26, com margem bruta de 21%, refletindo a melhora qualitativa na composição das receitas e o controle rigoroso dos custos de produção.

Redução de 96% no Resultado Financeiro negativo, que recuou de R\$ 135,8 milhões no 1T25 para R\$ 8,0 milhões no 1T26. Essa expressiva melhora decorreu, principalmente, do ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e dos encargos sobre credores a pagar, demonstrando o sucesso da reestruturação do passivo financeiro.

As vendas brutas totalizaram R\$ 22,8 milhões no 1T26, crescimento de 2% em relação ao 1T25 e de 70% frente ao 4T25, evidenciando o forte desempenho comercial. As vendas dos lançamentos responderam por 14% do volume total do período, com o ix.Santana como principal vetor.

O índice de Vendas sobre Oferta (VSO) trimestral atingiu 12% no 1T26, um avanço de 3,0 p.p. em relação ao 1T25, refletindo o aumento na atratividade dos produtos ofertados pela Companhia.

Os distratos totalizaram R\$ 8,4 milhões no 1T26, crescimento de 55% frente ao 1T25. Ressaltamos, contudo, que 70% das unidades distratadas no período eram de projetos prontos e aptas para revenda imediata, sem impacto sobre os novos empreendimentos lançados pela Companhia. Historicamente, 45% das unidades prontas distratadas são revendidas em até 12 meses.

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) recuaram 15% em relação ao 1T25 e o SG&A total apresentou redução de 4% no mesmo período, refletindo os benefícios das iniciativas de racionalização de custos implementadas ao longo de 2025.

As Despesas Comerciais aumentaram 23% na comparação com o 1T25, em função das despesas com unidades em estoque, que oscilam conforme o ritmo de vendas e distratos. A Companhia mantém uma prática rigorosa de gestão de despesas e controle de caixa, e o movimento registrado não representa uma tendência estrutural de alta para os próximos períodos.

A dívida extraconcursal manteve-se estável no trimestre, em função dos encargos e do AVJ das dívidas, compensados pelos pagamentos realizados. A dívida concursal foi reduzida em R\$ 20,0 milhões (2%) no 1T26, igualmente pelo efeito do ajuste a valor justo. A alavancagem estendida da Companhia totalizou R\$ 1,51 bilhão ao final do 1T26, com redução de 1% no trimestre e de 76% em relação ao pico histórico.

Eventos Subsequentes e Mensagem Final

A Companhia segue plenamente comprometida com a continuidade de sua recuperação, o fortalecimento operacional e o crescimento sustentável. Seguiremos executando nossa estratégia com disciplina, aprimorando a eficiência em todas as frentes e priorizando a excelência na experiência dos nossos clientes.

A disciplina financeira e a transparência continuarão sendo os pilares que norteiam nossas decisões, garantindo uma base sólida para enfrentar os desafios e capturar as oportunidades que se apresentam. Entendemos que, à medida que a Companhia avança em sua retomada, ela se torna cada vez mais preparada e competitiva para os novos lançamentos e para a criação de valor sustentável para todos os nossos stakeholders.

Administração

INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



	1T26	1T25	Var (%)
Lançamentos			
VGV - %PDG - R\$ milhões	-	-	n.m.
Quantidade de Unidades	-	-	n.m.
Vendas e Estoque			
Vendas Brutas - %PDG - R\$ milhões	22,8	22,4	2%
Vendas Líquidas - %PDG - R\$ milhões	14,4	17,0	-15%
Estoque a Valor de Mercado - %PDG - R\$ milhões	171,2	227,2	-25%
Landbank			
VGV - %PDG - R\$ milhões	2.438,5	3.135,1	-22%
Quantidade de Unidades	4.275	6.097	-30%
Resultado do Exercício			
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	6,9	25,1	-73%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	1,5	10,7	-86%
Margem Bruta - %	21,4	42,7	-21,3 p.p
Margem Bruta Ajustada - %	21,5	45,3	-23,8 p.p
SG&A - R\$ milhões	(16,9)	(17,6)	-4%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(15,1)	(100,8)	-85%
Resultado de Exercício Futuro			
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	15,0	17,0	-12%
Margem Bruta REF - %	25,0	26,6	-1,6 p.p
Balanco Patrimonial			
Disponibilidades - R\$ milhões	24,2	30,7	-21%
Dívida Líquida - R\$ milhões	395,0	400,0	-1%
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(3.325,1)	(3.437,3)	-3%
Ativos Totais - R\$ milhões	416,7	529,7	-21%

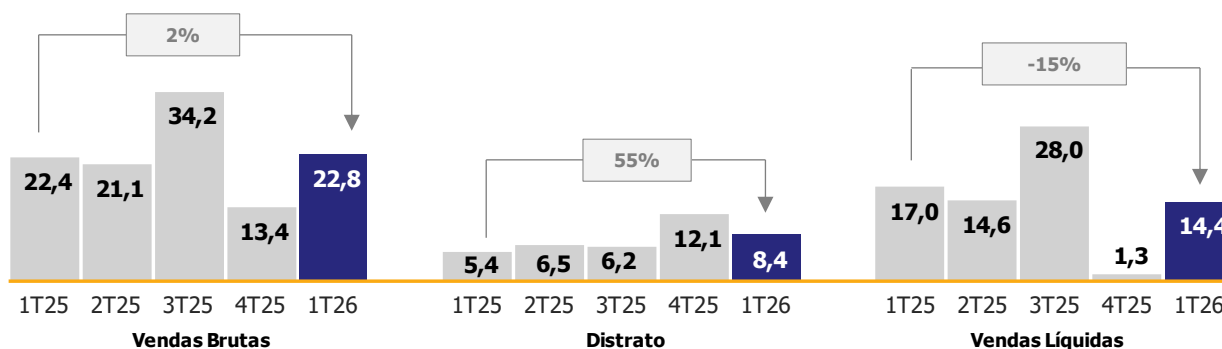
VGV % PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.



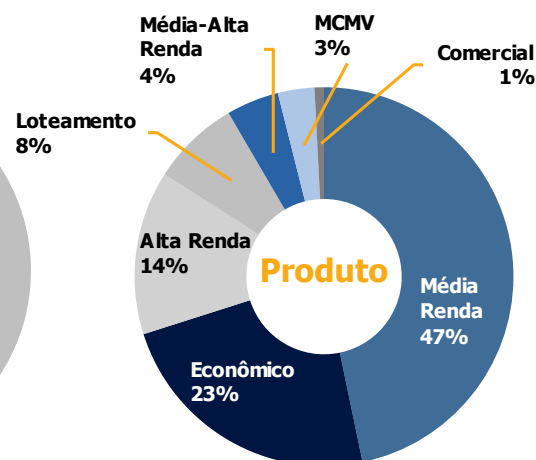
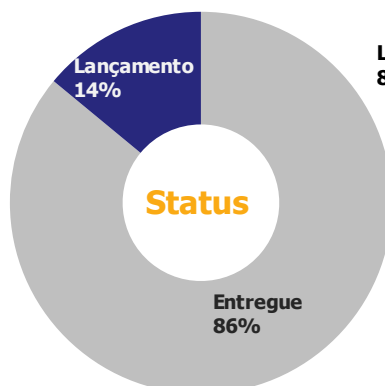
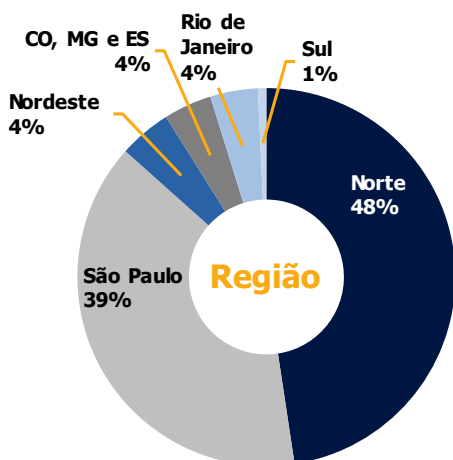
- No 1T26, as vendas brutas totalizaram R\$ 22,8 milhões, 2% acima do 1T25 e 70% acima do 4T25.
- Durante o 1T26, os distratos somaram R\$ 8,4 milhões, 55% acima do 1T25 e 29% abaixo do 4T25.
- As vendas líquidas totalizaram R\$ 14,4 milhões no 1T26, 15% abaixo do 1T25.

HISTÓRICO DE VENDAS E DISTRATOS

VGV em R\$ milhões



- No 1T26, 39% do VGV vendido foi de produtos localizados em São Paulo e 92% de produtos residenciais.
- As vendas do ix.Santana representaram 14% das vendas brutas realizadas no período.



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

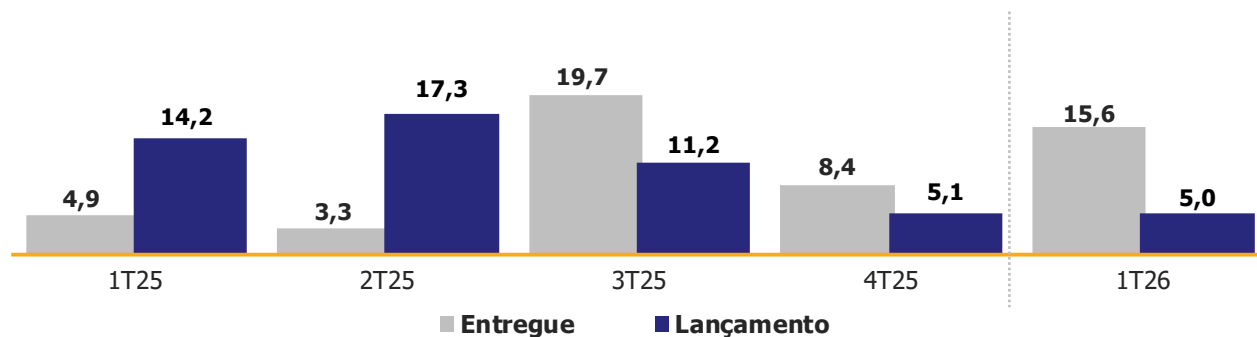
- Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral, o índice totalizou 12% no 1T26, um aumento de 3,0 p.p. em relação ao 1T25.

