



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

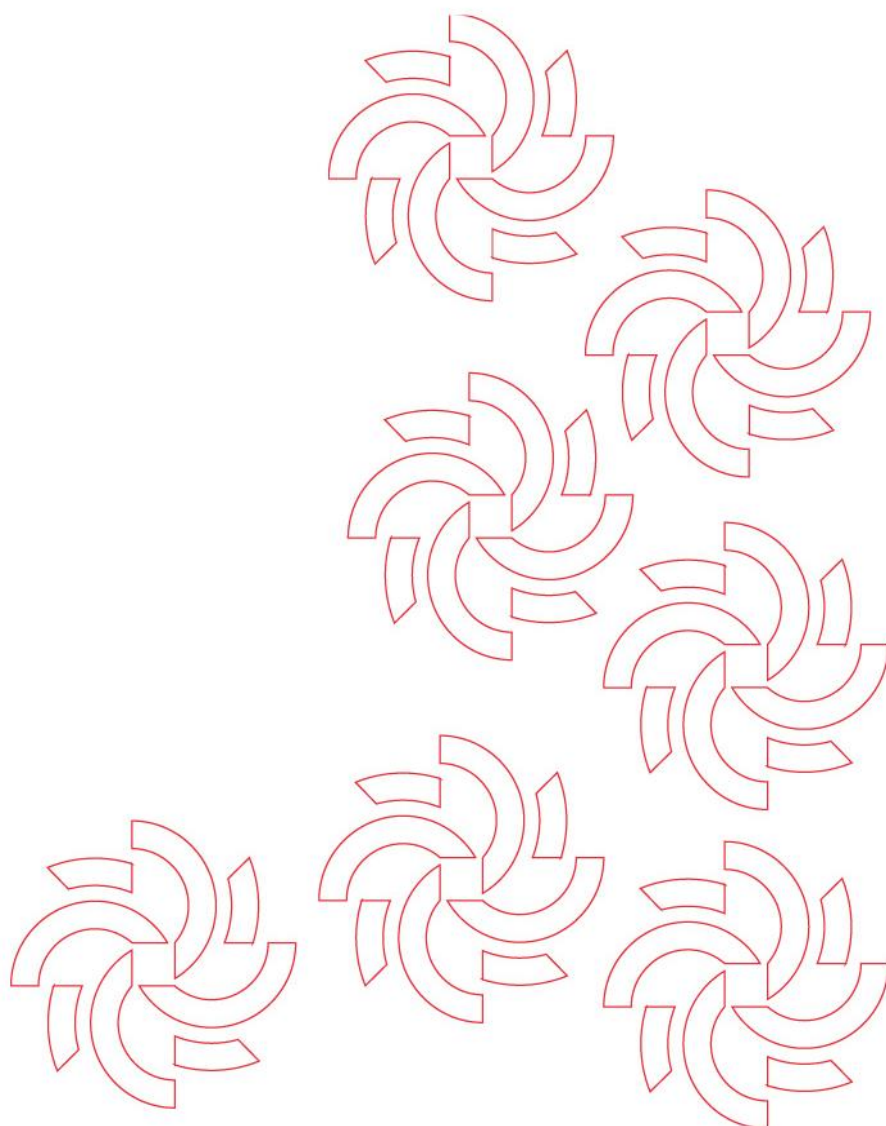
3T25

2025

São Paulo, 12 de novembro de 2025 – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (“Companhia” ou “**Plano&Plano**”), listada na B3 (PLPL3), uma das maiores empresas do mercado imobiliário de São Paulo e do Brasil na incorporação de empreendimentos voltados aos segmentos de baixa e média renda, apresenta seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2025 (3T25).

As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em milhares de reais (R\$1.000) e seguem as normas internacionais de contabilidade (IFRS), recepcionadas pelas orientações técnicas e pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”) e pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras, registradas na CVM e regulamentações pertinentes.

As comparações se referem ao mesmo período de 2024 e, eventualmente, ao segundo trimestre de 2025.



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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O terceiro trimestre de 2025 reforça a trajetória consistente de crescimento da **Plano&Plano**. Este período marcou uma fase de transformação e evolução em nossos negócios, com decisões estratégicas importantes que visam fortalecer nossa estrutura e preparar o caminho para um novo ciclo de crescimento.

No 3T25, a **Plano&Plano** alcançou **R\$ 2,14 bilhões (VGV 100%) em lançamentos, um aumento de 99,0%** em relação ao 3T24 (R\$ 1,08 bilhões). **As vendas líquidas no mercado privado** no trimestre **totalizaram R\$ 1,02 bilhão** em VGV 100%, **um crescimento de 12,6%** quando comparado ao mesmo período do ano anterior, que foi de R\$ 0,91 bilhão. Esses resultados refletem a força da nossa marca e a confiança do mercado e dos clientes na qualidade e solidez dos nossos empreendimentos.

Antes de entrarmos nos resultados financeiros da Companhia, gostaríamos de abordar uma importante mudança estratégica implementada a partir de 2024: a transição da curva dos empreendimentos de 24 para 36 meses.

No contexto do setor imobiliário, chamamos de “**curva do empreendimento**” o cronograma que define o prazo total de execução do empreendimento, desde o lançamento até a entrega das chaves. Essa curva influencia diretamente o modelo comercial e de avaliação de crédito, o fluxo de caixa, o perfil de financiamento dos clientes e os principais indicadores financeiros dos projetos.

Até dezembro de 2023, nossos empreendimentos eram lançados majoritariamente obedecendo a curva de 24 meses, ou seja, seguiam um ciclo mais curto entre o lançamento e a entrega das chaves. A partir de janeiro de 2024, adotamos a curva do empreendimento de 36 meses como novo padrão. Essa mudança resulta em melhores condições de enquadramento para os clientes, reduzindo a pressão dos juros de obra ao longo do período de construção. Com isso, aumenta-se a demanda para um mesmo produto, quando comparado ao ciclo de 24 meses, resultando em lançamentos mais fortes em termos de venda.

Apesar do aumento da curva do empreendimento de 24 para 36 meses, a curva (prazo) de construção de cada empreendimento não foi alterada, e permanece, na maioria dos casos entre 18 e 21 meses. Manter o ciclo de construção inalterado é importante para manter a produtividade no canteiro de obras. Na prática, as obras estão entrando em seu ritmo mais acelerado, em média, 7 a 9 meses após o lançamento. No ciclo anterior de 24 meses as obras começavam seu ritmo mais acelerado em torno de 2 a 3 meses após o lançamento do empreendimento.

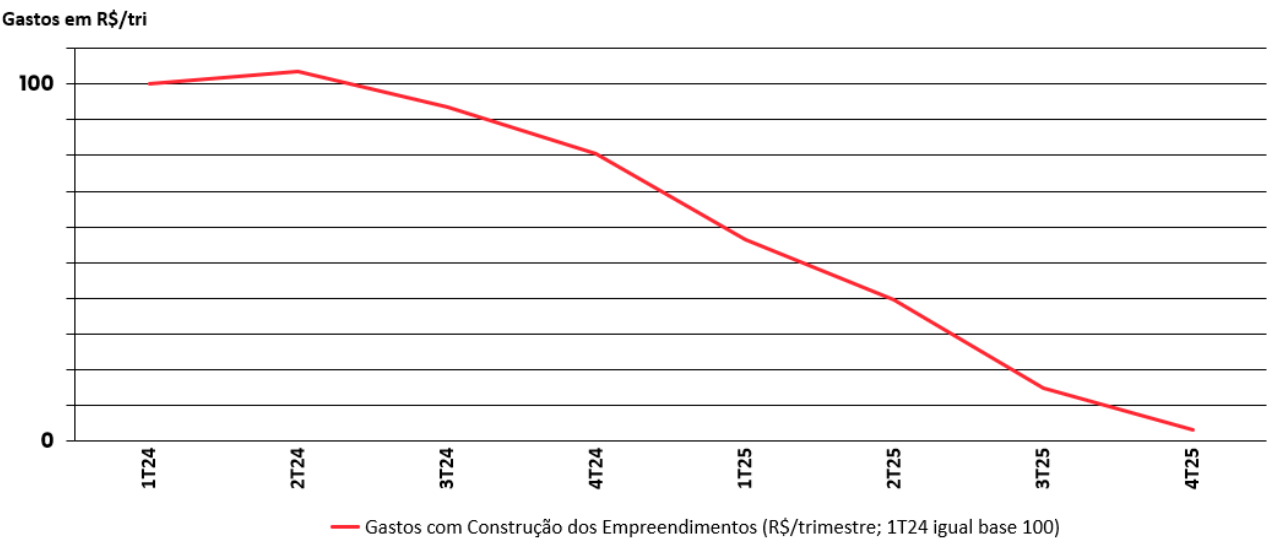
Dada a maior demanda para o produto lançado e dado que o início das obras ocorre em um prazo maior após o lançamento, existe uma quantidade maior de unidades vendidas neste momento de início de obra. Desta forma, a partir do início da obra, tanto a receita contábil, quanto o recebimento de caixa para produtos vendidos no âmbito do programa Minha Casa

Minha Vida, são maiores do que no ciclo de empreendimento de 24 meses. Como consequência, existe redução na exposição de caixa da Companhia e melhora o fluxo financeiro dos empreendimentos. Essa melhoria no fluxo do empreendimento contribui positivamente para indicadores como a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Valor Presente Líquido (VPL), reforçando a atratividade e a rentabilidade dos projetos.

Outro benefício relevante é a maior concentração do pró-soluto na fase pré-chaves, período que historicamente apresenta menores índices de inadimplência. Essa estratégia fortalece a previsibilidade de recebíveis e a saúde financeira dos empreendimentos, ao mesmo tempo em que mitiga riscos e reforça a sustentabilidade do negócio.

Alguns empreendimentos lançados até dezembro de 2023 ainda se encontram em fase de execução. Naturalmente, dado que estes empreendimentos estão no ciclo de 24 meses, ao longo de 2025, essas construções entram em estágio de conclusão, o que reduz gradualmente os desembolsos e atividades produtivas, bem como sua respectiva **receita e geração de caixa**, pois os repasses e recebimentos diminuem conforme as obras se aproximam do término.

Curva de Gastos de Construção dos Empreendimentos no Ciclo de 24 meses Lançados até Dez/23

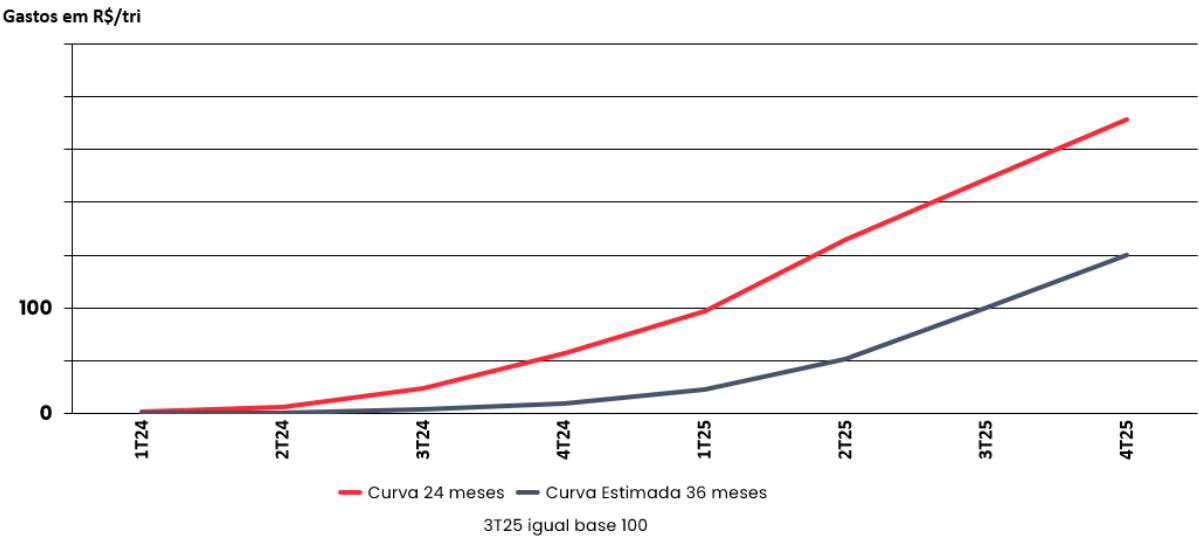


Para entendermos os resultados a partir desta mudança de ciclo a partir de janeiro de 2024, é preciso comparar a curva de execução de obras destes empreendimentos na curva da estratégia anterior de 24 meses com a nova curva de 36 meses. Observa-se que os empreendimentos lançados na curva de 36 meses postergam seus gastos de obra, que são base para o POC (*percentage of completion*), resultando no adiamento de reconhecimento de receita e geração de caixa, ao se comparar com a hipótese anterior no ciclo de 24 meses.

Por outro lado, se reduz a exposição de caixa da Companhia e melhora o fluxo financeiro e a rentabilidade dos empreendimentos, aumentando o retorno aos acionistas.

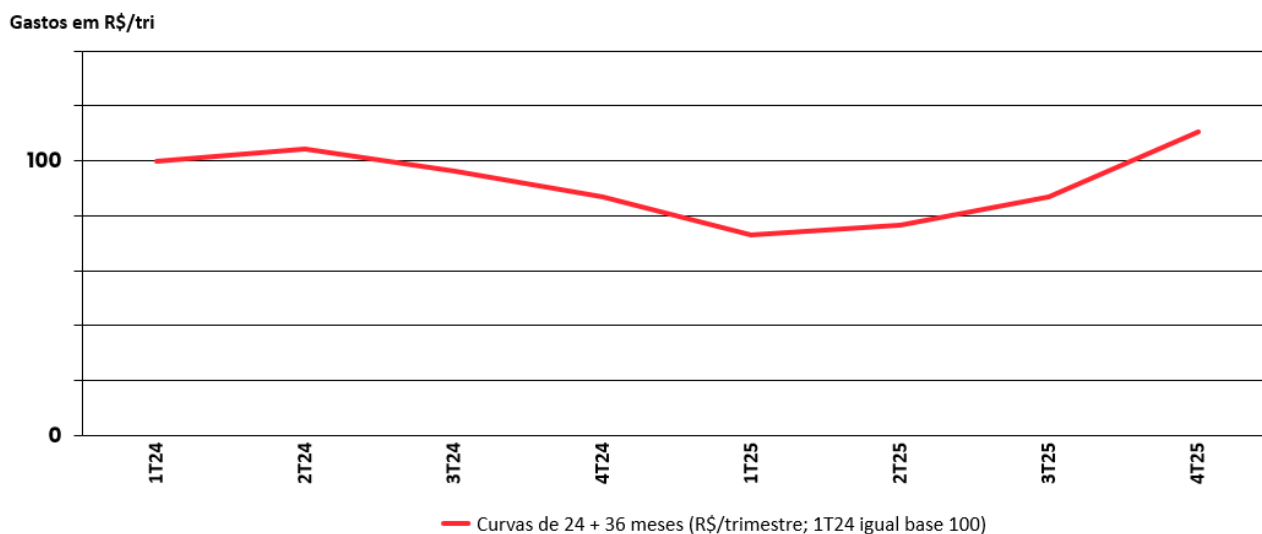
Segue quadro abaixo que demonstra os gastos das obras lançadas entre janeiro de 2024 e setembro de 2025, em reais, por trimestre, nas duas curvas de empreendimento. O quadro mostra, inclusive, a evolução projetada de gastos até o quarto trimestre de 2025, somente dos produtos já lançados até 3T25.

Curva de Gastos de Construção dos Empreendimentos Lançados a partir Jan/24 (Comparação das curvas de 24 e 36 meses)



Ao consolidarmos os empreendimentos do legado — que incluem lançamentos até dezembro de 2023 com curvas de 24 meses — e os da curva do empreendimento de 36 meses a partir de janeiro de 2024, identificamos que **entre 2024 e meados de 2025 houve uma redução no volume de gastos mensais de obra, com um ponto de inflexão ocorrendo no final do 1T25. A partir do 2T25 os gastos mensais com obra passam a crescer e estão projetados para acelerar a partir do 2º semestre de 2025. Portanto, podemos esperar uma aceleração do reconhecimento de receita e geração de caixa a partir deste momento.**

Curva de Gastos de Construção de todos os Empreendimentos (Curvas de 24 + 36 meses)



Adicionalmente, avaliando o mês a mês dentro do próprio trimestre, podemos ver o efeito desta inflexão ocorrida ao longo do ano 2025. **O mês de setembro de 2025 teve a maior participação na Receita Líquida do trimestre.** Esse resultado reforça a **efetividade das estratégias adotadas** e sinaliza uma **tendência positiva para os próximos períodos**.

No âmbito financeiro, registramos uma **Receita Líquida de R\$ 814,4 milhões no 3T25**, representando um **aumento de R\$ 95,5 milhões ou 13,3%** em relação ao 3T24.

A margem bruta ajustada foi 31,1%, apresentando uma diminuição de 3,0 pp em relação à margem do 3T24. Esse desempenho do trimestre foi impactado, principalmente, por ajustes não recorrentes relacionados à atualização monetária dos saldos dos terrenos a pagar (permuta financeira) em determinados terrenos. Este fator resultou em um acréscimo aproximado de R\$ 25,0 milhões no custo total dos empreendimentos, afetando pontualmente o resultado do período ao refletirem correções referentes à períodos anteriores. **A Plano&Plano encerrou o terceiro trimestre de 2025 com geração de caixa operacional de R\$ 108,6 milhões.** No período, foi realizada uma operação de cessão de recebíveis no valor líquido de R\$ 137,9 milhões, e, excluindo esse efeito, a Companhia apresentou consumo de caixa de R\$ 29,3 milhões no trimestre. É importante destacar que a geração de caixa segue dinâmica semelhante à da receita. Na medida em que as obras avançam, em função do POC (*percentage of completion*), há maior reconhecimento de receita e maior potencial de geração de caixa através de recebimentos de vendas repassadas na planta. Conforme mencionado anteriormente, o ritmo atual das obras indica uma tendência positiva para os próximos períodos.

A Administração segue confiante na ampliação das operações da Companhia, com recorde de lançamentos, garantindo crescimento com rentabilidade e gestão de riscos. Seguimos firmes no compromisso de gerar valor sustentável para nossos clientes, colaboradores e acionistas, com eficiência, inovação e responsabilidade.

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.

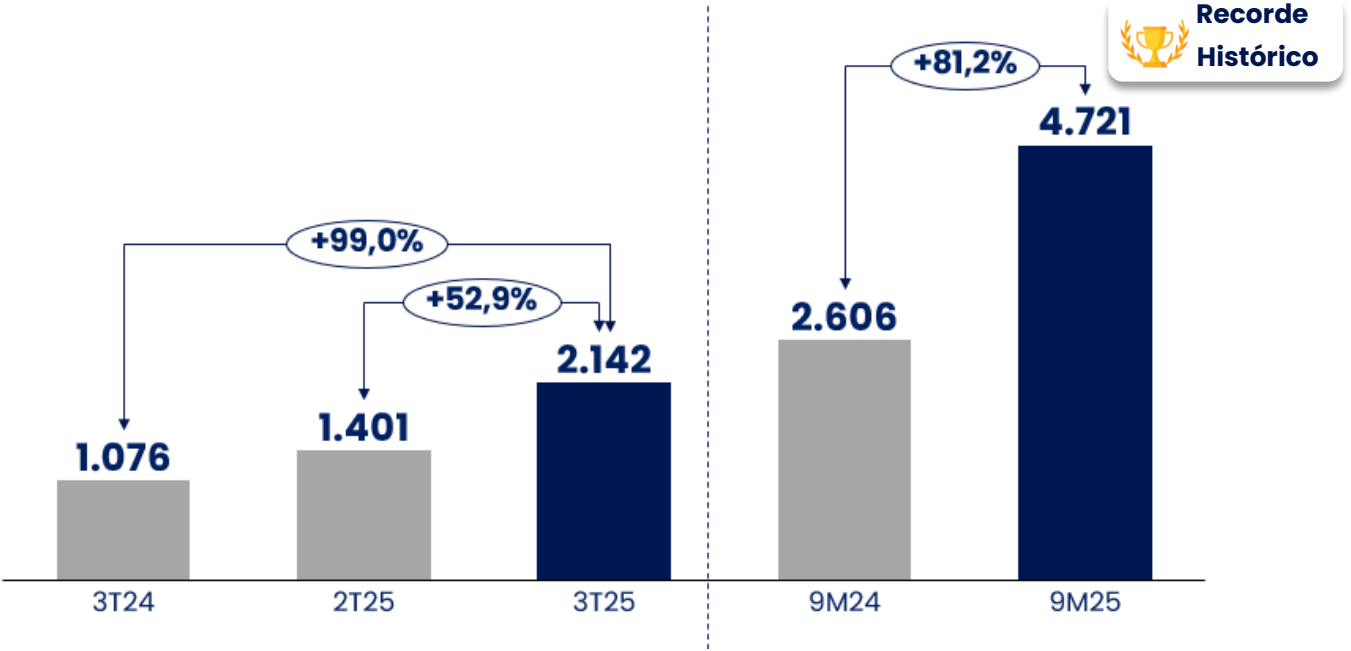
No **%Plano&Plano**, o VGV lançado no terceiro trimestre de 2025 apresentou **crescimento de 80,3%** em relação ao segundo trimestre de 2025 e, no acumulado dos nove primeiros meses, o crescimento foi de 73,1% frente ao mesmo período de 2024, evidenciando a força da marca e sua relevância no mercado.

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.

