



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

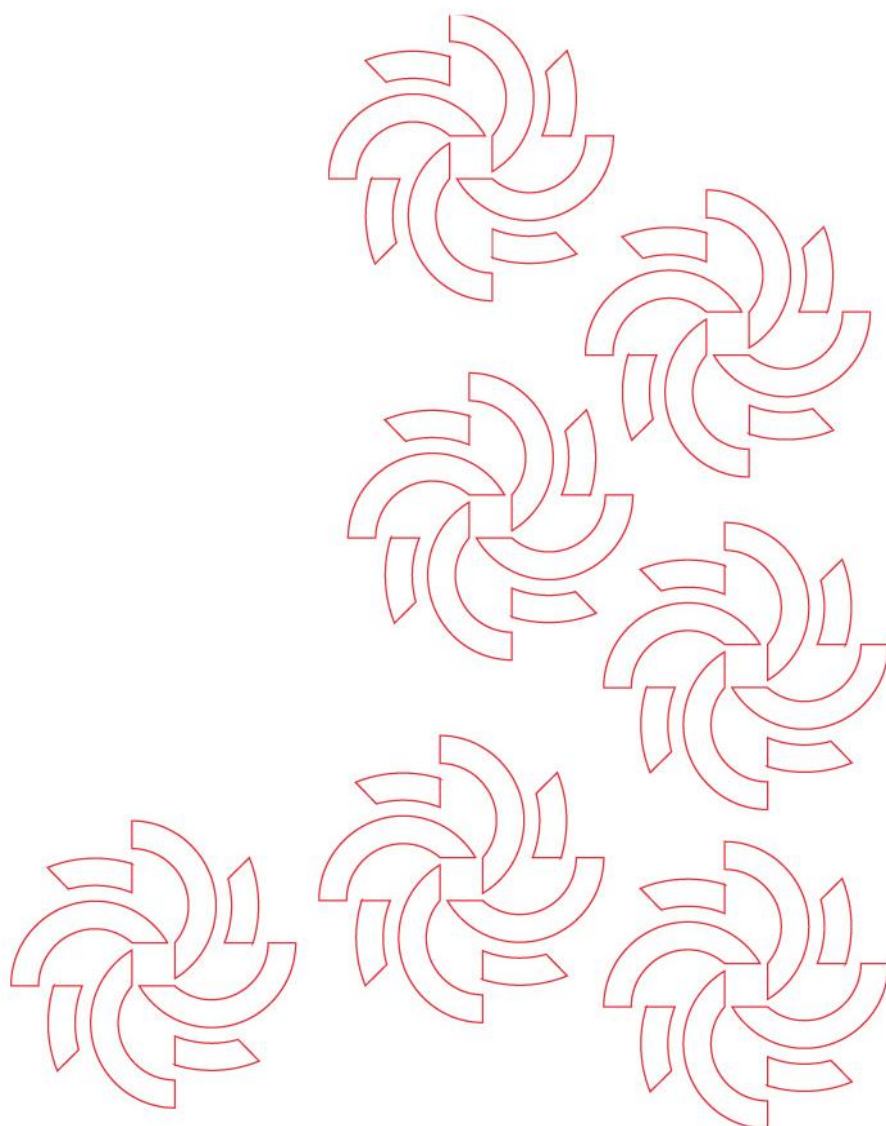
4T25

2025

São Paulo, 11 de março de 2026 – 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 quarto trimestre de 2025 (4T25).

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 terceiro trimestre de 2025.



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 MERCADO PÚBLICO)

R\$ 4,3 Bilhões

+41,9% 2025 vs 2024

**Recorde
Histórico**

VENDA LÍQUIDA | 100% 4T25

MERCADO PRIVADO (SEM MERCADO PÚBLICO)

R\$ 1,5 Bilhões

+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

**Recorde
Histórico**

INDICADORES FINANCEIROS

ROE

38,7%

+4,1 pp ACIMA DO 3T25

RECEITA LÍQUIDA | 100% 2025

R\$ 3,2 Bilhões

26,7% ACIMA DE 2024

**Recorde
Histórico**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de **2025 representou um ciclo de crescimento consistente para a Plano&Plano**, fortalecendo sua posição de destaque no mercado imobiliário e reforçando a solidez do modelo de negócios.

Ao longo do ano, a Companhia realizou **21 lançamentos**, totalizando **17.801 unidades** e **VGV 100% de R\$ 5,3 bilhões**, avanço de **38,0%** em relação a 2024, refletindo a consistência de nossa **estratégia de crescimento** com disciplina na alocação de capital. No 4T25, foram lançados **4 empreendimentos**, somando mais de **2,3 mil unidades e VGV de R\$ 617 milhões**, comparado a 7 empreendimentos lançados no 4T24 com VGV de R\$ 1.261,7 milhões. No ano de 2025, destacamos o lançamento do **NID Alphaville**, em Barueri, com **896 unidades e VGV de R\$ 855,2 milhões**, projeto estratégico localizado em região com infraestrutura consolidada e alta atratividade imobiliária.

As **vendas líquidas totalizaram R\$ 4,3 bilhões em 2025, aumento de 27,8% em relação ao ano anterior**. No 4T25, as vendas líquidas do mercado privado somaram R\$ 1,5 bilhão, crescimento de 46,2% frente ao 3T25, refletindo o bom desempenho comercial, a assertividade dos lançamentos e os resultados da campanha **“Virada do Meu Apê”**, que contou com diversas ações, incluindo ativações como o ponto de venda móvel na modalidade *Food Truck* nas regiões da Paulista, Aricanduva e Villa Lobos, além de forte presença em mídia.

No quarto trimestre, além das ações citadas acima, aplicamos uma política de descontos com o objetivo de acelerar a venda de unidades em estoque no final do ano. A iniciativa está alinhada à perspectiva de continuidade do crescimento nos lançamentos e à preparação da Companhia para o próximo ciclo operacional. Ao reduzir o nível de estoque, buscamos iniciar 2026 com um portfólio mais equilibrado e maior capacidade de execução frente ao volume esperado de novos projetos. No ano de 2025, a Companhia registrou **margem bruta ajustada de 33,8% no mercado privado** e, no encerramento deste período, uma **margem REF de 38,2%**.

Mesmo em um contexto de **forte crescimento**, as despesas comerciais permaneceram sob controle e não cresceram na mesma proporção das vendas, evidenciando ganhos de eficiência operacional e alavancagem operacional.

No aspecto financeiro, registramos uma **Receita Líquida de R\$ 3,2 bilhões** no ano, um **aumento de R\$ 692,3 milhões** em relação ao ano anterior, representando um **crescimento de 26,7%** em comparação a 2024. Ressaltamos também que, em 2025, mais uma vez conseguimos manter nossa inflação interna de custos abaixo do INCC, o que evidencia a eficiência de nossa engenharia e a excelente gestão de materiais e de mão de obra.

Conforme comunicado no trimestre anterior, a Companhia iniciou, em janeiro de 2024, uma mudança operacional relevante com a transição da curva de desenvolvimento dos empreendimentos de 24 para 36 meses. Ao longo de 2024 e no início de 2025, convivemos com dois ciclos simultâneos: os empreendimentos lançados até dezembro de 2023, que

seguem a curva de 24 meses e se encontravam em fase de conclusão, e os novos empreendimentos, já estruturados na curva de 36 meses lançados a partir de janeiro de 2024. Os empreendimentos dentro do ciclo de 36 meses têm suas obras iniciadas mais tarde do que no ciclo de 24 meses, portanto, postergando sua medição de POC. O quarto trimestre marca a conclusão desse processo de transição entre curvas operacionais de forma que o reconhecimento de receitas e o recebimento de caixa, passam a crescer de maneira mais acelerada.

O EBITDA ajustado atingiu **R\$ 572,3 milhões**, crescimento de **15,9%** em relação ao ano anterior, enquanto o **lucro líquido superou R\$ 361,5 milhões**, avanço de **5,2%**, representando o maior lucro já registrado pela Companhia.

O **patrimônio líquido encerrou o ano em R\$ 1.142,5 milhões**, um **crescimento de 24,8%** em relação ao ano anterior, enquanto a **rentabilidade sobre patrimônio líquido médio atingiu 38,7%**, medido em 31 de dezembro de 2025, apresentando uma **evolução de 4,1 p.p.** em relação a 30 de setembro de 2025, evidenciando a elevada rentabilidade do negócio.

O **landbank** encerrou o período em **R\$ 34,6 bilhões**, **crescimento de 25,4%** frente ao 4T24, reforçando a visibilidade e a sustentabilidade do nosso *pipeline* de lançamentos. Ao final de 2025, a Companhia contava com **67 canteiros sob gestão do departamento de engenharia**, ante 63 no encerramento de 2024, e **42.486 unidades em construção**, **aumento de 35,4%** na mesma base de comparação, refletindo o avanço do ciclo operacional e a capacidade de execução da **Plano&Plano**.

Em 2025, a Companhia obteve simultaneamente as certificações **ISO 45001 (Saúde e Segurança)** e **ISO 14001 (Meio Ambiente)**, marco relevante na evolução de seus processos e na consolidação de elevados padrões de governança, gestão de riscos e responsabilidade socioambiental; adicionalmente, foi reconhecida com o prêmio **Top Imobiliário 2025** e conquistou o **Selo Ouro do GHG Protocol**, reforçando seu compromisso com a excelência operacional, a transparência e a sustentabilidade. No mesmo período, foram registradas 1.720 vendas realizadas que utilizaram a modalidade de pagamento **“Cheque Paulista”**, evidenciando a importância do programa para o segmento de baixa renda; destaca-se ainda em dezembro de 2025, a **conclusão da construção de 3.640 unidades habitacionais no âmbito do programa Pode Entrar**, ampliando a oferta de moradia e contribuindo para o atendimento da demanda habitacional no município.

O ano que se encerra foi marcado por desafios que exigiram resiliência, adaptação e visão estratégica. Cada obstáculo enfrentado trouxe valiosas oportunidades de aprendizado, fortalecendo nossos processos, ampliando competências e impulsionando a evolução contínua da organização.

A **Plano&Plano** segue orientada por seu propósito de ser uma empresa admirável, gerando impactos positivos com transparência e relações de valor, contribuindo para a construção do futuro de famílias. Com crescimento sustentável e compromisso social, a Administração permanece confiante na ampliação das operações da Companhia, garantindo evolução com rentabilidade e gestão eficiente de riscos.

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.

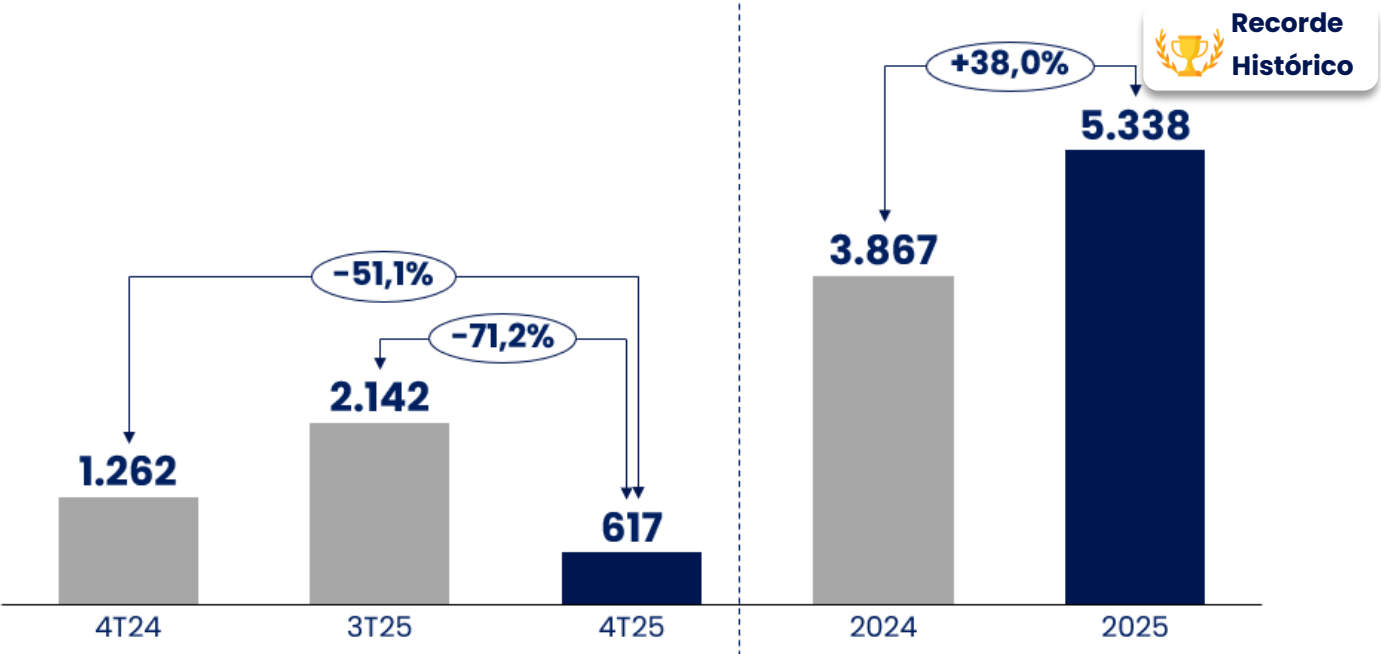
O ticket médio dos lançamentos no trimestre foi de **R\$ 266,5 mil**, um aumento de **5,0%** quando comparado ao **3T25** e um **aumento de 18,2%** quando comparado ao mesmo período de 2024.

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\$/mil/unid)	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

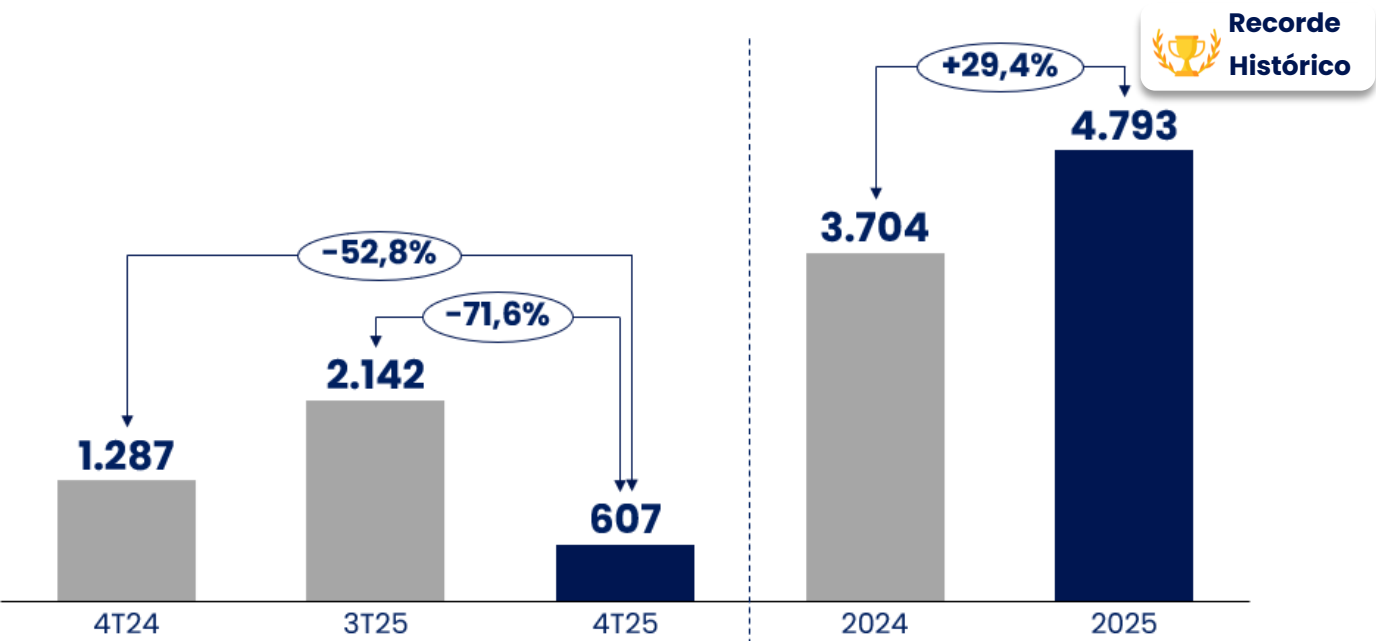
LANÇAMENTOS 4T25

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 4T25

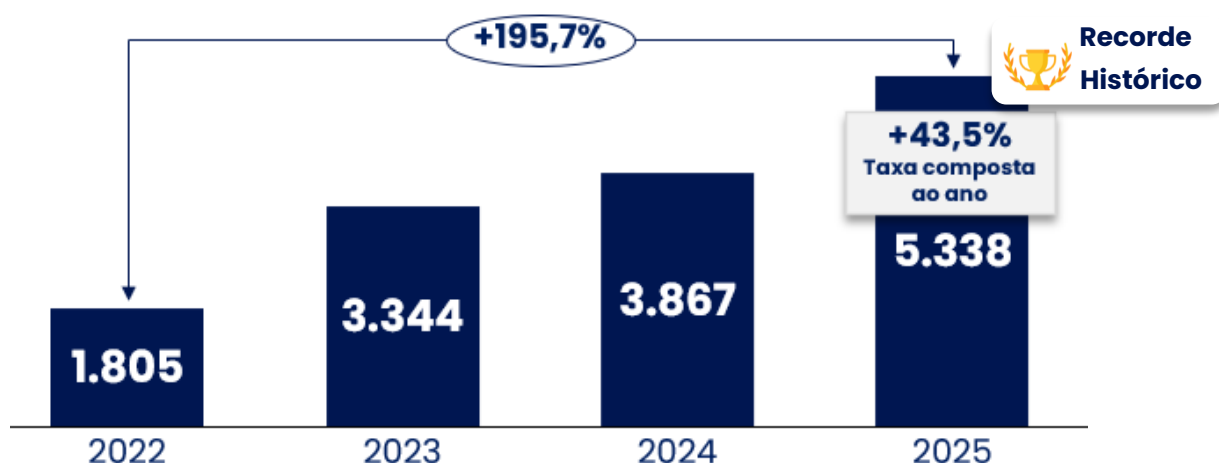
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

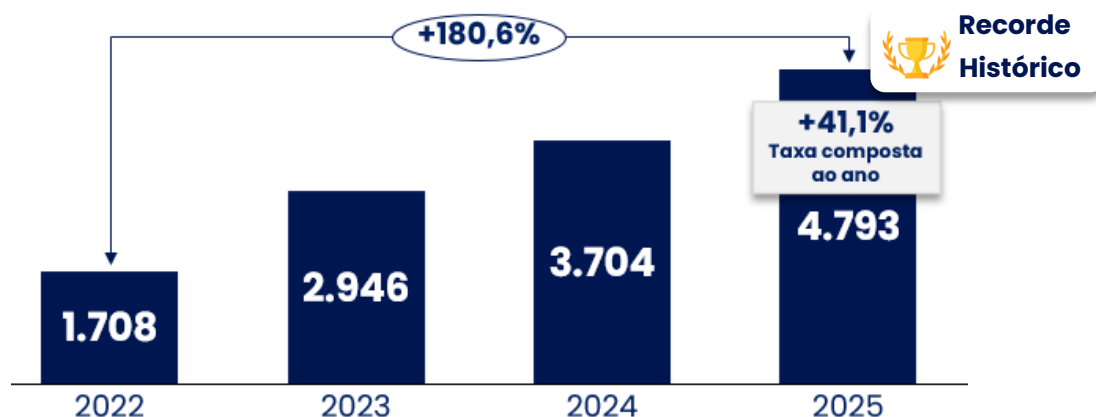
Números incluem o Mercado Público - (R\$ MILHÕES)



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 mercado público, 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 Mercado Público - (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. Esse desempenho foi impulsionado, em parte, pelo forte volume de lançamentos no 3T25, que resultou em um maior saldo de estoque na abertura do 4T25, além da estratégia comercial de “Virada do Meu Apê” implementada no período. Destaca-se também a relevância das vendas realizadas por meio do “Cheques Paulista”, que contribuíram positivamente para o resultado comercial do trimestre.

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.

