

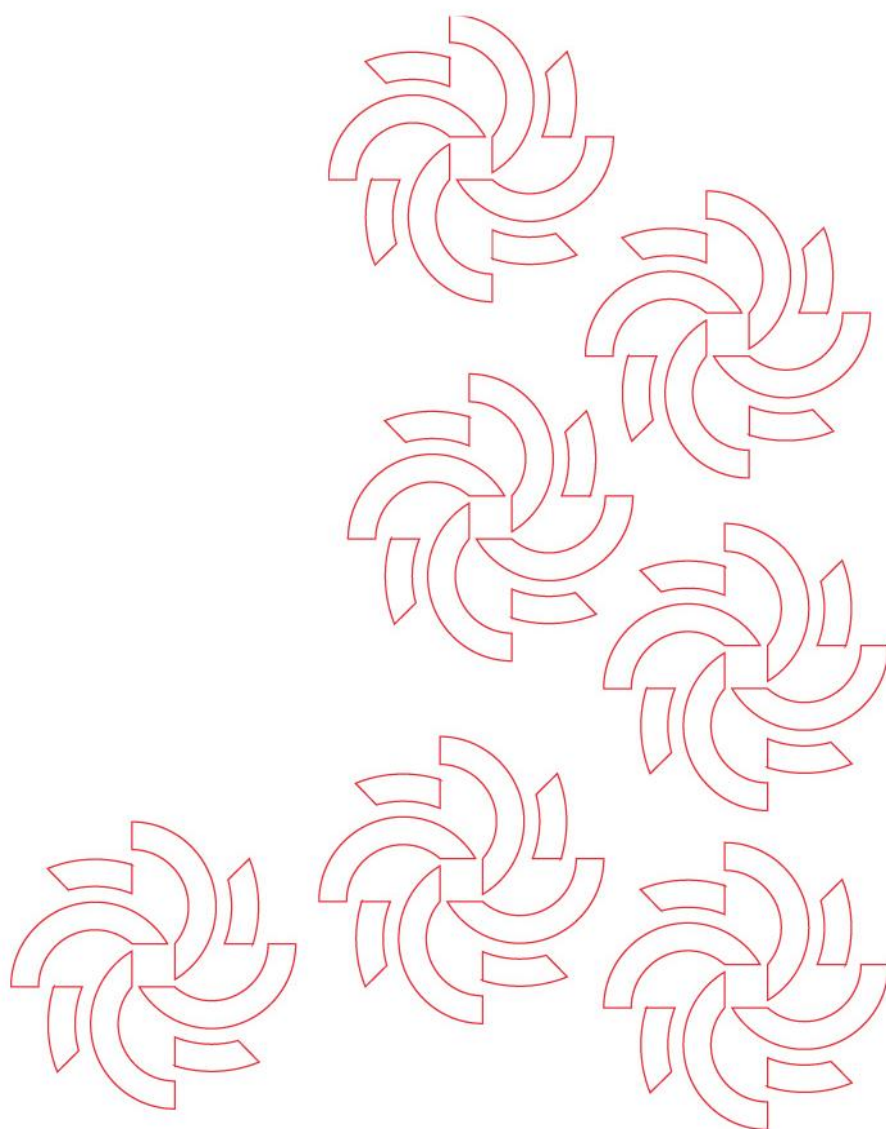


PRÉVIA OPERACIONAL 3T25

2025

São Paulo, **09 de outubro de 2025** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 3º trimestre de 2025 (3T25), em comparação ao mesmo período de 2024 (3T24).

Os dados divulgados nesta prévia estão sujeitos à revisão da auditoria e eventual alteração. Os resultados financeiros completos serão divulgados oportunamente e podem ser influenciados por diversos fatores, tais como políticas de preços, custos de construção, condições de financiamento, entre outros.



DESTAQUES 3T25 e 9M25

LANÇAMENTOS

LANÇAMENTOS | 100% 3T25 (UDM)

R\$ 6,0 bilhões

+39,0%

3T25 UDM vs 3T24 UDM

**Recorde
Histórico**

LANÇAMENTOS | 100% 9M25

R\$ 4,7 bilhões

+81,2% ACIMA DO 9M24

**Recorde
Histórico**

LANÇAMENTOS | 100% 3T25

R\$ 2,1 bilhões

+99,0% ACIMA DO 3T24

**Recorde
Histórico**

VENDAS

VENDA LÍQUIDA | 100% 3T25 (UDM)
MERCADO PRIVADO (SEM PODE ENTRAR)**R\$ 3,5 bilhões**

+19,4%

3T25 UDM vs 3T24 UDM

VENDA LÍQUIDA | 100% 9M25
MERCADO PRIVADO (SEM PODE ENTRAR)**R\$ 2,8 bilhões**

+20,6%

9M25 vs 9M24

**Recorde
Histórico**VENDA LÍQUIDA | 100% 3T25
MERCADO PRIVADO (SEM PODE ENTRAR)**R\$ 1,0 bilhão**

+14,1% ACIMA DO 2T25

**Recorde
Histórico**

LANDBANK

LANDBANK | 100% 3T25

R\$ 31,6 Bilhões

+14,5% ACIMA DO 4T24

LANÇAMENTOS

No terceiro trimestre de 2025, a **Plano&Plano** atingiu um **novo recorde histórico de lançamentos**, com 9 empreendimentos e mais de 8,4 mil unidades, totalizando um **VGV de R\$ 2,1 bilhões**. Esse resultado representa um **crescimento de 99,0%** em relação ao mesmo período de 2024.

No acumulado dos nove primeiros meses de 2025, o VGV lançado somou **R\$ 4,7 bilhões**, **refletindo um avanço robusto de 81,2%** versus os nove primeiros meses de 2024 e reforçando a trajetória consistente de expansão da Companhia.

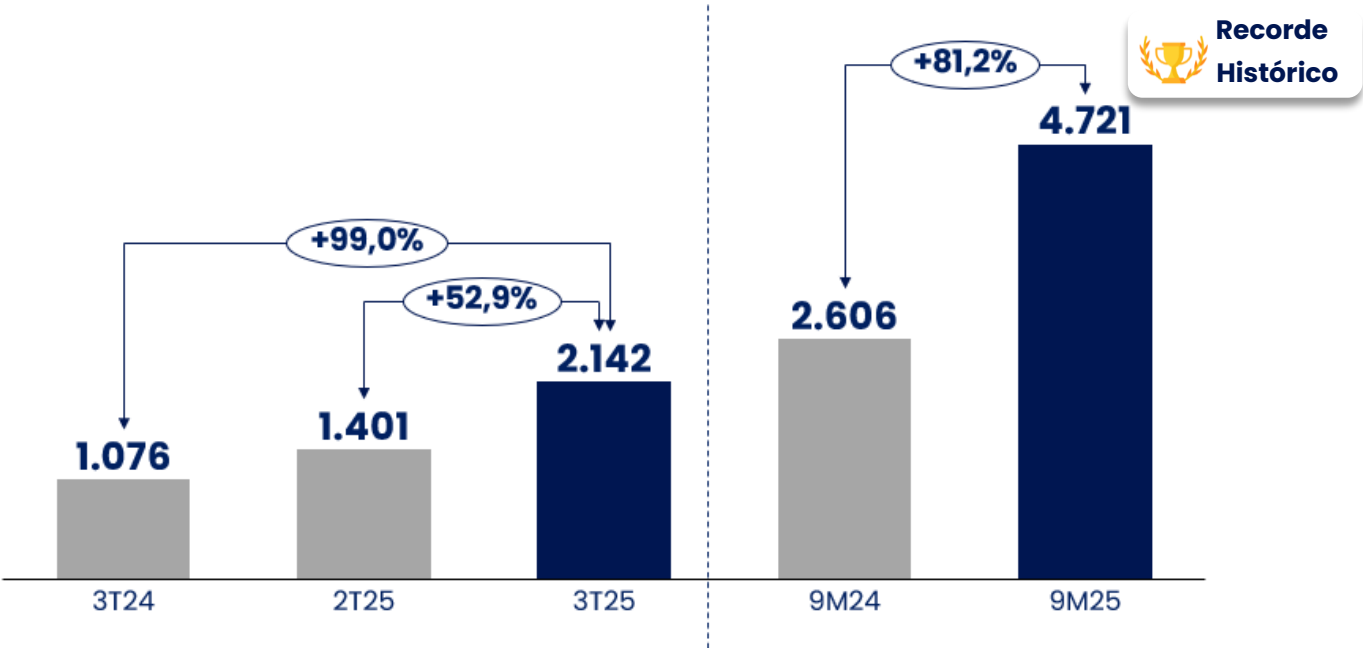
No **%Plano&Plano**, o VGV lançado no terceiro trimestre de 2025 apresentou **crescimento de 80,3%** em relação ao segundo trimestre de 2025 e no acumulado dos nove primeiros meses o crescimento foi de 73,1% frente ao mesmo período de 2024, evidenciando a força da marca e sua relevância no mercado.

O ticket médio no trimestre foi de R\$ 253,9 mil, uma redução de 50,2% em relação ao segundo trimestre, impactada principalmente pelo lançamento do empreendimento NID Alphaville – Barueri no 2T25, cujo ticket médio foi de R\$ 954,4 mil.