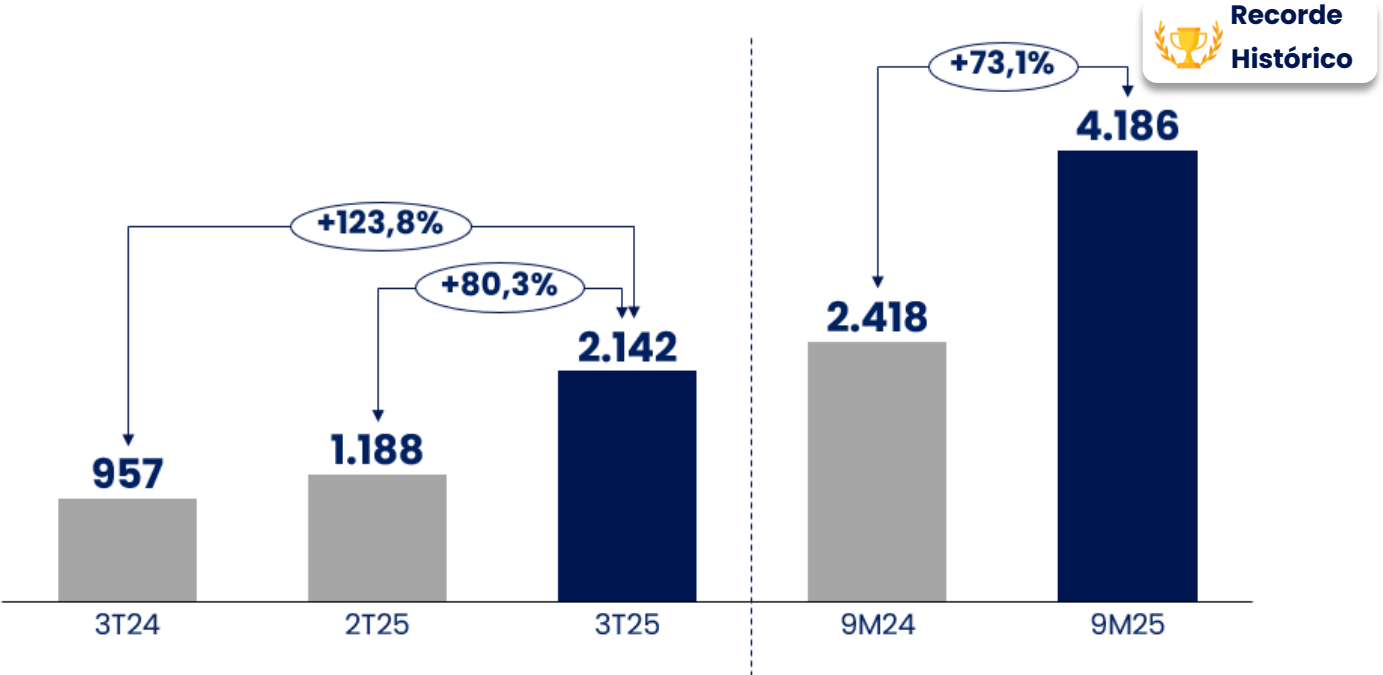
Esses resultados reforçam a eficácia da estratégia da **Plano&Plano** em promover um crescimento contínuo, sustentável e sólido, consolidando sua posição de destaque no setor e gerando valor consistente para seus acionistas.

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)



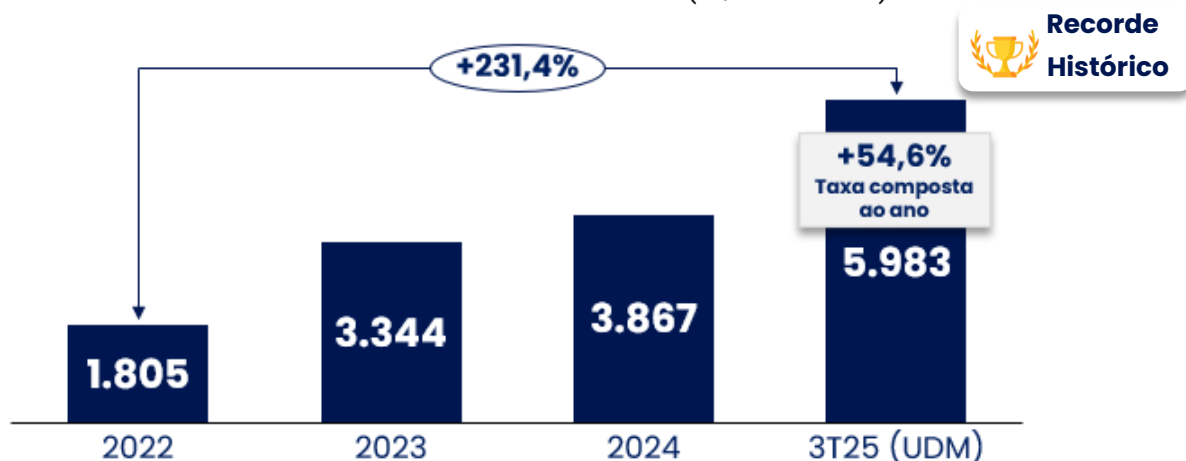
LANÇAMENTOS 3T25
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

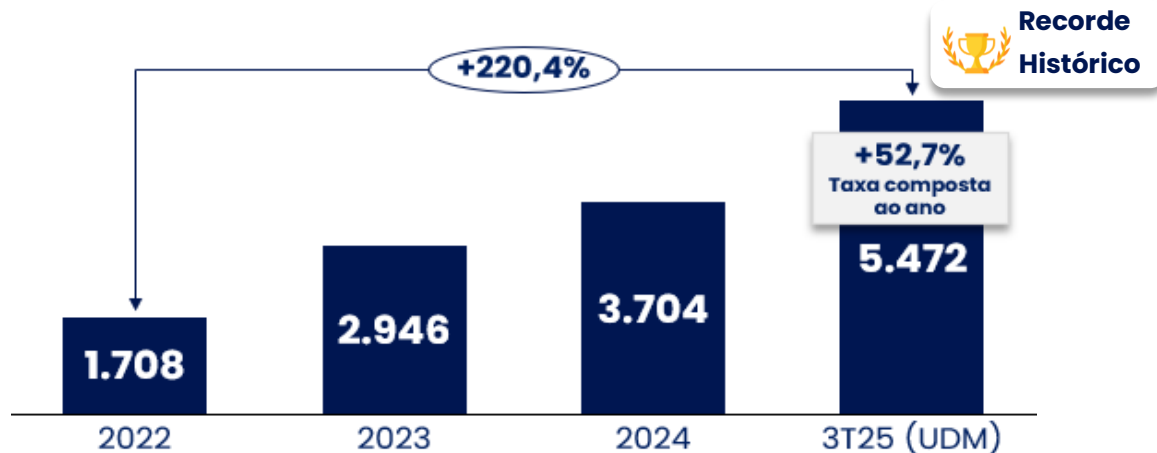
Números incluem o Pode Entrar - (R\$ MILHÕES)



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

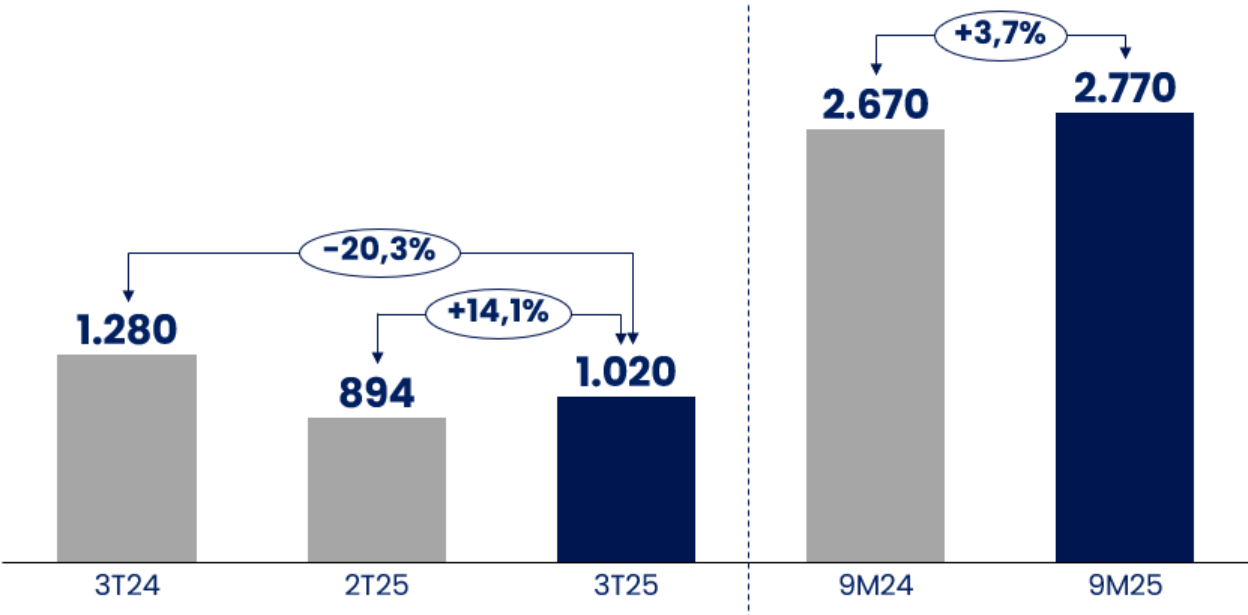
A **Plano&Plano** encerrou o **terceiro trimestre de 2025 com mais de R\$ 1,0 bilhão em vendas líquidas 100% no mercado privado**. Esse resultado representa **um crescimento de 12,6%** em relação aos R\$ 905,9 milhões registrados no 3T24, o que reforça a trajetória consistente de crescimento da Companhia. 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.

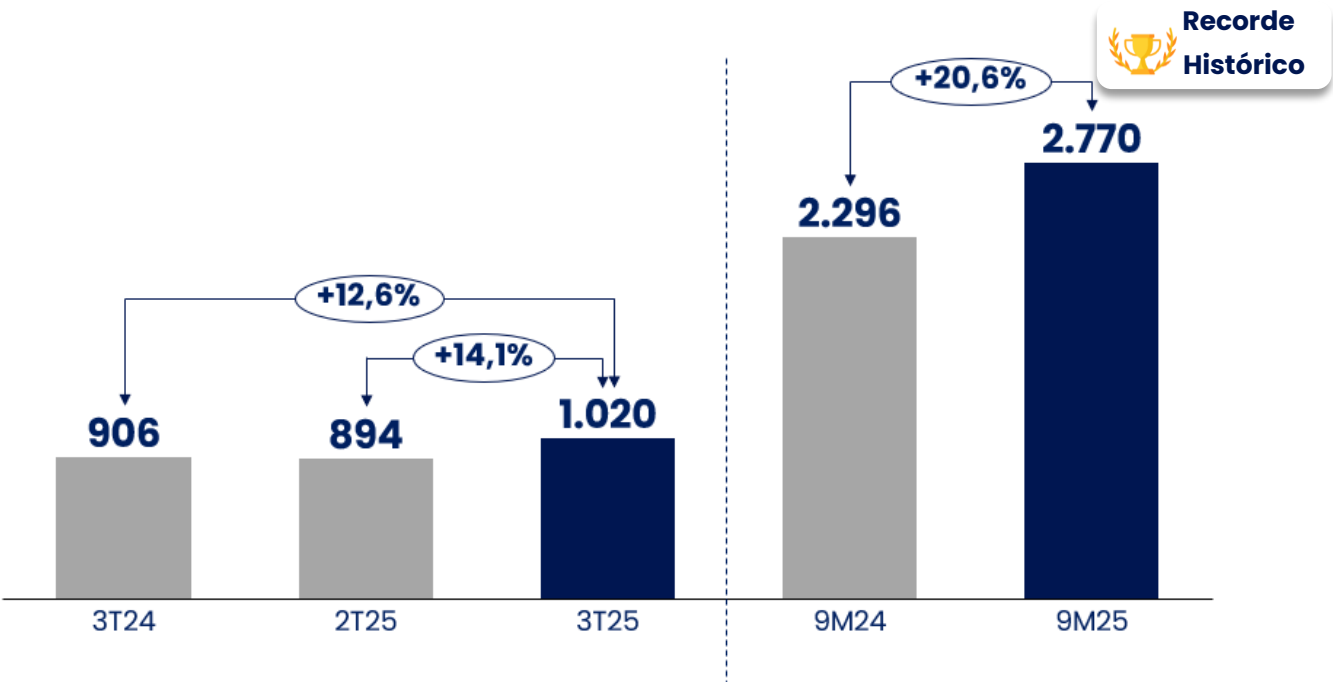
O **ticket médio das unidades** comercializadas no 3T25 foi de **R\$ 280,2 mil, um aumento de 27,0% frente ao mesmo trimestre de 2024**, refletindo a comercialização de produtos com maior valor agregado ao longo do período.

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)



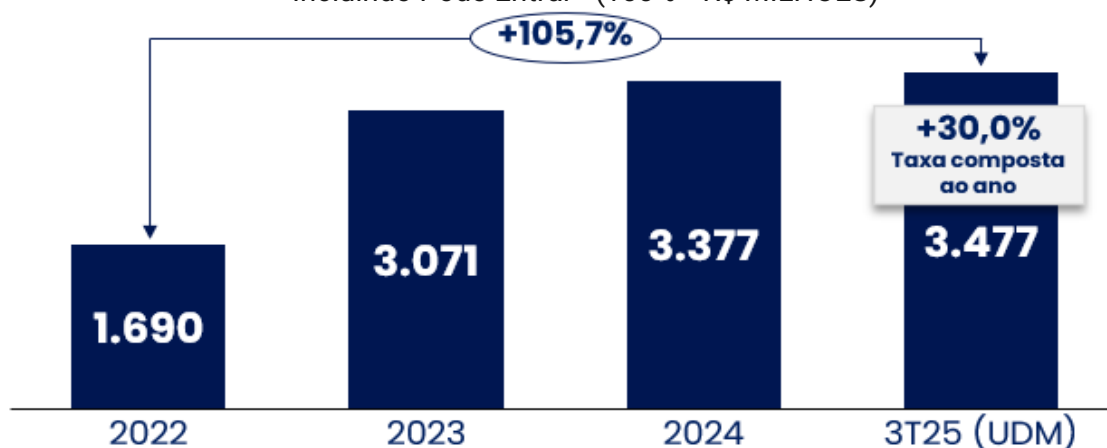
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO
PRIVADO 3T25
Ex Pode Entrar (100% – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

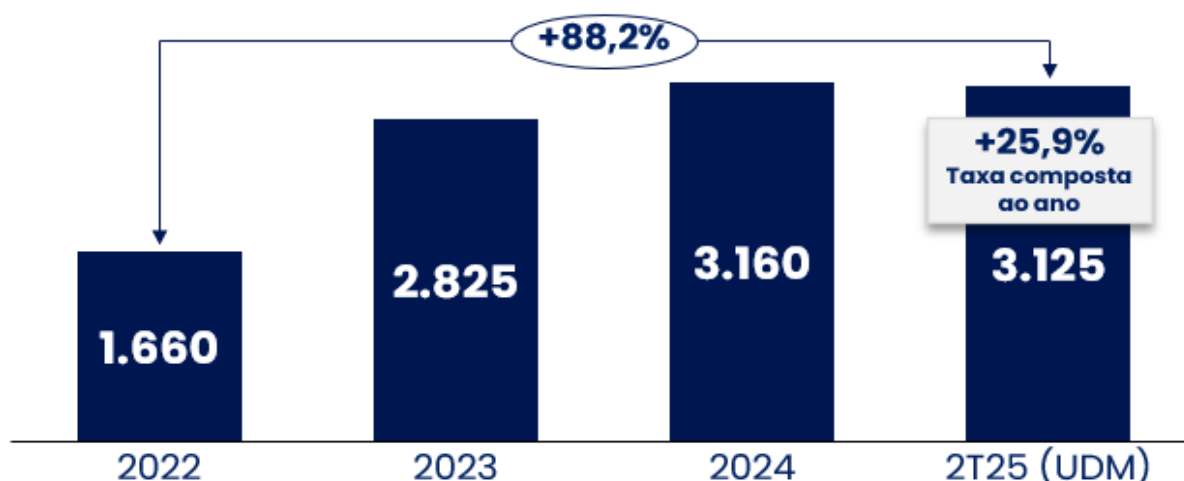
Incluindo Pode Entrar - (100% - R\$ MILHÕES)



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)



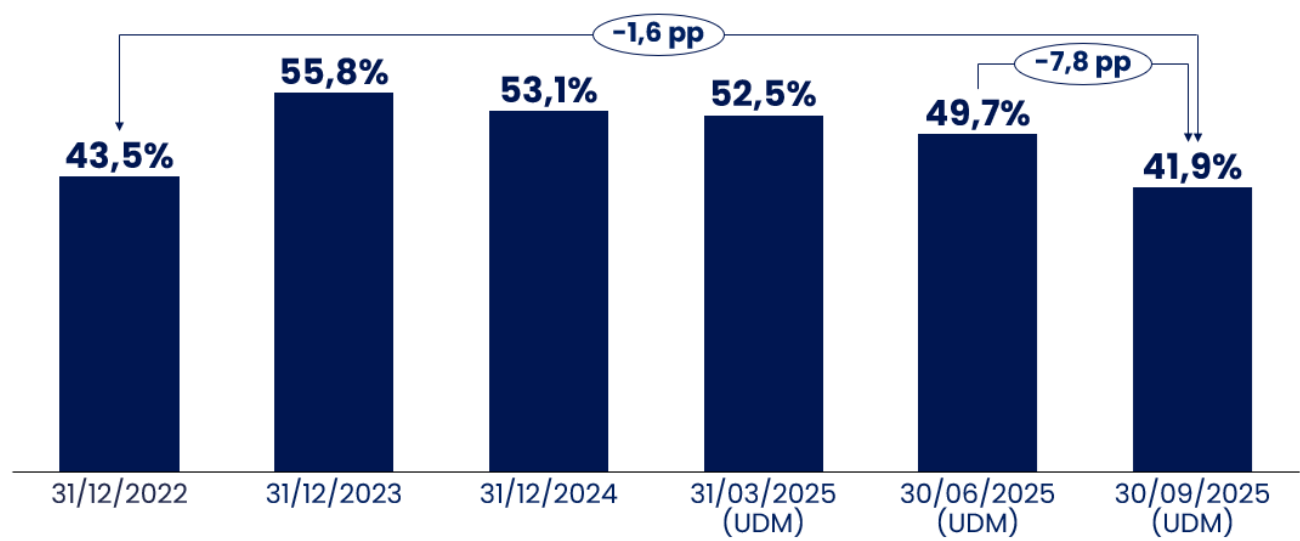
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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

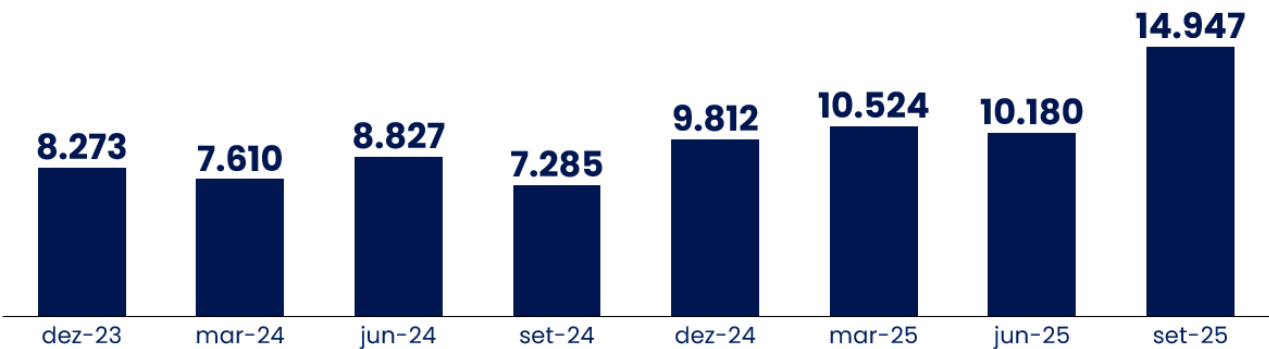
Incluindo Pode Entrar (%)



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\$ 108,3 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.

É importante destacar que a geração de caixa segue dinâmica semelhante à da receita. Na medida em que as obras avançam, há maior reconhecimento de receita e, também, maior potencial de geração de caixa através de recebimentos de vendas repassadas na planta. Em setembro a performance **apresentou uma evolução significativa e contribuiu de forma relevante para a Receita Líquida e Geração de Caixa** do trimestre. Esse desempenho reforça a efetividade das estratégias adotadas e sinaliza uma **tendência positiva para os próximos períodos**.

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	90,9	90,9
Variação Dívida Líquida	342,7	42,3	-108,3	276,6
(+) Dividendos	-200,0	0,0	0,0	-200,0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7	42,3	-108,3	76,6
(-) Cessão de Recebíveis	0,0	0,0	137,9	137,9
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex-Cessão de Recebíveis	142,7	42,3	29,6	214,5

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

RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados Financeiros	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	814,4	783,8	3,9%	718,9	13,3%	2.206,5	1.917,0	15,1%
Custo dos imóveis vendidos	566,3	520,8	8,7%	480,9	17,8%	1.495,6	1.282,9	16,6%
Lucro bruto (R\$ milhões)	248,1	263,1	-5,7%	238,0	4,2%	710,9	634,1	12,1%
Margem bruta	30,5%	33,6%	-3,1 pp	33,1%	-2,6 pp	32,2%	33,1%	-0,9 pp
Margem bruta ajustada*	31,1%	34,5%	-3,4 pp	33,7%	-2,6 pp	33,1%	33,8%	-0,6 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões)	129,2	142,8	-9,5%	164,8	-21,6%	381,1	367,4	3,7%
Margem Ebitda ajustada	15,9%	18,2%	-2,4 pp	22,9%	-7,1 pp	17,3%	19,2%	-1,9 pp
Lucro líquido 100% Plano&Plano (R\$ milhões)	95,2	102,8	-7,4%	133,5	-28,7%	278,9	287,1	-2,9%
Margem líquida 100%	11,7%	13,1%	-1,4 pp	18,6%	-6,9 pp	12,6%	15,0%	-2,3 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	78,1	83,5	-6,5%	119,4	-34,6%	228,6	256,2	-10,8%
Margem líquida %Plano&Plano	9,6%	10,7%	-1,1 pp	16,6%	-7,0 pp	10,4%	13,4%	-3,0 pp

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida total da Companhia atingiu R\$ 814,4 milhões no 3T25, valor 13,3% maior que o registrado no mesmo período de 2024.

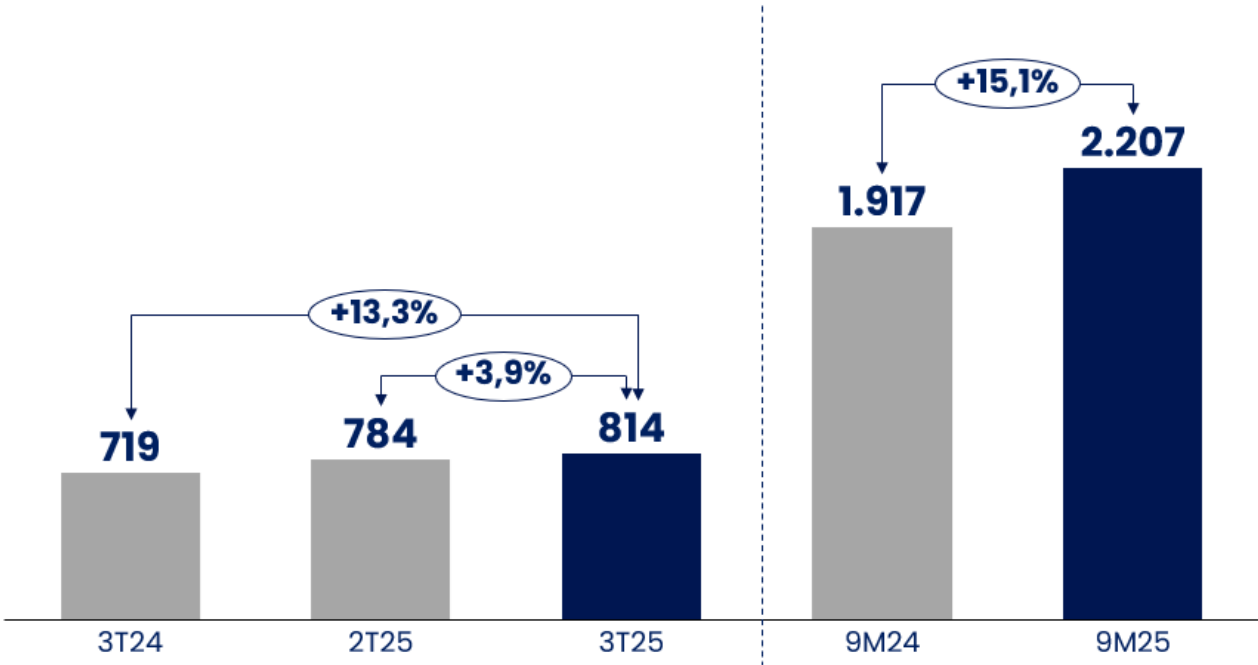
A receita tem se mantido sólida, acompanhando a evolução das obras e as vendas de nosso estoque e de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do “percentage of completion”, POC.