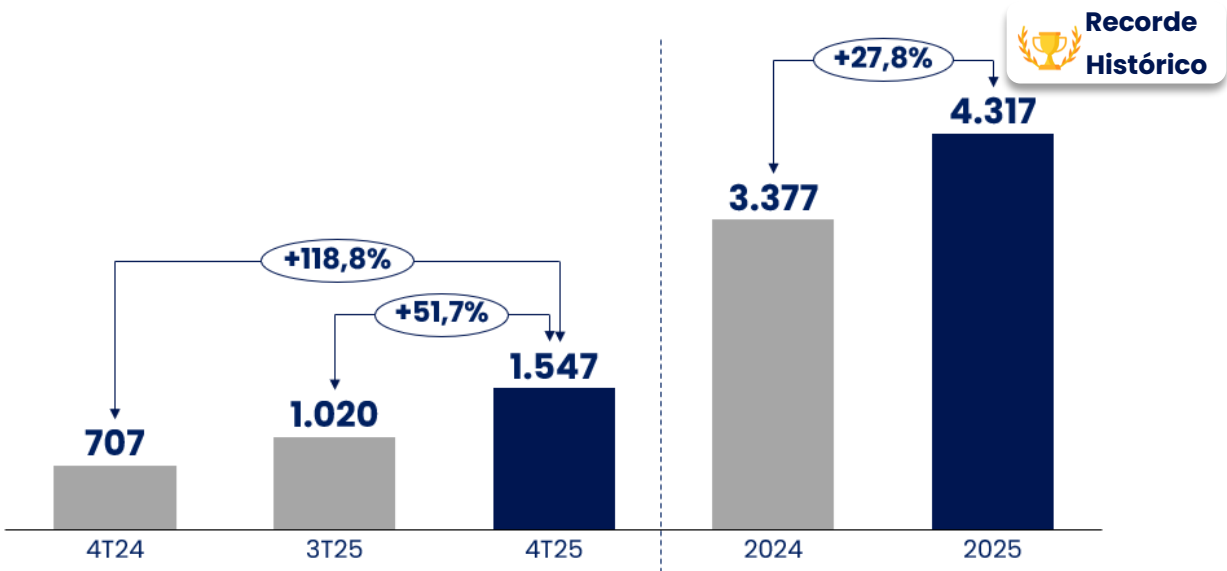
Em relação ao Mercado Público, no mês de dezembro de 2025, foi registrada a contratação de um novo projeto com a CDHU com VGV de R\$ 56 milhões, evidenciando a relevância das operações neste segmento e reforçando o impacto positivo para a empresa.

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 mudança de mix de produto.

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%

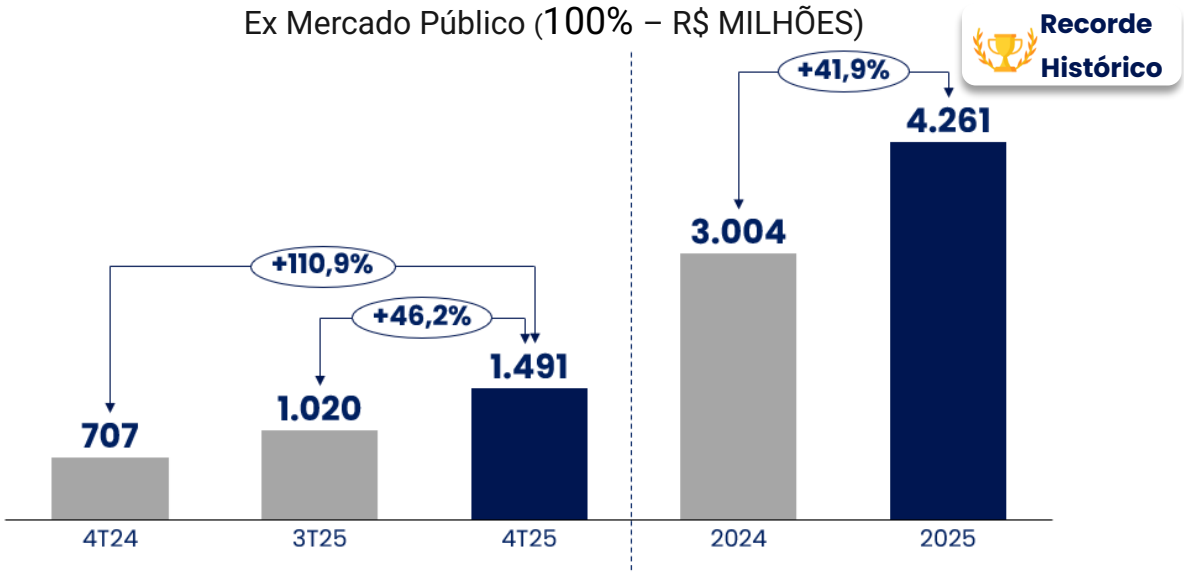
% Distratos / Vendas Brutas	3,2%	8,2%	-5,0 pp	15,2%	-11,9 pp	6,9%	12,8%	-5,8 pp
-----------------------------	------	------	---------	-------	----------	------	-------	---------

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



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO
PRIVADO 4T25

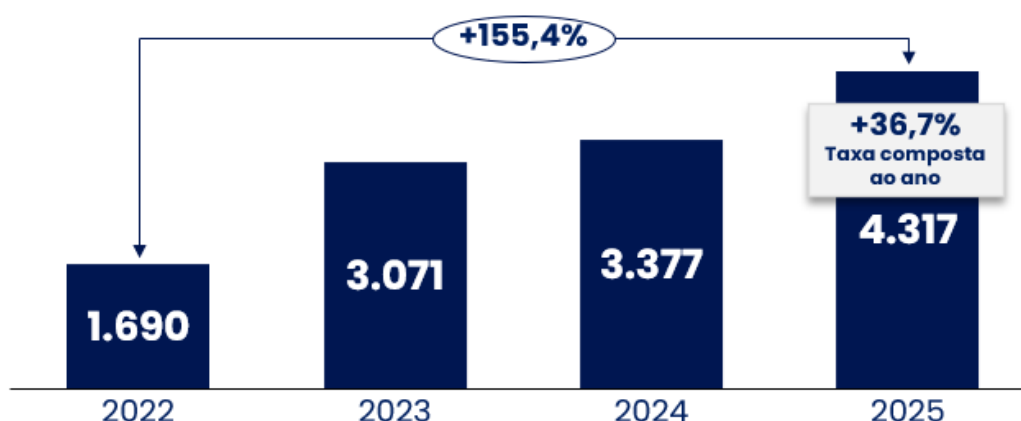
Ex Mercado Público (100% – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

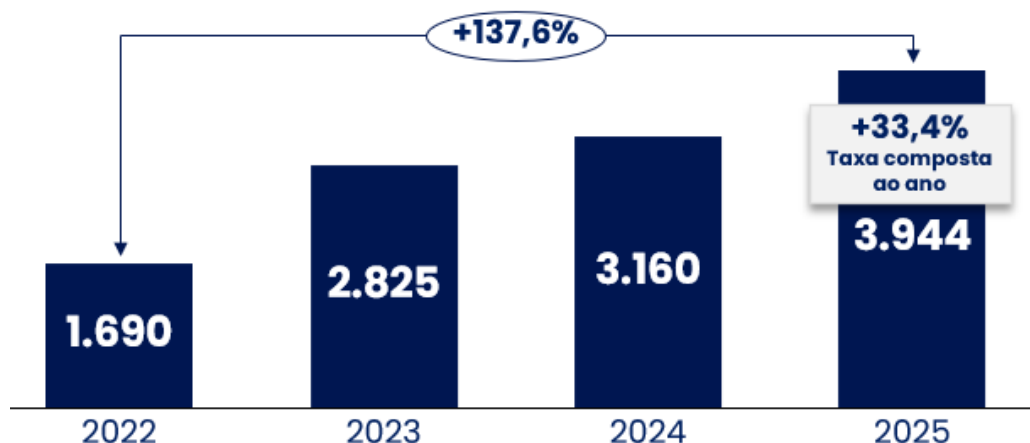
Incluindo Mercado Público - (100% – R\$ MILHÕES)



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 mercado público, 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 Mercado Público (R\$ MILHÕES)



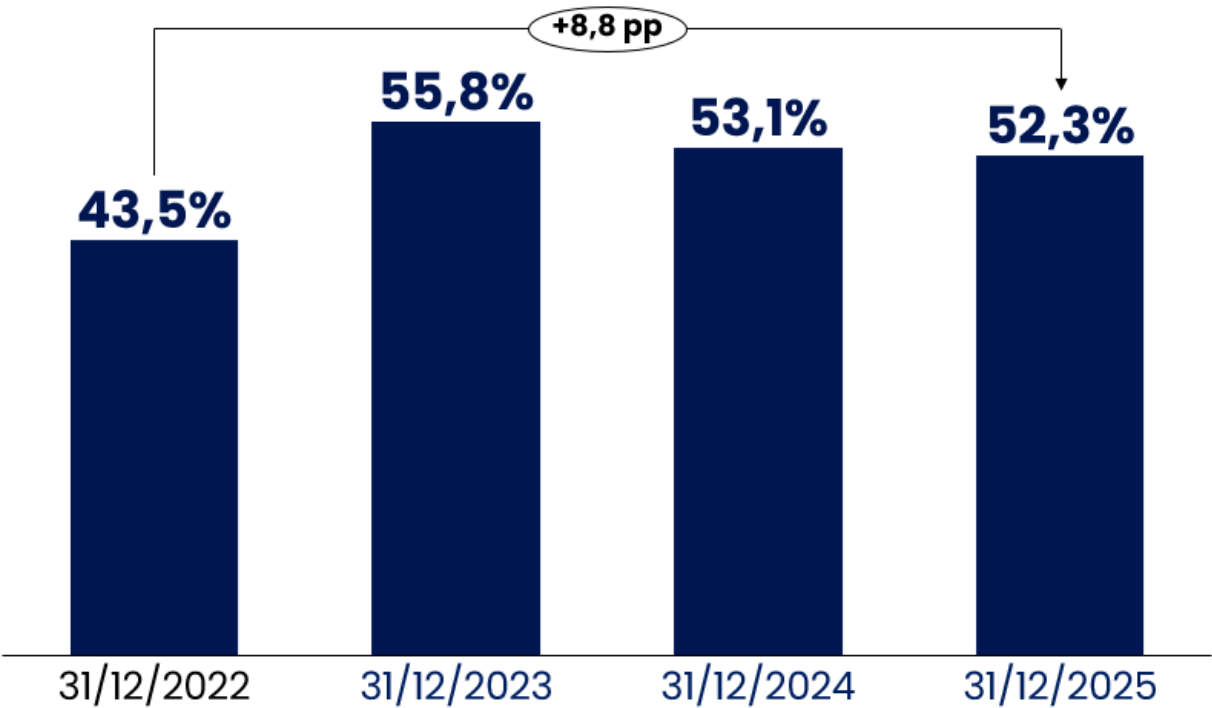
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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

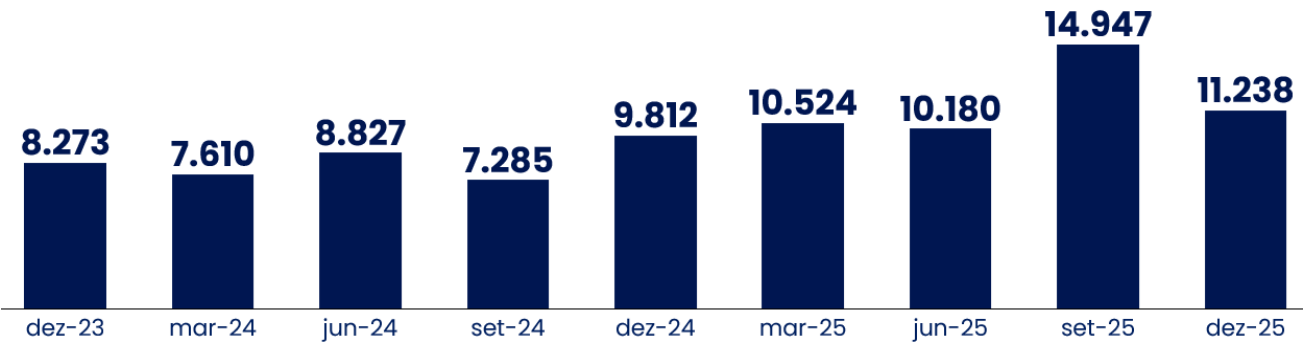
Incluindo Mercado Público (%)



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\$ 95,9 milhões e o ano de 2025 com geração de caixa operacional de R\$ 19,3 milhões**, refletindo a continuidade dos esforços de eficiência operacional e disciplina financeira. Em relação à geração de caixa do 4T25, destacamos que 75% das vendas líquidas do 4T25 foram de empreendimentos lançados em 2025, e em grande parte estão no processo de repasse à Caixa Econômica Federal, no âmbito do programa do MCMV, para início dos recebimentos ao longo do 2026.

Ainda no 4T25, foi realizada 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	-5,0	-5,0
Variação Dívida Líquida	342,7	42,3	-108,3	-95,9	180,7
(+) Dividendos	-200	0	0	0	-200
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7	42,3	-108,3	-95,9	-19,3
(+) 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	26,7	241,2

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

RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados Financeiros	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.075,2	814,4	32,0%	672,4	59,9%	3.281,7	2.589,4	26,7%
Custo dos imóveis vendidos	765,9	566,3	35,3%	450,2	70,1%	2.261,6	1.733,0	30,5%
Lucro bruto (R\$ milhões)	309,3	248,1	24,6%	222,3	39,1%	1.020,1	856,4	19,1%
Margem bruta	28,8%	30,5%	-1,7 pp	33,1%	-4,3 pp	31,1%	33,1%	-2,0 pp
Margem bruta ajustada*	30,1%	31,1%	-1,0 pp	33,9%	-3,7 pp	32,1%	34,1%	-2,0 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões)	191,3	129,2	48,0%	126,3	51,4%	572,3	493,8	15,9%
Margem Ebitda ajustada	17,8%	15,9%	1,9 pp	18,8%	-1,0 pp	17,4%	19,1%	-1,6 pp
Lucro líquido 100% Plano&Plano (R\$ milhões)	143,8	95,2	51,1%	103,5	39,0%	422,7	390,6	8,2%
Margem líquida 100%	13,4%	11,7%	1,7 pp	15,4%	-2,0 pp	12,9%	15,1%	-2,2 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	133,4	78,1	70,7%	87,6	52,3%	362,0	343,8	5,3%
Margem líquida %Plano&Plano	12,4%	9,6%	2,8 pp	13,0%	-0,6 pp	11,0%	13,3%	-2,2 pp

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida total da Companhia atingiu R\$ 3.281,7 milhões no ano de 2025, valor 26,7% maior que o registrado no ano de 2024.

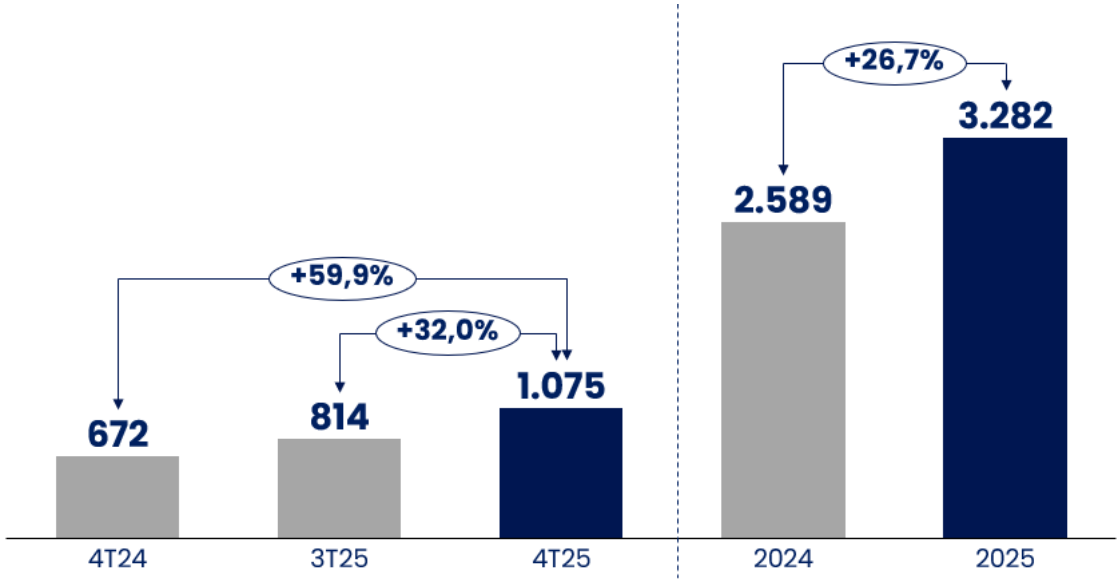
A receita tem se mantido sólida, acompanhando a evolução das obras e as vendas de nosso estoque e de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do “percentage of completion”, POC.

No quarto trimestre de 2025, a receita líquida do Mercado Privado totalizou R\$ 957,6 milhões, representando um crescimento de 76,3% em relação ao ano de 2024. Já a receita líquida oriunda do Mercado Público foi de R\$ 117,5 milhões, totalizando R\$ 492,6 milhões no ano de 2025.

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. No ano de 2025, a receita a apropriar totalizou R\$ 3.374,5 milhões, representando um crescimento de 49,7% em relação ao ano de 2024.

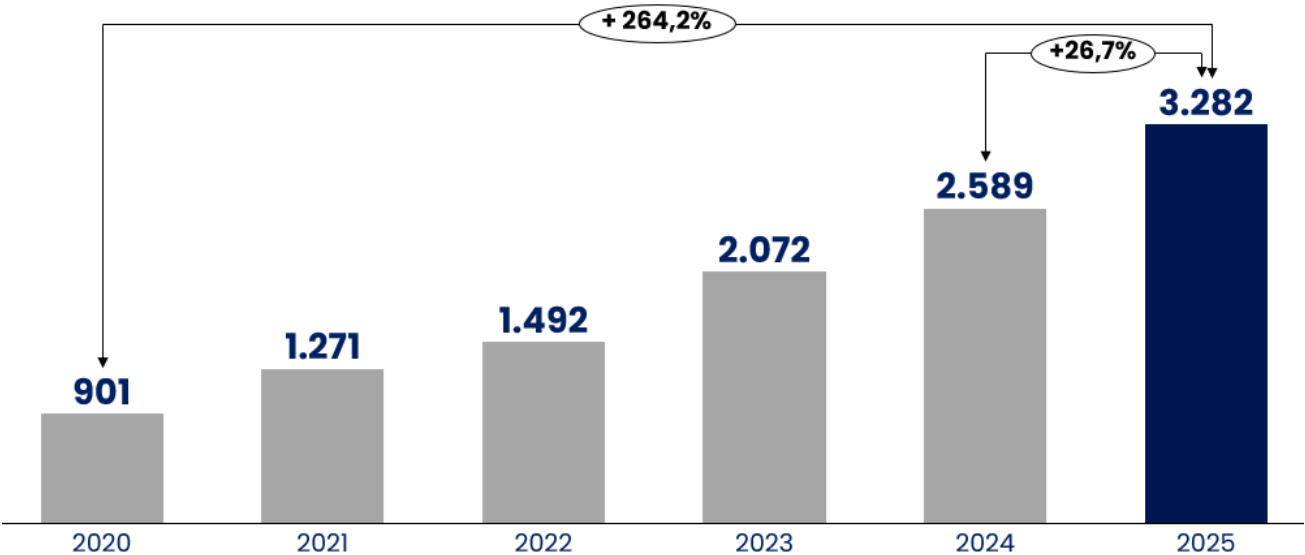
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)

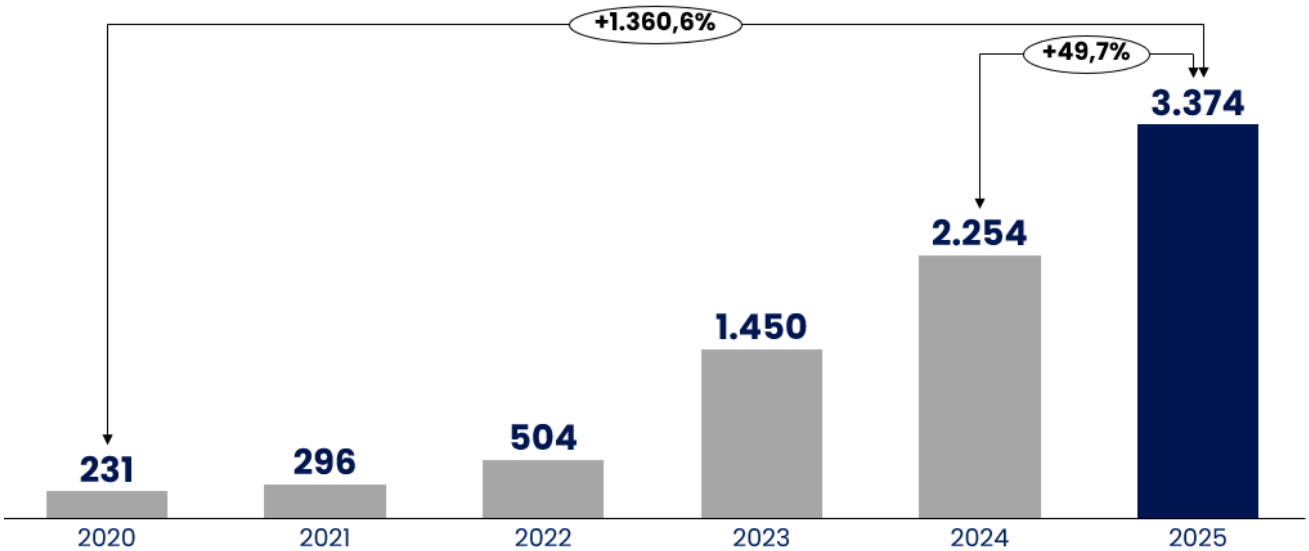


EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA UDM

(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DA RECEITA REF
(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

No 4T25, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados totalizou R\$ 765,9 milhões, correspondendo a 71,2% da receita líquida do período. Em comparação, no 4T24, esse valor foi de R\$ 450,2 milhões, representando 66,9% da receita líquida.

