



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

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

2025

# Aviso

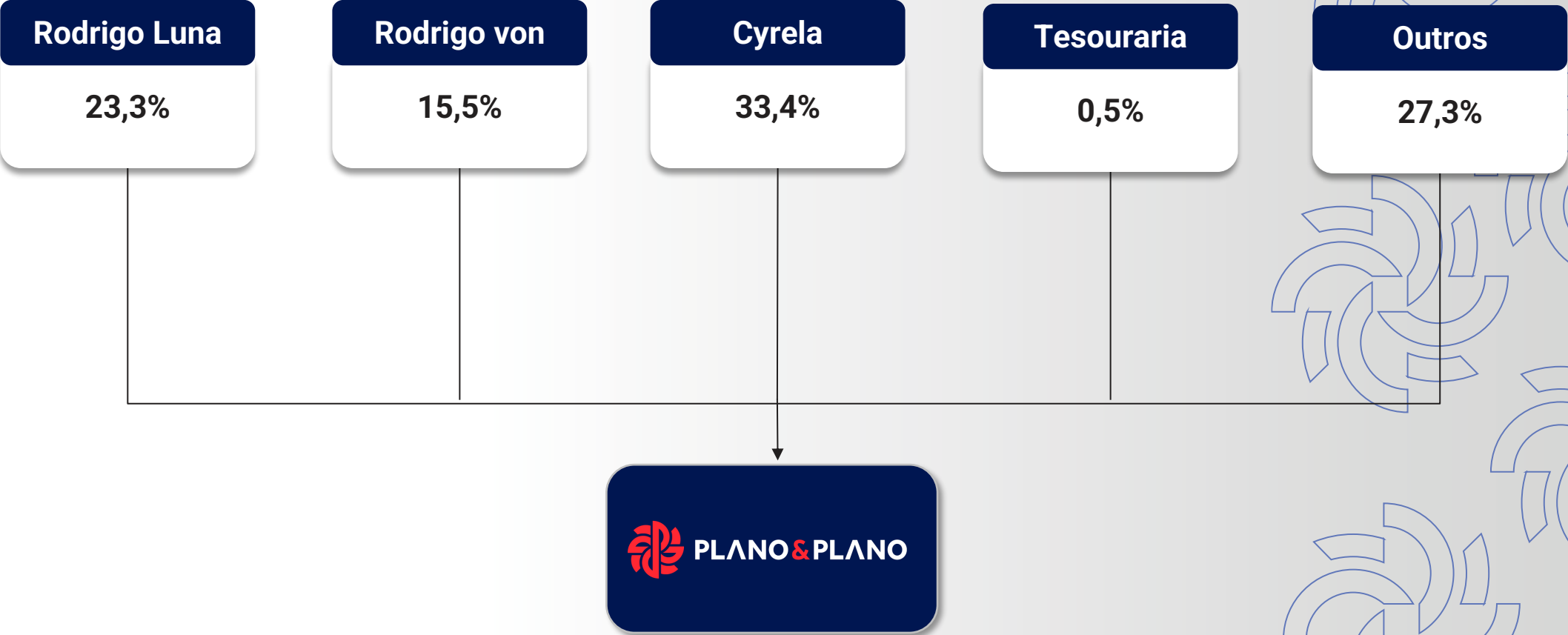
Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia 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.

# Plano&Plano

## Breve Histórico



# Estrutura Acionária



# Entregando Crescimento Excepcional e Consistente



## LANÇAMENTOS |

$CAGR^{100\%}_{2022-3T25} = 54,6\%$   
 $CAGR^{PLPL}_{2022-2T25} = 52,7\%$

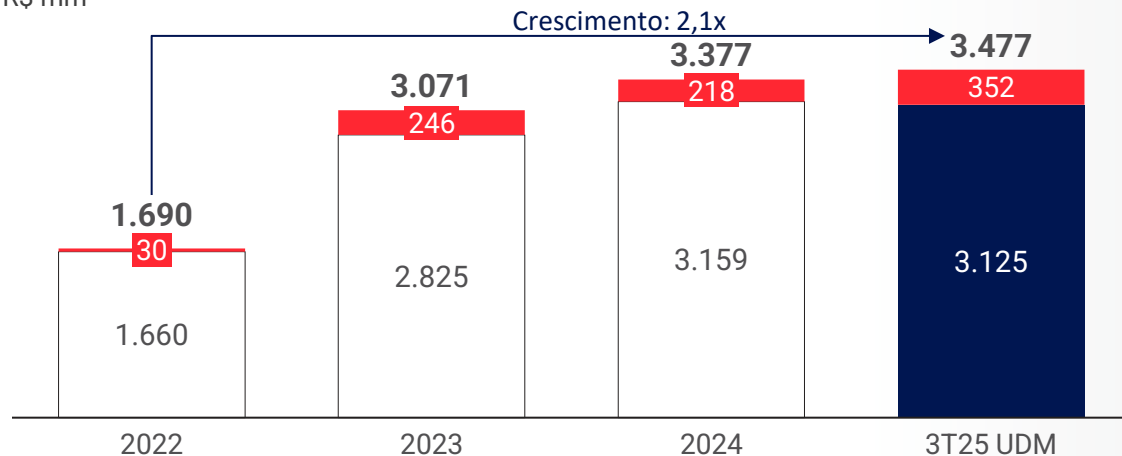
R\$ mm



## VENDAS LÍQUIDAS |

$CAGR^{100\%}_{2022-2T25} = 30,0\%$   
 $CAGR^{PLPL}_{2022-2T25} = 25,9\%$

R\$ mm



## 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 **BIM<sup>2</sup>** e **Salesforce** impulsionando a construção e vendas
- 04 RECURSOS HUMANOS:**  
Escola de engenharia, desenvolvimento de liderança, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão
- 05 GOVERNANÇA:**  
Comitê de Auditoria Estatutário, Compliance, Conselho de Administração e Conselho Fiscal com experiência e foco crescente em ESG.



## MACRO & INDÚSTRIA



### **PROGRAMA MCMV<sup>1</sup>**

Financiado pela Caixa Econômica Federal com condições mais favoráveis que as vigentes no mercado.

- *Em 2024, o Faixa 1 recebeu incentivo fiscal com significativa alteração devido ao MCMV;*
- *Posteriormente, foi introduzido o Faixa 4, abrangendo produtos que variam de R\$ 350 mil a R\$ 500 mil para famílias com renda de até R\$ 12 mil.*



### **Programa habitacional Pode Entrar de São Paulo**

- A Companhia já contratou mais de R\$ 1 bilhão com 5.547 unidades desde 2023.

## PLANO&PLANO



Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil



Capacidade de construção comprovada



Considerável landbank pronto para capturar crescimento



Um considerável banco de terras pronto para capturar o crescimento



Gestão alinhada e Acionistas de Referência



Beneficiando-se da economia de escala

# 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 1.311<sup>1</sup> 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





Bem posicionado no maior mercado imobiliário do Brasil, com ~20% das Unidades Vendidas¹

Estado de SP:  
~31%⁴  
do PIB do Brasil⁵



~52%  
do PIB do  
estado de São  
Paulo⁵

**21 mm**

População²

**R\$ 1,62 trilhões**

PIB²

**605 k**

Déficit Habitacional  
(Unidades) na Região  
Metropolitana de  
São Paulo

**392 k**

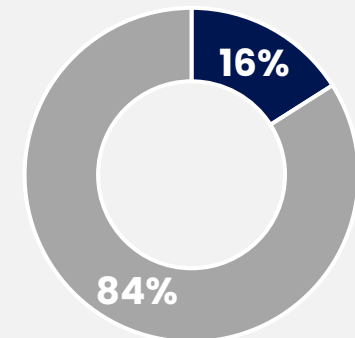
Déficit Habitacional  
(Unidades) no Município  
de São Paulo

## Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo³



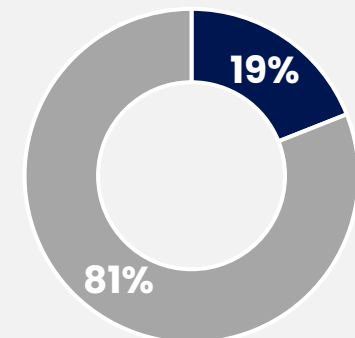
Market Share da Plano&Plano no MCMV

### Lançamentos



■ Plano&Plano ■ Outros

### Unidades Vendidas



■ Plano&Plano ■ Outros



# Portfólio da Plano&Plano



Super Econômico



Econômico



Econômico



Médio



Até 264 mil  
Faixa 1



MCMV



Até R\$ 2.850



Até 264 mil  
Faixa 2



MCMV



De R\$ 2.850 a R\$ 4.700



Até 350 mil  
Faixa 3



MCMV



De R\$ 4.700 a R\$ 8.600



Até 500 mil  
Faixa 4



MCMV | Classe Média



De R\$ 8.600 a R\$ 12.000

85% do déficit habitacional no Brasil



Ticket



Financiamento



Renda Familiar

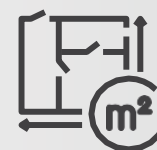
96% DO Nº DE TERMINAIS E POTENCIAL LOCAL DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO



**LANDBANK** – potencial de vendas total 100%



## POTENCIAIS LANÇAMENTOS EM UNIDADES



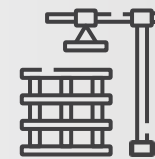
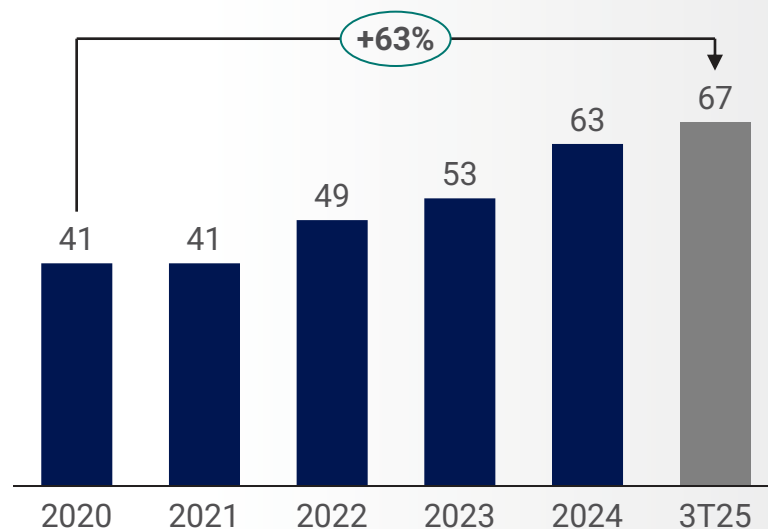
**5,7 milhão m<sup>2</sup>**  
**POTENCIAL DE ÁREA TOTAL**  
**DE CONSTRUÇÃO**

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

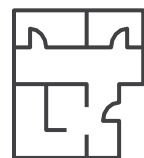
10



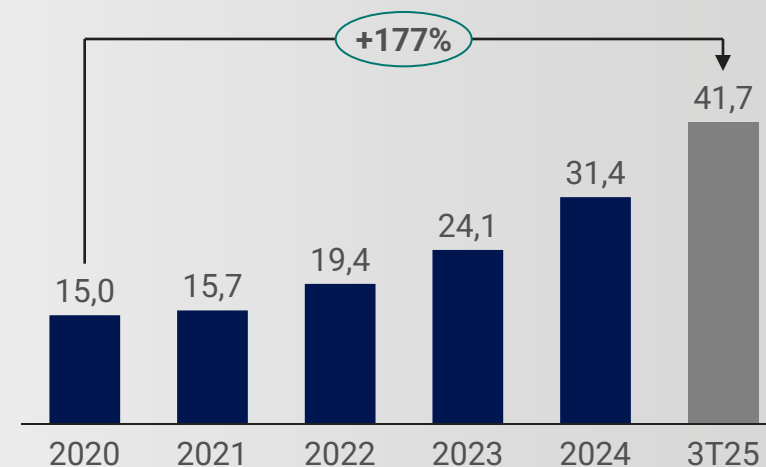
## Indicadores



**67** CANTEIROS  
DE OBRAS ATIVOS



**41,7 mil**  
UNIDADES EM CONSTRUÇÃO





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



## Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



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



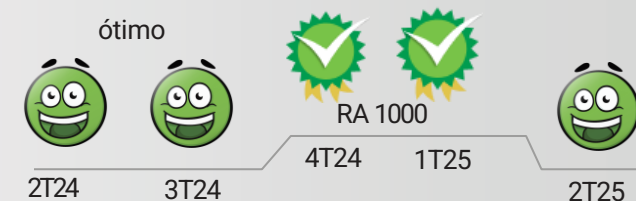
**Comitês multidisciplinares** para otimização e melhoria contínua do **atendimento ao cliente**;