	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Estoque Inicial	246,3	227,2	209,9	190,5	189,3
Vendas Brutas	22,4	21,1	34,2	13,4	22,8
VSO Trimestral	9%	9%	16%	7%	12%

- O VSO de unidades entregues totalizou 15,6% no 1T26.
- O VSO do ix.Santana totalizou 5,0% no 1T26.

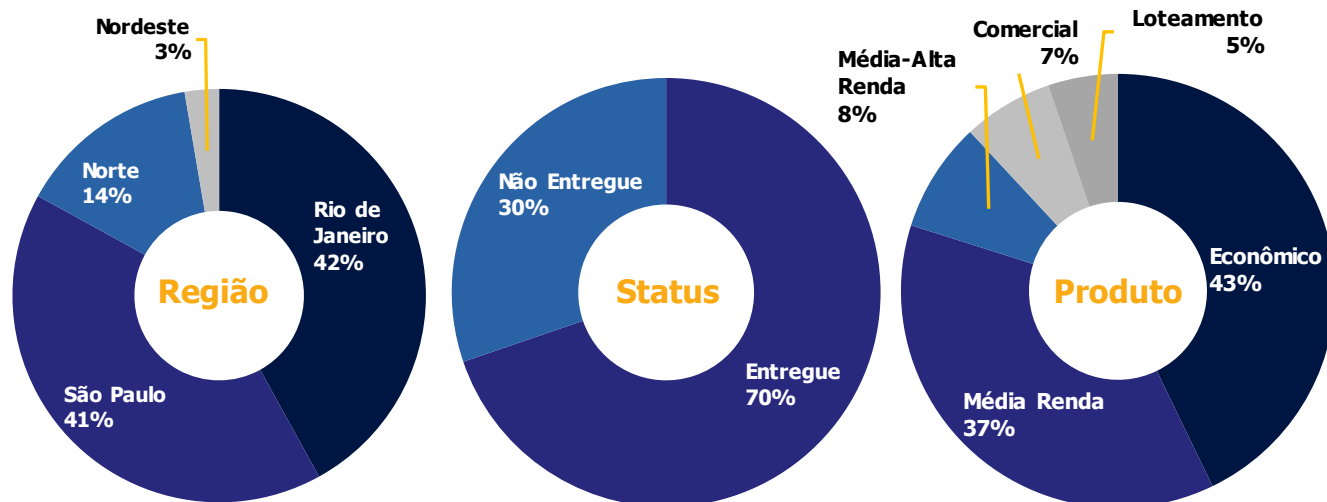
HISTÓRICO

%



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.

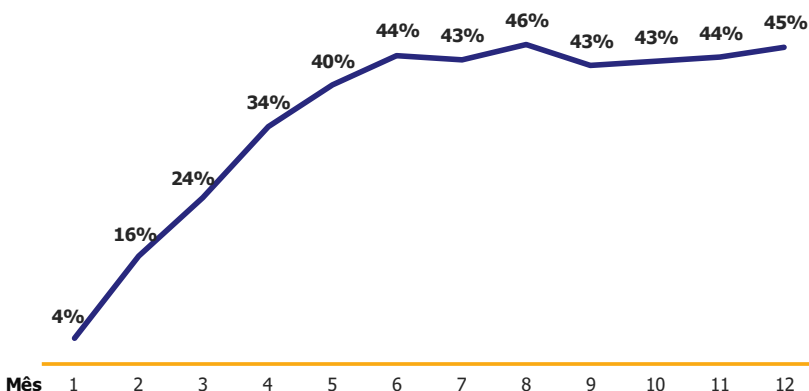
- No 1T26, 70% das unidades distratadas foram de projetos prontos. Estas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.
- Do VGV distratado no período, 41% foi de produtos localizados em São Paulo e 88% de produtos residenciais.
- No 1T26, o valor distratado atingiu R\$ 8,4 milhões, crescimento de 55% ante ao distrato registrado no 1T25. 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, 45% das unidades prontas distratadas foram revendidas em até 12 meses.

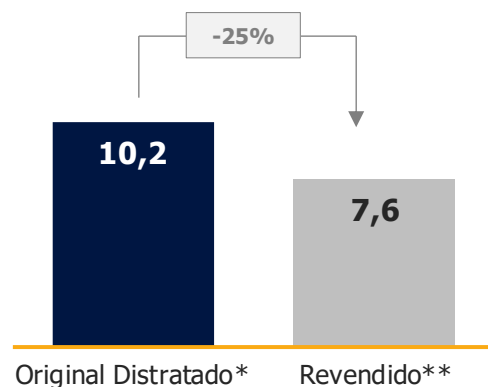
EVOLUÇÃO DO % DE REVENDA



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

PREÇO DE REVENDA

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

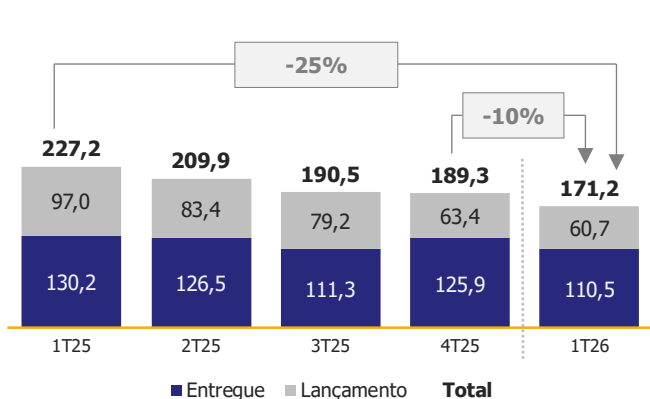


*Preço original de venda
**Exclui custos de carregio

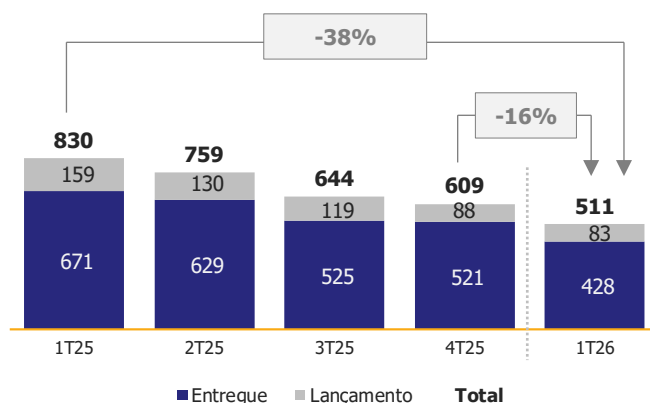
- Ao final do 1T26, o estoque pronto somado ao estoque dos lançamentos totalizou R\$ 171,2 milhões, 10% abaixo do 4T25 e 25% abaixo do 1T25. Essa redução decorreu das vendas realizadas no período.
- A quantidade de unidades foi reduzida em 38% em relação ao 1T25 e 16% em relação ao 4T25.

VALOR DE MERCADO

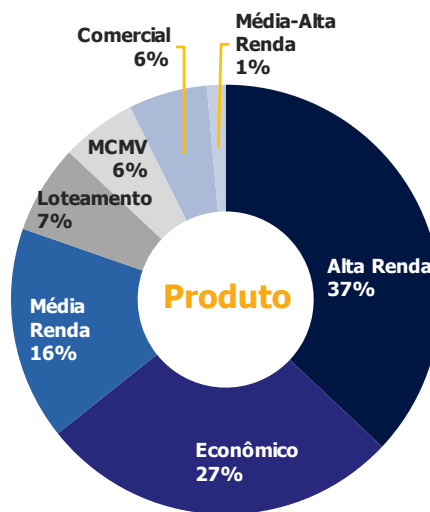
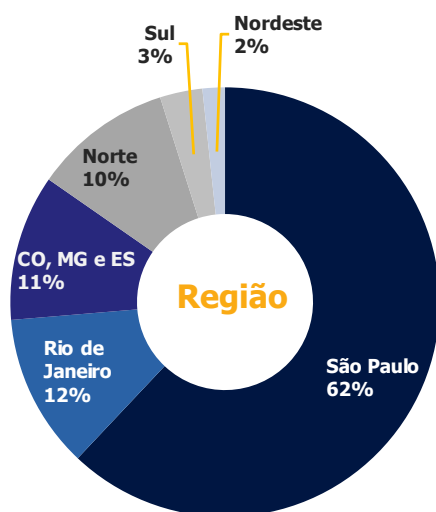
R\$ milhões



UNIDADES



- O estoque apresentava as seguintes características ao final do 1T26:
 - 65% estava concluído;
 - 35% se refere a lançamentos;
 - 87% estava concentrado em produtos residenciais; e,
 - 62% localizado em São Paulo, principal praça de atuação da Companhia.

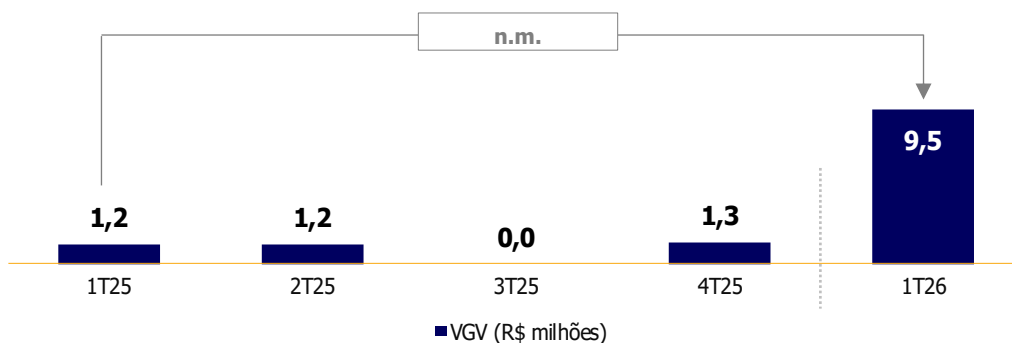


Obs.: Estoque disponível para venda - %VGV. Não inclui estoque de projetos com obras paralisadas.