No terceiro trimestre de 2025, a receita líquida do mercado privado totalizou R\$ 711,6 milhões, representando um crescimento de 13,4% em relação ao mesmo período de 2024. Já a receita líquida oriunda do programa Pode Entrar foi de R\$ 102,8 milhões. Em comparação com o segundo trimestre, houve uma redução de R\$ 53,7 milhões, movimento que está em linha com o avanço das obras. Os empreendimentos lançados na primeira fase do programa, em dezembro de 2023, encontram-se próximos da conclusão, o que naturalmente reduz o volume de reconhecimento de receita neste estágio.

A robustez da receita a apropriar permanece consistente, destacando a força de nossas vendas e projetando relevante potencial de reconhecimento financeiro para os próximos períodos. Nos últimos dozes meses (UDM) de 3T25, a receita a apropriar totalizou R\$ 2.886 milhões, representando um crescimento de 28,0% em relação ao UDM do 4T24.

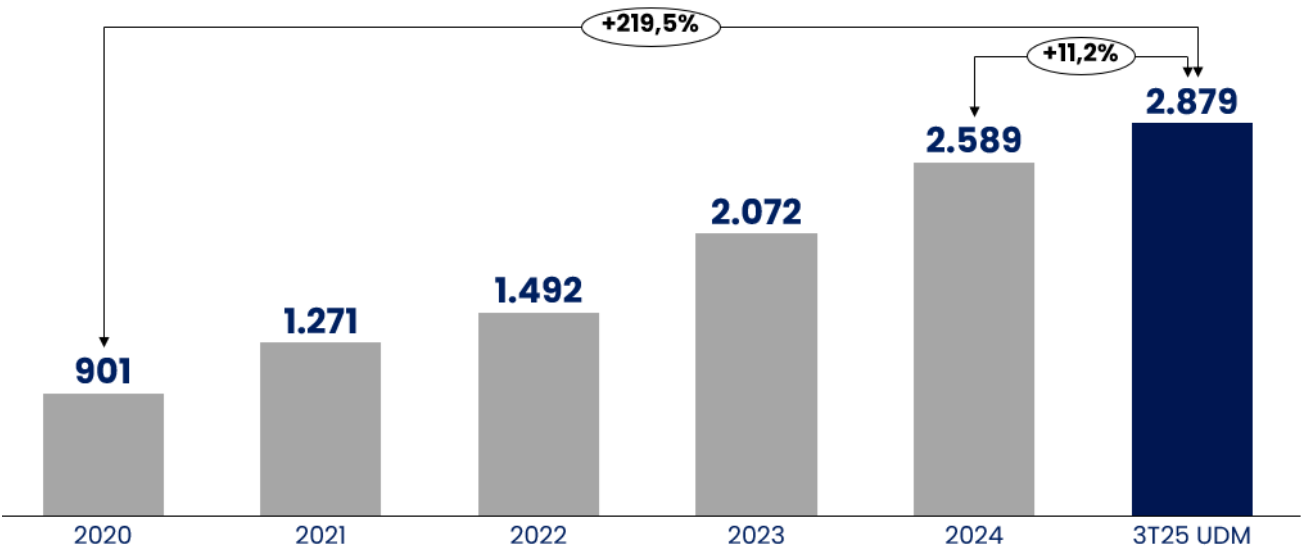
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)

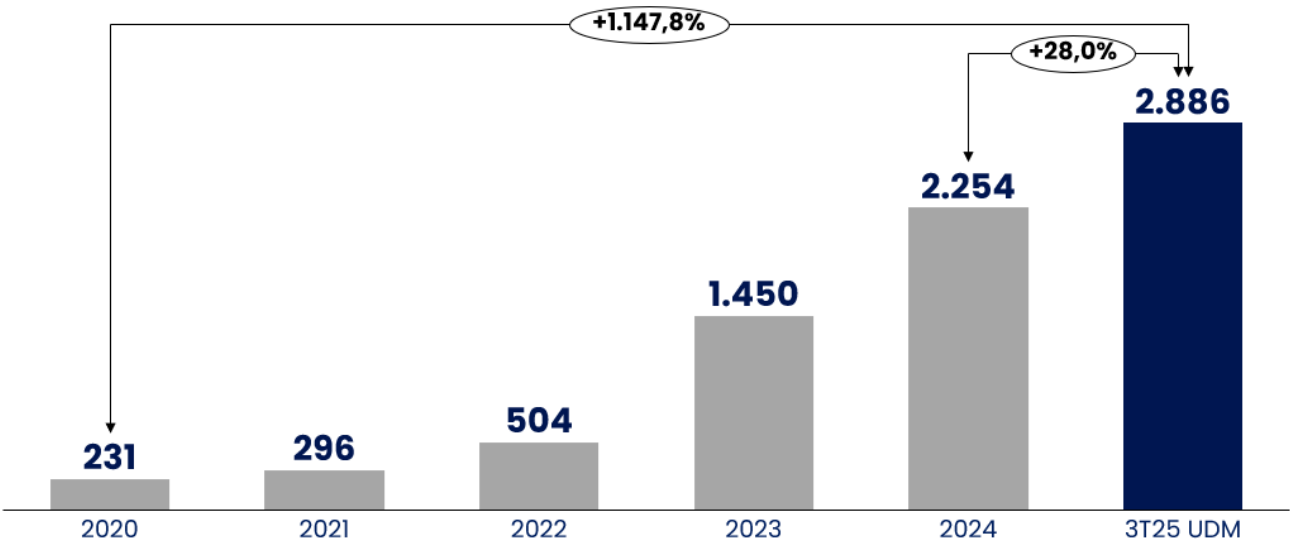


EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA UDM

(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DA RECEITA REF
(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

No 3T25, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados totalizou R\$ 566,3 milhões, correspondendo a 69,5% da receita líquida do período. Em comparação, no 3T24, esse valor foi de R\$ 480,9 milhões, representando 66,9% da receita líquida.

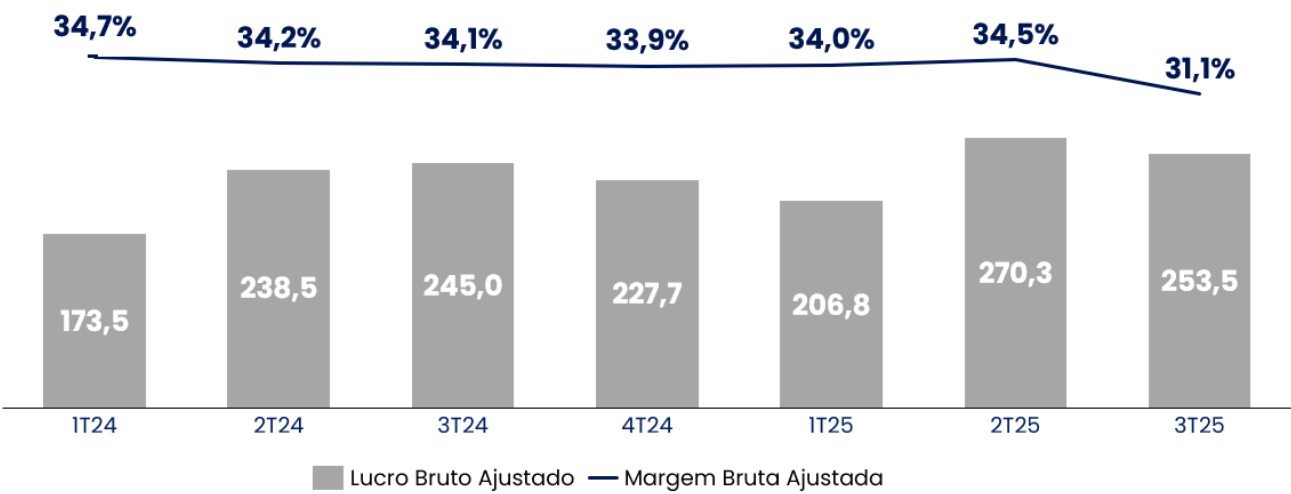
Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	566,3	520,8	8,7%	480,9	17,8%	1.495,6	1.282,9	16,6%
% da receita líquida	69,5%	66,4%	3,1 pp	66,9%	2,6 pp	67,8%	66,9%	0,9 pp

LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R\$ milhões e %)



Mercado Privado - comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	231,6	230,3	0,6%	199,5	16,1%	641,8	601,3	6,7%
Margem bruta ajustada	32,5%	36,7%	-4,2 pp	35,4%	-2,9 pp	35,0%	35,4%	-0,4 pp

No 3T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Mercado Privado atingiu R\$ 231,6 milhões, com redução de 0,6% em comparação ao trimestre anterior. Ao comparar os nove meses de 2025, o crescimento foi de 6,7% em relação a 2024. A margem bruta ajustada do 3T25 foi de 32,5%, apresentando uma diminuição de 4,2 pp em relação ao trimestre anterior. Nos primeiros nove meses de 2025 a margem bruta ajustada foi de 35,0%, uma diminuição de 0,4 pp em relação aos primeiros nove meses de 2024.

Pode Entrar - comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	21,9	39,9	-45,2%	42,6	-48,6%	88,8	55,7	59,3%
Margem bruta ajustada	21,3%	25,5%	-4,2pp	27,4%	-6,1 pp	23,7%	25,7%	-2,0 pp

No 3T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Pode Entrar atingiu R\$ 21,9 milhões, com margem bruta ajustada de 21,3%. Embora a margem bruta dos projetos do Pode Entrar seja inferior à margem bruta do mercado privado, as margens de contribuição são semelhantes, uma vez que esses projetos são lançados 100% vendidos e não possuem despesas comerciais.

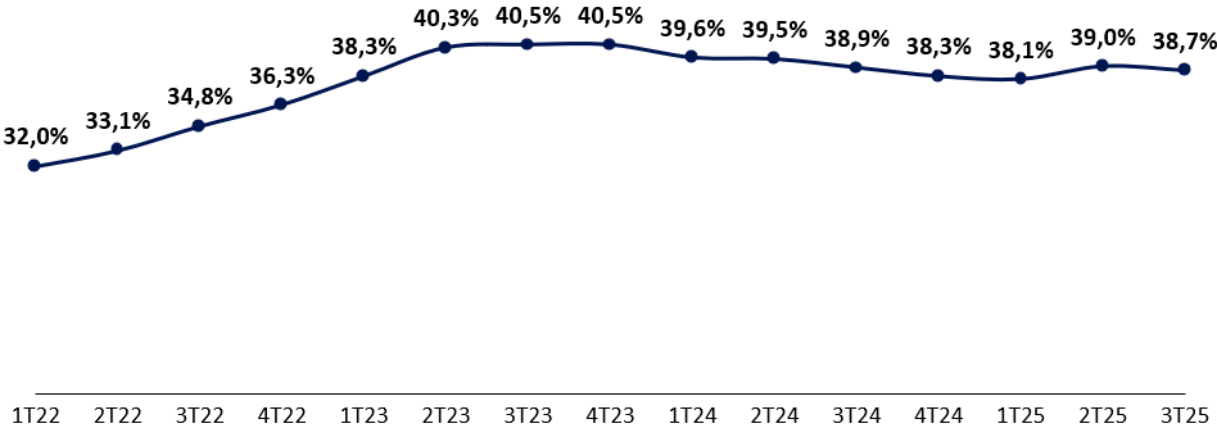
Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano (Mercado Privado + Pode Entrar):

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	253,5	270,3	-6,2%	245,0	3,5%	730,6	657,0	11,2%
Margem bruta ajustada	31,1%	34,5%	-3,4 pp	34,1%	-3,0 pp	33,1%	34,3%	-1,2 pp

No 3T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 253,5 milhões, com crescimento 3,5% em relação ao mesmo período de 2024. A margem bruta ajustada foi 31,1%, apresentando uma diminuição de 3,0 pp em relação à margem do 3T24. Esse desempenho do trimestre foi impactado, principalmente, por ajustes não recorrentes relacionados à atualização monetária dos saldos dos terrenos a pagar (permuta financeira) em determinados terrenos. Este fator resultou em um acréscimo aproximado de R\$ 25,0 milhões no custo total dos empreendimentos, afetando pontualmente o resultado do período ao refletirem correções referentes à períodos anteriores.

MARGEM REF (MERCADO PRIVADO)

(%)



Conforme detalhado na nota explicativa 24 “Receitas de vendas e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar”, este trimestre apresenta uma margem do resultado de exercícios futuros (margem REF) de 38,7%, excluindo os empreendimentos do programa Pode Entrar.

É importante destacar que, independentemente dos ajustes não recorrentes registrados no 3T25, a margem REF manteve-se relativamente estável.

Adicionalmente, é importante salientar que o critério de apuração da margem REF é diferente da apuração da margem bruta e da margem bruta ajustada. Veja esses critérios na nota explicativa 24 do ITR.

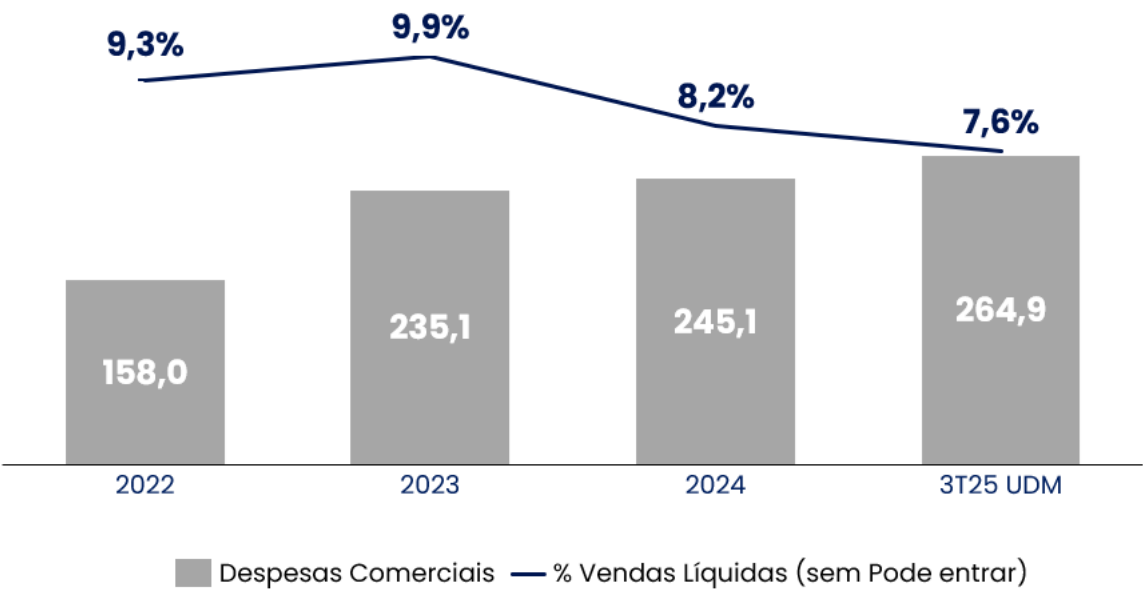
DESPESAS OPERACIONAIS

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	% da Receita	2T25	% da Receita	Δ %	3T24	% da Receita	Δ %	9M25	% da Receita	9M24	% da Receita	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	-129,8	-15,9%	-132,6	-16,9%	-2,1%	-83,3	-11,6%	55,8%	-366,1	-16,6%	-303,4	-15,8%	20,6%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	-84,5	-10,4%	-68,8	-8,8%	22,8%	-71,8	-10,0%	17,6%	-207,1	-9,4%	-187,4	-9,8%	10,5%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	-45,2	-5,6%	-50,6	-6,5%	-10,7%	-38,2	-5,3%	18,5%	-137,7	-6,2%	-112,6	-5,9%	22,3%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	0,2	0,0%	-12,4	-1,6%	-101,3%	26,7	3,7%	-99,4%	-20,1	-0,9%	-3,2	-0,2%	535,2%

Ao analisarmos as **despesas comerciais**, houve uma melhora na representatividade sobre a receita líquida quando comparado com o mesmo período de nove meses do ano anterior. A **diminuição foi de 0,4 pp, saindo de 9,8% da receita nos primeiro nove meses 2024 para 9,4% nos nove primeiros meses de 2025**, devido ao aumento na eficiência e ganhos de escala da empresa, decorrentes do aumento constante de sua operação nos últimos anos e investimentos em novas tecnologias e processos na aquisição do cliente.

Ainda nas despesas comerciais, destacamos ganhos de escala e eficiência que têm sido consistentes ao longo dos trimestres. Uma análise da série histórica revela uma tendência clara de otimização do indicador de despesas comerciais sobre vendas líquidas no mercado privado, evidenciando o impacto positivo das medidas adotadas para aprimorar nossa performance operacional.

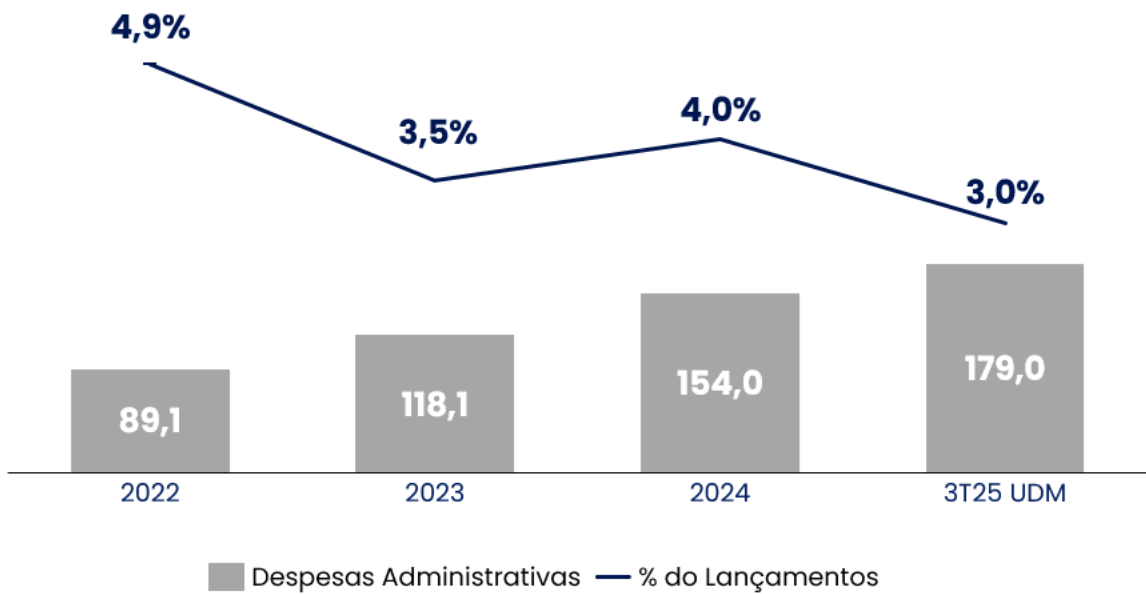


As **despesas administrativas** representaram 5,6% da receita líquida no acumulado dos nove meses de 2025, um aumento de 0,3 pp em relação ao mesmo período de 2024.

O aumento das despesas administrativas está mais alinhado ao crescimento dos lançamentos, que vêm registrando uma taxa composta de crescimento de 54,6% desde 31/12/2022. Esse ritmo acelerado e contínuo também se reflete na estrutura das equipes administrativas, que vão sendo dimensionadas para atender às exigências operacionais, gerenciais e estratégicas.

Ao analisarmos a relação entre despesas administrativas e lançamentos, observamos uma melhora significativa: nos últimos doze meses encerrados no 3T25, essa relação foi de 3,0%, representando uma redução de 1,1 pp em comparação com UDM de 4T24ao acumulado de 2024. Esse indicador reforça a eficiência na gestão dos recursos administrativos frente à expansão dos negócios.

Para assegurar a viabilidade e o sucesso dos novos lançamentos, é indispensável investir em áreas essenciais, com a contratação de profissionais qualificados, a aquisição de recursos tecnológicos e a realização de treinamentos. Vale destacar que as respectivas receitas destes lançamentos serão reconhecidas ao longo do tempo, enquanto as despesas administrativas são reconhecidas no próprio trimestre.



RESULTADO OPERACIONAL

O **resultado operacional** do terceiro trimestre de 2025 foi de R\$ 118,3 milhões, com uma margem operacional de 14,5%, queda de 7,0 pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Ao comparar **os 9 primeiros meses de 2025**, a Companhia **teve uma diminuição de 1,6 pp em relação aos 9 primeiros meses de 2024**.

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Resultado Operacional	118,3	130,5	-9,3%	154,7	-23,5%	344,8	330,7	4,3%
Margem Operacional	14,5%	16,6%	-2,1 pp	21,5%	-7,0 pp	15,6%	17,2%	-1,6 pp

RESULTADO FINANCEIRO

No terceiro trimestre de 2025, o resultado financeiro da Companhia foi negativo em R\$ 0,5 milhão, representando uma melhora de R\$ 6,0 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, quando o resultado negativo foi de R\$ 6,5 milhões. Essa variação está relacionada, principalmente, aos custos associados à 1ª emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), realizada no terceiro trimestre de 2024, que impactaram a linha de despesas financeiras.

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	-0,5	-6,0	-92%	-6,5	-92,9%	-4,8	-3,1	51,8%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	-26,9	-27,6	-3%	-19,8	36,1%	-75,2	-34,1	120,8%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	26,4	21,6	22%	13,3	99,1%	70,4	30,9	127,7%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

O resultado antes do imposto de renda e da contribuição social no 3T25 alcançou R\$ 117,9 milhões, representando uma diminuição de 20,5% em relação aos R\$ 148,2 milhões registrados no 3T24. Quanto à representatividade sobre a receita líquida, observou-se uma queda de 6,1 pp, passando de 20,6% em 3T24 para 14,5% em 3T25.

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	117,9	124,5	-5,3%	148,2	-20,5%	340,0	327,5	3,8%
% Receita Líquida	14,5%	15,9%	-1,4 pp	20,6%	-6,1 pp	15,4%	17,1%	-1,7 pp

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

O imposto de renda e contribuição social no 3T25 foi R\$ 22,7 milhões, representando um aumento de 54,5% frente ao 3T24, e 4,7% frente ao trimestre anterior.