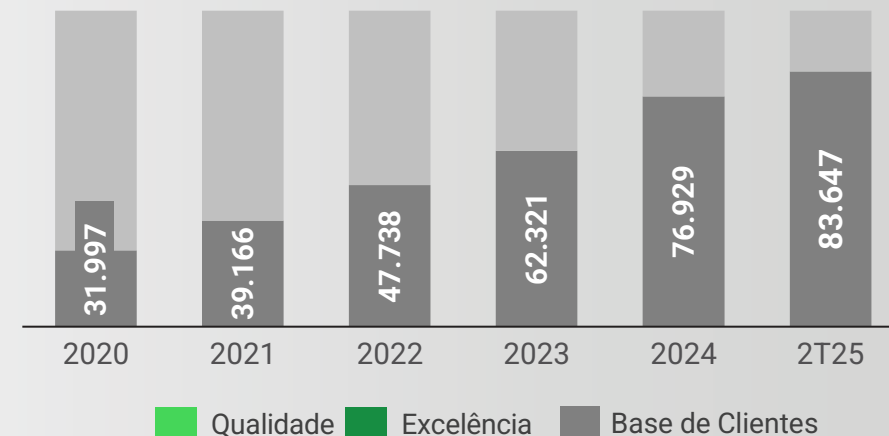
Celebração de entrega de chaves



## Satisfação do cliente



## NPS Geral



# 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

## Vendas Originadas On-line em 2024



Acesso ao site: 2,0 mm



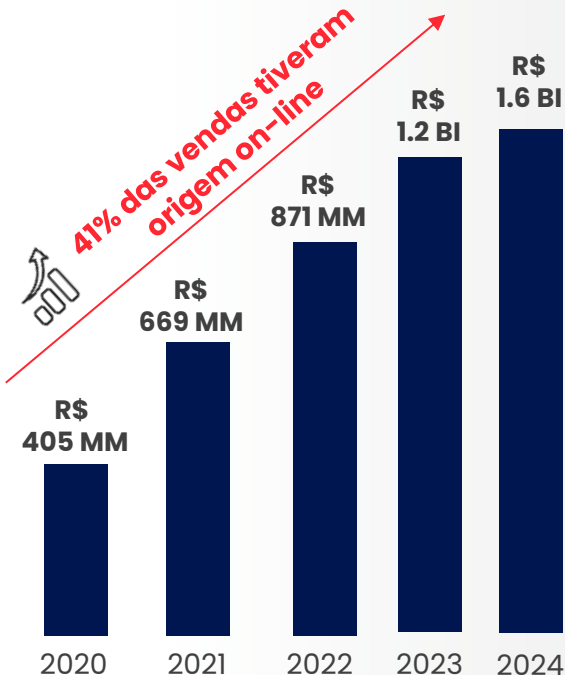
Contatos originados on-line: 354k



Vendas de unidades originadas on-line: 7.3k



Vendas originadas on-line: R\$ 1.6 B



Plano&Vendas / Plano&Casa  
(Corretores Associados)

PLANO  
&VENDAS

PLANO  
&PRIME

PLANO  
&BROKERS

PLANO  
&HOUSE

PLANO  
&SOLUÇÕES

PLANO  
&CASA

PLANO&PLANO  
VENDAS

~85%¹

do total de vendas

Corretores independentes de  
médio e grande porte  
gerenciados por:

PLANO  
&CIA

~15%¹

do total de vendas



+4 mil  
Corretores Associados

# 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

|                                                                         |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>A</b><br><b>Otimização de Processos</b>                              | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos</li><li>✓ Alta previsibilidade de entregas</li><li>✓ Diferenças menores vs. orçamento</li></ul>                                      | <b>100%</b><br>de projetos entregues dentro do prazo do contrato    |
| <b>B</b><br><b>Flexibilidade de Construção</b>                          | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos</li></ul>                                                                             | <b>Maior Coeficiente de Aproveitamento</b>                          |
| <b>C</b><br><b>Maximização do Coeficiente de Eficiência do Edifício</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Maximizando a eficiência da construção</li></ul>                                                                                                                          | <b>~71%</b><br>eficiência do projeto <sup>1</sup>                   |
| <b>D</b><br><b>Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Maior produtividade</li><li>✓ Maior qualidade da mão de obra</li><li>✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&amp;Plano para novos funcionários</li></ul> | <b>15+ anos</b><br>de relacionamento com as principais empreiteiras |

## 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 2020<sup>3</sup>

Maior satisfação do cliente com  
**95%**  
de aprovação na 1ª inspeção<sup>2</sup>

Certificações obtidas: Evidência /  
de qualidade e nível técnico



**NDT – 1**  
(Caixa Econômica Federal)

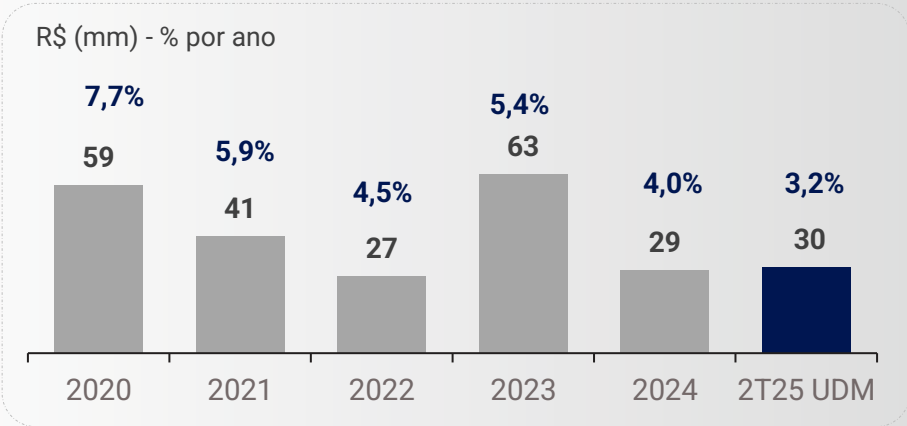
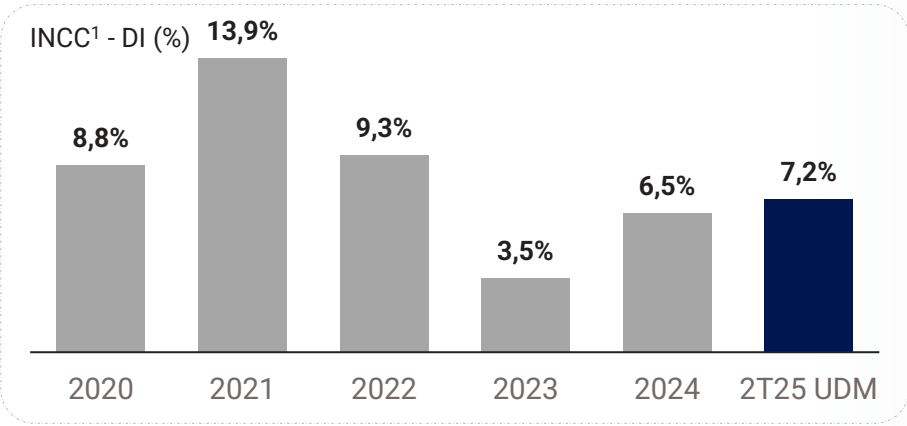


# Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável



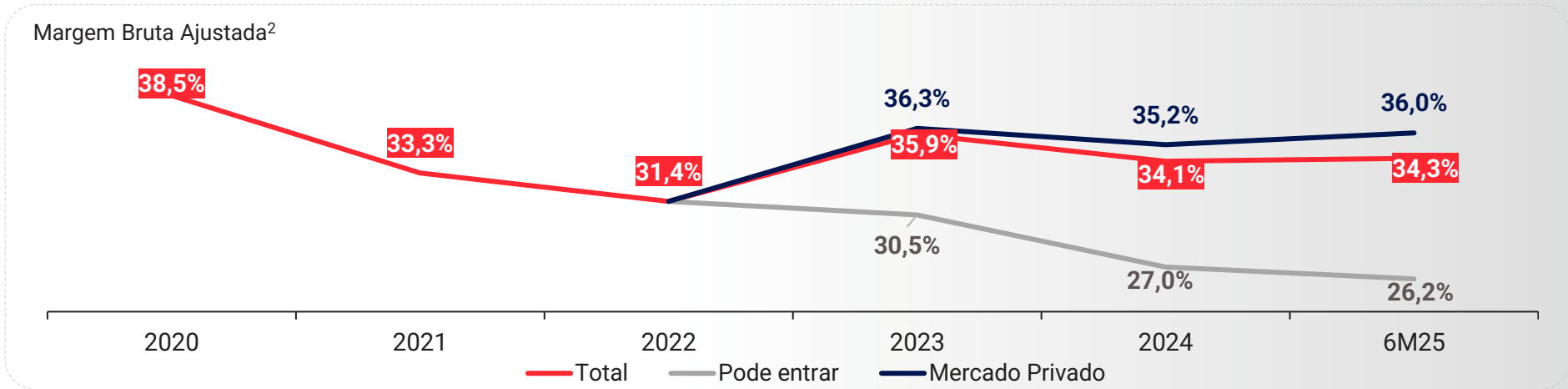
INCC DI 7,2% em 2T25

Reais nominais do Brasil e % de economia de custos



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

Margens brutas estáveis, mesmo em ambiente inflacionário, por meio de controles internos eficientes



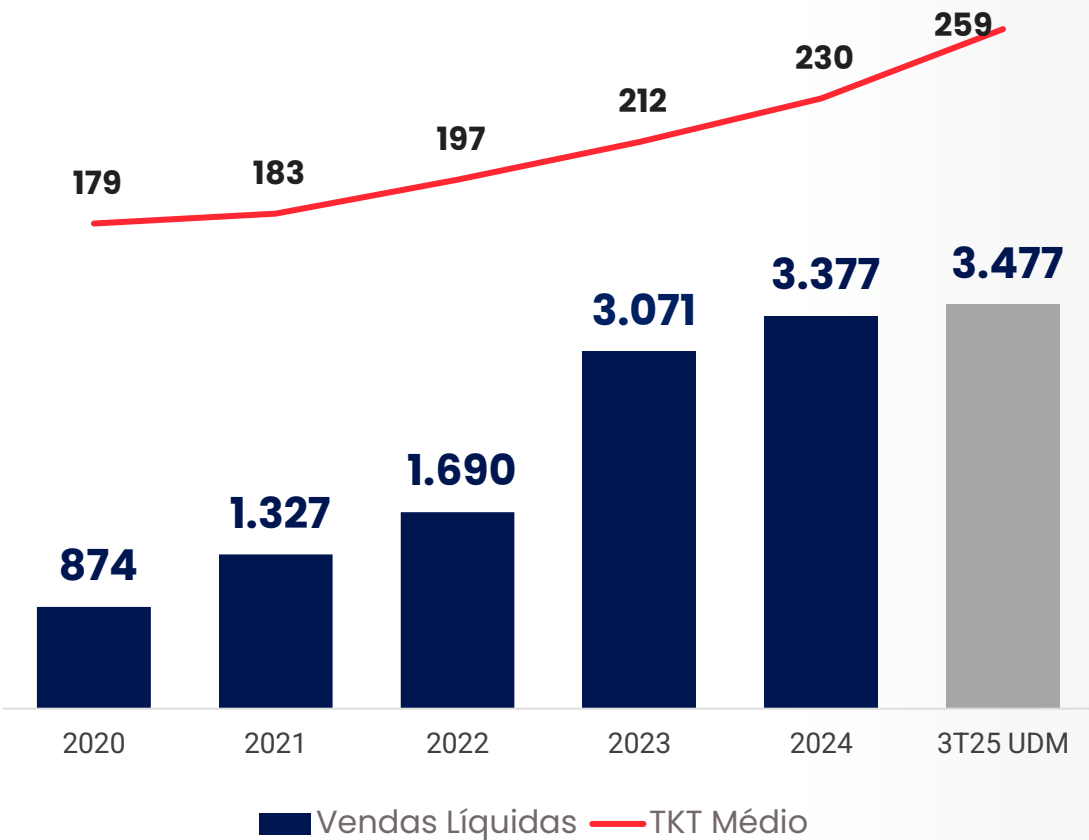
Margens brutas resilientes, mantendo-se acima de 30% por todo o período ao longo dos últimos 5,5 anos

Fonte: Plano&Plano e Fundação Getúlio Vargas  
Nota: 1. INCC refere-se ao “Índice Nacional de Custo da Construção” 2. Ajustado para juros capitalizados;<sup>3</sup> Atualizado por INCC.