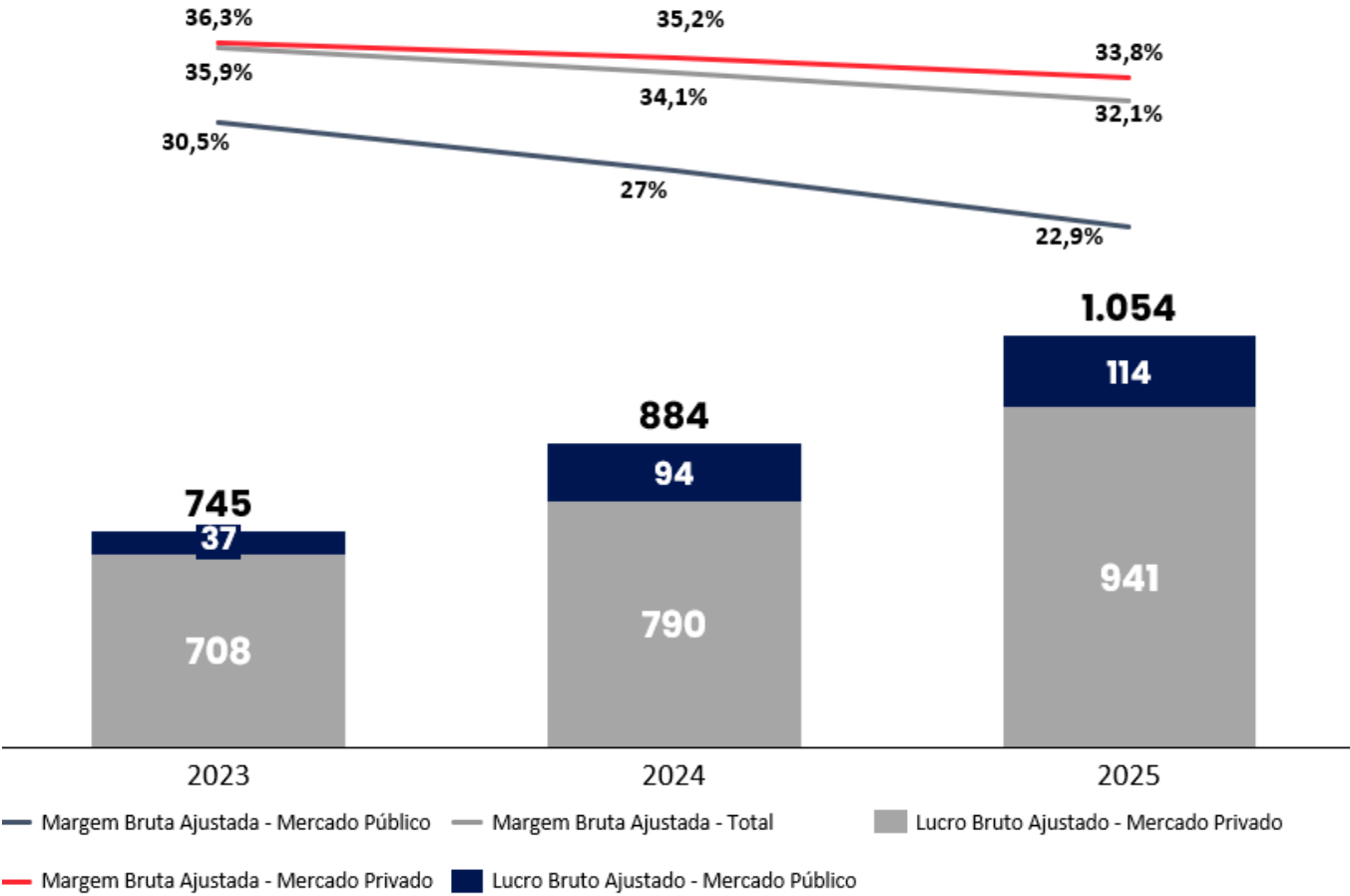
No acumulado do ano, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados atingiu R\$ 2.261,6 milhões, equivalente a 68,9% da receita líquida, registrando um aumento de 30,5% em relação a 2024.

Comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	765,9	566,3	35,3%	450,2	70,1%	2.261,6	1.733,0	30,5%
% da receita líquida	71,2%	69,5%	1,7 pp	66,9%	4,3 pp	68,9%	66,9%	2,0 pp

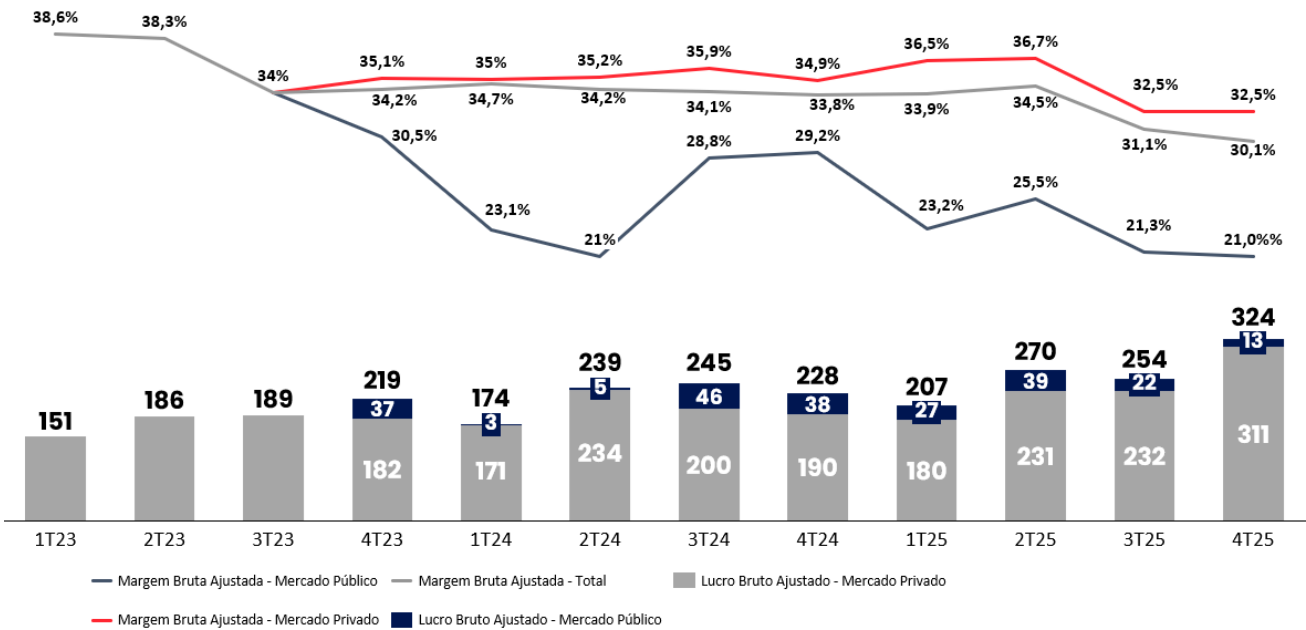
LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS - ANUAL



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R\$ milhões e %)



Mercado Privado - comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	311,3	231,6	34,4%	190,0	63,8%	941,0	790,2	19,1%
Margem bruta ajustada	32,5%	32,5%	0,0 pp	35,0%	-2,5 pp	33,8%	35,2%	-1,4 pp

No 4T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Mercado Privado atingiu R\$ 311,3 milhões, com aumento de 34,4% em comparação ao trimestre anterior. Ao comparar o ano de 2025, o crescimento foi de 19,1% em relação ao ano de 2024. A margem bruta ajustada do 4T25 foi de 32,5%. No ano de 2025 a margem bruta ajustada foi de 33,8%, uma diminuição de 1,4 pp em relação ao ano de 2024.

Mercado Público - comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	24,7	21,9	13,1%	37,7	-34,4%	113,5	93,4	21,5%
Margem bruta ajustada	21,0%	21,3%	-0,2 pp	29,2%	-8,1 pp	22,9%	27,0%	-4,1 pp

No 4T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Mercado Público atingiu R\$ 24,7 milhões, com margem bruta ajustada de 21,0%. Embora a margem bruta dos projetos do Mercado Público 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.

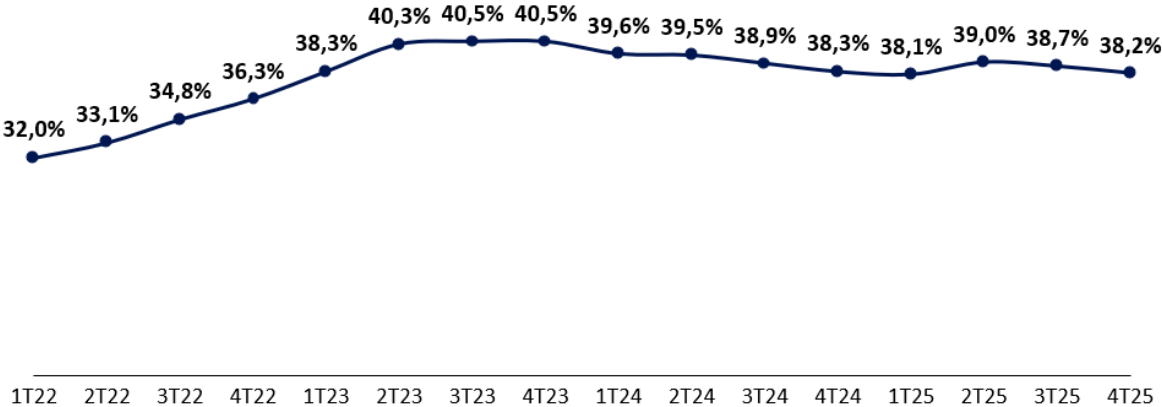
Mercado Público e Privado – comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	323,9	253,5	27,8%	227,1	42,6%	1.054,5	883,6	19,3%
Margem bruta ajustada	30,1%	31,1%	-1,0 pp	33,8%	-3,7 pp	32,1%	34,1%	-2,0 pp

No 4T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 323,9 milhões, com crescimento 42,6% em relação ao mesmo período de 2024. A margem bruta ajustada foi 30,1%, apresentando uma diminuição de 1,0 pp em relação à margem do 3T25.

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 38,2%, excluindo os empreendimentos do Mercado Público.

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

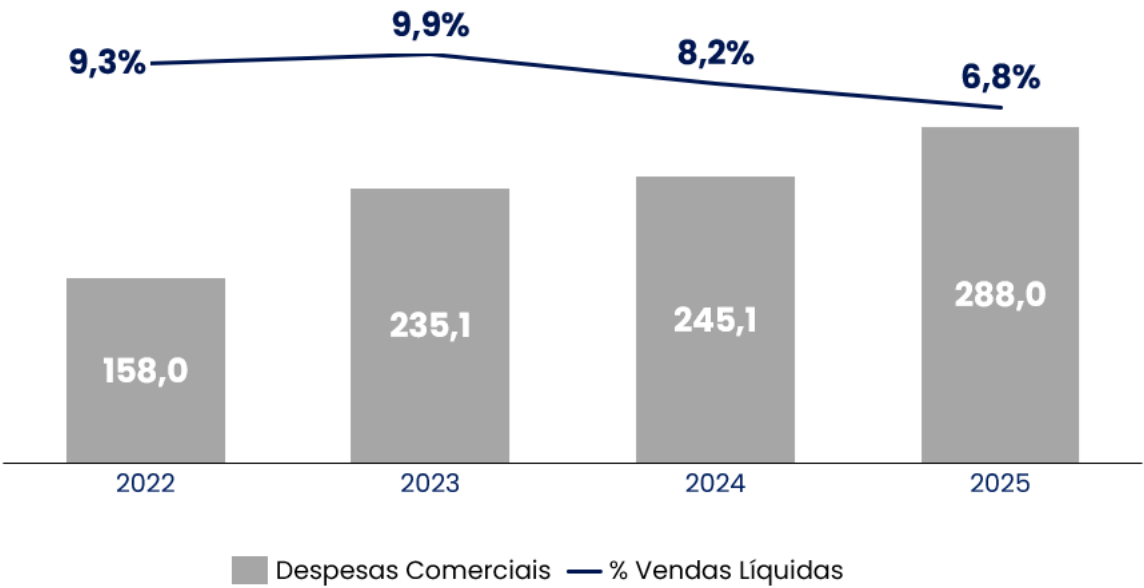
Comparação trimestral e anual:

	4T25	% da Receita	3T25	% da Receita	Δ %	4T24	% da Receita	Δ %	2025	% da Receita	2024	% da Receita	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	-139,0	-12,9%	-129,8	-15,9%	7,1%	-105,2	-15,6%	32,2%	-505,1	-15,4%	-408,7	-15,8%	23,6%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	-80,9	-7,5%	-84,5	-10,4%	-4,3%	-57,7	-8,6%	40,1%	-288,0	-8,8%	-245,1	-9,5%	17,5%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	-47,0	-4,4%	-45,2	-5,6%	4,0%	-41,3	-6,1%	13,8%	-184,7	-5,6%	-154,0	-5,9%	20,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	-11,2	-1,0%	0,2	0,0%	-6950,9%	-4,3	-0,6%	159,9%	-31,3	-1,0%	-7,5	-0,3%	319,3%

Ao analisarmos as **despesas comerciais**, houve uma melhora na representatividade sobre a receita líquida quando comparado com o mesmo período do ano anterior. A **diminuição** foi

de 0,7 pp, saindo de 9,5% da receita no ano de 2024 para 8,8% no ano 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 ao longo dos trimestres. Uma análise da série histórica revela uma tendência de otimização do indicador de despesas comerciais sobre vendas líquidas, evidenciando o impacto positivo das medidas adotadas para aprimorar nossa performance operacional.

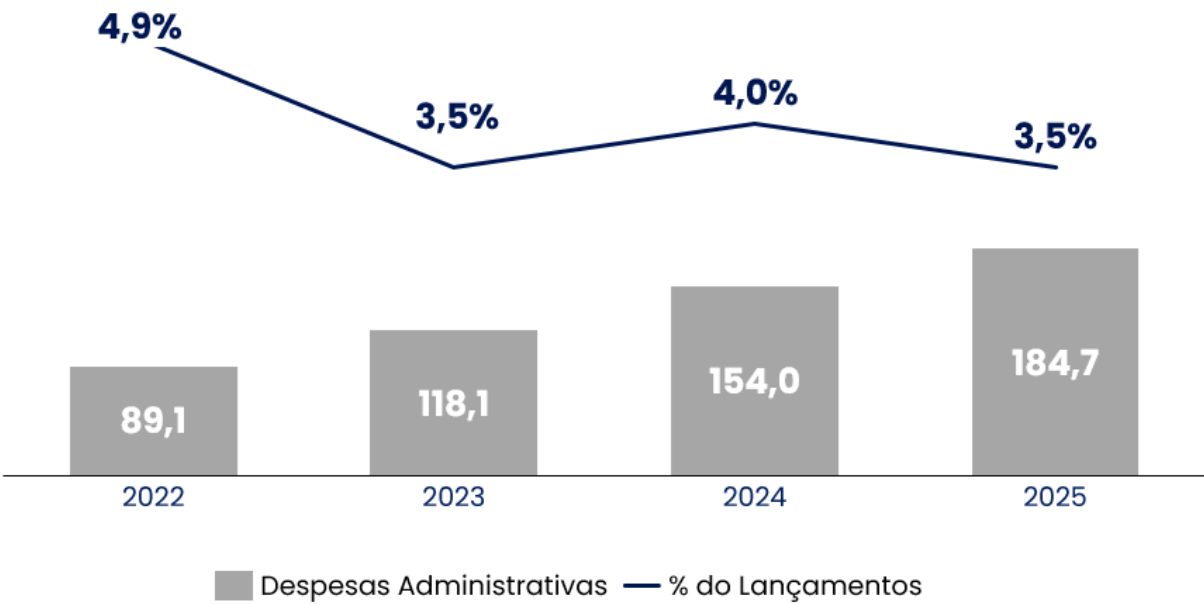


As **despesas administrativas** representaram 5,6% da receita líquida no acumulado do ano de 2025, uma diminuição de 1,8 pp em relação ao ano 2024.

O aumento das despesas administrativas está mais alinhado ao crescimento dos lançamentos, que vêm registrando uma taxa composta de crescimento de 43,5% 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: no ano de 2025, essa relação foi de 3,5%, representando uma redução de 0,5 pp em comparação com o ano 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 quarto trimestre de 2025 foi de R\$ 170,2 milhões, com uma margem operacional de 15,8%, queda de 1,6 pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, o resultado operacional cresceu R\$ 67,3 milhões, equivalente a um aumento de 15,0% em comparação com 2024, com uma margem operacional de 15,7%, queda de 1,6 pp em relação ao ano de 2024.

Comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Resultado Operacional	170,2	118,3	43,9%	117,0	45,4%	515,0	447,7	15,0%
Margem Operacional	15,8%	14,5%	1,3 pp	17,4%	-1,6 pp	15,7%	17,3%	-1,6 pp

RESULTADO FINANCEIRO

No quarto trimestre de 2025, o resultado financeiro da Companhia foi negativo em R\$ 1,3 milhão, representando uma queda de R\$ 3,1 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, quando o resultado positivo foi de R\$ 1,8 milhões.

Em 2025, o resultado financeiro da Companhia foi negativo em R\$ 6,1 milhões, enquanto o resultado de 2024 foi negativo em R\$ 1,4 milhão.

Comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	-1,3	-0,5	181%	1,8	-173,3%	-6,1	-1,4	338,3%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	-34,9	-26,9	30%	-44,3	-21,2%	-110,1	-78,4	40,5%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	33,6	26,4	27%	46,1	-27,0%	104,0	77,0	35,2%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

O resultado antes do imposto de renda e da contribuição social em 2025 alcançou R\$ 509,0 milhões, representando um crescimento de 14,0% em relação aos R\$ 446,3 milhões registrados em 2024. Quanto à representatividade sobre a receita líquida, observou-se uma queda de 1,7 pp, passando de 17,2% em 2024 para 15,5% em 2025.

No 4T25, o resultado totalizou R\$ 168,9 milhões, um aumento de 43,3% na comparação com os R\$ 118,8 milhões reportados no mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	168,9	117,9	43,3%	118,8	42,2%	509,0	446,3	14,0%
% Receita Líquida	15,7%	14,5%	1,2 pp	17,7%	-2,0 pp	15,5%	17,2%	-1,7 pp

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

O imposto de renda e contribuição social no 4T25 foi R\$ 25,1 milhões, representando um aumento de 63,7% frente ao 4T24, e 10,8% frente ao trimestre anterior.

Em 2025, a relação do imposto de renda e contribuição social sobre a receita líquida atingiu 2,6%, um crescimento de 0,4 pp em comparação a 2024. Esse aumento é devido, majoritariamente, à tributação sobre os rendimentos de aplicações financeiras alocadas nas SPE's (Sociedade de Propósito Específico).

Comparação trimestral e anual:

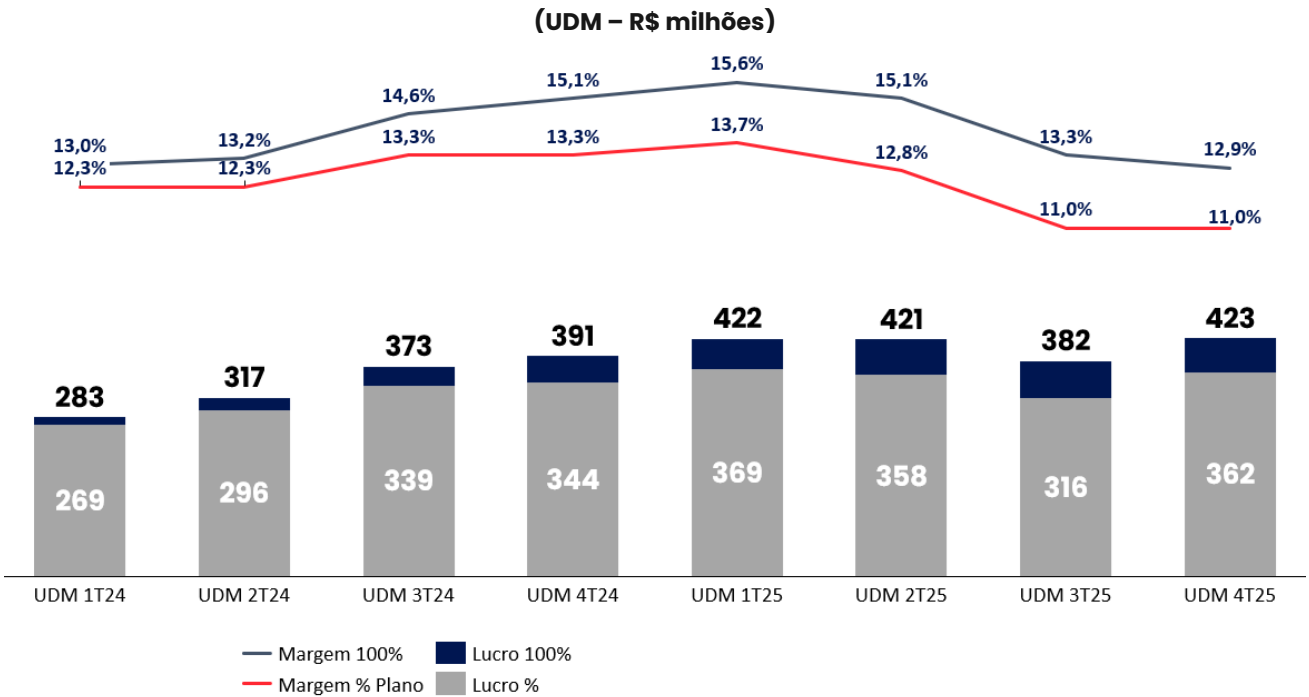
	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	25,1	22,6	10,8%	15,3	63,7%	86,3	55,8	54,6%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	20,4	22,1	-7,7%	14,9	36,7%	76,9	52,0	48,1%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	4,7	0,6	706,3%	0,4	1.006,6%	9,3	3,8	143,2%

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Comparando o acumulado de 2025 com o de 2024, o **lucro líquido 100%** apresentou crescimento, passando de R\$ 390 milhões para R\$ 422,7 milhões. Por outro lado, a margem líquida 100% registrou queda, de 15,1% em 2024 para 12,9% em 2025.