Em 2025, a relação do imposto de renda e contribuição social sobre a receita líquida atingiu 2,8%, um crescimento de 0,7 pp em comparação a 2024. Esse aumento é devido, majoritariamente, pela tributação sobre os rendimentos de aplicações financeiras alocadas nas SPE's (Sociedade de Propósito Específico).

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

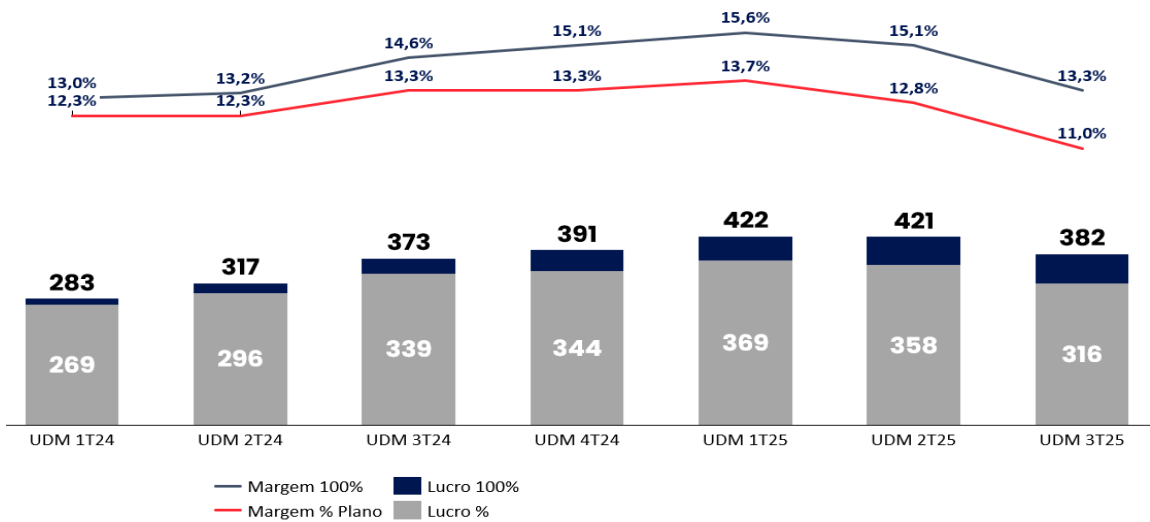
	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	22,7	21,7	4,7%	14,7	54,5%	61,2	40,5	51,2%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	22,1	19,8	11,5%	13,0	69,7%	56,6	37,1	52,7%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	0,6	1,9	-69,2%	1,7	-65,5%	4,6	3,4	34,9%

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Comparando-se o acumulado de doze meses do terceiro trimestre de 2025 e do terceiro trimestre de 2024, o **lucro líquido 100 %** apresentou um aumento, passando de R\$ 373 milhões, no acumulado de doze meses no 3T24 para R\$ 382 milhões no acumulado de doze meses no 3T25. Em relação a **margem líquida 100%** apresentou uma diminuição, sendo 14,6% no acumulado de doze meses no 3T24 e 13,3% no acumulado de doze meses no 3T25. Quando comparamos o Lucro líquido e margem líquida % **Plano&Plano** no acumulado de doze meses no 3T25 e no 3T24, o lucro saiu de R\$ 339 milhões para R\$ 316 milhões e a margem de 13,3% para 11,0%.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(UDM – R\$ milhões)



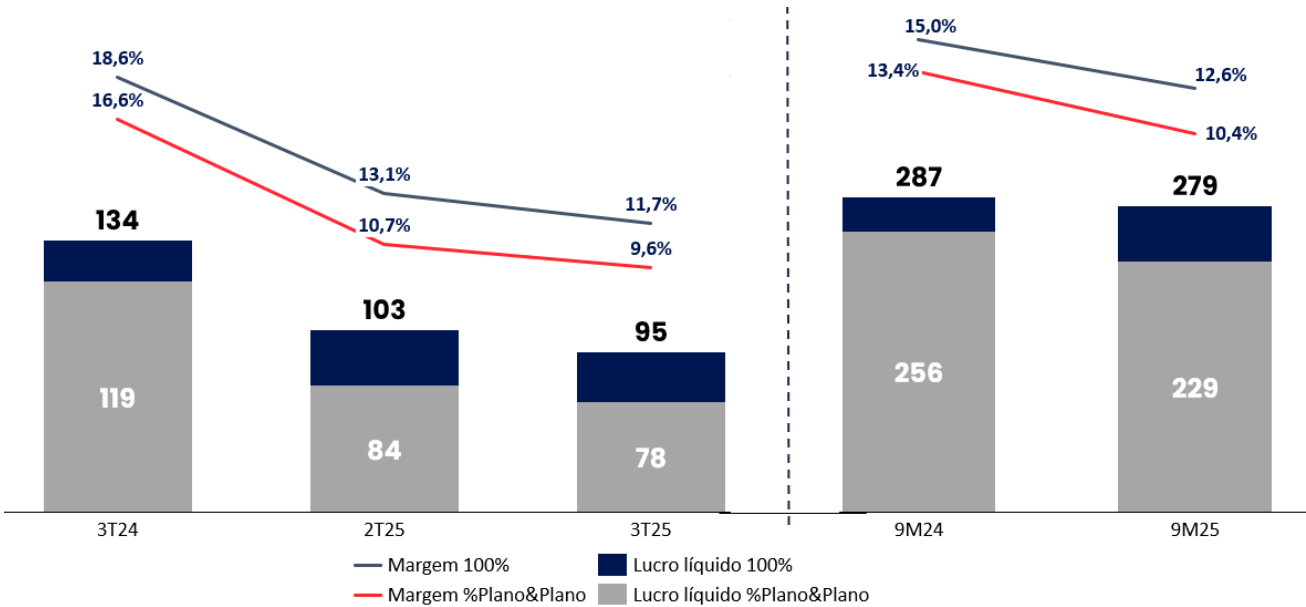
Quando comparamos o primeiro nove meses 2025, o **lucro líquido 100%** apresentou uma diminuição de 2,9% em relação ao primeiro nove meses 2024, e a **margem líquida 100%** do primeiro nove meses de 2025 também apresentou um decréscimo de 2,3 pp, saindo de 15,0% do primeiro nove meses de 2024 para 12,6% do primeiro nove meses de 2025. O terceiro trimestre de 2025 apresentou uma queda de 28,7% no lucro líquido 100% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral e 9 primeiros meses do ano:

	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	95,2	102,8	-7,4%	133,5	-28,7%	278,8	287,1	-2,9%
Margem líquida 100%	11,7%	13,1%	-1,4 pp	18,6%	-6,9 pp	12,6%	15,0%	-2,3 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	78,1	83,5	-6,5%	119,4	-34,6%	228,6	256,2	-10,8%
Margem líquida %Plano&Plano	9,6%	10,7%	-1,1 pp	16,6%	-7,0 pp	10,4%	13,4%	-3,0 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(Trimestral - R\$ milhões)



EBITDA

No 3T25, a Companhia reportou um **EBITDA Ajustado de juros capitalizados**, de R\$ 129,2 milhões, representando uma diminuição de R\$ 35,6 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA Ajustado atingiu 15,9%, registrando uma queda de 7,1 pp em comparação a 3T24. O EBITDA Ajustado de juros capitalizados **dos primeiros 9 meses de 2025 foi de R\$ 381,1 milhões, um aumento de R\$ 13,6 milhões** em comparação ao mesmo período de 2024, já a **margem EBITDA ajustada** saiu de 19,2% nos 9 meses de 2024 para 17,3% nos 9 meses de 2025, registrando uma diminuição de 1,9 pp.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Lucro líquido do período	78,1	83,5	-6,5%	119,4	-34,6%	228,6	256,2	-10,8%
(+) Depreciação e amortização	5,5	5,1	9,3%	6,1	-8,7%	16,6	15,0	10,9%
(+) Imposto de renda e contribuição social	22,6	21,7	4,4%	14,7	54,1%	61,2	40,5	51,2%
(+) Despesas financeiras, líquidas	0,5	6,0	-92,3%	6,5	-92,9%	4,8	3,1	51,8%
(+) Participação de não controladores	17,1	19,3	-11,4%	14,1	21,3%	50,2	30,9	62,8%
EBITDA	123,9	135,6	-8,6%	160,8	-23,0%	361,4	345,6	4,6%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	5,3	7,2	-25,9%	4,1	31,7%	19,7	21,8	-9,8%
EBITDA ajustado²	129,2	142,8	-9,5%	164,8	-21,6%	381,1	367,4	3,7%
Margem EBITDA ajustado (%)	15,9%	18,2%	-2,4 pp	22,9%	-7,1 pp	17,3%	19,2%	-1,9 pp

¹ O custo dos encargos financeiros são os encargos financeiros dos financiamentos à produção capitalizados no custo dos empreendimentos e que originalmente afetam a margem bruta. ² Contempla a norma que regula o tratamento contábil das Operações de Arrendamento Mercantil (IFRS 16/CPC 06 (R2) emitida pelo IASB e CPC, que entrou em vigor a partir de 1º de janeiro de 2019. Esta norma foi adotada pela Companhia em 1º de janeiro de 2020.

ENDIVIDAMENTO

Em 30/09/2025, a dívida bruta somava R\$ 1.066,6 milhões. Considerando caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras restritas de R\$ 975,8 milhões, a **Companhia atingiu uma dívida líquida de R\$ 90,9 milhões ao final do 3T25**. Com isso, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ficou em 8,4%. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

Dívida Líquida (R\$ mil)	30/09/2025	30/06/2025	Δ %	30/09/2024	Δ %
Dívida Total	1.050,0	737,8	42,3%	585,9	79,2%
(+/-) Ajuste a Valor justo	16,6	15,2	9,2%	0,0	0,0%
Dívida Bruta	1.066,6	753,0	41,7%	585,9	82,0%
Total Caixa e Aplicações financeiras	975,8	553,8	76,2%	690,2	41,4%
Dívida (Caixa) Líquida	90,9	199,2	-54,4%	-104,3	-187,1%
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.082,2	988,4	9,5%	909,6	19,0%
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	8,4%	20,2%	-11,8 pp	-11,5%	19,9 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	7,7%	16,8%	-9,0 pp	-13,0%	20,7 pp

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

No 3T25, o Patrimônio Líquido %Plano&Plano totalizou R\$ 989,6 milhões, 17,6% acima dos R\$ 841,4 milhões em 30 de setembro de 2024, e 8,6% superior aos R\$ 911,2 milhões em 30 de junho de 2025. **A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 34,5% para os últimos 12 meses**, uma das melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Em conformidade com a Resolução CVM nº 162/22 informamos que, exceto pelo item a seguir, os auditores independentes da Grant Thornton Brasil não prestaram, durante o período de 9 meses findos de 30 de setembro de 2025, outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Em julho de 2025, a Companhia contratou a Grant Thornton Brasil para prestação de serviços relacionados à emissão de carta confronto para a emissão de CRI - Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI). A contratação foi realizada em conformidade com os requisitos legais e regulatórios aplicáveis, observando-se os princípios de independência e integridade previstos na política da Companhia.

ANEXO 1

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)

ATIVO (em R\$ mil, exceto %)	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %
ATIVO CIRCULANTE	3.308,2	2.561,5	29,2%	2.141,0	54,5%
Caixa e equivalentes de caixa	945,0	498,3	89,7%	609,5	55,0%
Aplicações financeiras com restrições	30,7	55,5	-44,6%	80,7	-61,9%
Contas a receber	849,3	696,0	22,0%	615,7	38,0%
Imóveis a comercializar	1.351,0	1.208,1	11,8%	764,7	76,7%
Tributos a recuperar	5,8	5,3	9,4%	13,8	-58,0%
Outros créditos	126,3	98,3	28,5%	56,7	122,9%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	519,6	491,6	5,7%	328,6	58,1%
Aplicações financeiras	0,0	0,0	0,0%	0,6	-100,0%
Contas a receber	303,8	375,2	-19,0%	235,4	29,1%
Imóveis a comercializar	134,2	37,6	257,0%	30,3	343,6%
Tributos a recuperar	10,1	7,1	42,7%	0,0	100,0%
Partes relacionadas	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Investimentos	0,9	1,1	-20,6%	0,8	10,7%
Ativos de direito de uso	18,5	18,5	0,4%	21,4	-13,3%
Imobilizado	30,8	36,9	-16,5%	25,2	22,3%
Intangível	21,3	15,3	39,5%	15,0	41,8%
TOTAL DO ATIVO	3.827,8	3.053,1	25,4%	2.469,6	55,0%

PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %
PASSIVO CIRCULANTE	893,7	684,8	30,5%	484,4	84,5%
Empréstimos e financiamentos	103,0	102,7	0,3%	0,0	100,0%
Cessão de direitos sobre recebíveis	78,8	0,0	100,0%	0,0	100,0%
Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI	78,9	32,3	144,1%	1,4	5374,3%
Instrumentos financeiros derivativos	1,4	1,4	1,1%	0,0	100,0%
Fornecedores	79,6	76,9	3,5%	67,5	17,8%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	266,3	252,4	5,5%	167,7	58,8%
Obrigações trabalhistas e sociais	56,7	44,8	26,6%	40,6	39,5%
Obrigações tributárias	26,1	17,7	47,4%	13,0	100,7%
Adiantamentos de clientes	127,0	87,3	45,4%	124,0	2,4%
Impostos e contribuições diferidos	28,6	28,5	0,6%	20,4	40,1%
Partes relacionadas	5,1	5,1	0,0%	8,2	-37,8%
Provisões diversas	39,3	32,8	19,9%	38,4	2,4%
Provisão para distratos	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Dividendos a pagar	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Arrendamentos a pagar	3,0	3,0	0,9%	3,1	-4,5%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.851,9	1.376,6	34,5%	1.075,6	72,2%
Empréstimos e financiamentos	227,0	256,5	-11,5%	221,0	2,7%
Cessão de direitos sobre recebíveis	59,2	0,0	100,0%	0,0	100,0%
Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI	641,1	346,3	85,1%	363,5	76,4%
Instrumentos financeiros derivativos	17,5	15,4	13,9%	8,0	118,0%
Fornecedores	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	795,7	651,9	22,1%	413,1	92,6%
Impostos e contribuições diferidos	17,9	16,7	7,4%	15,2	17,5%
Partes relacionadas	45,8	40,3	13,6%	2,4	1791,1%
Outros débitos com terceiros - SCs	4,4	4,4	0,4%	3,8	16,6%
Provisões diversas	19,8	21,9	-9,3%	23,2	-14,7%
Provisão para contingências	4,5	4,5	-0,7%	4,2	7,1%
Provisões para perdas em investimentos	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Arrendamentos a pagar	19,0	18,8	1,2%	21,1	-10,0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.082,2	988,4	9,5%	909,6	19,0%
Capital social	175,2	175,2	0,0%	175,2	0,0%
Custo com emissão de ações	-6,9	-7,0	1,4%	-7,0	1,4%
Ações em tesouraria	-3,2	-3,2	0,0%	-17,1	81,4%
Reserva de capital	8,0	7,7	3,6%	6,9	15,8%
Transação de capital entre sócios	-14,5	-14,5	0,0%	-14,5	0,0%
Reservas de lucros	831,0	752,9	10,4%	697,8	19,1%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	989,6	911,2	8,6%	841,4	17,6%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	92,6	77,2	19,9%	68,1	35,9%
Patrimônio líquido	1.082,2	988,4	9,5%	909,6	19,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.827,8	3.049,8	25,5%	2.469,6	55,0%

ANEXO 2

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R\$ milhões)

(em R\$ mil, exceto %)	3T25	2T25	Δ %	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Receita líquida	814,4	783,8	3,9%	718,9	13,3%	2.206,5	1.917,0	15,1%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	-566,3	-520,8	8,7%	-480,9	17,8%	-1.495,6	-1.282,9	16,6%
% Receita Líquida	-69,5%	-66,4%	-3,1 pp	-66,9%	-2,6 pp	-67,8%	-66,9%	-0,9 pp
Lucro bruto	248,1	263,1	-5,7%	238,0	4,2%	710,9	634,1	12,1%
Margem Bruta	30,5%	33,6%	-3,1 pp	33,1%	-2,6 pp	32,2%	33,1%	-0,9 pp
Despesas (receitas) operacionais	-129,8	-132,6	-2,1%	-83,3	55,8%	-366,1	-303,4	20,6%
Despesas comerciais	-84,5	-68,8	22,8%	-71,8	17,6%	-207,1	-187,4	10,5%
Despesas gerais e administrativas	-45,2	-50,6	-10,7%	-38,2	18,5%	-137,7	-112,6	22,3%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-0,2	-0,8	-69,0%	0,0	0,0%	-1,1	-0,2	336,6%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	0,2	-12,4	-101,3%	26,7	-99,4%	-20,1	-3,2	535,2%
% Receita Líquida	-15,9%	-16,9%	1,0 pp	-11,6%	-4,3 pp	-16,6%	-15,8%	-0,8 pp
Resultado operacional	118,3	130,5	-9,3%	154,7	-23,5%	344,8	330,7	4,3%
Margem Operacional	14,5%	16,6%	-2,1 pp	21,5%	-7,0 pp	15,6%	17,2%	-1,6 pp
Receitas (despesas) financeiras	-0,5	-6,0	-92,4%	-6,5	-92,9%	-4,8	-3,1	52,6%
Receitas financeiras	26,4	21,6	22,0%	13,3	99,1%	70,4	30,9	127,7%
Despesas financeiras	-26,9	-27,6	-2,7%	-19,8	36,1%	-75,2	-34,1	120,8%
% Receita Líquida	-0,1%	-0,8%	0,7 pp	-0,9%	0,8 pp	-0,2%	-0,2%	-0,1 pp
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	117,9	124,5	-5,3%	148,2	-20,5%	340,0	327,5	3,8%
% Receita Líquida	14,5%	15,9%	-1,4 pp	20,6%	-6,1 pp	15,4%	17,1%	-1,7 pp
Imposto de renda e contribuição social	-22,7	-21,7	4,7%	-14,7	54,5%	-61,2	-40,5	51,2%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	-22,1	-19,8	11,5%	-13,0	69,7%	-56,6	-37,1	52,7%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	-0,6	-1,9	-69,2%	-1,7	-65,5%	-4,6	-3,4	34,9%
Lucro Líquido 100%	95,2	102,8	-7,4%	133,5	-28,7%	278,8	287,1	-2,9%
Margem Líquida 100%	11,7%	13,1%	-1,4 pp	18,6%	-6,9 pp	12,6%	15,0%	-2,3 pp
Participação de não controladores	-17,1	-19,3	-11,4%	-14,1	21,3%	-50,2	-30,9	62,8%
Lucro líquido do exercício (acionistas controladores)	78,1	83,5	-6,5%	119,4	-34,6%	228,6	256,2	-10,8%
Margem Líquida	9,6%	10,7%	-1,1 pp	16,6%	-7,0 pp	10,4%	13,4%	-3,0 pp

ANEXO 3

LANÇAMENTOS 100% (R\$)

LANÇAMENTOS 100% (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2025	2024	A.V. R\$	%
Jan	202.776.279	0	0	0,0%
Fev	0	196.682.970	-196.682.970	-100,0%
Mar	975.357.721	268.746.082	706.611.639	262,9%
1º Tri	1.178.134.000	465.429.052	712.704.948	153,1%
Abr	119.910.931	0	119.910.931	0,0%
Mai	0	208.075.609	-208.075.609	-100,0%
Jun	1.280.936.284	855.748.815	425.187.469	49,7%
2º Tri	1.400.847.215	1.063.824.424	337.022.791	31,7%
Acum. 6 meses	2.578.981.215	1.529.253.476	1.049.727.739	68,6%
Jul	0	197.793.803	-197.793.803	-100,0%
Ago	1.199.013.000	0	1.199.013.000	0,0%
Set	942.793.478	878.608.182	64.185.296	7,3%
3º Tri	2.141.806.478	1.076.401.985	1.065.404.493	99,0%
Acum. 9 meses	4.720.787.693	2.605.655.461	2.115.132.232	81,2%
Out	ND	0		
Nov	ND	303.176.506		
Dez	ND	958.571.239		
4º Tri	0	1.261.747.745		
Acum. 12 meses	4.720.787.693	3.867.403.206		

ND = Não Divulgado

ANEXO 4

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R\$)

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2025	2024	A.V. R\$	%
Jan	182.498.651	0	0	0,0%
Fev	0	196.682.970	-196.682.970	-100,0%
Mar	673.359.088	221.453.635	451.905.453	204,1%
1º Tri	855.857.739	418.136.604	437.721.135	104,7%
Abr	119.910.931	0	119.910.931	0,0%
Mai	0	208.075.609	-208.075.609	-100,0%
Jun	1.068.055.807	834.714.147	233.341.660	28,0%
2º Tri	1.187.966.738	1.042.789.756	145.176.982	13,9%
Acum. 6 meses	2.043.824.477	1.460.926.360	582.898.117	39,9%
Jul	ND	178.014.423	0	0,0%
Ago	1.199.013.000	0	1.199.013.000	0,0%
Set	942.793.478	778.898.702	163.894.776	21,0%
3º Tri	2.141.806.478	956.913.124	1.362.907.776	142,4%
Acum. 9 meses	4.185.630.955	2.417.839.485	1.945.805.893	80,5%
Out	ND	0		
Nov	ND	303.176.506		
Dez	ND	983.443.019		
4º Tri	0	1.286.619.525		
Acum. 12 meses	4.185.630.955	3.704.459.010		

ND = Não Divulgado

ANEXO 5

VENDAS (Unidades)

Unidades Vendidas Plano&Plano												
Período	Vendas Brutas		A.V.		Distratos		A.V.		Vendas Líquidas		A.V.	
	2025	2024	R\$	%	2025	2024	R\$	%	2025	2024	R\$	%
Jan	1.269	805	464	57,6%	-43	-209	166	-79,4%	1.226	596	630	105,7%
Fev	1.319	1.032	287	27,8%	-96	-221	125	-56,6%	1.223	811	412	50,8%
Mar	1.360	1.208	152	12,6%	-182	-210	28	-13,3%	1.178	998	180	18,0%
1º Tri	3.948	3.045	903	29,7%	-321	-640	319	-49,8%	3.627	2.405	1.222	50,8%
Abr	1.101	1.033	68	6,6%	-270	-166	-104	62,7%	831	867	-36	-4,2%
Mai	1.260	1.214	46	3,8%	-85	-207	122	-58,9%	1.175	1.007	168	16,7%
Jun	1.209	1.660	-451	-27,2%	-110	-140	30	-21,4%	1.099	1.520	-421	-27,7%
2º Tri	3.570	3.907	-337	-8,6%	-465	-513	48	-9,4%	3.105	3.394	-289	-8,5%
Acum. 6 meses	7.518	6.952	566	8,1%	-786	-1.153	367	-31,8%	6.732	5.799	933	16,1%
Jul	1.075	1.574	-499	-31,7%	-180	-184	4	-2,2%	895	1.390	-495	-35,6%
Ago	1.105	1.466	-361	-24,6%	-106	-188	82	-43,6%	999	1.278	-279	-21,8%
Set	1.845	3.255	-1.410	-43,3%	-98	-122	24	-19,7%	1.747	3.133	-1.386	-44,2%
3º Tri	4.025	6.295	-2.270	-36,1%	-384	-494	110	-22,3%	3.641	5.801	-2.160	-37,2%
Acum. 9 meses	11.543	13.247	-1.704	-12,9%	-1.170	-1.647	477	-29,0%	10.373	11.600	-1.227	-10,6%
Out	ND	1.119			ND	-242			ND	877		
Nov	ND	1.382			ND	-191			ND	1.191		
Dez	ND	1.114			ND	-118			ND	996		
4º Tri	0	3.615			0	-551			0	3.064		
Acum. 12 meses	11.543	16.862			-1.170	-2.198			10.373	14.664		

