



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

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

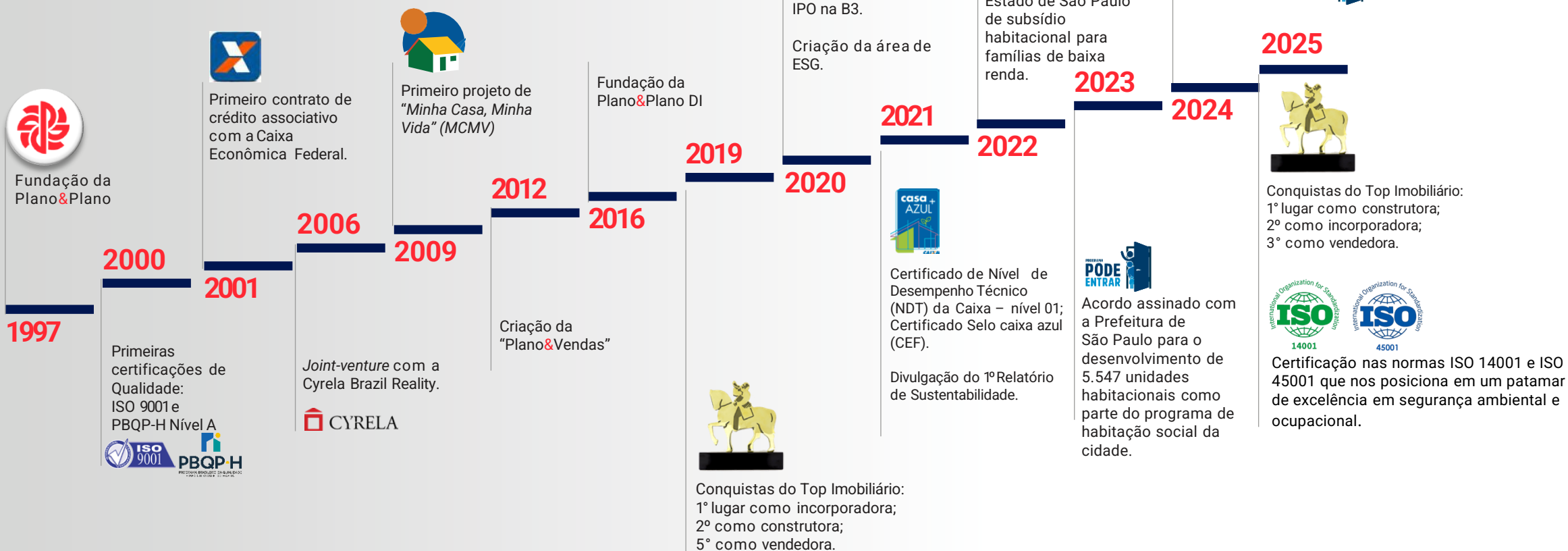
2025

Aviso

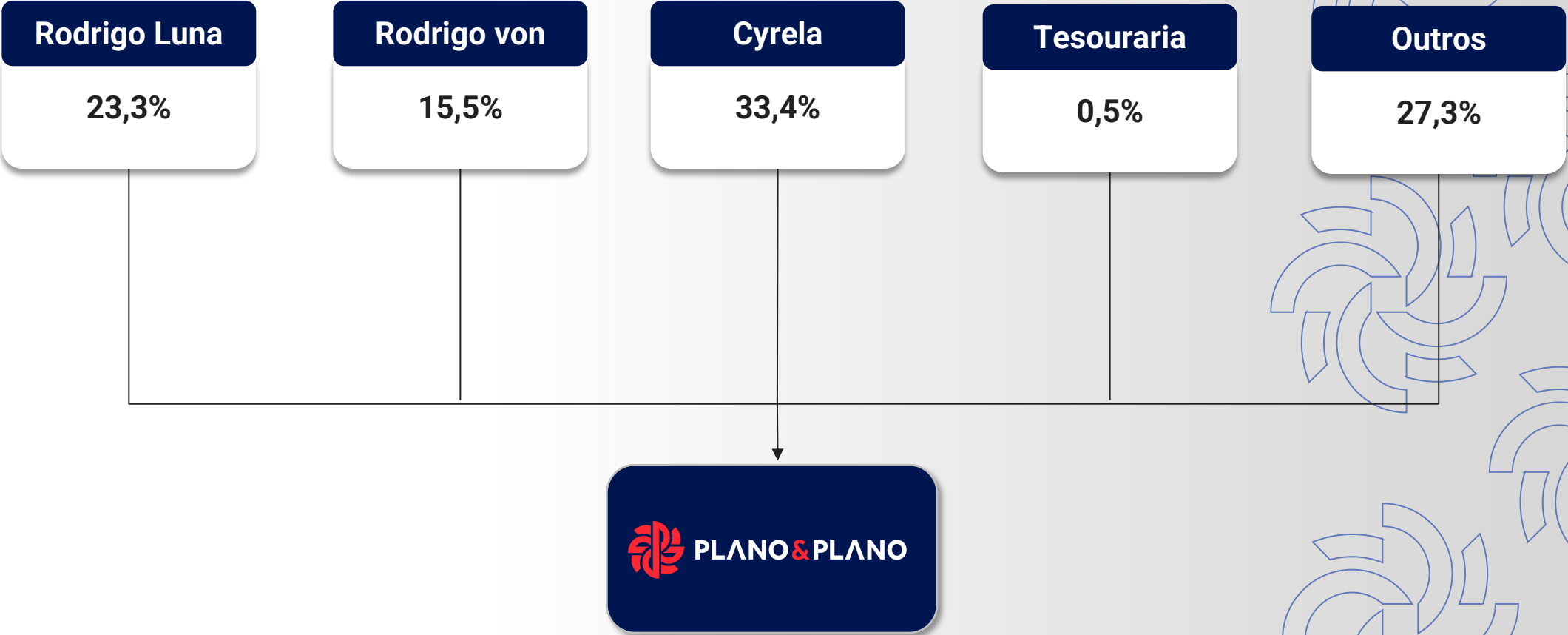
Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis. Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

