



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2º TRIMESTRE

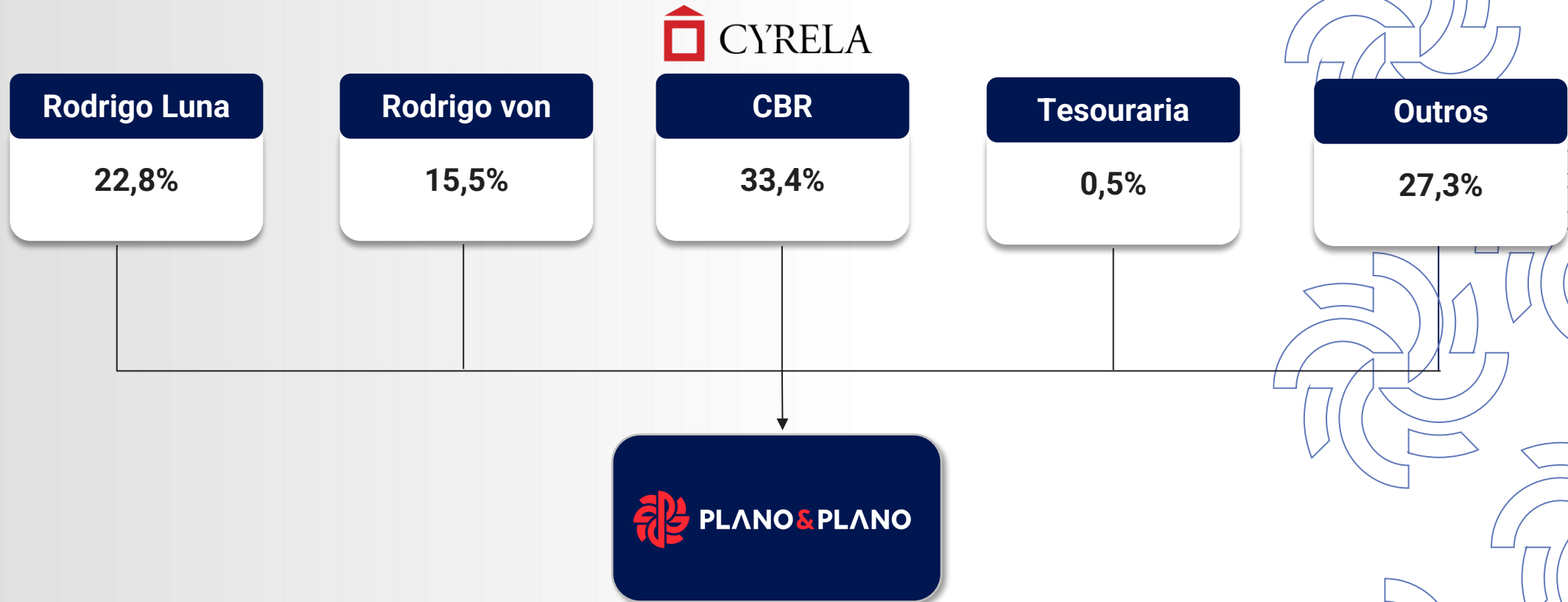
Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

2025

Aviso

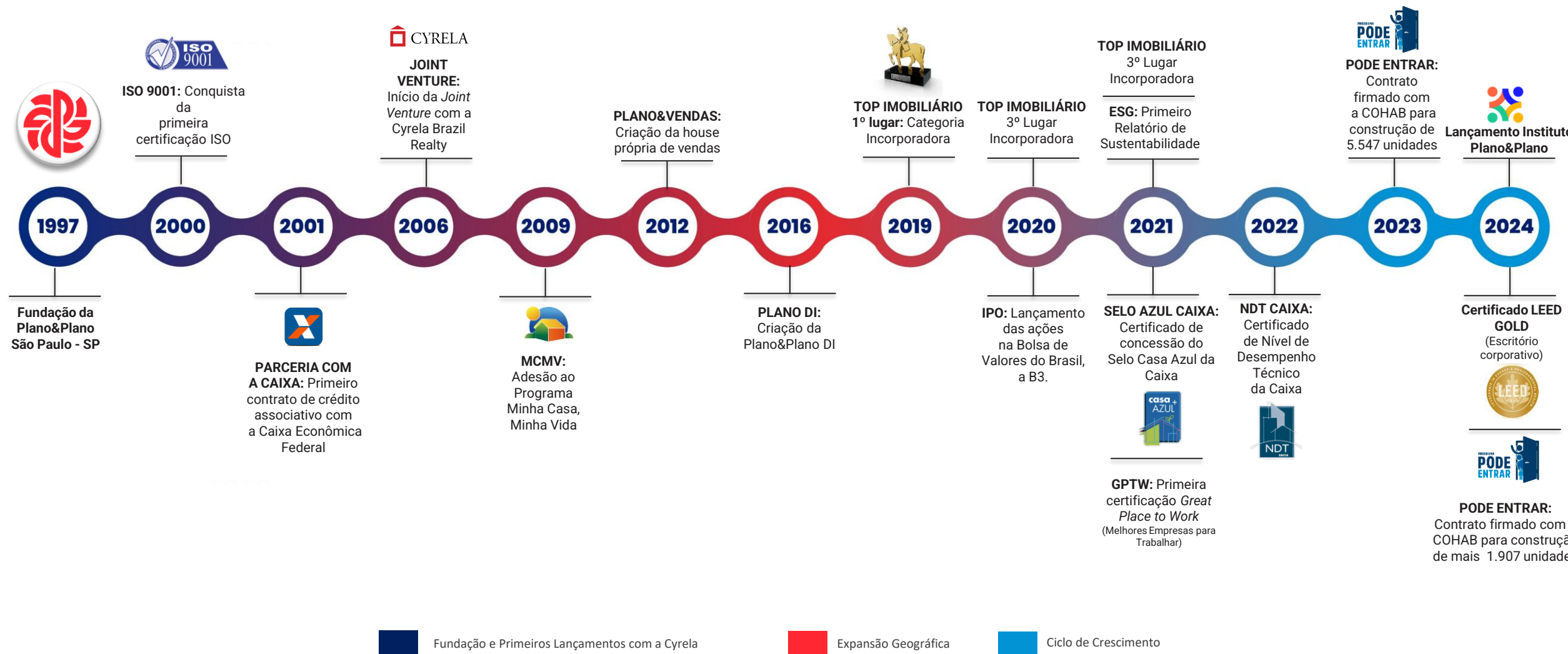
Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis. Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

Estrutura Acionária



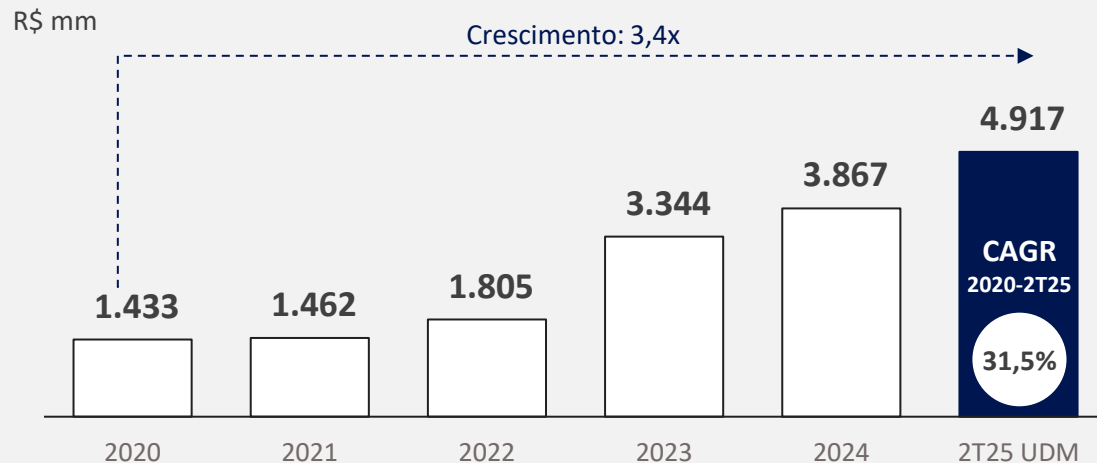
Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa

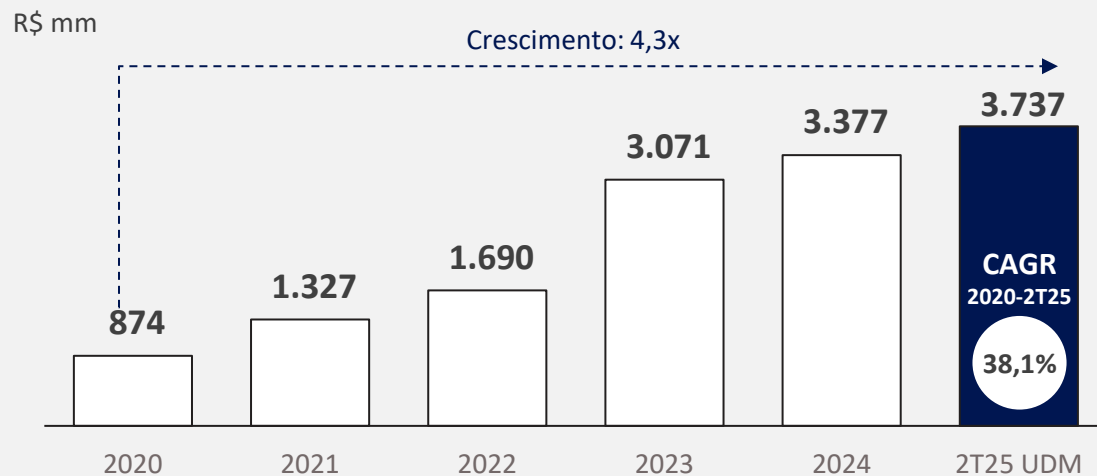


Entregando Crescimento Excepcional e Consistente

Lançamentos 100% | $\text{CAGR}^1_{2020-2T25} = 31,5\%$



Vendas Líquidas 100% | $\text{CAGR}^1_{2020-2T25} = 38,1\%$



Principais Destaques

01 CRESCIMENTO:
Foco em crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência

02 EFICIÊNCIA FINANCEIRA:
Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos

03 TECNOLOGIA: Soluções como BIM² e Salesforce
impulsionando a construção e vendas

04 RECURSOS HUMANOS:
Escola de engenharia, desenvolvimento de liderança, programas de trainee, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão

05 ESG:
Gestão experiente e atenção crescente às pautas ESG

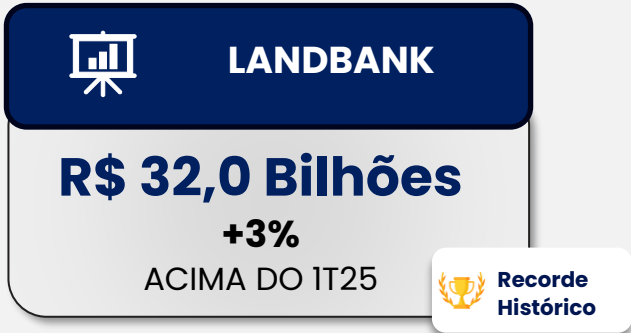
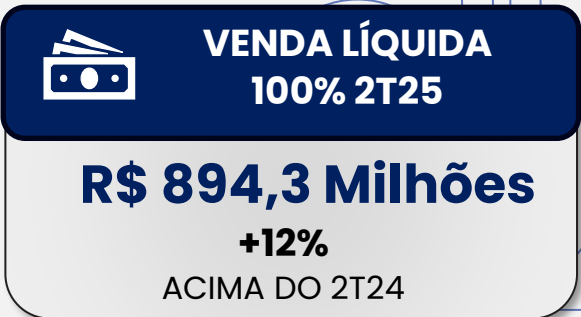
06 GOVERNANÇA:
Comitê de auditoria estatutário, Compliance, Conselho de Administração e Fiscal

Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. CAGR: Taxa de crescimento anual composta 2. BIM - Building Information Modelling