ND = Não
Divulgado

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

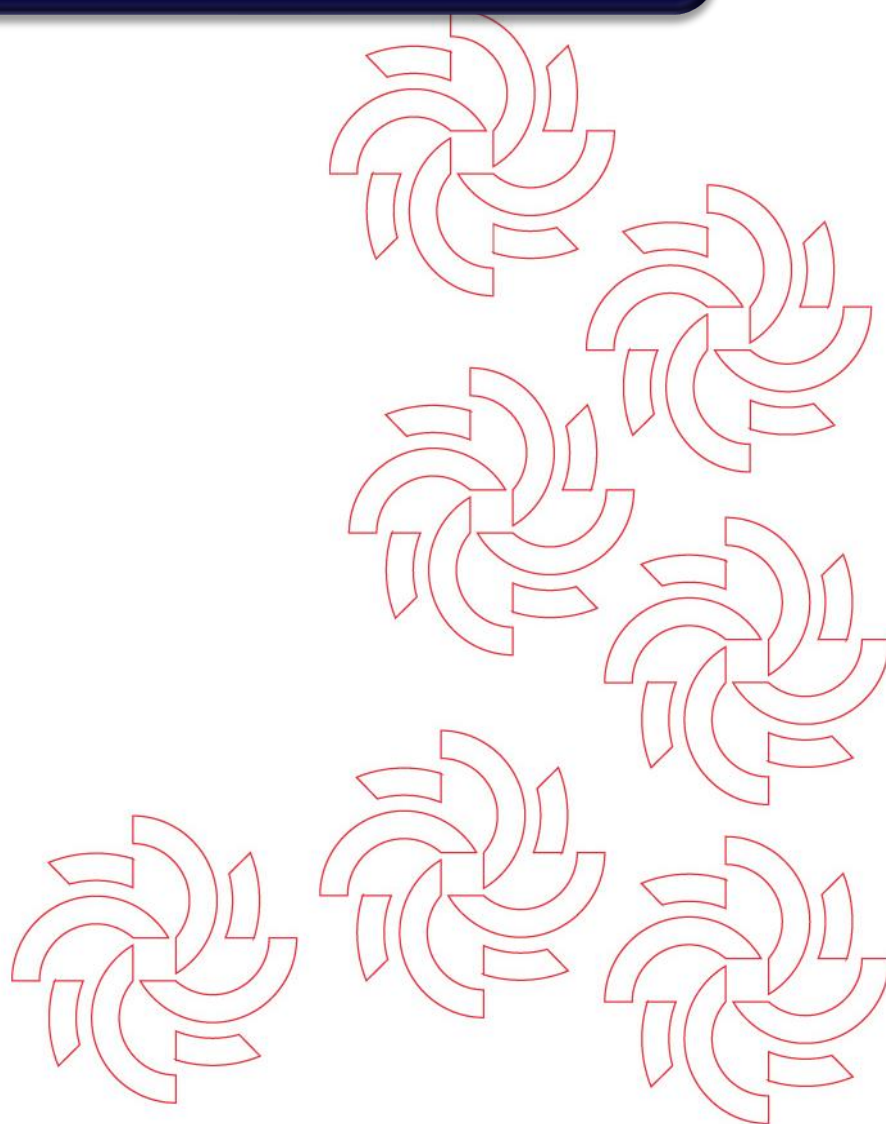
IMOB B3

SMLL B3

IGCT B3

INDX B3

ITAG B3





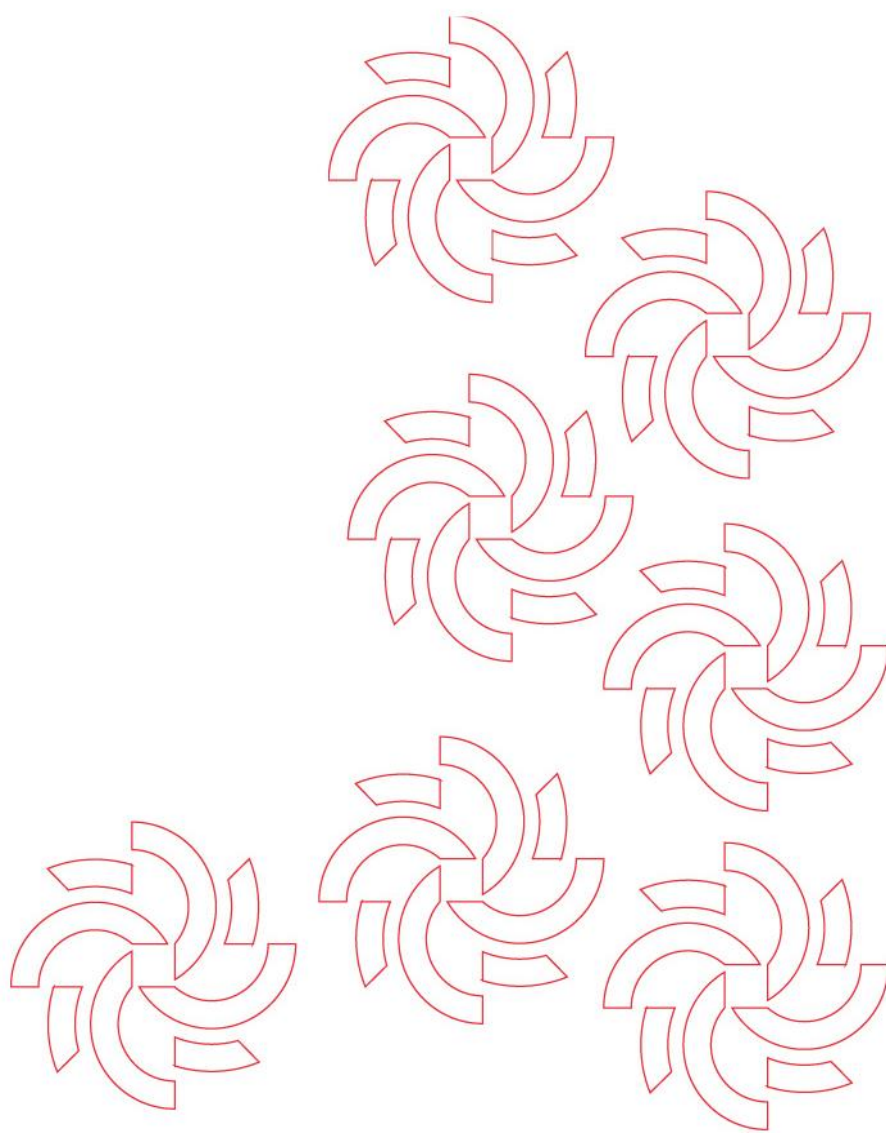
EARNING RESULTS 3Q25

2025

São Paulo, November 12th, 2025 – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. listed on B3 (PLPL3) and one of the largest real estate developers in São Paulo focused on the low- and mid-income segments, presents its results for the third quarter of 2025 (3Q25).

The following financial and operating information, except where otherwise indicated, is presented in thousands of Brazilian reais (BRL 1,000) and has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), as adopted in Brazil by the accounting standards and technical interpretations issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee (CPC), and approved by the Federal Accounting Council (CFC) and the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), applicable to Brazilian real estate development companies registered with the CVM and the relevant regulations..

Comparisons refer to the same period of 2024 and, eventually, to the second quarter of 2025.



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



LANDBANK

LANDBANK | 100% 3Q25

BRL 31.6 Billion

+14.5% ABOVE 4Q24

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

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The third quarter of 2025 reinforces Plano&Plano consistent growth trajectory. This period marked a phase of transformation and evolution in our business, with important strategic decisions aimed at strengthening our structure and paving the way for a new cycle of growth.

In 3Q25, **Plano&Plano** reached **BRL 2.14 billion (100% PSV) in launches, an increase of 99.0%** compared to 3Q24 (BRL 1.08 billion). **Net sales in the private market totaled BRL 1.02 billion** in 100% PSV for the quarter, representing **growth of 12.6%** over the same period last year, which amounted to BRL 0.91 billion. These results reflect the strength of our brand and the market's and clients' confidence in the quality and solidity of our projects.

Before presenting the Company's financial results, we would like to highlight an important strategic change implemented as of 2024: the transition of project timelines from 24 to 36 months.

In the context of the real estate sector, the term “**project timeline**” refers to the schedule that defines the total execution period of a development, from launch to key delivery. This timeline directly influences the commercial and credit assessment model, cash flow, client financing profile, and the main financial indicators of the projects.

Until December 2023, our developments were mostly launched following a 24-month schedule, meaning they followed a shorter cycle between launch and key delivery. Starting in January 2024, we adopted a 36-month development cycle as our new standard. This change provides better financing conditions for clients, reducing the impact of construction interest rates throughout the building period. As a result, demand for the same product increases compared to the 24-month cycle, leading to stronger sales performance at launch.

Despite the extension of the development cycle from 24 to 36 months, the construction timeline for each project has not changed and remains, in most cases, between 18 and 21 months. Keeping the construction cycle unchanged is important to maintain productivity at the job site. In practice, construction works are now reaching their most accelerated pace on average 7 to 9 months after launch. Under the previous 24-month cycle, works reached their peak pace approximately 2 to 3 months after the project's launch.

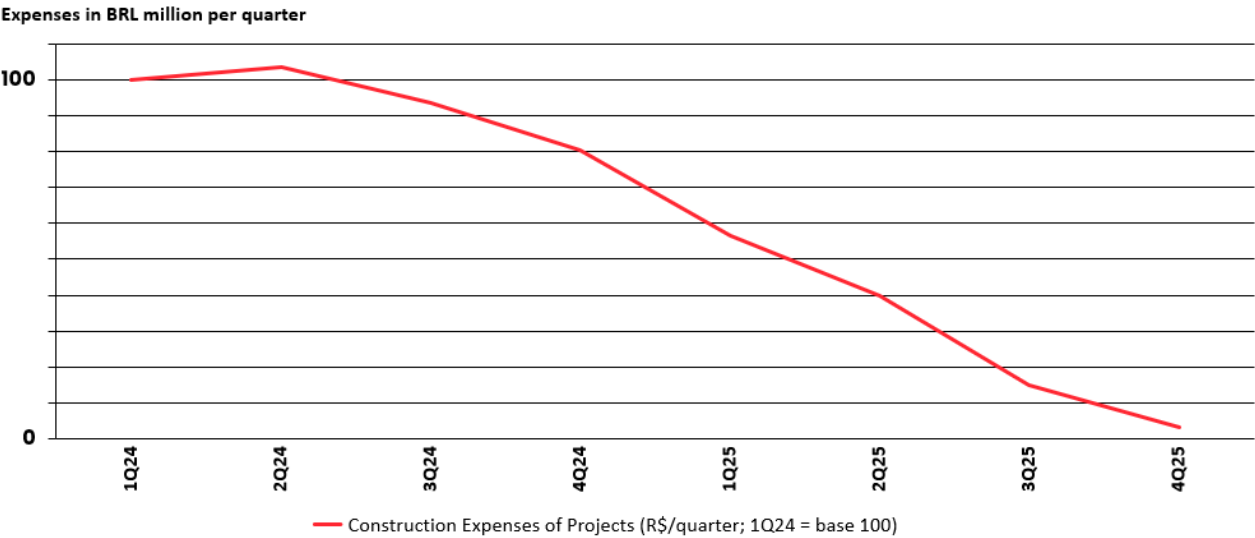
Given the higher demand for launched products and the fact that construction begins a longer period after launch, a larger number of units are sold by the time construction starts. As a result, from the beginning of construction, both accounting revenue and cash inflows from units sold under the *Minha Casa Minha Vida* housing program are higher than in the 24-month development cycle. Consequently, the Company experiences lower cash exposure and improved cash flow across projects. This improvement in project cash flow positively

impacts indicators such as the Internal Rate of Return (IRR) and Net Present Value (NPV), reinforcing the attractiveness and profitability of our developments.

Another relevant benefit is the higher concentration of *pro-soluto* payments during the pre-handover phase, a period that has historically shown lower delinquency rates. This strategy strengthens the predictability of receivables and the financial health of the projects, while mitigating risks and reinforcing the sustainability of the business.

Some projects launched up to December 2023 are still under execution. Naturally, since these projects follow the 24-month cycle, throughout 2025 these constructions will reach their completion stage, which gradually reduces disbursements and production activities, as well as their respective revenue and cash generation, given that transfers and collections decrease as the works approach completion.

Construction Cost Curve of Projects in the 24-Month Cycle Launched up to Dec/23

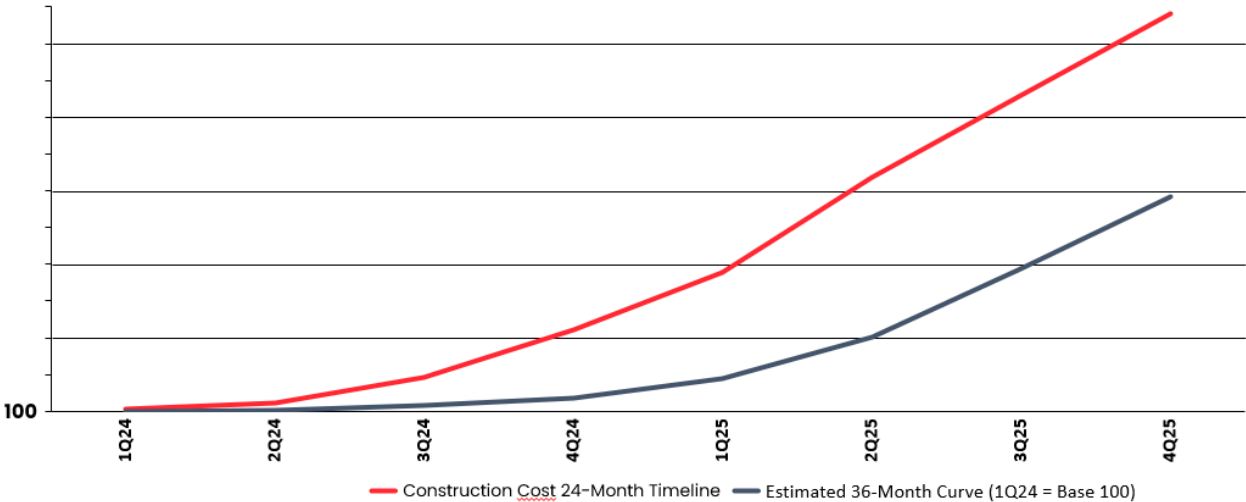


To understand the results following the change in the development cycle from January 2024, it is necessary to compare the construction execution curve of these projects under the previous 24-month strategy with the new 36-month curve. It can be observed that projects launched under the 36-month cycle defer their construction expenses, which serve as the basis for the POC (Percentage of Completion), resulting in a delay in revenue recognition and cash generation compared to the assumptions under the 24-month cycle.

On the other hand, it reduces the Company’s cash exposure and improves the financial flow and profitability of the projects, thereby increasing returns to shareholders. The table below shows the construction expenses of projects launched between January 2024 and September 2025, in Brazilian Reais per quarter, for both development cycles. The table also presents the projected expense evolution through the end of 1Q26, considering only the products already launched up to 3Q25.

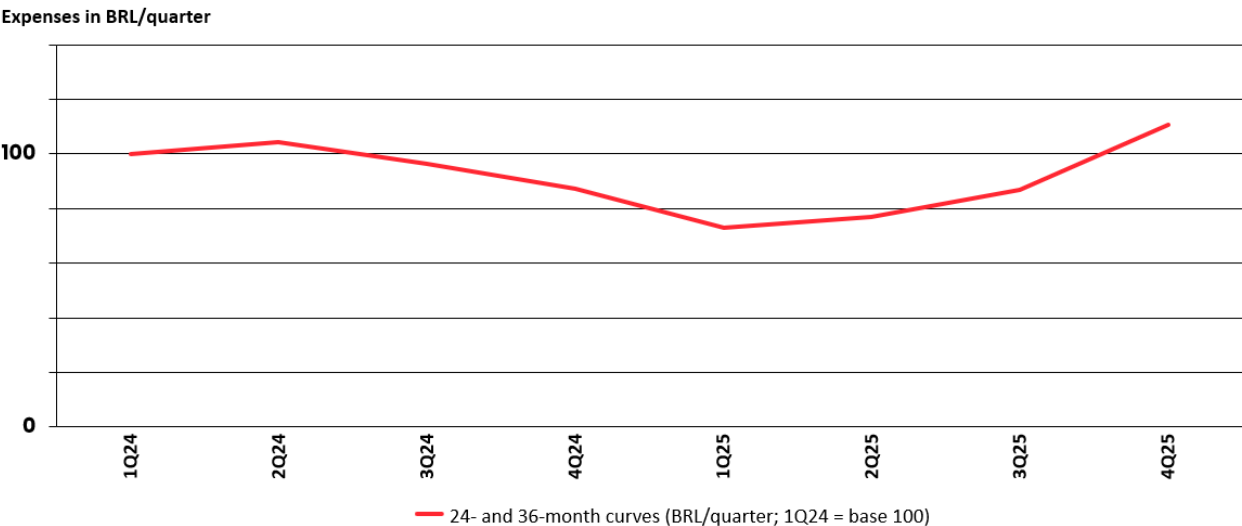
Construction Cost Curve of Projects
Launched from Jan/24
(Comparison of the 24- and 36-Month)

Construction Spending in BRL



By consolidating legacy projects – which include launches up to December 2023 under the 24-month cycle – with projects following the 36-month development cycle from January 2024, we identified that **between 2024 and mid-2025 there was a reduction in monthly construction spending, with an inflection point occurring at the end of 1Q25. From 2Q25 onward, monthly construction expenses begin to increase and are projected to accelerate from the second half of 2025. Therefore, we can expect an acceleration in revenue recognition and cash generation from that point onward.**

Construction Cost Curve of All Projects
(24- and 36-Month Cycles)



Additionally, when analyzing the month-by-month performance within the quarter, we can observe the effect of this inflection occurring throughout 2025. **September 2025 recorded the highest contribution to the quarter's Net Revenue.** This result reinforces the effectiveness of the strategies adopted and indicates a positive trend for the upcoming periods.

On the financial side, we recorded **Net Revenue of BRL 814.4 million in 3Q25**, representing an **increase of BRL 95.5 million, or 13.3%**, compared to 3Q24.

The adjusted gross margin was 31.1%, representing a decrease of 3.0 p.p. compared to the margin in 3Q24. The quarter's performance was mainly impacted by non-recurring adjustments related to the monetary update of land payable balances (financial swap) for certain plots. This factor resulted in an approximate increase of BRL 25.0 million in total project costs, temporarily affecting the period's results as it reflected corrections related to previous periods. **Plano&Plano closed the third quarter of 2025 with operating cash generation of BRL 108.6 million.** During the period, the Company carried out a receivables' selling transaction in the net amount of BRL 137.9 million; excluding this effect, the Company reported a cash consumption of BRL 29.3 million in the quarter. It is important to highlight that cash generation follows a dynamic similar to revenue. As construction progresses, under the POC (Percentage of Completion) method, there is greater revenue recognition and higher potential for cash generation through collections from units sold and transferred during construction. As mentioned earlier, the current construction pace indicates a positive trend for the coming periods

Management remains confident in the expansion of the Company's operations, ensuring growth with profitability and risk management. We continue committed to generating sustainable value for our customers, employees, and shareholders, with efficiency, innovation, and responsibility.

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.

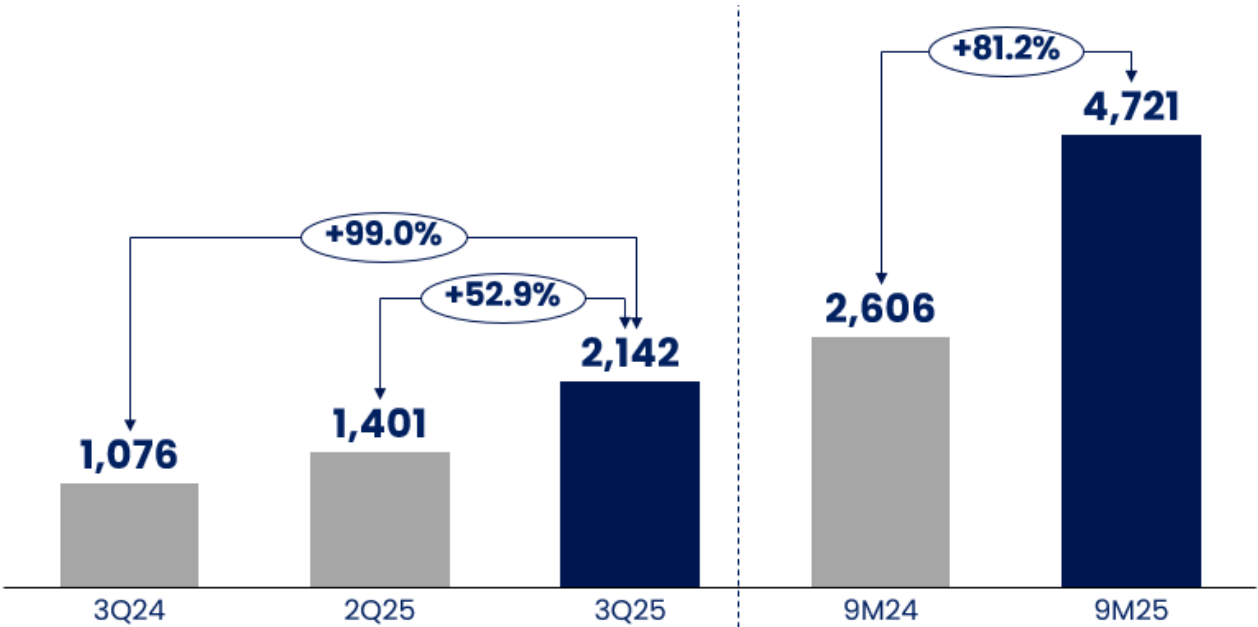
The average ticket in the quarter was BRL 253.9 thousand, a reduction of 50.2% compared to the second quarter, mainly impacted by the launch of the NID Alphaville – Barueri development in 2Q25, which had an average ticket of BRL 954.4 thousand.