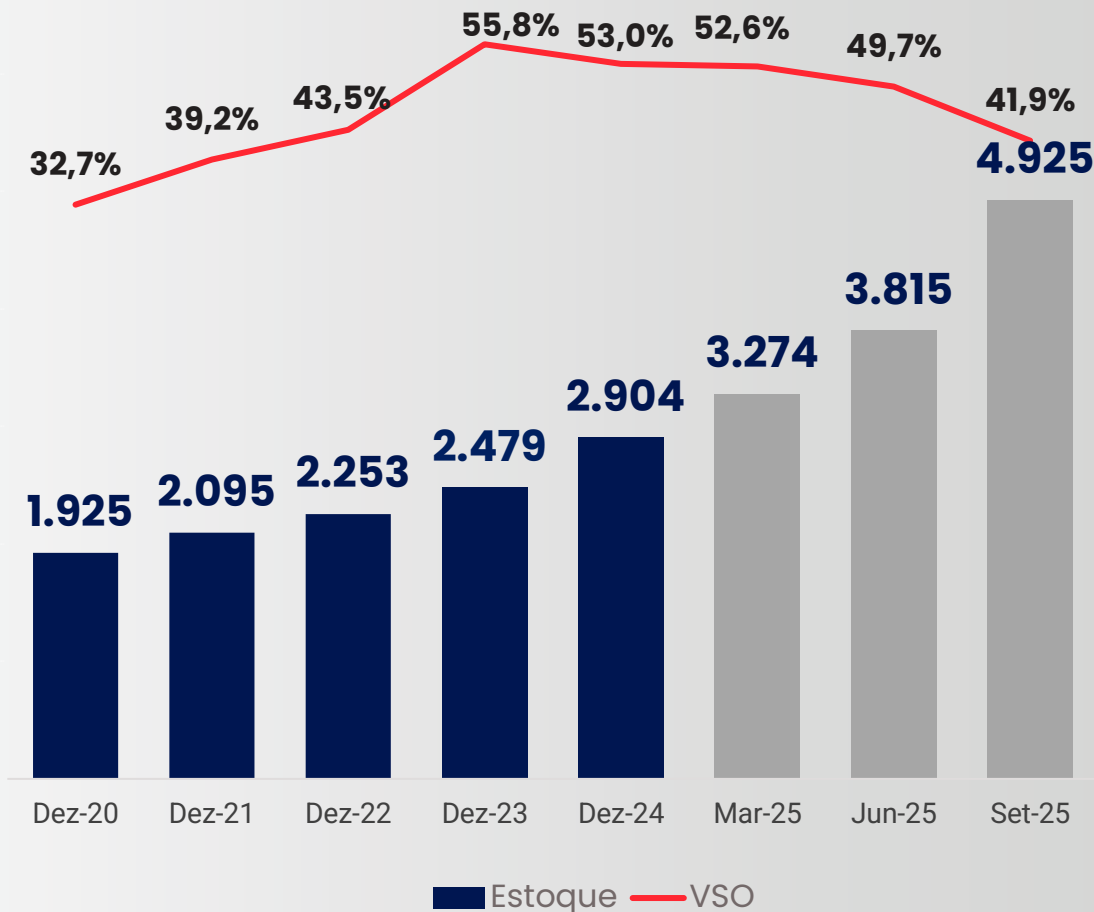
# Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100%) e Preço Médio Unitário (R\$000')  
(Inclui Pode Entrar)



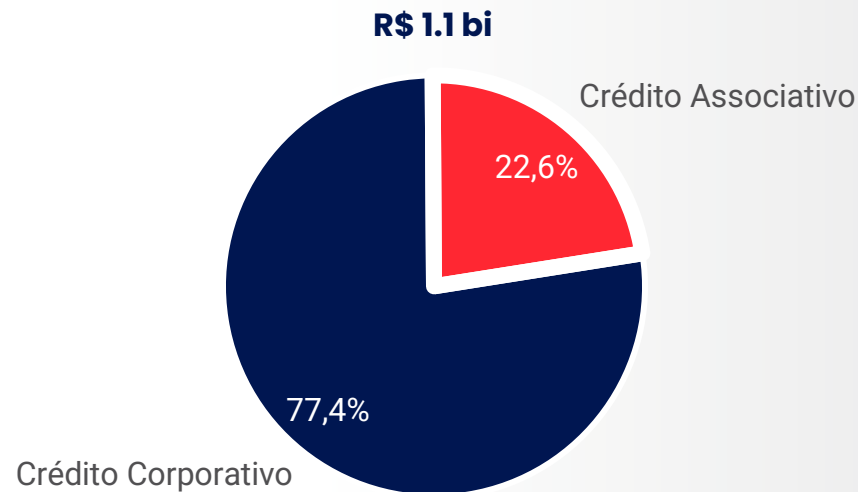
Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)  
(Inclui Pode Entrar)



# Estrutura de Capital

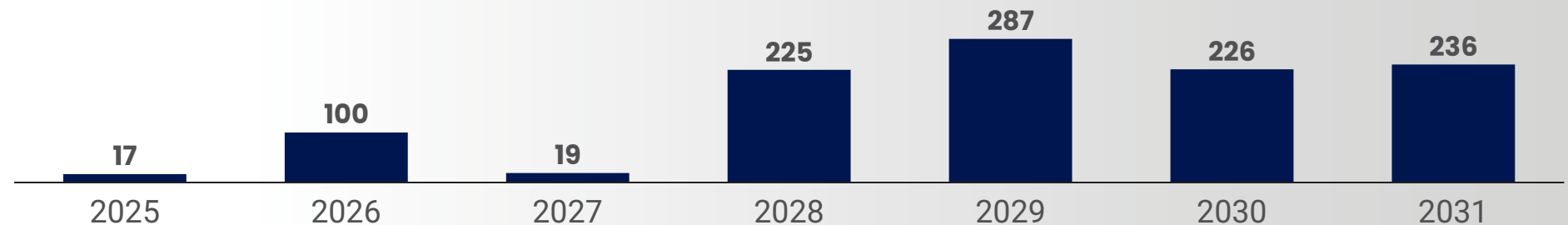


## Dívida Bruta<sup>1</sup>



## Cronograma de Amortização<sup>2</sup>

(R\$ milhões)



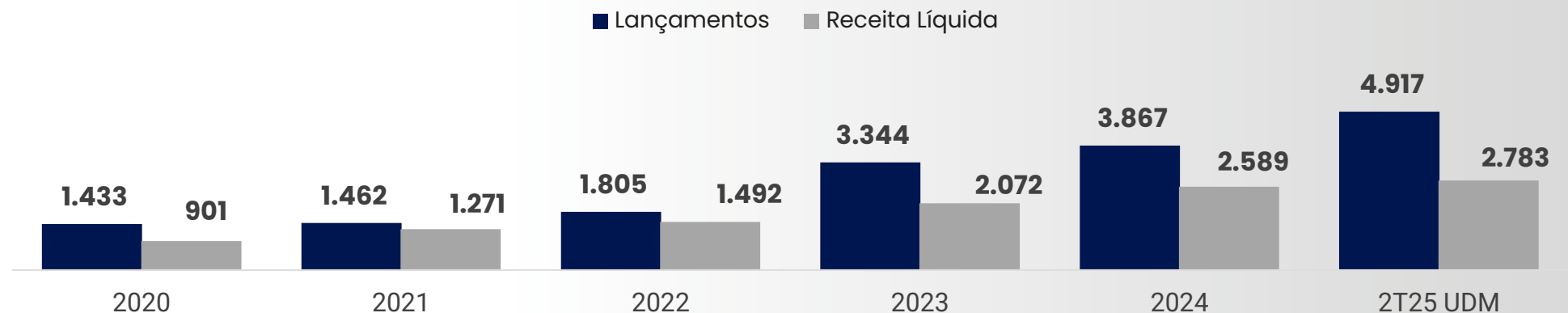
- ✓ **Posição de caixa** suficiente para cobrir a amortização da dívida nos próximos cinco anos incluindo 2030
- ✓ **Meta:** Dívida Líquida/Patrimônio Líquido abaixo de 20%.
- ✓ **Rating Corporativo S&P:** AA+, inicialmente atribuído em jun/24 e reafirmado em jul/25.

Nota: <sup>1</sup>Data base: Jun/25. <sup>2</sup>A Dívida Líquida corresponde à soma das dívidas onerosas constantes do balanço consolidado da Emissora menos o caixa e equivalentes de caixa (soma do caixa mais as aplicações financeiras) menos a Dívida do SFH e a Dívida do FGTS.

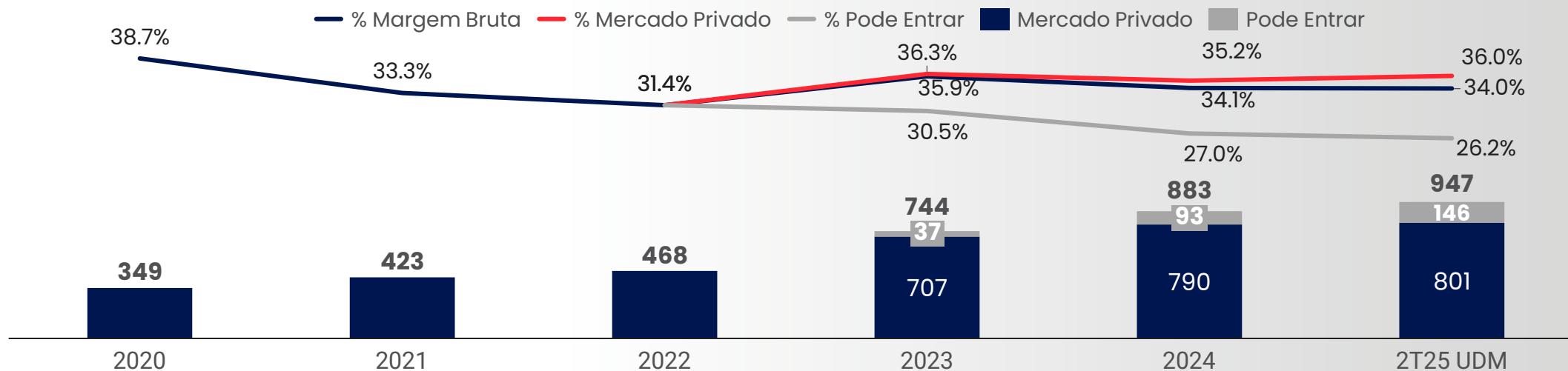
# ...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



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



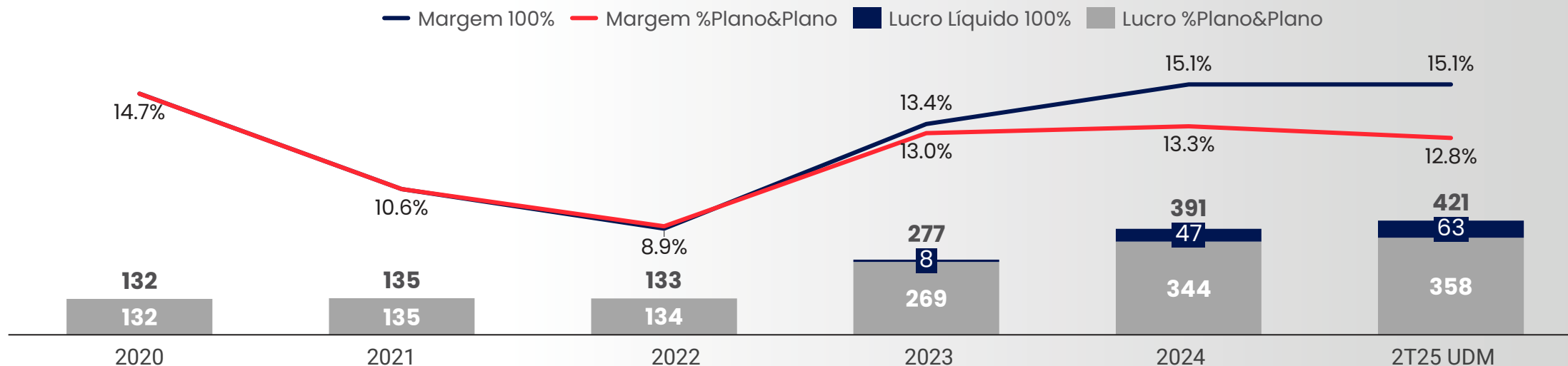
## Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada



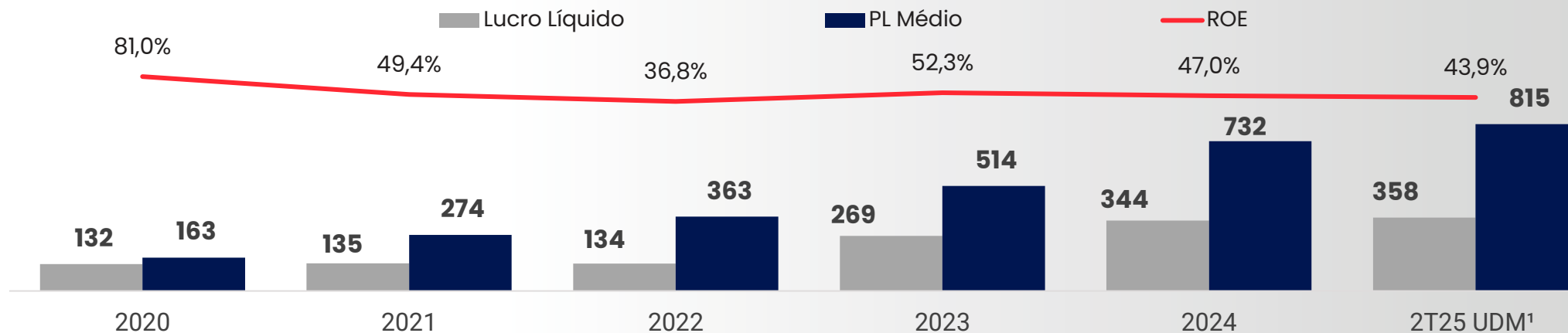
# ...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