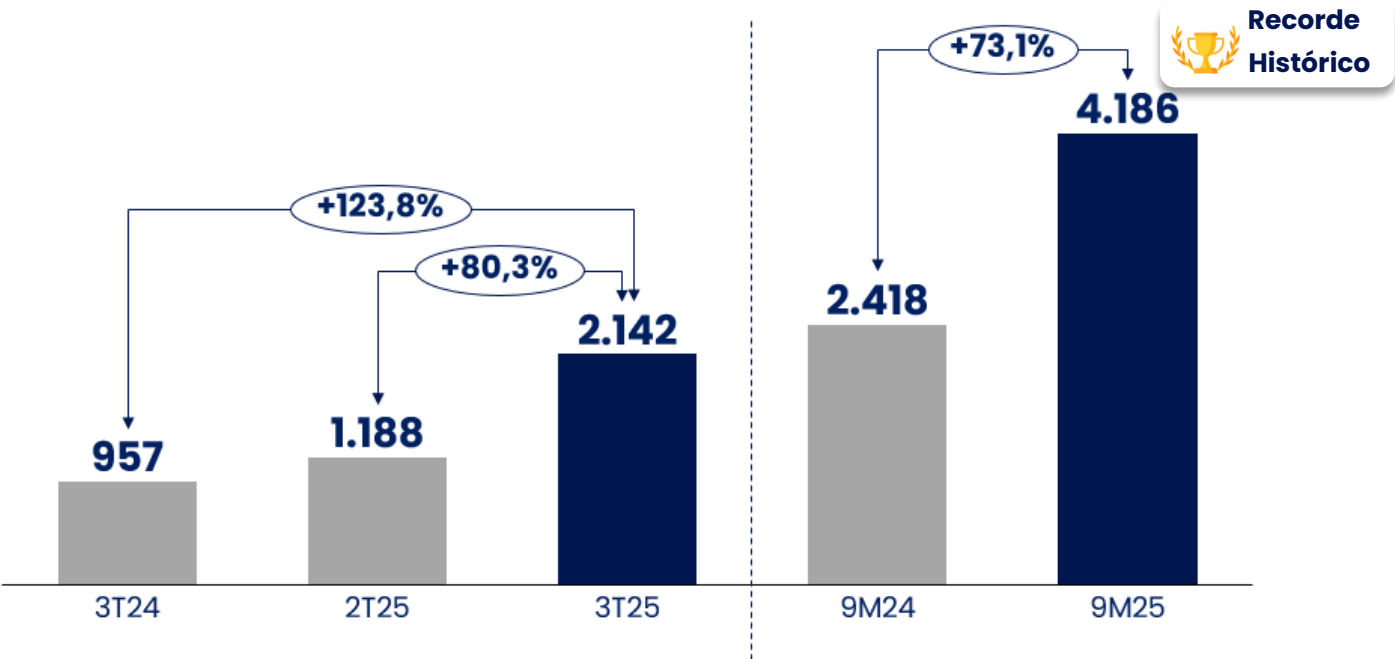
Esses resultados reforçam a eficácia da estratégia da **Plano&Plano** em promover um crescimento contínuo, sustentável e sólido, consolidando sua posição de destaque no setor e gerando valor consistente para seus acionistas.

LANÇAMENTOS	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lançamentos (fases)	9	3	200,0%	8	12,5%	17	23	-26,1%
VGV 100% (R\$ mil)	2.141.806	1.400.847	52,9%	1.076.402	99,0%	4.720.788	2.605.655	81,2%
Unidades	8.436	2.749	206,9%	4.196	101,0%	15.486	10.630	45,7%
VGV médio (R\$ mil)	237.978	466.949	-49,0%	134.550	76,9%	277.693	113.289	145,1%
Preço Médio (R\$ mil/unid)	253,9	509,6	-50,2%	256,5	-1,0%	304,8	245,1	24,4%
Média de Unidades por Lançamento	937,3	916,3	2,3%	524,5	78,7%	910,9	462,2	97,1%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	2.141.806	1.187.967	80,3%	956.913	123,8%	4.185.631	2.417.839	73,1%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	2.141.806	1.187.967	80,3%	582.998	267,4%	4.185.631	2.043.924	104,8%
Participação % Plano&Plano	100,0%	84,8%	15,2 pp	88,9%	11,1 pp	88,7%	92,8%	-4,1 pp

LANÇAMENTOS 3T25
(100% – R\$ MILHÕES)



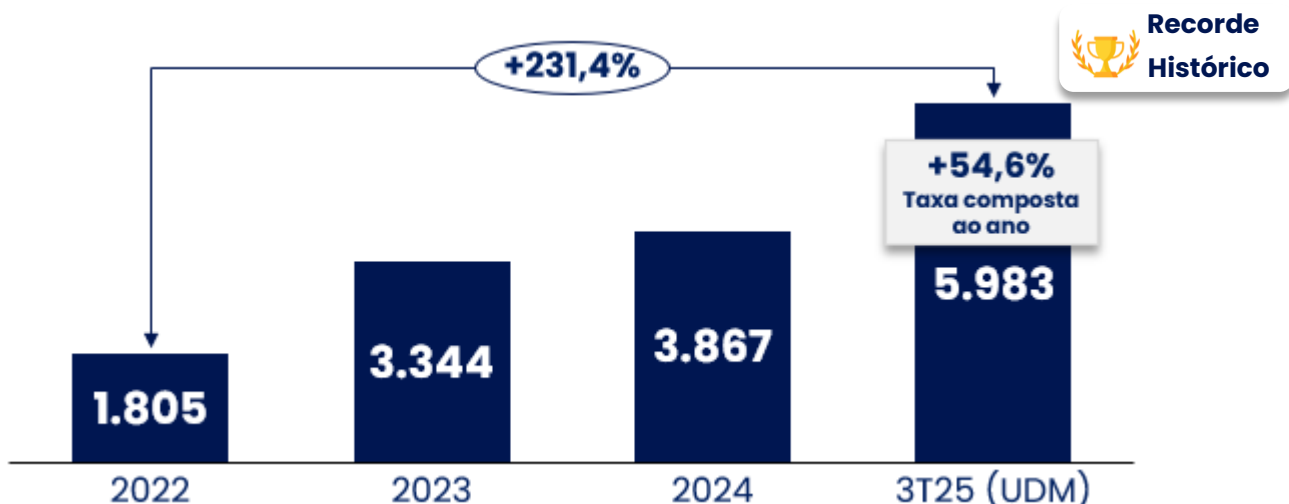
LANÇAMENTOS 3T25
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

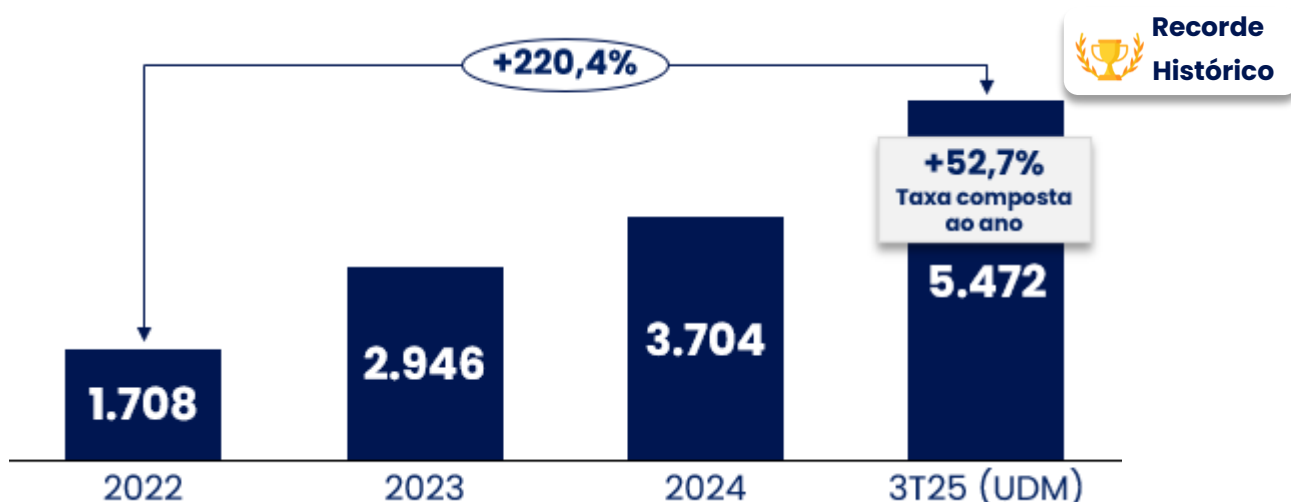
Números incluem o Pode Entrar - (R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a Companhia tem demonstrado um crescimento consistente e sustentável em seus lançamentos. Ao considerarmos os lançamentos totais acumulados nos últimos doze meses, incluindo mercado privado e Pode Entrar, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 11,5% ao trimestre ou 54,6% ao ano, somando 231,4% no período de 11 trimestres. Com relação ao %**Plano&Plano**, a taxa composta de crescimento é de 9,2% ao trimestre ou 52,7% ao ano, acumulando um total de 220,4% ao longo de 11 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (UDM)

Números incluem o Pode Entrar - (R\$ MILHÕES)



VENDAS

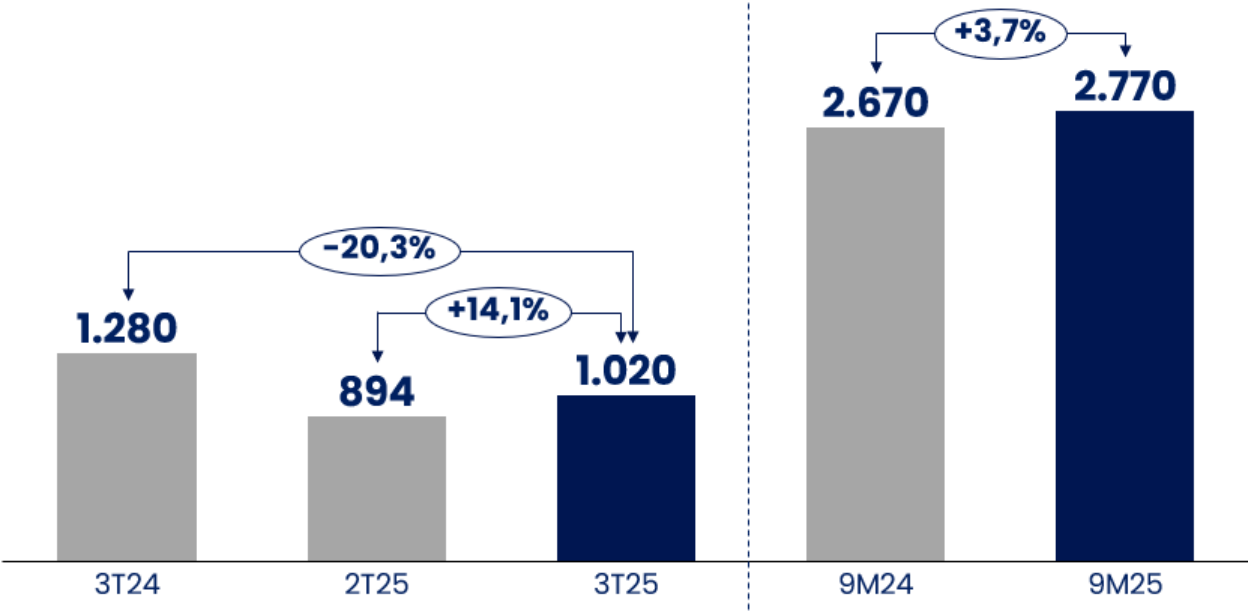
A **Plano&Plano** encerrou o **terceiro trimestre de 2025 com mais de R\$ 1,0 bilhão em vendas líquidas 100% no mercado privado**. Esse resultado representa **um crescimento de 12,6%** em relação aos R\$ 905,9 milhões registrados no 3T24, o que reforça a trajetória consistente de crescimento da Companhia. No acumulado dos **nove primeiros meses de 2025, o crescimento foi de 20,6%** na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Considerando o **%Plano&Plano**, as vendas líquidas no mercado privado totalizaram R\$ 929,5 milhões no trimestre, o que representa um crescimento de 20,2% em relação ao 2T25.