Resultados que refletem consistência operacional e solidez financeira

DESTAQUES 2T25



Fundamentos a Nível Macro, Setorial e Corporativo

MACRO E SETORIAL

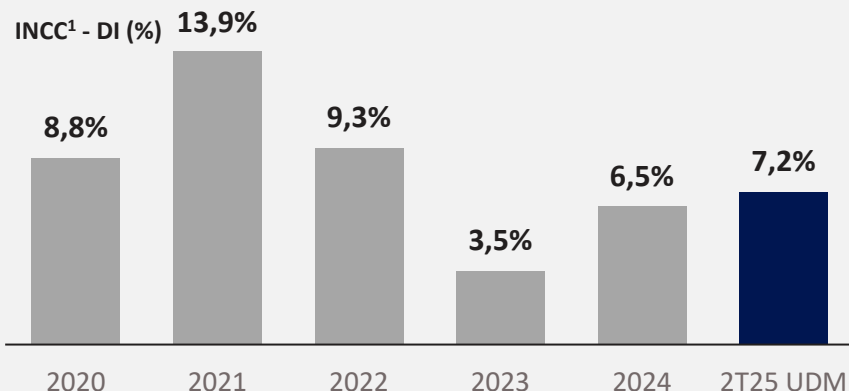
- ✓ **PROGRAMA MCMV¹:** Revisão e ampliação das faixas de renda com a criação do **Faixa 4**:
 - Produtos de R\$ 350 mil e R\$ 500 mil para clientes com renda familiar mensal de até 12 mil reais.
 - Financiados pela Caixa Econômica Federal com condições mais favoráveis que as condições de mercado.
- ✓ Programa habitacional Pode Entrar em São Paulo

PLANO&PLANO

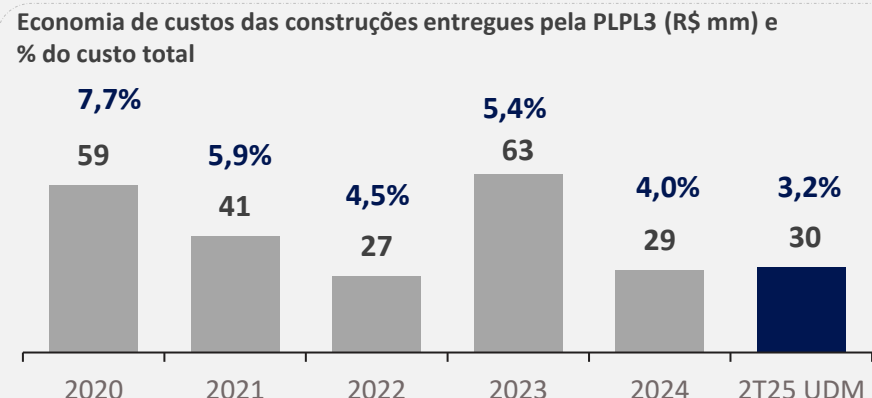
- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada em conjunto com habilidades apuradas para identificar oportunidades no segmento de baixa e média renda
- ✓ **Landbank amplo, pronto para capturar crescimento**
- ✓ Forte performance financeira e retorno para os acionistas
- ✓ Executivos e acionistas de referência² alinhados

Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável

INCC DI 7,2% em 2T25

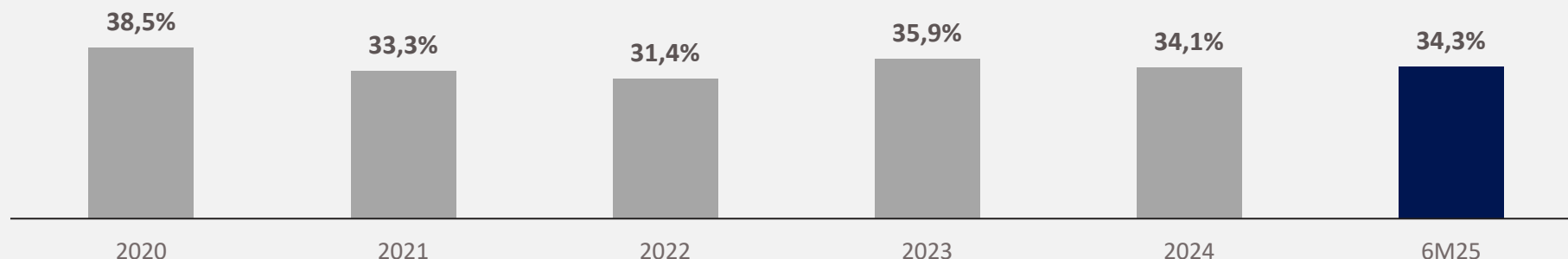


A Plano&Plano vem superando de forma consistente o seu orçamento de construção projetado...



... assegurando uma rentabilidade a níveis saudáveis

Margem Bruta Ajustada²



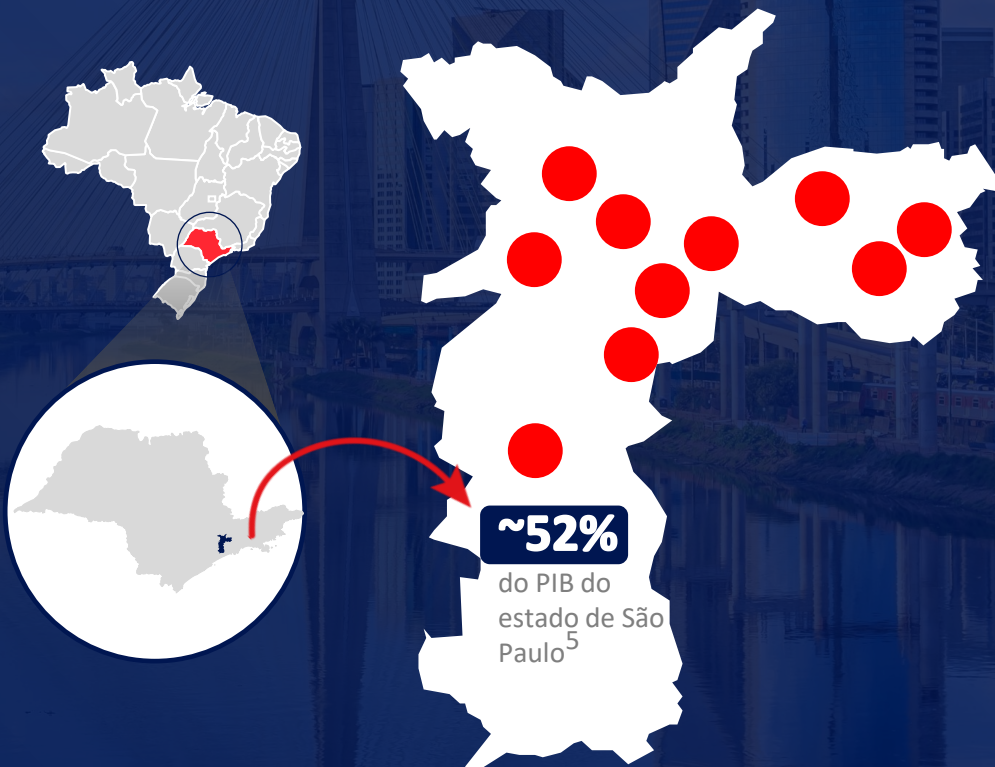
Redução de custos em ~ R\$240 mm em 5,5 anos (2020- 2T25), com uma média de 5,2% do custo total

Margens resilientes, mantendo-se acima de 30% por todo o período ao longo dos últimos 5,5 anos

SÃO PAULO

Crescimento Consistente de *Market Share* no MCMV na Cidade de São Paulo, com de 20% das Unidades Vendidas¹

Estado de SP:
~31%⁴
do PIB do Brasil⁵



21 mm

População²

R\$ 1,62 trilhões

PIB²

638 k

Déficit Habitacional
(Unidades) na Região
Metropolitana de
São Paulo

370 k

Déficit Habitacional
(Unidades) no Município
de São Paulo

Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2022)

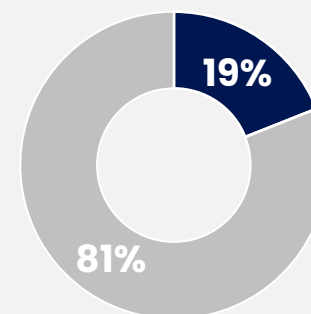
Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. Secovi com base em 05/2025; 4. refere-se ao estado de São Paulo, representando 31% do PIB do Brasil; 5. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo³



Plano&Plano MCMV *Market Share* lançamentos em São Paulo

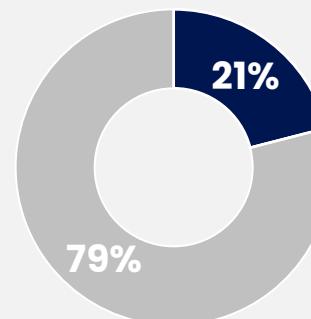
(% de Unidades lançadas)



■ P&P ■ Demais Concorrentes

Plano&Plano MCMV *Market Share* unidades vendidas em São Paulo

(% de Unidades Vendidas)



■ P&P ■ Demais Concorrentes

Segmentos de Atuação Plano&Plano



Super Econômico



Faixa 1 Urbano



Econômico



Faixa 2



Faixa 3



Médio



Médio Alto



Ticket	Até 264 mil	Até 264 mil	Até 350 mil	Até 500 mil	De R\$ 501 a 1,5 milhão
Financiamento	MCMV	MCMV	MCMV	MCMV Classe Média	SFH PEC Associativo
Renda Familiar	Até R\$ 2.850	De R\$ 2.850 a R\$ 4.700	De R\$ 4.700 a R\$ 8.600	De R\$ 8.600 a R\$ 12.000	Acima de R\$ 12.000

85% do déficit habitacional no Brasil

Potencial de Crescimento Adicional do Programa "Pode Entrar"

Programa de licitação pública lançado pela Prefeitura de São Paulo

Visão Geral do Programa

- Financiamento Público**
Pelo município de São Paulo
- Administrado pela COHAB-SP**
Agência especializada em políticas públicas envolvendo habitação
- Projetos 100% Vendidos**
Cobrança do valor de venda como progresso dos trabalhos de construção (POC)
- Construtoras**
Com acesso a contas de garantia que contêm o valor de venda dos projetos
- Termos subsidiados**
Para clientes, com financiamento de até 30 anos
- Grupos de Renda**
Até 6 salários mínimos

 Companhia	 Total de unidades	 VGV contratado na 1ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	3.640	692
Companhia	Total de unidades	VGV contratado na 2ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	1.907	371
 PLANO&PLANO	Total de unidades Contratadas	VGV Total Contratado (R\$mm)
Total Geral	5.547	1.066

Plano&Plano
contratou mais
de **R\$ 1 bilhão**
no "Pode Entrar",
desde 2023.

Forte Cultura de Foco no Cliente Coloca a Plano&Plano no Topo do Ranking de Satisfação entre as Empresas do MCMV



Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



Foco total na experiência do cliente, do primeiro contato à entrega final;



Atendimento com agilidade, entregas com qualidade



Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do **atendimento ao cliente**;



Excelente (RA1000)