- No 1T26, foi repassado um VGV de R\$ 9,5 milhões, em função do início do repasse de unidades no ix.Tatuapé.

REPASSE POR TRIMESTRE

VGV em R\$ milhões



BANCO DE TERRENOS

- No 1T26, a Companhia iniciou uma revisão de seus ativos, com o intuito de adequá-los às condições mercadológicas atuais. Os resultados destas análises serão refletidos nos próximos trimestres.
- Neste sentido, ao final do 1T26, o VGV potencial do banco de terrenos era de R\$ 2,44 bilhões (%PDG). Deste total, R\$ 1,43 bilhão (aprox. 2.020 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	2.020	47%	1.431	59%
Média Renda	595	14%	284	12%
Econômico	1.660	39%	724	30%
Total	4.275		2.438,5	

	# 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 em andamento.

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\$ 1,5 milhão no 1T26.

MARGEM BRUTA	1T26	1T25	Var. (%)
Receita Líquida	6,9	25,1	-73%
Custo	(5,4)	(14,4)	-62%
Lucro (Prejuízo) Bruto	1,5	10,7	-86%
Margem Bruta	21%	43%	-21 pp
(+) Juros Capitalizados no Custo	-	0,6	-99%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	1,5	11,4	-87%
Margem Bruta Ajustada	22%	45%	-24 pp

RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS (REF)

- No 1T26, o lucro bruto para exercícios futuros totalizou R\$ 15,0 milhões, com margem de 25%.

Resultado de Exercícios Futuros	Obras Paralisadas	Obras em Andamento	Total
Receita Líquida REF	17	43	60
(-) Custo de vendas a apropriar	(11)	(34)	(45)
Lucro bruto REF	6	9	15
Margem bruta REF	35%	21%	25%

Cronograma de Apropriação	2026	2027	2028
% de Apropriação	44%	37%	19%

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.

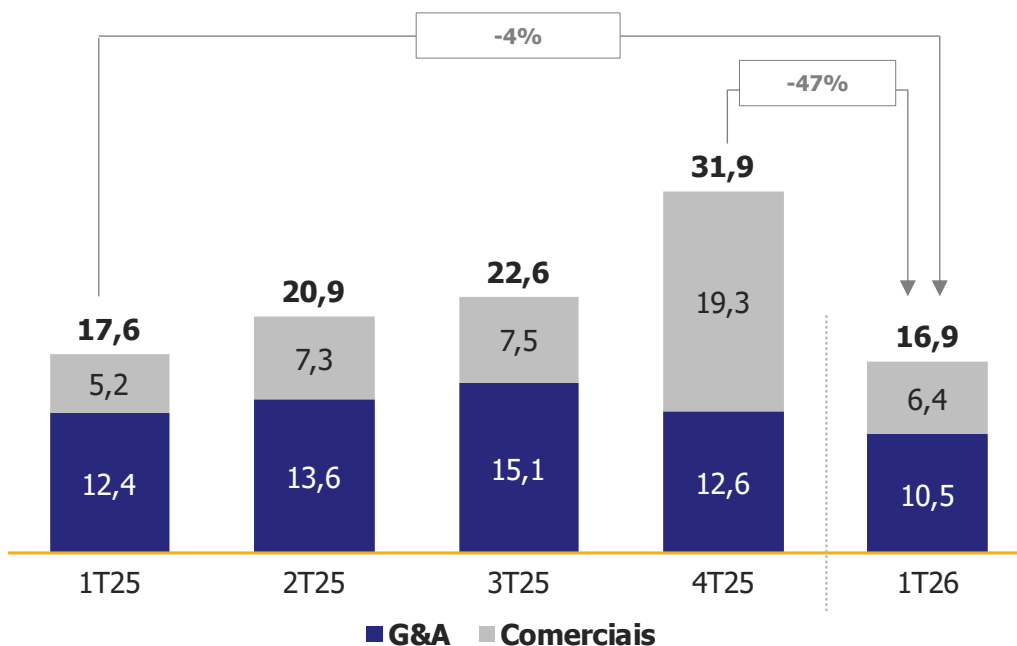
DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

- No 1T26, as Despesas Gerais e Administrativas reduziram 15% e o SG&A reduziu 4% em comparação ao 1T25, principalmente devido às despesas com rescisões realizadas ao longo deste ano.
- No 1T26, as Despesas Comerciais aumentaram 23% em comparação ao 1T25, devido às despesas com unidades em estoque, que oscilam mediante vendas e distratos das unidades.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	1T26	1T25	Var. (%)
Total de Despesas Comerciais	6,4	5,2	23%
Salários e Encargos	6,4	8,3	-23%
Prestação de Serviços	3,0	3,1	-3%
Outras Despesas Administrativas	1,1	1,0	10%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	10,5	12,4	-15%
Total de Despesas SG&A	16,9	17,6	-4%

HISTÓRICO DAS DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

R\$ milhões



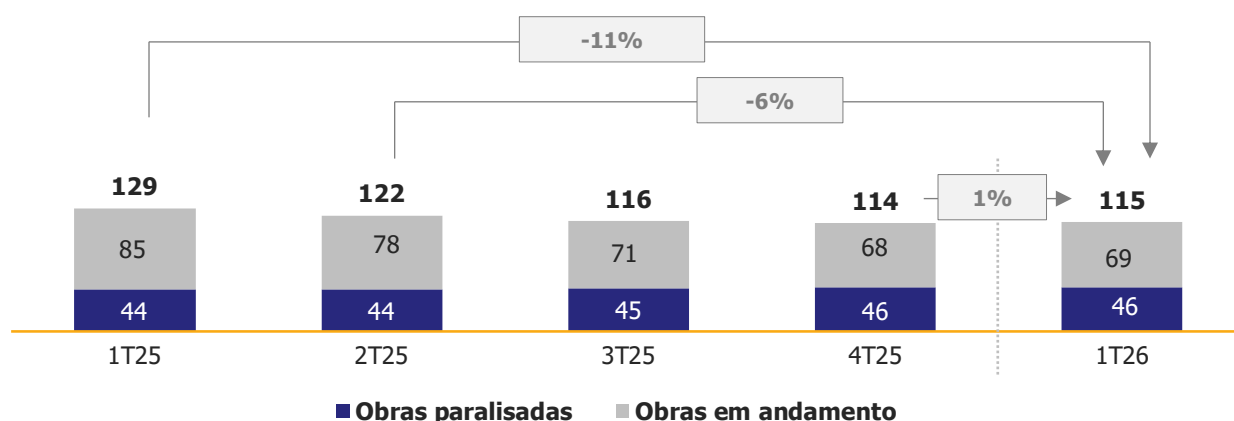
CONTAS A RECEBER (ONE OFF BALANCE) E CUSTO A INCORRER

- Finalizamos o 1T26 com um total de contas a receber de R\$ 141,0 milhões, 12% a menos que no 4T25.

CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	1T26	4T25	Var. (%)
Contas a receber (<i>on balance</i>)	89	108	-18%
Receita bruta de vendas - REF	60	60	0%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(7)	(7)	0%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(1)	(1)	0%
Total de contas a receber (a)	141	160	-12%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(44)	(42)	5%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(71)	(72)	-1%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(115)	(114)	1%
Total de contas a receber líquido (a + b)	26	46	-43%

CUSTO A INCORRER

- O Custo a Incorrer totalizou R\$ 115,0 milhões no 1T26, registrando uma redução de 1% durante o trimestre, 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 se manteve estável no 1T26, devido aos juros e do ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e os pagamentos realizados.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26
Saldo Inicial	5.772	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.621	424	414	420
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	20	16
Pagamento de Principal, Juros e Dações	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(27)	(16)
Captações	-	12	6	11	-	-	11	23	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	420	420
Var (%)		4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	1%	0%

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 1T26, considerando a redução 25% na linha de Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$ 7,0 milhões (2%).

Endividamento	1T26	4T25	(%) Var.
Disponibilidades	24	32	-25%
SFH	51	50	2%
Debêntures	35	35	0%
Apoio a Produção	86	85	1%
Capital de giro, SFI e NP	101	100	1%
Debêntures	4	4	0%
CCB/CRI	190	194	-2%
Coobrigação	38	37	3%
Dívida Corporativa	333	335	-1%
Dívida Bruta	419	420	0%
Dívida Líquida	395	388	2%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	309	303	2%
Patrimônio Líquido Total¹	(3.325)	(3.309)	0%

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

DÍVIDAS CONCURSAIS

- A dívida concursal foi reduzida em R\$ 20,0 milhões (2%) durante o 1T26, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1T26
Saldo Inicial	4.627	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170	999
Recuperação de Multas e Juros de Dívidas	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros, Correção Monetária e AVJ	(2.970)	152	64	(206)	83	253	343	286	160	(7)
Pagamentos *	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	(305)	-
Alteração na base de credores **	-	-	6	444	424	273	122	114	(27)	(13)
Saldo Final da Dívida Ajustada a Valor Justo	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170	999	979
Var (%)		-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	-15%	-2%

*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\$ 8,0 milhões no 1T26, principalmente, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e dos encargos sobre credores a pagar.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	1T26	1T25	Var. (%)
Rendimento de aplicações financeiras	0,8	0,6	33%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	3,4	13,0	-74%
Outras receitas financeiras	-	0,5	-100%
Total de receitas financeiras	4,2	14,1	-70%
Juros de empréstimos	(6,1)	(1,7)	n.m.
Despesas bancárias	-	-	n.m.
Outras despesas financeiras	(6,1)	(148,2)	-96%
Total de despesas financeiras	(12,2)	(149,9)	-92%
Total do resultado financeiro	(8,0)	(135,8)	-94%