Plano&Plano

Breve Histórico



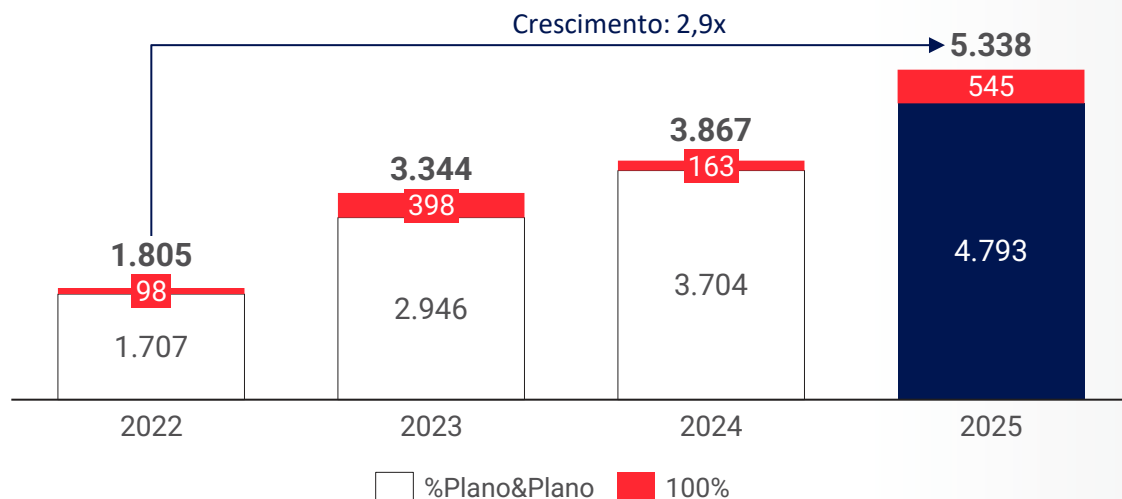
Estrutura Acionária



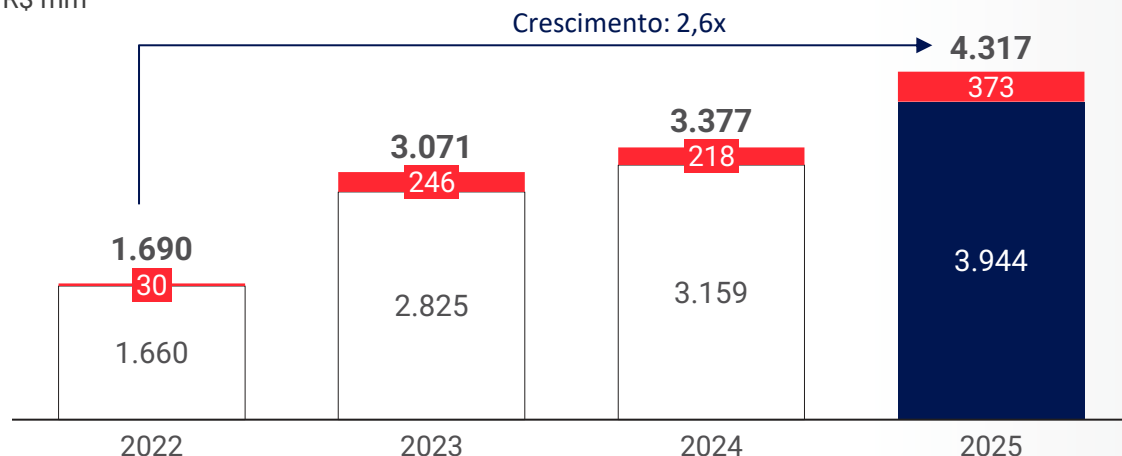
Entregando Crescimento Excepcional e Consistente



LANÇAMENTOS | $\text{CAGR}^{100\%}_{2022-2025} = 43,5\%$
 $\text{CAGR}^{\%PLPL}_{2022-2025} = 41,1\%$
R\$ mm



VENDAS LÍQUIDAS | $\text{CAGR}^{100\%}_{2022-2025} = 36,7\%$
 $\text{CAGR}^{\%PLPL}_{2022-2025} = 33,4\%$
R\$ mm



PRINCIPAIS DESTAQUES

- 01 CRESCIMENTO:**
Foco em crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência
- 02 EFICIÊNCIA FINANCEIRA:**
Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos
- 03 TECNOLOGIA: Soluções como BIM² e Salesforce**
impulsionando a construção e vendas
- 04 RECURSOS HUMANOS:**
Escola de engenharia, desenvolvimento de liderança, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão
- 05 GOVERNANÇA:**
Comitê de Auditoria Estatutário, Compliance, Conselho de Administração e Conselho Fiscal com experiência e foco crescente em ESG.



MACRO & INDÚSTRIA



PROGRAMA MCMV¹

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

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



Programas habitacionais de São Paulo

- **PODE ENTRAR:** a Companhia já contratou mais de R\$ 1 bilhão com 5.547 unidades desde 2023.
- **CDHU:** em dezembro de 2025 a Companhia contratou um novo projeto com a CDHU com VGV de R\$ 56 milhões

PLANO&PLANO



Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil



Capacidade de construção comprovada



Considerável landbank pronto para capturar crescimento



Gestão alinhada e Acionistas de Referência



Beneficiando-se da economia de escala

Plataforma Verticalizada como Incorporador

Processos operacionais sólidos apoiam o sucesso da plataforma da Plano&Plano

A verticalização das operações da companhia resulta em uma diluição dos custos fixos, e em qualidade superior



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

- Seleção de *landbank* com base em análise de mercado e inteligência de negócios por meio do uso de dados de oferta e demanda por região da cidade de São Paulo;
- A sólida capacidade de desenvolvimento da Plano&Plano possibilita projetos exclusivos e inovadores que atendem às demandas do mercado local;

CONSTRUÇÃO

Entrega de projetos dentro do cronograma com técnicas de construção totalmente incorporadas

- Equipe experiente de 1.318¹ colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção;
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (*Building Information Modelling*);
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega;
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno;