## Lucro Líquido e Margem Líquida



## Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)





# Dividendos



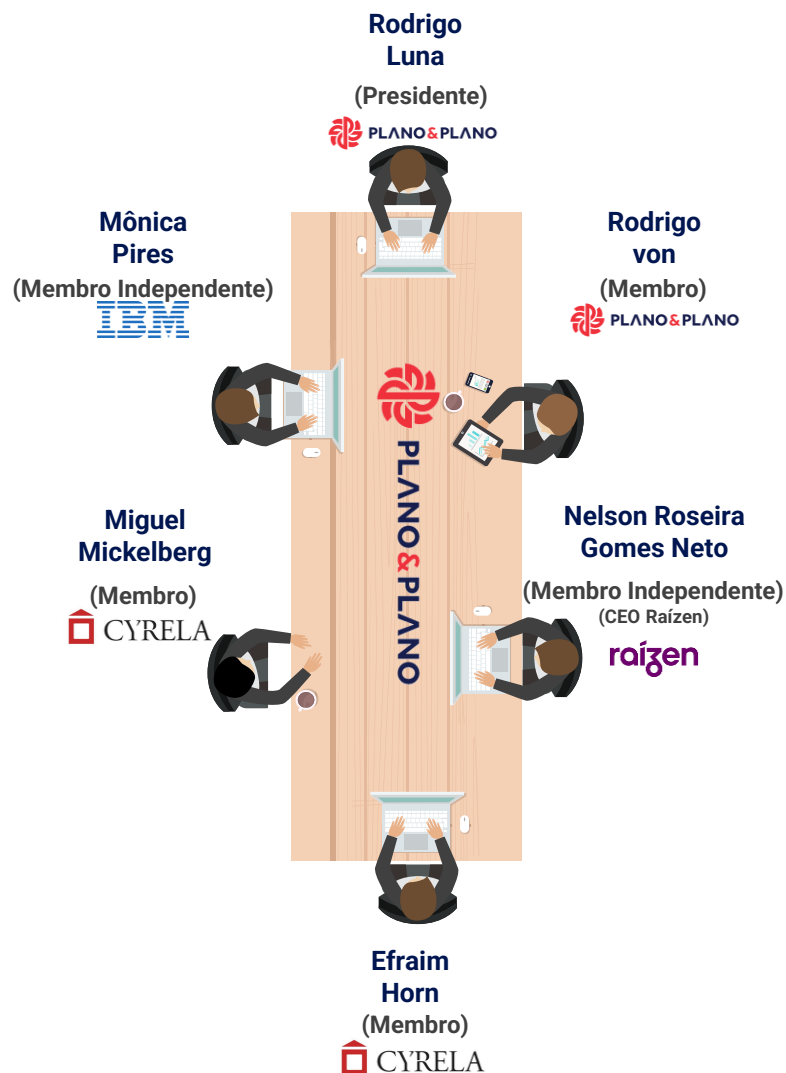
Em fevereiro de 2025, a Companhia distribuiu R\$ 200 milhões em dividendos referentes ao exercício social do ano de 2024, com payout de 58,2% e *dividend yield* de 11%.

O resultado reflete o compromisso com a geração de valor aos acionistas.

# 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

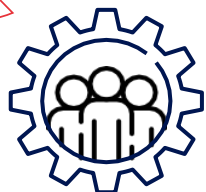
### COMITÊ DE AUDITORIA



Composto por 3 membros

### GRC GOVERNANÇA, RISCOS E COMPLIANCE

### AUDITORIA INTERNA



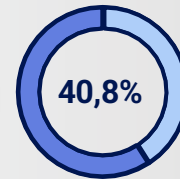
**1.244**  
colaboradores

## Por localização

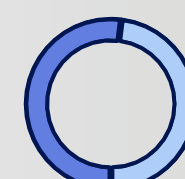


**382**  
No escritório

## Por gênero



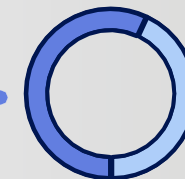
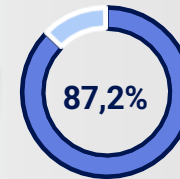
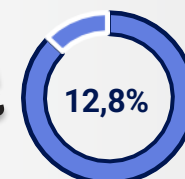
## Liderança



Homens | 52%  
Mulheres | 48%

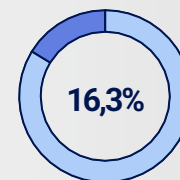
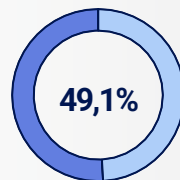
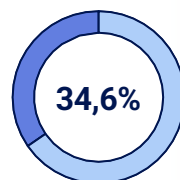


**862**  
Nas obras



Homens | 57%  
Mulheres | 43%

## Por faixa etária



Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Acima de 50 anos

**43%**

dos gerentes de obras  
são mulheres

# Certificações



## ISO 9001

Recertificação internacional para o sistema de gestão da qualidade



## LEED Gold

*(Leadership in Energy and Environmental Design)*

Certificação internacional de adoção de estratégias sustentáveis na nova sede da empresa



## PBQP nível A

Recertificação nacional para o sistema de gestão da qualidade no segmento da construção civil



## ISO 14001 and ISO 45001

Comprometida com a excelência em segurança ambiental e ocupacional, buscando as certificações ISO 14001 e ISO 45001.

# Prêmios



## TOP Imobiliário

1º lugar como construtora;  
2º como incorporadora;  
3º como vendedora.



## Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro

7º lugar



## Maiores e Melhores Exame

3º lugar na categoria  
Imobiliário e Construção  
Civil



## Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil

15º lugar

# [B]<sup>3</sup> Indices

IDIVERSA B3

SMLL B3

IBRA B3

INDX B3

ITAG B3

IGC-NM B3

IGC B3

IGCT B3

IMOB B3

ICON B3

Integração da empresa em uma ampla gama de índices B3, refletindo seu reconhecimento nos setores de governança, *small caps*, consumo, industrial, diversidade, pontuação de inclusão e imobiliário



# RESUMO

- 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** 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
- 4** Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor
- 5** Fundação do Instituto Plano&Plano em 2024: um marco significativo, marcado por ações e iniciativas sociais da Empresa





Construindo relações de valor

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

INVESTOR RELATIONS



# INSTITUTIONAL PRESENTATION

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

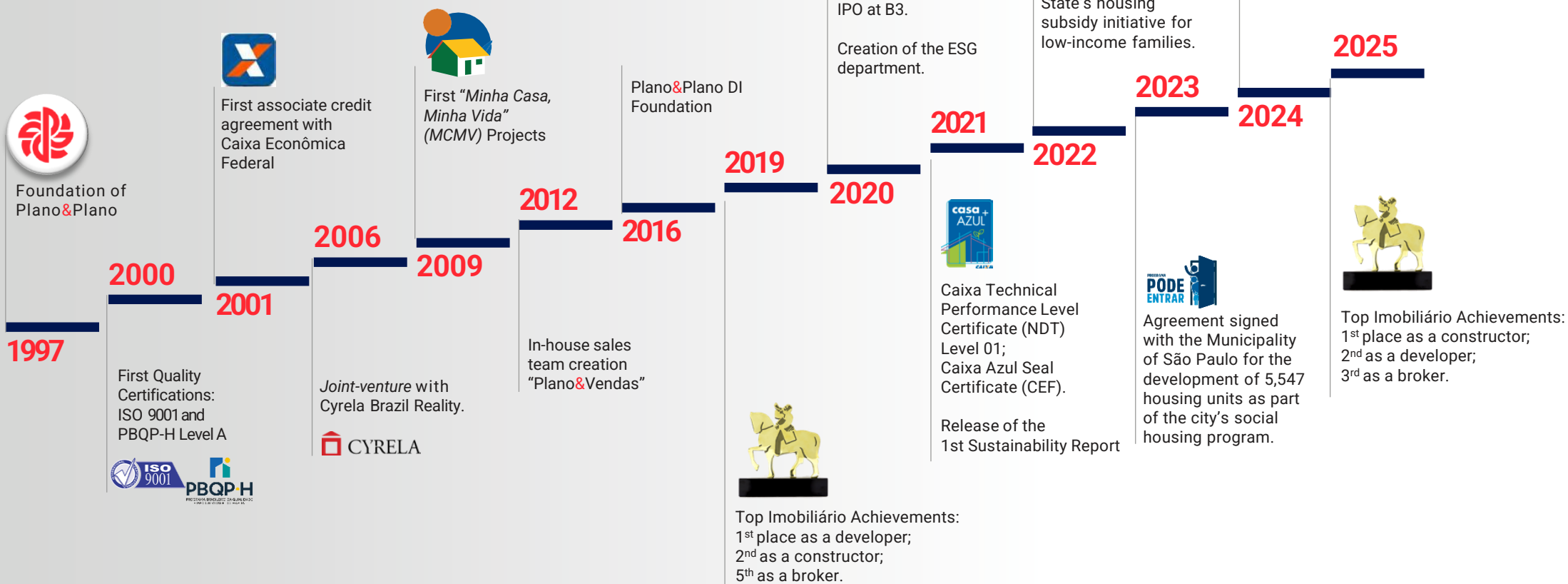
2025

# Disclaimer

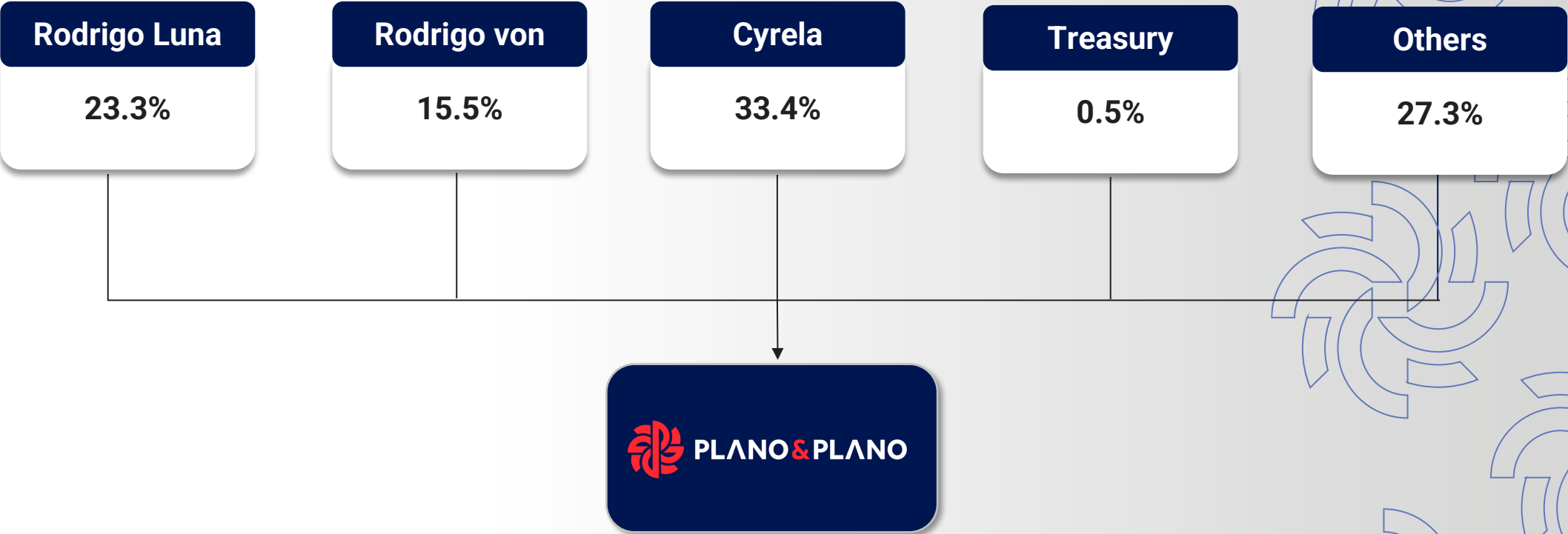
This presentation has forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's beliefs and assumptions and on currently available information. Forward-looking statements refer to the intentions, beliefs or current expectations of the Company, 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.

