

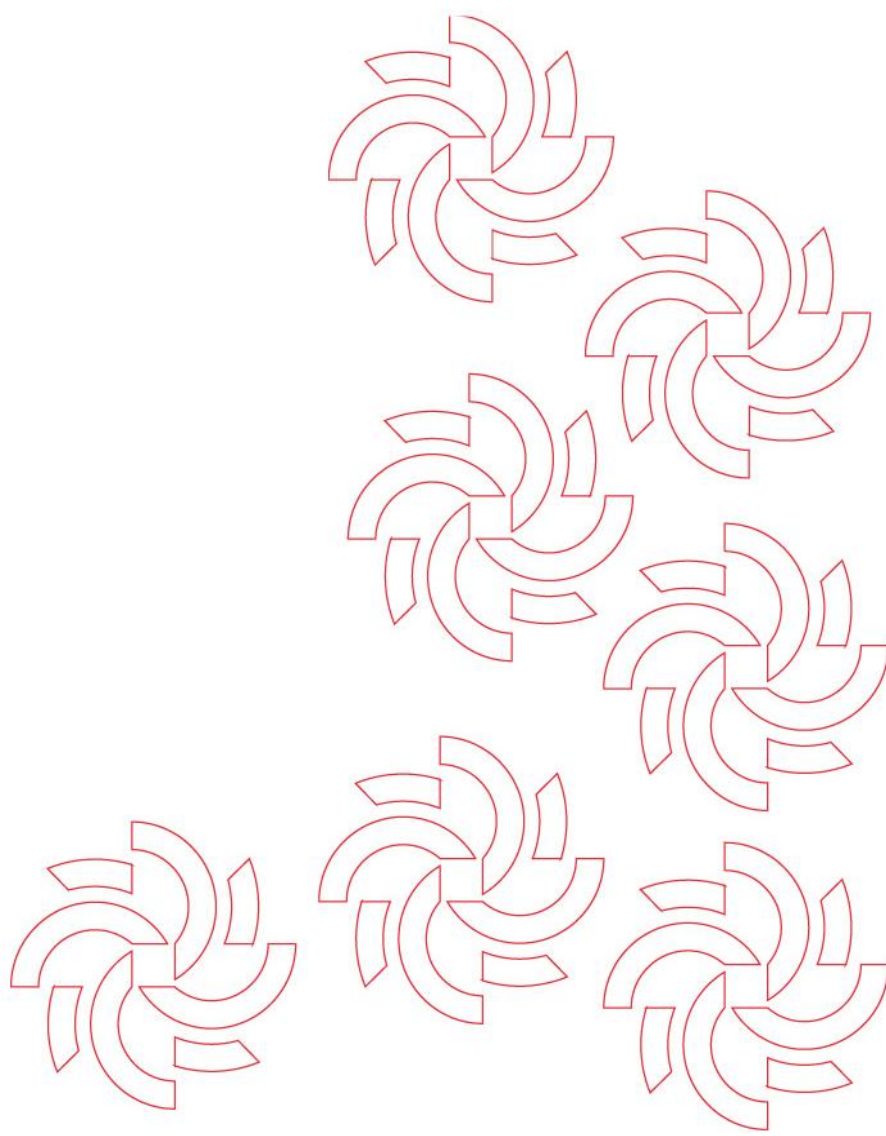


PRÉVIA OPERACIONAL 4T25

2025

São Paulo, **14 de janeiro de 2026** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 4º trimestre de 2025 (4T25), em comparação ao mesmo período de 2024 (4T24).

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



DESTAQUES 4T25 e 2025

LANÇAMENTOS

LANÇAMENTOS | 100% 2025

R\$ 5,3 Bilhões

+38,0% 2025 vs 2024

**Recorde
Histórico**

LANÇAMENTOS | 100% 4T25

R\$ 617 Milhões

-51,1% ABAIXO DO 4T24

VENDAS

VENDA LÍQUIDA | 100% 2025

MERCADO PRIVADO (SEM Pode Entrar e CDHU)

R\$ 4,3 Bilhões

+41,9% 2025 vs 2024

**Recorde
Histórico**

VENDA LÍQUIDA | 100% 4T25

MERCADO PRIVADO (SEM Pode Entrar e CDHU)

R\$ 1,5 Bilhão

+46,2% ACIMA DO 3T25

**Recorde
Histórico**

LANDBANK

LANDBANK | 100% 4T25

R\$ 34,6 Bilhões

+25,4% ACIMA DO 4T24

**Recorde
Histórico**

UNIDADES EM CONSTRUÇÃO

UNIDADES EM CONSTRUÇÃO 4T25

42,4 mil unidades

+35,4% ACIMA DO 4T24

LANÇAMENTOS

O ano de 2025 confirma-se como mais uma etapa de crescimento consistente e contínuo para a Plano&Plano. A cada novo ciclo, a Companhia alcança níveis ainda mais elevados de desempenho, reforçando a solidez de sua presença no mercado imobiliário e a qualidade do trabalho desenvolvido.

No decorrer do ano de 2025, a Plano&Plano apresentou um desempenho de destaque, com resultados expressivos. Foram realizados 21 lançamentos, totalizando 17.801 unidades, e alcançado um VGV 100% de R\$ 5,3 bilhões, o que representa um crescimento de 38,0% em relação a 2024.

No quarto trimestre de 2025, a Plano&Plano lançou 4 empreendimentos e mais de 2,3 mil unidades, totalizando um VGV de R\$ 617 milhões. Esse resultado representa uma diminuição de 51,1% em relação ao mesmo período de 2024.

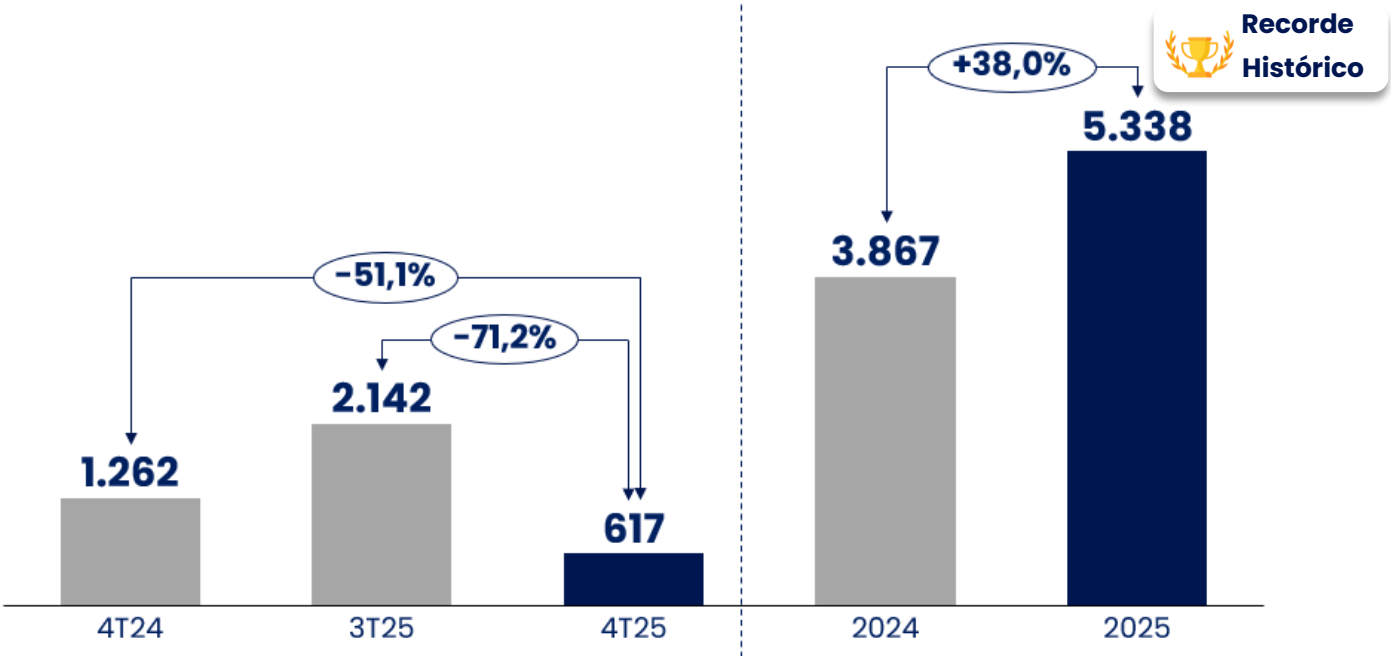
Destaque para a contratação de empreendimento com a CDHU no âmbito do Mercado Público, no valor de R\$ 56 milhões, reforçando nosso compromisso com a excelência no desenvolvimento de projetos habitacionais de interesse social.

O ticket médio dos lançamentos no trimestre foi de R\$ 266,5 mil, um aumento de 5,0% quando comparado ao 3T25 e um aumento de 18,2% quando comparado ao mesmo período de 2024.