VENDAS

O canal *on-line* impulsiona a venda de apartamentos, apoiando o controle do custo de aquisição de clientes

- Equipe de aproximadamente 5.000 corretores associados;
- Parcerias com corretores de médio e grande porte;
- A plataforma on-line dá suporte às vendas, gerando novos *leads* e conteúdo completo sobre produtos e possibilidades de financiamento;

A solução
verticalizada
alavanca
a performance
para companhia
e para o cliente

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

Estado de SP:
~31%⁴
do PIB do Brasil⁵



~52%
do PIB do
estado de São
Paulo⁵

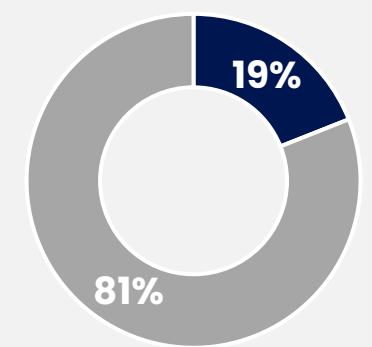
21 mm	R\$ 1,62 trilhões	605 k	392 k
População ²	PIB ²	Déficit Habitacional (Unidades) na Região Metropolitana de São Paulo	Déficit Habitacional (Unidades) no Município de São Paulo

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo³



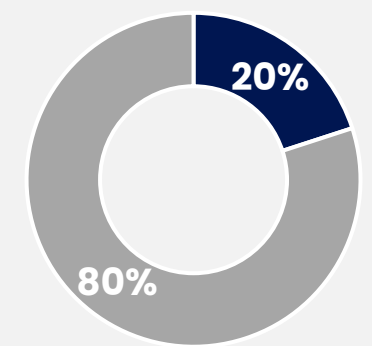
Market Share da Plano&Plano no MCMV

Lançamentos



■ Plano&Plano ■ Outros

Unidades Vendidas



■ Plano&Plano ■ Outros

Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2023)
Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. Secovi com base em 12/2025; 4. refere-se ao estado de São Paulo, representando 31% do PIB do Brasil; 5. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado