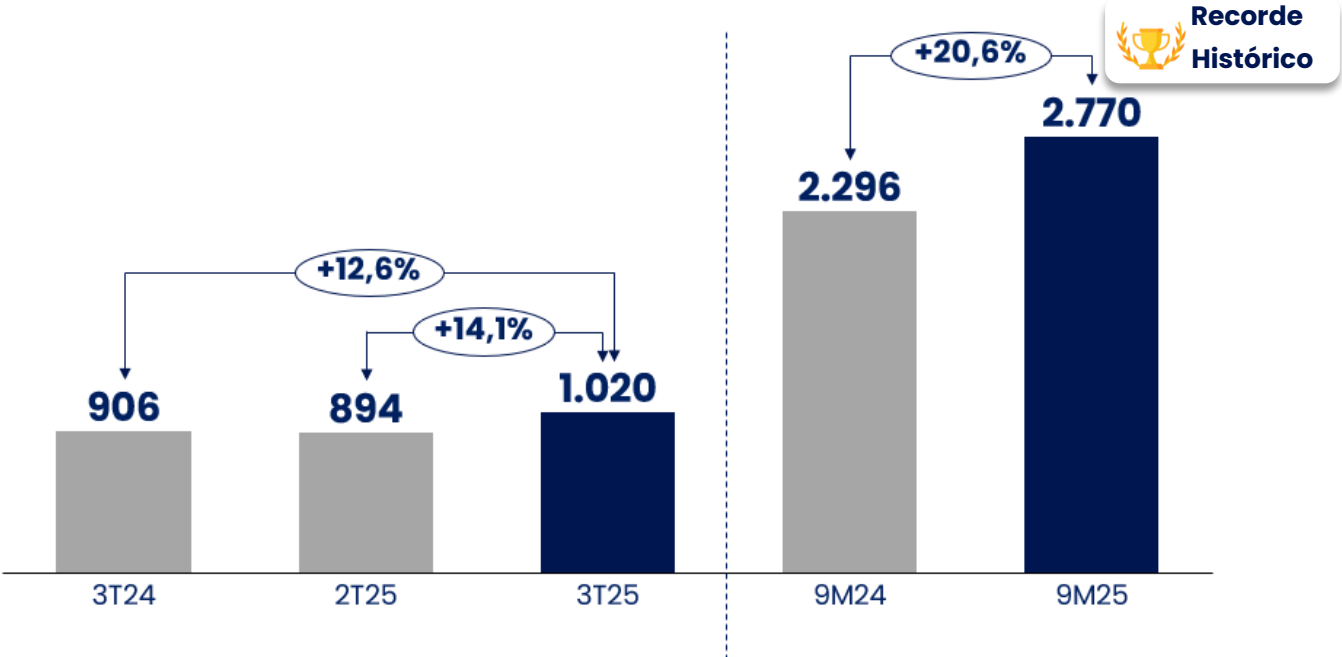
O **ticket médio das unidades** comercializadas no 3T25 foi de **R\$ 280,2 mil, um aumento de 27,0% frente ao mesmo trimestre de 2024**, refletindo a comercialização de produtos com maior valor agregado ao longo do período.

VENDAS	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	1.111.369	998.838	11,3%	1.393.618	-20,3%	3.039.176	3.037.497	0,1%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	4.025	3.570	12,7%	6.295	-36,1%	11.543	13.247	-12,9%
Distratos (R\$ mil)	91.172	104.553	-12,8%	113.836	-19,9%	269.379	367.203	-26,6%
Distratos (Unidades)	384	465	-17,4%	494	-22,3%	1.170	1.647	-29,0%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	1.020.197	894.284	14,1%	1.279.782	-20,3%	2.769.797	2.670.294	3,7%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.641	3.105	17,3%	5.801	-37,2%	10.373	11.600	-10,6%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	929.469	773.137	20,2%	1.216.241	-23,6%	2.472.055	2.506.507	-1,4%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	929.469	773.137	20,2%	842.326	10,3%	2.472.055	2.132.592	15,9%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	1.020.197	894.284	14,1%	905.866	12,6%	2.769.797	2.296.378	20,6%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	280,2	288,0	-2,7%	220,6	27,0%	267,0	230,2	16,0%
% Distratos / Vendas Brutas	8,2%	10,5%	-2,3 pp	8,2%	0,0 pp	8,9%	12,1%	-3,2 pp

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 3T25
(100% – R\$ MILHÕES)



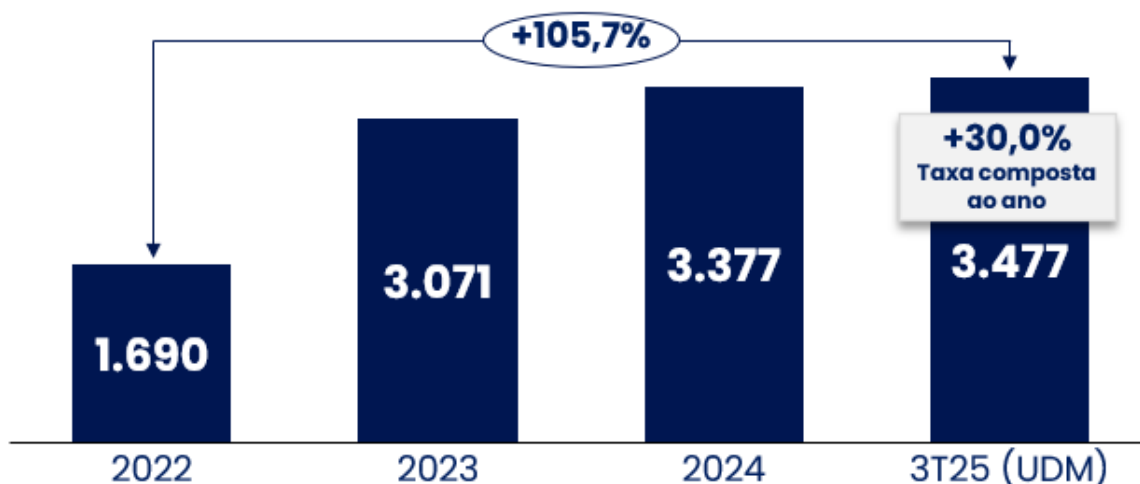
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO
PRIVADO 3T25
Ex Pode Entrar(100% – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

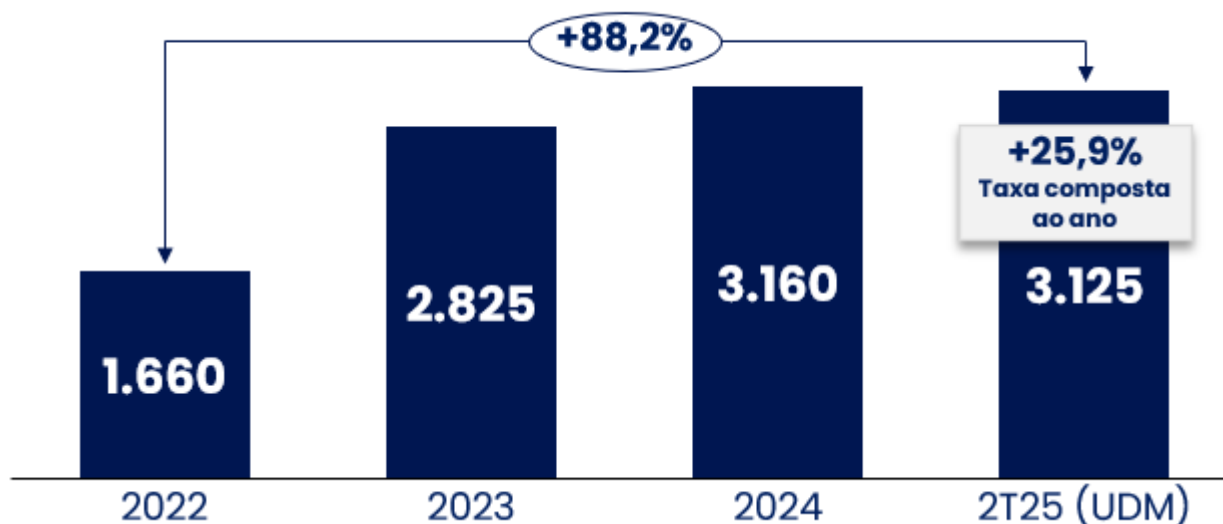
Incluindo Pode Entrar - (100%– R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a Companhia entregou um crescimento constante em suas vendas líquidas. Ao considerarmos as vendas totais contratadas nos últimos doze meses, incluindo mercado privado e Pode Entrar, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta 6,8% ao trimestre ou 30,0% ao ano, acumulando 105,7% no período de 11 trimestres. Levando em conta apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 5,9% ao trimestre ou 25,9% ao ano, acumulando um total de 88,2% ao longo de 11 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