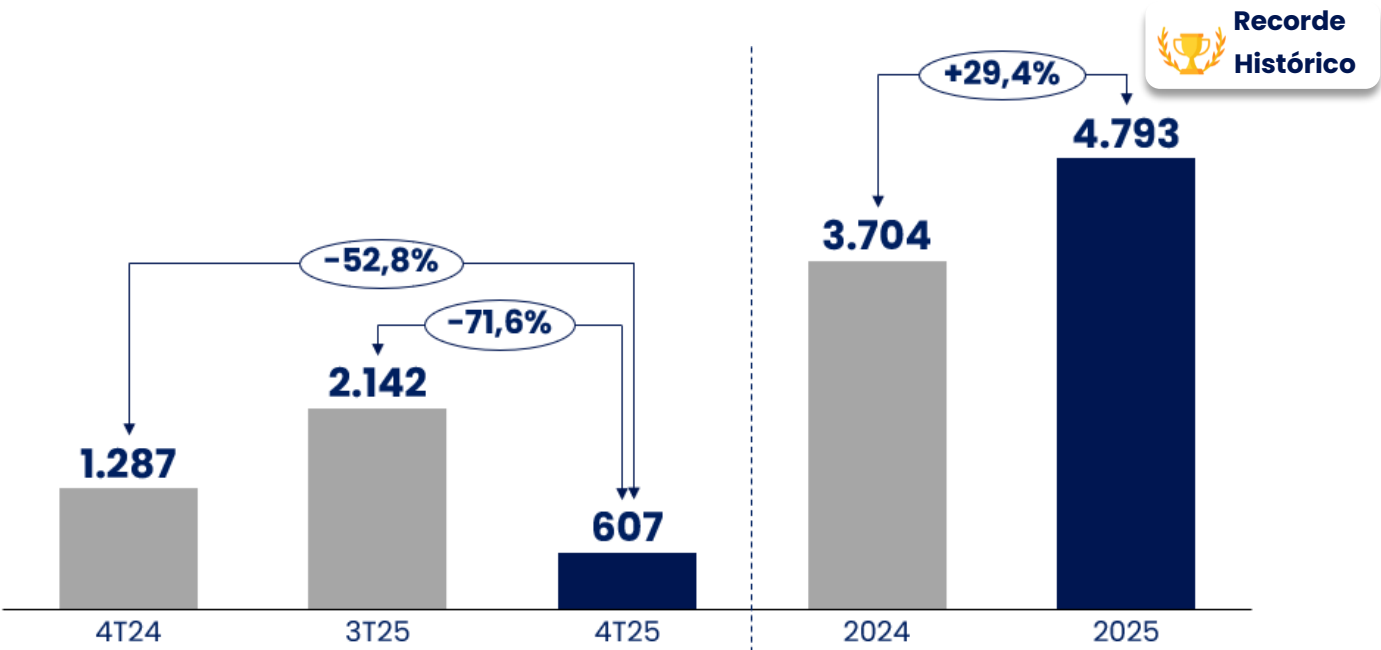
Os resultados alcançados confirmam a efetividade da estratégia da Plano&Plano, orientada para um crescimento consistente e sustentável, consolidando sua relevância no setor e a criação contínua de valor para seus acionistas.

LANÇAMENTOS	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lançamentos (fases)	4	9	-55,6%	7	-42,9%	21	30	-30,0%
VGV 100% (R\$ mil)	616.932	2.141.806	-71,2%	1.261.748	-51,1%	5.337.720	3.867.403	38,0%
Unidades	2.315	8.436	-72,6%	5.597	-58,6%	17.801	16.227	9,7%
VGV médio (R\$ mil)	154.233	237.978	-35,2%	180.250	-14,4%	254.177	128.913	97,2%
Preço Médio (R\$/unidade)	266,5	253,9	5,0%	225,4	18,2%	299,9	238,3	25,8%
Média de Unidades por Lançamento	578,8	937,3	-38,3%	799,6	-27,6%	847,7	540,9	56,7%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	607.207	2.141.806	-71,6%	1.286.620	-52,8%	4.792.838	3.704.459	29,4%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	551.137	2.141.806	-74,3%	1.286.620	-57,2%	4.736.768	3.330.544	42,2%
Participação % Plano&Plano	98,4%	100,0%	-1,6 pp	102,0%	-3,5 pp	89,8%	95,8%	-6,0 pp

LANÇAMENTOS 4T25
(100% – R\$ MILHÕES)



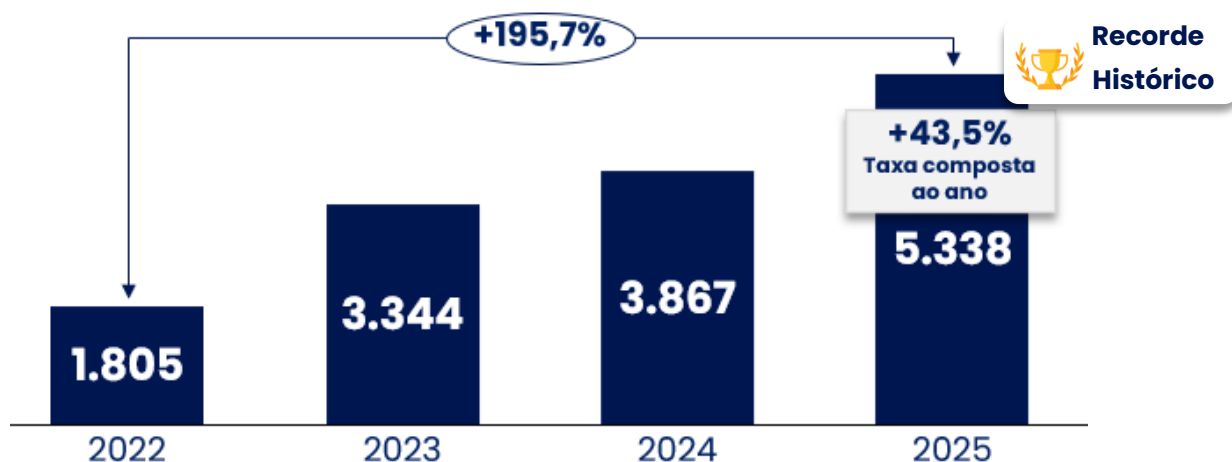
LANÇAMENTOS 4T25
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

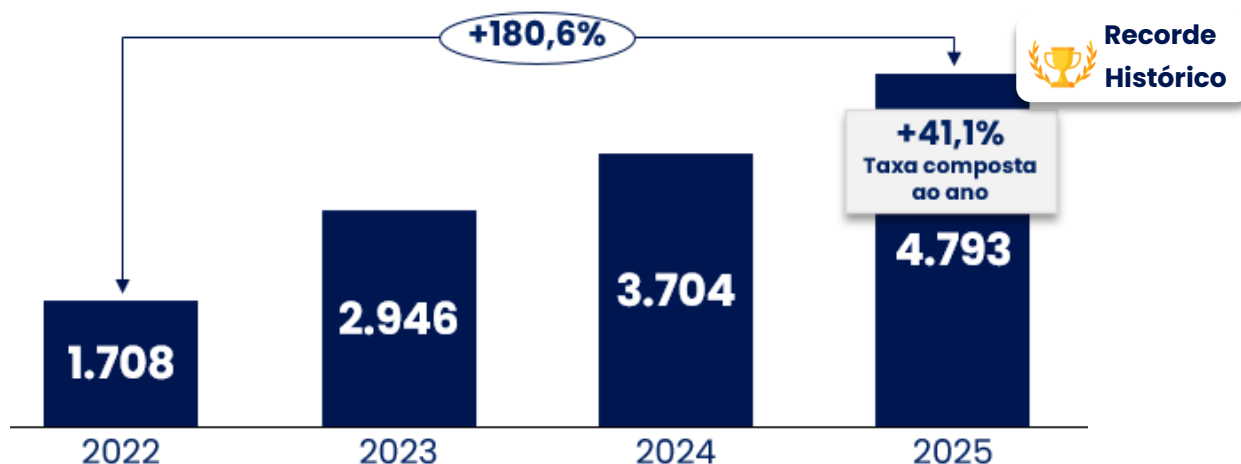
Números incluem o Pode Entrar e CDHU - (R\$ MILHÕES)



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 e CDHU, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 43,5% ao ano ou 9,5% ao trimestre, somando 195,7% no período de 12 trimestres. Com relação ao %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 41,1% ao ano ou 9,0% ao trimestre, acumulando um total de 180,6% ao longo de 12 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (UDM)

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



VENDAS

A Plano&Plano encerrou o ano de 2025 com crescimento expressivo, alcançando R\$ 4,3 bilhões em vendas líquidas e comercializando mais de 16,3 mil unidades, o que representa um crescimento de 27,8%, R\$ 940 milhões a mais que o mesmo período do ano anterior.

No quarto trimestre de 2025, as vendas líquidas somaram R\$ 1,5 bilhão, registrando um crescimento de 118,8% em comparação com os R\$ 707,1 milhões do 4T24, reforçando a trajetória consistente de expansão da Companhia.

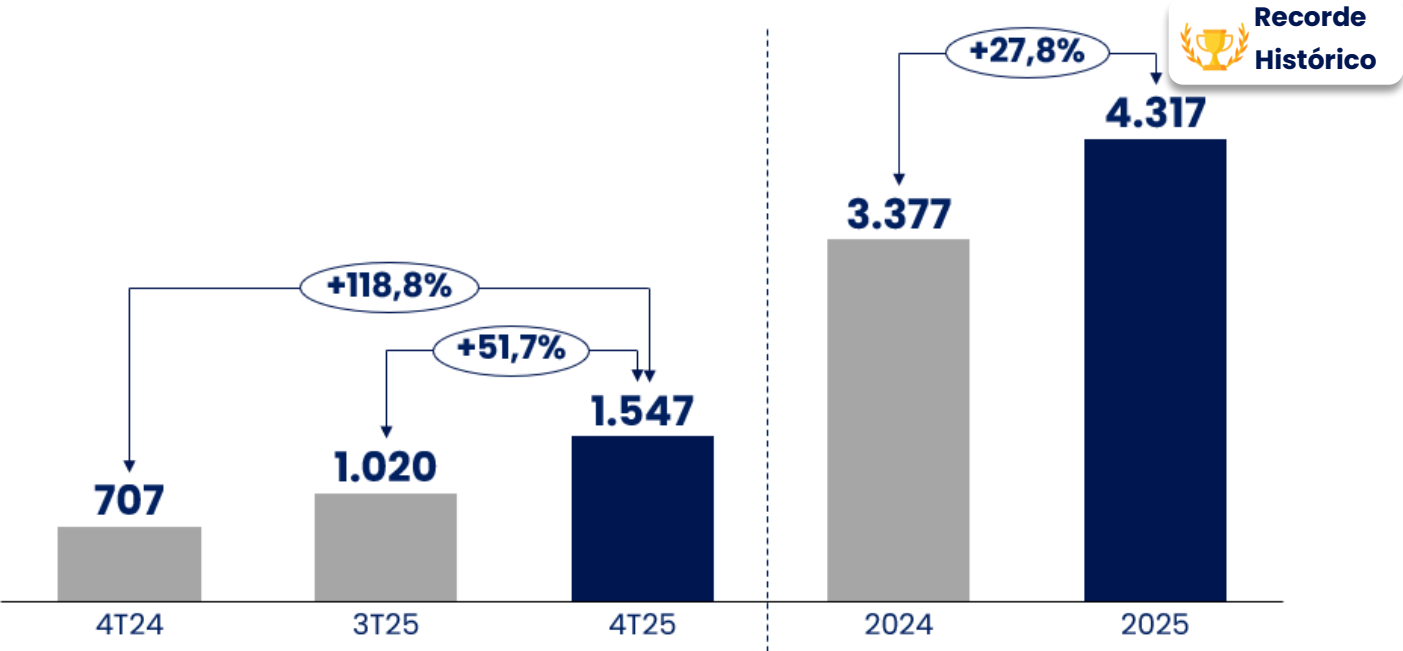
Considerando o %Plano&Plano, as vendas líquidas no mercado privado totalizaram R\$ 1,5 bilhões no trimestre, o que representa um robusto crescimento de 58,4% em relação ao 3T25.