8,3/10



Índice de solução
92,4%



Respondidas
95,5%

Empresa 2



Ótimo
7,8/10



Índice de solução
86,7%



Respondidas
83,0%

Empresa 3



Bom
7,7/10



Índice de solução
82,4%



Respondidas
94,4%

Empresa 4



Bom
7,1/10



Índice de solução
74,6%



Respondidas
100,0%

Empresa 5



Regular
6,2/10



Índice de solução
69,4%



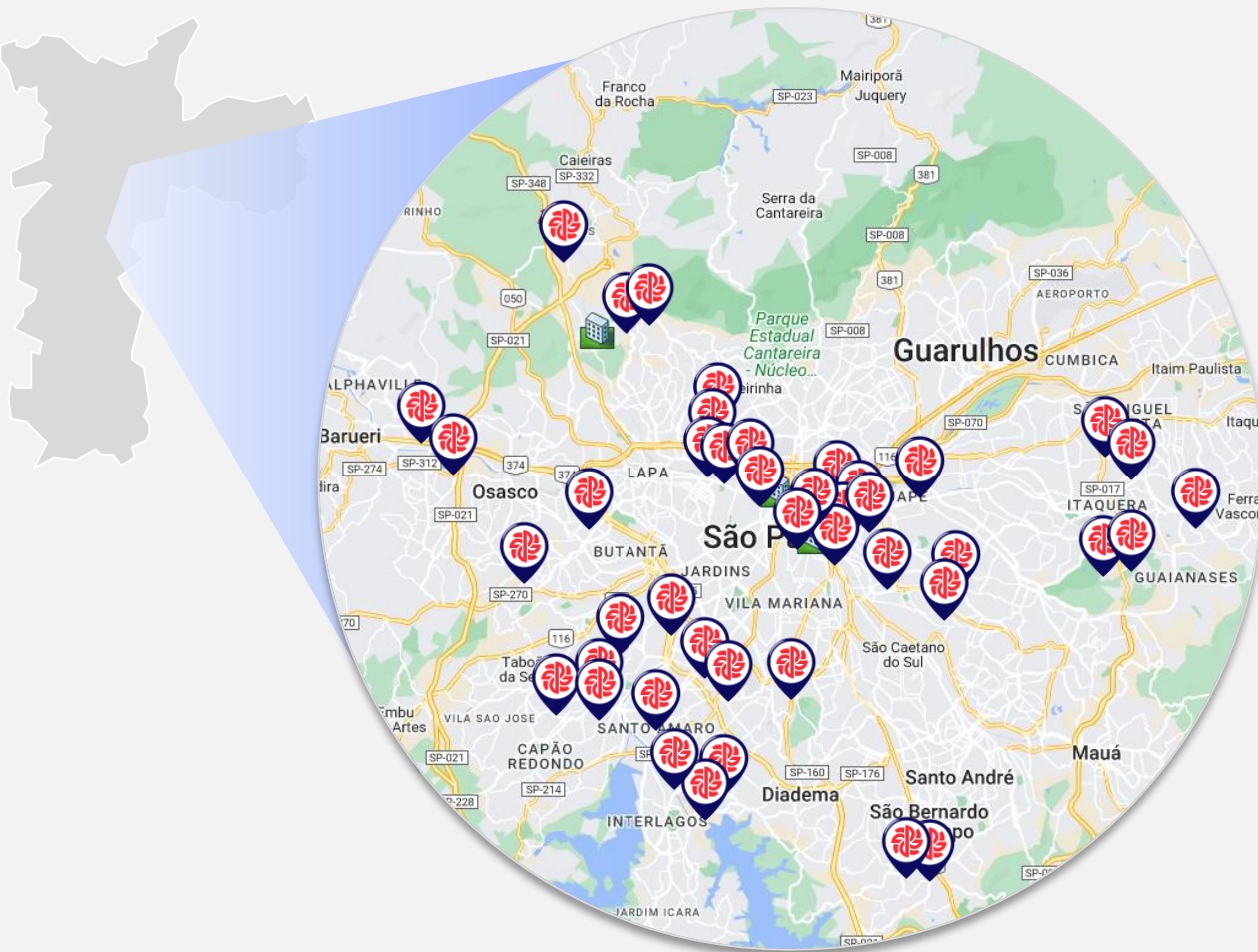
Respondidas
92,1%

Landbank Pronto para Capturar o Crescimento e totalmente alinhado com os níveis de renda almejados pela empresa



Landbank com foco acentuado em locais com alta infraestrutura e próximos aos principais eixos de transporte

Visão Geral do Landbank Plano&Plano



LANDBANK Plano&Plano¹

✓ **R\$ 32,0 bi** DE ESTOQUE DE TERRENOS
(Potencial de vendas total 100%)

➔ **96% DO Nº DE TERRENOS E VGV POTENCIAL LOCALIZADOS NO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO**

✓ **127,4 mil** UNIDADES em estoque

✓ **1,3 milhão m²** DE ÁREA TOTAL

OBRAS Plano&Plano¹

✓ **35,2 mil** UNIDADES EM CONSTRUÇÃO

✓ **62** CANTEIROS DE OBRAS

Alcance estratégico em São Paulo:

projetos diversificados e bem localizados, com foco no público de baixa e média renda – mesmo em zonas premium.

Plataforma Verticalizada como Incorporador

Processos operacionais sólidos apoiam o sucesso da plataforma da Plano&Plano

A verticalização das operações da companhia resulta em uma diluição dos custos fixos, e em qualidade superior



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

- Seleção de *landbank* com base em análise de mercado e inteligência de negócios por meio do uso de dados de oferta e demanda por região da cidade de São Paulo;
- A sólida capacidade de desenvolvimento da Plano&Plano possibilita projetos exclusivos e inovadores que atendem às demandas do mercado local;



CONSTRUÇÃO

Entrega de projetos dentro do cronograma com técnicas de construção totalmente incorporadas

- Equipe experiente de 1.311¹ colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção;
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (*Building Information Modelling*);
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega;
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno;



VENDAS

O canal *on-line* impulsiona a venda de apartamentos, apoiando o controle do custo de aquisição de clientes

- Equipe de aproximadamente 4.500 corretores associados;
- Parcerias com corretores de médio e grande porte;
- A plataforma *on-line* dá suporte às vendas, gerando novos *leads* e conteúdo completo sobre produtos e possibilidades de financiamento;

A solução
verticalizada
alavanca
a performance
para companhia
e para o cliente

Domínio das Técnicas de Construção

Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



A Plano&Plano possui técnicas de construção desenvolvidas ao longo de mais de duas décadas

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

A Otimização de Processos	✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos ✓ Alta previsibilidade de entregas ✓ Diferenças menores vs. orçamento	100% de projetos entregues dentro do prazo do contrato
B Maximização do Coeficiente de Eficiência do Edifício	✓ Maximizando a eficiência da construção	~71% eficiência do projeto ¹
C Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros	✓ Maior produtividade ✓ Maior qualidade da mão de obra ✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&Plano para novos funcionários	15+ anos de relacionamento com as principais empreiteiras
D Flexibilidade de Construção	✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos	Maior Coeficiente de Aproveitamento

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Padrão de alta qualidade
- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Possibilidade de mudar para outras faixas de renda
- Foco na maximização da área total construída



R\$ 249 milhões

de economia de custos acumulada desde 2020³

Maior satisfação do cliente com

95%

de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência / de qualidade e nível técnico



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

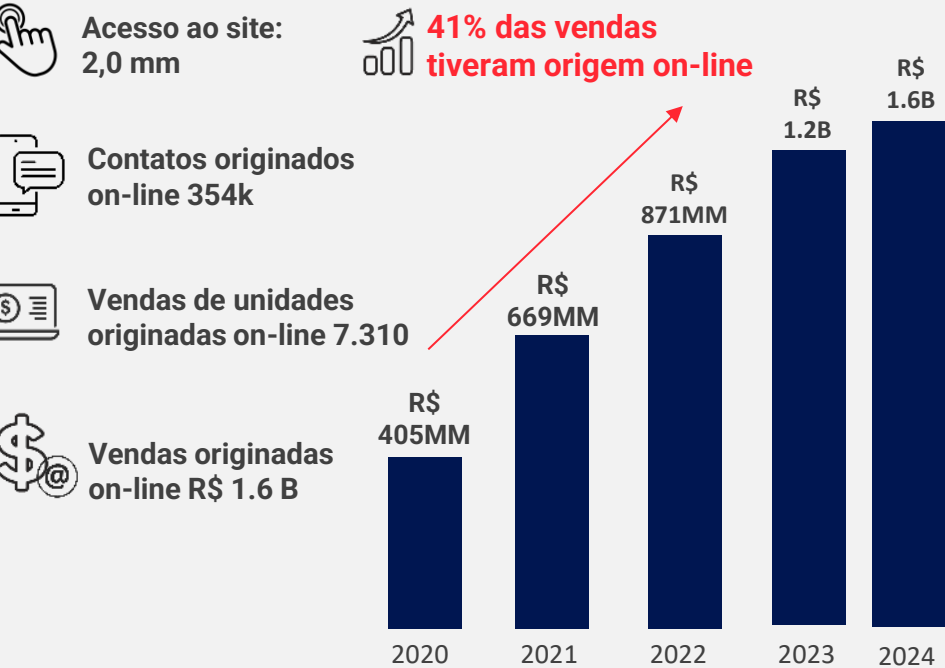
Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



Plataforma de vendas robusta apoiada por uma rede de corretores associados e parcerias com corretores regionais independentes de médio e grande porte

Canal digital: Suporte a clientes multicanal e corretores de imóveis em interações físicas

Vendas Originadas On-line em 2024



Plano&Vendas / Plano&Casa (Corretores Associados)

PLANO & VENDAS

PLANO & HOUSE

PLANO & PRIME

PLANO & SOLUÇÕES

PLANO & BROKERS

PLANO & CASA

PLANO & PLANO VENDAS

~85%¹

das vendas da Plano&Plano

Corretores independentes de médio e grande porte gerenciados por:

PLANO & CIA

~15%¹

das vendas da Plano&Plano

+4 mil Corretores Associados

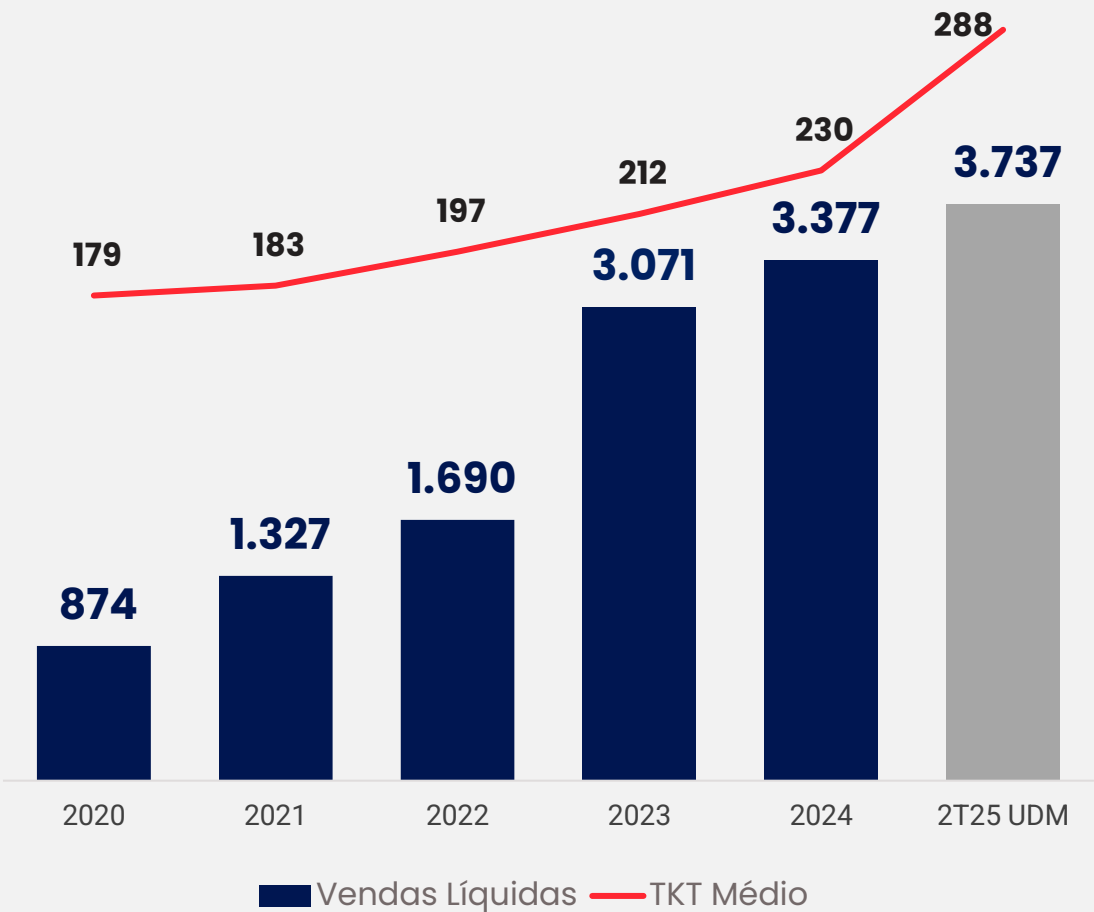
Parcerias de Longa Data

Fonte: Plano&Plano 1 Com base em 31/12/2024.