Incluindo Pode Entrar (R\$ MILHÕES)



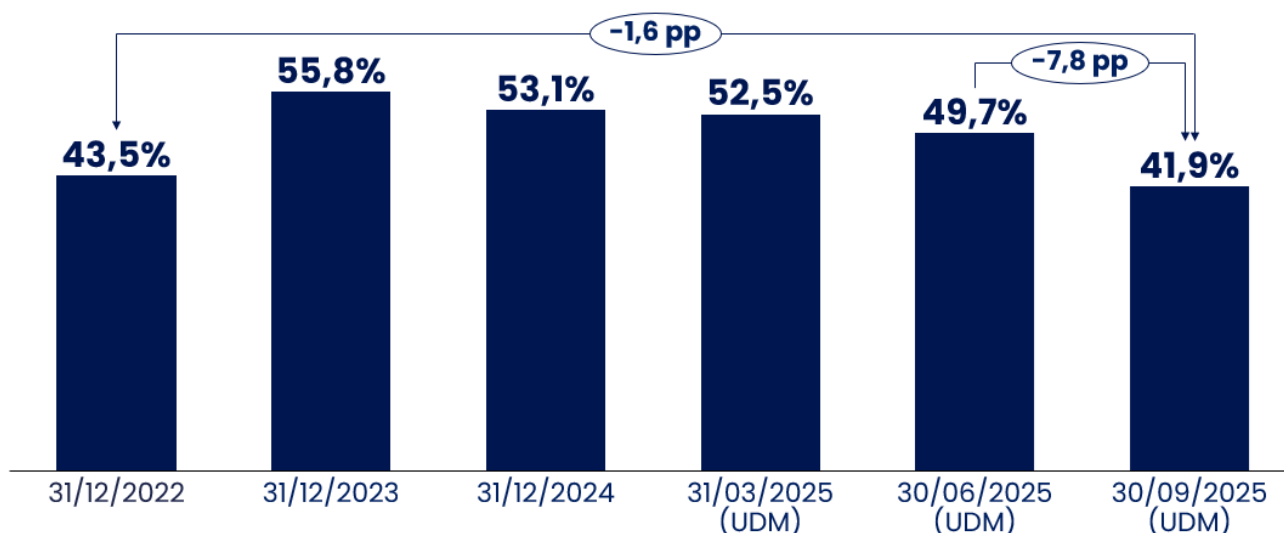
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em setembro de 2025, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 30/09/2025, apresentou uma redução de 7,8 pp em relação ao observado em 30/09/2024. Apesar dessa variação, a VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**. Vale mencionar que, em setembro de 2025, a empresa realizou lançamentos totalizando um VGV de R\$ 942,8 milhões, cujas respectivas vendas contribuíram pouco para o VSO do 3T25, dado o pouco tempo até o encerramento do trimestre.

Na comparação entre 31/12/2022 e 30/09/2025, observa-se **uma leve redução no acumulado de 1,6 pp no indicador**. Ressaltamos que, em 2023, houve o impacto positivo do programa “Pode Entrar”, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

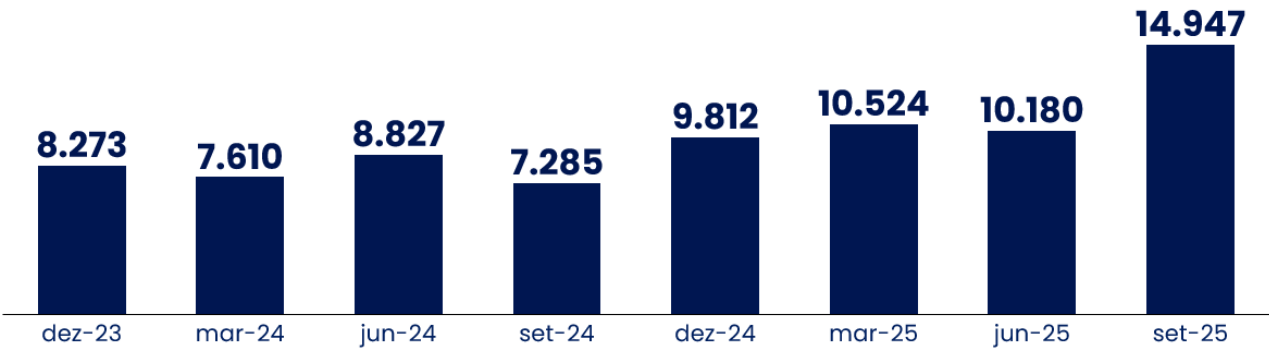
Incluindo Pode Entrar (%)



ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 3T25 com 14.947 unidades e um VGV de R\$ 4,9 bilhões em estoque disponível para venda, representando um aumento 29,1% em VGV em comparação com junho de 2025, e um aumento 112,7% em relação ao mesmo período de 2024.

ESTOQUE (UNIDADES)



ESTOQUE	30/09/2025	30/06/2025	Δ %	30/09/2024	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	4.925	3.815	29,1%	2.316	112,7%
Estoque (Unid.)	14.947	10.180	46,8%	7.285	105,2%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	99,2%	98,7%	0,5 pp	99,7%	-0,5 pp
Unid. Prontas /Total de Unid. Dispo. (%)	0,8%	1,3%	-0,5 pp	0,3%	0,5 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o terceiro trimestre de 2025 com **geração de caixa operacional de R\$ 108,6 milhões**, refletindo a continuidade dos esforços de eficiência operacional e disciplina financeira. No período, foi realizada uma operação de cessão de recebíveis no montante líquido de R\$ 137,9 milhões, com o objetivo de antecipar recursos e otimizar a gestão de capital de giro. Essa iniciativa contribuiu para o reforço da liquidez, permitindo maior flexibilidade financeira para suportar as atividades operacionais e investimentos estratégicos da Companhia.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T25	2T25	3T25	2025
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-185,7	156,9	199,2	-185,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	156,9	199,2	90,6	90,6
Variação Dívida Líquida	342,7	42,3	-108,6	276,3
(+) Dividendos	-200,0	0	0	-200,0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7	42,3	-108,6	76,3
(-) Cessão de Recebíveis	0	0	137,9	137,9
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex-Cessão de Recebíveis	142,7	42,3	29,3	214,2

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 3T25 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 31,6 bilhões, apresentando uma queda de 1,3% em relação ao banco de terrenos do 2T25, com potencial de lançamento de 123 mil unidades e área total de terrenos de 995 mil m². Desse total, 96% do número de terrenos e do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo.

Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 13% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 87% será pago a prazo, majoritariamente proporcional ao recebimento de caixa referente às vendas efetuadas, na chamada “permuta financeira” e, em proporção menor, através de permutas físicas.

OBRAS

Ao final do 3T25, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 67 unidades, frente aos 62 no final do segundo trimestre de 2025. A Companhia possuía 41.735 unidades em construção ao final de setembro de 2025.

Houve um incremento no número médio de unidades por canteiro, passando de 454 unidades no final do 3T24 para 623 unidades no 3T25. Este aumento está em linha com a estratégia da Companhia de lançar empreendimentos maiores, na busca de economias de escala no processo de venda e construção de cada empreendimento.

Obras	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Canteiros de obra	50	57	61	63	64	62	67
Unidades em construção	22.323	25.173	27.707	31.382	30.290	35.179	41.735
Média de unidades em construção por canteiro	446	442	454	498	473	567	623

GLOSSÁRIO

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

%P&P ou %Plano&Plano: participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas contratadas: somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

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

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

Geração (Consumo) de caixa: variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida líquida: endividamento total (soma dos valores de Empréstimos e Financiamentos no Passivo Circulante e Passivo não Circulante) deduzido da posição de caixa e equivalente caixa.

Landbank: estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

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

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

INCC: Índice Nacional de Custo da Construção.

IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.

UDM: Últimos doze meses.

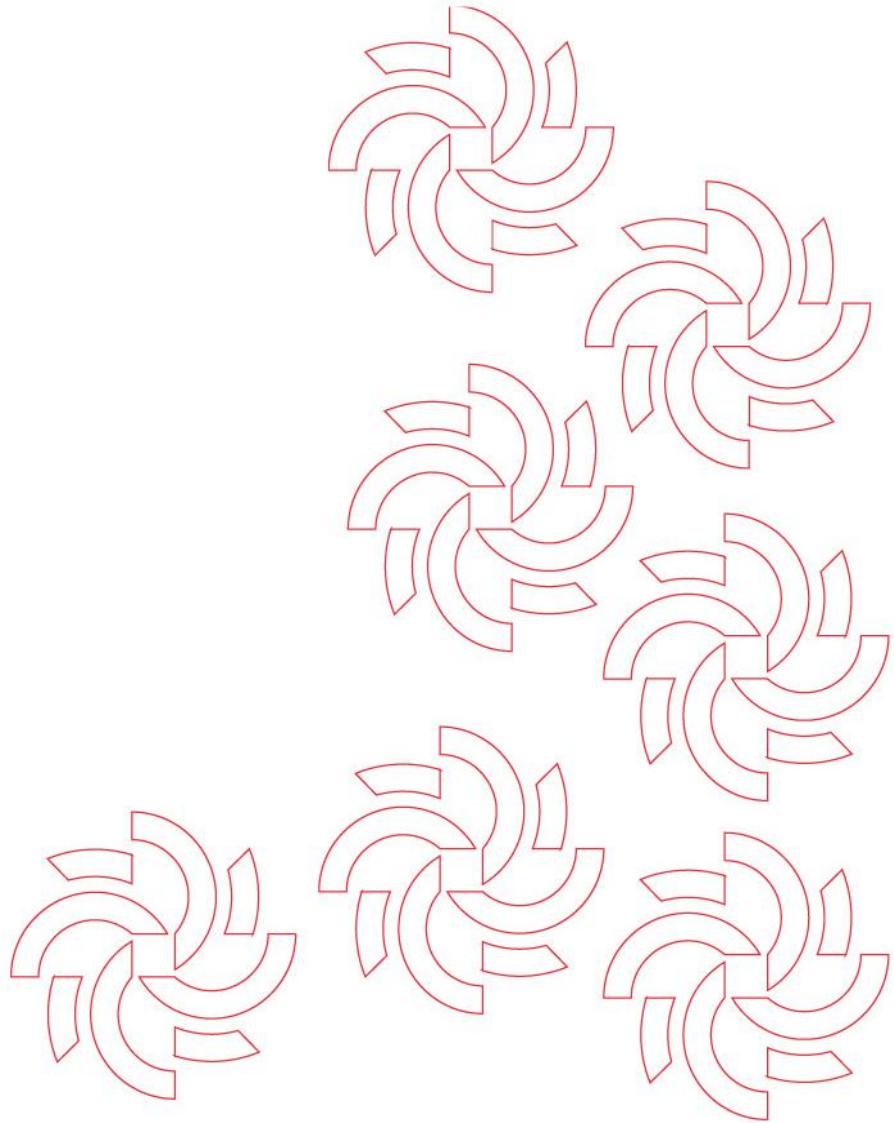
Programa MCMV: Programa Minha Casa Minha Vida