Em relação ao Mercado Público, no mês de dezembro de 2025, foi registrada a contratação de um novo projeto com a CDHU com VGV de R\$ 56 milhões, evidenciando a relevância das operações neste segmento e reforçando o impacto positivo para a empresa.

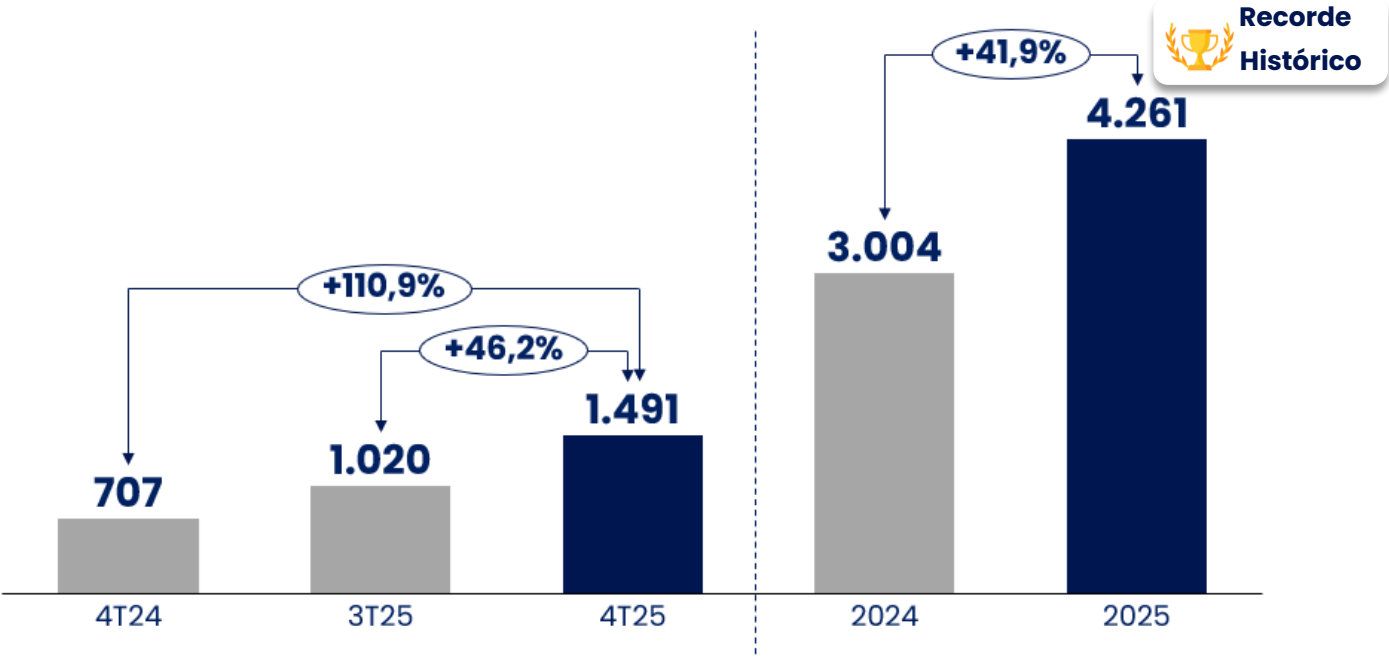
O ticket médio das unidades comercializadas no 4T25 foi de R\$ 256,9 mil, um aumento de 11,3% frente ao mesmo trimestre de 2024, refletindo a comercialização de produtos com maior valor agregado ao longo do período.

VENDAS	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	1.599.284	1.111.369	43,9%	833.726	91,8%	4.638.460	3.871.223	19,8%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	6.240	4.025	55,0%	3.615	72,6%	17.783	16.862	5,5%
Distratos (R\$ mil)	51.766	91.172	-43,2%	126.583	-59,1%	321.144	493.785	-35,0%
Distratos (Unidades)	216	384	-43,8%	551	-60,8%	1.386	2.198	-36,9%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	1.547.519	1.020.197	51,7%	707.144	118,8%	4.317.316	3.377.437	27,8%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	6.024	3.641	65,4%	3.064	96,6%	16.397	14.664	11,8%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	1.472.235	929.469	58,4%	653.094	125,4%	3.944.290	3.159.601	24,8%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	1.416.165	929.469	52,4%	653.094	116,8%	3.888.220	2.785.686	39,6%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	1.491.449	1.020.197	46,2%	707.144	110,9%	4.261.246	3.003.522	41,9%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	256,9	280,2	-8,3%	230,8	11,3%	263,3	230,3	14,3%
% Distratos / Vendas Brutas	3,2%	8,2%	-5,0 pp	15,2%	-11,9 pp	6,9%	12,8%	-5,8 pp

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 4T25
(100% – R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO
PRIVADO 4T25
Ex Pode Entrar e CDHU (100% – R\$ MILHÕES)

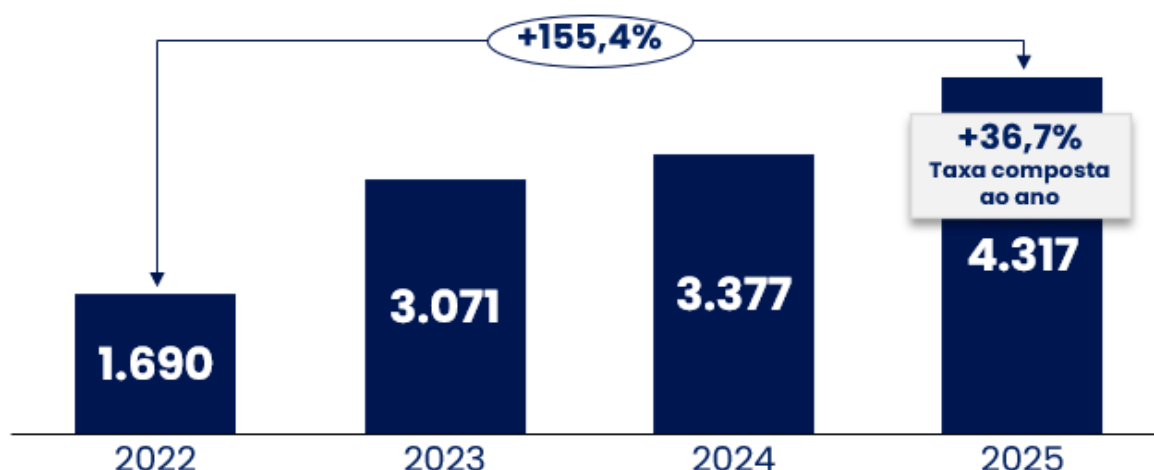




HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

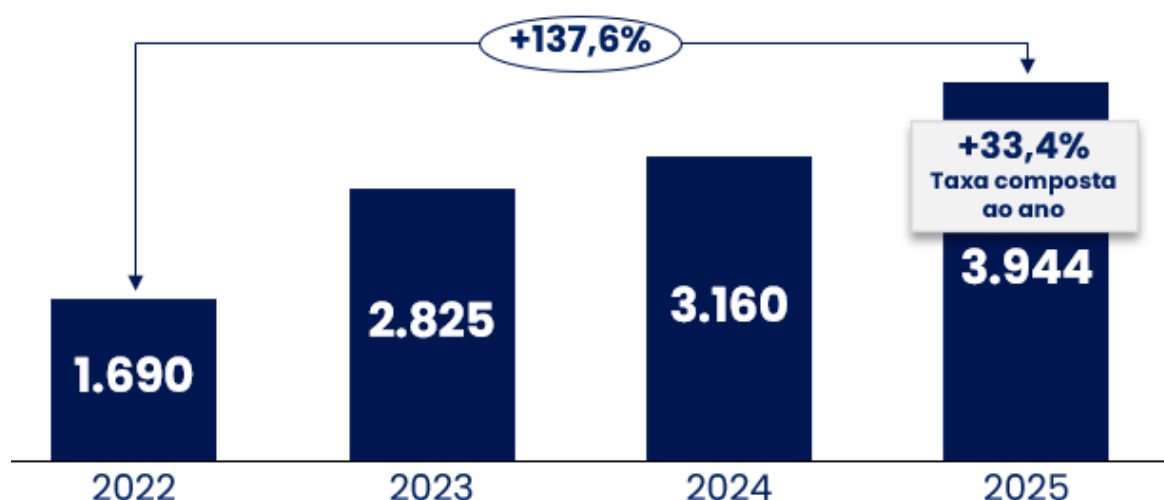
Incluindo Pode Entrar e CDHU - (100% - R\$ MILHÕES)