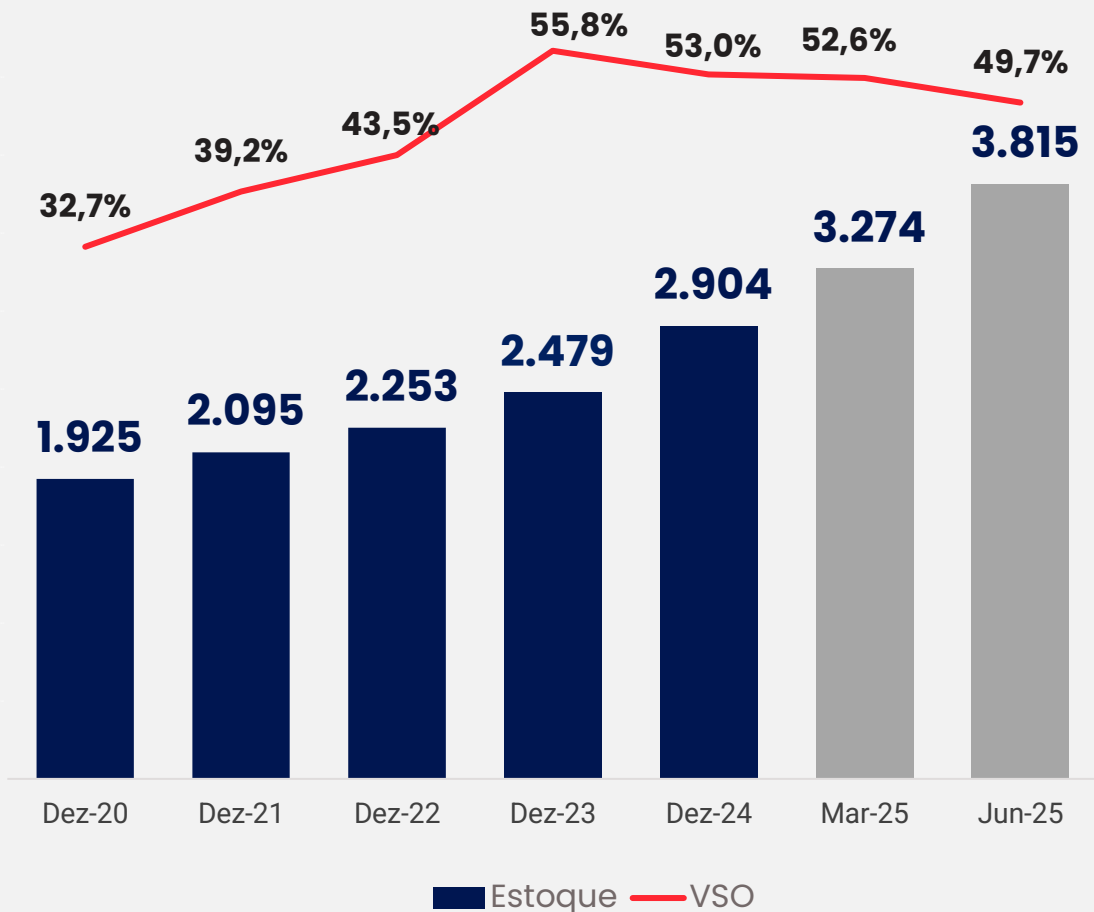
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100%) e Preço Médio Unitário (R\$000')
(INCLUINDO PODE ENTRAR)



Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)
(INCLUINDO PODE ENTRAR)

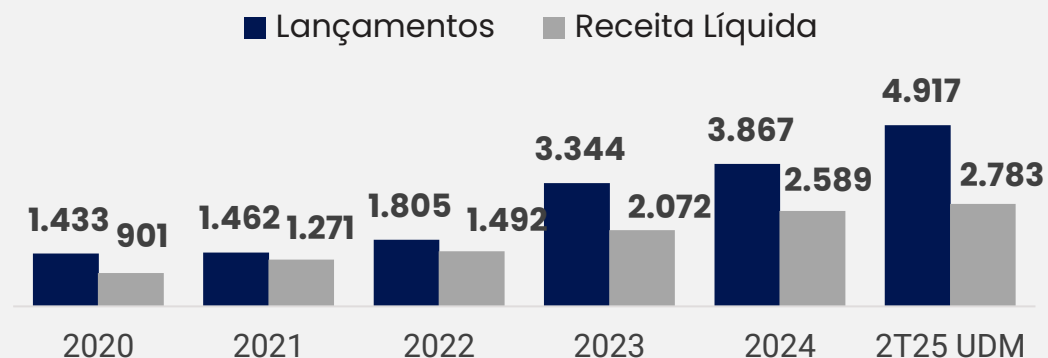


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



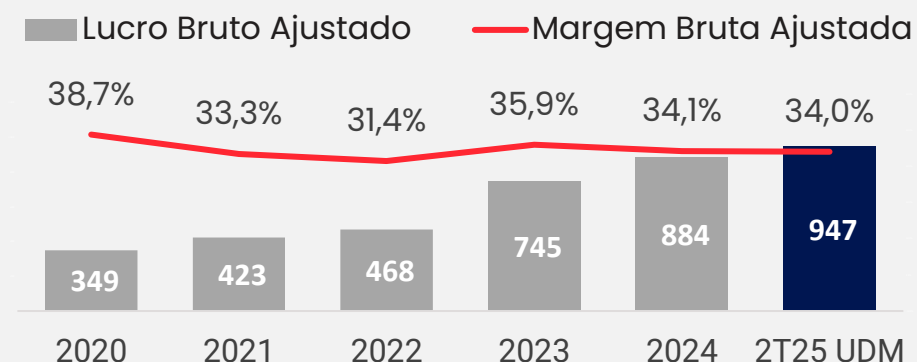
Lançamentos (100%) e Receita Líquida – (Inclui Pode Entrar)

R\$ MM



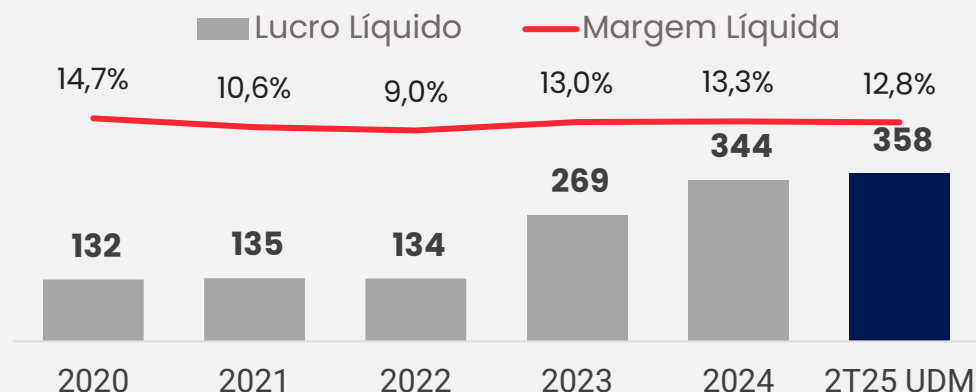
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada – (Inclui Pode Entrar)

R\$ MM & %



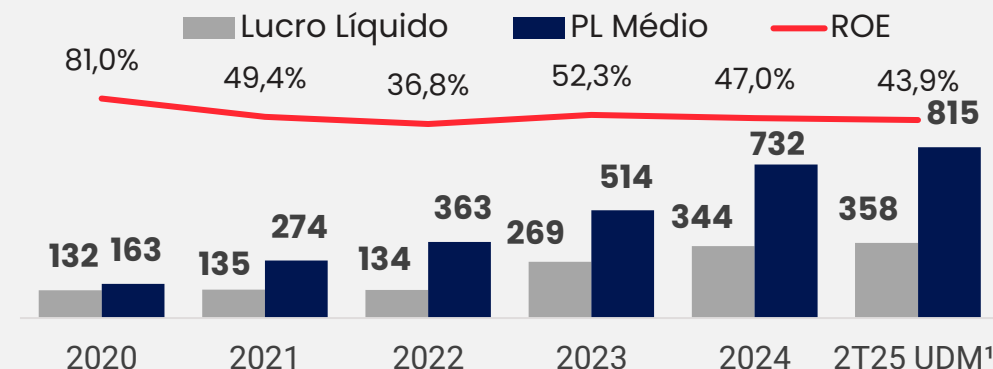
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ MM & %



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

R\$ MM & %



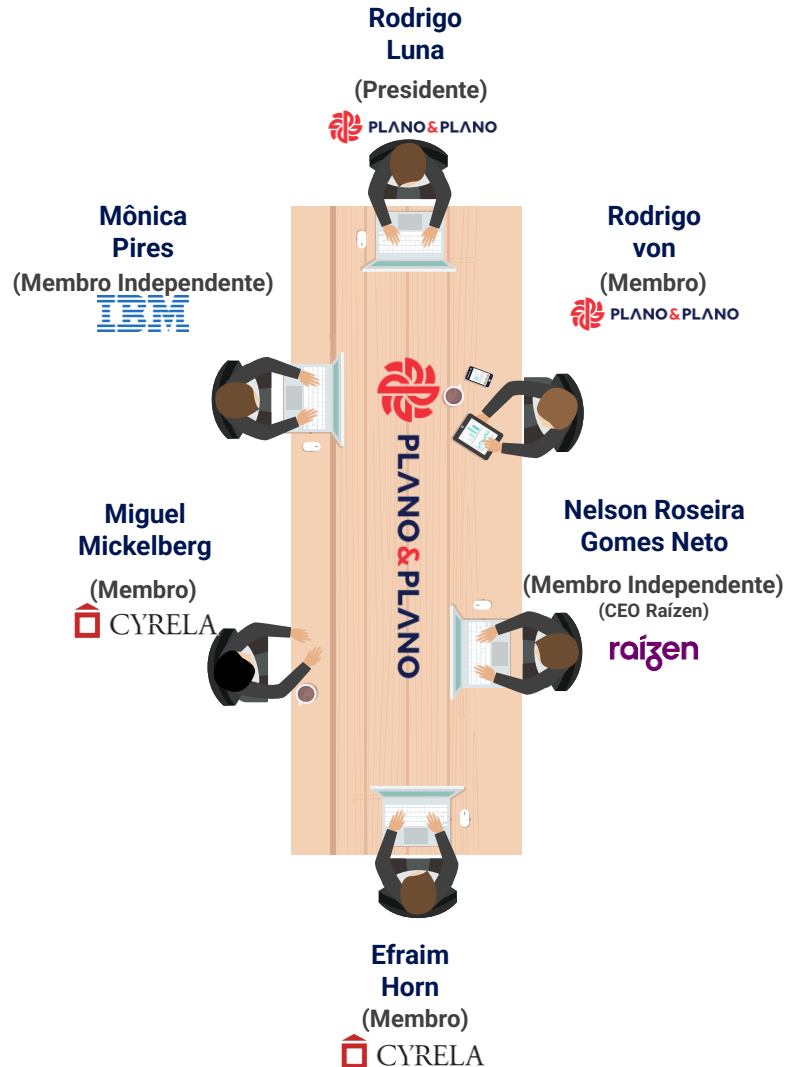
Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período

Acionistas de Referência e Equipe de Administração Robusta com Ampla Experiência e Sólido Histórico no Setor Imobiliário



Membros do Conselho



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente

COBRACON

Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



Presidente



Ex-presidente da
FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp
Diretor Vice-Presidente
Executivo e DRI



Leonardo Araújo
Diretor de Operações
Financeiras



Renée Garófalo Silveira
Diretora de Incorporação



Gustavo Trombelli
Diretor de Engenharia



Wevertonn Costa
Diretor comercial



Melhores práticas de governança corporativa
Transparência que gera confiança:
Excelência em governança no Novo Mercado da B3

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

CONSELHO FISCAL



Composto por 3 membros
efetivos e 3 suplentes

COMITÊ DE AUDITORIA



Composto por 3 membros

GRC GOVERNANÇA, RISCOS E COMPLIANCE

AUDITORIA INTERNA



DESTAQUES

1

Histórico robusto de crescimento operacional e financeiro com resultados que atestam a solidez e sustentabilidade do nosso modelo de negócios

2

Estratégia de entrada no mercado com um público-alvo bem definido: população de baixa e média renda

3

Atender de forma consistente à demanda dos programas de habitação pública em São Paulo: capturando cerca de um terço das unidades vendidas no MCMV e assegurando a liderança no "Pode Entrar"

4

Os clientes se beneficiam de uma plataforma verticalizada com técnicas de construção dominadas, canal de vendas digital e uma cultura centrada no cliente amplamente difundida na Plano&Plano

5

Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor

6

Lançamento do Instituto Plano & Plano, em 27 de junho de 2024. Um importante passo na trajetória da Plano & Plano.