No % **Plano&Plano**, houve um aumento no lucro líquido, que evoluiu de R\$ 343,8 milhões para R\$ 362,0 milhões. A margem líquida apresentou retração, passando de 13,3% para 11,0% no mesmo período.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



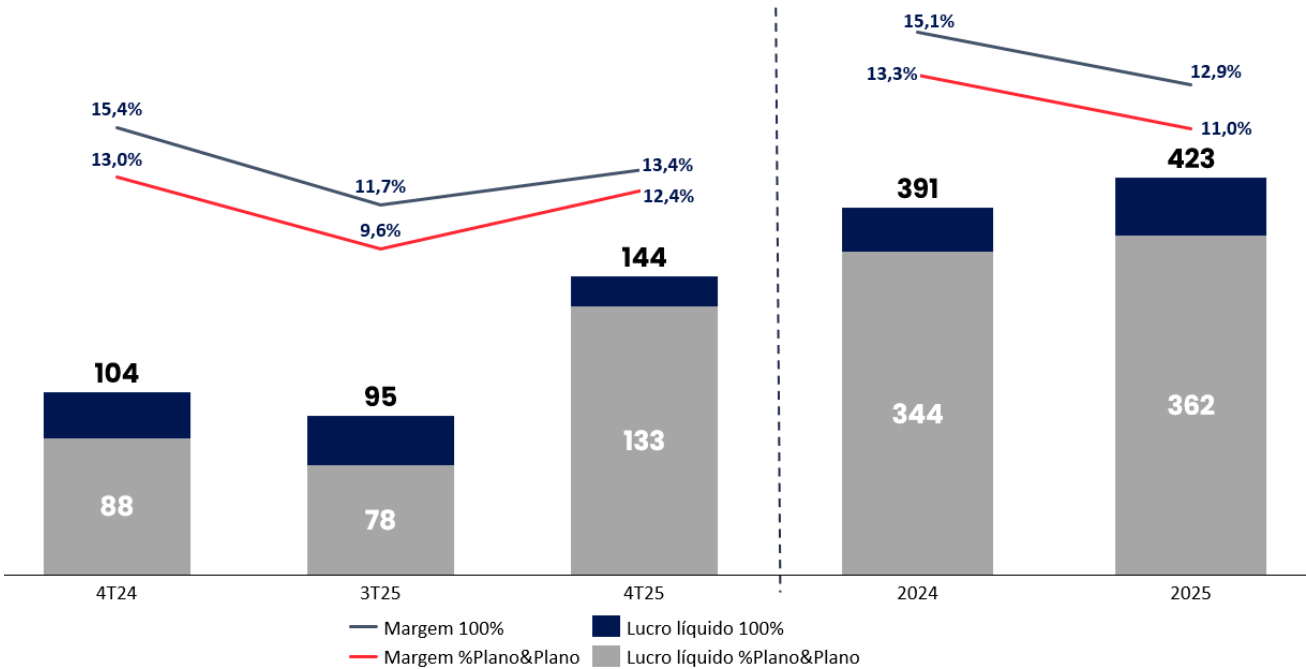
Quando comparamos o ano de 2025, o **lucro líquido 100%** apresentou um aumento de 8,2% em relação ao ano de 2024, e a **margem líquida 100%** do ano de 2025 apresentou um decréscimo de 2,2 pp, saindo de 15,1% no ano de 2024 para 12,9% no ano de 2025. O quarto trimestre de 2025 apresentou um aumento de 39,0% no lucro líquido 100% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral e anual:

	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	143,8	95,2	51,1%	103,5	39,0%	422,7	390,6	8,2%
Margem líquida 100%	13,4%	11,7%	1,7 pp	15,4%	-2,0 pp	12,9%	15,1%	-2,2 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	133,4	78,1	70,7%	87,6	52,3%	362,0	343,8	5,3%
Margem líquida %Plano&Plano	12,4%	9,6%	2,8 pp	13,0%	-0,6 pp	11,0%	13,3%	-2,2 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(Trimestral - R\$ milhões)



EBITDA

Em 2025, a Companhia reportou **um EBITDA Ajustado de juros capitalizados**, de R\$ 572,3 milhões, representando um crescimento de R\$ 78,6 milhões em relação ao ano de 2024. A margem EBITDA Ajustado atingiu 17,4%, registrando uma queda de 1,6 pp em comparação ao ano de 2024. O EBITDA Ajustado de juros capitalizados no 4T25 **foi de R\$ 191,3 milhões, um aumento de R\$ 64,9 milhões** em comparação ao 4T24. Já a **margem EBITDA ajustada** saiu de 18,8% no 4T24 para 17,8% no 4T25, registrando uma diminuição de 1,0 pp.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Lucro líquido do período	133,4	78,1	70,7%	87,6	52,3%	362,0	343,8	5,3%
(+) Depreciação e amortização	6,4	5,5	15,3%	3,9	65,7%	23,0	18,8	22,1%
(+) Imposto de renda e contribuição social	25,1	22,6	10,8%	15,3	63,7%	86,3	55,8	54,6%
(+) Despesas financeiras, líquidas	1,3	0,5	181,4%	-1,8	-173,3%	6,1	1,4	338,3%

(+) Participação de não controladores	10,5	17,1	-38,8%	15,9	-34,2%	60,7	46,7	29,8%
EBITDA	176,6	123,9	42,6%	120,9	46,1%	538,0	466,5	15,3%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	14,7	5,3	174,1%	5,4	170,0%	34,3	27,3	26,0%
EBITDA ajustado²	191,3	129,2	48,0%	126,3	51,4%	572,3	493,8	15,9%
Margem EBITDA ajustado (%)	17,8%	15,9%	1,9 pp	18,8%	-1,0 pp	17,4%	19,1%	-1,6 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 parti de 1º de janeiro de 2019. Esta norma foi adotada pela Companhia em 1º de janeiro de 2020.

ENDIVIDAMENTO

Em 31/12/2025, a dívida bruta somava R\$ 1.108,0 milhões. Considerando caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras restritas de R\$ 1.113,0 milhões, a **Companhia atingiu um caixa líquido de R\$ 5,0 milhões ao final do 4T25**. Com isso, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ficou em -0,4%. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

Dívida Líquida (R\$ mil)	31/12/2025	30/09/2025	Δ %	31/12/2024	Δ %
Dívida Total	1.093,4	1.050,0	4,1%	588,8	85,7%
(+/-) Ajuste a Valor justo	14,6	16,6	-12,4%	26,9	-45,9%
Dívida Bruta	1.108,0	1.066,6	3,9%	615,7	80,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.113,0	975,8	14,1%	801,5	38,9%
Dívida (Caixa) Líquida	-5,0	90,9	-105,5%	-185,8	-97,3%
Patrimônio Líquido + Minoritarios	1.142,5	1.082,2	5,6%	915,6	24,8%
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	-0,4%	8,4%	-8,8 pp	-20,3%	19,9 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	-0,4%	7,7%	-8,2 pp	-25,5%	25,0 pp

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Em 2025, o Patrimônio Líquido %Plano&Plano totalizou R\$ 1.142,5 milhões, 24,8% acima dos R\$ 915,6 milhões em 31 de dezembro de 2024, e 5,6% superior aos R\$ 1.082,2 milhões em 30 de setembro de 2025. **A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 38,7% para os últimos 12 meses**, uma das melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

EQUIDADE

Mulheres empregadas por nível hierárquico	Em 31 de dezembro de 2025			Em 31 de dezembro de 2024		
	Total	%	Proporção remuneração	Total	%	Proporção remuneração
Liderança	74	16%	0,66	65	18%	0,62
Não-liderança	402	84%	1,18	287	82%	1,16

Mulheres empregadas na administração	Total	%
Em 31 de dezembro de 2025	3	18,75
Em 31 de dezembro de 2024	3	18,75

Observações sobre os quadros:

- A relação contempla somente colaboradores ativos em 31/12/2025;
- "Total" representa a quantidade de mulheres empregadas por nível hierárquico;
- "%" representa a proporção entre liderança e não liderança, de mulheres empregadas por nível hierárquico;
- Proporção de remuneração calculada em: remuneração média das mulheres empregadas por nível hierárquico versus a remuneração média dos homens empregados por nível hierárquico.

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 ano 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 %)	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %
ATIVO CIRCULANTE	3.699,0	3.308,2	11,8%	2.194,9	68,5%
Caixa e equivalentes de caixa	1.093,5	945,0	15,7%	733,8	49,0%
Aplicações financeiras com restrições	19,5	30,7	-36,5%	67,7	-71,2%
Contas a receber	1.186,2	849,3	39,7%	566,0	109,6%
Imóveis a comercializar	1.240,6	1.351,0	-8,2%	760,3	63,2%
Tributos a recuperar	9,7	5,8	67,8%	3,4	185,1%
Outros créditos	149,6	126,3	18,4%	63,8	134,6%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	538,9	519,6	3,7%	386,3	39,5%
Aplicações financeiras	0,0	0,0	0,0%	0,6	-100,0%
Contas a receber	250,4	303,8	-17,6%	261,2	-4,1%
Imóveis a comercializar	175,7	134,2	31,0%	51,9	238,8%
Tributos a recuperar	10,9	10,1	8,1%	6,6	65,4%
Partes relacionadas	33,4	0,0	100,0%	1,4	2.364,8%
Investimentos	0,9	0,9	0,0%	1,8	-48,7%
Ativos de direito de uso	17,5	18,5	-5,3%	20,3	-13,4%
Imobilizado	27,0	30,8	-12,3%	26,3	2,6%
Intangível	23,1	21,4	8,0%	16,4	41,1%
TOTAL DO ATIVO	4.237,9	3.827,8	10,7%	2.581,2	64,2%

PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %
PASSIVO CIRCULANTE	1.552,8	893,7	73,7%	593,4	161,7%
Empréstimos e financiamentos	102,9	103,0	-0,1%	0,0	100,0%
Cessão de direitos sobre recebíveis	168,2	78,8	113,5%	0,0	100,0%
CRI	79,1	78,9	0,2%	30,2	162,1%
Instrumentos financeiros derivativos	1,0	1,4	-28,3%	2,4	-57,4%
Fornecedores	92,4	79,6	16,1%	69,4	33,2%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	682,4	266,3	156,3%	163,2	318,1%
Obrigações trabalhistas e sociais	65,2	56,7	15,1%	44,4	47,1%
Obrigações tributárias	24,9	26,1	-4,6%	17,4	43,0%
Adiantamentos de clientes	129,1	127,0	1,6%	97,3	32,6%
Impostos e contribuições diferidos	42,4	28,6	48,1%	24,4	74,1%
Partes relacionadas	9,2	5,1	80,0%	17,0	-45,6%
Provisões diversas	53,1	39,3	35,1%	40,4	31,5%
Dividendos a pagar	100,0	0,0	100,0%	83,9	19,2%
Arrendamentos a pagar	3,0	3,0	-0,4%	3,6	-16,5%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.542,5	1.851,9	-16,7%	1.072,1	43,9%
Empréstimos e financiamentos	245,2	227,0	8,0%	229,4	6,9%
Cessão de direitos sobre recebíveis	91,5	59,2	54,6%	0,0	100,0%
CRI	666,2	641,1	3,9%	329,2	102,4%
Instrumentos financeiros derivativos	13,3	17,5	-24,1%	24,5	-45,9%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	429,1	795,7	-46,1%	381,0	12,6%
Impostos e contribuições diferidos	13,8	17,9	-23,2%	12,2	12,6%
Partes relacionadas	40,8	45,8	-11,0%	44,1	-7,6%
Outros débitos com terceiros – SCPs	3,8	4,4	-13,5%	4,3	-11,1%
Provisões diversas	19,1	19,8	-3,6%	23,2	-17,8%
Provisão para contingências	1,4	4,5	-68,8%	4,2	-66,6%
Arrendamentos a pagar	18,3	19,0	-3,5%	19,9	-7,9%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.142,5	1.082,2	5,6%	915,6	24,8%
Capital social	175,2	175,2	0,0%	175,2	0,0%
Custo com emissão de ações	-7,0	-7,0	0,0%	-7,0	0,0%
Ações em tesouraria	-3,2	-3,2	0,0%	-16,3	80,6%
Reserva de capital	26,6	8,0	232,0%	7,2	269,6%
Transação de capital entre sócios	-14,5	-14,5	0,0%	-14,5	0,0%
Reservas de lucros	846,0	831,0	1,8%	702,6	20,4%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	1.023,2	989,6	3,4%	847,2	20,8%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	119,4	92,6	28,9%	68,4	74,5%
Patrimônio líquido	1.142,5	1.082,2	5,6%	915,6	24,8%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.237,9	3.827,8	10,7%	2.581,2	64,2%

ANEXO 2

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R\$ milhões)

(em R\$ mil, exceto %)	4T25	3T25	Δ %	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Receita líquida	1.075,2	814,4	32,0%	672,4	59,9%	3.281,7	2.589,4	26,7%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	-765,9	-566,3	35,3%	-450,2	70,1%	-2.261,6	-1.733,0	30,5%
% Receita Líquida	-71,2%	-69,5%	-1,7 pp	-66,9%	-4,3 pp	-68,9%	-66,9%	-2,0 pp
Lucro bruto	309,3	248,1	24,6%	222,3	39,1%	1.020,1	856,4	19,1%
Margem Bruta	28,8%	30,5%	-1,7 pp	33,1%	-4,3 pp	31,1%	33,1%	-2,0 pp
Despesas (receitas) operacionais	-139,0	-129,8	7,1%	-105,2	32,2%	-505,1	-408,7	23,6%
Despesas comerciais	-80,9	-84,5	-4,3%	-57,7	40,1%	-288,0	-245,1	17,5%
Despesas gerais e administrativas	-47,0	-45,2	4,0%	-41,3	13,8%	-184,7	-154,0	20,0%
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,0	-0,2	-100,0%	-1,9	-100,0%	-1,1	-2,1	-48,9%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-11,2	0,2	-6950,9%	-4,3	159,9%	-31,3	-7,5	319,3%
% Receita Líquida	-12,9%	-15,9%	3,0 pp	-15,6%	2,7 pp	-15,4%	-15,8%	0,4 pp
Resultado operacional	170,2	118,3	43,9%	117,0	45,4%	515,0	447,7	15,0%
Margem Operacional	15,8%	14,5%	1,3 pp	17,4%	-1,6 pp	15,7%	17,3%	-1,6 pp
Receitas (despesas) financeiras	-1,3	-0,5	181,4%	1,8	-173,3%	-6,1	-1,4	338,3%
Receitas financeiras	33,6	26,4	27,3%	46,1	-27,0%	104,0	77,0	35,2%
Despesas financeiras	-34,9	-26,9	30,0%	-44,3	-21,2%	-110,1	-78,4	40,5%
% Receita Líquida	-0,1%	-0,1%	-0,1 pp	0,3%	-0,4 pp	-0,2%	-0,1%	-0,1 pp
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	168,9	117,9	43,3%	118,8	42,2%	509,0	446,3	14,0%
% Receita Líquida	15,7%	14,5%	1,2 pp	17,7%	-2,0 pp	15,5%	17,2%	-1,7 pp
Imposto de renda e contribuição social	-25,1	-22,6	10,8%	-15,3	63,7%	-86,3	-55,8	54,6%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	-20,4	-22,1	-7,7%	-14,9	36,7%	-76,9	-52,0	48,1%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	-4,7	-0,6	706,3%	-0,4	1006,6%	-9,3	-3,8	143,2%
Lucro Líquido 100%	143,8	95,2	51,1%	103,5	39,0%	422,7	390,6	8,2%
Margem Líquida 100%	13,4%	11,7%	1,7 pp	15,4%	-2,0 pp	12,9%	15,1%	-2,2 pp
Participação de não controladores	-10,5	-17,1	-38,8%	-15,9	-34,2%	-60,7	-46,7	29,8%
Lucro líquido do exercício (acionistas controladores)	133,4	78,1	70,7%	87,6	52,3%	362,0	343,8	5,3%
Margem Líquida	12,4%	9,6%	2,8 pp	13,0%	-0,6 pp	11,0%	13,3%	-2,2 pp

ANEXO 3

LANÇAMENTOS 100% (R\$)

LANÇAMENTOS 100% (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2025	2024	A.V. R\$	%
1º Tri	1.178.134.000	465.429.052	712.704.948	153,1%
2º Tri	1.400.847.215	1.063.824.424	337.022.791	31,7%
3º Tri	2.141.806.478	1.076.401.985	1.065.404.493	99,0%
4º Tri	616.932.065	1.261.747.745	-644.815.680	-51,1%
Acum. 12 meses	5.337.719.758	3.867.403.206	1.470.316.552	38,0%

ANEXO 4

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R\$)

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2025	2024	A.V. R\$	%
1º Tri	855.857.739	418.136.604	437.721.135	104,7%
2º Tri	1.187.966.738	1.042.789.756	145.176.982	13,9%
3º Tri	2.141.806.478	956.913.124	1.362.907.776	142,4%
4º Tri	607.206.573	1.286.619.525	-679.412.952	-52,8%
Acum. 12 meses	4.792.837.528	3.704.459.010	1.266.392.941	34,2%

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\$	%
1º Tri	3.948	3.045	903	29,7%	-321	-640	319	-49,8%	3.627	2.405	1.222	50,8%
2º Tri	3.570	3.907	-337	-8,6%	-465	-513	48	-9,4%	3.105	3.394	-289	-8,5%
3º Tri	4.025	6.295	-2.270	-36,1%	-384	-494	110	-22,3%	3.641	5.801	-2.160	-37,2%
4º Tri	6.240	3.615	2.625	72,6%	-216	-551	335	-60,8%	6.024	3.064	2.960	96,6%
Acum. 12 meses	17.783	16.862	921	5,5%	-1.386	-2.198	812	-36,9%	16.397	14.664	1.733	11,8%