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 e CDHU, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 36,7% ao ano ou 8,1% ao trimestre, acumulando 155,4% no período de 12 trimestres. Levando em conta apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 33,4% ao ano ou 7,5% ao trimestre, acumulando um total de 137,6% ao longo de 12 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

Incluindo Pode Entrar e CDHU (R\$ MILHÕES)



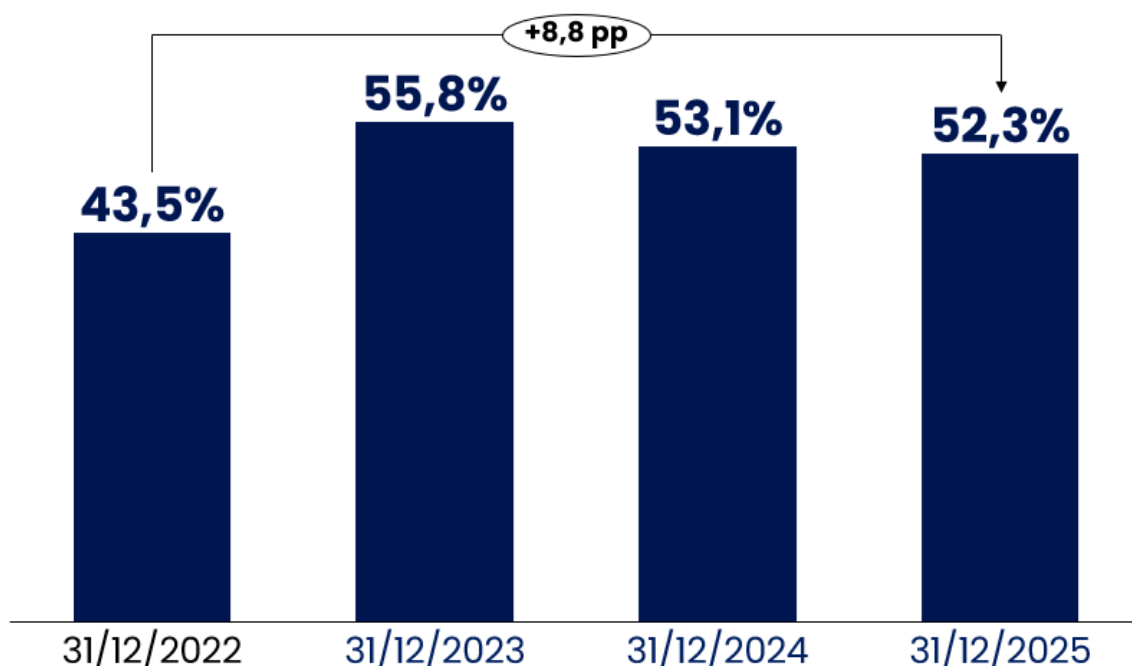
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em dezembro de 2025, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 31/12/2025, foi de 52,3%. Houve uma pequena redução de 0,8 pp em relação ao observado em 31/12/2024. Apesar dessa variação, a VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**. Vale mencionar que, em dezembro de 2025, a empresa realizou lançamentos totalizando um VGV de R\$ 354,8 milhões, cujas respectivas vendas contribuíram pouco para o VSO do 4T25, dado o pouco tempo até o encerramento do trimestre.

Na comparação entre 31/12/2022 e 31/12/2025, observa-se **um aumento no acumulado de 8,8 pp no indicador**. Ressaltamos que, em 2023, houve o impacto positivo do programa “Pode Entrar”, que é lançado com 100% das unidades vendidas, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

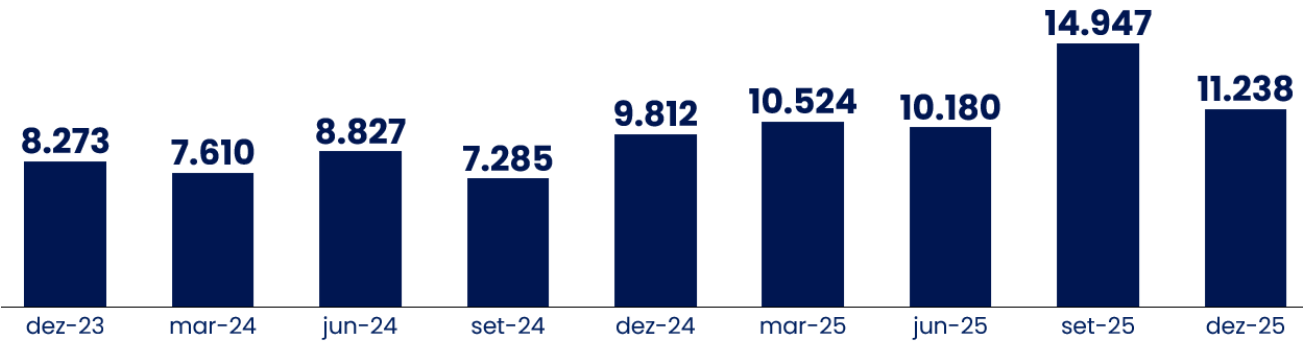
Incluindo Pode Entrar e CDHU (%)



ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou 2025 com 11.238 unidades e um VGV de R\$ 3,9 bilhões em estoque disponível para venda, representando uma diminuição de 20,9% em VGV em comparação com setembro de 2025, e um aumento 34,1% em relação ao mesmo período de 2024.

ESTOQUE (UNIDADES)



ESTOQUE	31/12/2025	30/09/2025	Δ %	31/12/2024	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.896	4.925	-20,9%	2.904	34,1%
Estoque (Unid.)	11.238	14.947	-24,8%	9.812	14,5%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	99,5%	99,2%	0,2 pp	99,8%	-0,3 pp
Unid. Prontas /Total de Unid. Dispo. (%)	0,5%	0,8%	-0,2 pp	0,2%	0,3 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o quarto trimestre de 2025 com **geração de caixa operacional de R\$ 95,7 milhões e o ano de 2025 com geração de caixa operacional de R\$ 19,1**, refletindo a continuidade dos esforços de eficiência operacional e disciplina financeira. No 4T25 foi realizada uma operação de cessão de recebíveis no montante líquido de R\$ 122,6 milhões, com o objetivo de antecipar recursos e otimizar a gestão de capital de giro. Essa iniciativa contribuiu para o reforço da liquidez, permitindo maior flexibilidade financeira para suportar as atividades operacionais e investimentos estratégicos da Companhia.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-185,7	156,9	199,2	90,9	-185,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	156,9	199,2	90,9	-5,2	-4,9
Variação Dívida Líquida	342,7	42,3	-108,3	-95,7	180,9
(+) Dividendos	-200	0	0	0	-200
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7	42,3	-108,3	-95,7	-19,1
(+) Cessão de Recebíveis	0	0	137,9	122,6	260,5
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex Cessão de Recebíveis	142,7	42,3	29,6	26,9	241,4

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o ano de 2025 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 34,6 bilhões, apresentando um aumento de 25,4% em relação ao banco de terrenos do 4T24, com potencial de lançamento de 134 mil unidades e área total de terrenos de 1,3 milhão m². Desse total, 94% do número de terrenos e do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo.

Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 14% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 86% 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 ano de 2025, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 67 unidades, frente aos 63 no final do ano de 2024. A Companhia possuía 42.486 unidades em construção ao final de dezembro de 2025.

Obras	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Canteiros de obra	50	57	61	63	64	62	67	67
Unidades em construção	22.323	25.173	27.707	31.382	30.290	35.179	41.735	42.486
Média de unidades em construção por canteiro	446	442	454	498	473	567	623	634

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

Mercado Público: contratação no âmbito do Programa Pode Entrar e CDHU - Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano.