# Plano&Plano

## Brief History



# Shareholder Structure



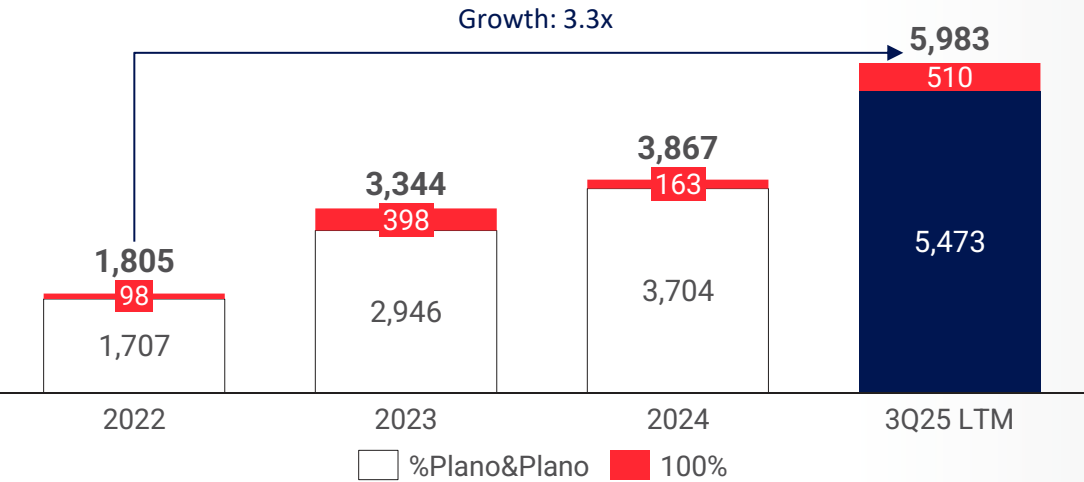


# Delivering Outstanding and Consistent Growth



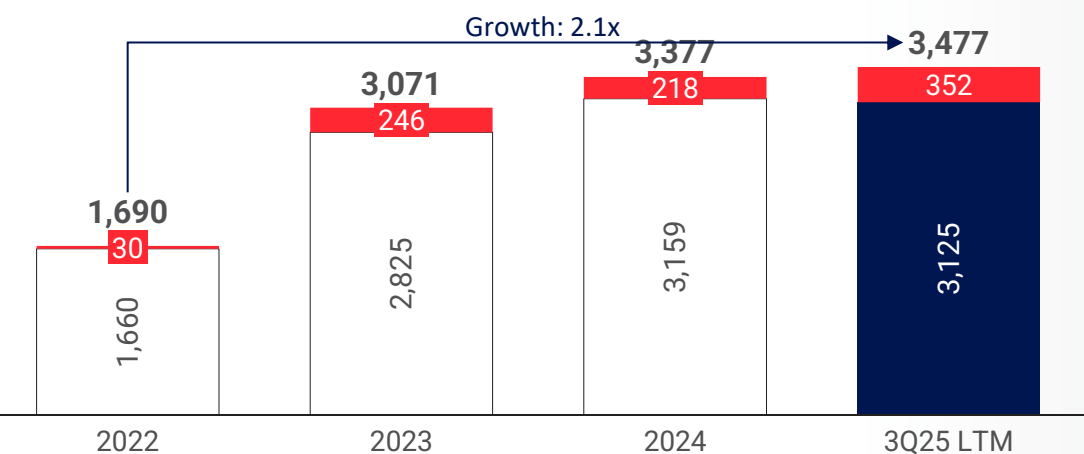
**LAUNCHES** |  $CAGR^{100\%}_{2022-3Q25} = 54.6\%$   
 $CAGR^{PLPL}_{2022-3Q25} = 52.7\%$

BRL mm



**NET SALES** |  $CAGR^{100\%}_{2022-3Q25} = 30.0\%$   
 $CAGR^{PLPL}_{2022-3Q25} = 25.9\%$

BRL mm



## 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 BIM<sup>2</sup> and Salesforce driving construction and sales performance.
- 04 HUMAN RESOURCES:** Engineering school, leadership development, performance evolution and succession planning
- 05 GOVERNANCE:** Statutory Audit Committee, Compliance, Board of Directors, and Fiscal Council with experience and an increasing focus on ESG.

Note: <sup>1</sup>CAGR: Compound Annual Growth Rate; <sup>2</sup>BIM - Building Information Modelling.

# Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels



## MACRO & INDUSTRY



### **MCMV' PROGRAM**

Financed by Caixa Econômica Federal with more favorable terms than prevailing market conditions.

- *In 2024, Tier 1 received fiscal incentive with significant change due to MCMV;*
- Subsequently, *Tier 4* was introduced, covering products ranging from BRL 350,000 to BRL 500,000 for families with an income up to BRL 12,000.



### **São Paulo's Pode Entrar housing program**

- The Company has contracted over BRL 1 billion with 5,547 units since 2023.

## PLANO&PLANO



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



Proven construction capacity



Sizeable landbank ready to capture growth



Strong financial performance and favorable shareholder's returns



Aligned management and Reference<sup>2</sup> shareholders



Benefiting from economy of scale

# 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 1,311<sup>1</sup> 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 associate 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

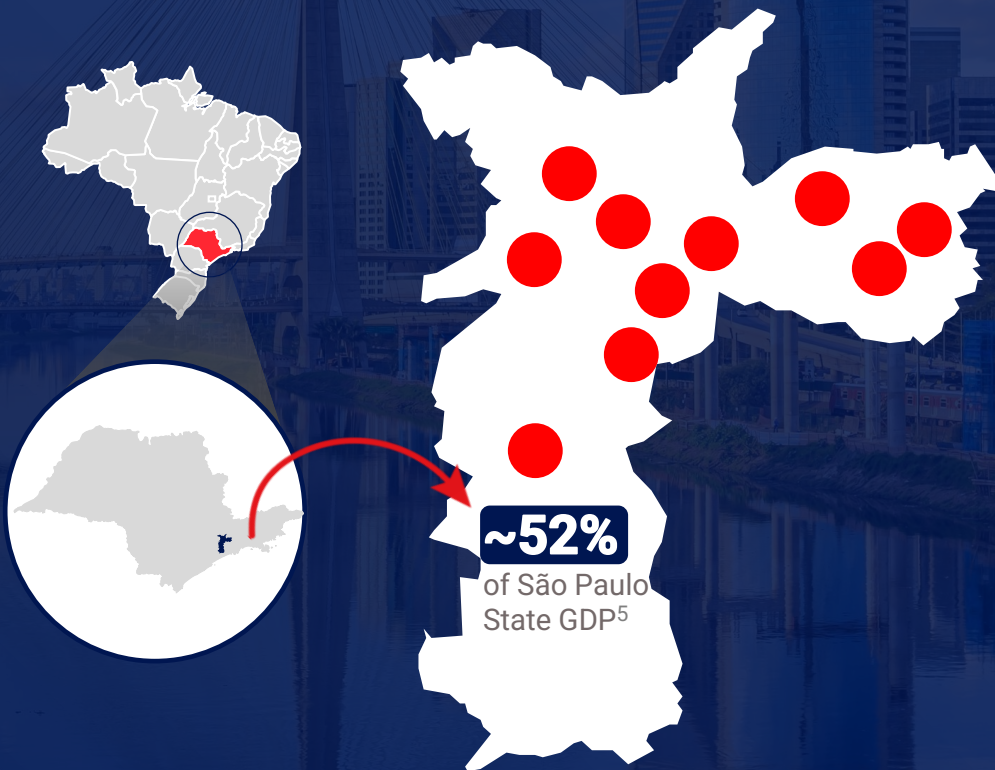
The verticalized solution drives performance for both the company and the customer.

# Well-positioned in the largest real estate market in Brazil, with ~20% of Units Sold<sup>1</sup>

State of SP:

**~31%<sup>4</sup>**

of Brazil's GDP<sup>5</sup>



**21 mm**

Population<sup>2</sup>

**BRL 1.62 tn**

GDP<sup>2</sup>

**605 k**

Housing Deficit (Units)  
in Metropolitan Region  
of São Paulo

**392 k**

Housing Deficit (Units)  
in the City of São Paulo

**~52%**

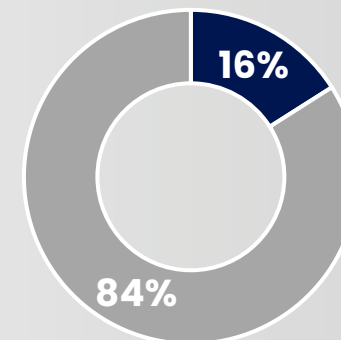
of São Paulo  
State GDP<sup>5</sup>

## Strong Leadership in the São Paulo Metropolitan Area<sup>3</sup>



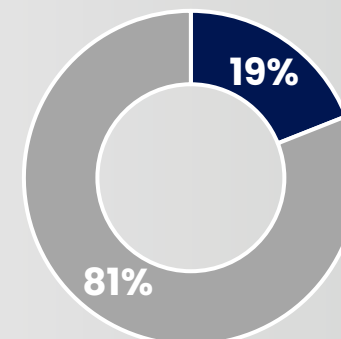
### Plano&Plano's MCMV Market Share

#### Launches



■ Plano&Plano ■ Others

#### Units sold



■ Plano&Plano ■ Others

Source: Plano&Plano, Secovi, Seade and Fundação João Pinheiro (2023)

Note: <sup>1</sup>Considers sold units under the MCMV program in the city of São Paulo; <sup>2</sup>Considers metropolitan area of São Paulo; <sup>3</sup>Secovi based on 06/2025;

<sup>4</sup>Refers to the state of São Paulo, representing 31% of the GDP of Brazil; <sup>5</sup>Refers to the Metropolitan Area of São Paulo, representing 50% of the GDP of the state



# Plano&Plano's Portfolio



Super Economical



Economical



Economical



Medium



Up to BRL 264 Thousand  
**Tier 1**



MCMV



Up to BRL 2,850



Up to BRL 264 Thousand  
**Tier 2**



MCMV



From BRL 2,850 to BRL 4,700



Up to BRL 350 Thousand  
**Tier 3**



MCMV



From BRL 4,700 to BRL 8,600



Up to BRL 500 Thousand  
**Tier 4**



MCMV | Mid-Income



From BRL 8,600 to BRL 12,000

85% of housing deficit in Brazil



Ticket



Financing

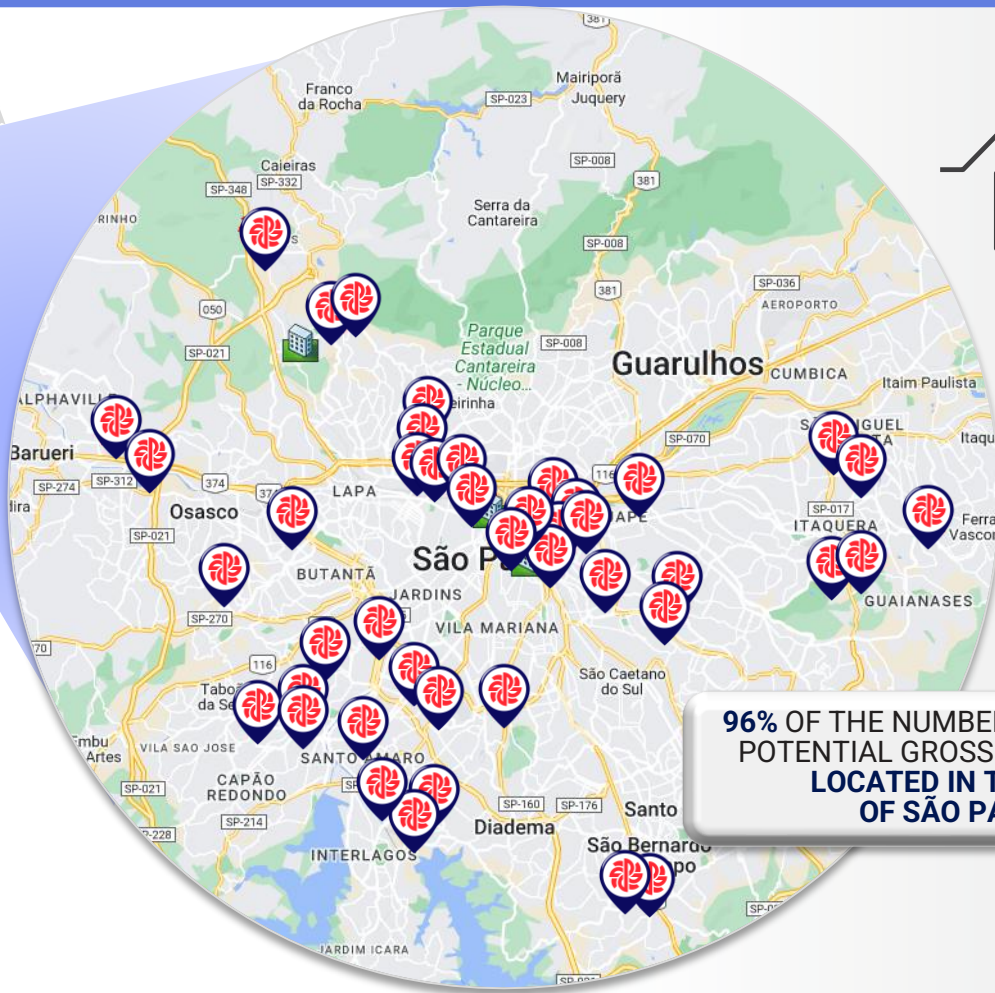


Household income

# 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



**BRL 31.6 bn**

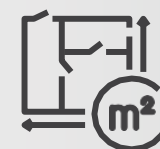
**LANDBANK** – total sales potential 100%