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

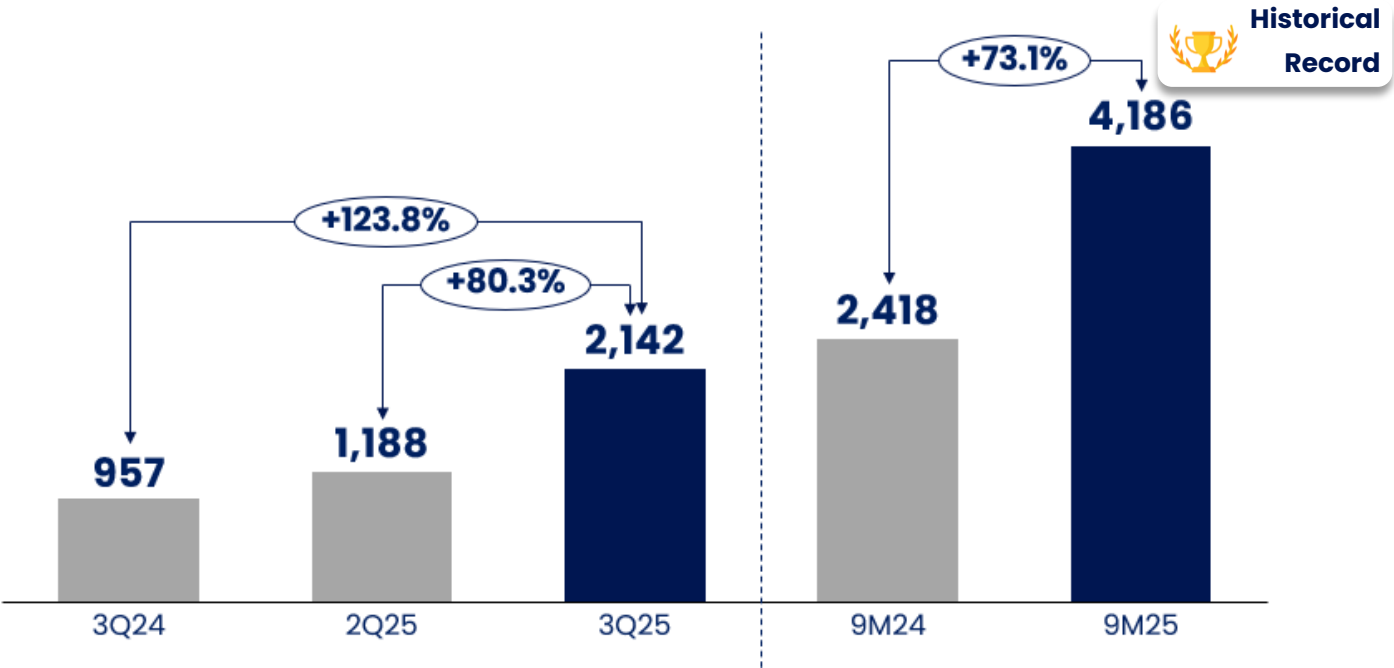
LAUNCHES 3Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 3Q25

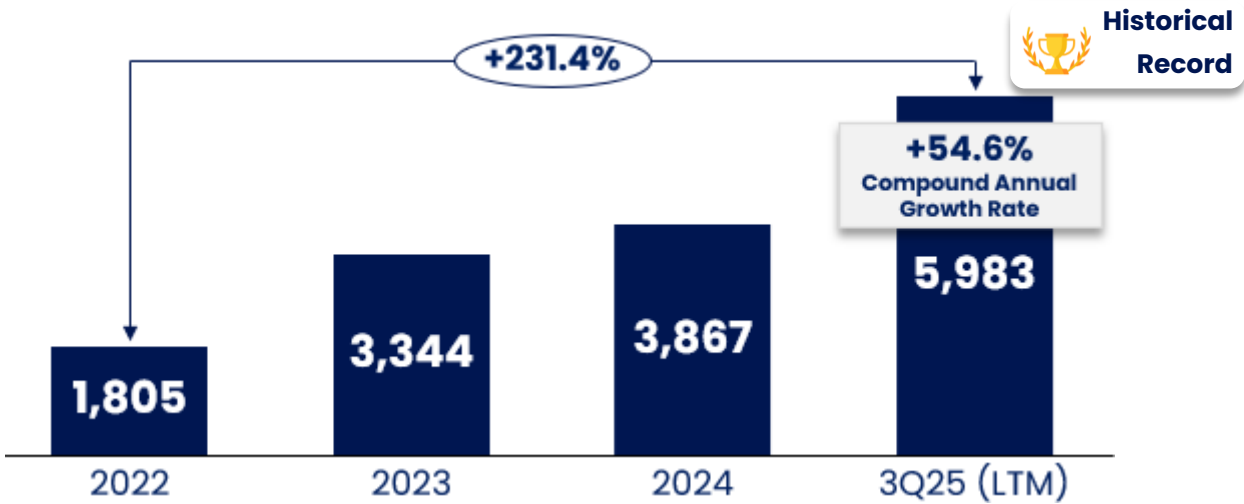
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

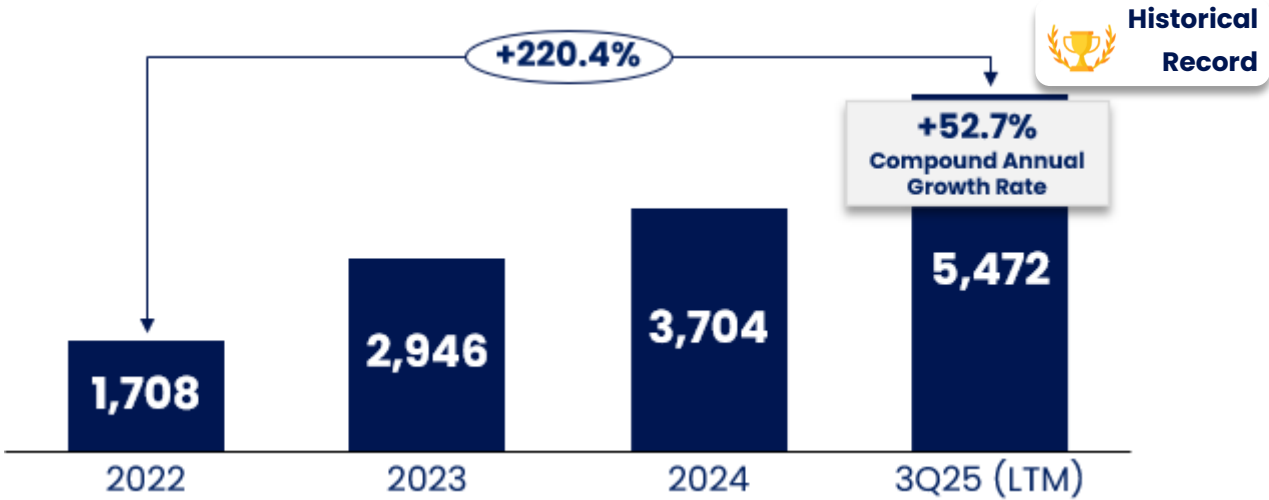
Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



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.

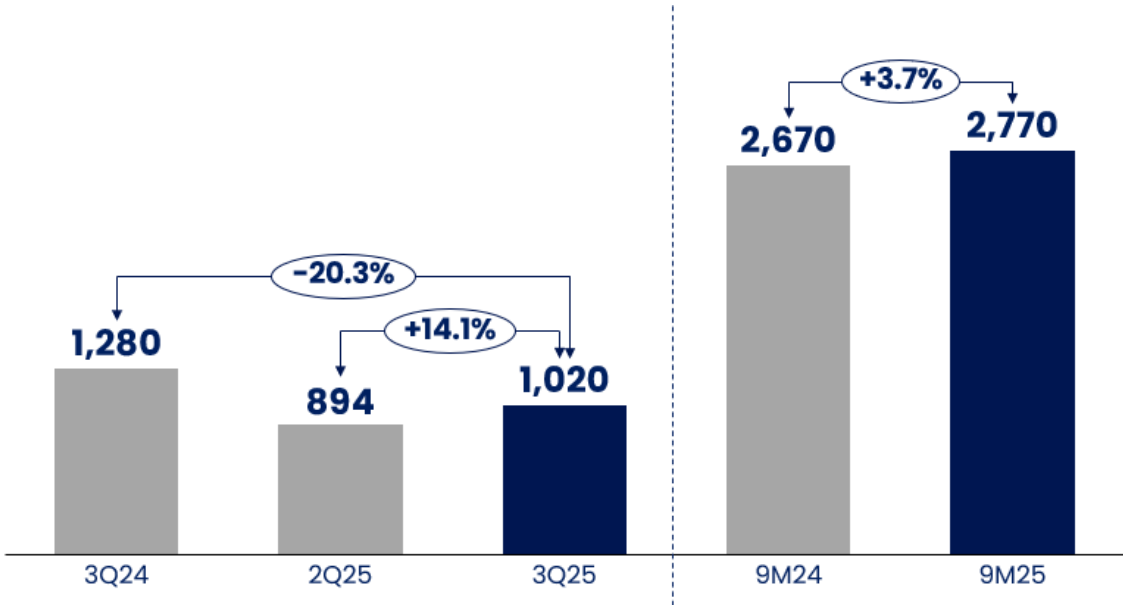
Considering **%Plano&Plano**, net sales in the private market totaled BRL 929.5 million in the quarter, representing a 20.2% increase compared to 2Q25.

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

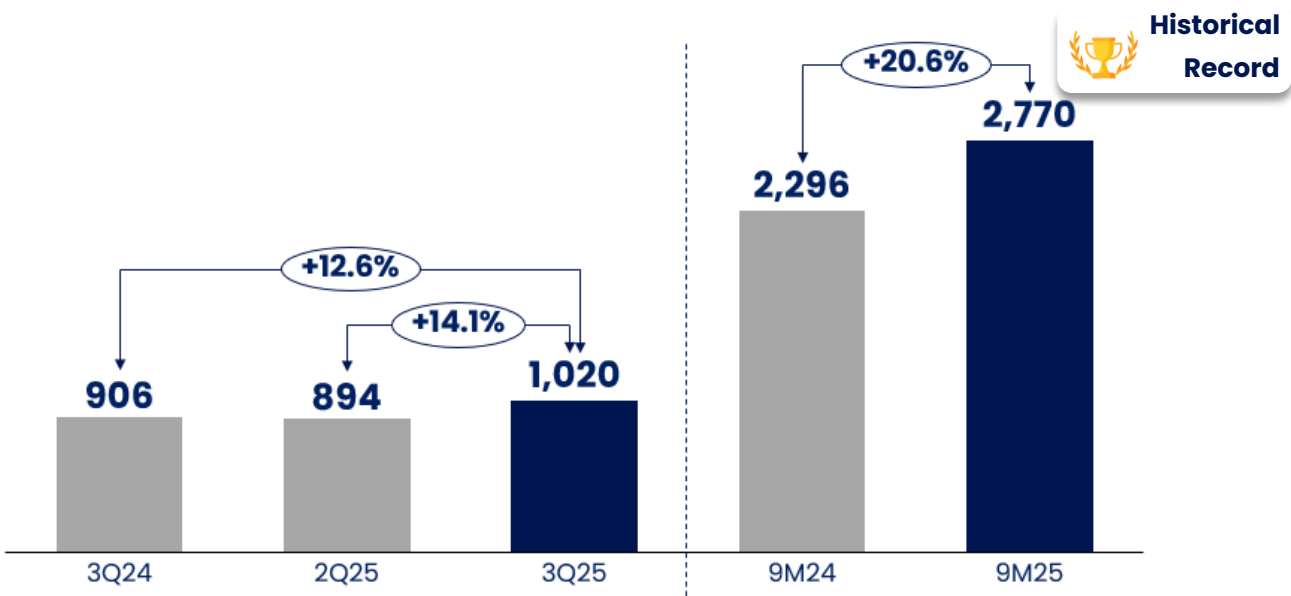
TOTAL NET SALES 3Q25

(100% – BRL MILLION)



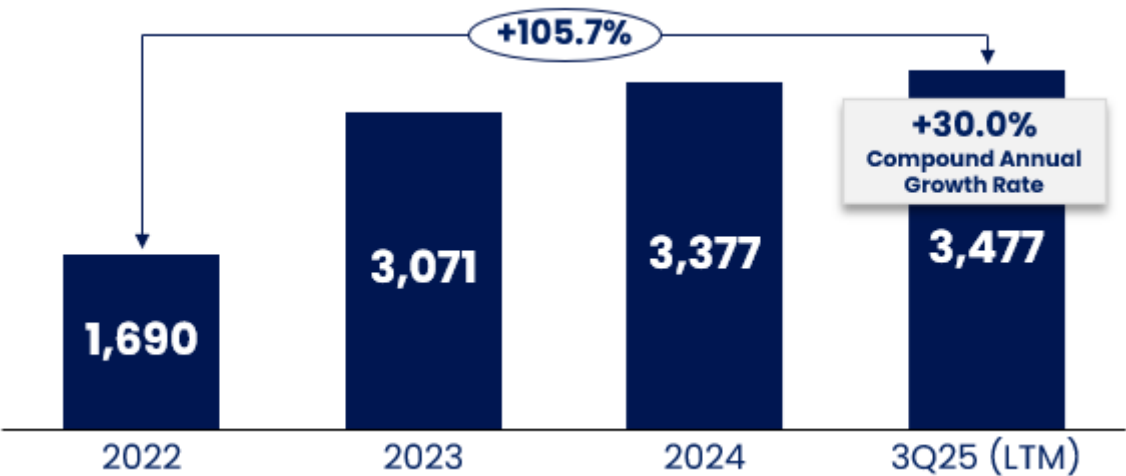
TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET
3Q25

Excluding *Pode Entrar* (100% – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

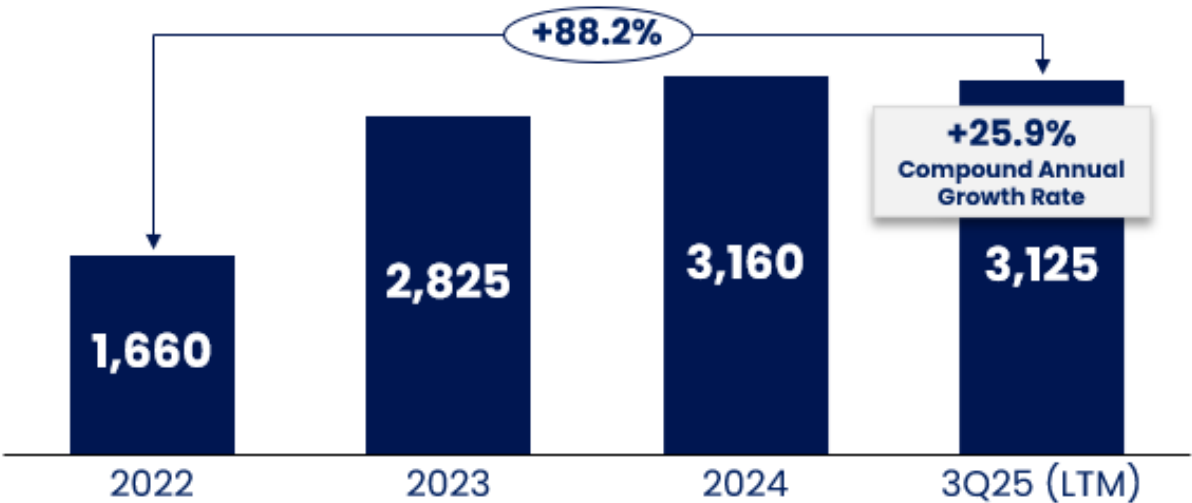
TOTAL NET SALES (LTM)



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)



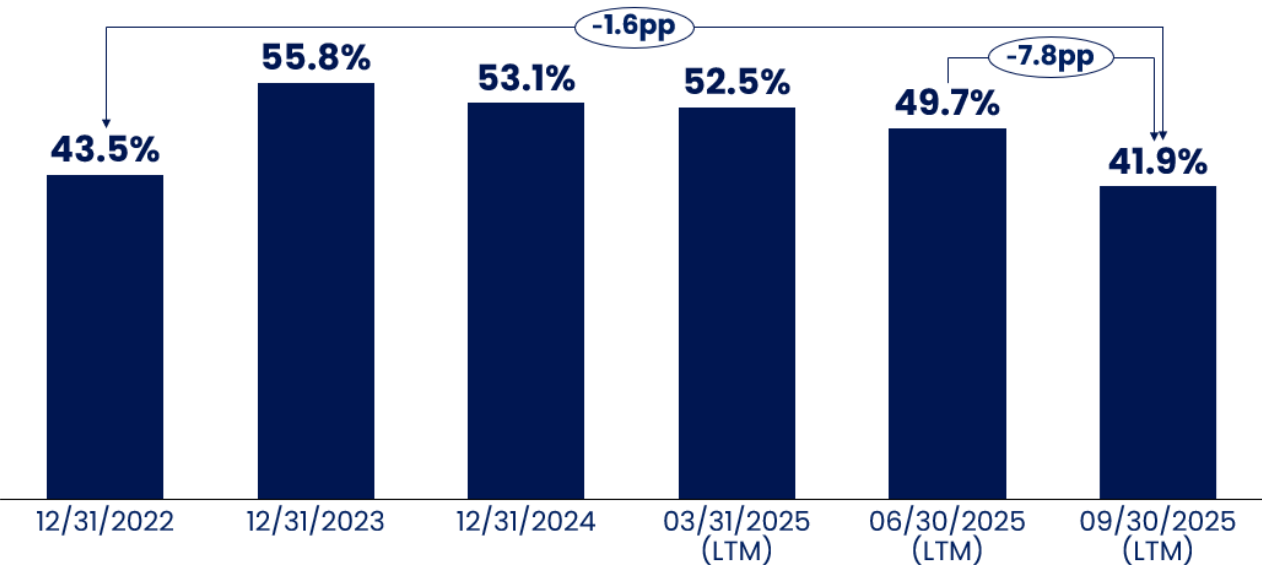
SALES OVER SUPPLY (SOS)

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* (%)

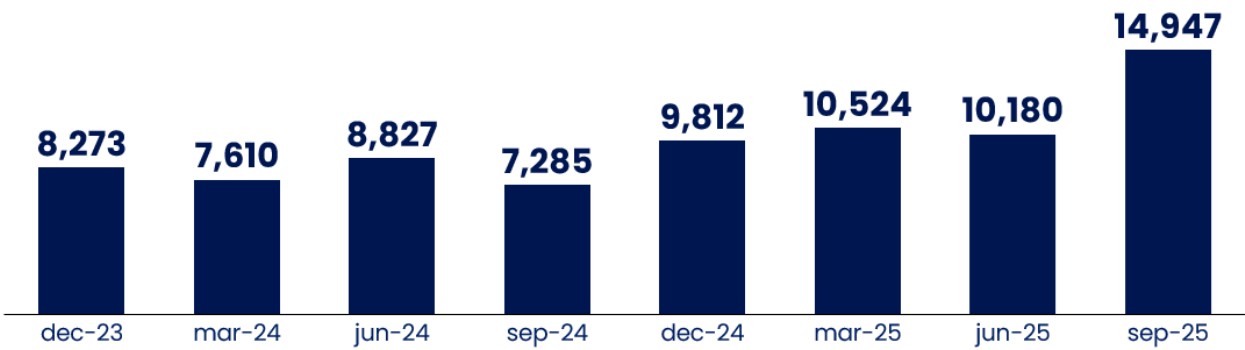


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

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.

It is important to highlight that cash generation follows a pattern similar to revenue. As construction progresses, there is higher revenue recognition and, consequently, greater cash generation potential through receipts from off-plan sales. In September, **performance showed significant improvement and contributed meaningfully to the quarter's Net Revenue and Cash Generation**. This performance reinforces the effectiveness of the strategies adopted and **signals a positive trend for the upcoming periods**.

Cash Generation (BRL Million)	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	90.9	90.9
Net Debt Variation	342.7	42.3	-108.3	276.6
(+) Dividends	-200.0	0.0	0.0	-200.0
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7	42.3	-108.3	76.6
(-) Receivables Assignment	0.0	0.0	137.9	137.9
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	142.7	42.3	29.6	214.5

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

FINANCIAL RESULTS

Financial Results	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Net Revenue (BRL million)	814.4	783.8	3.9%	718.9	13.3%	2,206.5	1,917.0	15.1%
Cost of Properties Sold (BRL million)	566.3	520.8	8.7%	480.9	17.8%	1,495.6	1,282.9	16.6%
Gross Profit (BRL million)	248.1	263.1	-5.7%	238.0	4.2%	710.9	634.1	12.1%
Gross Margin	30.5%	33.6%	-3.1 pp	33.1%	-2.6 pp	32.2%	33.1%	-0.9 pp
Adjusted Gross Margin*	31.1%	34.5%	-3.4 pp	33.7%	-2.6 pp	33.1%	33.8%	-0.6 pp
Adjusted EBITDA* (BRL million)	129.2	142.8	-9.5%	164.8	-21.6%	381.1	367.4	3.7%
Adjusted EBITDA Margin	15.9%	18.2%	-2.4 pp	22.9%	-7.1 pp	17.3%	19.2%	-1.9 pp
Net Income 100% Plano&Plano (BRL million)	95.2	102.8	-7.4%	133.5	-28.7%	278.9	287.1	-2.9%
Net Margin 100%	11.7%	13.1%	-1.4 pp	18.6%	-6.9 pp	12.6%	15.0%	-2.3 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	78.1	83.5	-6.5%	119.4	-34.6%	228.6	256.2	-10.8%
Net Margin %Plano&Plano	9.6%	10.7%	-1.1 pp	16.6%	-7.0 pp	10.4%	13.4%	-3.0 pp

NET REVENUES

The Company's total net revenue reached BRL 814.4 million in 3Q25, a 13.3% increase compared to the same period in 2024.

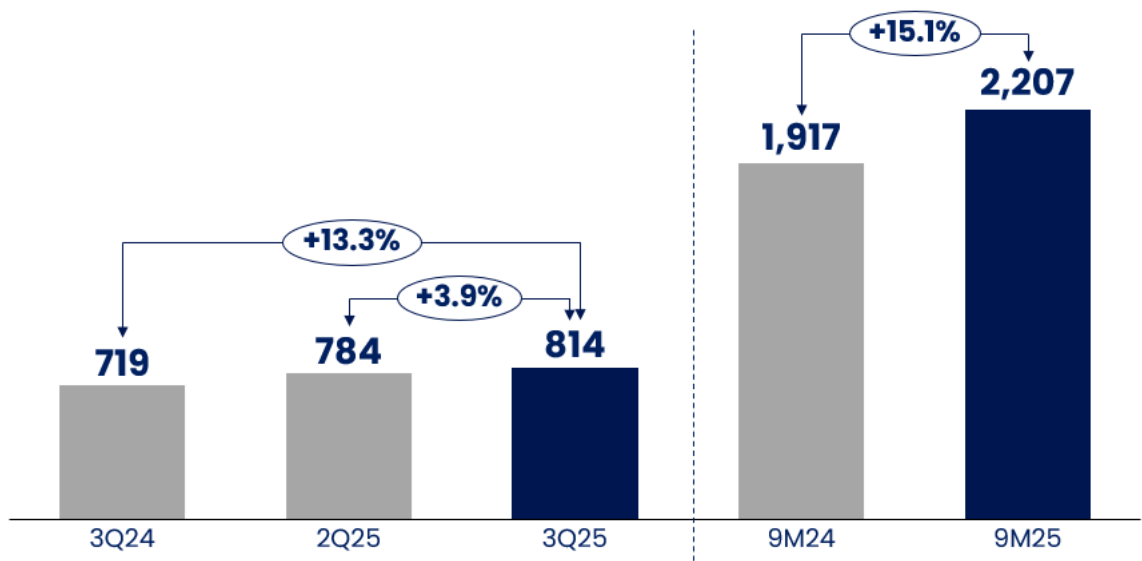
Revenue has remained solid, driven by the progress of construction works and the sales of our inventory and new launches, in accordance with the revenue recognition standard based on the 'percentage of completion' (POC) method.