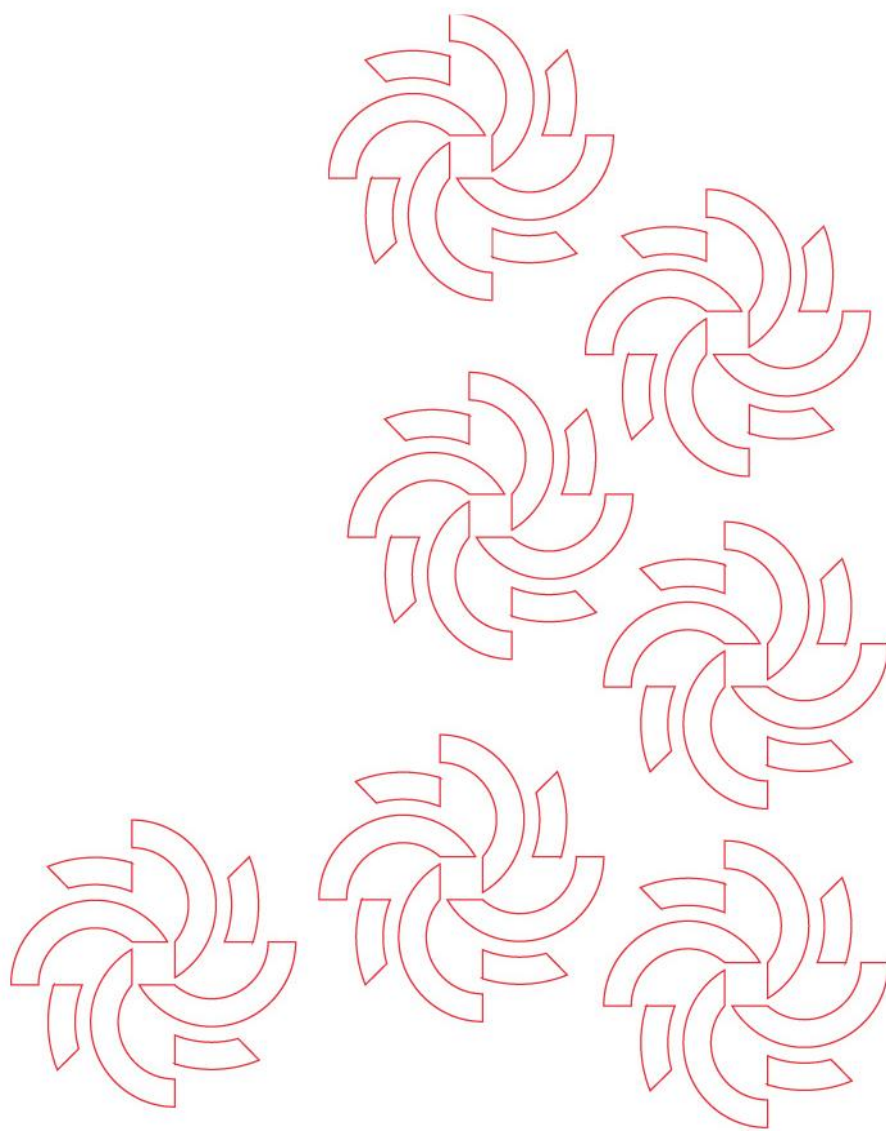
Equipe de Relações com Investidores

ri.planoeplano.com.br

ri@planoeplano.com.br



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



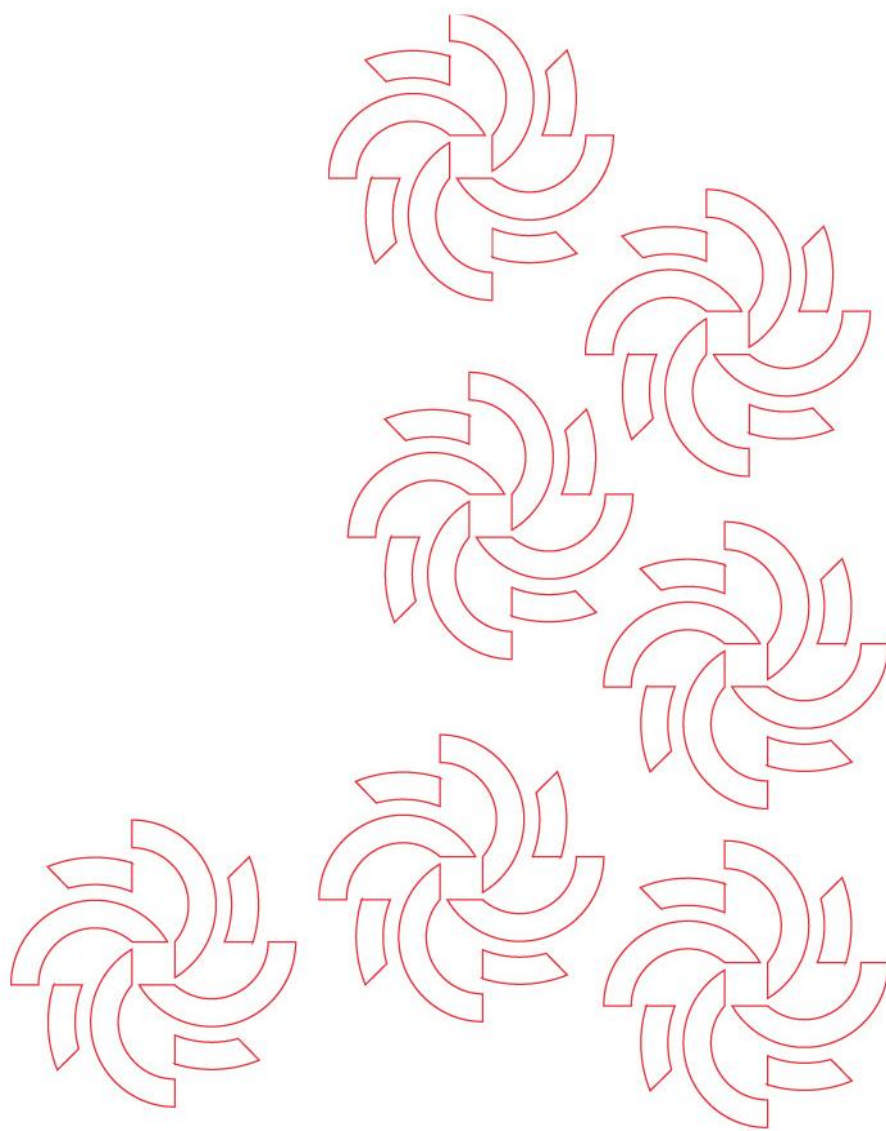


OPERATIONAL PREVIEW 4Q25

2025

São Paulo, January 14th, 2026 – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for the 4rd quarter of 2025 (4Q25), compared to the same period of 2024 (4Q24).

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



HIGHLIGHTS

4Q25 and 2025

LAUNCHES

LAUNCHES | 100% 2025

BRL 5.3 Billion

+38.0% 2025 vs 2024



LAUNCHES | 100% 4Q25

BRL 617 Million

-51.1% BELOW 4Q24

NET SALES

NET SALES | 100% 2025

PRIVATE MARKET (Excluding PODE ENTRAR and CDHU)

BRL 4.3 Billion

+41.9% 2025 vs 2024



NET SALES | 100% 4Q25

PRIVATE MARKET (Excluding PODE ENTRAR and CDHU)

BRL 1.5 Billion

+46.2% ABOVE 3Q25



LANDBANK

LANDBANK | 100% 4Q25

BRL 34.6 Billion

+25.4% ABOVE 4Q24



UNITS UNDER CONSTRUCTION

UNITS UNDER CONSTRUCTION | 4Q25

42.4 Thousand units

+35.4% ABOVE 4Q24

LAUNCHES

The year 2025 is confirmed as yet another stage of consistent and continuous growth for **Plano&Plano**. With each new cycle, the Company reaches even higher performance levels, reinforcing the strength of its presence in the real estate market and the quality of the work delivered.

Throughout 2025, **Plano&Plano** delivered outstanding performance, with strong results. **The Company completed 21 launches, totaling 17,801 units, and reached 100% PSV of 5.3 billion**, representing **38.0% increase** compared to 2024.

In the fourth quarter of 2025, **Plano&Plano** launched 4 developments and more than 2.3 thousand units, totaling a **PSV of BRL 617 million**. This result represents a decrease of 51.1% compared to the same period in 2024.

Highlight to the execution of a public housing project with CDHU under the **Mercado Público**, in the amount of **BRL 56 million**, reinforcing our commitment to excellence in the development of social housing projects.

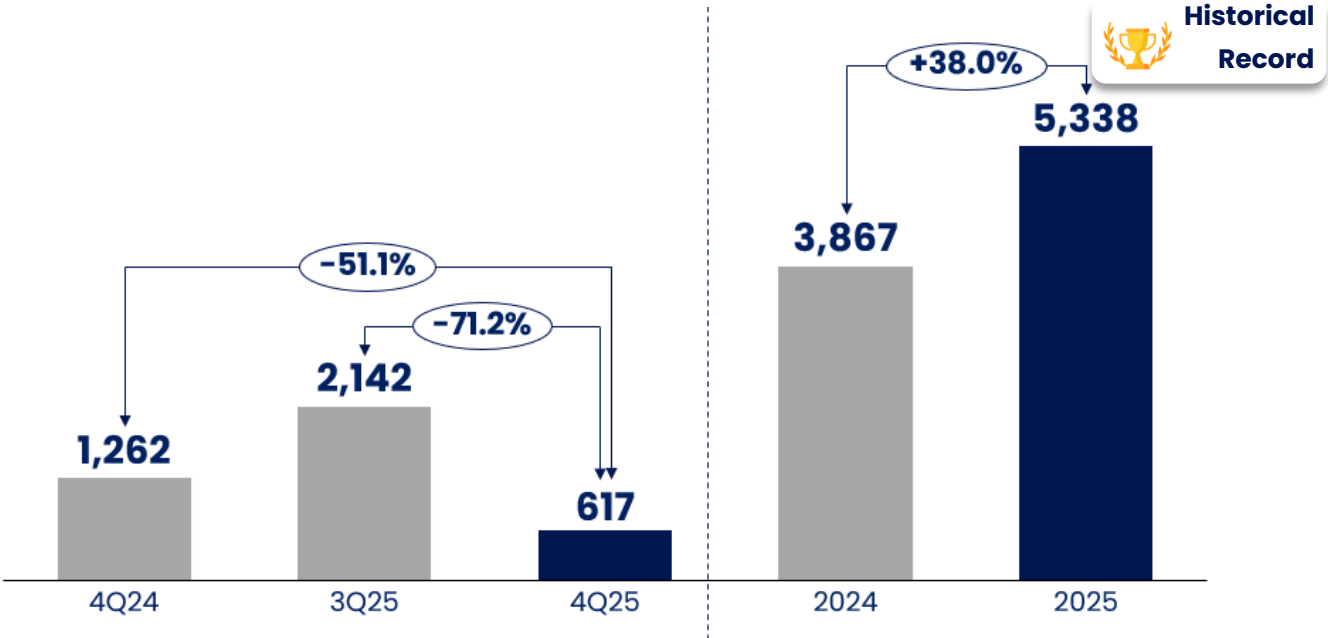
The average ticket of launches in the quarter was **BRL 266.5 thousand**, representing a **5.0% increase** compared to **3Q25** and a **18.2% increase** compared to the same period of 2024.

The results achieved confirm the effectiveness of **Plano&Plano's** strategy, focused on consistent and sustainable growth, consolidating its relevance in the sector and the continuous creation of value for its shareholders.