Equipe de Relações com Investidores

ri.planoeplano.com.br
ri@planoeplano.com.br



[B]³ IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3





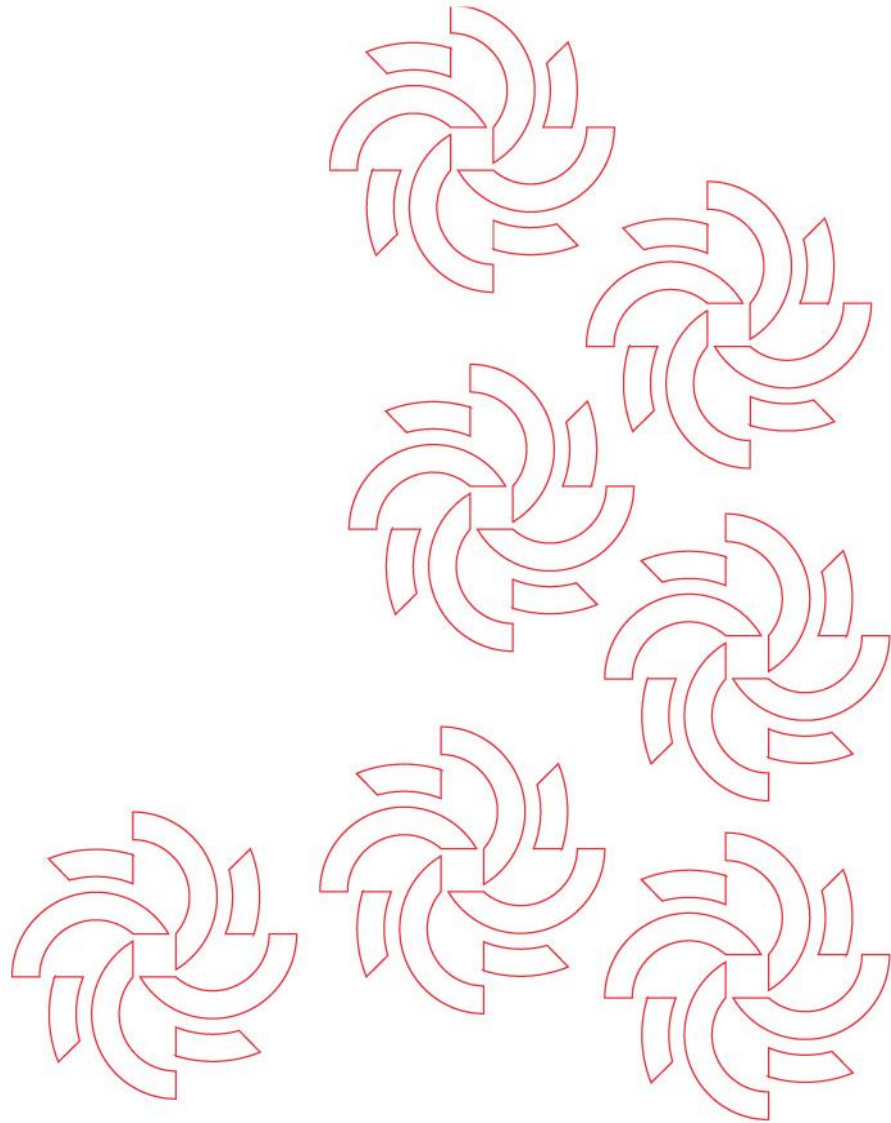
OPERATIONAL PREVIEW

3Q25

2025

São Paulo, October 9th, 2025 – Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for the 3rd quarter of 2025 (3Q25), compared to the same period of 2024 (3Q24).

The data disclosed in this preview are subject to audit review and possible change. The complete financial results will be released in due course and may be influenced by several factors, such as pricing policies, construction costs, financing conditions, among others.



HIGHLIGHTS

3Q25 and 9M25

LAUNCHES

LAUNCHES | 100% 3Q25 (LTM)

BRL 6.0 Billion

+39.0%

3Q25 LTM vs 3Q24 LTM



LAUNCHES | 100% 9M25

BRL 4.7 Billion

+81.2% ABOVE 9M24



LAUNCHES | 100% 3Q25

BRL 2.1 Billion

+99.0% ABOVE 3Q24



NET SALES

NET SALES | 100% 3Q25 (LTM)
PRIVATE MARKET (Excluding PODE ENTRAR)

BRL 3.5 Billion

+19.4%

3Q25 LTM vs 3Q24 LTM

NET SALES | 100% 9M25
PRIVATE MARKET (Excluding PODE ENTRAR)

BRL 2.8 Billion

+20.6%

9M25 vs 9M24



NET SALES | 100% 3Q25
PRIVATE MARKET (Excluding PODE ENTRAR)

BRL 1.0 Billion

+14.1% ABOVE 2Q25



LANDBANK

LANDBANK | 100% 3Q25

BRL 31.6 Billion

+14,5% ABOVE 4Q24

LAUNCHES

In the third quarter of 2025, **Plano&Plano** reached a **new historical record for launches**, with 9 developments and over 8,4 thousand units, totaling a **Potential Sales Value (PSV) of BRL 2.1 billion**. This result represents a **99.0% growth** compared to the same period in 2024.

In the first nine months of 2025, the total PSV launched amounted to BRL 4.7 billion, reflecting a robust increase of 81.2% versus the first nine months of 2024 and reinforcing the Company's consistent growth trajectory.

In **%Plano&Plano**, the PSV launched in the third quarter of 2025 **grew by 80.3%** compared to the second quarter of 2025, and in the accumulated nine-month period, the growth was 73.1% compared to the same period in 2024, highlighting the brand's strength and its relevance in the market.

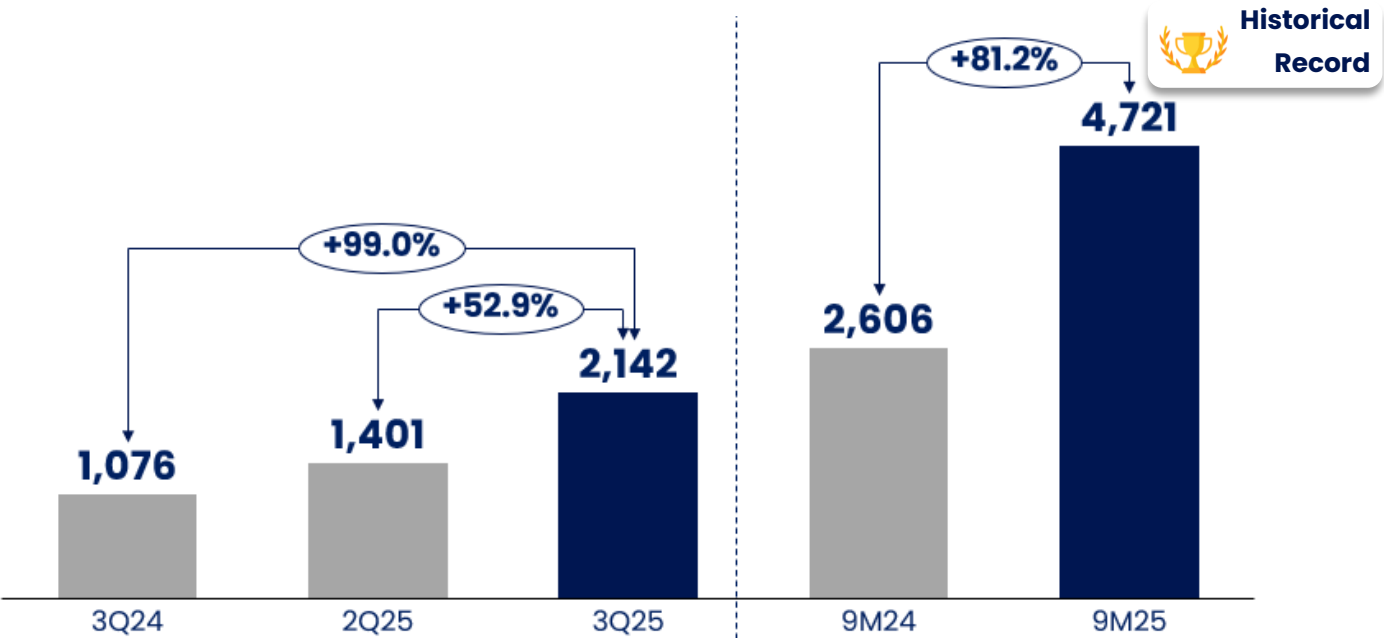
The average ticket in the quarter was BRL 253.9 thousand, a reduction of 50.2% compared to the second quarter, mainly impacted by the launch of the NID Alphaville – Barueri development in 2Q25, which had an average ticket of BRL 954.4 thousand.