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.planoeplayano.com.br

ri@planoeplayano.com.br



IDIVERSA B3

ICON B3

IBRA B3

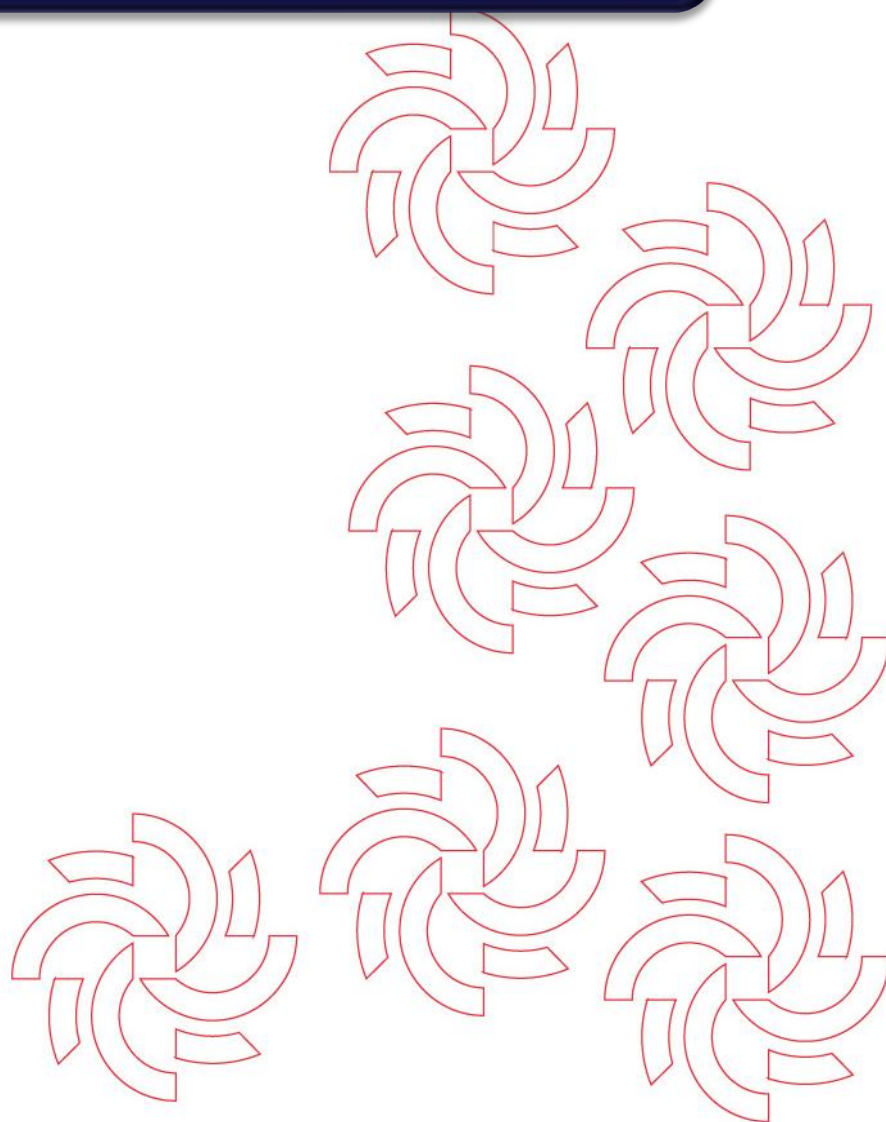
IMOB B3

SMLL B3

IGCT B3

INDX B3

ITAG B3





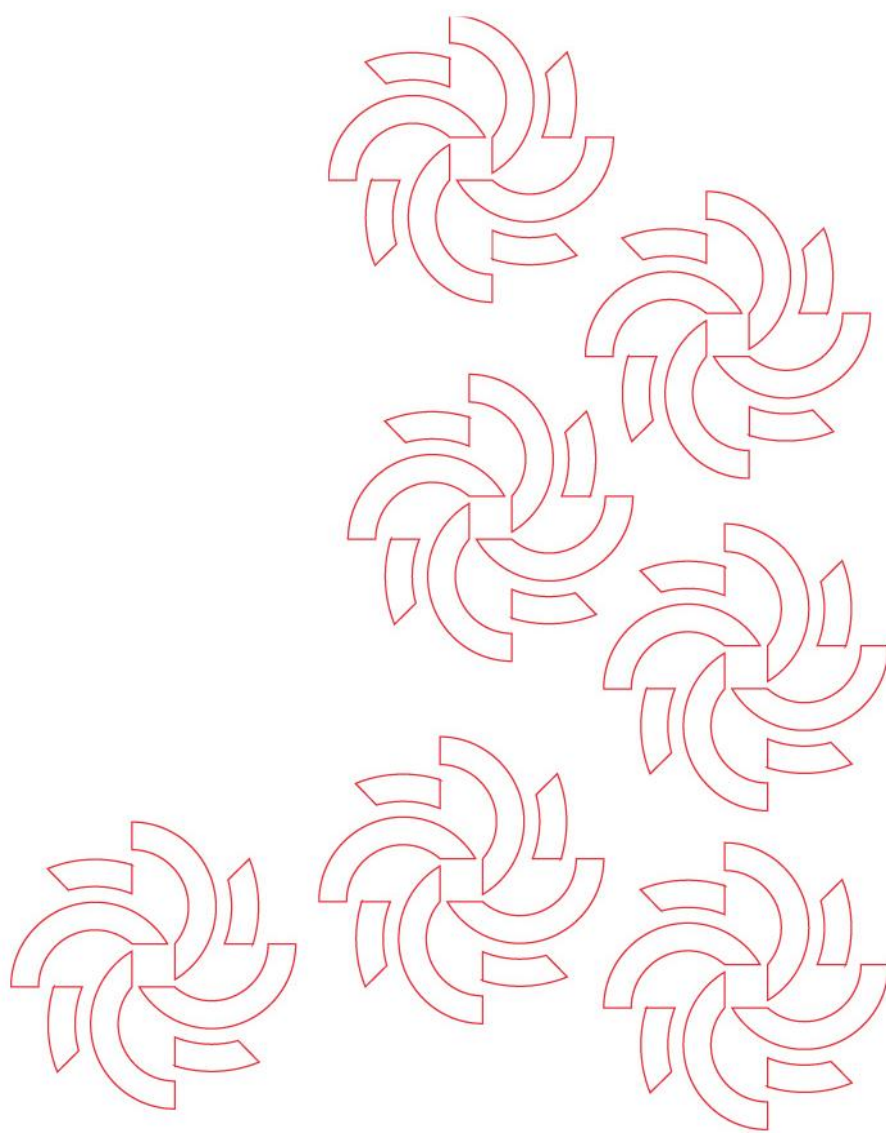
EARNING RESULTS 4Q25

2025

São Paulo, March 11th, 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 fourth quarter of 2025 (4Q25).

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 third quarter of 2025.



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 PUBLIC MARKET)

BRL 4.3 Billion

+41.9% 2025 vs 2024



NET SALES | 100% 4Q25
PRIVATE MARKET (Excluding PUBLIC MARKET)

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



FINANCIAL INDICATORS

ROE

38.7%

+4.1 pp ABOVE 3Q25

NET REVENUE | 100% 2025

BRL 3.2 Billion

26,7% ABOVE 2024



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year **2025 represented a cycle of consistent growth** for **Plano&Plano**, strengthening its prominent position in the real estate market and reinforcing the solidity of its business model.

Throughout the year, the Company carried out **21 launches**, totaling **17,801 units** and **100% PSV of BRL 5.3 billion, an increase of 38.0%** compared to 2024, reflecting the consistency of our growth strategy with disciplined capital allocation. In 4Q25, **4 developments were launched**, totaling more than **2.3 thousand units and PSV of BRL 617 million**, compared to 7 developments launched in 4Q24 with PSV of BRL 1,261.7 million. In 2025, we highlight the launch of **NID Alphaville**, in Barueri, with **896 units** and PSV of **BRL 855.2 million**, a strategic project located in a region with well-established infrastructure and high real estate attractiveness.

Net sales totaled BRL 4.3 billion in 2025, an increase of 27.8% compared to the previous year. In 4Q25, net sales in the private market reached BRL 1.5 billion, a growth of 46.2% compared to 3Q25, reflecting strong commercial performance, the assertiveness of our launches and the results of the **“Virada do Meu Apê”** campaign, which included several initiatives, such as activations with a mobile sales point in the Food Truck format in the Paulista, Aricanduva and Villa Lobos regions, in addition to strong media presence.

In the fourth quarter, in addition to the actions mentioned above, we implemented a discount policy with the objective of accelerating the sale of inventory units at the end of the year. This initiative is aligned with the outlook for continued growth in launches and with the Company's preparation for the next operational cycle. By reducing inventory levels, we aim to start 2026 with a more balanced portfolio and greater execution capacity in view of the expected volume of new projects. In 2025, the Company recorded an **adjusted gross margin of 33.8% in the private market** and, at the end of this period, a **REF margin of 38.2%**.

Even in a context of **strong growth**, selling expenses remained under control and did not increase at the same pace as sales, demonstrating operational efficiency gains and operating leverage.

On the financial side, we recorded **Net Revenue of BRL 3.2 billion** in the year, an **increase of BRL 692.3 million** compared to the previous year, representing **growth of 26.7%** compared to 2024. We also highlight that, in 2025, once again we managed to keep our internal cost inflation below the INCC, which demonstrates the efficiency of our engineering and the excellent management of materials and labor.

As communicated in the previous quarter, in January 2024 the Company began a relevant operational change with the transition of the development curve of its projects from 24 to 36

months. Throughout 2024 and in early 2025, we operated with two simultaneous cycles: projects launched until December 2023, which follow the 24-month curve and were in the completion phase, and new projects, already structured under the 36-month curve, launched from January 2024 onwards. Projects within the 36-month cycle have their construction started later than in the 24-month cycle, therefore postponing their POC measurement. The fourth quarter marks the conclusion of this transition process between operational curves, so that revenue recognition and cash collection begin to accelerate.

Adjusted EBITDA reached **BRL 572.3 million**, a growth of **15.9%** compared to the previous year, while **net income exceeded BRL 361.5 million**, an increase of **5.2%**, representing the highest profit ever recorded by the Company.

Shareholders' equity ended the year at BRL 1,142.5 million, a growth of **24.8%** compared to the previous year, while **return on average equity reached 38.7%**, measured as of December 31, 2025, representing an **increase of 4.1 p.p.** compared to September 30, 2025, demonstrating the high profitability of the business.

Landbank ended the period at BRL 34.6 billion, a growth of **25.4%** compared to 4Q24, reinforcing the visibility and sustainability of our launch pipeline. At the end of 2025, the Company had **67 construction sites under the management of the engineering department**, compared to 63 at the end of 2024, and **42,486 units under construction**, an increase of **35.4%** on the same comparison basis, reflecting the progress of the operational cycle and **Plano&Plano's** execution capacity.

In 2025, the Company simultaneously obtained **ISO 45001 (Health and Safety)** and **ISO 14001 (Environment)** certifications, a relevant milestone in the evolution of its processes and in the consolidation of high standards of governance, risk management and socio-environmental responsibility. Additionally, it was recognized with the **Top Imobiliário 2025** award and obtained the **GHG Protocol Gold Seal**, reinforcing its commitment to operational excellence, transparency and sustainability. In the same period, 1,720 sales were registered using the "**Cheque Paulista**" payment modality, highlighting the importance of the program for the low-income segment. It is also worth noting that, in December 2025, the construction of **3,640 housing units under the Póde Entrar program was completed**, expanding housing supply and contributing to addressing housing demand in the municipality.

The year that ended was marked by challenges that required resilience, adaptation and strategic vision. Each obstacle faced brought valuable learning opportunities, strengthening our processes, expanding capabilities and driving the organization's continuous evolution.

Plano&Plano remains guided by its purpose of being an admirable company, generating positive impacts with transparency and value-driven relationships, contributing to building the future of families. With sustainable growth and social commitment, Management remains confident in expanding the Company's operations, ensuring progress with profitability and efficient risk management.

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.

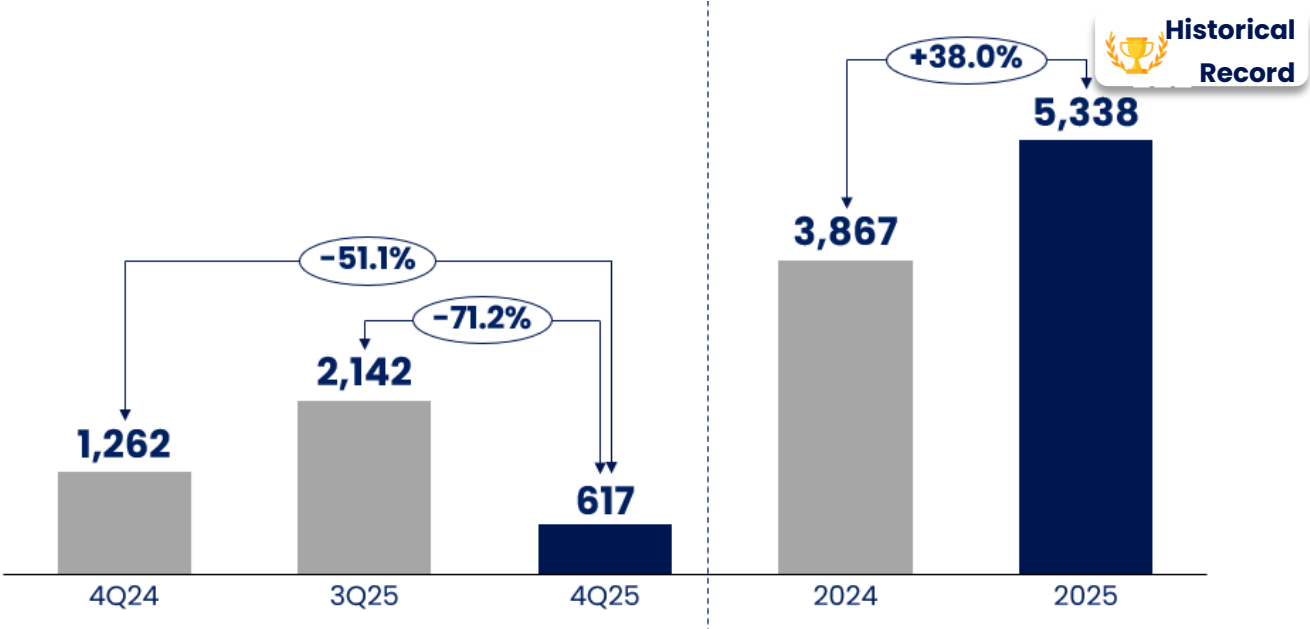
The average ticket of launches in the quarter was **BRL 266.5 thousand**, representing a **5.0% increase** compared to **3Q25** and a **18.2% increase** compared to the same period of 2024.

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

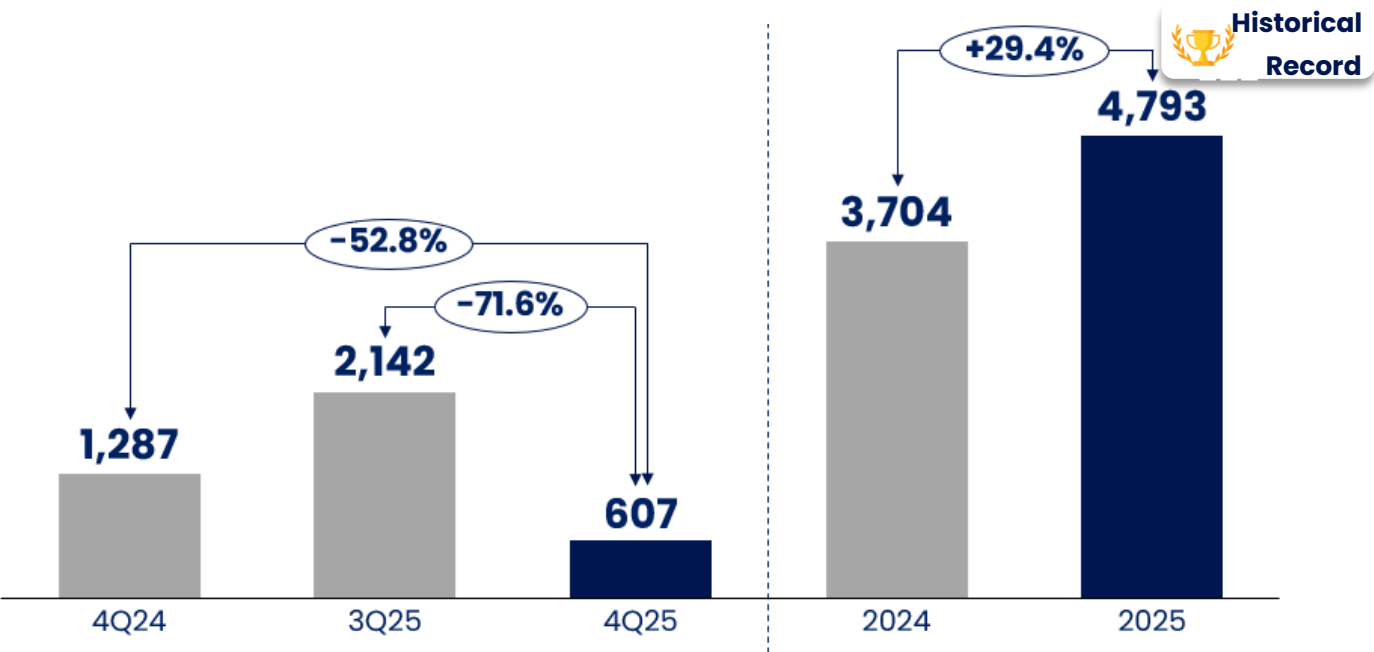
LAUNCHES 4Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 4Q25

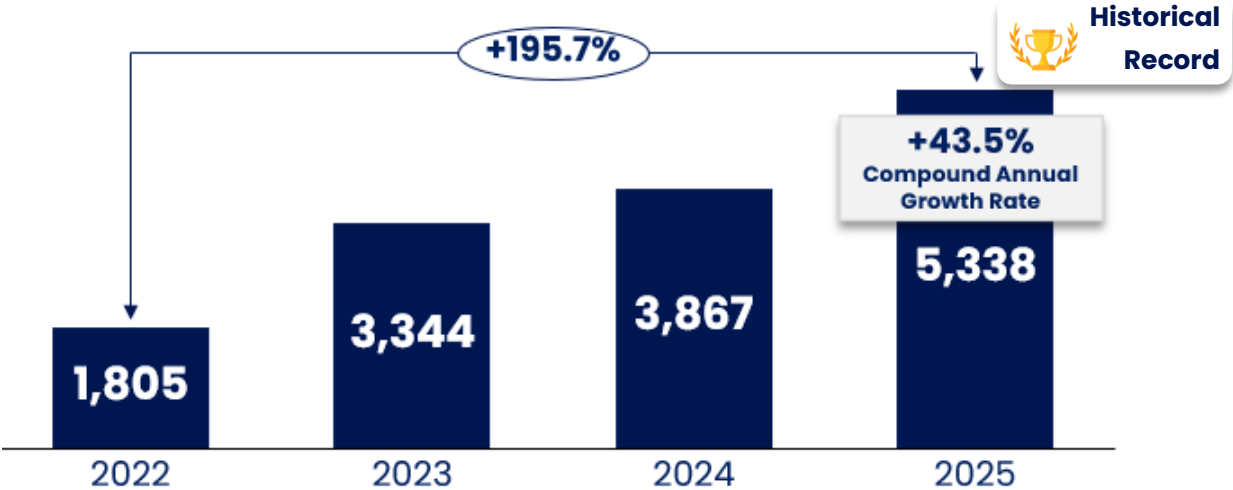
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

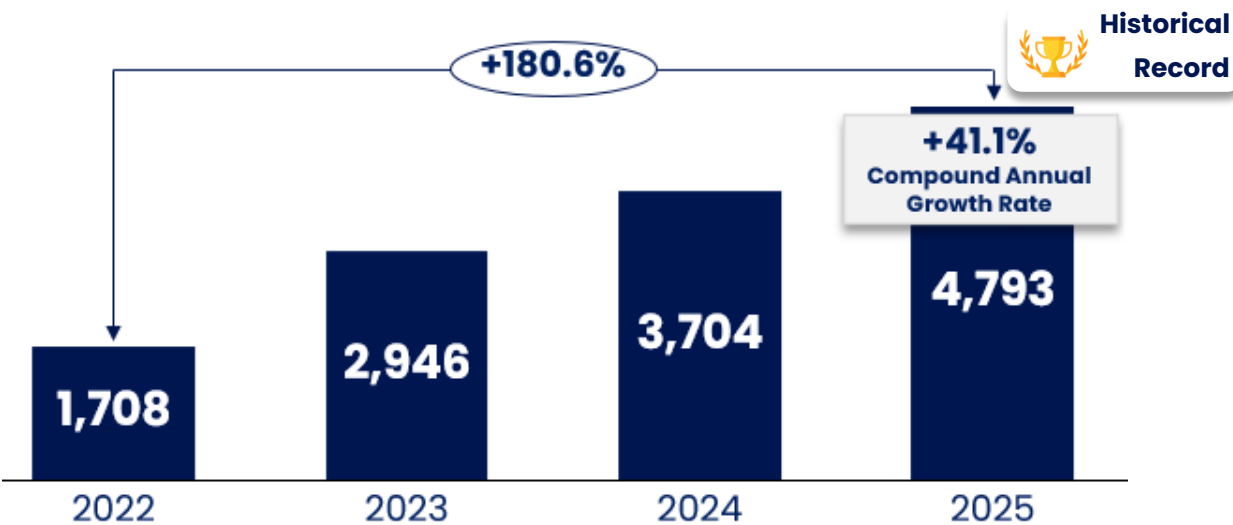
Including *Public Market* - (BRL MILLION)



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 public market, 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 *Public Market* - (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. This performance was driven, in part, by the **strong launch volume in 3Q25**, which resulted in a higher inventory balance at the beginning of 4Q25, in addition to the **"Virada do Meu Apê"** commercial strategy implemented during the period. The relevance of sales carried out through **"Cheques Paulista"** also stands out, positively contributing to the quarter's commercial results.

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.