LAUNCHES	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Launches (phases)	4	9	-55.6%	7	-42.9%	21	30	-30.0%
PSV 100% (BRL Thousand)	616,932	2,141,806	-71.2%	1,261,748	-51.1%	5,337,720	3,867,403	38.0%
Units	2,315	8,436	-72.6%	5,597	-58.6%	17,801	16,227	9.7%
Average PSV (BRL Thousand)	154,233	237,978	-35.2%	180,250	-14.4%	254,177	128,913	97.2%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	266.5	253.9	5.0%	225.4	18.2%	299.9	238.3	25.8%
Average Units per Launch	578.8	937.3	-38.3%	799.6	-27.6%	847.7	540.9	56.7%
PSV % Plano&Plano (BRL Thousand)	607,207	2,141,806	-71.6%	1,286,620	-52.8%	4,792,838	3,704,459	29.4%
PSV % Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	551,137	2,141,806	-74.3%	1,286,620	-57.2%	4,736,768	3,330,544	42.2%
Share % Plano&Plano	98.4%	100.0%	-1.6 pp	102.0%	-3.5 pp	89.8%	95.8%	-6.0 pp

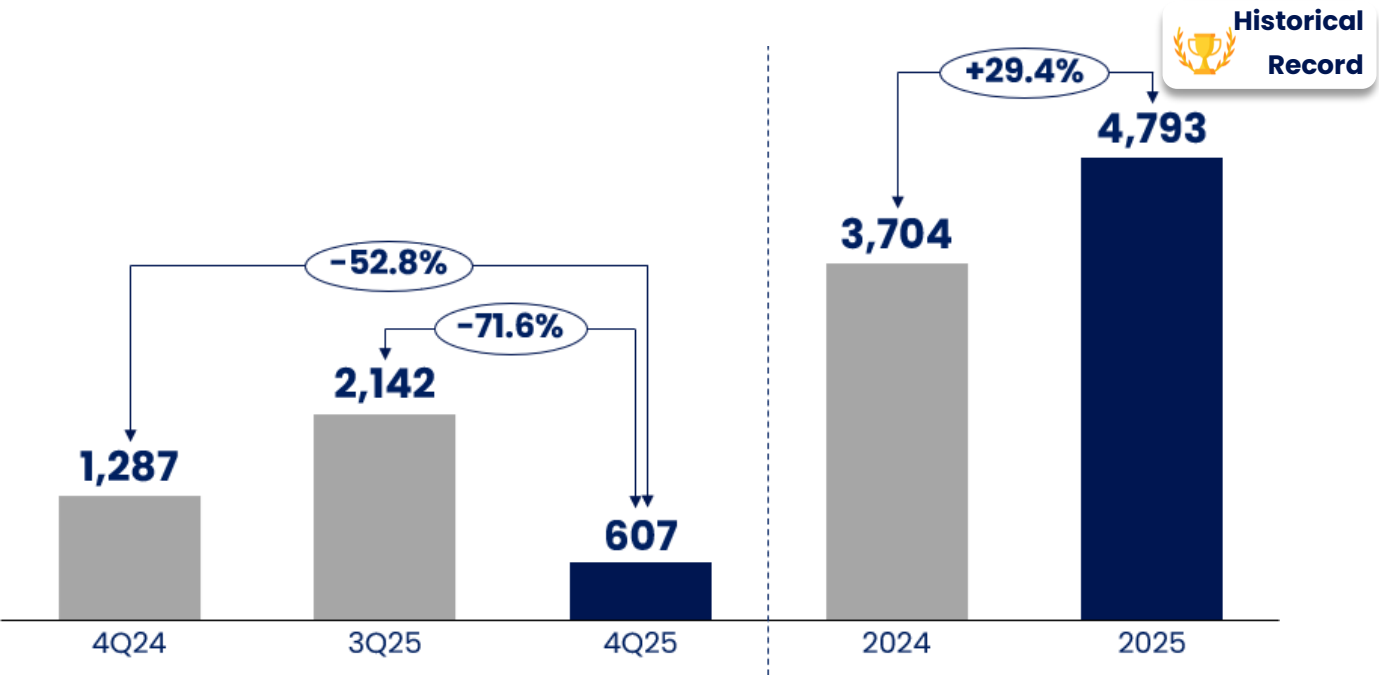
LAUNCHES 4Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 4Q25

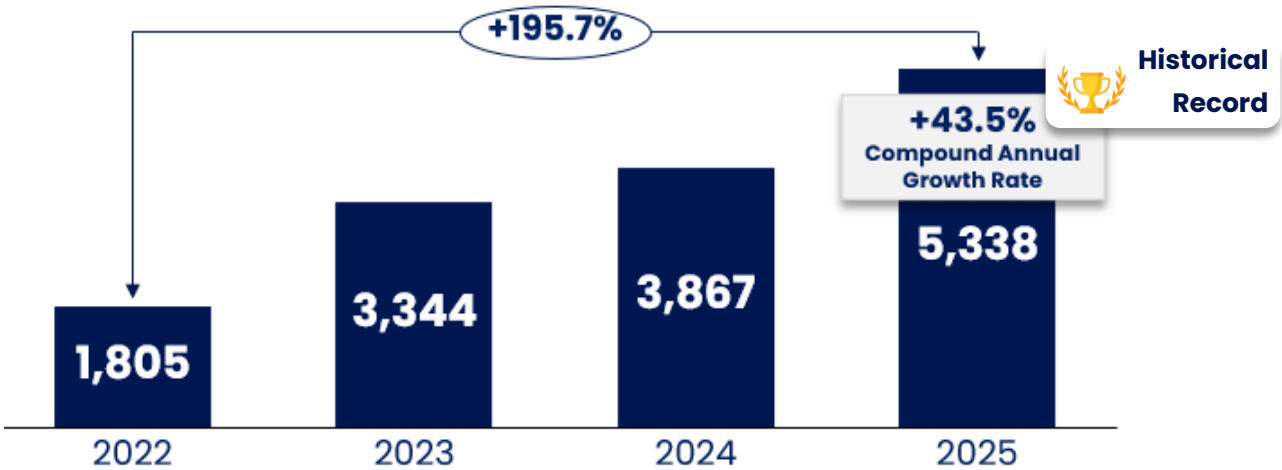
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

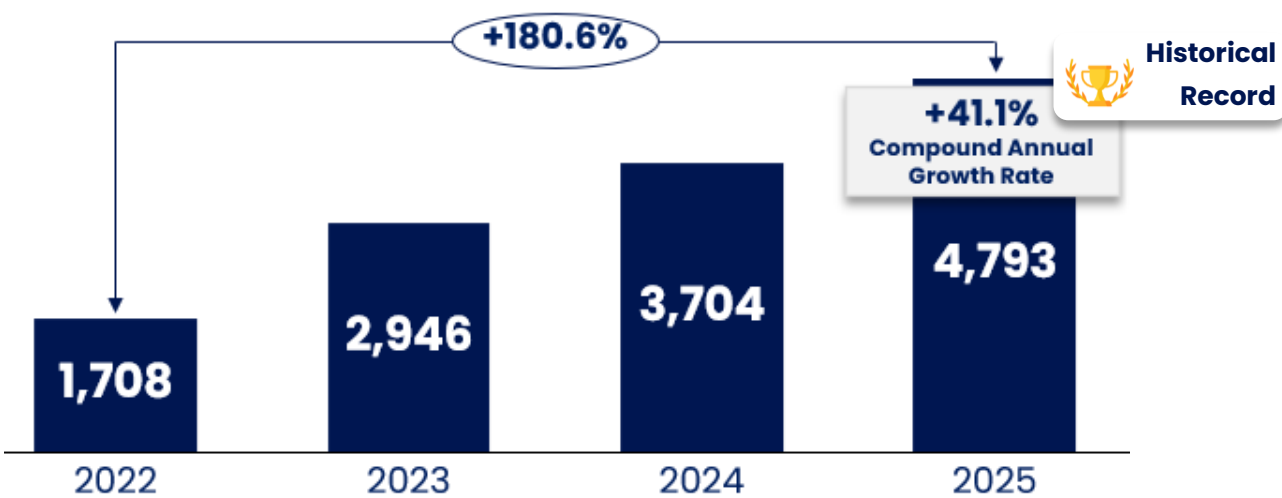
Including Pode Entrar and CDHU - (BRL MILLION)



In recent periods, the Company has demonstrated consistent and sustainable growth in its launches. Considering total launches accumulated over the last twelve months, including the private market and Pode Entrar and CDHU, since December 31, 2022, the Company has grown at a compound annual growth rate of 43.5%, or 9.5% per quarter, totaling 195.7% over a 12-quarter period. With respect to %Plano&Plano the compound growth rate is 41.1% per year, or 9.0% per quarter, accumulating a total of 180.6% over 12 quarters, as shown below.

LAUNCHES %PLANO&PLANO (LTM)

Including Pode Entrar and CDHU - (BRL MILLION)



SALES

Plano&Plano ended 2025 with strong growth, reaching BRL 4.3 billion in net sales and selling more than 16.3 thousand units, representing 27.8% growth, or BRL 940 million compared to the same period of the previous year.

In the fourth quarter of 2025, net sales totaled **BRL 1.5 billion, representing a 118.8% increase** compared to BRL 707.1 million in 4Q24, reinforcing the Company's consistent growth trajectory.

Considering **%Plano&Plano**, net sales in the private market totaled **BRL 1.5 billion** in the quarter, representing **a robust growth 58.4%** compared to 3Q25.