These results reinforce the effectiveness of **Plano&Plano's** strategy in promoting continuous, sustainable, and solid growth, consolidating its prominent position in the sector and generating consistent value for its shareholders.

LAUNCHES	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Launches (phases)	9	3	200.0%	8	12.5%	17	23	-26.1%
PSV 100% (BRL Thousand)	2,141,806	1,400,847	52.9%	1,076,402	99.0%	4,720,788	2,605,655	81.2%
Units	8,436	2,749	206.9%	4,196	101.0%	15,486	10,630	45.7%
Average PSV (BRL Thousand)	237,978	466,949	-49.0%	134,550	76.9%	277,693	113,289	145.1%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	253.9	509.6	-50.2%	256.5	-1.0%	304.8	245.1	24.4%
Average Units per Launch	937.3	916.3	2.3%	524.5	78.7%	910.9	462.2	97.1%
PSV %Plano&Plano (BRL Thousand)	2,141,806	1,187,967	80.3%	956,913	123.8%	4,185,631	2,417,839	73.1%
PSV %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	2,141,806	1,187,967	80.3%	582,998	267.4%	4,185,631	2,043,924	104.8%
Share %Plano&Plano	100.0%	84.8%	15.2 pp	88.9%	11.1 pp	88.7%	92.8%	-4.1 pp

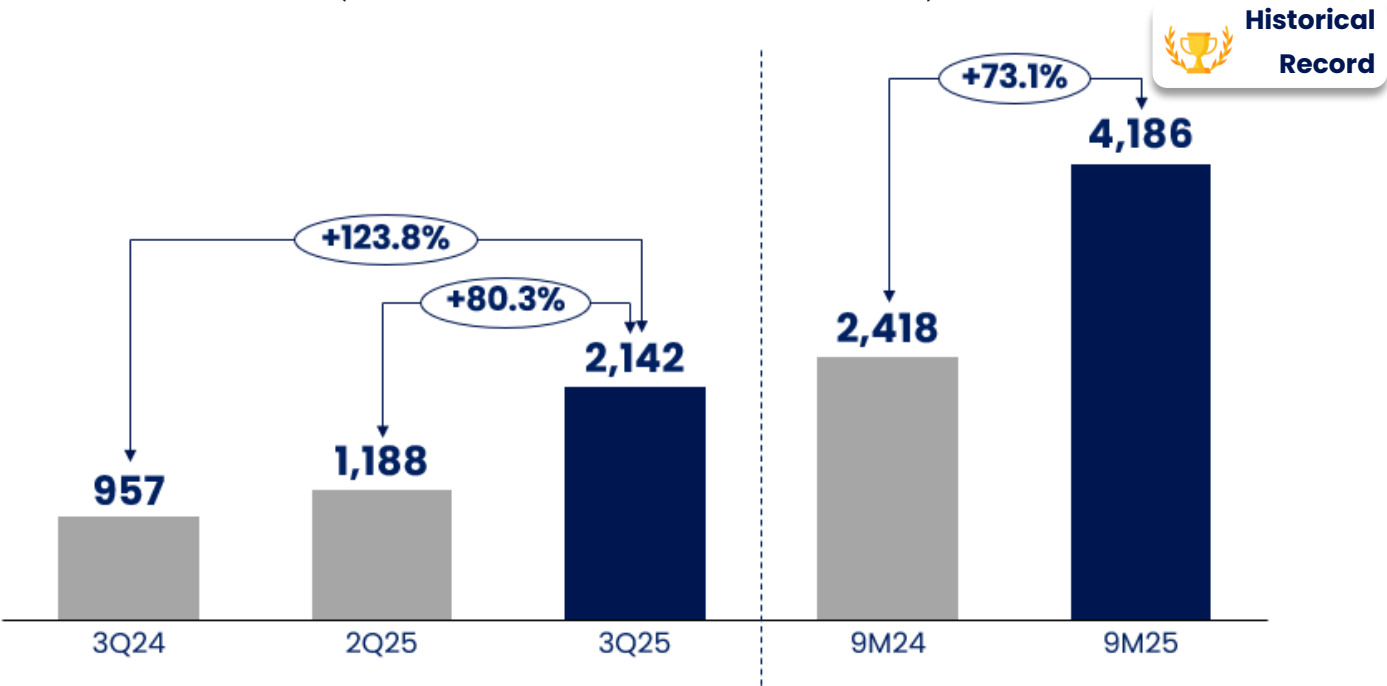
LAUNCHES 3Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 3Q25

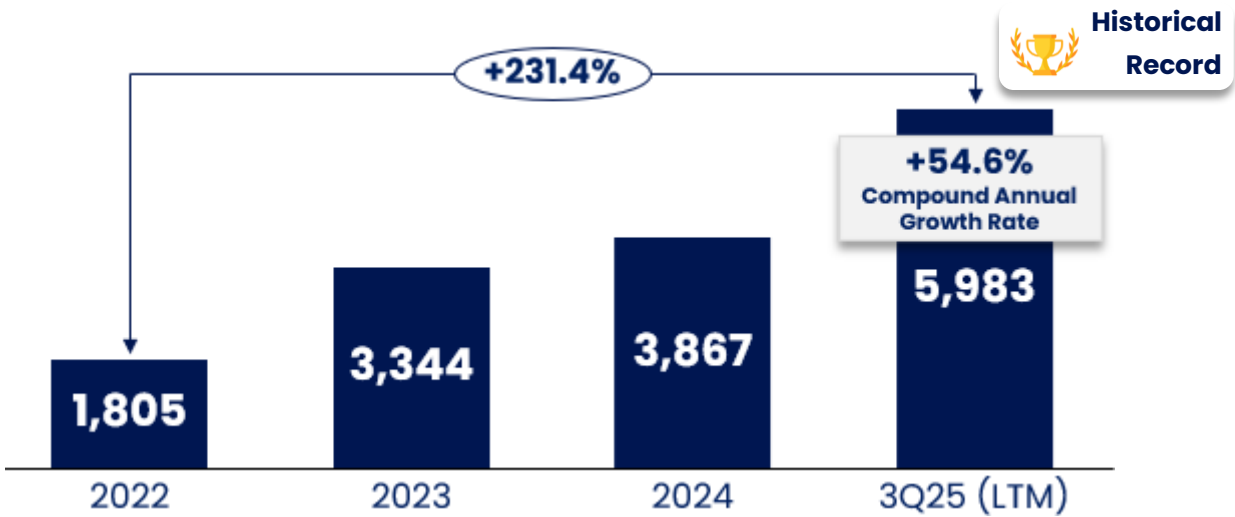
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

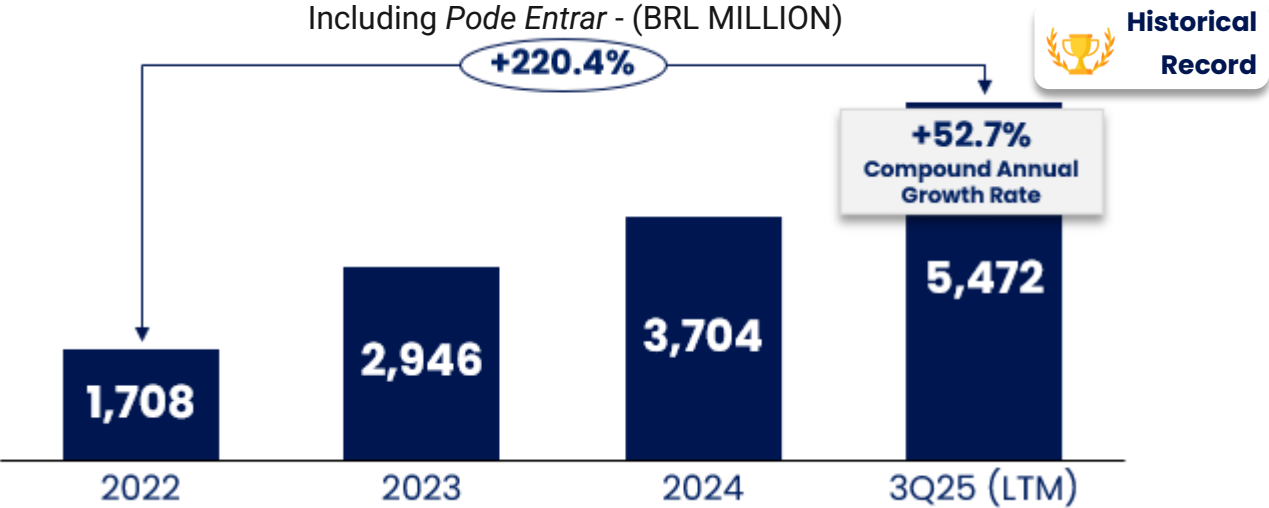
Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



In recent periods, the company has demonstrated sustainable growth in its launches. When considering the total accumulated launches over the last twelve months including the private market and the "*Pode Entrar*" program, the Company has grown at a compound rate of 11.5% per quarter, or 54.6% annually, totaling 231.4% over the eleven-quarter period since 12/31/2022. Regarding the %**Plano&Plano** segment, the compound growth rate is 9.2% per quarter, or 52.7% annually, accumulating a total of 220.4% over the eleven-quarter period, as demonstrated below.

LAUNCHES %PLANO&PLANO (LTM)

Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



SALES

Plano&Plano ended the third quarter of 2025 with over BRL 1.0 billion in net sales, 100% in the private market. This result represents a **12.6% growth** compared to the BRL 905.9 million recorded in 3Q24, reinforcing the Company's consistent growth trajectory. In the accumulated results for the **first nine months of 2025, growth reached 20.6%** compared to the same period of the previous year.