Construindo relações de valor

Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**





INSTITUTIONAL PRESENTATION

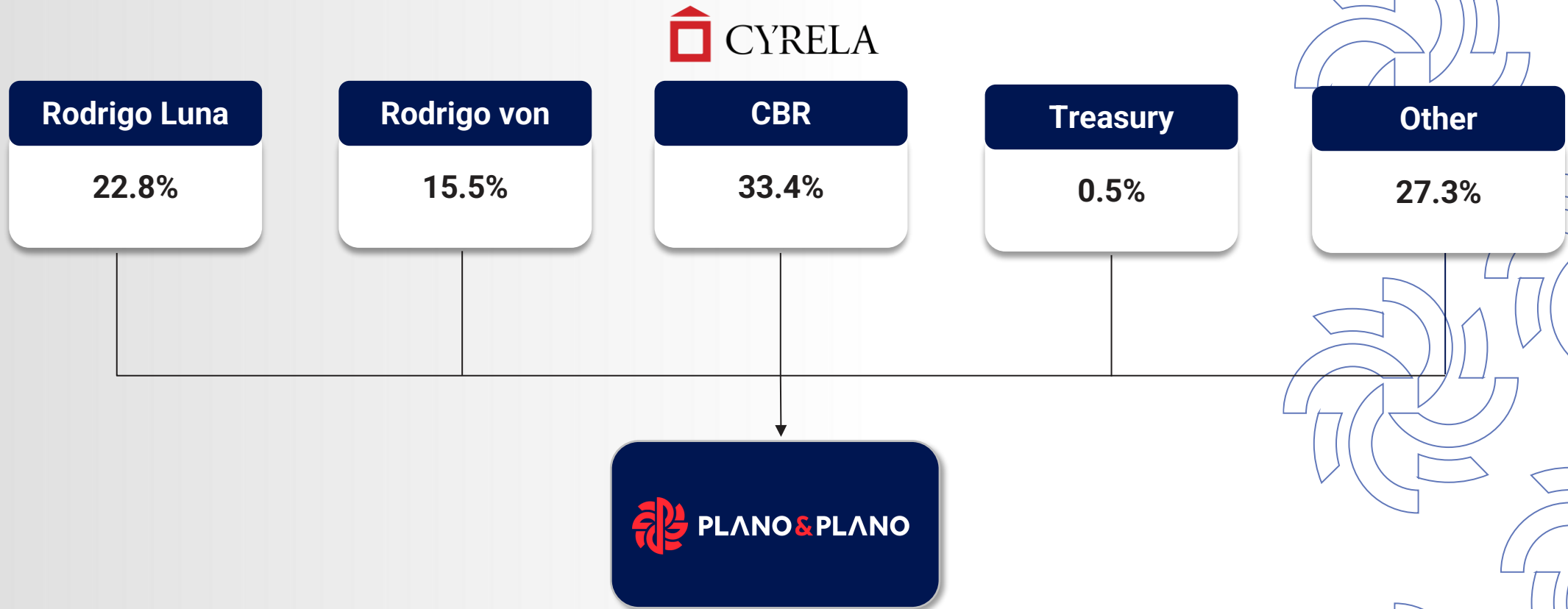
2Q25

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

Disclaimer

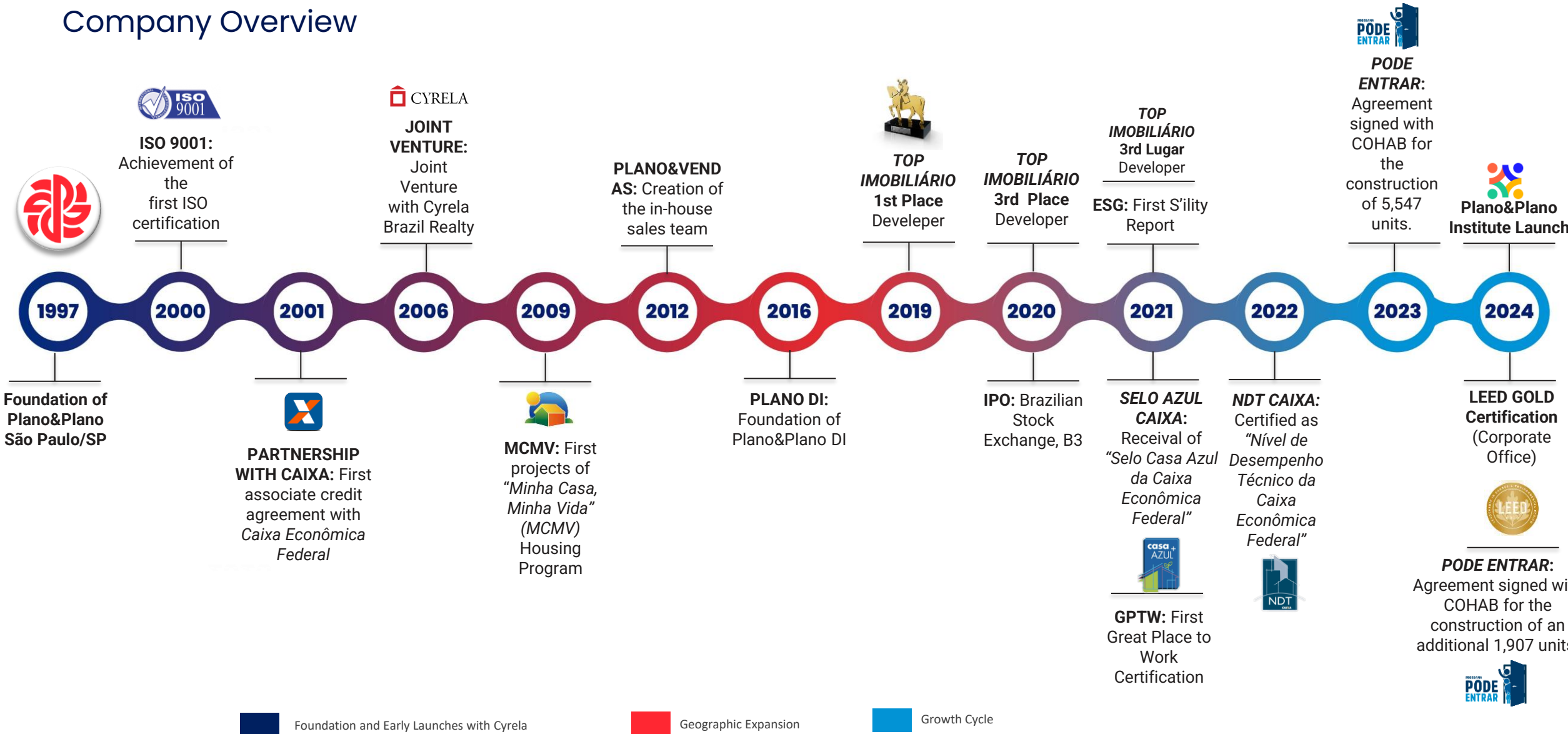
This presentation has forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's beliefs and assumptions and on currently available information. Forward-looking statements refer to the intentions, beliefs or current expectations of the Company, Board members or Executive Officers. They also include information on future results of possible transactions. They are no guarantees of performance, as they involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Our future results and value for shareholders may significantly differ from those expressed or suggested in these statements. Many factors that may determine these results and figures are beyond the Company's control or its ability to make predictions.

Shareholder Structure



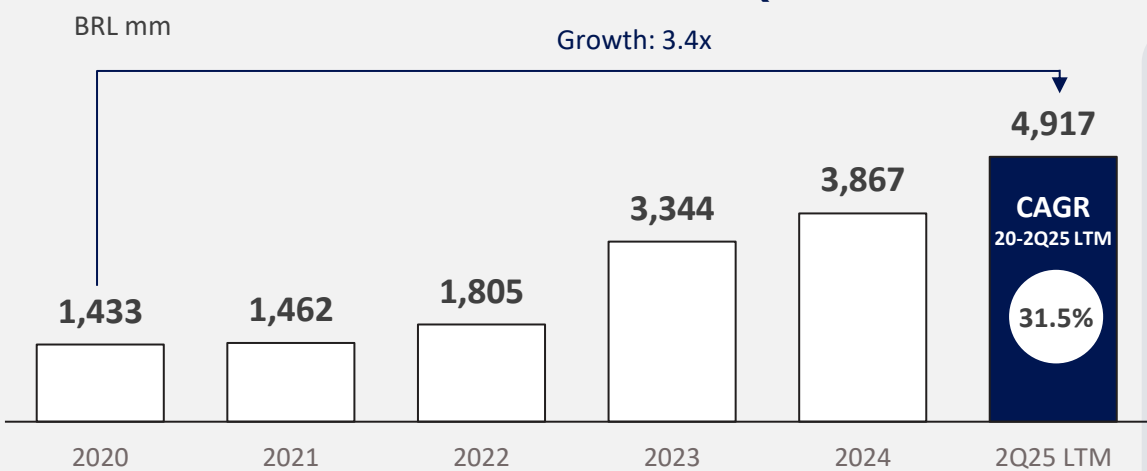
Plano&Plano in Summary

Company Overview

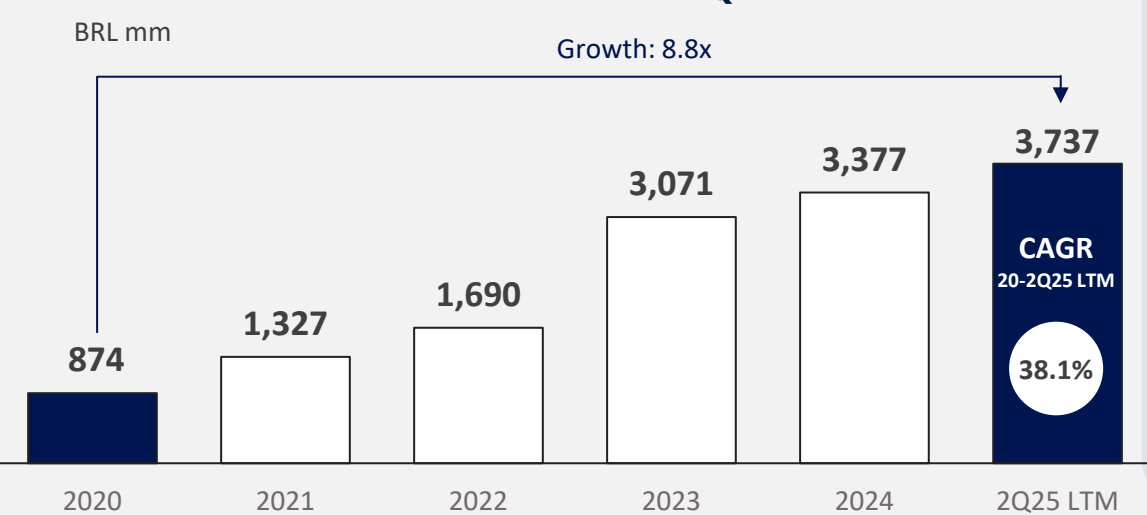


Delivering Outstanding and Consistent Growth

LAUNCHES 100% | CAGR¹_{2020-2Q25} = 31.5%



NET SALES 100% | CAGR¹_{2020-2Q25} = 38.1%



Source: Plano&Plano.

Note: 1 CAGR: Compound Annual Growth Rate. 2. BIM - Building Information Modelling.

MAIN HIGHLIGHTS

- 01 GROWTH:** Sustainable expansion with a focus on resilience and risk management.
- 02 FINANCIAL EFFICIENCY:** Robust budgeting practices and disciplined cost management.
- 03 TECHNOLOGY:** Solutions like BIM² and Salesforce driving construction and sales performance.
- 04 HUMAN RESOURCES:** Engineering school, leadership development, trainee programs, performance evaluation, and succession planning
- 05 ESG:** Experienced management and growing focus on ESG principles.
- 06 GOVERNANCE:** Statutory Audit Committee, Compliance, Board of Directors, and Fiscal Council.

Results that reflect operational consistency and financial strength.

HIGHLIGHTS 2Q25

**LAUNCHES 100%
2Q25 (LTM)**

BRL 4.9 billion
+31%
2Q25 LTM vs 2Q24 LTM



**LAUNCHES 100%
6M25**

BRL 2.6 billion
+69%
ABOVE 6M24



**LAUNCHES 100%
2Q25**

BRL 1.4 billion
+32%
ABOVE 2Q24

**NET SALES 100% 2Q25 (LTM)
INCLUDING PODE ENTRAR**

BRL 3.7 billion
+12%
2Q25 LTM vs 2Q24 LTM

**NET SALES 100% 2Q25 (LTM)
PRIVATE MARKET
(EXCLUDING PODE ENTRAR)**

BRL 3.4 billion
+27%
2Q25 LTM vs 2Q24 LTM

**NET SALES 100%
6M25**

BRL 1.7 billion
+26%
ABOVE 6M24

**NET SALES 100%
2Q25**

BRL 894.3 million
+12%
ABOVE 2Q24

**LANDBANK**

BRL 32.0 billion
+3%
ABOVE 1T25



Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels

MACRO E INDUSTRY

✓ **MCMV' PROGRAM:**
Review and expansion of income tiers with the creation of tier 4:

- Products ranging from BRL 350,000 to BRL 500,000 for families with a monthly income of up to BRL 12,000
- Financed by *Caixa Econômica Federal* with more favorable terms than prevailing market conditions