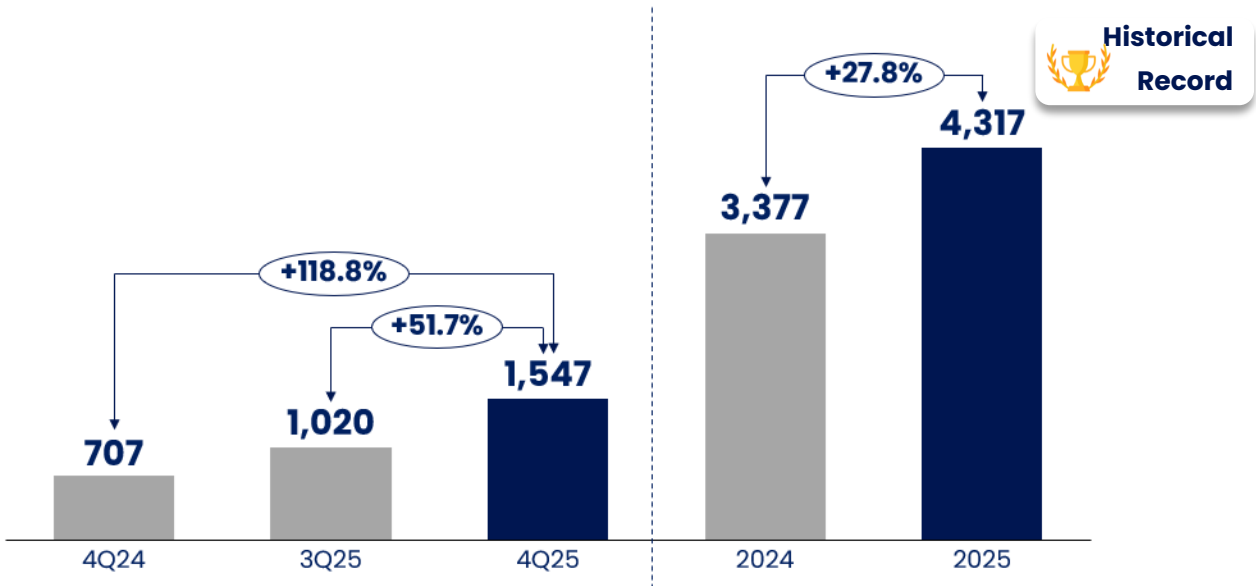
The **average ticket of units** sold in 4Q25 was **BRL 256.9 thousand**, an **11.3% increase compared to the same quarter of 2024**, reflecting the sale of higher value-added products throughout the period.

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

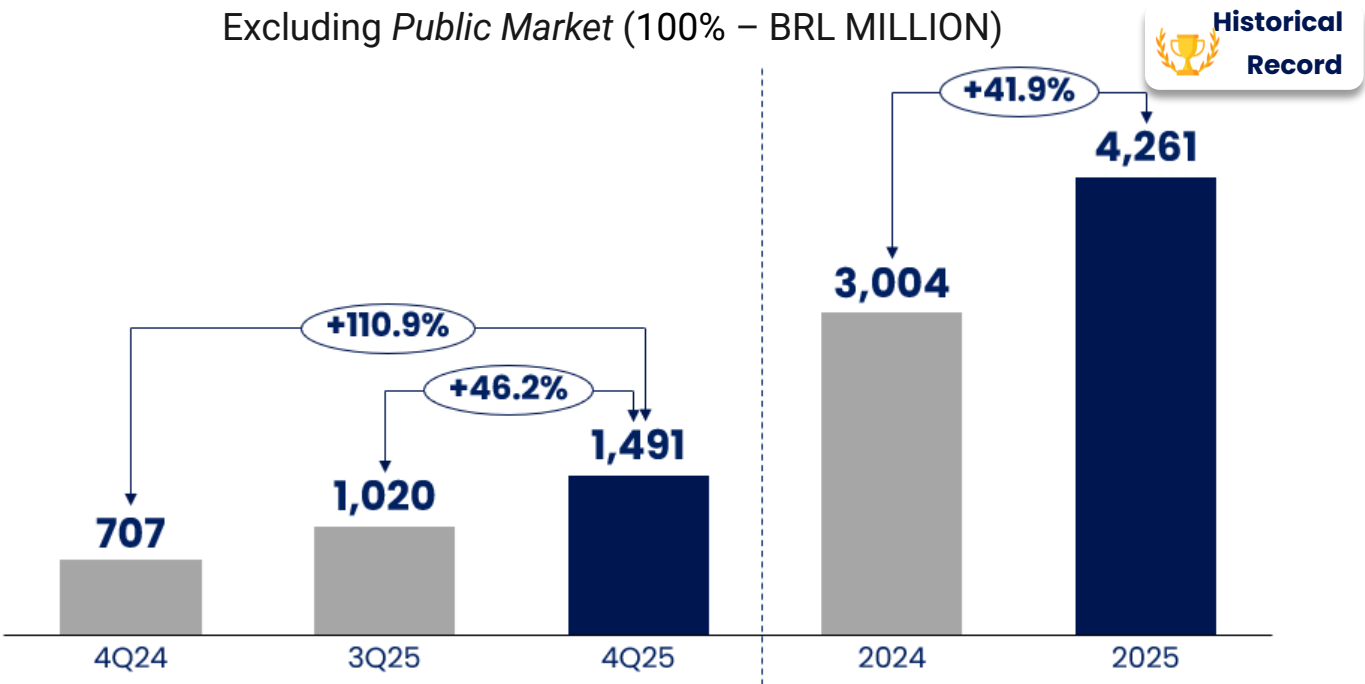
TOTAL NET SALES 4Q25

(100%– BRL MILLION)



TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET 4Q25

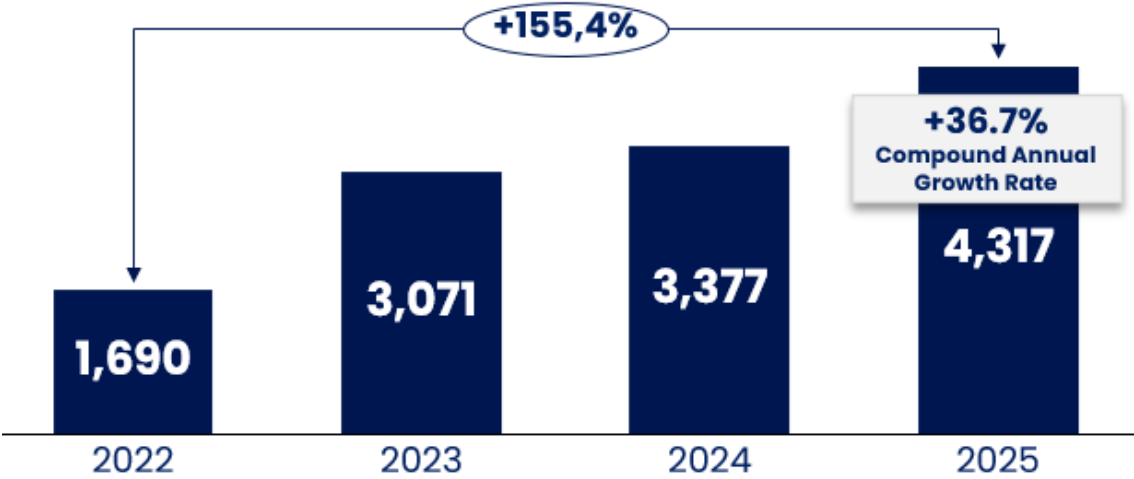
Excluding Public Market (100% – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

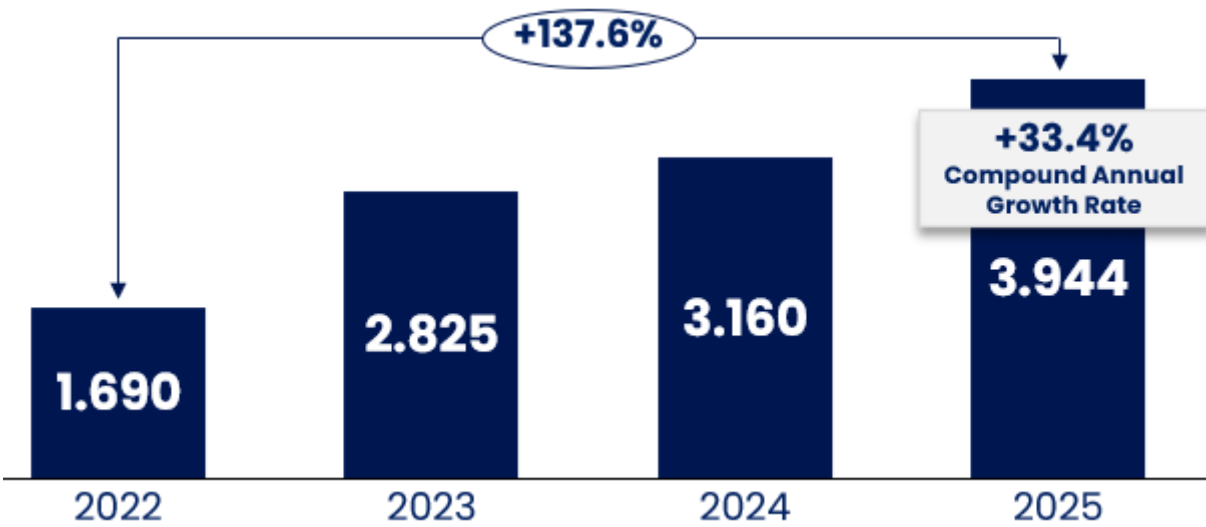
Including *Public Market* (100% – BRL MILLION)



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 public market, 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 *Public Market* - (100% – BRL MILLION)



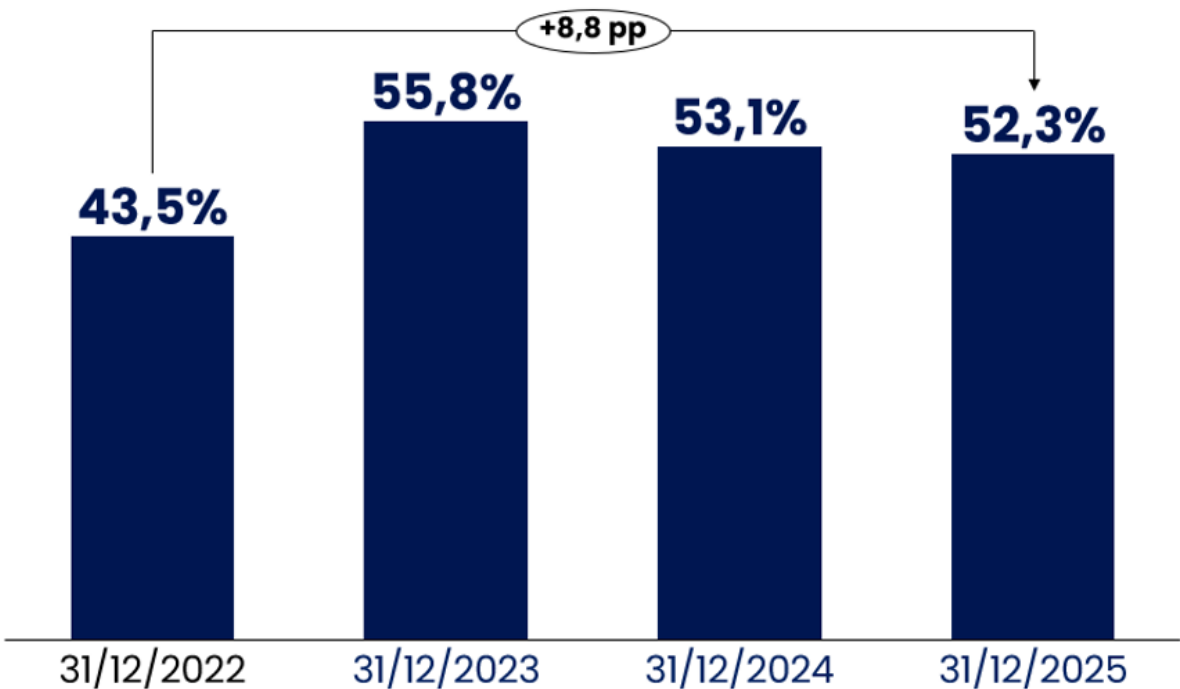
SALES OVER SUPPLY (SOS)

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 Public Market (%)

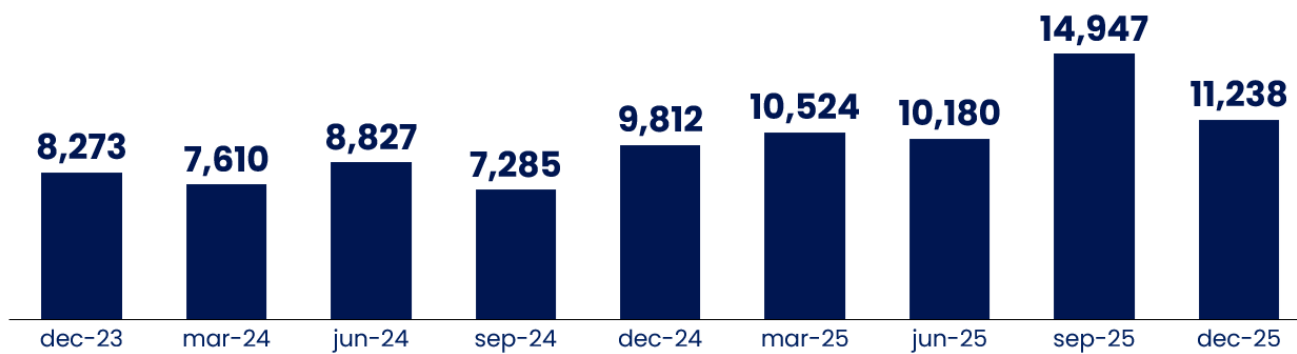


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

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 ended the fourth quarter of 2025 with **operating cash generation of BRL 95.9 million and the year of 2025 with operating cash generation of BRL 19.3 million**, reflecting the continuity of efforts toward operational efficiency and financial discipline. Regarding operating cash generation in 4Q25, we highlight that 75% of 4Q25 net sales were related to developments launched in 2025, which are largely in the process of transfer to Caixa Econômica Federal, under the MCMV program, for the start of cash inflows throughout 2026.

Also in 4Q25, a receivables assignment transaction was carried out in the net amount of BRL 122.6 million, with the objective of advancing resources and optimizing working capital management. This initiative contributed to strengthening liquidity, allowing greater financial flexibility to support the Company's operational activities and strategic investments.

Cash Generation (BRL Million)	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	-5.0	-5.0
Net Debt Variation	342.7	42.3	-108.3	-95.9	180.7
(+) Dividends	-200	0	0	0	-200
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7	42.3	-108.3	-95.9	-19.3
(-) Receivables Assignment	0	0	137.9	122.6	260.5
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	142.7	42.3	29.6	26.7	241.2

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

FINANCIAL RESULTS

Financial Results	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Net Revenue (BRL million)	1,075.2	814.4	32.0%	672.4	59.9%	3,281.7	2,589.4	26.7%
Cost of Properties Sold (BRL million)	765.9	566.3	35.3%	450.2	70.1%	2,261.6	1,733.0	30.5%
Gross Profit (BRL million)	309.3	248.1	24.6%	222.3	39.1%	1,020.1	856.4	19.1%
Gross Margin	28.8%	30.5%	-1.7 pp	33.1%	-4.3 pp	31.1%	33.1%	-2.0 pp
Adjusted Gross Margin*	30.1%	31.1%	-1.0 pp	33.9%	-3.7 pp	32.1%	34.1%	-2.0 pp
Adjusted EBITDA* (BRL million)	191.3	129.2	48.0%	126.3	51.4%	572.3	493.8	15.9%
Adjusted EBITDA Margin	17.8%	15.9%	1.9 pp	18.8%	-1.0 pp	17.4%	19.1%	-1.6 pp
Net Income 100% Plano&Plano (BRL million)	143.8	95.2	51.1%	103.5	39.0%	422.7	390.6	8.2%
Net Margin 100%	13.4%	11.7%	1.7 pp	15.4%	-2.0 pp	12.9%	15.1%	-2.2 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	133.4	78.1	70.7%	87.6	52.3%	362.0	343.8	5.3%
Net Margin %Plano&Plano	12.4%	9.6%	2.8 pp	13.0%	-0.6 pp	11.0%	13.3%	-2.2 pp

NET REVENUES

The Company's total net revenue reached BRL 3,281.7 million in 2025, representing a 26.7% increase compared to 2024.

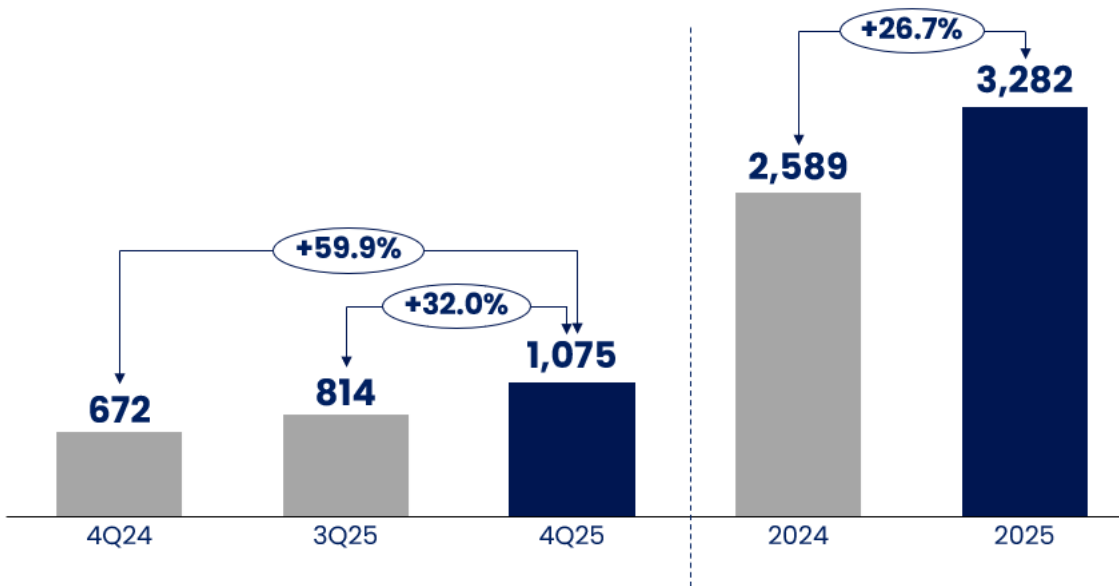
Revenue has remained solid, driven by the progress of construction works and the sales of our inventory and new launches, in accordance with the revenue recognition standard based on the 'percentage of completion' (POC) method.

In the fourth quarter of 2025, Net Revenue from the private market totaled BRL 957.6 million, representing a 76.3% increase compared to 2024. Net Revenue from the *Public Market* reached BRL 117.5 million in the quarter, totaling BRL 492.6 million for the year 2025.

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. In 2025, revenue to be recognized totaled BRL 3,374.5 million, representing a 49.7% increase compared to 2024.

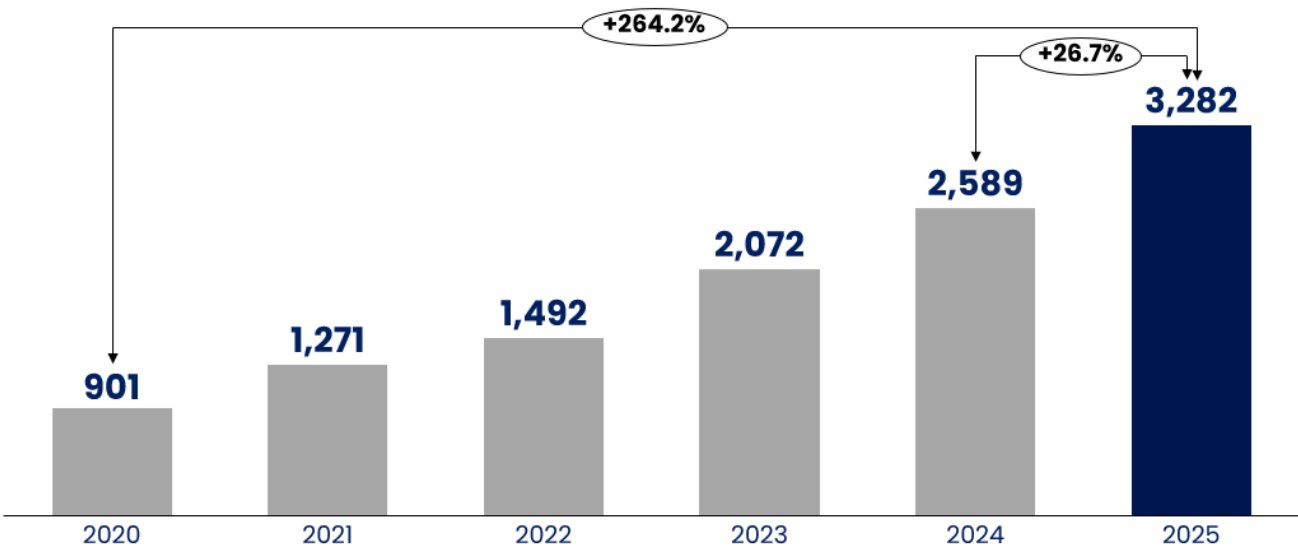
NET REVENUE

(BRL MILLION)



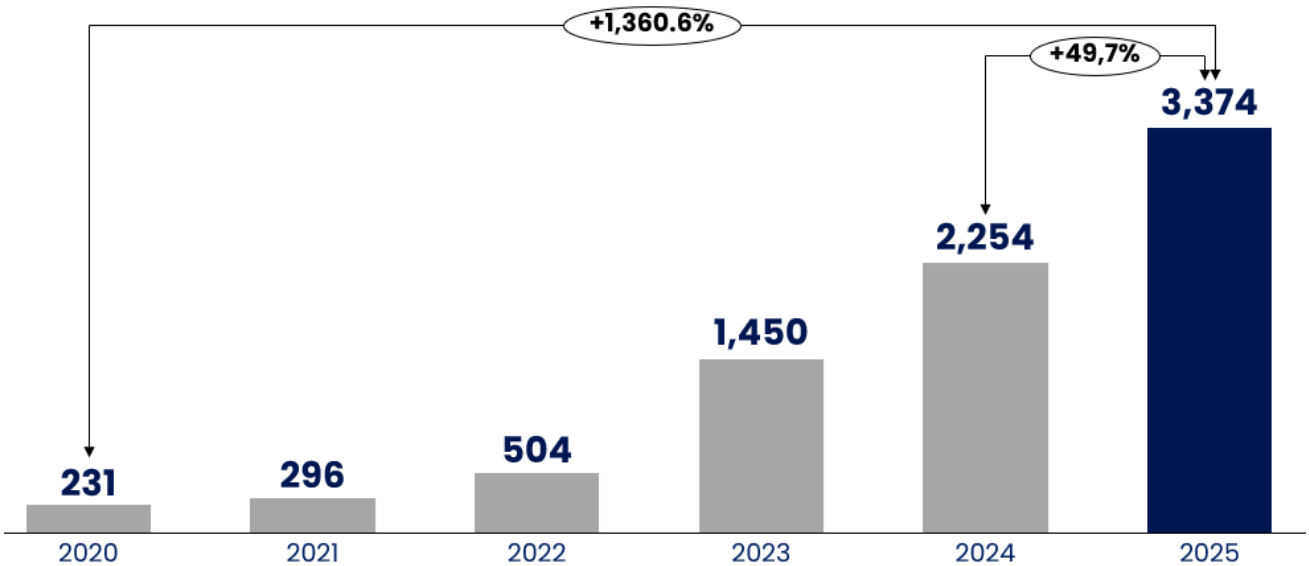
EVOLUTION OF NET REVENUES LTM

(BRL MILLION)



EVOLUTION OF REVENUES TO BE APPROPRIATED

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD

In 4Q25, the cost of properties sold and services provided totaled BRL 765.9 million, corresponding to 71.2% of the net revenue for the period. In comparison, in 4Q24, this amount was BRL 450.2 million, representing 66.9% of the net revenue.