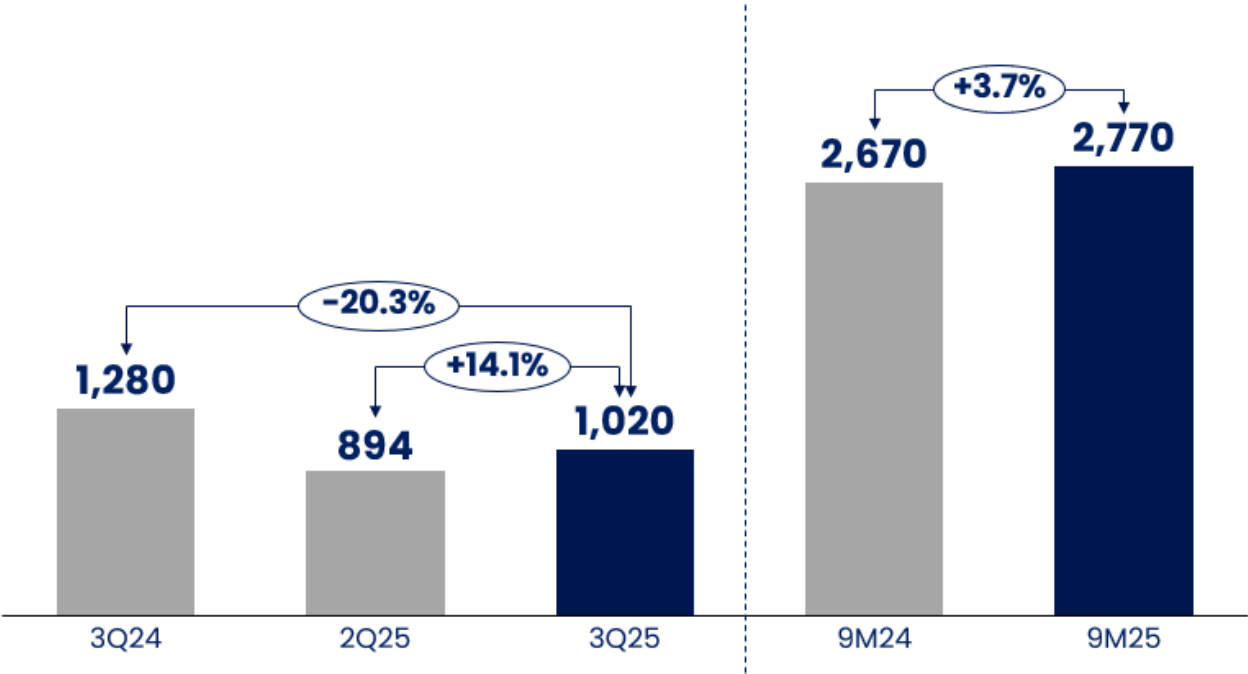
Considering **%Plano&Plano**, net sales in the private market totaled BRL 929.5 million in the quarter, representing a 20.2% increase compared to 2Q25.

The **average ticket of units sold** in 3Q25 was **BRL 280.2 thousand, a 27.0% increase compared to the same quarter in 2024**, reflecting the sale of higher value-added products throughout the period.

SALES	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	1,111,369	998,838	11.3%	1,393,618	-20.3%	3,039,176	3,037,497	0.1%
Gross Sales (Units)	4,025	3,570	12.7%	6,295	-36.1%	11,543	13,247	-12.9%
Cancellations (BRL Thousand)	91,172	104,553	-12.8%	113,836	-19.9%	269,379	367,203	-26.6%
Cancellations (Units)	384	465	-17.4%	494	-22.3%	1,170	1,647	-29.0%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	1,020,197	894,284	14.1%	1,279,782	-20.3%	2,769,797	2,670,294	3.7%
Net Sales 100% (Units)	3,641	3,105	17.3%	5,801	-37.2%	10,373	11,600	-10.6%
Net Sales %Plano&Plano (BRL Thousand)	929,469	773,137	20.2%	1,216,241	-23.6%	2,472,055	2,506,507	-1.4%
Net Sales %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	929,469	773,137	20.2%	842,326	10.3%	2,472,055	2,132,592	15.9%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	1,020,197	894,284	14.1%	905,866	12.6%	2,769,797	2,296,378	20.6%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	280.2	288.0	-2.7%	220.6	27.0%	267.0	230.2	16.0%
% Cancellations / Gross Sales	8.2%	10.5%	-2.3 pp	8.2%	0.0 pp	8.9%	12.1%	-3.2 pp

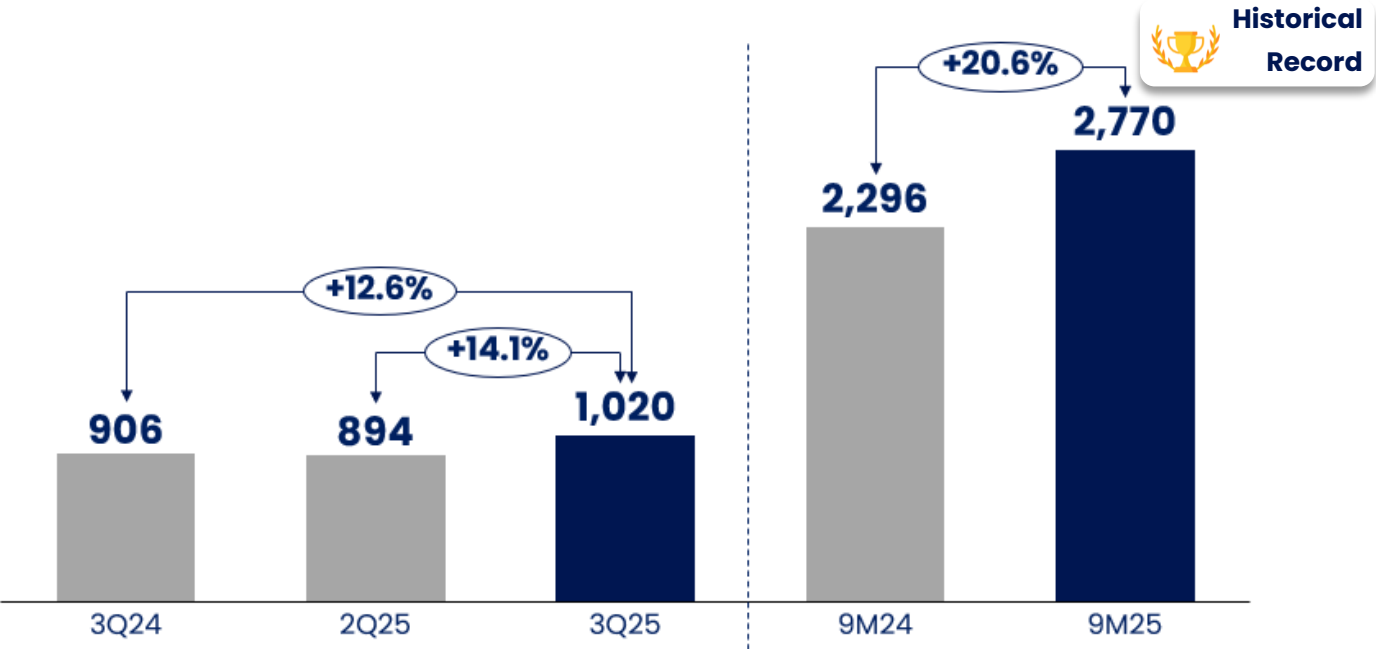
TOTAL NET SALES 3Q25

(100%– BRL MILLION)



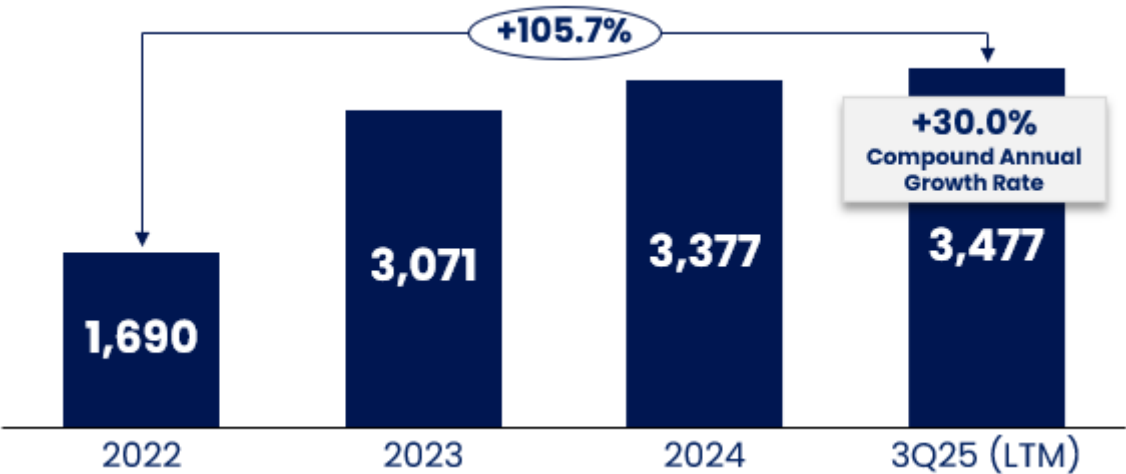
TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET
3Q25

Excluding Póde Entrar (100% – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

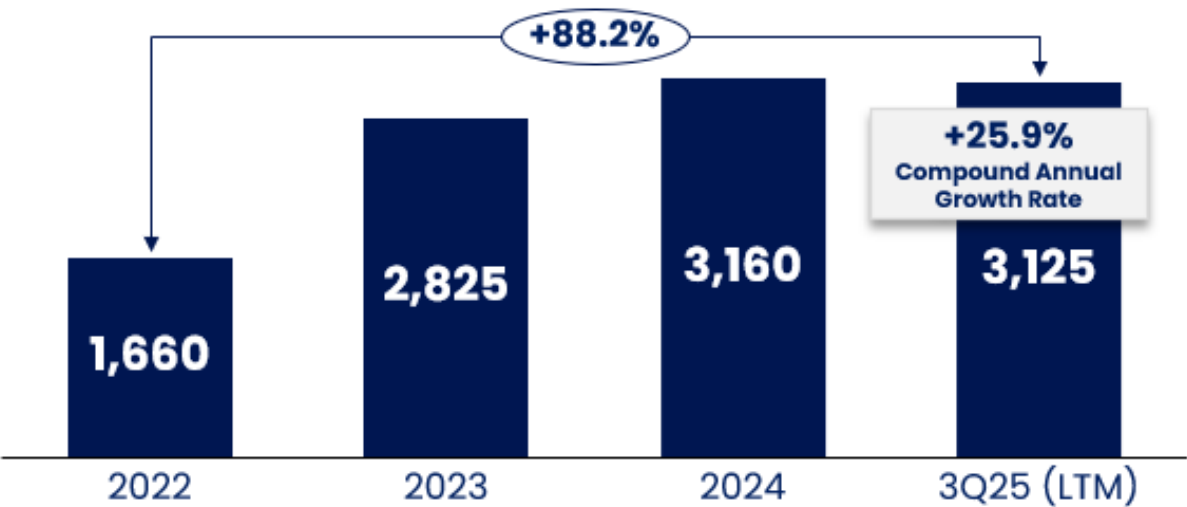
TOTAL NET SALES (LTM)



In recent periods, the Company has consistently delivered growth in its net sales. Considering the total contracted sales over the last twelve months, including the Private Market and the *Pode Entrar* program, the Company has grown at a compound rate of 6.8% per quarter, or 30.0% annually, accumulating 105.7% over the eleven-quarter period since 12/31/2022. Excluding the "*Pode Entrar*" program and focusing solely on net sales in the private market, the compound growth rate is 5.9% per quarter, or 25.9% annually, accumulating a total of 88.2% over the eleven-quarter period, as demonstrated below.