✓ São Paulo Pode Entrar housing program

PLANO&PLANO

✓ Robust platform, well-positioned in the largest real estate market in Brazil

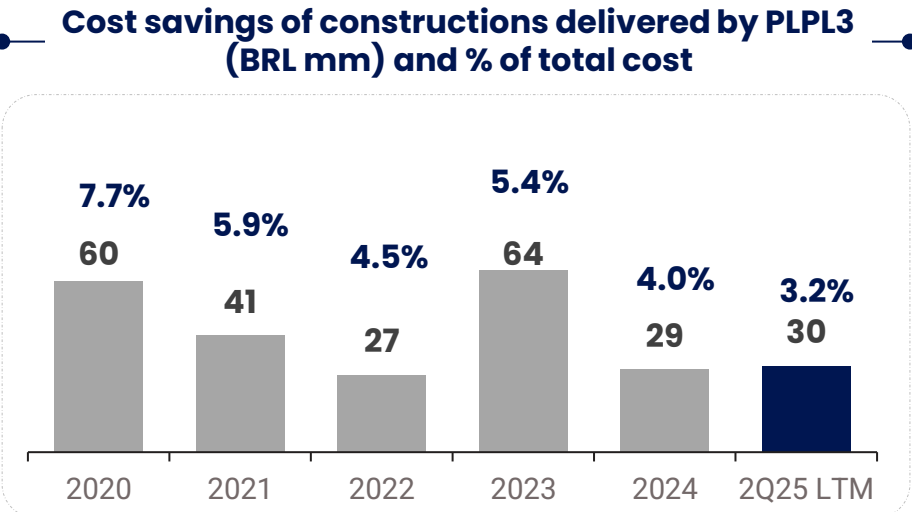
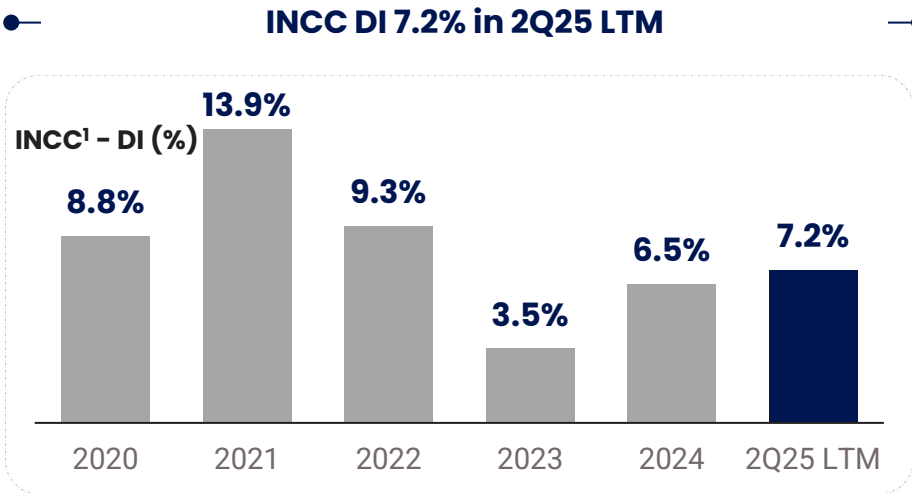
✓ Proven construction capacity in connection with solid capabilities for identifying low and mid-income opportunities

✓ **Sizeable landbank ready to capture growth**

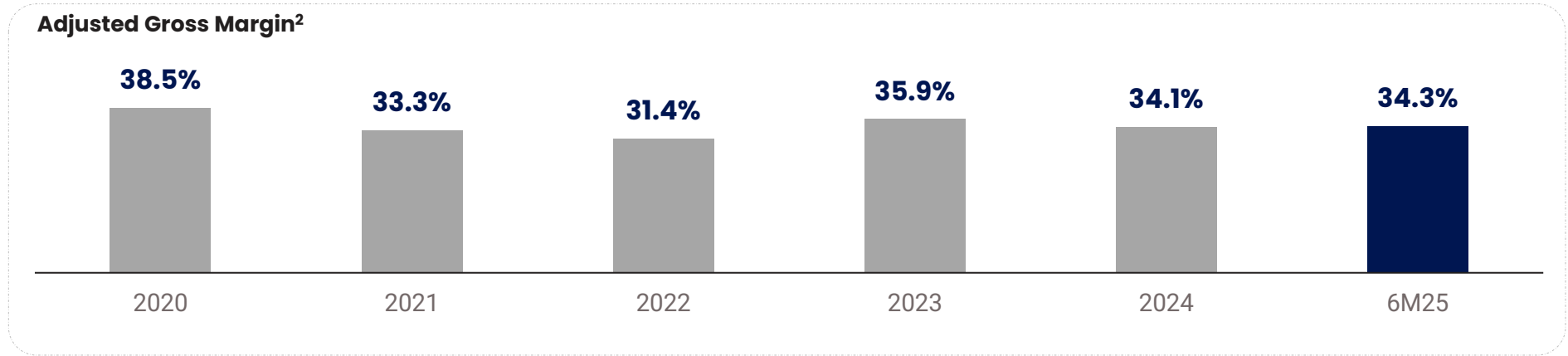
✓ Strong financial performance and favorable shareholder's returns

✓ Aligned management and reference² shareholders

Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability



Stable margins, even in an inflationary environment, through efficient internal controls



Cost savings at ~ BRL 240 mm in over 5,5 years (2020-2Q25), averaging 5.2% of total cost

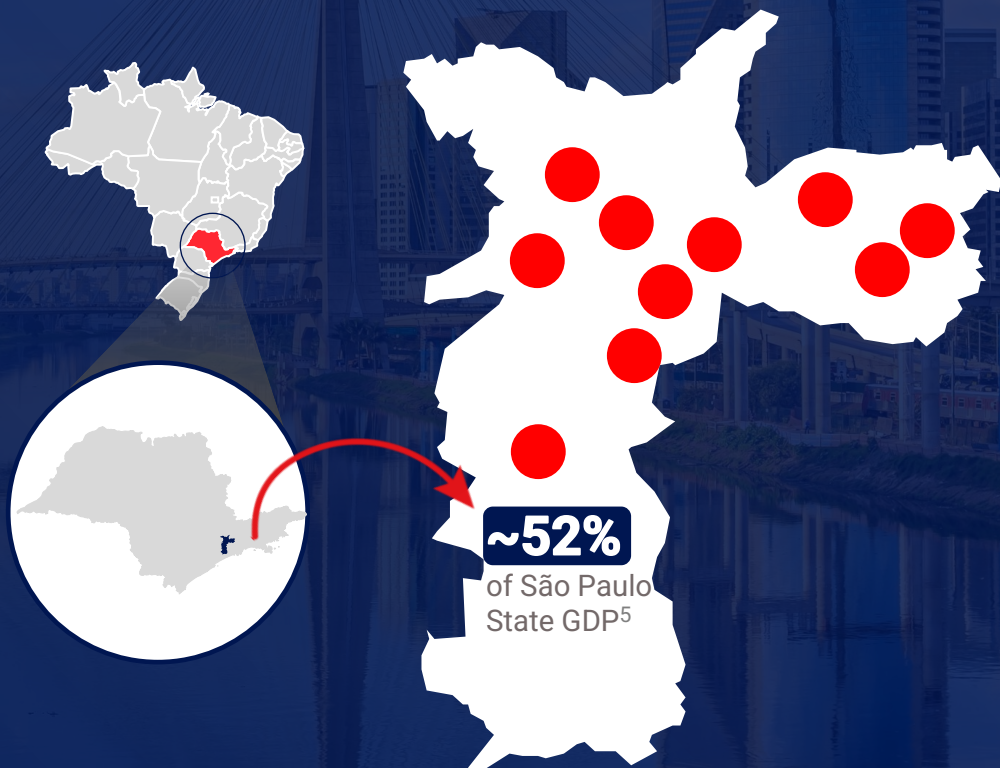
Resilient margins, with records above 30% for almost the entire period over the last 5,5 years

Source: Plano&Plano and Fundação Getúlio Vargas
Note: 1. INCC refers to “Índice Nacional de Custo da Construção” (National Construction Cost Index); 2. Adjusted for capitalized interest. ³ Updated by INCC.

SÃO PAULO

Consistent Market Share Growth in MCMV in São Paulo, with 20% of Units Sold¹

State of SP:
~31%⁴
of Brazil's GDP⁵



Source: Plano&Plano, Secovi, Seade and Fundação João Pinheiro (2022)

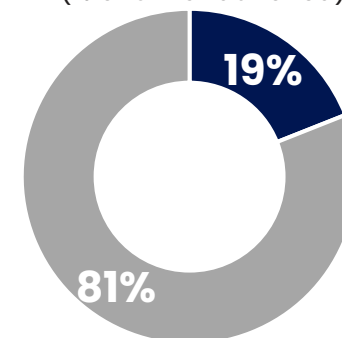
Note: 1. Considers sold units under the MCMV program in the city of São Paulo; 2. Considers metropolitan area of São Paulo; 3. Secovi based on 05/2025; 4. Refers to the state of São Paulo, representing 31% of the GDP of Brazil; 5. Refers to the Metropolitan Area of São Paulo, representing 50% of the GDP of the state

Strong Leadership in the São Paulo Metropolitan Area³



Plano&Plano's MCMV Market Share Launches in São Paulo

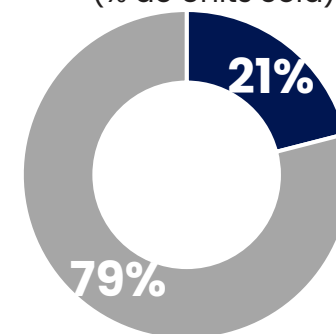
(% of Units Launched)



■ Plano&Plano ■ Other competitors

Plano&Plano's MCMV Market Share units sold in São Paulo

(% de Units Sold)



■ Plano&Plano ■ Other competitors

Areas of Operation Plano&Plano



Super Economical



Urban Tier 1



Economical



Tier 2



Tier 3



Mid-Level Standard



Tier 4



Mid-High Standard



Ticket	Up to BRL 264 Thousand	Up to BRL 264 Thousand	Up to BRL 350 Thousand	Up to BRL 500 Thousand	From BRL 501 to 1,5 Million
Financing	MCMV	MCMV	MCMV	MCMV Mid-Level Standard	SFH Associative PEC
Household income	Up to BRL 2,850	From BRL 2,850 to BRL 4,700	From BRL 4,700 to BRL 8,600	From 8,600 to BRL 12,000	Above BRL 12,000

85% of housing deficit in Brazil

"Pode Entrar" Program

Public bidding program launched by São Paulo Municipality

Program Overview

- Publicly Financed**
By São Paulo municipality
- Run by COHAB-SP**
Agency specialized in public policy involving housing
- Projects 100% sold**
Collection of sales value as construction works progress (POC)
- Homebuilders**
With access to escrow accounts containing the projects' sales value
- Subsidized terms**
For clients, with up to 30-year financing
- Income Groups**
Up to 6 minimum wages

 Company	 Units	 Sales value contracted in the 1 st phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	3,640	692
Company	Units	Sales value contracted in the 2 st phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	1,907	371
 PLANO&PLANO	Total units Contracted	PSV Total Contracted (BRLmm)
General Total	5,547	1,066

Plano&Plano has contracted over **BRL 1 billion** through the "Pode Entrar" program since 2023.

Strong Customer-Centric Culture has Placed Plano&Plano at the Top Satisfaction Rating' Among the MCMV Players



Pillars that Sustain Best-in-Class Customer-Centric Culture



Total focus on customer experience, from the first contact to final delivery



Agile service, quality deliveries.