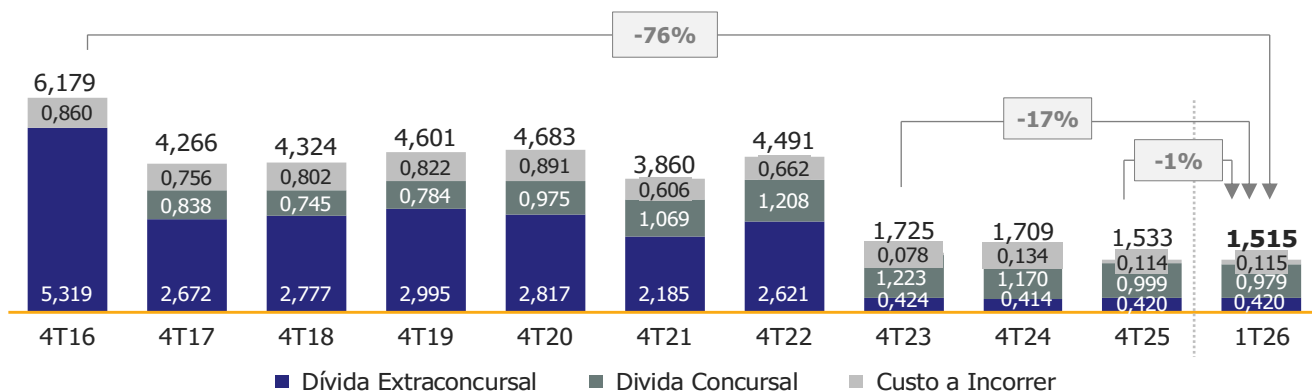
Obs.: No 4T23, registramos o recálculo das dívidas extraconcursais nos termos do Plano de Recuperação Judicial. A metodologia de cálculo e demais informações sobre o saldo da dívida, estão contemplados na Nota Explicativa 1d das Demonstrações Financeiras.

DESALAVANCAGEM

- Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e o custo a incorrer, no final do 1T26, a alavancagem estendida da Companhia totalizou R\$ 1,51 bilhão, registrando uma redução de 1% ao longo do trimestre.
- 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 doações em pagamento e conversão em *equity*;
 - As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo.

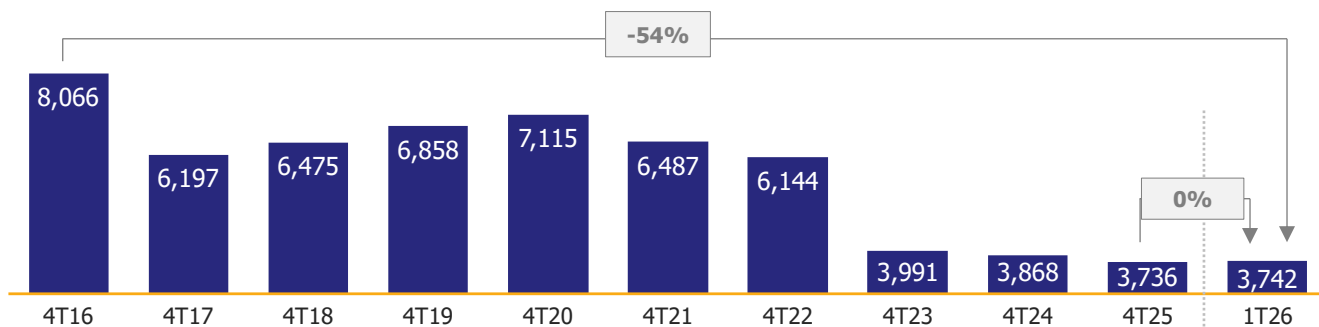
ALAVANCAGEM ESTENDIDA - HISTÓRICO

R\$ bilhões



PASSIVO TOTAL - HISTÓRICO

R\$ bilhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

R\$ em milhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000)	1T26	1T25	Var. (%)
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	6.346	8.339	-24%
Outras receitas operacionais	723	21.741	-97%
(-) Deduções da receita	(204)	(4.972)	-96%
Receita operacional líquida	6.865	25.108	-73%
Custo das unidades vendidas	(5.389)	(13.741)	-61%
Juros capitalizados	(7)	(636)	-99%
Custo dos imóveis vendidos	(5.396)	(14.377)	-62%
Lucro (prejuízo) bruto	1.469	10.731	-86%
Margem bruta	21,4%	42,7%	-21,3 pp
Margem bruta ajustada (1)	21,5%	45,3%	-23,8 pp
Receitas (despesas) operacionais:			
Equivalência patrimonial	(166)	240	n.m.
Gerais e administrativas	(10.569)	(12.428)	-15%
Comerciais	(6.422)	(5.163)	24%
Tributárias	(13)	(20)	-35%
Depreciação e amortização	(45)	(74)	-39%
Outras receitas (despesas) operacionais	12.879	13.767	-6%
Resultado financeiro	(8.032)	(135.833)	-94%
Total receitas (despesas) operacionais	(12.368)	(139.511)	-91%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(10.899)	(128.780)	-92%
Imposto de renda e contribuição social	(5.628)	24.996	n.m.
Lucro (prejuízo) consolidado	(16.527)	(103.784)	-84%
Acionistas não controladores	1.380	2.986	-54%
Lucro (prejuízo) líquido do período	(15.147)	(100.798)	-85%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA	1T26	1T25	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(10.899)	(128.780)	-92%
(-/+) Resultado financeiro	8.032	135.833	-94%
(+) Depreciação / Amortização	45	74	-39%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	7	636	-99%
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	166	(240)	n.m.
EBITDA	(2.649)	7.523	n.m.
Margem EBITDA	n.a.	30,0%	n.m.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



ATIVO

ATIVO (R\$ '000)	1T26	4T25	Var. (%)
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	24.179	32.127	-25%
Contas a receber de clientes	81.848	97.777	-16%
Estoques de imóveis a comercializar	114.390	116.685	-2%
Despesas com vendas a apropriar	4.035	1.183	n.m.
Créditos com partes relacionadas	573	573	0%
Tributos correntes a recuperar	2.208	2.348	-6%
Total Circulante	227.233	250.693	-9%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	7.218	9.676	-25%
Estoques de imóveis a comercializar	106.402	101.490	5%
Tributos correntes a recuperar	2.855	2.682	6%
Créditos com partes relacionadas	3.156	3.274	-4%
Outros créditos	58.476	48.393	21%
Total Realizável a longo prazo	178.107	165.515	8%
Permanente			
Investimentos	9.916	9.713	2%
Imobilizado	1.436	1.481	-3%
Total Permanente	11.352	11.194	1%
Total Não circulante	189.459	176.709	7%
Total do Ativo	416.692	427.402	-3%



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



PASSIVO E PATRIMÔNIO

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000)	1T26	4T25	Var. (%)
Empréstimos e financiamentos	48.541	48.541	0%
Debêntures	11.667	11.667	0%
Obrigação por emissão de CCBs e CCI	54.703	58.433	-6%
Coobrigação a pagar	38.124	37.162	3%
Fornecedores	198.949	195.489	2%
Obrigações com credores do PRJ	20.597	84.253	-76%
Adiantamentos de clientes	85.562	90.036	-5%
Obrigações fiscais e trabalhistas	53.984	51.254	5%
Obrigações tributárias diferidas	9.505	10.226	-7%
Imposto de renda e contribuição social	21.558	21.055	2%
Provisões para contingências diversas	187.194	182.311	3%
Outras obrigações	159.208	154.087	3%
Total Circulante	889.592	944.514	-6%
Empréstimos e financiamentos	104.436	101.655	3%
Debêntures	27.356	26.821	2%
Obrigação por emissão de CCBs e CRIs	134.638	136.120	-1%
Obrigações com credores do PRJ	957.671	914.298	5%
Obrigações por aquisição de imóveis	7.756	7.413	5%
Adiantamentos de clientes	150.994	145.307	4%
Obrigações fiscais e trabalhistas	23.029	23.158	-1%
Obrigações com partes relacionadas	17.875	17.461	2%
Obrigações tributárias diferidas	760.040	754.982	1%
Provisões para contingências diversas	649.884	646.054	1%
Outras obrigações	18.481	18.152	2%
Total Exigível de longo prazo	2.852.160	2.791.421	2%
Patrimônio líquido			
Capital social	6.920.508	6.920.508	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Prejuízos acumulados	(11.401.050)	(11.385.903)	0%
Participação de acionistas não controladores	(81.261)	(79.881)	2%
Total Patrimônio Líquido	(3.325.060)	(3.308.533)	0%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	416.692	427.402	-3%



EARNINGS RELEASE 4Q25



São Paulo, May 15, 2026: PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – announces **today** its results for the first quarter of 2026.

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

HIGHLIGHTS

**Start of mortgage transfers for
ix.Tatuapé**

(Page 03)

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

(Page 04)

SoS
Total: 12%
Launches: 5%
1Q26

(Page 08)

Gross Sales
2% increase YoY and 70% QoQ

(Page 09)

SG&A
4% reduction
1Q26 vs. 1Q25

(Page 14)

Financial Result
94% reduction in losses
1Q26 vs. 1Q25

(Page 17)

Gross Profit of R\$ 1.5 million
with a 21% margin
in 1Q26

(Page 13)

85% reduction in Net Loss
1Q26 vs. 1Q25

(Page 17)

WEBCONFERENCE CALL

(Portuguese only)

Wednesday, May 18, 2026

11h00 (local)

www.pdg.com.br/ri



ri@pdg.com.br



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





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 first quarter of 2026 marked a significant step forward in the Company's operational recovery, driven by the successful key handover process for the ix.Tatuapé development — PDG's first launch since its Judicial Reorganization. With approximately 90% of units sold and 50% of keys already handed over, the project consolidates a historical milestone for the organization and reaffirms the strength of the recovery strategy.

This event represents a turning point for the Company's financial structure: following the key handover and the start of mortgage transfers — which totaled R\$ 9.5 million in the quarter — we began the amortization cycle of the debt linked to the development, with a direct positive impact on corporate indebtedness. It is worth noting that this was the first post-Judicial Reorganization debt structure, arranged by Oriz Asset Management, and that it is being settled in accordance with the agreement.

Key handovers continue at a steady pace, with the finalization of bank financing transfers underway. The pace of client approvals by financial institutions has been satisfactory, contributing positively to the expected cash flow in the coming quarters.