For the full year, the cost of goods sold and services rendered reached BRL 2,261.6 million, equivalent to 68.9% of net revenue, representing a 30.5% increase compared to 2024.

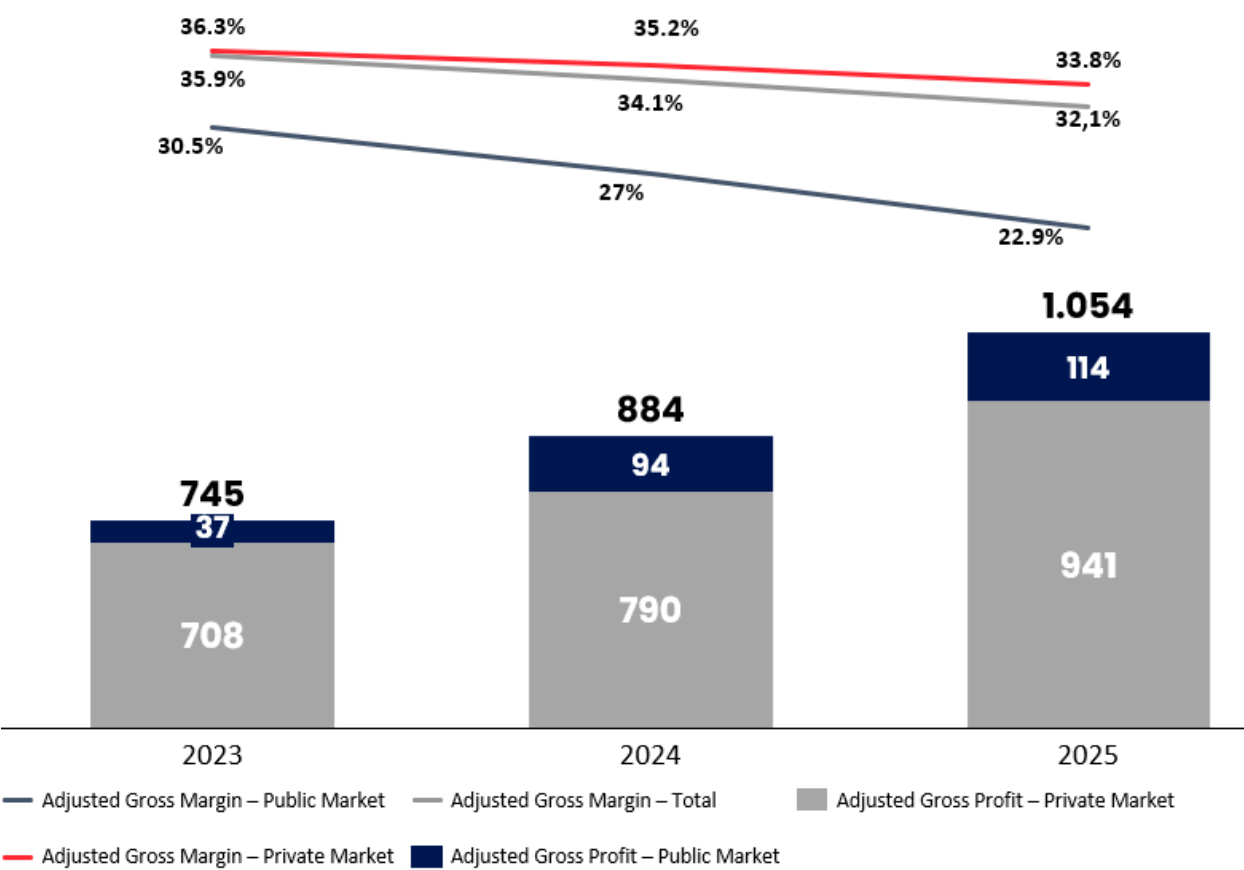
Comparison – Quarterly and Annual:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	765.9	566.3	35.3%	450.2	70.1%	2,261.6	1,733.0	30.5%
% of Net Revenues	71.2%	69.5%	1.7 pp	66.9%	4.3 pp	68.9%	66.9%	2.0 pp

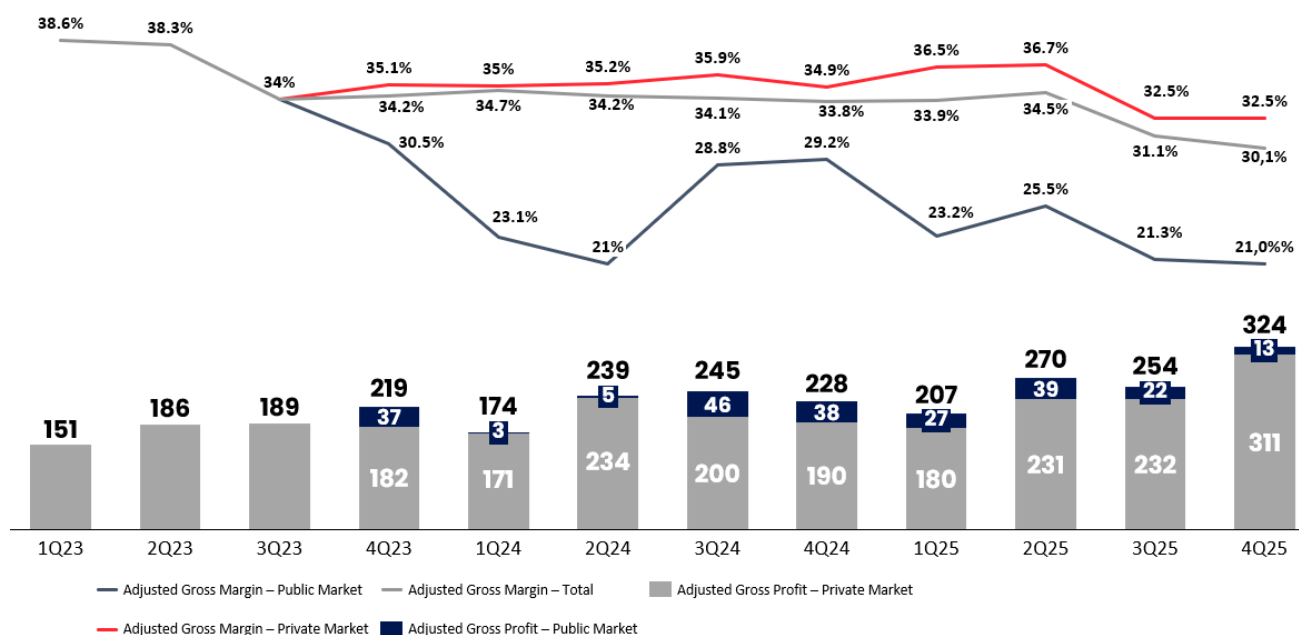
GROSS PROFIT & MARGIN

ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL million and %)



ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN



Private Market – Quarterly and Annual:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	311.3	231.6	34.4%	190.0	63.8%	941.0	790.2	19.1%
Adjusted Gross Margin	32.5%	32.5%	0.0 pp	35.0%	-2.5 pp	33.8%	35.2%	-1.4 pp

In 4Q25, adjusted gross profit (excluding capitalized interest) in the Private Market reached BRL 311.3 million, an increase of 34.4% compared to the previous quarter. In comparison to full-year 2025, growth was 19.1% versus 2024. Adjusted gross margin in 4Q25 was 32.5%. In 2025, adjusted gross margin totaled 33.8%, a decrease of 1.4 p.p. compared to 2024.

Public Market – Quarterly and Annual:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	24.7	21.9	13.1%	37.7	-34.4%	113.5	93.4	21.5%
Adjusted Gross Margin	21.0%	21.3%	-0.2 pp	29.2%	-8.1 pp	22.9%	27.0%	-4.1 pp

In 4Q25, adjusted gross profit (excluding capitalized interest) in the Public Market reached BRL 24.7 million, with an adjusted gross margin of 21.0%. Although the gross margin of Public Market projects is lower than that of the Private Market, contribution margins are similar, as these projects are launched 100% sold and do not incur selling expenses.

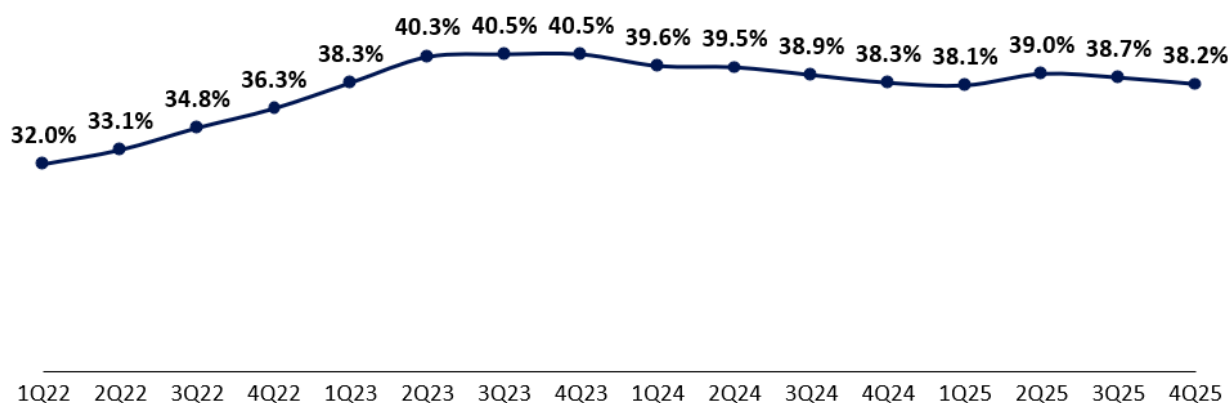
Quarterly and Annual Comparison (Private Market + Public Market):

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	323.9	253.5	27.8%	227.1	42.6%	1.054.5	883.6	19.3%
Adjusted Gross Margin	30.1%	31.1%	-1.0 pp	33.8%	-3.7 pp	32.1%	34.1%	-2.0 pp

In 4Q25, adjusted gross profit (excluding capitalized interest) reached BRL 323.9 million, representing a 42.6% increase compared to the same period of 2024. Adjusted gross margin was 30.1%, showing a decrease of 1.0 p.p. compared to 3Q25.

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 38.2%, excluding projects under the *Public Market*.

It is important to highlight that, regardless of the non-recurring adjustments recorded in 4Q25, 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.

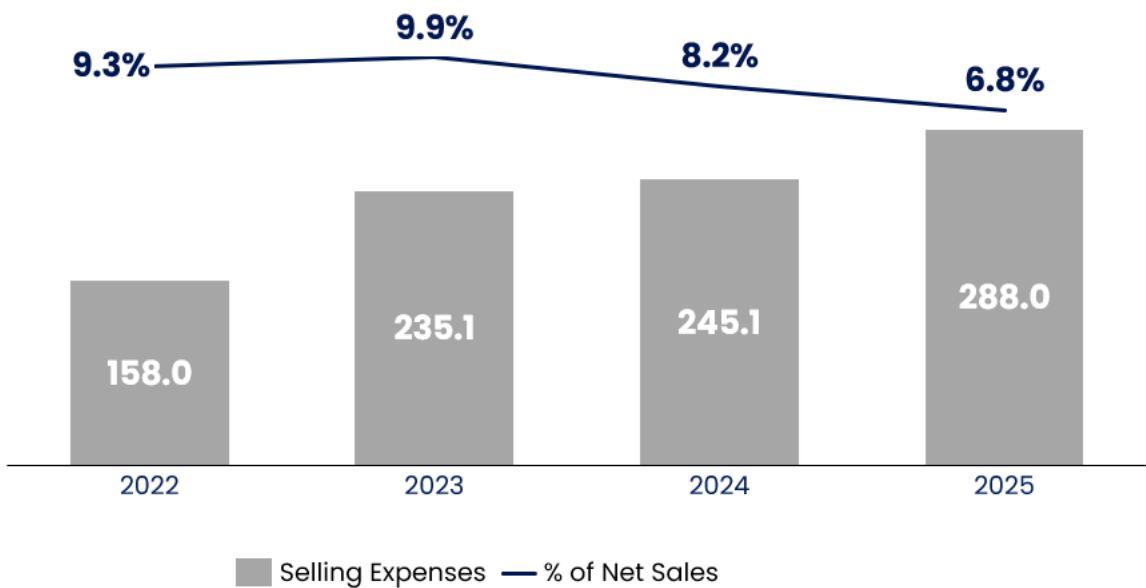
OPERATING EXPENSES

Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	% Revenue	3Q25	% Revenue	Δ %	4Q24	% Revenue	Δ %	2025	% Revenue	2024	% Revenue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	-139.0	-12.9%	-129.8	-15.9%	7.1%	-105.2	-15.6%	32.2%	-505.1	-15.4%	-408.7	-15.8%	23.6%
Sales expenses (BRL million)	-80.9	-7.5%	-84.5	-10.4%	-4.3%	-57.7	-8.6%	40.1%	-288.0	-8.8%	-245.1	-9.5%	17.5%
Administrative expenses (BRL million)	-47.0	-4.4%	-45.2	-5.6%	4.0%	-41.3	-6.1%	13.8%	-184.7	-5.6%	-154.0	-5.9%	20.0%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	-11.2	-1.0%	0.2	0.0%	-6950.9%	-4.3	-0.6%	159.9%	-31.3	-1.0%	-7.5	-0.3%	319.3%

When analyzing **selling expenses**, there was an improvement in their ratio to net revenue compared to the same period of the previous year. The **decrease was 0.7 p.p., from 9.5% of revenue in 2024 to 8.8% in 2025**, driven by increased efficiency and scale gains, resulting from the Company’s consistent expansion of its operations in recent years and investments in new technologies and customer acquisition processes.

Also within selling expenses, we highlight scale gains and efficiency improvements throughout the quarters. An analysis of the historical series shows a trend of optimization in the selling expenses to net revenue ratio, evidencing the positive impact of the measures adopted to enhance our operational performance.

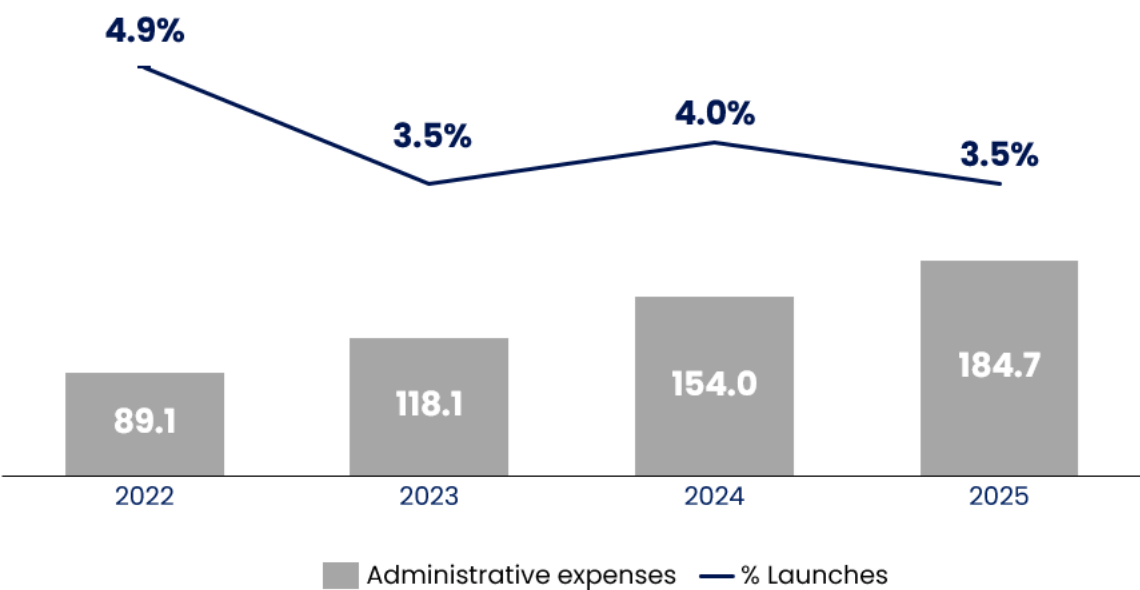


Administrative expenses represented 5.6% of net revenue in 2025, a decrease of 1.8 p.p. compared to 2024.

The increase in administrative expenses is more closely aligned with the growth in launches, which have recorded a compound annual growth rate (CAGR) of 43.5% since 12/31/2022. This accelerated and continuous pace is also reflected in the structure of the administrative teams, which are progressively scaled to meet operational, managerial and strategic demands.

When analyzing the ratio between administrative expenses and launches, we observe a significant improvement: in 2025, this ratio was 3.5%, representing a reduction of 0.5 p.p. compared to 2024. This indicator reinforces the efficiency in managing administrative resources in line with 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

Operating income in 4Q25 was BRL 170.2 million, with an operating margin of 15.8%, a decrease of 1.6 p.p. compared to the same period of the previous year. For the full year, operating income increased by BRL 67.3 million, representing a 15.0% growth compared to 2024, with an operating margin of 15.7%, down 1.6 p.p. from 2024.

Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Operational result	170.2	118.3	43.9%	117.0	45.4%	515.0	447.7	15.0%
Operational margin	15.8%	14.5%	1.3 pp	17.4%	-1.6 pp	15.7%	17.3%	-1.6 pp

FINANCIAL EXPENSES

In 4Q25, the Company’s financial result was negative BRL 1.3 million, representing a decrease of BRL 3.1 million compared to the same period of the previous year, when the result was positive BRL 1.8 million.

In 2025, the Company’s financial result was negative BRL 6.1 million, compared to a negative BRL 1.4 million in 2024.

Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	-1.3	-0.5	181%	1.8	-173.3%	-6.1	-1.4	338.3%
Financial Expenses (BRL million)	-34.9	-26.9	30%	-44.3	-21.2%	-110.1	-78.4	40.5%
Financial Revenue (BRL million)	33.6	26.4	27%	46.1	-27.0%	104.0	77.0	35.2%

EARNINGS BEFORE TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

In 2025, income before income tax and social contribution reached BRL 509.0 million, representing a 14.0% increase compared to BRL 446.3 million recorded in 2024. Regarding its ratio to net revenue, there was a decrease of 1.7 p.p., from 17.2% in 2024 to 15.5% in 2025.

In 4Q25, the result totaled BRL 168.9 million, an increase of 43.3% compared to BRL 118.8 million reported in the same period of the previous year.

Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	168.9	117.9	43.3%	118.8	42.2%	509.0	446.3	14.0%
% Net Revenue	15.7%	14.5%	1.2 pp	17.7%	-2.0 pp	15.5%	17.2%	-1.7 pp

TAXES & CONTRIBUTIONS SOCIAL CONTRIBUTIONS

Income tax and social contribution in 4Q25 amounted to BRL 25.1 million, representing an increase of 63.7% compared to 4Q24 and 10.8% compared to the previous quarter.

In 2025, the ratio of income tax and social contribution to net revenue reached 2.6%, an increase of 0.4 p.p. compared to 2024. This increase is mainly due to taxation on financial income allocated to the SPEs (Special Purpose Entities).