Multidisciplinary committees focused on optimizing and continuously **improving customer service**



Excellent (RA1000)



8.3/10



Solution index

92.4%



Replied

95.5%

Player 2



Good

7.8/10



Índice de solução

86.7%



Respondidas

83.0%

Player 3



Good

7.7/10



Índice de solução

82.4%



Respondidas

94.4%

Player 4



Good

7.1/10



Índice de solução

74.6%



Respondidas

100.0%

Player 5



Regular

6.2/10



Índice de solução

69.4%



Respondidas

92.1%

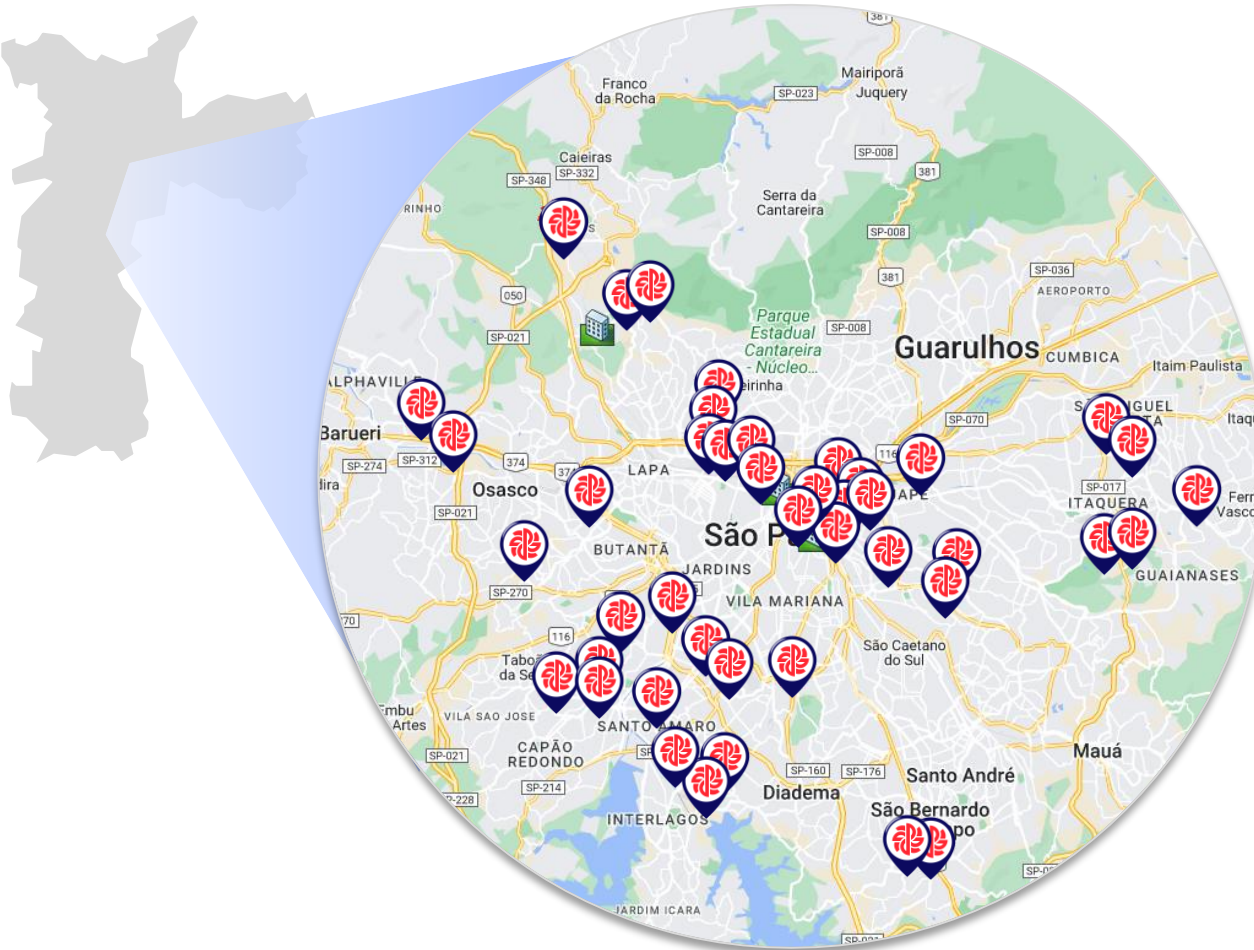
Source: Reclame Aqui, ranking considers data from Mar/2025.

Landbank Ready to Capture Growth & Fully Aligned with Company's Targeted Income Levels



Strategic landbank footprint with sharp focus on locations with high infrastructure and close to the main transportation axes

Plano&Plano's Landbank Overview



LANDBANK Plano&Plano's¹

✓ **BRL 32.0 bn** **LANDBANK** (Total sales potential 100%)

➔ **96% OF THE NUMBER OF LOTS AND POTENTIAL GROSS SALES VALUE LOCATED IN THE CITY OF SÃO PAULO**

✓ **127.4 thousand UNITS** in inventory

✓ **1.3 million m² TOTAL AREA**

CONSTRUCTION SITES Plano&Plano's¹

✓ **35.2 thousand UNITS UNDER CONSTRUCTION**

✓ **62 ACTIVE CONSTRUCTION SITES**

Strategic Reach in São Paulo:

Diverse and well-located projects, targeting low and middle-income audiences – even in premium areas.

One-Stop-Shop Solution as a Real Estate Developer

Solid operational processes support the success of Plano&Plano's platform

Verticalization of Company's operations results in fixed costs dilution and superior quality



DEVELOPMENT

Planning and cost management

- Landbank selection based on market analysis and business intelligence through the use of supply and demand data by region in the city of São Paulo
- Plano&Plano's solid development capabilities enable unique and innovative projects that meet local market demands



CONSTRUCTION

Delivering projects on schedule with mastered construction techniques

- Experienced team of 1.311¹ direct employees focused on construction management
- Solid budgeting techniques and strict cost control, Investment in BIM (Building Information Modelling)
- High level of efficiency and delivery satisfaction
- Flexibility in different types of landplots



SALES

Online channel boosting apartments sell-out, supporting controlled customer acquisition cost

- Team of approximately 4,500 associated brokers
- Partnerships with medium and large-sized brokers
- The online platform supports sales by generating new leads and providing comprehensive content on products and financing options

The verticalized solution drives performance for both the company and the customer.

Mastered in Construction Techniques One-stop Shop Solution as a Real Estate Developer

Plano&Plano has construction techniques developed over the course of more than two decades



Standard processes and tailor-made developments

A Process Optimization	✓ Low level of repairs / redo's ✓ High predictability of deliveries ✓ Lower differences vs. budget	100% of projects delivered within contract deadline
B Maximization of Building Efficiency Ratio	✓ Maximizing Construction Efficiency	~71% project efficiency ¹
C Longstanding Relationship with Contractors	✓ Higher productivity ✓ Higher quality of labor ✓ Less time spent training Plano&Plano's techniques to new employees	15+ years of relationship with the main contractors
D Construction Flexibility	✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of land plots	Maximizing Total Constructed Area

Load Bearing Masonry Technique

- High Quality Standard
- Project flexibility
- Scalable
- Possibility to move to other income brackets
- Focus on maximizing total constructed area



BRL 249 million
of accumulated cost savings since 2020³

Higher customer satisfaction with
95%
of approval on the 1st inspection²

Certifications obtained:
Evidence for quality and technical level



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

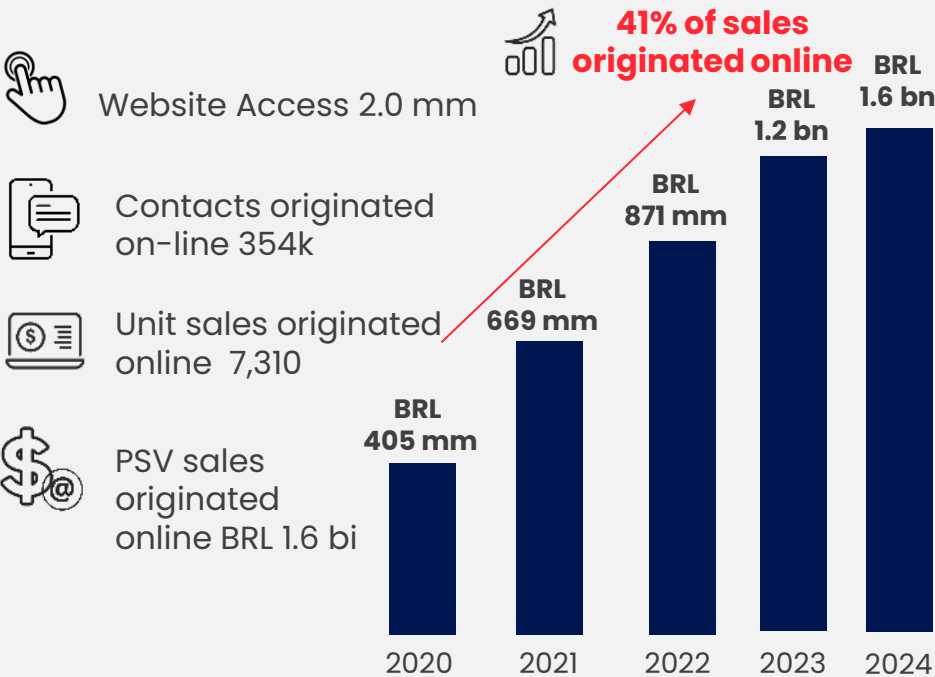
Complete Real Estate Developer & Selling Platform



Robust sales platform backed by a network of associated brokers, partnerships with regional mid-size and large independent brokers

Digital channel: Supporting multi-channel clients and realtors in in person interactions

Sales Originated Online in 2024



Plano&Vendas / Plano&House (Associated Brokers)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&PRIME

PLANO
&SOLUÇÕES

PLANO
&BROKERS

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~85%¹

of Plano&Plano's sales

Mid-size and large independent brokers managed by:

PLANO
&CIA

~15%¹

of Plano&Plano's sales

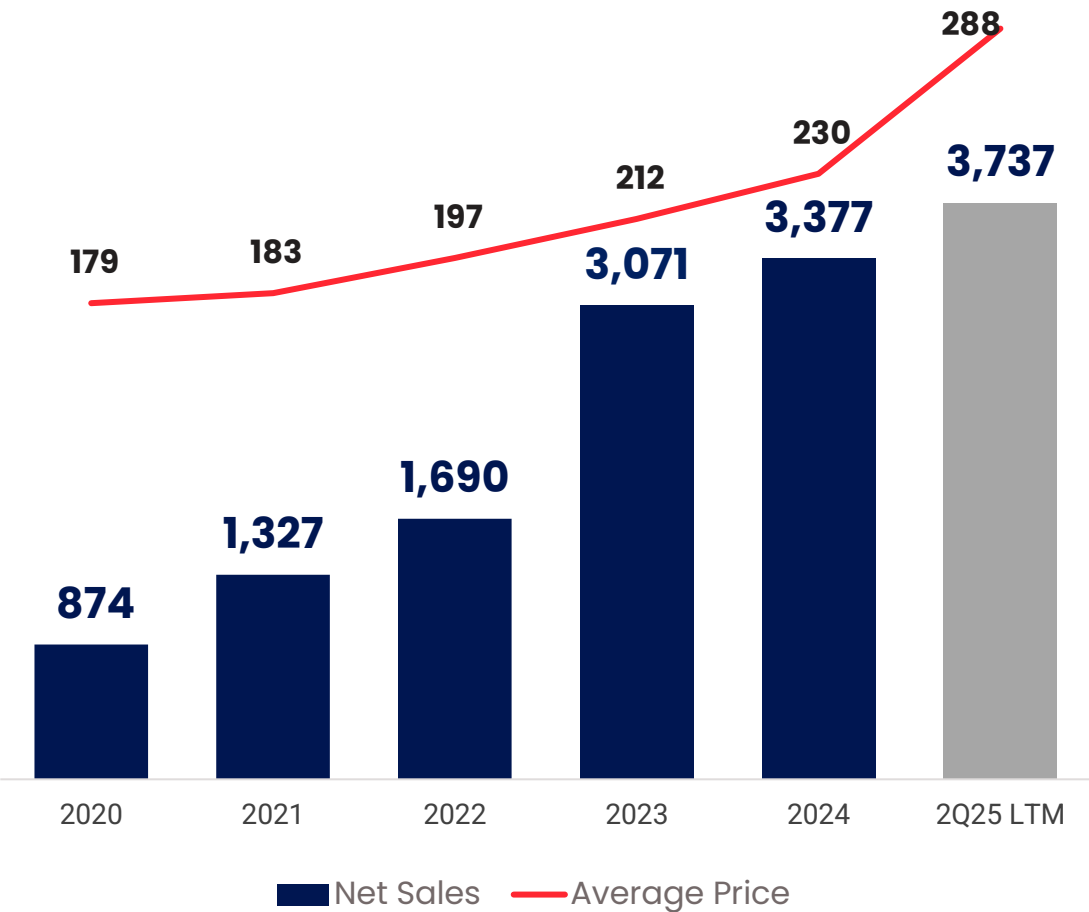
+Four Thousand Associated Brokers

Long-standing Partnerships

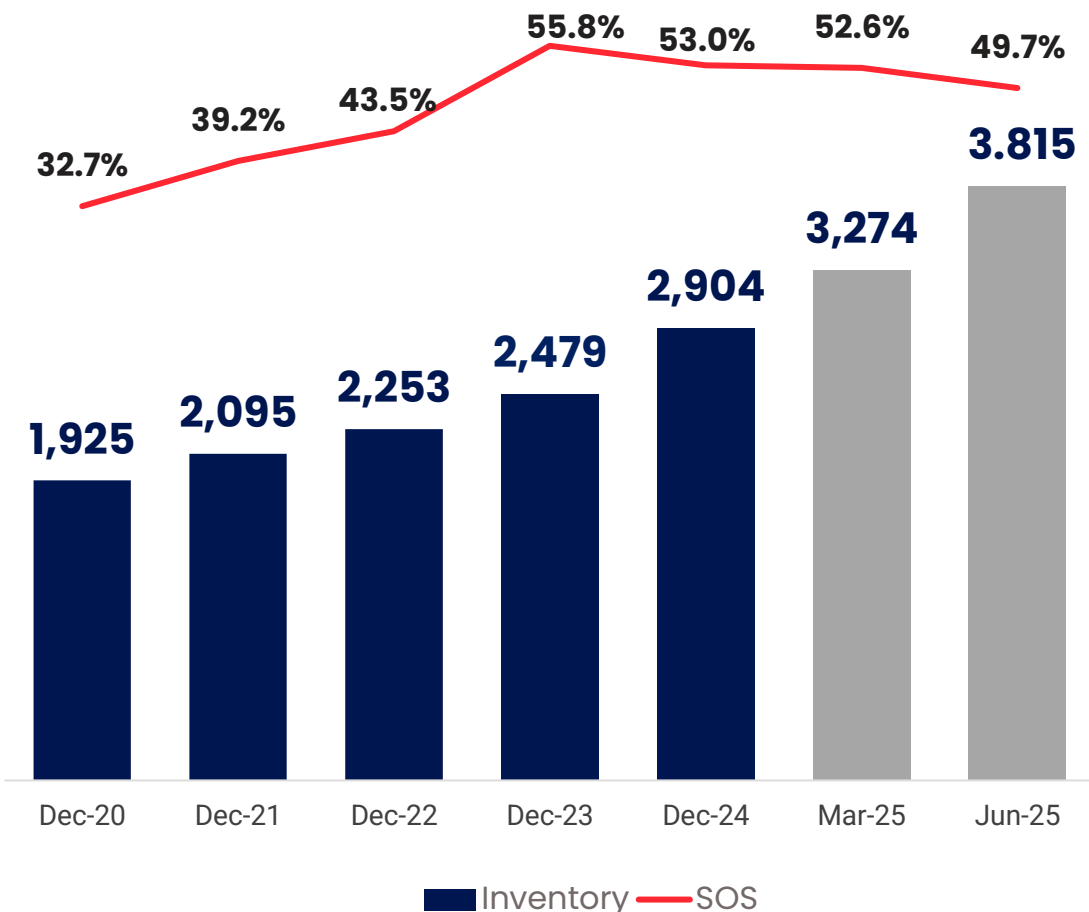
Increasing Efficiency Over Inventory...



Net Sales (BRL mm, 100%) & Average Unit Price (BRL000')
(INCLUDING ENTRAR)



Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)
(INCLUDING PODE ENTRAR)

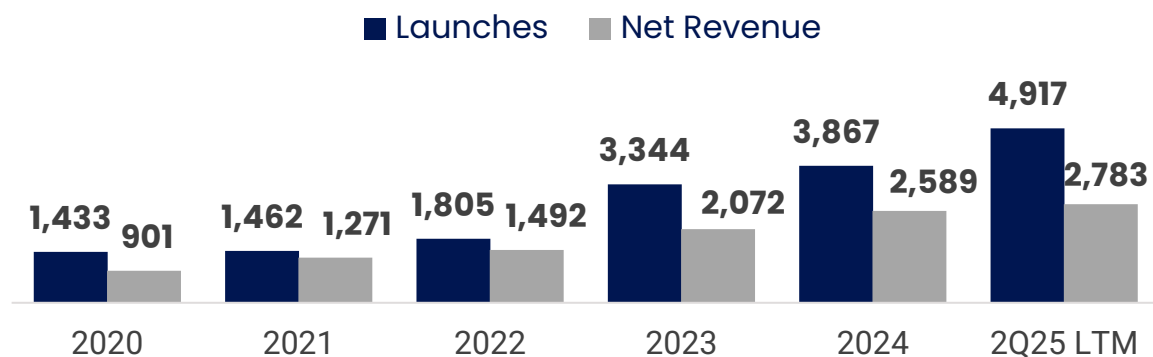


...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



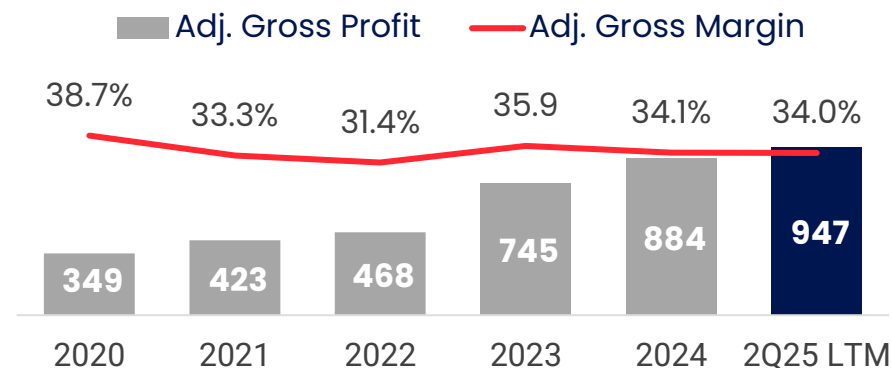
Launches (100% P&P) & Net Revenues – (INCUDING PODE ENTRAR)

BRL MM



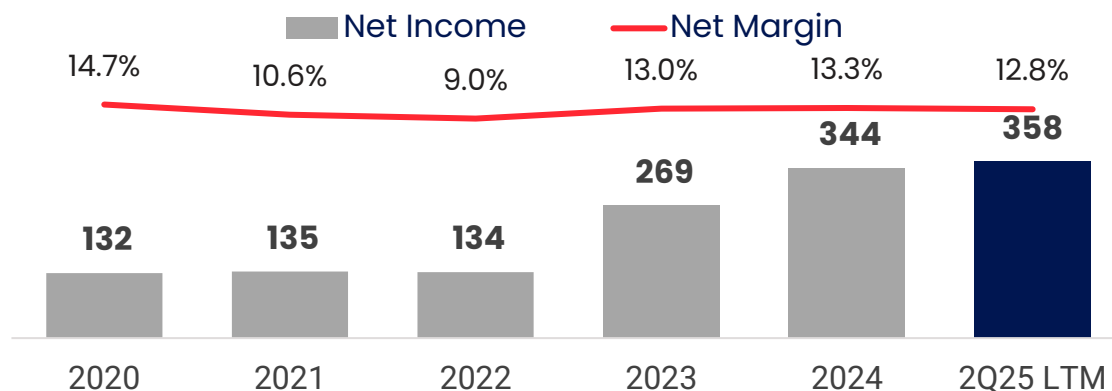
Adjusted Gross Profit & Gross Margin – (INCUDING PODE ENTRAR)

BRL MM & %



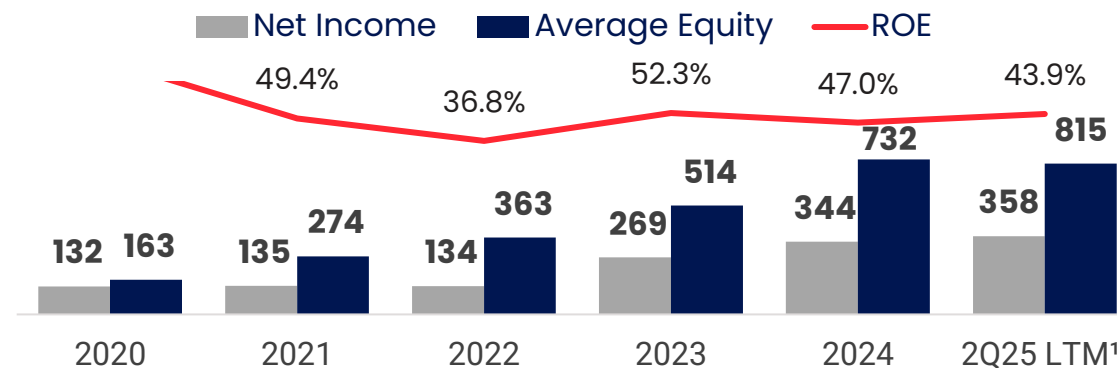
Net Income & Net Margin

BRL MM & %



Return on Equity (ROE)

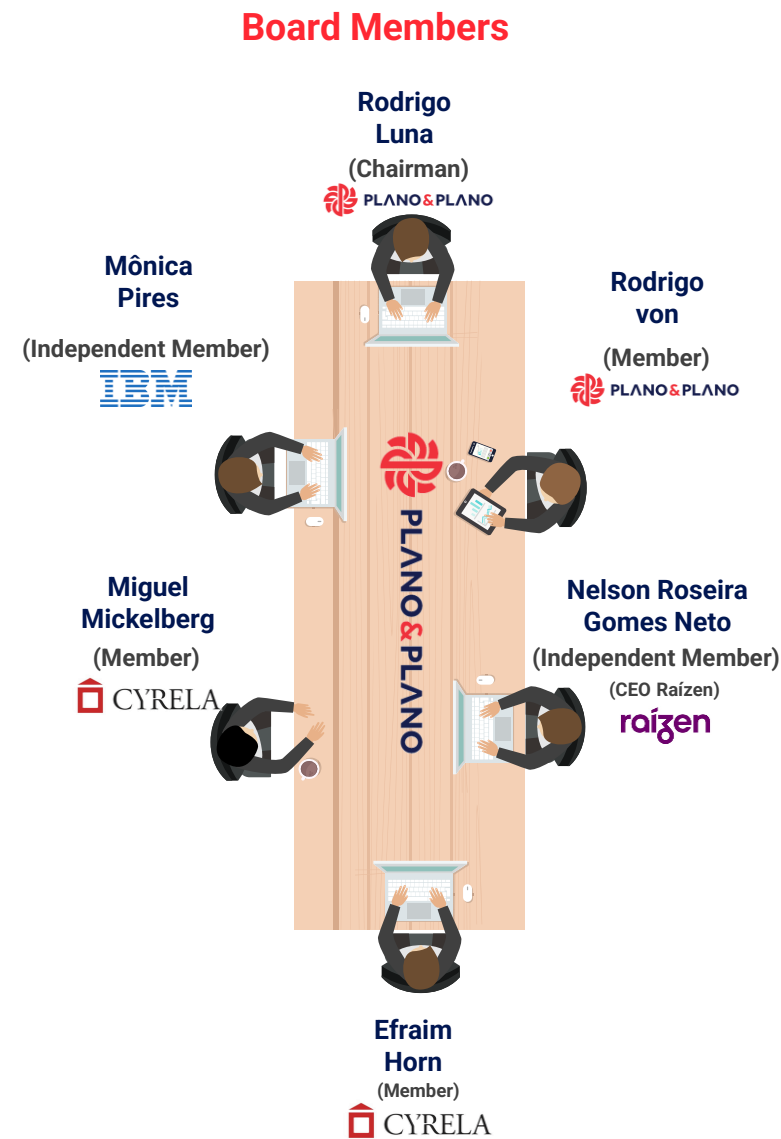
%



Source: Plano&Plano

Note: 1. Net income over the LTM / average of shareholder's equity over the same period

Reference Shareholders & Robust Management Team With Extensive Experience & Solid Track-Record in the Real Estate Sector



Reference Officers in the Real Estate Industry

 Rodrigo von CEO	 SindusCon SP Vice President	 COBRACON President
 Rodrigo Luna Vice-President	 SECOVIEP President	 FIABCI Brasil Former President of FIABCI Brasil
João Luis Ramos Hopp Executive Vice-President Director CFO & IRO	 Saraiva	 HBS
Leonardo Araújo Financial Operations Officer	 Tenda	 GMAC Bank
Renée Garófalo Silveira Development Officer	 Gafisa	 Carrefour
Gustavo Trombelli Engineering Construction Officer	 PLANO & PLANO	
Wevertonn Costa Commercial Director	 Gafisa	 MRV

Best practices in corporate governance
Transparency that builds trust:
Excellence in governance under B3's Novo Mercado

GOVERNANCE STRUCTURE

FISCAL COUNCIL

Composed of 3 effective members and 3 substitute members

AUDIT COMMITTEE

Composed of 3 members

GRC
GOVERNANCE, RISK AND COMPLIANCE

INTERNAL AUDIT



CLOSING REMARKS

1

Robust operational and financial growth track-record developed over the years, underpinned by strategic management and marketing initiatives

2

Sharp go-to-market strategy and a well-defined target audience, with value proposition focused on low-and mid-income population

3

Consistently addressing the demand from public housing programs in São Paulo: capturing roughly a third of the sold units in MCMV and securing leadership in “Pode Entrar”

4

Clients benefit from a one-stop shop platform with mastered construction techniques, digital sales channel and a customer-centric culture widespread within Plano&Plano

5

Founder-led business with management of distinct experience in real estate, also backed by one the largest players in the sector

6

Launch of Instituto Plano & Plano on June 27, 2024: A Significant Milestone in Plano & Plano's Journey



Building Value Relationships

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**