In parallel, we maintained the accelerated construction pace at ix.Santana, which continues to advance consistently in the foundation phase. The development recorded SoS of 5.0% in 1Q26, representing 14% of total gross sales for the period, and remains a central driver of the Company's growth strategy.

In order to align our landbank with current market conditions and maximize the PSV potential of future projects, we began a thorough review of the landbank in 1Q26. At the end of the quarter, consolidated potential PSV totaled R\$ 2.44 billion, of which R\$ 1.43 billion (approximately 2,020 units) are aligned with the Company's future launch strategy.

This initiative is primarily aimed at updating the buildable potential of the areas and strengthening the launch pipeline. Land plots that do not fit the current strategy may be sold, cancelled, or used as payment for debt settlement, accelerating asset monetization and strengthening cash.

With the successful delivery of ix.Tatuapé, the strong pace of client mortgage transfers, the solid construction progress at ix.Santana and the revised, strategically positioned landbank, the Company continues to advance consistently in the development of its future launch agenda, in the pursuit of strategic partnerships and in the prospecting of new opportunities. We continue to closely monitor the economic and industry environment, committed to maximizing the results of our projects.

Additionally, we continue to work consistently on the Company's deleveraging, focused on strengthening cash and disciplined reduction of operating costs, seeking to build an increasingly efficient and resilient structure.

Operational Results Highlights

85% reduction in Net Loss, from R\$ 100.8 million in 1Q25 to R\$ 15.1 million in 1Q26 — a result that demonstrates the consistency of the ongoing financial recovery process.

Positive Gross Profit of R\$ 1.5 million in 1Q26, with a gross margin of 21%, reflecting the qualitative improvement in the revenue mix and strict control of production costs.

96% reduction in negative Financial Result, which decreased from R\$ 135.8 million in 1Q25 to R\$ 8.0 million in 1Q26. This significant improvement was mainly due to the fair value adjustment (FVA) of debts and charges on payables to creditors, demonstrating the success of the financial liabilities restructuring.

Gross sales totaled R\$ 22.8 million in 1Q26, up 2% compared to 1Q25 and 70% compared to 4Q25, evidencing strong commercial performance. Sales from launches accounted for 14% of the total volume in the period, with ix.Santana as the main driver.

Quarterly Sales over Supply (SoS) reached 12% in 1Q26, an increase of 3.0 p.p. compared to 1Q25, reflecting the increased attractiveness of the products offered by the Company.

Cancellations totaled R\$ 8.4 million in 1Q26, a 55% increase compared to 1Q25. However, we note that 70% of canceled units in the period were from completed projects and ready for immediate resale, with no impact on the Company's new launches. Historically, 45% of canceled completed units are resold within 12 months.

General and Administrative Expenses (G&A) decreased 15% compared to 1Q25 and total SG&A decreased 4% in the same period, reflecting the benefits of the cost rationalization initiatives implemented throughout 2025.

Selling Expenses increased 23% compared to 1Q25, due to expenses related to inventory units, which fluctuate according to the pace of sales and cancellations. The Company maintains strict expense management and cash control practices, and the movement recorded does not represent a structural upward trend for the coming periods.

Extraconcursal debt remained stable in the quarter, as charges and the FVA of debts were offset by payments made. Concursal debt decreased by R\$ 20.0 million (2%) in 1Q26, also due to the effect of the fair value adjustment. The Company's extended leverage totaled R\$ 1.51 billion at the end of 1Q26, down 1% in the quarter and 76% compared to the historical peak.

Subsequent Events and Final Message

The Company remains fully committed to the continuity of its recovery, operational strengthening and sustainable growth. We will continue to execute our strategy with discipline, enhancing efficiency across all fronts and prioritizing excellence in our customers' experience.

Financial discipline and transparency will continue to be the pillars that guide our decisions, ensuring a solid foundation to face challenges and capture opportunities as they arise. We believe that, as the Company advances in its recovery, it becomes increasingly prepared and competitive for new launches and for the creation of sustainable value for all our stakeholders.

Management

OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS

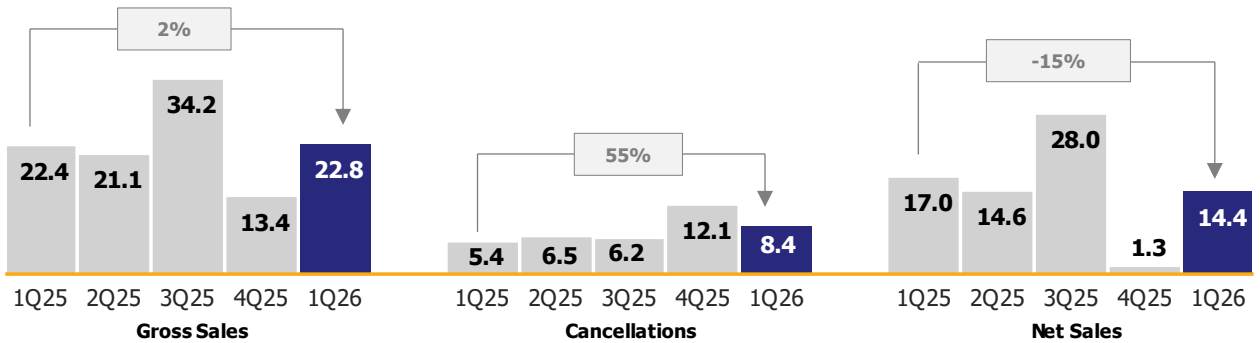
	1Q26	1Q25	Var (%)
Launches			
PSV %PDG - R\$ million	-	-	n.m.
Amount of units	-	-	n.m.
Sales and Inventory			
Gross Sales %PDG - R\$ million	22.8	22.4	2%
Net Sales %PDG - R\$ million	14.4	17.0	-15%
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	171.2	227.2	-25%
Landbank			
PSV %PDG - R\$ million	2,438.5	3,135.1	-22%
Amount of units	4,275	6,097	-30%
Operational Result			
Net Operational Revenues - R\$ million	6.9	25.1	-73%
Gross Profits (Losses) - R\$ million	1.5	10.7	-86%
Gross Margin - %	21.4	42.7	-21.3 p.p
Adjusted Gross Margin - %	21.5	45.3	-23.8 p.p
SG&A Expenses - R\$ million	(16.9)	(17.6)	-4%
Net Earnings (Losses) - R\$ million	(15.1)	(100.8)	-85%
Backlog Results (REF)			
Gross Profit - R\$ million	15.0	17.0	-12%
Gross Backlog Margin - %	25.0	26.6	-1.6 p.p
Balance Sheet			
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	24.2	30.7	-21%
Net Debt - R\$ million	395.0	400.0	-1%
Shareholders Equity - R\$ million	(3,325.1)	(3,437.3)	-3%
Total Assets - R\$ million	416.7	529.7	-21%

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

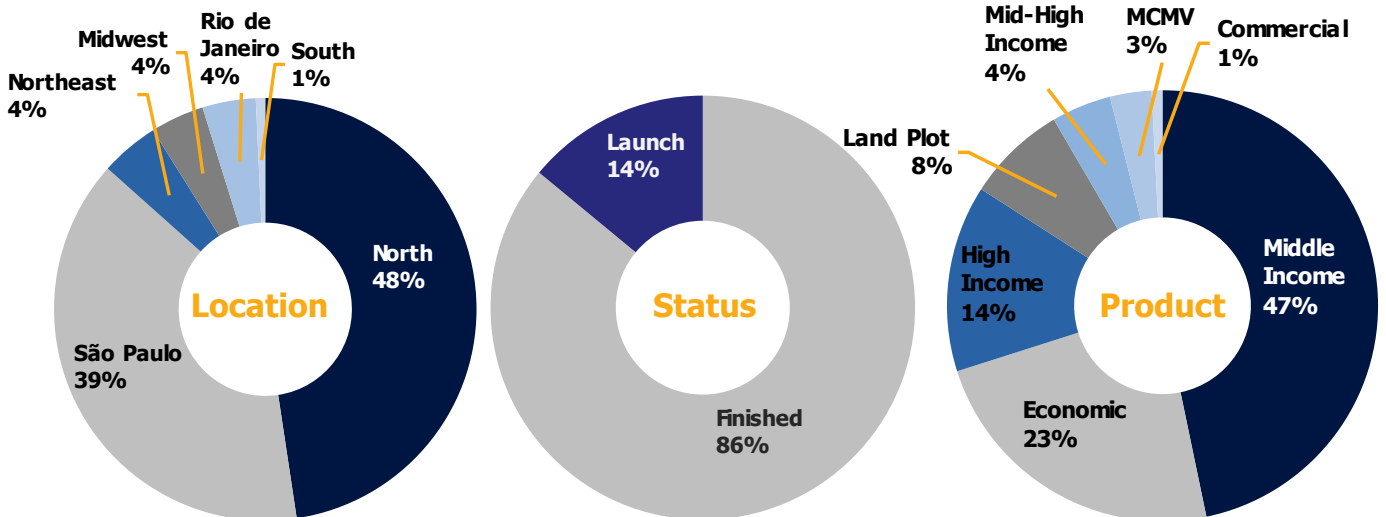
- In 1Q26, gross sales totaled R\$ 22.8 million, 2% above 1Q25 and 70% above 4Q25.
- During 1Q26, cancellations amounted to R\$ 8.4 million, 55% above 1Q25 and 29% below 4Q25.
- Net sales totaled R\$ 14.4 million in 1Q26, 15% below 1Q25.

SALES AND CANCELLATIONS PERFORMANCE

PSV in R\$ million



- In 1Q26, 39% of PSV sold came from products located in São Paulo and 92% from residential products.
- Sales from ix.Santana accounted for 14% of gross sales in the period.