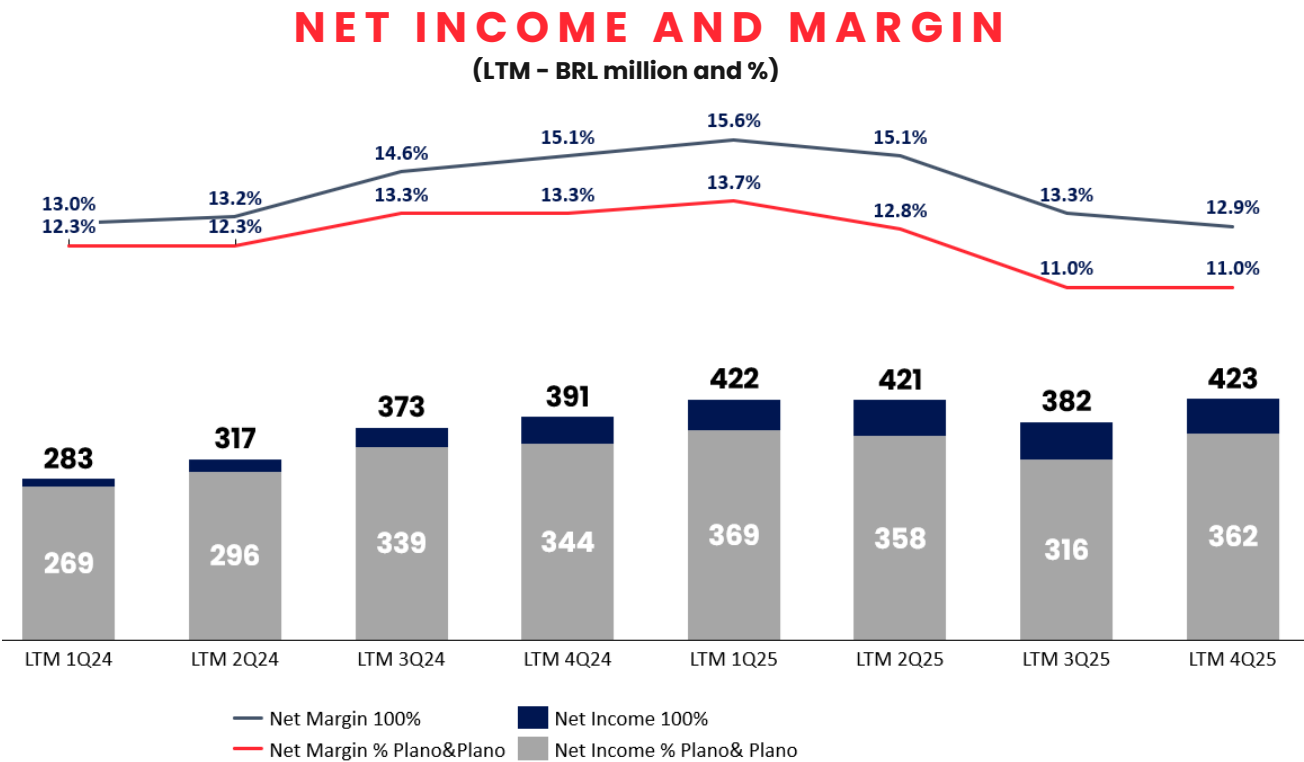
Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	25.1	22.6	10.8%	15.3	63.7%	86.3	55.8	54.6%
Income tax and social contribution - current (BRL million)	20.4	22.1	-7.7%	14.9	36.7%	76.9	52.0	48.1%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	4.7	0.6	706.3%	0.4	1,006.6%	9.3	3.8	143.2%

NET INCOME & MARGIN

Comparing the full year 2025 to 2024, **100% net income** grew from BRL 390 million to BRL 422.7 million. On the other hand, **100% net margin** decreased from 15.1% in 2024 to 12.9% in 2025.

For **Plano&Plano** share, net income increased from BRL 343.8 million to BRL 362.0 million. However, net margin declined from 13.3% to 11.0% over the same period.



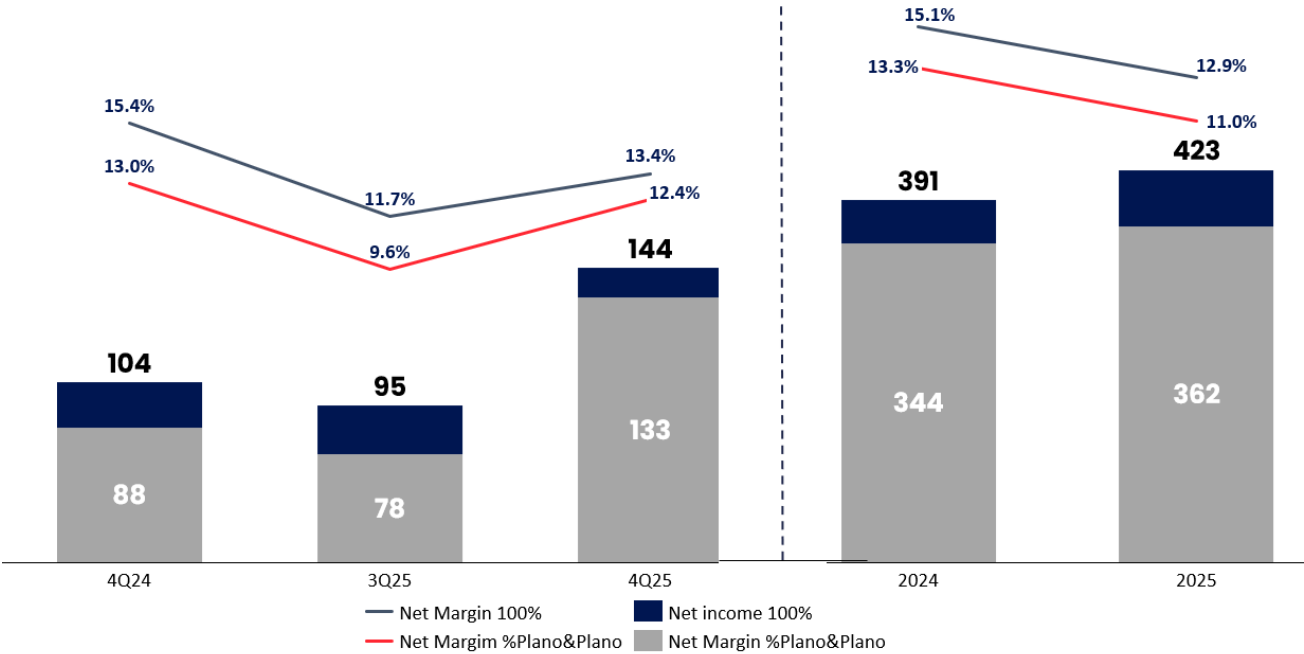
When comparing fiscal year 2025, **100% net income** increased by 8.2% compared to fiscal year 2024, while the **100% net margin** in 2025 decreased by 2.2 p.p., from 15.1% in 2024 to 12.9% in 2025. In 4Q25, **100% net income** increased by 39,0% compared to the same period of the previous year.

Quarterly and Annual Comparison:

	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Net Income 100% (BRL million)	143.8	95.2	51.1%	103.5	39.0%	422.7	390.6	8.2%
Net Margin 100%	13.4%	11.7%	1.7 pp	15.4%	-2.0 pp	12.9%	15.1%	-2.2 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	133.4	78.1	70.7%	87.6	52.3%	362.0	343.8	5.3%
Net Margin %Plano&Plano	12.4%	9.6%	2.8 pp	13.0%	-0.6 pp	11.0%	13.3%	-2.2 pp

NET INCOME AND MARGIN

Quarterly Comparison – BRL million



EBITDA

In 2025, the Company reported adjusted **EBITDA (excluding capitalized interest)** of BRL 572.3 million, representing an increase of BRL 78.6 million compared to 2024. Adjusted EBITDA margin reached 17.4%, a decrease of 1.6 p.p. compared to 2024. Adjusted EBITDA (excluding capitalized interest) in 4Q25 **was BRL 191.3 million, an increase of BRL 64.9 million** compared to 4Q24, while **adjusted EBITDA margin** decreased from 18.8% in 4Q24 to 17.8% in 4Q25, a reduction of 1.0 p.p.

EBITDA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Net profit for the period	133.4	78.1	70.7%	87.6	52.3%	362.0	343.8	5.3%
(+) Depreciation and amortization	6.4	5.5	15.3%	3.9	65.7%	23.0	18.8	22.1%
(+) Income tax and social contribution	25.1	22.6	10.8%	15.3	63.7%	86.3	55.8	54.6%
(+) Financial expenses, net	1.3	0.5	181.4%	-1.8	-173.3%	6.1	1.4	338.3%
(+) Non-controlling shareholders	10.5	17.1	-38.8%	15.9	-34.2%	60.7	46.7	29.8%
EBITDA	176.6	123.9	42.6%	120.9	46.1%	538.0	466.5	15.3%
Charges and financial cost ¹	14.7	5.3	174.1%	5.4	170.0%	34.3	27.3	26.0%
Adjusted EBITDA²	191.3	129.2	48.0%	126.3	51.4%	572.3	493.8	15.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.8%	15.9%	1.9 pp	18.8%	-1.0 pp	17.4%	19.1%	-1.6 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 12/31/2025, gross debt totaled BRL 1,108.0 million. Considering cash and cash equivalents and restricted financial investments of BRL 1,113.0 million, the **Company reached a net cash position of BRL 5.0 million at the end of 4Q25**. As a result, the net debt to equity ratio stood at -0.4%. These indebtedness figures do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	12/31/2025	09/30/2025	Δ %	12/31/2024	Δ %
Total Debt	1,093.4	1,050.0	4.1%	588.8	85.7%
(+/-) Fair Value Adjustment	14.6	16.6	-12.4%	26.9	-45.9%
Gross Debt	1,108.0	1,066.6	3.9%	615.7	80.0%
Total Cash and Financial Investments	1,113.0	975.8	14.1%	801.5	38.9%
Net Debt	-5.0	90.9	-105.5%	-185.8	-97.3%
Equity 100%	1,142.5	1,082.2	5.6%	915.6	24.8%
Net Debt / Equity	-0.4%	8.4%	-8.8 pp	-20.3%	19.9 pp
Leverage Ratio [ND / (ND + E)]	-0.4%	7.7%	-8.2 pp	-25.5%	25.0 pp

SHAREHOLDERS' EQUITY

In 2025, %Plano&Plano's equity totaled BRL 1,142.5 million, 24.8% higher than the BRL 915.6 million as of December 31, 2024, and 5.6% lower the BRL 1,082.2 million as of September 30, 2025. **Return on average equity reached 38.7% for the last 12 months**, one of the best in the sector when considering the results of publicly traded companies.

EQUITY POLICY

Women Employees by Hierarchical Level	As of December 31, 2025			As of December 31, 2024		
	Total	%	Compensation Ratio	Total	%	Compensation Ratio
Leadership	74	16%	0.66	65	18%	0.62
Non-Leadership	402	84%	1.18	287	82%	1.16

Women Employees in Management	Total	%
As of December31, 2025	3	18.75
As of December31, 2024	3	18.75

Notes on the tables:

- The data includes only active employees as of 12/31/2025;
- “Total” represents the number of women employees by hierarchical level;
- “%” represents the proportion of women in leadership vs. non-leadership positions by hierarchical level;
- Compensation ratio is calculated as: average compensation of women employees by hierarchical level versus the average compensation of men employees by hierarchical level.

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 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 %)	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %
CURRENT ASSETS	3,699.0	3,308.2	11.8%	2,194.9	68.5%
Cash and cash equivalents	1,093.5	945.0	15.7%	733.8	49.0%
Restricted financial investments	19.5	30.7	-36.5%	67.7	-71.2%
Accounts receivable	1,186.2	849.3	39.7%	566.0	109.6%
Properties to be commercialized	1,240.6	1,351.0	-8.2%	760.3	63.2%
Recoverable taxes	9.7	5.8	67.8%	3.4	185.1%
Other receivables	149.6	126.3	18.4%	63.8	134.6%
NON-CURRENT ASSETS	538.9	519.6	3.7%	386.3	39.5%
Financial investments	0.0	0.0	0.0%	0.6	-100.0%
Accounts receivable	250.4	303.8	-17.6%	261.2	-4.1%
Properties to be commercialized	175.7	134.2	31.0%	51.9	238.8%
Recoverable taxes	10.9	10.1	8.1%	6.6	65.4%
Related Parties	33.4	0.0	100.0%	1.4	2,364.8%
Investments	0.9	0.9	0.0%	1.8	-48.7%
Right-of-use assets	17.5	18.5	-5.3%	20.3	-13.4%
Fixed assets	27.0	30.8	-12.3%	26.3	2.6%
Intangible	23.1	21.4	8.0%	16.4	41.1%
TOTAL ASSETS	4,237.9	3,827.8	10.7%	2,581.2	64.2%

LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %
CURRENT LIABILITIES	1,552.8	893.7	73.7%	593.4	161.7%
Loans and financing	102.9	103.0	-0.1%	0.0	100.0%
Assignment of rights over receivables	168.2	78.8	113.5%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	79.1	78.9	0.2%	30.2	162.1%
Derivative Financial Instruments	1.0	1.4	-28.3%	2.4	-57.4%
Suppliers	92.4	79.6	16.1%	69.4	33.2%
Real Estate acquisition payable	682.4	266.3	156.3%	163.2	318.1%
Employment and Social Security Liabilities	65.2	56.7	15.1%	44.4	47.1%
Tax obligations	24.9	26.1	-4.6%	17.4	43.0%
Advances from customers	129.1	127.0	1.6%	97.3	32.6%
Deferred taxes and contributions	42.4	28.6	48.1%	24.4	74.1%
Related parties	9.2	5.1	80.0%	17.0	-45.6%
Miscellaneous provisions	53.1	39.3	35.1%	40.4	31.5%
Dividends payable	100.0	0.0	100.0%	83.9	19.2%
Rents payable	3.0	3.0	-0.4%	3.6	-16.5%
NON-CURRENT LIABILITIES	1,542.5	1,851.9	-16.7%	1,072.1	43.9%
Loans and financing	245.2	227.0	8.0%	229.4	6.9%
Assignment of rights over receivables	91.5	59.2	54.6%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	666.2	641.1	3.9%	329.2	102.4%
Derivative Financial Instruments	13.3	17.5	-24.1%	24.5	-45.9%
Real Estate acquisition payable	429.1	795.7	-46.1%	381.0	12.6%
Deferred taxes and contributions	13.8	17.9	-23.2%	12.2	12.6%
Related parties	40.8	45.8	-11.0%	44.1	-7.6%
Other debts with third parties - SCP'S	3.8	4.4	-13.5%	4.3	-11.1%
Miscellaneous Provisions Rents payable	19.1	19.8	-3.6%	23.2	-17.8%
Provision for contingencies	1.4	4.5	-68.8%	4.2	-66.6%
Rents payable	18.3	19.0	-3.5%	19.9	-7.9%
EQUITY	1,142.5	1,082.2	5.6%	915.6	24.8%
Share Capital	175.2	175.2	0.0%	175.2	0.0%
Cost of issuing shares	-7.0	-7.0	0.0%	-7.0	0.0%
Treasury shares	-3.2	-3.2	0.0%	-16.3	80.6%
Capital reserve	26.6	8.0	232.0%	7.2	269.6%
Capital transaction between partners	-14.5	-14.5	0.0%	-14.5	0.0%
Profit reserves	846.0	831.0	1.8%	702.6	20.4%
Equity attributable to controlling shareholders	1,023.2	989.6	3.4%	847.2	20.8%
Minority interest	119.4	92.6	28.9%	68.4	74.5%
Equity	1,142.5	1,082.2	5.6%	915.6	24.8%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	4,237.9	3,827.8	10.7%	2,581.2	64.2%

EXHIBIT 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	4Q25	3Q25	Δ %	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
NET REVENUE	1,075.2	814.4	32.0%	672.4	59.9%	3,281.7	2,589.4	26.7%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	-765.9	-566.3	35.3%	-450.2	70.1%	-2,261.6	-1,733.0	30.5%
% Net Revenue	-71.2%	-69.5%	-1.7 pp	-66.9%	-4.3 pp	-68.9%	-66.9%	-2.0 pp
GROSS PROFIT	309.3	248.1	24.6%	222.3	39.1%	1,020.1	856.4	19.1%
Gross Margin	28.8%	30.5%	-1.7 pp	33.1%	-4.3 pp	31.1%	33.1%	-2.0 pp
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	-139.0	-129.8	7.1%	-105.2	32.2%	-505.1	-408.7	23.6%
Commercial expenses	-80.9	-84.5	-4.3%	-57.7	40.1%	-288.0	-245.1	17.5%
Administrative expenses	-47.0	-45.2	4.0%	-41.3	13.8%	-184.7	-154.0	20.0%
Equity Income Result	0.0	-0.2	-100.0%	-1.9	-100.0%	-1.1	-2.1	-48.9%
Other net operational revenues (expenses)	-11.2	0.2	-6950.9%	-4.3	159.9%	-31.3	-7.5	319.3%
% Net Revenue	-12.9%	-15.9%	3.0 pp	-15.6%	2.7 pp	-15.4%	-15.8%	0.4 pp
OPERATING RESULT	170.2	118.3	43.9%	117.0	45.4%	515.0	447.7	15.0%
Operating Margin	15.8%	14.5%	1.3 pp	17.4%	-1.6 pp	15.7%	17.3%	-1.6 pp
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	-1.3	-0.5	181.4%	1.8	-173.3%	-6.1	-1.4	338.3%
Financial revenues	33.6	26.4	27.3%	46.1	-27.0%	104.0	77.0	35.2%
Financial expenses	-34.9	-26.9	30.0%	-44.3	-21.2%	-110.1	-78.4	40.5%
% Net Revenue	-0.1%	-0.1%	-0.1 pp	0.3%	-0.4 pp	-0.2%	-0.1%	-0.1 pp
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	168.9	117.9	43.3%	118.8	42.2%	509.0	446.3	14.0%
% Net Revenue	15.7%	14.5%	1.2 pp	17.7%	-2.0 pp	15.5%	17.2%	-1.7 pp
Income tax and social contributions	-25.1	-22.6	10.8%	-15.3	63.7%	-86.3	-55.8	54.6%
Income tax and social contributions - current	-20.4	-22.1	-7.7%	-14.9	36.7%	-76.9	-52.0	48.1%
Income tax and social contributions - deferred	-4.7	-0.6	706.3%	-0.4	1006.6%	-9.3	-3.8	143.2%
Net Profit 100%	143.8	95.2	51.1%	103.5	39.0%	422.7	390.6	8.2%
Net Margin 100%	13.4%	11.7%	1.7 pp	15.4%	-2.0 pp	12.9%	15.1%	-2.2 pp
Non-controlling interests	-10.5	-17.1	-38.8%	-15.9	-34.2%	-60.7	-46.7	29.8%
NET PROFIT (controlling shareholders)	133.4	78.1	70.7%	87.6	52.3%	362.0	343.8	5.3%
Net Margin	12.4%	9.6%	2.8 pp	13.0%	-0.6 pp	11.0%	13.3%	-2.2 pp

EXHIBIT 3

100% LAUNCHES (BRL million)

Launches 100% (including swap units)				
Date	2025	2024	V.A. BRL	%
1 st Quarter	1,178,134,000	465,429,052	712,704,948	153.1%
2 nd Quarter	1,400,847,215	1,063,824,424	337,022,791	31.7%
3 rd Quarter	2,141,806,478	1,076,401,985	1,065,404,493	99.0%
4 th Quarter	616,932,065	1,261,747,745	-644,815,680	-51.1%
Accum. 12 months	5,337,719,758	3,867,403,206	1,470,316,552	38.0%

EXHIBIT 4

% PLANO&PLANO LAUNCHES (BRL million)

Launches %PLANO&PLANO (including swap units)				
Date	2025	2024	V.A. BRL	%
1 st Quarter	855,857,739	418,136,604	437,721,135	104.7%
2 nd Quarter	1,187,966,738	1,042,789,756	145,176,982	13.9%
3 rd Quarter	2,141,806,478	956,913,124	1,362,907,776	142.4%
4 th Quarter	607,206,573	1,286,619,525	-679,412,952	-52.8%
Accum. 12 months	4,792,837,528	3,704,459,010	1,266,392,941	34.2%

EXHIBIT 5

SALES (Units)

Date	Gross Sales		V.A.		Cancellations		V.A.		Net Sales		V.A	
	2025	2024	BRL	%	2025	2024	BRL	%	2025	2024	BRL	%
1 st Quarter	3,948	3,045	903	29.7%	-321	-640	319	-49.8%	3,627	2,405	1,222	50.8%
2 nd Quarter	3,570	3,907	-337	-8.6%	-465	-513	48	-9.4%	3,105	3,394	-289	-8.5%
3 rd Quarter	4,025	6,295	-2,270	-36.1%	-384	-494	110	-22.3%	3,641	5,801	-2,160	-37.2%
4 th Quarter	6,240	3,615	2,625	72.6%	-216	-551	335	-60.8%	6,024	3,064	2,960	96.6%
Accum. 12 months	17,783	16,862	921	5.5%	-1,386	-2,198	812	-36.9%	16,397	14,664	1,733	11.8%

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