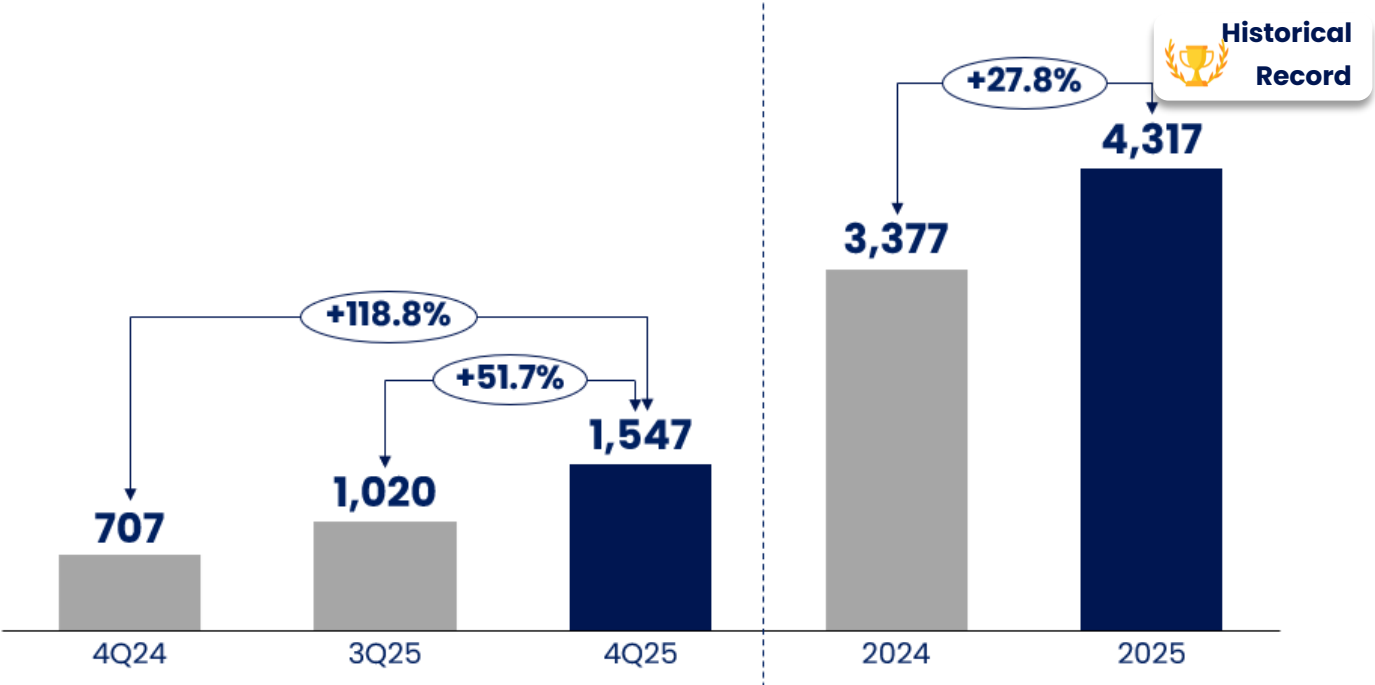
Regarding the **Mercado Público**, in December 2025, the Company recorded the contracting of a new project with CDHU with PSV of BRL 56 million, highlighting the relevance of operations in this segment and reinforcing its positive impact on the Company.

The **average ticket of units** sold in 4Q25 was **BRL 256.9 thousand**, an **11.3% increase compared to the same quarter of 2024**, reflecting the sale of higher value-added products throughout the period.

SALES	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	1,599,284	1,111,369	43.9%	833,726	91.8%	4,638,460	3,871,223	19.8%
Gross Sales (Units)	6,240	4,025	55.0%	3,615	72.6%	17,783	16,862	5.5%
Cancellations (BRL Thousand)	51,766	91,172	-43.2%	126,583	-59.1%	321,144	493,785	-35.0%
Cancellations (Units)	216	384	-43.8%	551	-60.8%	1,386	2,198	-36.9%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	1,547,519	1,020,197	51.7%	707,144	118.8%	4,317,316	3,377,437	27.8%
Net Sales 100% (Units)	6,024	3,641	65.4%	3,064	96.6%	16,397	14,664	11.8%
Net Sales %Plano&Plano (BRL Thousand)	1,472,235	929,469	58.4%	653,094	125.4%	3,944,290	3,159,601	24.8%
Net Sales %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	1,416,165	929,469	52.4%	653,094	116.8%	3,888,220	2,785,686	39.6%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	1,491,449	1,020,197	46.2%	707,144	110.9%	4,261,246	3,003,522	41.9%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	256.9	280.2	-8.3%	230.8	11.3%	263.3	230.3	14.3%
% Cancellations / Gross Sales	3.2%	8.2%	-5.0 pp	15.2%	-11.9 pp	6.9%	12.8%	-5.8 pp

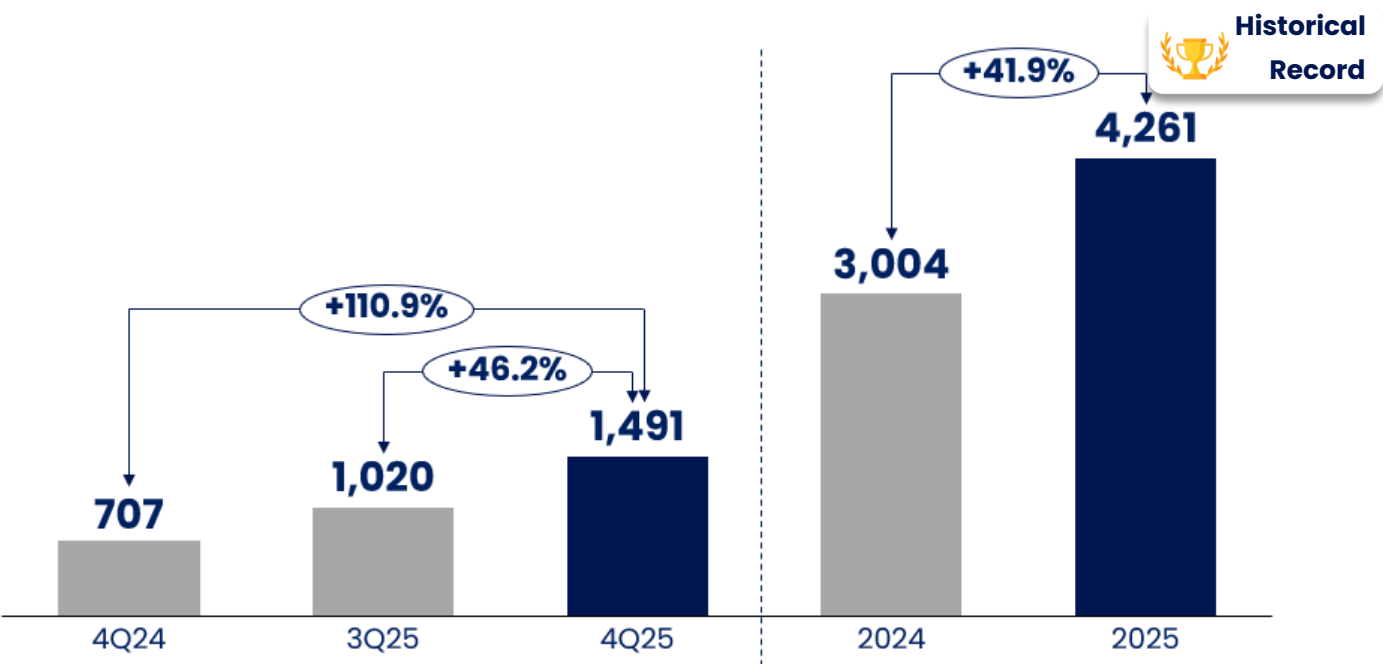
TOTAL NET SALES 4Q25

(100%– BRL MILLION)



TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET
4Q25

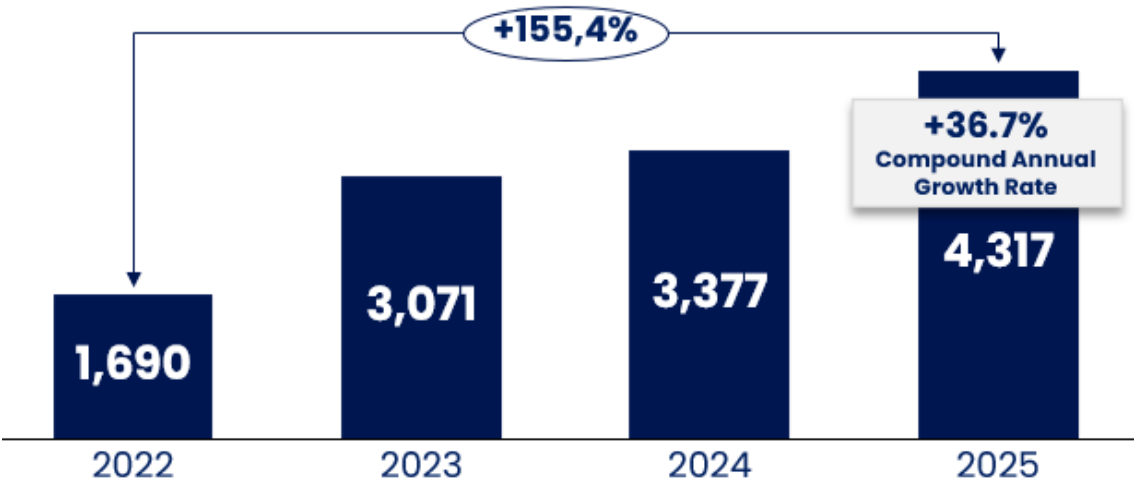
Excluding Póde Entrar and CDHU (100% – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