SALES OVER SUPPLY (SoS)

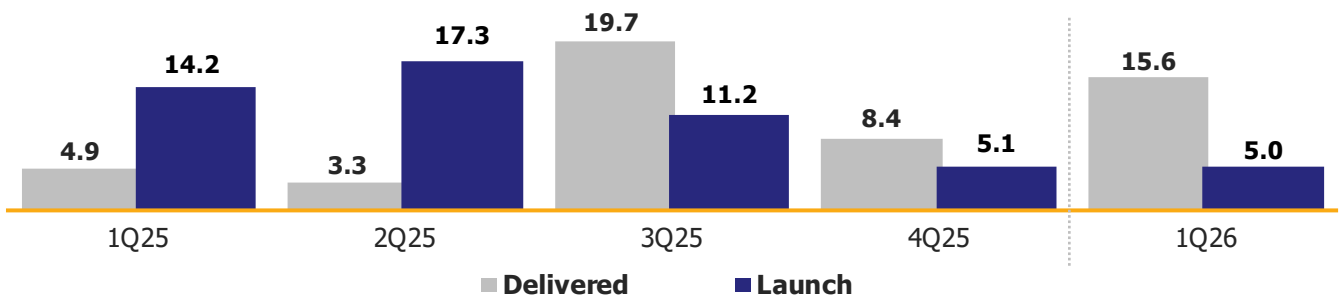
- Analyzing quarterly Sales over Supply (SoS), the index totaled 12% in 1Q26, an increase of 3.0 p.p. compared to 1Q25.

	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Initial Inventory	246.3	227.2	209.9	190.5	189.3
Gross Sales	22.4	21.1	34.2	13.4	22.8
Quarterly SoS	9%	9%	16%	7%	12%

- The SoS of delivered units totaled 15.6% in 1Q26.
- The SoS of ix.Santana totaled 5.0% in 1Q26.

EVOLUTION

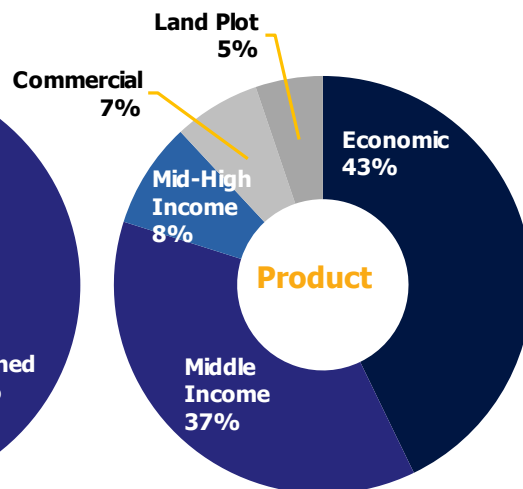
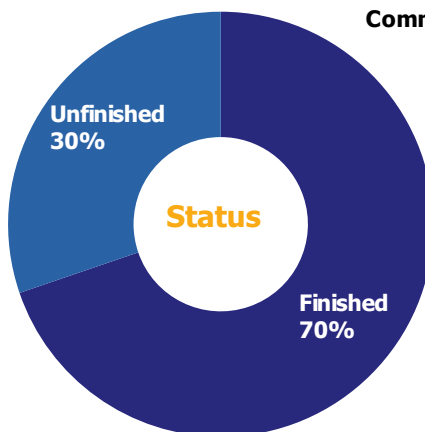
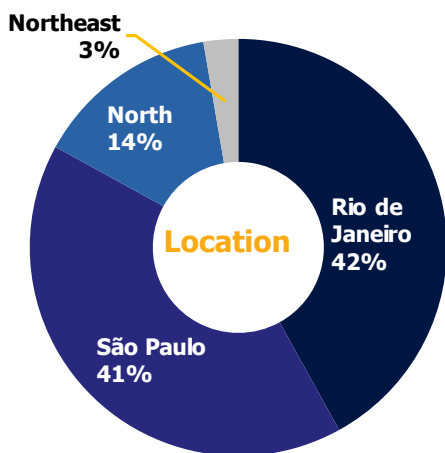
%



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

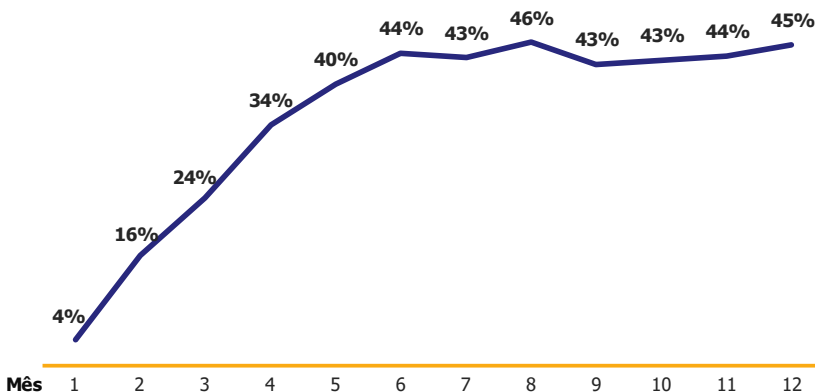
- In 1Q26, 70% of canceled units came from completed projects. These units are ready for resale and immediate cash generation.
- Of the canceled PSV in the period, 41% came from products located in São Paulo and 88% from residential products.
- In 1Q26, cancellations totaled R\$ 8.4 million, a 55% increase compared to 1Q25. 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, 45% of canceled completed units were resold within 12 months

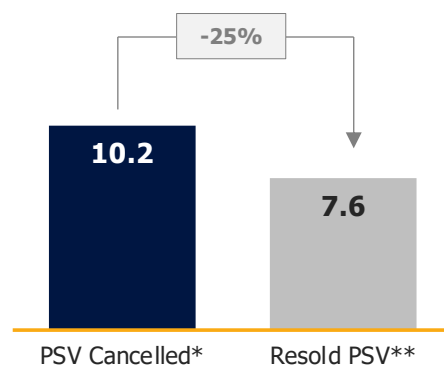
% OF RESALE EVOLUTION



Gross sales - %PSV - YTD

RESALE PRICE

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



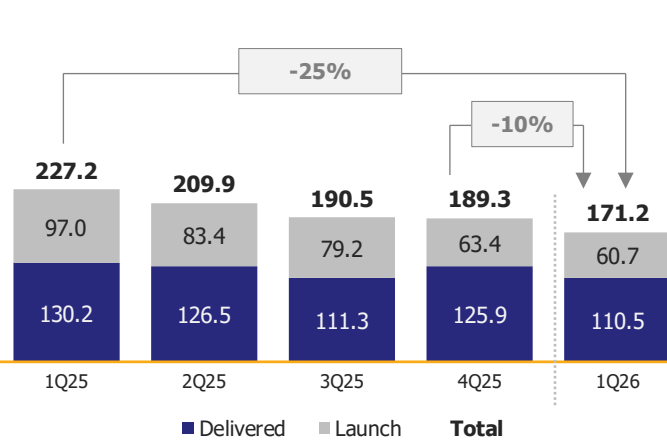
* Original sale price
 ** Doesn't include carrying costs



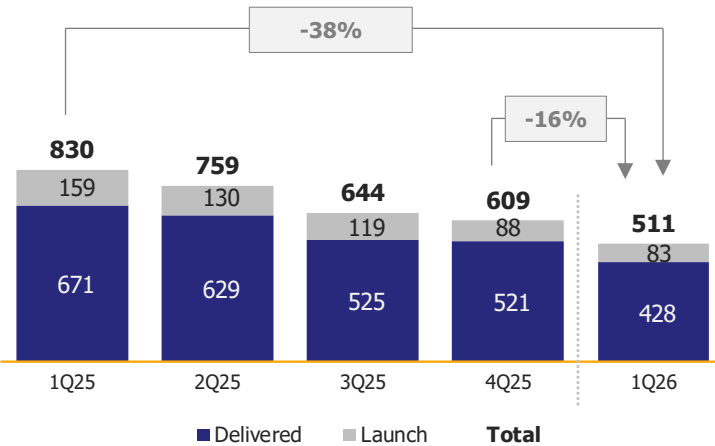
- At the end of 1Q26, completed inventory plus launch inventory totaled R\$ 171.2 million, 10% below 4Q25 and 25% below 1Q25. This reduction was due to sales made during the period.
- The number of units decreased 38% compared to 1Q25 and 16% compared to 4Q25.

INVENTORY AT MARKET VALUE

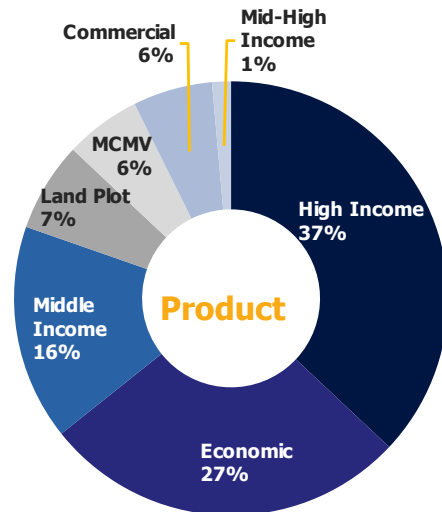
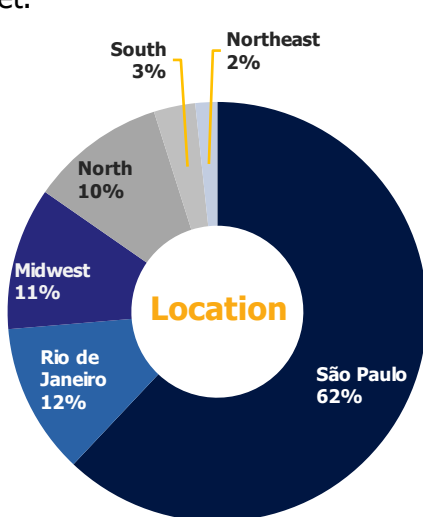
R\$ million



INVENTORY UNITS



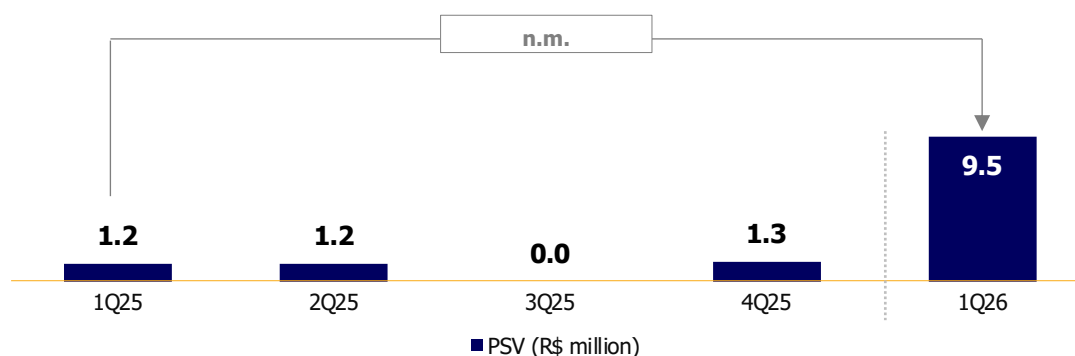
- At the end of 1Q26, the inventory had the following characteristics:
- (i) 65% was from completed projects; (ii) 35% referred to launches; (iii) 87% was concentrated in residential products; and (iv) 62% was located in São Paulo, the Company's main market.