Portfólio da Plano&Plano



Super Econômico



Econômico



Econômico



Médio



Até 264 mil
Faixa 1



MCMV



Até R\$ 2.850



Até 264 mil
Faixa 2



MCMV



De R\$ 2.850 a R\$ 4.700



Até 350 mil
Faixa 3



MCMV



De R\$ 4.700 a R\$ 8.600



Até 500 mil
Faixa 4



MCMV | Classe Média



De R\$ 8.600 a R\$ 12.000

85% do déficit habitacional no Brasil



Ticket



Financiamento

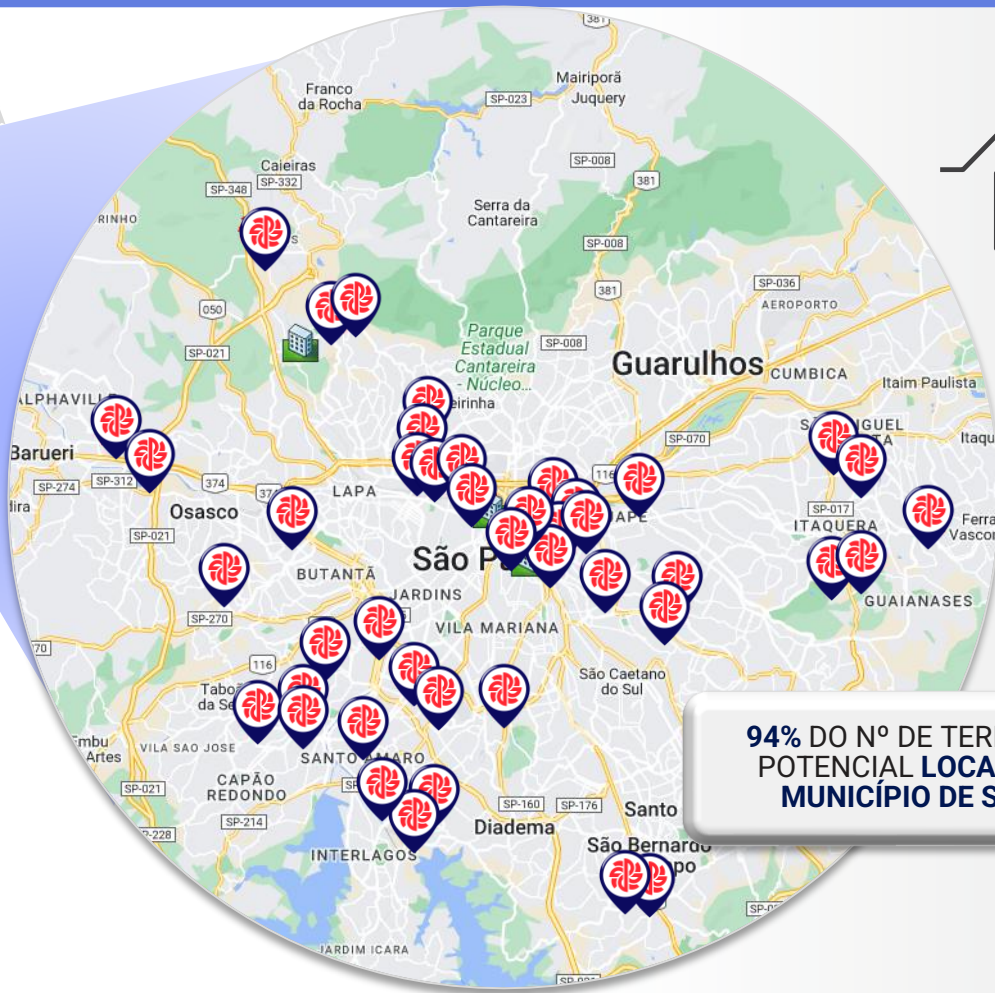


Renda Familiar

Landbank Pronto para Capturar o Crescimento e totalmente alinhado com os níveis de renda almejados pela empresa



Landbank com foco acentuado em locais com alta infraestrutura e próximos aos principais eixos de transporte