In the third quarter of 2025, Net Revenue from the private market totaled BRL 711.6 million, representing a 13.4% increase compared to the same period in 2024. Net Revenue from the *Pode Entrar* program amounted to BRL 102.8 million. Compared to the second quarter, there was a decrease of BRL 53.7 million, a movement in line with the progress of construction. Developments launched in the first phase of the program, in December 2023, are approaching completion, which naturally reduces the amount of revenue recognized at this stage.

The robustness of revenue to be recognized remains consistent, highlighting the strength of our sales and projecting significant potential for financial recognition in the upcoming periods.

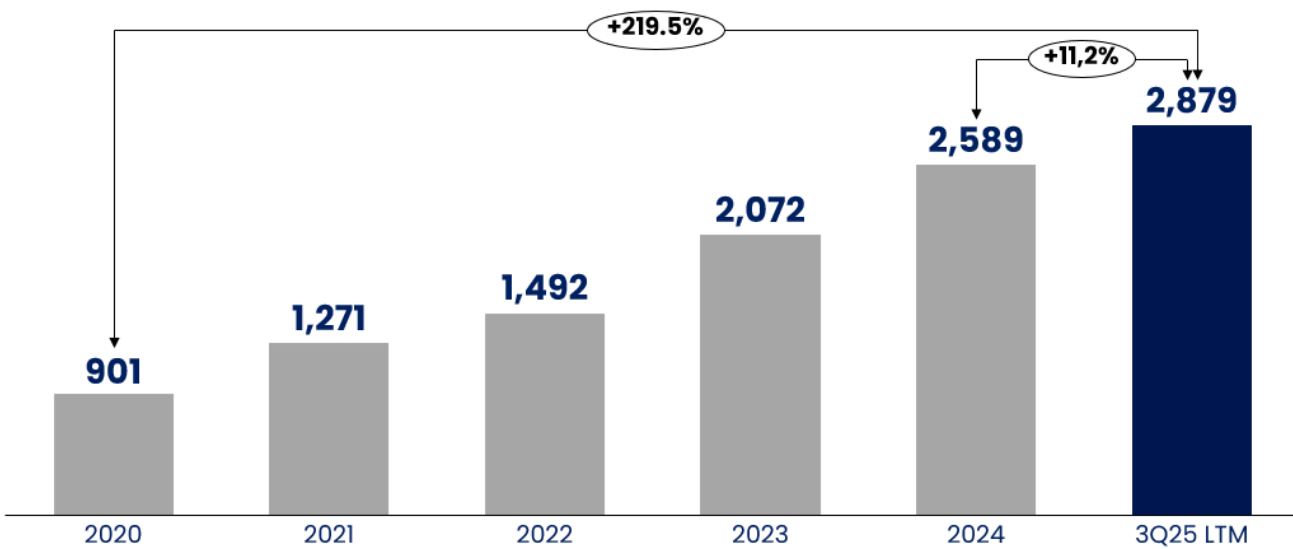
NET REVENUE

(BRL MILLION)



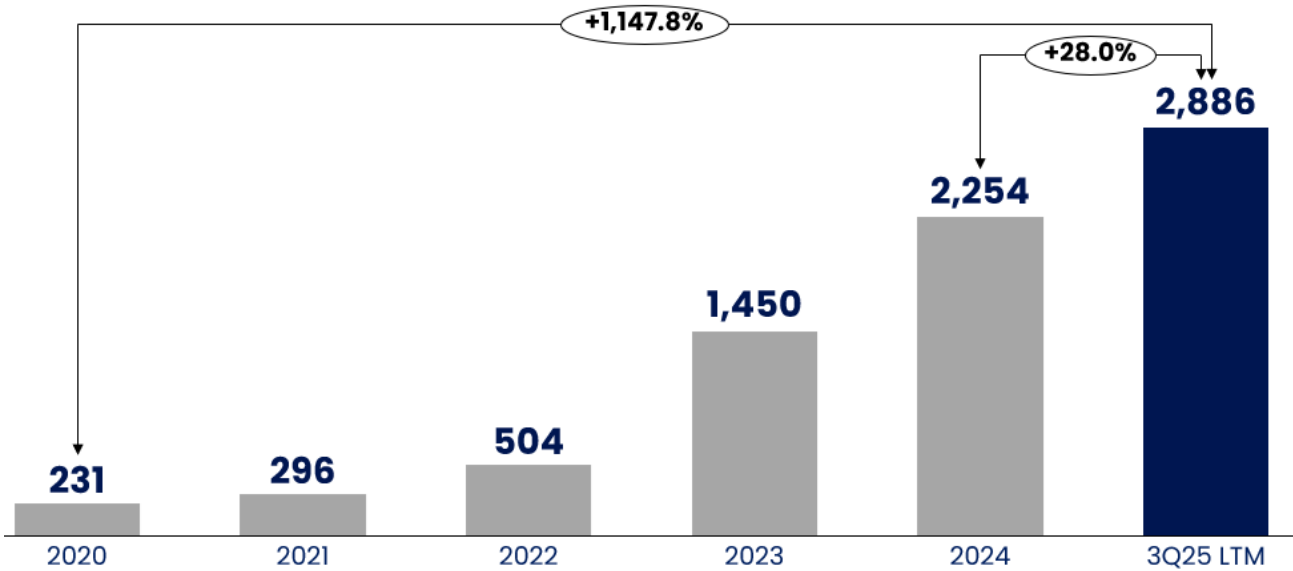
EVOLUTION OF NET REVENUES LTM

(BRL MILLION)



EVOLUTION OF REVENUES TO BE APPROPRIATED

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD

In 3Q25, the cost of properties sold and services provided totaled BRL 566.3 million, corresponding to 69.5% of the net revenue for the period. In comparison, in 3Q24, this amount was BRL 480.9 million, representing 66.9% of the net revenue.

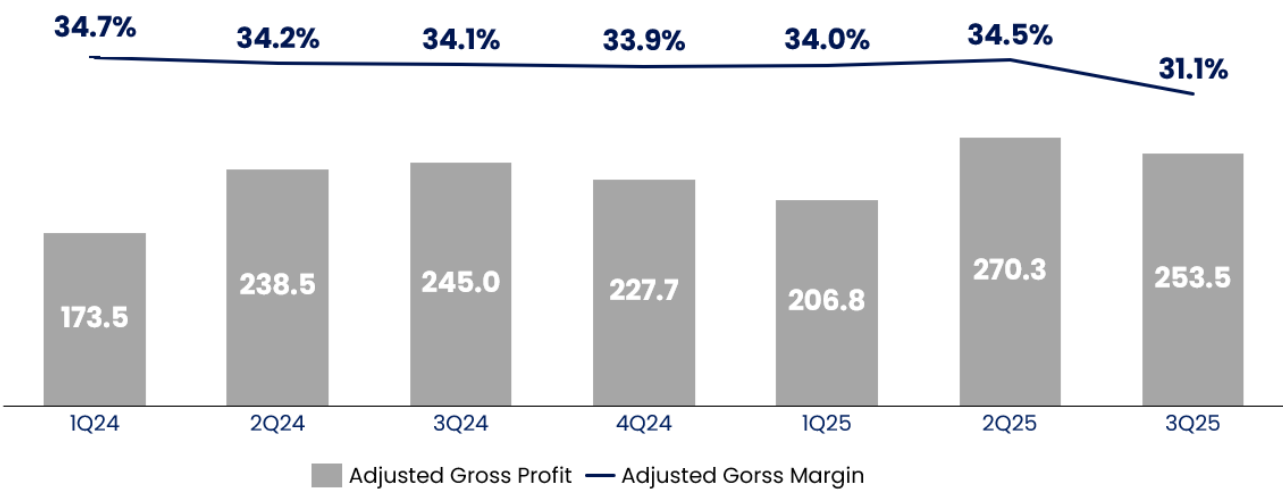
Comparison – Quarterly and First Nine Months of the Year:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	566.3	520.8	8.7%	480.9	17.8%	1,495.6	1,282.9	16.6%
% of Net Revenues	69.5%	66.4%	3.1 pp	66.9%	2.6 pp	67.8%	66.9%	0.9 pp

GROSS PROFIT & MARGIN

ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL million and %)



Private Market – Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	231.6	230.3	0.6%	199.5	16.1%	641.8	601.3	6.7%
Adjusted Gross Margin	32.5%	36.7%	-4.2 pp	35.4%	-2.9 pp	35.0%	35.4%	-0.4 pp

In 3Q25, the Private Market’s adjusted gross profit including capitalized interest reached BRL 231.6 million, an increase of 0.6% compared to the previous quarter. When comparing the first nine months of 2025, growth was 6.7% versus the same period in 2024. The **adjusted gross margin** in 3Q25 was 32.5%, showing a decrease of 4.2 p.p. compared to the previous quarter. In the first nine months of 2025, the adjusted gross margin was 35.0%, a reduction of 0.4 p.p. compared to the first nine months of 2024.

Pode Entrar Program – Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	21.9	39.9	-45.2%	42.6	-48.6%	88.8	55.7	59.3%
Adjusted Gross Margin	21.3%	25.5%	-4.2 pp	27.4%	-6.1 pp	23.7%	25.7%	-2.0 pp

In 3Q25, the *Pode Entrar* Program's adjusted gross profit including capitalized interest reached BRL 21.9 million, with an adjusted gross margin of 21.3%. Although the gross margin of *Pode Entrar* projects is lower than that of the Private Market, their contribution margins are similar, since these projects are launched 100% sold and have no selling expenses.

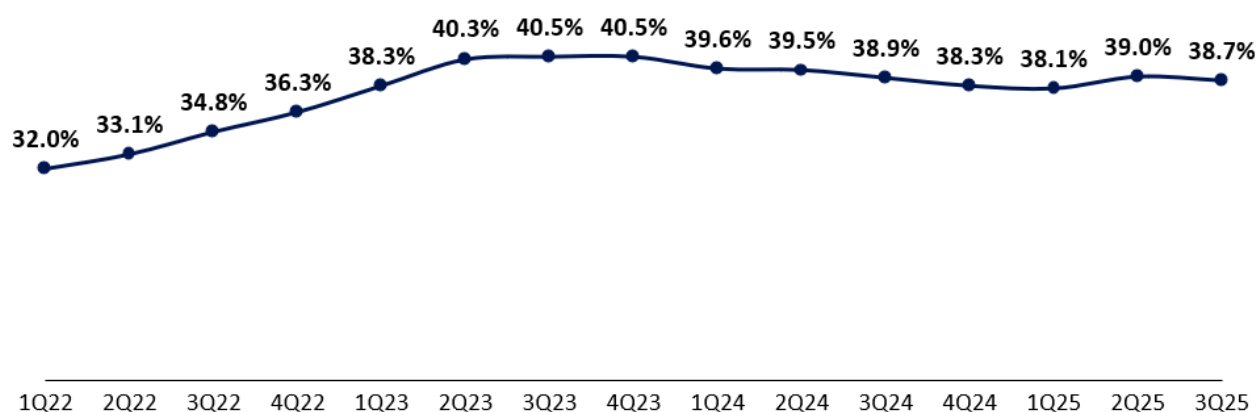
Quarterly and Nine-Month Comparison (Private Market + *Pode Entrar* Program):

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	253.5	270.3	-6.2%	245.0	3.5%	730.6	657.0	11.2%
Adjusted Gross Margin	31.1%	34.5%	-3.4 pp	34.1%	-3.0 pp	33.1%	34.3%	-1.2 pp

In 3Q25, the adjusted gross profit including capitalized interest reached BRL 253.5 million, representing a 3.5% increase compared to the same period in 2024. The adjusted gross margin was 31.1%, reflecting a decrease of 3.0 p.p. compared to 3Q24. The quarter's performance was mainly impacted by non-recurring adjustments related to the monetary update of land payable balances (financial swap) for certain plots. This factor resulted in an approximate increase of BRL 25.0 million in total project costs, temporarily affecting the period's results as it reflected corrections related to previous periods.

BACKLOG MARGIN (PRIVATE MARKET)

(%)



As detailed in Note 24, "Revenue from Sales and Budgeted Costs of Real Estate to be Recognized," this quarter presents a Future Period Result Margin (REF margin) of 38.7%, excluding projects under the *Pode Entrar* program.

It is important to highlight that, regardless of the non-recurring adjustments recorded in 3Q25, the REF margin remained relatively stable.

Additionally, it is worth noting that the methodology for calculating the REF margin differs from the calculation of the gross margin and adjusted gross margin. These criteria can be found in Note 24 of the ITR.

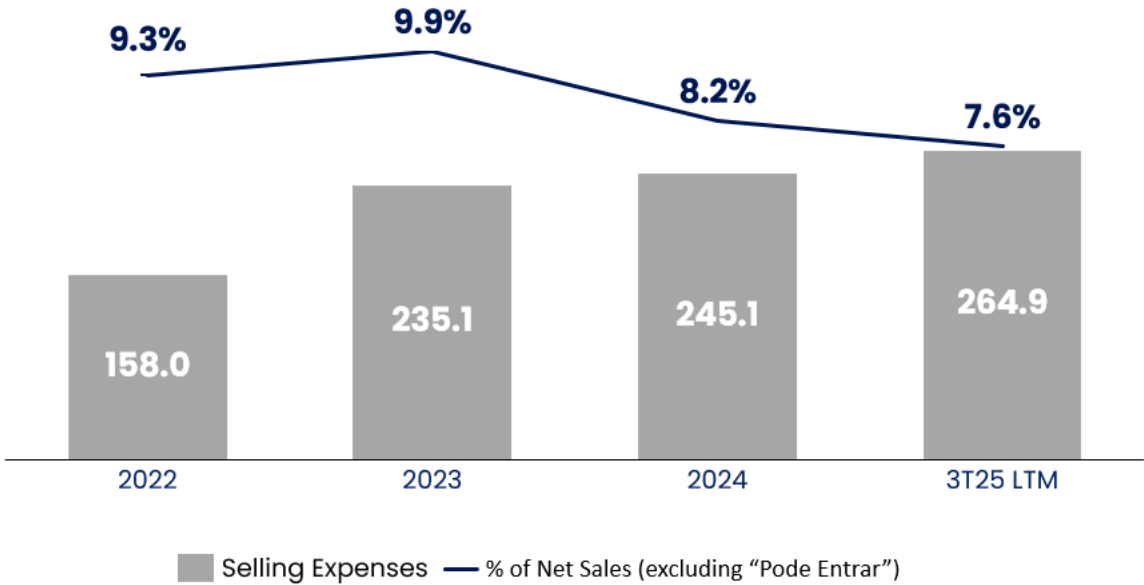
OPERATING EXPENSES

Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	% Revenue	2Q25	% Revenue	Δ %	3Q24	% Revenue	Δ %	9M25	% Revenue	9M24	% Revenue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	-129.8	-15.9%	-132.6	-16.9%	-2.1%	-83.3	-11.6%	55.8%	-366.1	-16.6%	-303.4	-15.8%	20.6%
Sales expenses (BRL million)	-84.5	-10.4%	-68.8	-8.8%	22.8%	-71.8	-10.0%	17.6%	-207.1	-9.4%	-187.4	-9.8%	10.5%
Administrative expenses (BRL million)	-45.2	-5.6%	-50.6	-6.5%	-10.7%	-38.2	-5.3%	18.5%	-137.7	-6.2%	-112.6	-5.9%	22.3%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	0.2	0.0%	-12.4	-1.6%	-101.3%	26.7	3.7%	-99.4%	-20.1	-0.9%	-3.2	-0.2%	535.2%

When analyzing **selling expenses**, there was an improvement in their representativeness over net revenue compared to the same nine-month period of the previous year. The **reduction was 0.4 p.p., decreasing from 9.8% of net revenue in the first nine months of 2024 to 9.4% in the first nine months of 2025**, mainly due to increased efficiency and scale gains achieved by the Company, driven by the continuous expansion of its operations in recent years and investments in new technologies and customer acquisition processes.

In commercial expenses, we highlight consistent scale and efficiency gains over the quarters. A historical series analysis reveals a clear trend of optimizing the commercial expenses-to-revenue ratio, demonstrating the positive impact of the measures adopted to enhance our operational performance.

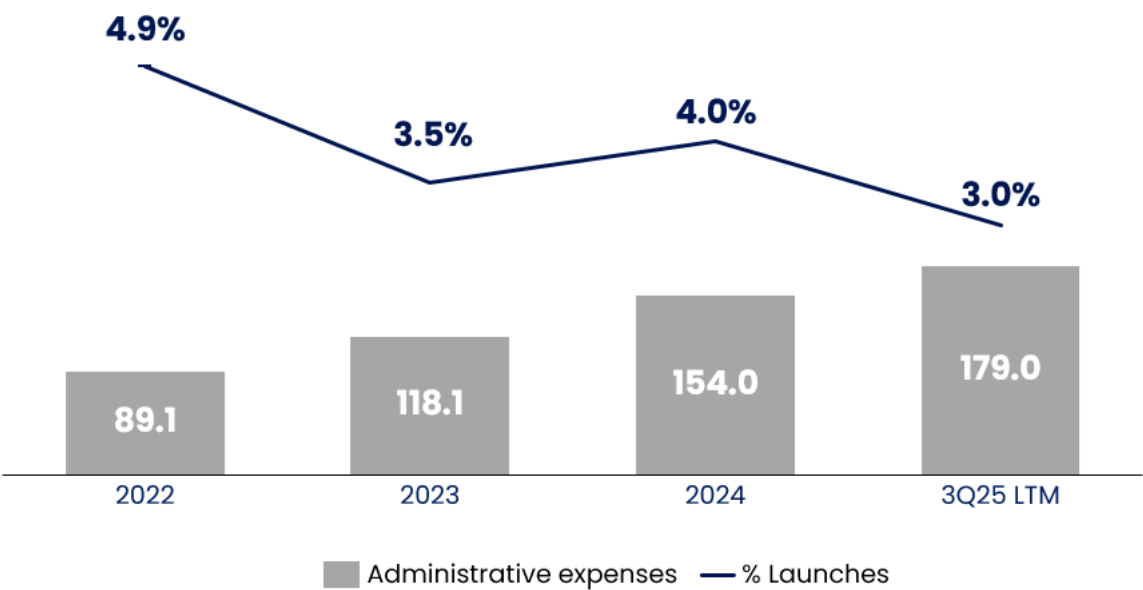


Administrative expenses represented 5.6% of net revenue in the first nine months of 2025, an increase of 0.3 percentage points compared to the same period in 2024.

The increase in administrative expenses is aligned with the growth in launches, which have recorded a compound annual growth rate of 54.6% since December 31, 2022. This accelerated and continuous pace is also reflected in the structure of administrative teams, which are being scaled to meet operational, managerial, and strategic demands.

When analyzing the ratio of administrative expenses to launches, we observed a significant improvement: over the last twelve months ended 3Q25, this ratio was 3.0%, representing a decrease of 1.1 p.p. compared to 4Q24 LTM. This indicator reinforces the efficiency in managing administrative resources in relation to business expansion.

To ensure the viability and success of new launches, it is essential to invest in key areas, including hiring qualified professionals, acquiring technological resources, and conducting training programs. It is worth noting that the revenues from these launches will be recognized over time, while administrative expenses are recognized in the same quarter.



OPERATING RESULTS

The **operating result** for the third quarter of 2025 was BRL 118.3 million, with an operating margin of 14.5%, a decrease of 7.0 percentage points compared to the same period of the previous year. When comparing **the first nine months of 2025**, the Company recorded a **decrease of 1.6 percentage points compared to the first nine months of 2024**.

Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Operational result	118.3	130.5	-9.3%	154.7	-23.5%	344.8	330.7	4.3%
Operational margin	14.5%	16.6%	-2.1 pp	21.5%	-7.0 pp	15.6%	17.2%	-1.6 pp

FINANCIAL EXPENSES

In the third quarter of 2025, the Company’s financial result was negative by BRL0.5 million, representing an improvement of BRL6.0 million compared to the same period of the previous year, when the financial result was negative BRL6.5 million. This variation is mainly related to the costs associated with the first issuance of Real Estate Receivables Certificates (CRI), carried out in the third quarter of 2024, which impacted the financial expenses line.

Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	-0.5	-6.0	-92%	-6.5	-92.9%	-4.8	-3.1	51.8%
Financial Expenses (BRL million)	-26.9	-27.6	-3%	-19.8	36.1%	-75.2	-34.1	120.8%
Financial Revenue (BRL million)	26.4	21.6	22%	13.3	99.1%	70.4	30.9	127.7%

EARNINGS BEFORE TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

Earnings before income tax and social contribution in 3Q25 reached BRL117.9 million, representing a 20.5% decrease compared to BRL148.2 million recorded in 3Q24. Regarding its contribution to Net Revenue, a decline of 6.1 p.p. was observed, from 20.6% in 3Q24 to 14.5% in 3Q25.

Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	117.9	124.5	-5.3%	148.2	-20.5%	340.0	327.5	3.8%
% Net Revenue	14.5%	15.9%	-1.4 pp	20.6%	-6.1 pp	15.4%	17.1%	-1.7 pp

TAXES & CONTRIBUTIONS SOCIAL CONTRIBUTIONS

Income tax and social contribution in 3Q25 totaled BRL 22.7 million, representing an increase of 54.5% compared to 3Q24, and 4.7% compared to the previous quarter.

In 2025, the ratio of income tax and social contribution to Net Revenue reached 2.8%, an increase of 0.7 p.p. compared to 2024. This increase is mainly due to taxation on the income from financial investments allocated to the SPEs (Special Purpose Entities).