➔ **1.0 million m<sup>2</sup> total area**



**123 thousand**

**POTENTIAL LAUNCHES IN UNITS**



**5.7 million m<sup>2</sup>**

**TOTAL POTENTIAL  
CONSTRUCTION AREA**

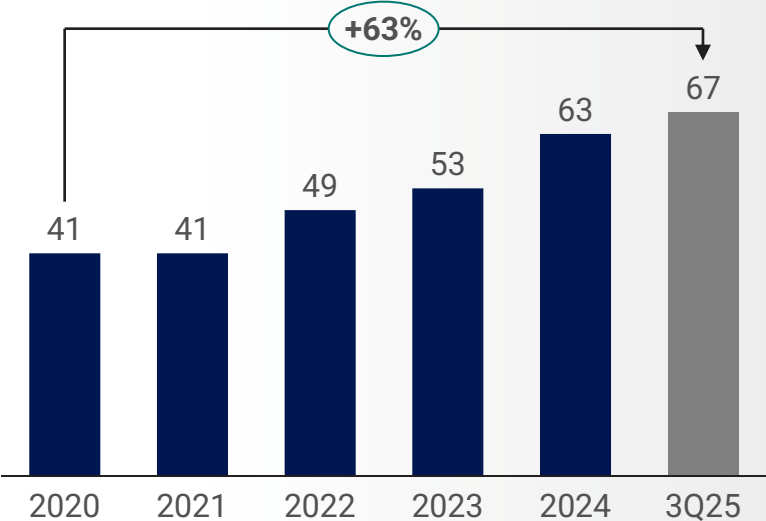
**96% OF THE NUMBER OF LOTS AND  
POTENTIAL GROSS SALES VALUE  
LOCATED IN THE CITY  
OF SÃO PAULO**

**Strategic Reach in São Paulo** with Diverse and well-located projects, targeting low and middle-income clients – including premium areas.

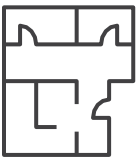




# Indicators



**67** ACTIVE  
CONSTRUCTION SITES



**41.7 thousand**  
UNITS UNDER CONSTRUCTION



# 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



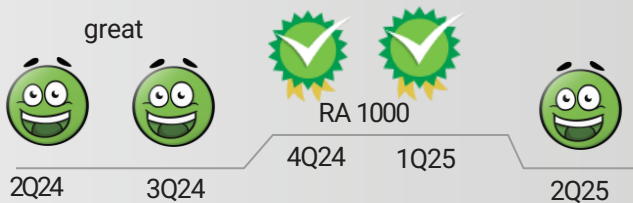
**Multidisciplinary committees** focused on optimizing and continuously **improving customer service**



Key Handover Celebration



## Customer Satisfaction



## NPS



# Complete Real Estate Developer & Selling Platform

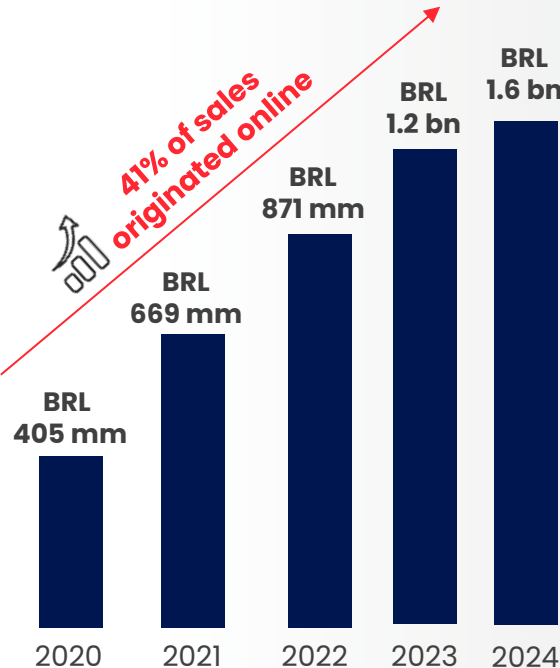


Robust sales platform backed by a network of associate brokers, partnerships with regional mid-size and large independent brokers

Multi-channel approach to client and realtor interactions

## Sales Originated Online in 2024

-  Website Access 2.0 mm
-  Contacts originated on-line 354k
-  Unit sales originated online 7,310
-  PSV sales originated online BRL 1.6 bi



Plano&Vendas / Plano&House  
(Associate Brokers)

Mid-size and large independent  
brokers managed by:

PLANO & VENDAS  
PLANO & PRIME  
PLANO & BROKERS  
PLANO & HOUSE  
PLANO & SOLUÇÕES  
PLANO & CASA  
PLANO & PLANO VENDAS

PLANO & CIA

~85%<sup>1</sup>  
of total sales

~15%<sup>1</sup>  
of total sales

+Four Thousand  
Associate Brokers

Note: <sup>1</sup>Based on 31/12/2024.

# 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

|                                                               |                                                                                                                                                                                          |                                                               |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| <b>A</b><br><b>Process Optimization</b>                       | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Low level of repairs / redo's</li><li>✓ High predictability of deliveries</li><li>✓ Lower differences vs. budget</li></ul>                       | <b>100%</b><br>of projects delivered within contract deadline |
| <b>B</b><br><b>Construction Flexibility</b>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of land plots</li></ul>                                                               | <b>Maximizing Total Constructed Area</b>                      |
| <b>C</b><br><b>Maximization of Building Efficiency Ratio</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Maximizing Construction Efficiency</li></ul>                                                                                                     | <b>~71%</b><br>project efficiency <sup>1</sup>                |
| <b>D</b><br><b>Longstanding Relationship with Contractors</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Higher productivity</li><li>✓ Higher quality of labor</li><li>✓ Less time spent training Plano&amp;Plano's techniques to new employees</li></ul> | <b>15+ years</b><br>of relationship with the main contractors |

## 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 2020<sup>3</sup>

Higher customer satisfaction with  
**95%**

of approval on the 1<sup>st</sup> inspection<sup>2</sup>

**Certifications obtained:**  
**Evidence for quality and technical level**



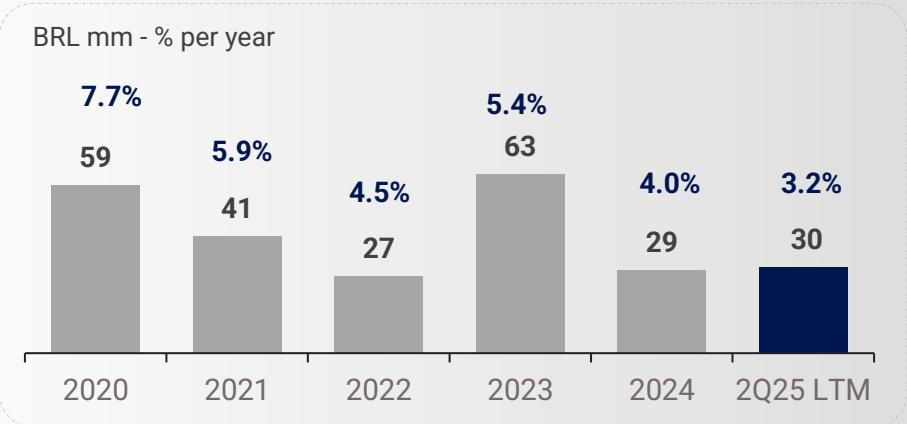
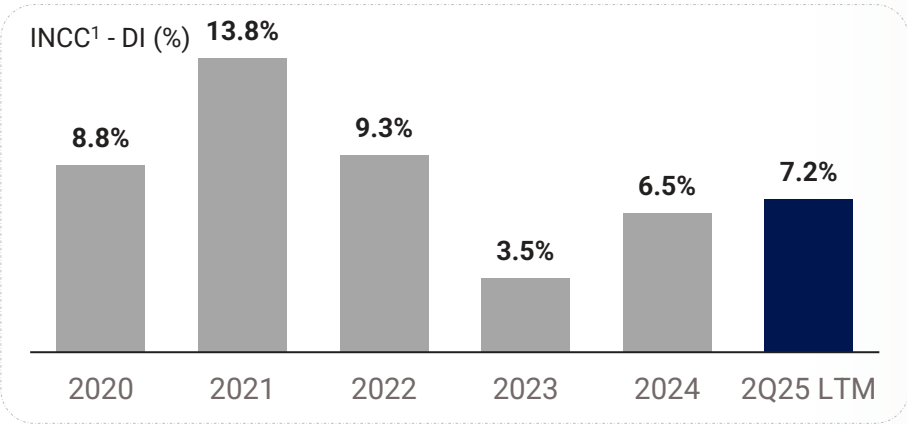
**NDT – 1**  
(Caixa Econômica Federal)

# Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability



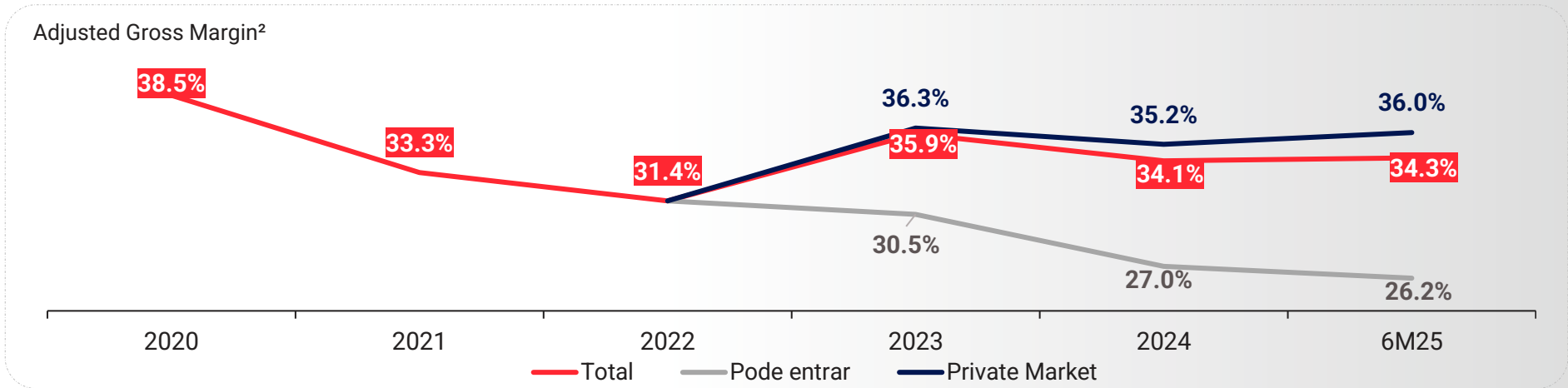
**INCC DI 7.2% in 2Q25 LTM**

**Nominal Brazil reais and % of cost savings**



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

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



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

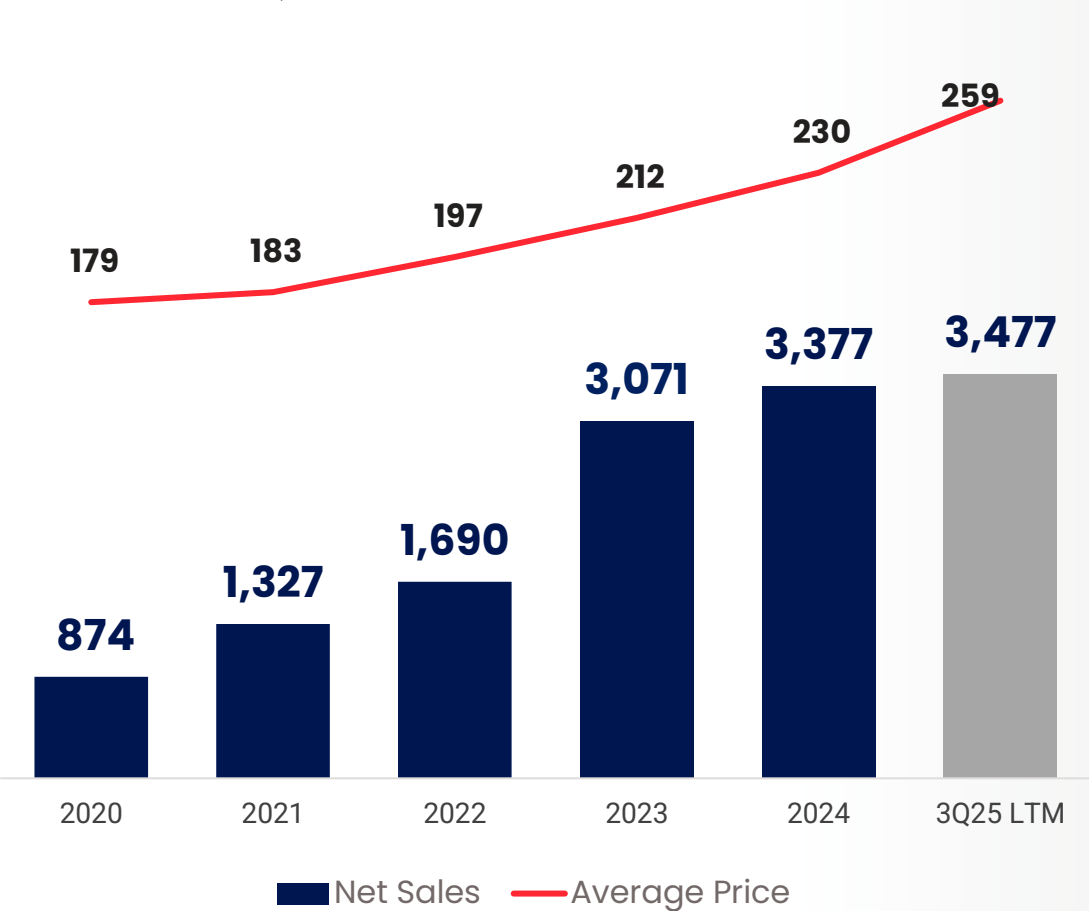
Source: Fundação Getúlio Vargas  
 Note: ¹INCC refers to “Índice Nacional de Custo da Construção” (National Construction Cost Index); ²Adjusted for capitalized interest. ³ Updated by INCC.