94% DO Nº DE TERRENOS E VGV
POTENCIAL LOCALIZADOS NO
MUNICÍPIO DE SÃO PAULO



R\$ 34,6 bi

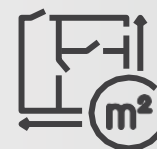
LANDBANK - *potencial de vendas total 100%*

➔ **1,3 milhão m² DE ÁREA TOTAL**



134 mil

POTENCIAIS LANÇAMENTOS EM UNIDADES



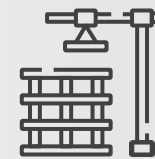
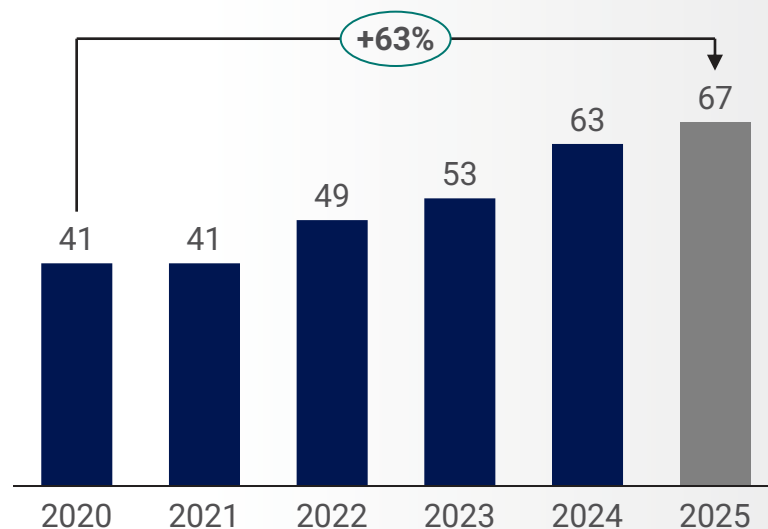
5,6 milhão m²

**POTENCIAL DE ÁREA TOTAL
DE CONSTRUÇÃO**

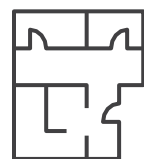
Alcance estratégico em São Paulo com projetos diversificados e bem localizados, com foco no público de baixa e média renda – incluindo zonas premium.