Quarterly and Nine-Month Comparison:

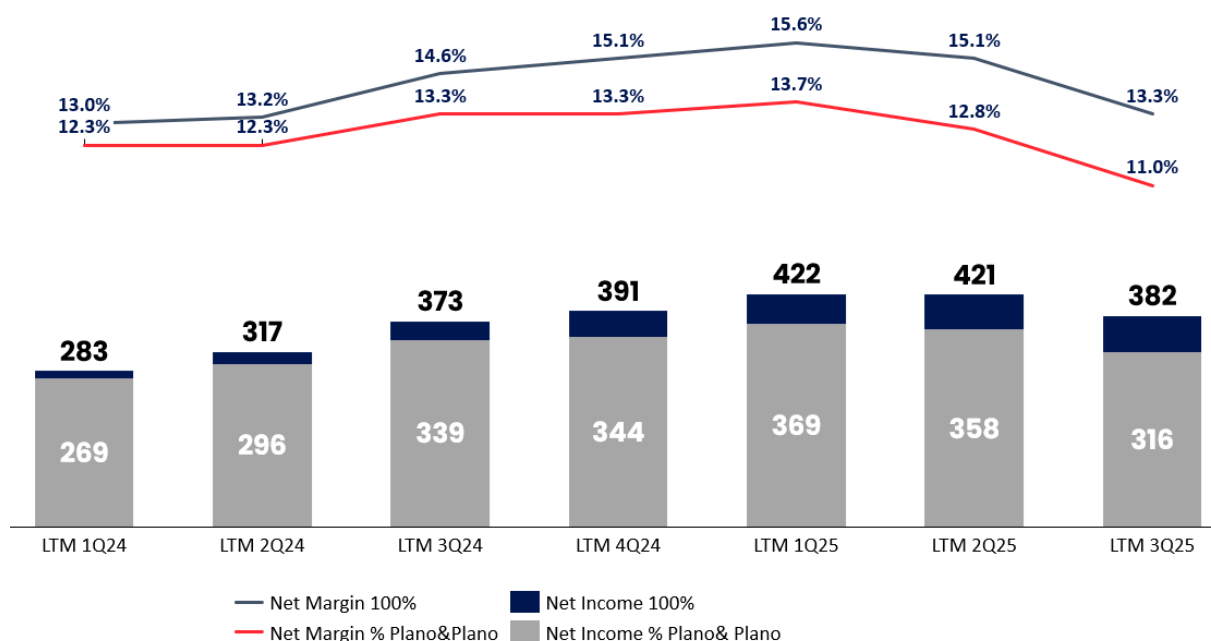
	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	22.7	21.7	4.7%	14.7	54.5%	61.2	40.5	51.2%
Income tax and social contribution - current (BRL million)	22.1	19.8	11.5%	13.0	69.7%	56.6	37.1	52.7%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	0.6	1.9	-69.2%	1.7	-65.5%	4.6	3.4	34.9%

NET INCOME & MARGIN

Comparing the twelve-month period ended 3Q25 with the twelve-month period ended 3Q24, the **100% Net Income** increased from BRL 373 million in 3Q24 LTM to BRL 382 million in 3Q25 LTM. Regarding the **100% Net Margin**, a decrease was observed, from 14.6% in 3Q24 LTM to 13.3% in 3Q25 LTM. When comparing **Plano&Plano** Net Income and Net Margin for the twelve-month periods ended 3Q25 and 3Q24, Net Income decreased from BRL 339 million to BRL 316 million, and Net Margin declined from 13.3% to 11.0%

NET INCOME AND MARGIN

(LTM - BRL million and %)



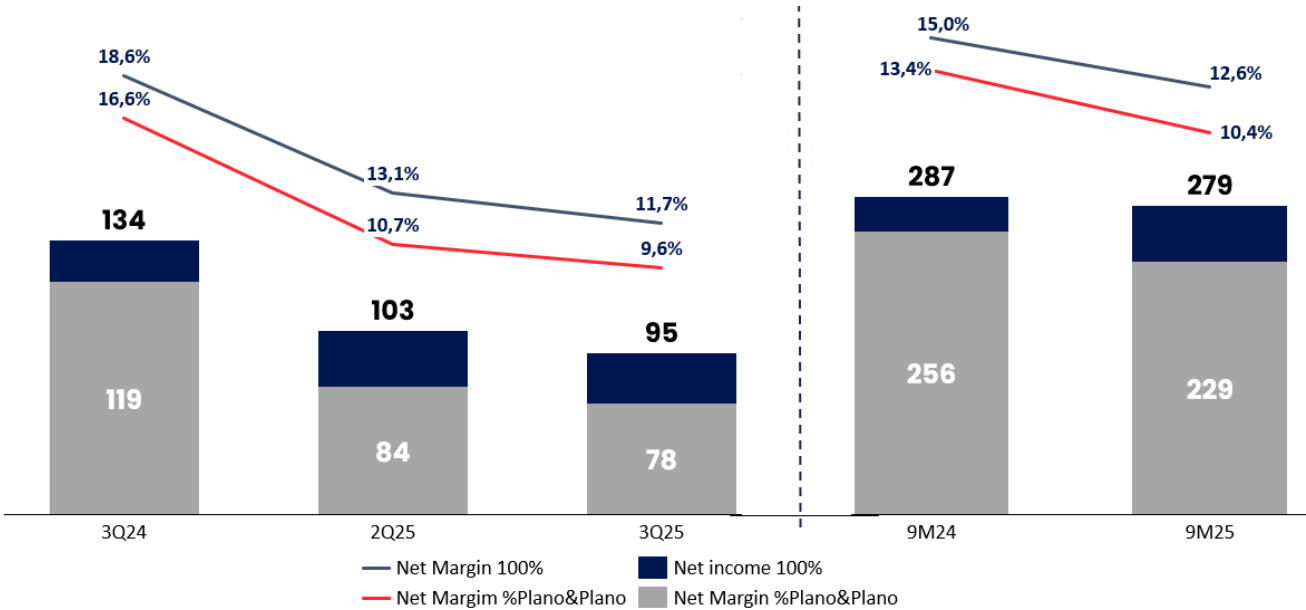
When comparing the first nine months of 2025, **100% net income** showed a decrease of 2.9% compared to the first nine months of 2024, and **100% net margin** in the first nine months of 2025 also presented a decline of 2.3 p.p., decreasing from 15.0% in the first nine months of 2024 to 12.6% in the first nine months of 2025. The third quarter of 2025 showed a 28.7% drop in 100% net income compared to the same period of the previous year.

Quarterly and Nine-Month Comparison:

	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Net Income 100% (BRL million)	95.2	102.8	-7.4%	133.5	-28.7%	278.9	287.1	-2.9%
Net Margin 100%	11.7%	13.1%	-1.4 pp	18.6%	-6.9 pp	12.6%	15.0%	-2.3 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	78.1	83.5	-6.5%	119.4	-34.6%	228.6	256.2	-10.8%
Net Margin %Plano&Plano	9.6%	10.7%	-1.1 pp	16.6%	-7.0 pp	10.4%	13.4%	-3.0 pp

NET INCOME AND MARGIN

Quarterly Comparison – BRL million



EBITDA

In 3Q25, the Company reported **Adjusted EBITDA from capitalized interest** of BRL 129.2 million, representing a decrease of BRL 35.6 million compared to the same period of the previous year. Adjusted EBITDA margin reached 15.9%, showing a decrease of 7.1 pp compared to 3Q24. Adjusted EBITDA from capitalized interest for the **first nine months of 2025 was BRL 381.1 million, an increase of BRL 13.6 million** compared to the same period in 2024. **The adjusted EBITDA margin rose from 19.2% in the first nine months of 2024 to 17.3% in the first nine months of 2025, a decrease of 1.9 pp.**

EBITDA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Net profit for the period	78.1	83.5	-6.5%	119.4	-34.6%	228.6	256.2	-10.8%
(+) Depreciation and amortization	5.5	5.1	9.3%	6.1	-8.7%	16.6	15.0	10.9%
(+) Income tax and social contribution	22.6	21.7	4.4%	14.7	54.1%	61.2	40.5	51.2%
(+) Financial expenses, net	0.5	6.0	-92.3%	6.5	-92.9%	4.8	3.1	51.8%
(+) Non-controlling shareholders	17.1	19.3	-11.4%	14.1	21.3%	50.2	30.9	62.8%
EBITDA	123.9	135.6	-8.6%	160.8	-23.0%	361.4	345.6	4.6%
Charges and financial cost ¹	5.3	7.2	-25.9%	4.1	31.7%	19.7	21.8	-9.8%
Adjusted EBITDA²	129.2	142.8	-9.5%	164.8	-21.6%	381.1	367.4	3.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	15.9%	18.2%	-2.4 pp	22.9%	-7.1 pp	17.3%	19.2%	-1.9 pp

¹ The cost of financial charges is the financial charges related to production financing capitalized on the cost of the projects and which originally affect the gross margin.

² Pursuant to IFRS 16/CPC 06 (R2), the standard that regulates the accounting treatment of Leasing Operations (issued by the IASB and CPC, which came into force as of January 1, 2019). The Company adopted this standard on January 1, 2020.

NET DEBT

As of September 30, 2025, gross debt totaled BRL 1.066.6 million. Considering cash and cash equivalents of BRL 975.8 million, the **Company reported net debt of BRL 90.9 million at the end of 3Q25**. As a result, the net debt-to-equity ratio stood at 8.4%. These debt figures do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	09/30/2025	06/30/2025	Δ %	09/30/2024	Δ %
Total Debt	1,050.0	737.8	42.3%	585.9	79.2%
(+/-) Fair Value Adjustment	16.6	15.2	9.2%	0.0	0.0%
Gross Debt	1,066.6	753.0	41.7%	585.9	82.0%
Total Cash and Financial Investments	975.8	553.8	76.2%	690.2	41.4%
Net Debt	90.9	199.2	-54.4%	-104.3	-187.1%
Equity 100%	1,082.2	988.4	9.5%	909.6	19.0%
Net Debt / Equity	8.4%	20.2%	-11.8 pp	-11.5%	19.9 pp
Leverage Ratio [ND / (ND + E)]	7.7%	16.8%	-9.0 pp	-13.0%	20.7 pp

EQUITY

In 3Q25, %Plano&Plano's equity totaled BRL 989.6 million, 17.6% higher than the BRL 841.4 million as of September 30, 2024, and 8.6% lower the BRL 911.2 million as of June 30, 2025. **Return on average equity reached 34.5% for the last 12 months**, one of the best in the sector when considering the results of publicly traded companies.

INDEPENDENT AUDITORS

In accordance with CVM Resolution No. 162/22, we hereby inform that the independent auditors of Grant Thornton Brasil did not provide, during the 6-month period ended on September 30st, 2025, any services other than those related to external audit. The Company's policy in hiring the services of independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity.

In July 2025, the Company engaged Grant Thornton Brasil to provide services related to the issuance of a comfort letter for the offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI). The engagement was carried out in accordance with the applicable legal and regulatory requirements, in compliance with the principles of independence and integrity established in the Company's policy.

EXHIBIT 1

BALANCE SHEET

ASSET (in BRL thousand, except %)	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %
CURRENT ASSETS	3,308.2	2,561.5	29.2%	2,141.0	54.5%
Cash and cash equivalents	945.0	498.3	89.7%	609.5	55.0%
Restricted financial investments	30.7	55.5	-44.6%	80.7	-61.9%
Accounts receivable	849.3	696.0	22.0%	615.7	38.0%
Properties to be commercialized	1,351.0	1,208.1	11.8%	764.7	76.7%
Recoverable taxes	5.8	5.3	9.4%	13.8	-58.0%
Other receivables	126.3	98.3	28.5%	56.7	122.9%
NON-CURRENT ASSETS	519.6	491.6	5.7%	328.6	58.1%
Financial investments	0.0	0.0	0.0%	0.6	-100.0%
Accounts receivable	303.8	375.2	-19.0%	235.4	29.1%
Properties to be commercialized	134.2	37.6	257.0%	30.3	343.6%
Recoverable taxes	10.1	7.1	42.7%	0.0	100.0%
Related Parties	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Investments	0.9	1.1	-20.6%	0.8	10.7%
Right-of-use assets	18.5	18.5	0.4%	21.4	-13.3%
Fixed assets	30.8	36.9	-16.5%	25.2	22.3%
Intangible	21.4	15.3	39.8%	15.0	42.2%
TOTAL ASSETS	3,827.8	3,053.1	25.4%	2,469.6	55.0%

LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %
CURRENT LIABILITIES	893.7	684.8	30.5%	484.4	84.5%
Loans and financing	103.0	102.7	0.3%	0.0	100.0%
Assignment of rights over receivables	78.8	0.0	100.0%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	78.9	32.3	144.1%	1.4	5374.3%
Derivative Financial Instruments	1.4	1.4	1.1%	0.0	100.0%
Suppliers	79.6	76.9	3.5%	67.5	17.8%
Real Estate acquisition payable	266.3	252.4	5.5%	167.7	58.8%
Employment and Social Security Liabilities	56.7	44.8	26.6%	40.6	39.5%
Tax obligations	26.1	17.7	47.4%	13.0	100.7%
Advances from customers	127.0	87.3	45.4%	124.0	2.4%
Deferred taxes and contributions	28.6	28.5	0.6%	20.4	40.1%
Related parties	5.1	5.1	0.0%	8.2	-37.8%
Miscellaneous provisions	39.3	32.8	19.9%	38.4	2.4%
Provision for cancellations	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Dividends payable	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Rents payable	3.0	3.0	0.9%	3.1	-4.5%
NON-CURRENT LIABILITIES	1,851.9	1,376.6	34.5%	1,075.6	72.2%
Loans and financing	227.0	256.5	-11.5%	221.0	2.7%
Assignment of rights over receivables	59.2	0.0	100.0%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	641.1	346.3	85.1%	363.5	76.4%
Derivative Financial Instruments	17.5	15.4	13.9%	8.0	118.0%
Suppliers	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Real Estate acquisition payable	795.7	651.9	22.1%	413.1	92.6%
Deferred taxes and contributions	17.9	16.7	7.4%	15.2	17.5%
Related parties	45.8	40.3	13.6%	2.4	1791.1%
Other debts with third parties - SCP'S	4.4	4.4	0.4%	3.8	16.6%
Miscellaneous Provisions Rents payable	19.8	21.9	-9.3%	23.2	-14.7%
Provision for contingencies	4.5	4.5	-0.7%	4.2	7.1%
Provisions for investment losses	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Rents payable	19.0	18.8	1.2%	21.1	-10.0%
EQUITY	1,082.2	988.4	9.5%	909.6	19.0%
Share Capital	175.2	175.2	0.0%	175.2	0.0%
Cost of issuing shares	-6.9	-7.0	1.4%	-7.0	1.4%
Treasury shares	-3.2	-3.2	0.0%	-17.1	81.4%
Capital reserve	8.0	7.7	3.6%	6.9	15.8%
Capital transaction between partners	-14.5	-14.5	0.0%	-14.5	0.0%
Profit reserves	831.0	752.9	10.4%	697.8	19.1%
Equity attributable to controlling shareholders	989.6	911.2	8.6%	841.4	17.6%
Minority interest	92.6	77.2	19.9%	68.1	35.9%
Equity	1,082.2	988.4	9.5%	909.6	19.0%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	3,827.8	3,049.8	25.5%	2,469.6	55.0%

EXHIBIT 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	3Q25	2Q25	Δ %	3Q24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
NET REVENUE	814.4	783.8	3.9%	718.9	13.3%	2,206.5	1,917.0	15.1%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	-566.3	-520.8	8.7%	-480.9	17.8%	-1,495.6	-1,282.9	16.6%
% Net Revenue	-69.5%	-66.4%	-3.1 pp	-66.9%	-2.6 pp	-67.8%	-66.9%	-0.9 pp
GROSS PROFIT	248.1	263.1	-5.7%	238.0	4.2%	710.9	634.1	12.1%
Gross Margin	30.5%	33.6%	-3.1 pp	33.1%	-2.6 pp	32.2%	33.1%	-0.9 pp
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	-129.8	-132.6	-2.1%	-83.3	55.8%	-366.1	-303.4	20.6%
Commercial expenses	-84.5	-68.8	22.8%	-71.8	17.6%	-207.1	-187.4	10.5%
Administrative expenses	-45.2	-50.6	-10.7%	-38.2	18.5%	-137.7	-112.6	22.3%
Equity Income Result	-0.2	-0.8	-69.0%	0.0	0.0%	-1.1	-0.2	336.6%
Other net operational revenues (expenses)	0.2	-12.4	-101.3%	26.7	-99.4%	-20.1	-3.2	535.2%
% Net Revenue	-15.9%	-16.9%	1.0 pp	-11.6%	-4.3 pp	-16.6%	-15.8%	-0.8 pp
OPERATING RESULT	118.3	130.5	-9.3%	154.7	-23.5%	344.8	330.7	4.3%
Operating Margin	14.5%	16.6%	-2.1 pp	21.5%	-7.0 pp	15.6%	17.2%	-1.6 pp
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	-0.5	-6.0	-92.4%	-6.5	-92.9%	-4.8	-3.1	52.6%
Financial revenues	26.4	21.6	22.0%	13.3	99.1%	70.4	30.9	127.7%
Financial expenses	-26.9	-27.6	-2.7%	-19.8	36.1%	-75.2	-34.1	120.8%
% Net Revenue	-0.1%	-0.8%	0.7 pp	-0.9%	0.8 pp	-0.2%	-0.2%	-0.1 pp
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	117.9	124.5	-5.3%	148.2	-20.5%	340.0	327.5	3.8%
% Net Revenue	14.5%	15.9%	-1.4 pp	20.6%	-6.1 pp	15.4%	17.1%	-1.7 pp
Income tax and social contributions	-22.7	-21.7	4.7%	-14.7	54.5%	-61.2	-40.5	51.2%
Income tax and social contributions - current	-22.1	-19.8	11.5%	-13.0	69.7%	-56.6	-37.1	52.7%
Income tax and social contributions - deferred	-0.6	-1.9	-69.2%	-1.7	-65.5%	-4.6	-3.4	34.9%
Net Profit 100%	95.2	102.8	-7.4%	133.5	-28.7%	278.8	287.1	-2.9%
Net Margin 100%	11.7%	13.1%	-1.4 pp	18.6%	-6.9 pp	12.6%	15.0%	-2.3 pp
Non-controlling interests	-17.1	-19.3	-11.4%	-14.1	21.3%	-50.2	-30.9	62.8%
NET PROFIT (controlling shareholders)	78.1	83.5	-6.5%	119.4	-34.6%	228.6	256.2	-10.8%
Net Margin	9.6%	10.7%	-1.1 pp	16.6%	-7.0 pp	10.4%	13.4%	-3.0 pp

EXHIBIT 3

100% LAUNCHES (BRL million)

Launches 100% (with swap units)				
Date	2025	2024	V.A BRL	%
Jan	202,776,279	0	0	0.0%
Feb	0	196,682,970	-196,682,970	-100.0%
Mar	975,357,721	268,746,082	706,611,639	262.9%
1st Quarter	1,178,134,000	465,429,052	712,704,948	153.1%
Apr	119,910,931	0	119,910,931	0.0%
May	0	208,075,609	-208,075,609	-100.0%
Jun	1,280,936,284	855,748,815	425,187,469	49.7%
2nd Quarter	1,400,847,215	1,063,824,424	337,022,791	31.7%
Accum, 6 months	2,578,981,215	1,529,253,476	1,049,727,739	68.6%
Jul	0	197,793,803	-197,793,803	-100.0%
Aug	1,199,013,000	0	1,199,013,000	0.0%
Sep	942,793,478	878,608,182	64,185,296	7.3%
3rd Quarter	2,141,806,478	1,076,401,985	1,065,404,493	99.0%
Accum, 9 months	4,720,787,693	2,605,655,461	2,115,132,232	81.2%
Oct	ND	0		
Nov	ND	303,176,506		
Dec	ND	958,571,239		
4th Quarter	0	1,261,747,745		
Accum, 12 months	4,720,787,693	3,867,403,206		

ND = non-disclosed

EXHIBIT 4

% PLANO&PLANO LAUNCHES (BRL million)

Launches % Plano&Plano (with swap units)				
Date	2025	2024	V.A BRL	%
Jan	182,498,651	0	0	0.0%
Feb	0	196,682,970	-196,682,970	-100.0%
Mar	673,359,088	221,453,635	451,905,453	204.1%
1st Quarter	855,857,739	418,136,604	437,721,135	104.7%
Apr	119,910,931	0	119,910,931	0.0%
May	0	208,075,609	-208,075,609	-100.0%
Jun	1,068,055,807	834,714,147	233,341,660	28.0%
2nd Quarter	1,187,966,738	1,042,789,756	145,176,982	13.9%
Accum, 6 months	2,043,824,477	1,460,926,360	582,898,117	39.9%
Jul	ND	178,014,423	0	0.0%
Aug	1,199,013,000	0	1,199,013,000	0.0%
Sep	942,793,478	778,898,702	163,894,776	21.0%
3rd Quarter	2,141,806,478	956,913,124	1,362,907,776	142.4%
Accum, 9 months	4,185,630,955	2,417,839,485	1,945,805,893	80.5%
Oct	ND	0		
Nov	ND	303,176,506		
Dec	ND	983,443,019		
4th Quarter	0	1,286,619,525		
Accum, 12 months	4,185,630,955	3,704,459,010		

ND = non-disclosed

EXHIBIT 5

SALES (Units)

Gross Sales				V.A		Cancelations				V.A		Net Sales				V.A	
Date	2025	2024	Units	%		2025	2024	Units	%			2025	2024	Units	%		
Jan	1,269	805	464	57.6%		-43	-209	166	-79.4%			1,226	596	630	105.7%		
Feb	1,319	1,032	287	27.8%		-96	-221	125	-56.6%			1,223	811	412	50.8%		
Mar	1,360	1,208	152	12.6%		-182	-210	28	-13.3%			1,178	998	180	18.0%		
1 st Quarter	3,948	3,045	903	29.7%		-321	-640	319	-49.8%			3,627	2,405	1,222	50.8%		
Apr	1,101	1,033	68	6.6%		-270	-166	-104	62.7%			831	867	-36	-4.2%		
May	1,260	1,214	46	3.8%		-85	-207	122	-58.9%			1,175	1,007	168	16.7%		
Jun	1,209	1,660	-451	-27.2%		-110	-140	30	-21.4%			1,099	1,520	-421	-27.7%		
2 nd Quarter	3,570	3,907	-337	-8.6%		-465	-513	48	-9.4%			3,105	3,394	-289	-8.5%		
Accum. 6 months	7,518	6,952	566	8.1%		-786	-1,153	367	-31.8%			6,732	5,799	933	16.1%		
Jul	1,075	1,574	-499	-31.7%		-180	-184	4	-2.2%			895	1,390	-495	-35.6%		
Aug	1,105	1,466	-361	-24.6%		-106	-188	82	-43.6%			999	1,278	-279	-21.8%		
Sep	1,842	3,255	-1,413	-43.4%		-97	-122	25	-20.5%			1,745	3,133	-1,388	-44.3%		
3 rd Quarter	4,022	6,295	-2,273	-36.1%		-383	-494	111	-22.5%			3,639	5,801	-2,162	-37.3%		
Accum. 9 months	11,540	13,247	-1,707	-12.9%		-1,169	-1,647	478	-29.0%			10,371	11,600	-1,229	-10.6%		
Oct	ND	1,119				ND	-242					ND	877				
Nov	ND	1,382				ND	-191					ND	1,191				
Dec	ND	1,114				ND	-118					ND	996				
4 th Quarter	0	3,615				0	-551					0	3,064				
Accum. 12 months	11,540	16,862				-1,169	-2,198					10,371	14,664				

ND = non-disclosed

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