TOTAL NET SALES %PLANO&PLANO (LTM)

(BRL MILLION)



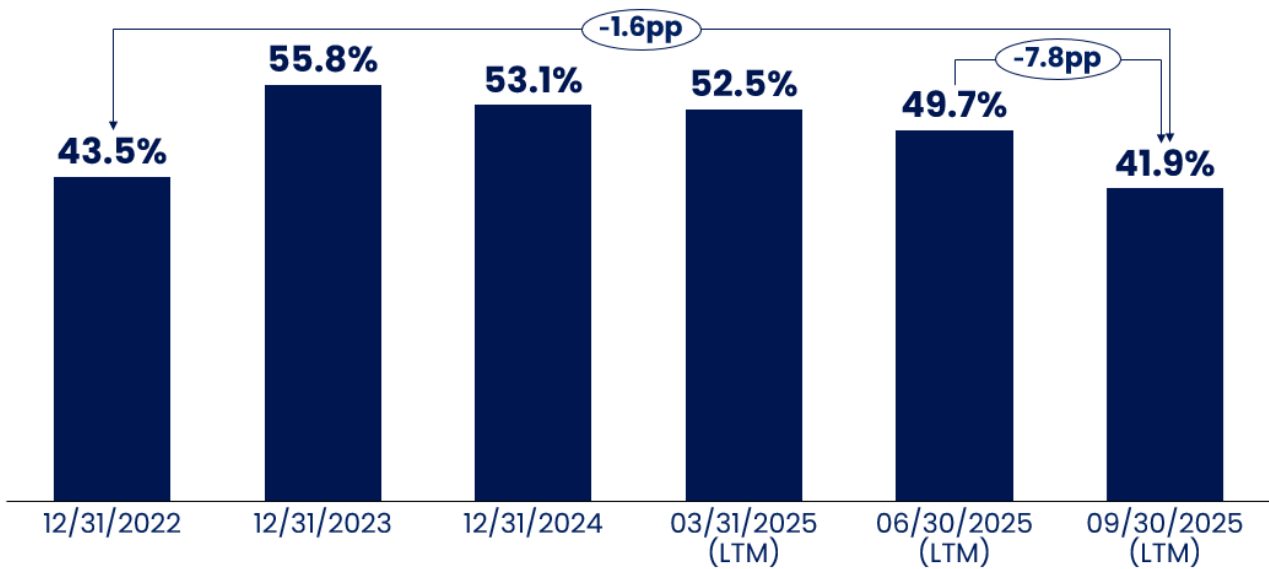
SALES OVER SUPPLY (SOS)

In September 2025, the Sales Over Supply (SOS) for the past 12 months, based on 09/30/2025, showed a decrease of 7.8 pp compared to the level observed on 09/30/2024. Despite this variation, the SOS has historically remained at **healthy levels**. It is worth noting that in September 2025, the company launched projects totaling a PSV of BRL 942.8 million, whose respective sales contributed little to the 3Q25 SOS due to the short time until the end of the quarter.

When comparing December 31, 2022, to September 30, 2025, there is a **slight cumulative decrease of 1.6 pp in the indicator**. We highlight that in 2023, there was a positive impact from the “Pode Entrar” program, as previously mentioned in our earlier disclosures.

TOTAL SOS (LTM)

Including *Pode Entrar* (%)

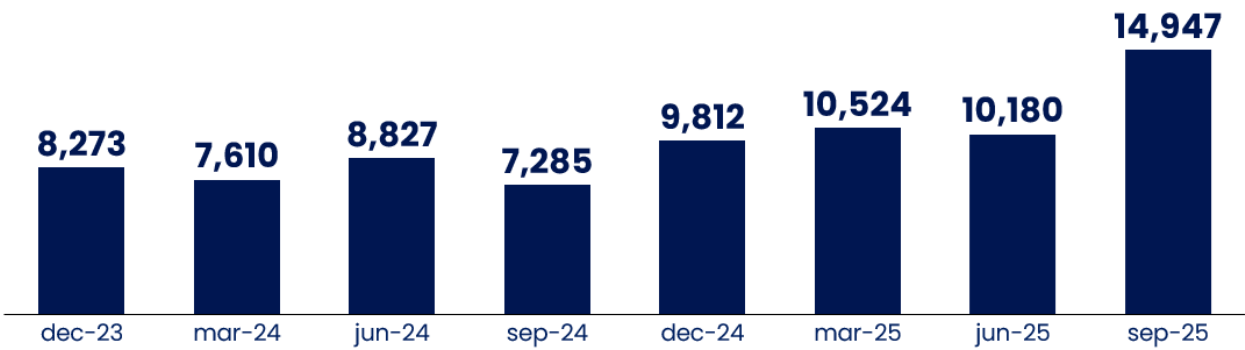


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 3Q25 with 14,947 units and a PSV of BRL 4.9 billion in inventory available for sale, representing a 29.1% increase in PSV compared to June 2025 and a 112.7% increase compared to the same period in 2024.

INVENTORY %PLANO&PLANO

(UNITS)



INVENTORY %PLANO&PLANO	09/30/2025	06/30/2025	Δ %	09/30/2024	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	4,925	3,815	29.1%	2,316	112.7%
Inventory (Units)	14,947	10,180	46.8%	7,285	105.2%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	99.2%	98.7%	0.5 pp	99.7%	-0.5 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	0.8%	1.3%	-0.5 pp	0.3%	0.5 pp

CASH GENERATION

The Company closed the third quarter of 2025 with **BRL 108.6 million in operational cash generation**, reflecting the continued efforts in operational efficiency and financial discipline. During the period, a receivables assignment operation was carried out in the net amount of BRL 137.9 million, aimed at anticipating funds and optimizing working capital management. This initiative contributed to strengthening liquidity, providing greater financial flexibility to support the Company's operational activities and strategic investments.

Cash Generation (BRL Millon)	1Q25	2Q25	3Q25	2025
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-185.7	156.9	199.2	-185.7
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	156.9	199.2	90.6	90.6
Net Debt Variation	342.7	42.3	-108.6	276.3
(+) Dividends	-200.0	0	0	-200.0
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7	42.3	-108.6	76.3
(-) Receivables Assignment	0	0	137.9	137.9
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	142.7	42.3	29.3	214.2

LANDBANK

The landbank closed the 3Q25 with a total 100% sales potential of BRL 31.6 billion, representing a 1.3% reduction compared to the landbank in 2Q25. It includes a launch potential of 123 thousand units and a total land area of 995 thousand m². Of this total, 96% of the number of plots and the potential PSV are located in the municipality of São Paulo.

Out of the total acquisition cost of the entire landbank, 13% will be paid in cash before the respective launches and 87% will be paid in installments, mostly proportional to the cash receival from sales, in the so-called "financial swap" and, in a smaller proportion, through units' swap.

CONSTRUCTION SITES

At the end of 3Q25, the total number of construction sites managed by **Plano&Plano's** engineering department reached 67, compared to 62 at the end of the second quarter of 2025. The Company had 41,735 units under construction as of the end of September 2025.

There was an increase in the average number of units per construction site, rising from 454 units at the end of 3Q24 to 623 units in 3Q25. This increase is aligned with the Company's strategy of launching larger developments, aiming to achieve economies of scale in both the sales and construction processes of each project.

Construction sites	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Construction sites	50	57	61	63	64	62	67
Units under construction	22,323	25,173	27,707	31,382	30,290	35,179	41,735
Average number of units under construction per construction site	446	442	454	498	473	567	623

GLOSSARY

PSV: Potential Sales Value, which is the amount in BRL that may be obtained when selling each real estate unit.

%P&P or % Plano&Plano: Company's share calculated by adding up the direct and indirect shares in the developments.

Contracted sales: sum of the values of the units sold, whose contracts are already signed.

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

Backlog Result: due to the "PoC" accounting method, the result of the units sold is recognized based on the financial evolution of the works. Therefore, it is the result to be recognized as the incurred cost evolves.

Cash generation (consumption): net debt variation between two periods.

Net debt: total debt (sum of Borrowings and Financing in Current and Non-current Liabilities) less cash and cash equivalents.

Landbank: inventory of available land for future launches.

Exchange: an alternative for the purchase of land that consists of paying the owner of the land with units (in the case of swapped units) or with the cash flow from the sale of units (in the case of financial swap).

SFH: Brazilian Housing Financing System.

INCC: Nacional Construction Cost Index

IPCA: Extended National Consumer Price Index.

LTM: Last twelve months.

MCMV program: *Minha Casa Minha Vida* program.

Investor Relations Team

ri.planoeplano.com.br

ri@planoeplano.com.br



[B]³ IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3