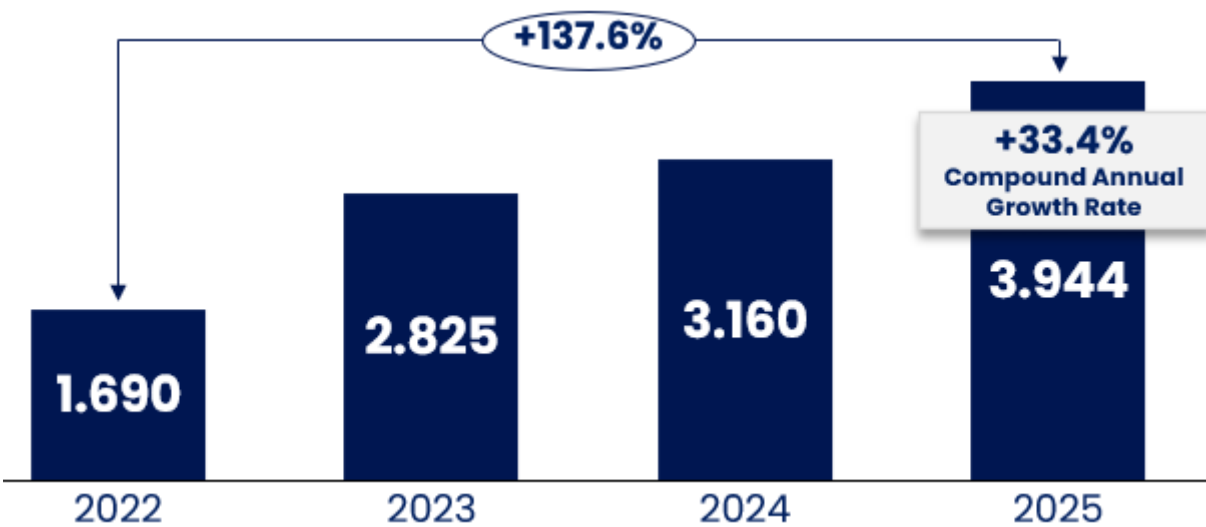
Including *Pode Entrar* and *CDHU* - (100% – BRL MILLION)



In recent periods, the Company has delivered consistent growth in its net sales. Considering total contracted sales over the last twelve months, including the private market and *Pode Entrar* and *CDHU*, since December 31, 2022, the Company has grown at a compound annual growth rate of 36.7%, or 8.1% per quarter, accumulating 155.4% over a 12-quarter period. Considering only % **Plano&Plano** of net sales, the compound growth rate is 33.4% per year, or 7.5% per quarter, accumulating a total of 137.6% over 12 quarters, as shown below.

TOTAL NET SALES %PLANO&PLANO (LTM)

Including *Pode Entrar* and *CDHU* - (100% – BRL MILLION)



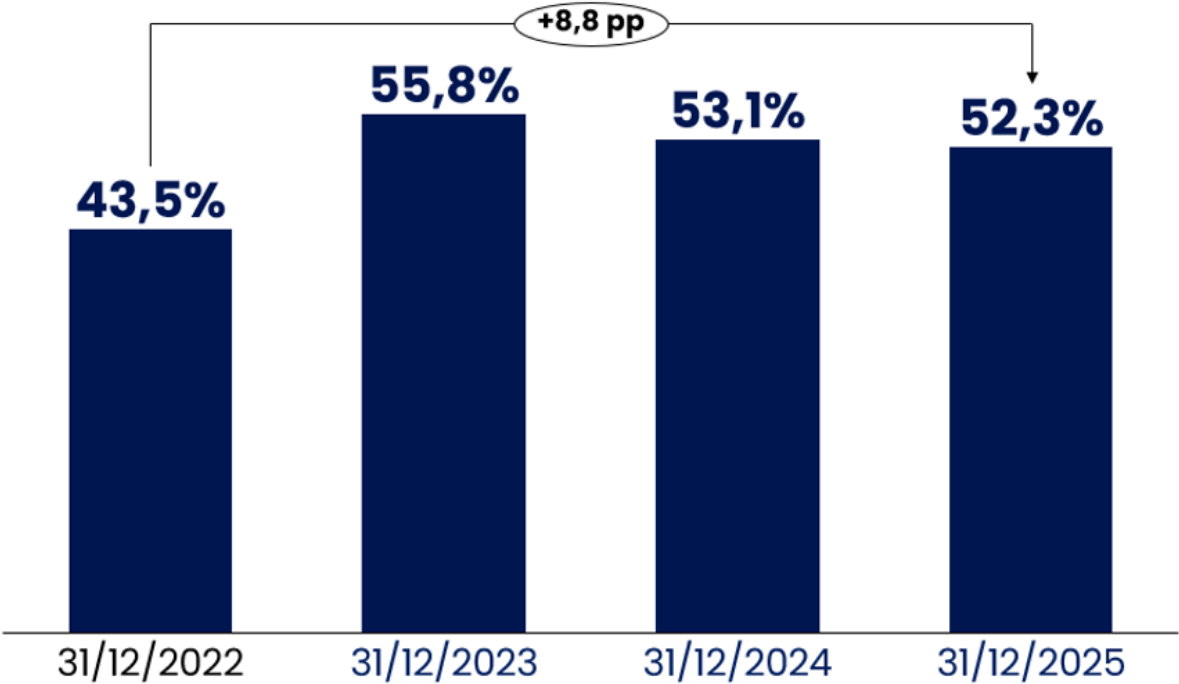
SALES OVER SUPPLY (SOS)

In December 2025, the Sales Over Supply (SOS) ratio for the last 12 months, based on 12/31/2025, reached 52.3%. Showed a decrease of 0.8 pp compared to 12/31/2024. Despite this variation, the SOS has historically remained at **healthy levels**. It is worth mentioning that, in December 2025, the Company launched projects totaling a PSV of BRL 354.8 million, whose respective sales contributed little to the SOS in 4Q25, given the short time until the end of the quarter.

When comparing December 31, 2022, and December 31, 2025, there is an **increase of 8.8 pp** in the accumulated indicator. We highlight that, in 2023, there was a positive impact from the “Pode Entrar” program, which is launched with **100% of units sold**, as previously mentioned in our disclosures.

TOTAL SOS (LTM)

Including *Pode Entrar* and CDHU (%)

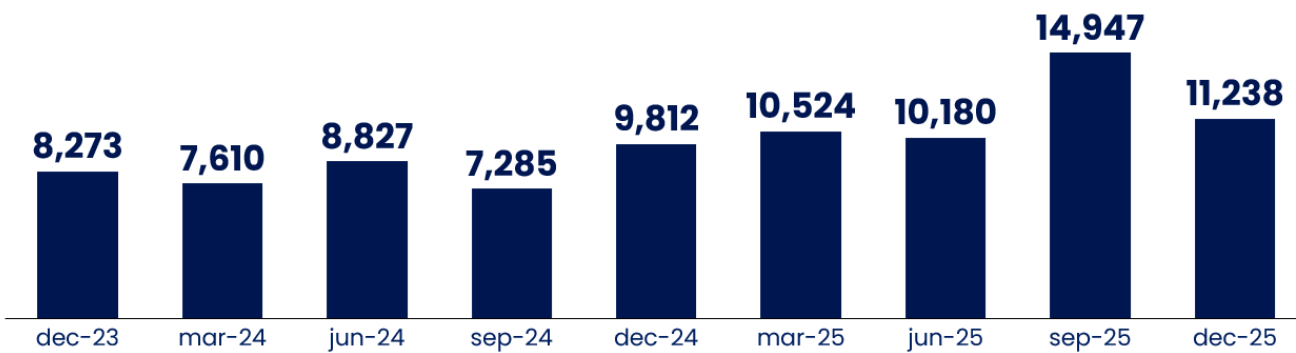


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 2025 with 11,238 units and a PSV of BRL 3.9 billion in inventory available for sale, representing a 20.9% decrease in PSV compared to September 2025 and a 34.1% increase compared to the same period in 2024.

INVENTORY %PLANO&PLANO

(UNITS)



INVENTORY %PLANO&PLANO	12/31/2025	09/30/2025	Δ %	12/31/2024	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	3,896	4,925	-20.9%	2,904	34.1%
Inventory (Units)	11,238	14,947	-24.8%	9,812	14.5%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	99.5%	99.2%	0.2 pp	99.8%	-0.3 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	0.5%	0.8%	-0.2 pp	0.2%	0.3 pp

CASH GENERATION

The Company closed 4Q25 with **operating cash flow of BRL 95.7 million** and **2025 with operating cash flow of BRL 19.1 million**, reflecting the continuation of efforts in operational efficiency and financial discipline. In 4Q25, a receivables assignment transaction was carried out in the net amount of BRL 122.6 million, aimed at advancing funds and optimizing working capital management. This initiative contributed to strengthening liquidity, providing greater financial flexibility to support the Company's operational activities and strategic investments.

Cash Generation (BRL Millon)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2025
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-185.7	156.9	199.2	90.9	-185.7
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	156.9	199.2	90.9	-5.2	-4.9
Net Debt Variation	342.7	42.3	-108.3	-95.7	180.9
(+) Dividends	-200	0	0	0	-200
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7	42.3	-108.3	-95.7	-19.1
(-) Receivables Assignment	0	0	137.9	122.6	260.5
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	142.7	42.3	29.6	26.9	241.4

LANDBANK

The landbank closed the year 2025 with a total 100% sales potential of BRL 34.6 billion, representing an increase of 25.4% compared to the landbank in 4Q24. It includes a launch potential of 134 thousand units and a total land area of 1.3 million m². Of this total, 94% 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, 14% will be paid in cash before the respective launches and 86% 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 2025, the total number of construction sites managed by **Plano & Plano's** engineering department reached 67, compared to 63 at the end of 2024. The Company had 42,486 units under construction as of the end of December 2025.

Construction sites	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Construction sites	50	57	61	63	64	62	67	67
Units under construction	22,323	25,173	27,707	31,382	30,290	35,179	41,735	42,486
Average number of units under construction per construction site	446	442	454	498	473	567	623	634

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.

Public Market: contracting within the scope of the *Pode Entrar* Program and CDHU - Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano.

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