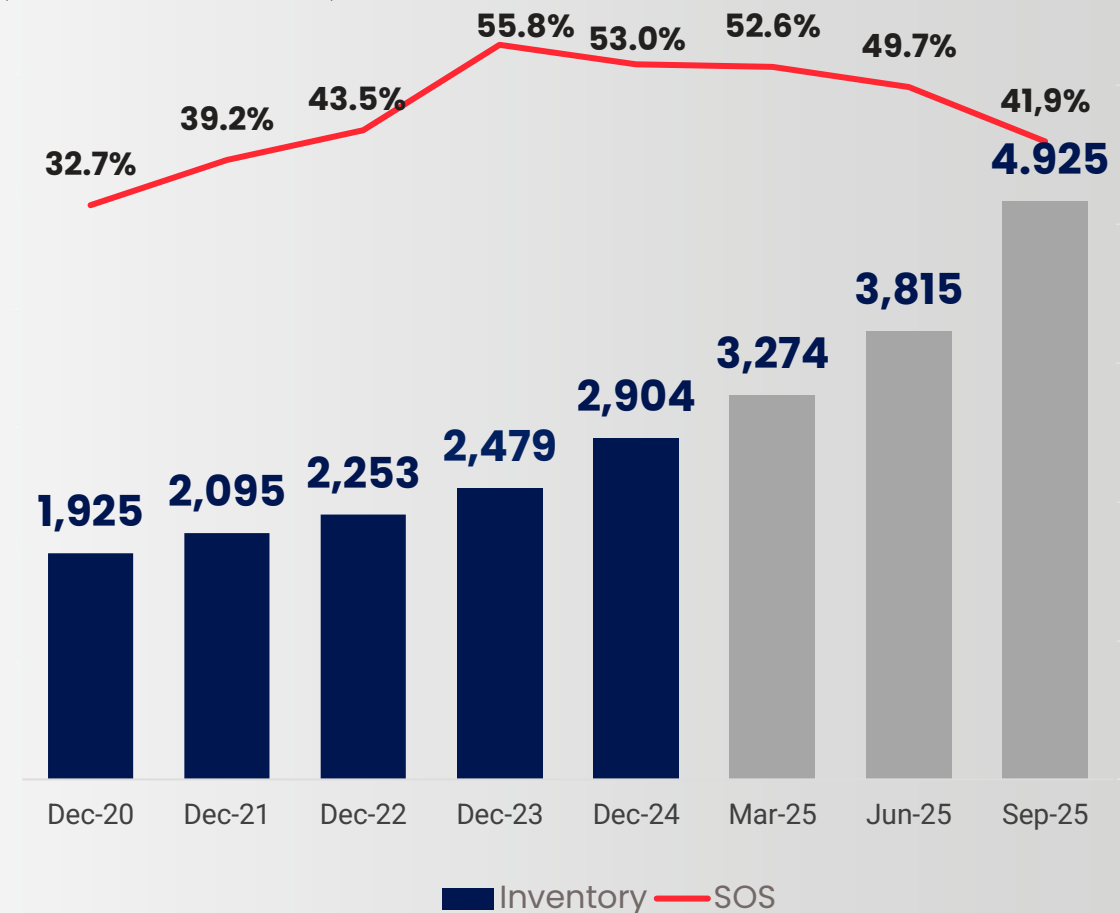
# Increasing Efficiency Over Inventory...



Net Sales (BRLmm, 100%) & Average Unit Price (BRL000')  
(INCLUDING PODE ENTRAR)



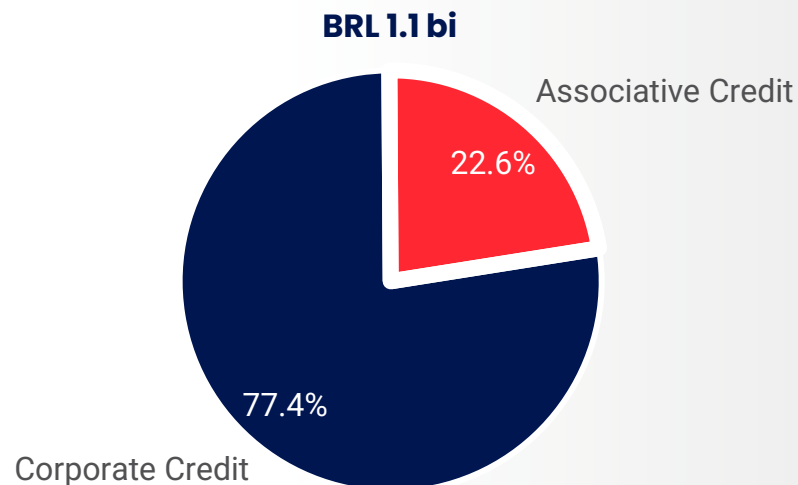
Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)  
(INCLUDING PODE ENTRAR)





# Capital Structure

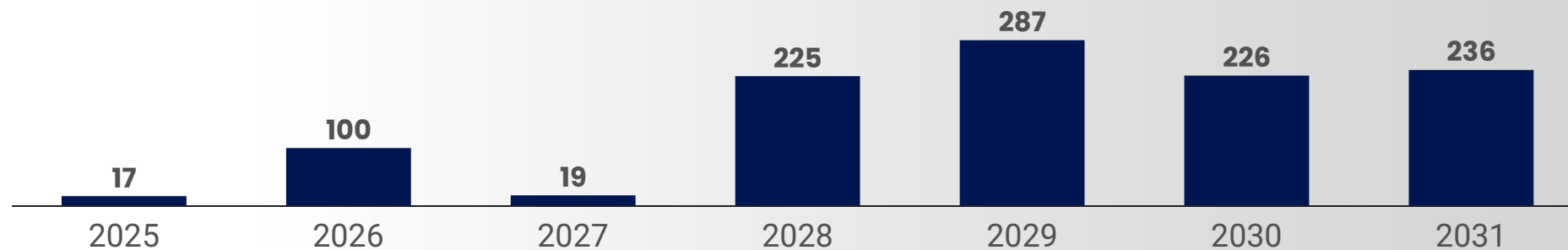
## Gross Debt<sup>1</sup>



- ✓ **Cash position** sufficient to cover debt amortization next five years including all of 2030
- ✓ **Goal:** Net Debt/Equity below 20%
- ✓ **S&P Corporate Rating:** AA+, initially assigned in Jun/24 and reaffirmed in Jul/25.

## Amortization Schedule<sup>2</sup>

(BRL million)

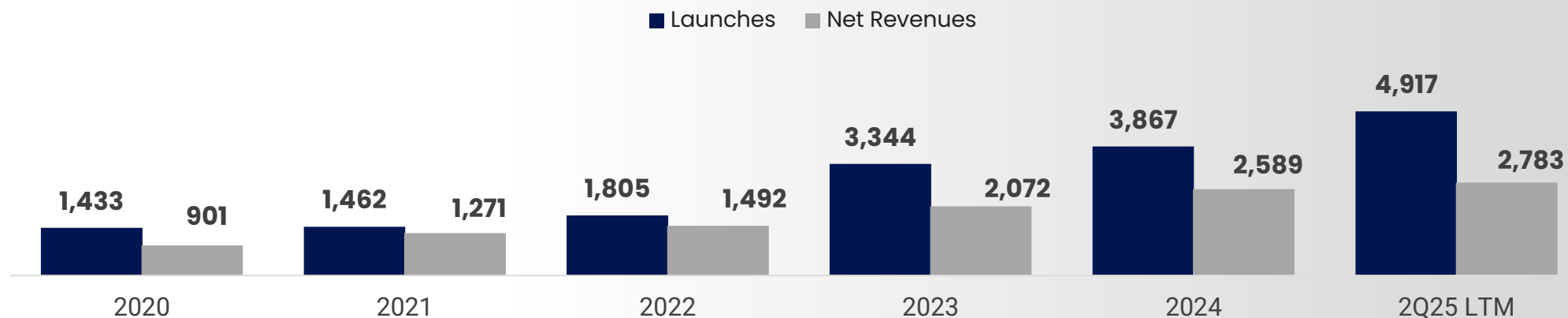


Note: <sup>1</sup>Base date: Jul/25. <sup>2</sup>Net Debt corresponds to the sum of onerous debts in the Issuer's consolidated balance sheet less cash and cash equivalents (sum of cash plus financial investments) less SFH Debt and FGTS Debt.

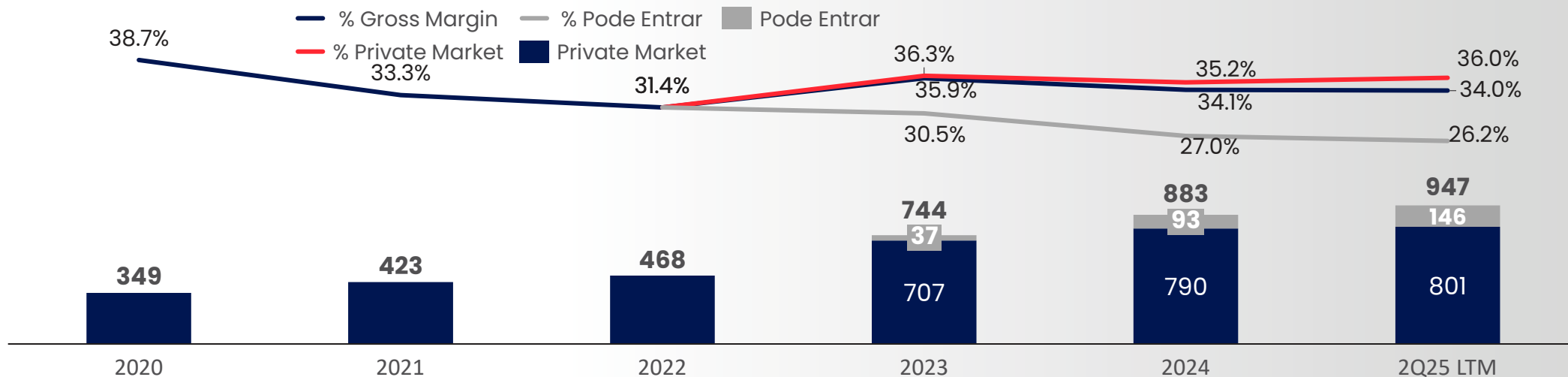
# ...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



## Launches (100% P&P) & Net Revenues (INCLUDING PODE ENTRAR)



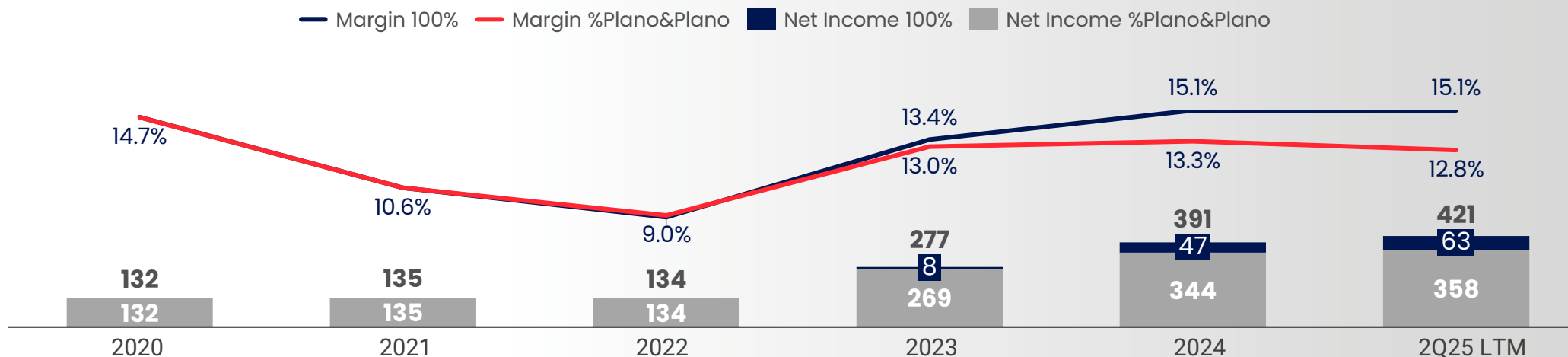
## Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin



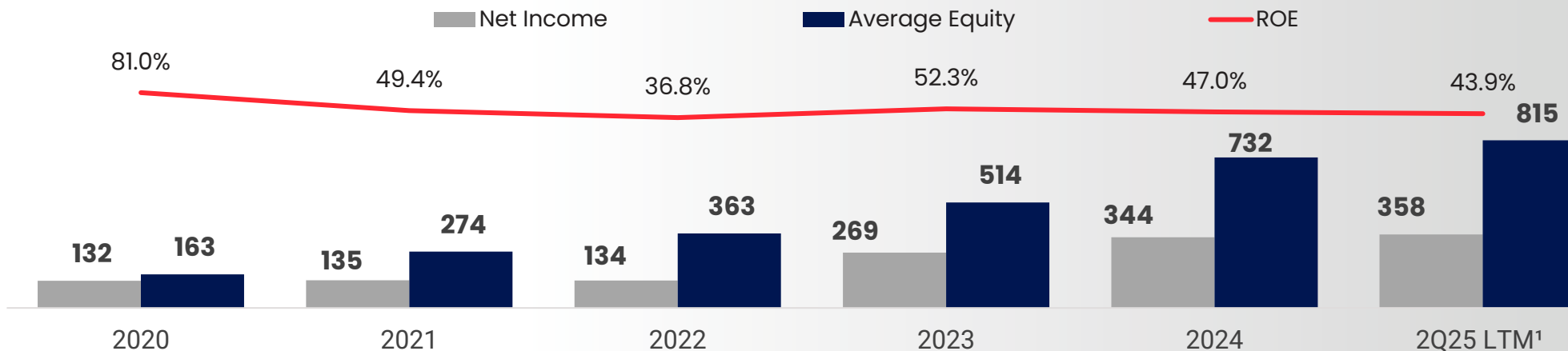
# ...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



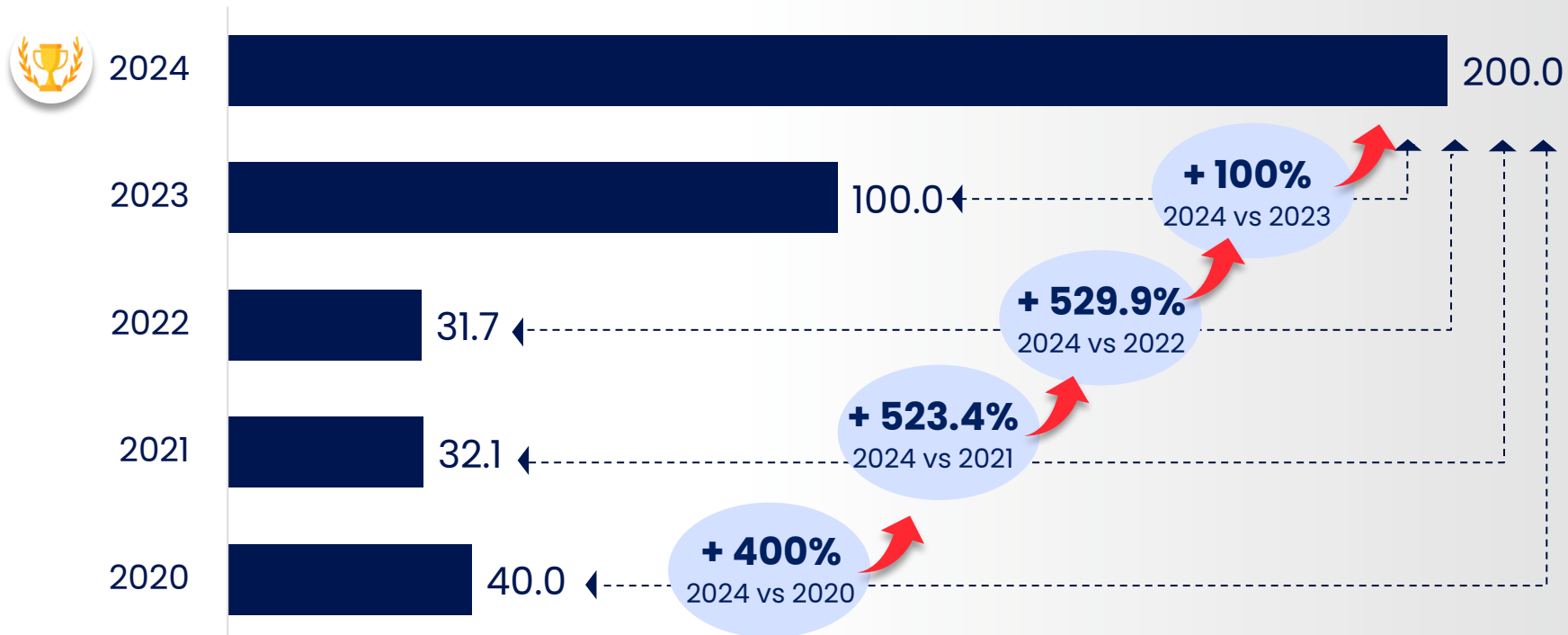
## Net Income & Net Margin



## Return on Equity (ROE)



# Dividends



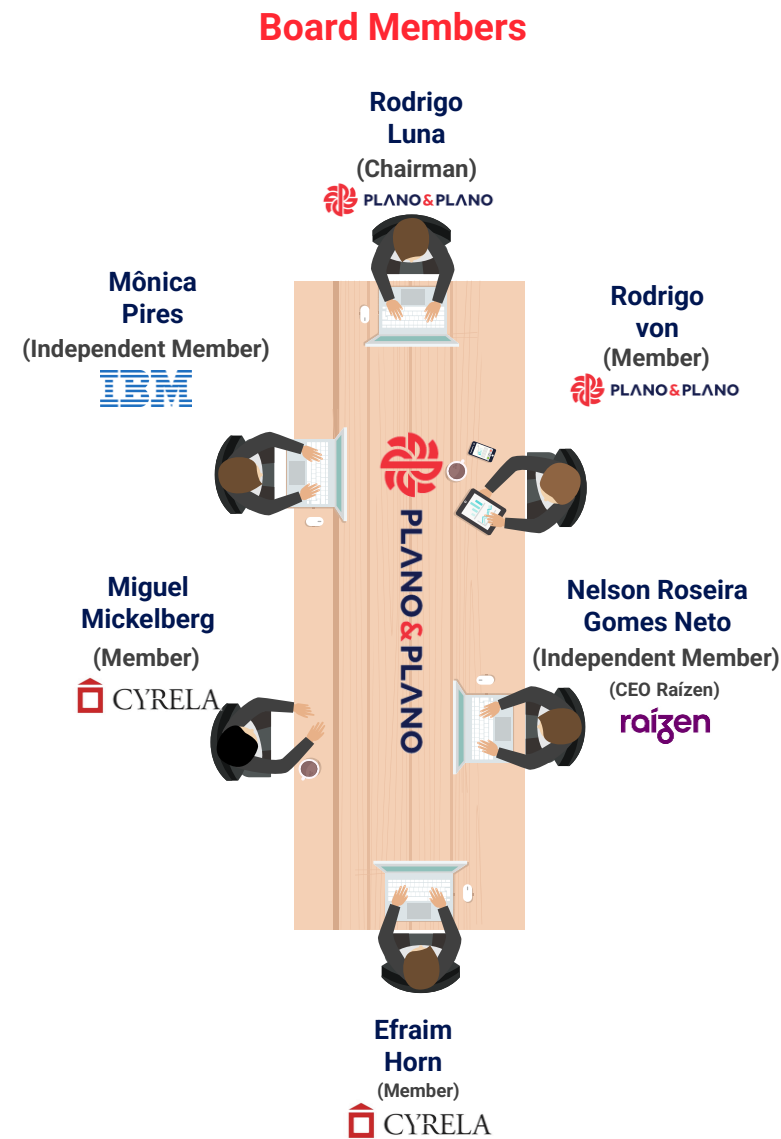
In February 2025, the Company distributed BRL 200 million in dividends related to 2024 fiscal year, with a payout ratio of 58.2% and a dividend yield of 11%.

This result reflects the Company's commitment to create shareholder value.





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



**Reference Officers in the Real Estate Industry**

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

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

## GOVERNANCE STRUCTURE

**FISCAL COUNCIL**

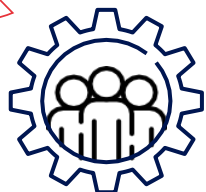
Composed of 3 effective members and 3 substitute members

**AUDIT COMMITTEE**

Composed of 3 members

**GRC**  
**GOVERNANCE, RISK AND COMPLIANCE**

**INTERNAL AUDIT**



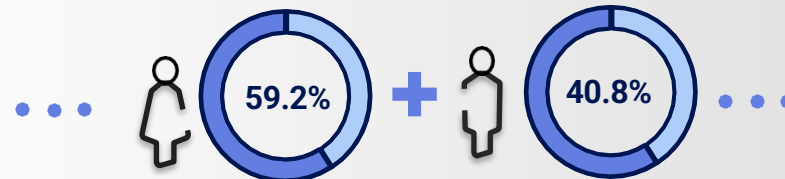
**1,244**  
staff

## By location

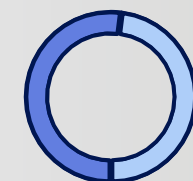


**382**  
In offices

## By gender



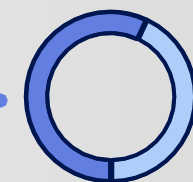
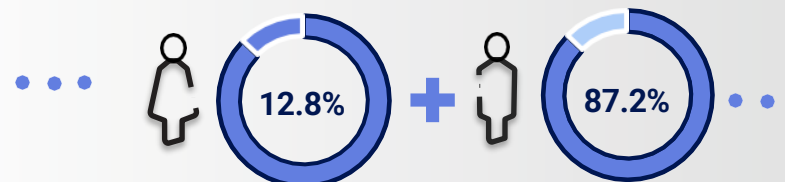
## Leadership



Men | 52%  
Women | 48%

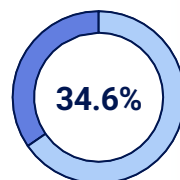


**862**  
In construction

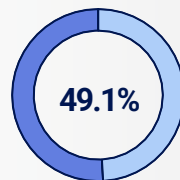


Men | 57%  
Women | 43%

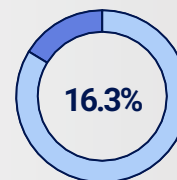
## By age group



up to 30 years



from 30 to 50 years



Over 50 years

**43%**  
of construction  
managers are women

# Certifications



**ISO 9001**  
International recertification for the quality management system



**LEED Gold**  
*(Leadership in Energy and Environmental Design)*  
International certification of adoption of sustainable strategies at the company's new headquarters



**PBQPH nível A**  
National recertification for the quality management system in the construction sector



**ISO 14001 and ISO 45001**  
Committed to excellence in environmental and occupational safety, pursuing ISO 14001 and ISO 45001 certifications.

# Awards



**TOP Imobiliário**  
1<sup>st</sup> place as a constructor;  
2<sup>nd</sup> as a developer;  
3<sup>rd</sup> as a broker.



**Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro**  
7<sup>th</sup> place



**Maiores e Melhores Exame**  
3<sup>rd</sup> place in the Real Estate and Civil Construction category



**Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil**  
15<sup>th</sup> place

# [B]<sup>3</sup> Index

- IDIVERSA B3
- SMLL B3
- IBRA B3
- INDX B3
- ITAG B3
- IGC-NM B3
- IGC B3
- IGCT B3
- IMOB B3
- ICON B3

Integration of the company into a broad range of B3 indices reflecting its recognition across governance, small caps, consumer, industrial, diversity, inclusion score and real estate sectors



# SUMMARY

- 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** Clients benefit from a one-stop shop platform with mastered construction techniques, multichannel sales and a customer-centric culture widespread within Plano&Plano
- 4** Founder-led business with management of distinct experience in real estate, also backed by one the largest players in the sector
- 5** Instituto Plano & Plano foundation in 2024: a significant milestone, marked by social actions and initiatives by Company



## Building Value Relationships

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**