- In 1Q26, mortgage transfers totaled R\$ 9.5 million, due to the beginning of transfers of ix.Tatuapé units

MORTGAGE TRANSFERS BY QUARTER

PSV in R\$ million and units



LANDBANK

- In 1Q26, the Company began a review of its assets, with the purpose of adjusting them to current market conditions. The results of these analyses will be reflected in this and in the coming quarters.
- In this context, at the end of 1Q26, the potential PSV of the landbank was R\$ 2.44 billion (%PDG). Of this total, R\$ 1.43 billion (approx. 2,020 units) fit the strategy to 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.
- We continue to prospect and evaluate the purchase of land plots that fit our planning for upcoming launches

LANDBANK

Units and PSV

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%
Mid-High Income	2,020	47%	1,431.3	59%
Middle Income	595	14%	283.6	12%
Economic	1,660	39%	723.6	30%
Total	4,275		2,438.5	

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.

FINANCIAL PERFORMANCE

In R\$ million



GROSS MARGIN

- In 1Q26, gross profit totaled R\$ 1.5 million.

GROSS MARGIN	1Q26	1Q25	(%) Var.
Net Revenues	6.9	25.1	-73%
Cost	(5.4)	(14.4)	-62%
Gross Profit (Loss)	1.5	10.7	-86%
Gross Interest	21%	43%	-21 pp
(+) Capitalized Interest	-	0.6	-99%
Adjusted Gross Profit (Loss)	1.5	11.4	-87%
Adjusted Gross Margin	22%	45%	-24 pp

BACKLOG RESULTS (REF)

- In 1Q26, gross profit for future periods totaled R\$ 15.0 million, with a margin of 25%

Backlog Results	Paralyzed Projects	Launches	Total
Net Revenues - REF	17	43	60
(-) COGS	(11)	(34)	(45)
Gross Profit - REF	6	9	15
Gross Backlog Margin	35%	21%	25%

Appropriation Schedule	2026	2027	2028
% of Appropriation	44%	37%	19%

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

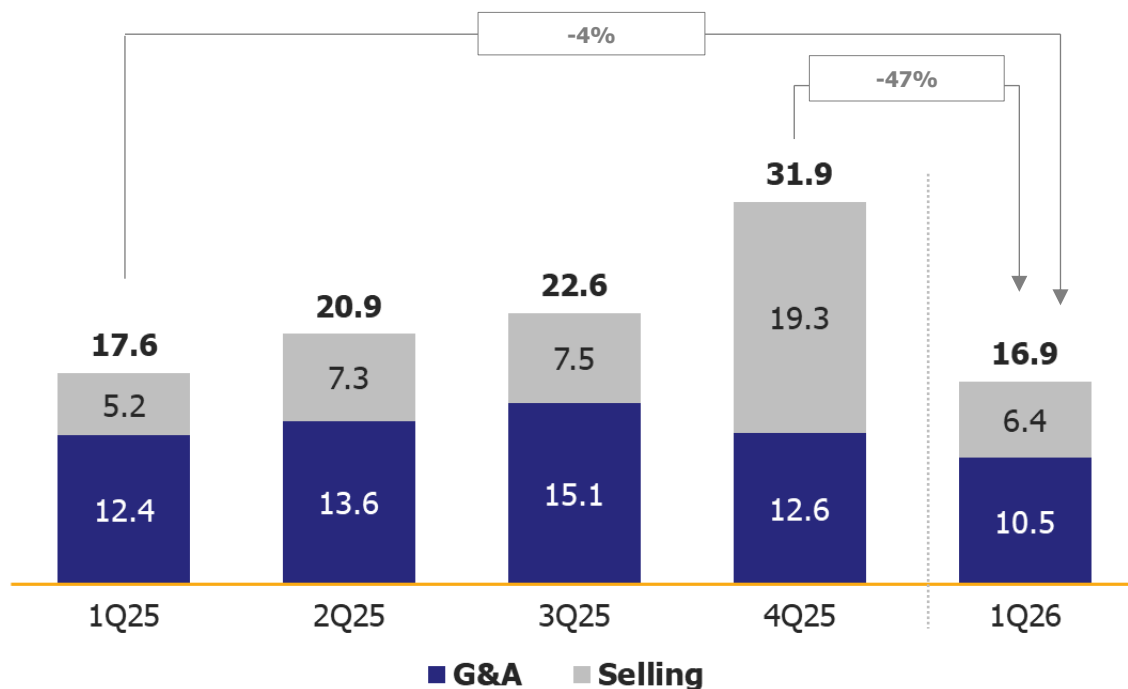
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

- In 1Q26, General and Administrative Expenses decreased by 15% and SG&A decreased by 4% compared to 1Q25, mainly due to severance expenses incurred throughout the year.
- In 1Q26, Selling Expenses increased by 23% compared to 1Q25, due to expenses related to units in inventory, which fluctuate according to sales and cancellations.

SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	1Q26	1Q25	(%) Var.
Selling Expenses Total	6.4	5.2	23%
Salaries and Benefits	6.4	8.3	-23%
Third Party Services	3.0	3.1	-3%
Other Admin. Expenses	1.1	1.0	10%
G&A Total	10.5	12.4	-15%
SG&A Total	16.9	17.6	-4%

EVOLUTION OF SG&A EXPENSES

R\$ million



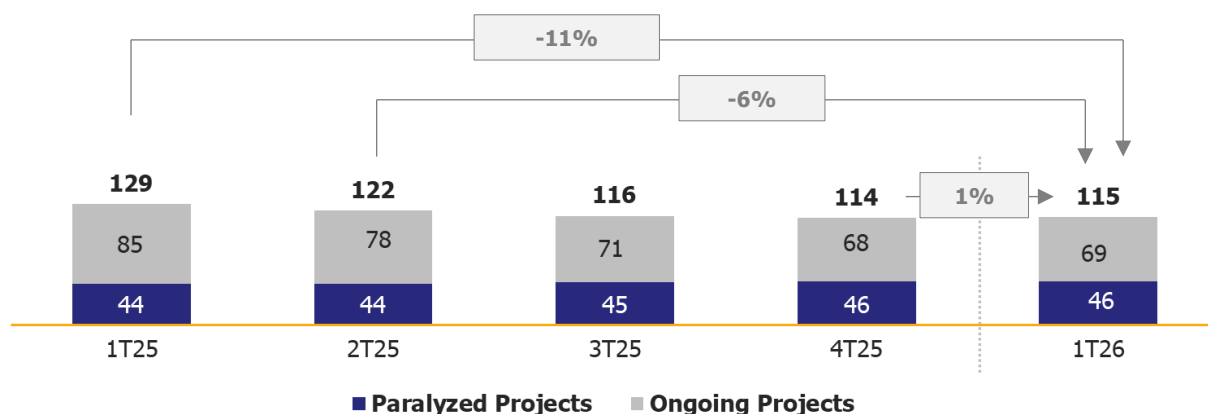
ON AND OFF BALANCE SHEET RECEIVABLES AND COSTS TO BE INCURRED

- We ended 1Q26 with total receivables of R\$ 141.0 million, 12% below 4Q25.

ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	1Q26	4Q25	Var. (%)
Receivables (<i>on balance</i>)	89	108	-18%
Gross Backlog Revenues - REF	60	60	0%
Advances from Clients - sales installments	(7)	(7)	0%
Advances from Clients - physical barter from launches	(1)	(1)	0%
Total Receivables (a)	141	160	-12%
Cost to be Incurred - Sold Units	(44)	(42)	5%
Cost to be Incurred - Inventory Units	(71)	(72)	-1%
Total Costs to be Incurred (b)	(115)	(114)	1%
Total Net Receivables (a+b)	26	46	-43%

COSTS TO BE INCURRED

- Costs to be incurred totaled R\$ 115.0 million in 1Q26, a 1% decrease during the quarter, due to costs incurred in the ix.Tatuapé construction work.



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 remained stable in 1Q26, due to accrued interest, the fair value adjustment (FVA) of debts and payments made.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1Q26
Initial Debt	5,772	2,672	2,777	2,995	2,817	2,185	2,621	424	414	420
Conversion into concursal debt	(3,309)	-	-	(439)	(421)	(4)	(114)	(88)	-	-
Interest, Fines and Monetary Correction	209	451	427	334	(96)	465	504	108	20	16
Payment of Principal, Interest and in assets	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(27)	(16)
Fundraise	-	12	6	11	-	-	11	23	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	420	420
Var (%)		4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	1%	0%

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 1Q26, considering the 25% decrease in cash and cash equivalents, Net Debt increased by R\$ 7.0 million (2%).

INDEBTEDNESS	1Q26	4Q25	(%) Var.
Cash	24	32	-25%
SFH	51	50	2%
Debentures	35	35	0%
Construction Financing	86	85	1%
Working Capital, SFI and Promissory Notes	101	100	1%
Debentures	4	4	0%
CCB/CRI	190	194	-2%
Co-obligation	38	37	3%
Corporate Debt	333	335	-1%
Gross Debt	419	420	0%
Net Debt	395	388	2%
Net Debt (ex. Construction Financing)	309	303	2%
Shareholders Equity¹	(3,325)	(3,309)	0%

(1) Includes non-controlling equity



FINANCIAL PERFORMANCE

In R\$ million



CONCURSAL DEBTS

- Concursal debt decreased by R\$ 20.0 million (2%) during 1Q26, due to the fair value adjustment (FVA) of debts.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	1Q26
Initial Debt	4,627	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170	999
Recovery of Fines and Interest	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interest, Monetary Correction and Fair Value Adjustment	(2,970)	152	64	(206)	83	253	343	286	160	(7)
Payments and Payments in Assets*	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	(305)	-
Changes in the Creditors database**	-	-	6	444	424	273	122	114	(27)	(13)
Total Debt Adjusted to Fair Value	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170	999	979
Var (%)		-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	-15%	-2%

* 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\$ 8.0 million in 1Q26, mainly due to the fair value adjustment (FVA) of debts and charges on payables to creditors.

FINANCIAL RESULTS (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Var. (%)
Investment Income	0.8	0.6	33%
Interest and fines	3.4	13.0	-74%
Other financial revenue	-	0.5	-100%
Total financial revenues	4.2	14.1	-70%
Interest	(6.1)	(1.7)	n.m.
Bank Expenses	-	-	n.m.
Other financial expenses	(6.1)	(148.2)	-96%
Total Financial Expenses	(12.2)	(149.9)	-92%
Total Financial Result	(8.0)	(135.8)	-94%

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.

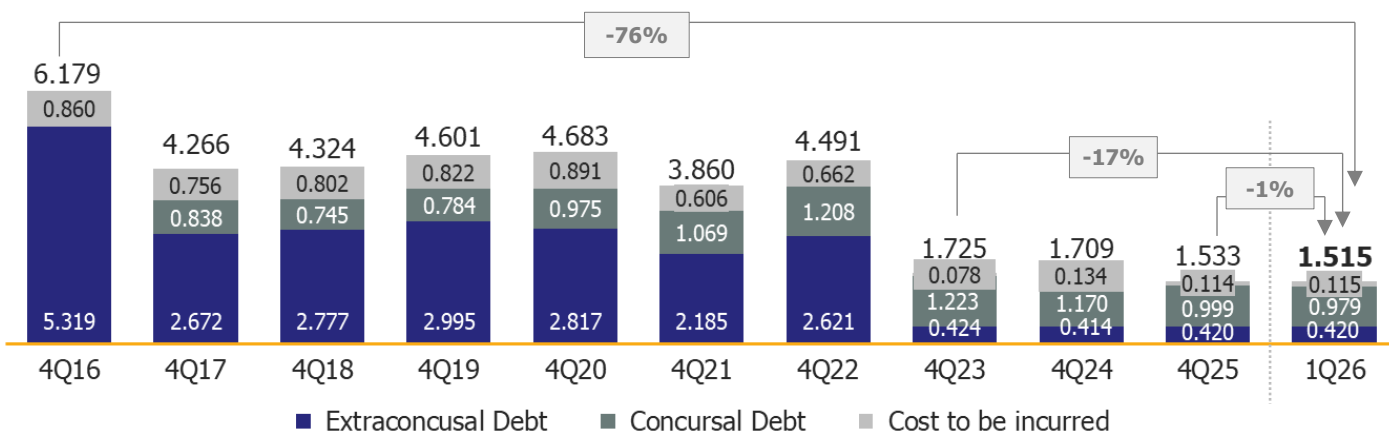


DELEVERAGING

- Adding extraconcursal debt, concursal debt and cost to be incurred, at the end of 1Q26, the Company's extended leverage totaled R\$ 1.51 billion, a 1% decrease during the quarter.
- 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.

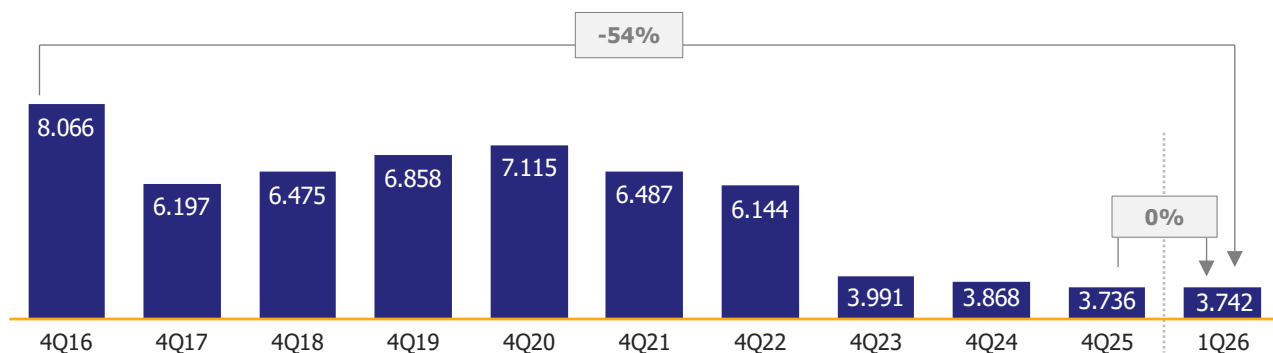
EXTENDED LEVERAGE - HISTORICAL

R\$ billion



TOTAL LIABILITIES - HISTORICAL

R\$ billion



INCOME STATEMENT

In R\$ million

INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS	1Q26	1Q25	(%) Var.
Operating Gross Revenue			
Real Estate Sales	6,346	8,339	-24%
Other Operating Revenues	723	21,741	-97%
(-) Revenues Deduction	(204)	(4,972)	-96%
Operating Net Revenue	6,865	25,108	-73%
Cost of Sold Units	(5,389)	(13,741)	-61%
Interest Expenses	(7)	(636)	-99%
Cost of sold properties	(5,396)	(14,377)	-62%
Gross Income (loss)	1,469	10,731	-86%
Gross margin	21.4%	42.7%	-21.3 pp
Adjusted gross margin ⁽¹⁾	21.5%	45.3%	-23.8 pp
Operating Revenues (expenses)			
Equity Income	(166)	240	n.m.
General and Administrative	(10,569)	(12,428)	-15%
Commercial	(6,422)	(5,163)	24%
Taxes	(13)	(20)	-35%
Depreciation & Amortization	(45)	(74)	-39%
Other	12,879	13,767	-6%
Financial Result	(8,032)	(135,833)	-94%
Total operating revenues (expenses)	(12,368)	(139,511)	-91%
Income before taxes	(10,899)	(128,780)	-92%
Taxes and Social Contribution	(5,628)	24,996	n.m.
Income before minority stake	(16,527)	(103,784)	-84%
Minority interest	1,380	2,986	-54%
Net Income (loss)	(15,147)	(100,798)	-85%
Net margin	n.a.	n.a.	n.m.

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

EBITDA	1Q26	1Q25	(%) Var.
Income (loss) before taxes	(10,899)	(128,780)	-92%
(-/+) Financial Result	8,032	135,833	-94%
(+) Depreciation and Amortization	45	74	-39%
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units	7	636	-99%
(-/+) Equity Income result	166	(240)	n.m.
EBITDA	(2,649)	7,523	n.m.
EBITDA Margin	n.a.	30.0%	n.m.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



ASSETS

ASSETS (R\$ '000)	1Q26	4Q25	(%) Var.
Current Assets			
Cash, cash equivalents and short-term investments	24,179	32,127	-25%
Accounts receivable	81,848	97,777	-16%
Properties held for sale	114,390	116,685	-2%
Prepaid expenses	4,035	1,183	n.m.
Accounts with related parties	573	573	0%
Taxes to recover	2,208	2,348	-6%
Total Current Assets	227,233	250,693	-9%
Noncurrent Assets			
Long-Term			
Accounts receivable	7,218	9,676	-25%
Properties held for sale	106,402	101,490	5%
Taxes to recover	2,855	2,682	6%
Accounts with related parties	3,156	3,274	-4%
Other credits	58,476	48,393	21%
Total Long-Term Assets	178,107	165,515	8%
Permanent Assets			
Investments	9,916	9,713	2%
Property and Equipment	1,436	1,481	-3%
Total Permanent Assets	11,352	11,194	1%
Total Noncurrent Assets	189,459	176,709	7%
Total Assets	416,692	427,402	-3%



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



LIABILITIES

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)	1Q26	4Q25	(%) Var.
Loans and financings	48,541	48,541	0%
Debentures	11,667	11,667	0%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	54,703	58,433	-6%
Co-obligation for the issuance of CRI	38,124	37,162	3%
Suppliers	198,949	195,489	2%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	20,597	84,253	-76%
Advances from clients	85,562	90,036	-5%
Tax and labor obligations	53,984	51,254	5%
Deferred taxes	9,505	10,226	-7%
Income and social contribution taxes	21,558	21,055	2%
Other provisions for contingencies	187,194	182,311	3%
Other Obligations	159,208	154,087	3%
Total Current	889,592	944,514	-6%
Loans and financings	104,436	101,655	3%
Debentures	27,356	26,821	2%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	134,638	136,120	-1%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	957,671	914,298	5%
Property acquisition obligations	7,756	7,413	5%
Advances from clients	150,994	145,307	4%
Taxes and contributions payable	23,029	23,158	-1%
Accounts with related parties	17,875	17,461	2%
Deferred taxes	760,040	754,982	1%
Other provisions for contingencies	649,884	646,054	1%
Other Obligations	18,481	18,152	2%
Total Long-Term	2,852,160	2,791,421	2%
Shareholders' equity			
Subscribed capital	6,920,508	6,920,508	0%
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%
Accumulated losses	(11,401,050)	(11,385,903)	0%
Minority interest	(81,261)	(79,881)	2%
Total Shareholders' equity	(3,325,060)	(3,308,533)	0%
Total liabilities and shareholders' equity	416,692	427,402	-3%