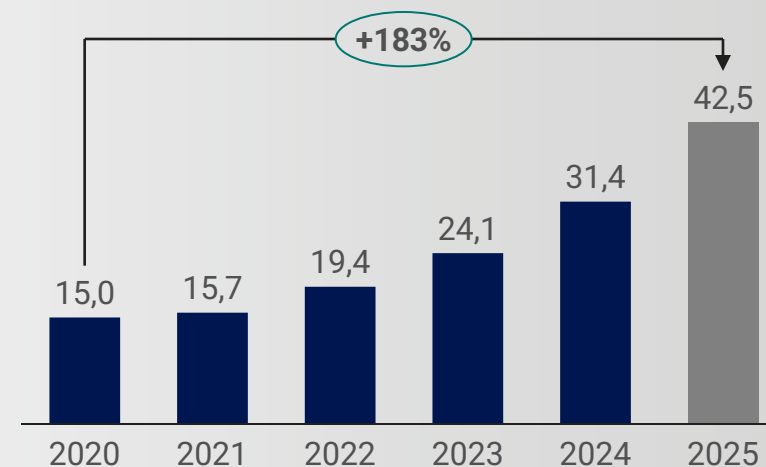
Indicadores



67 CANTEIROS
DE OBRAS ATIVOS



42,5 mil
UNIDADES EM CONSTRUÇÃO



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



Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



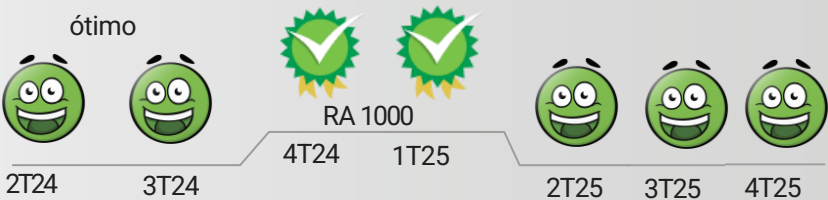
Foco total na experiência do cliente, do primeiro contato à entrega final;



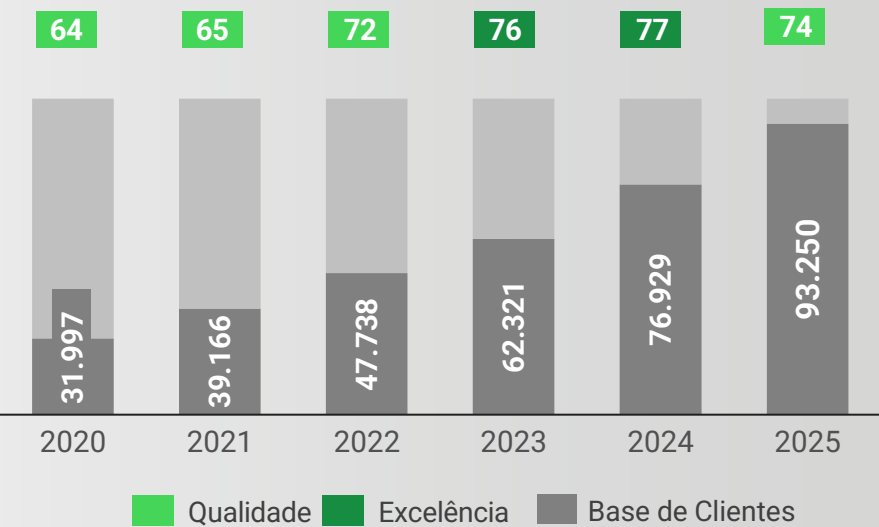
Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do **atendimento ao cliente**;



Satisfação do cliente



NPS Geral



Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



Plataforma de vendas robusta apoiada por uma rede de corretores associados e parcerias com corretores regionais independentes de médio e grande porte

Canal digital: Suporte a clientes multicanal e corretores de imóveis

Vendas Originadas On-line em 2025



Acesso ao site: 1,9 mm



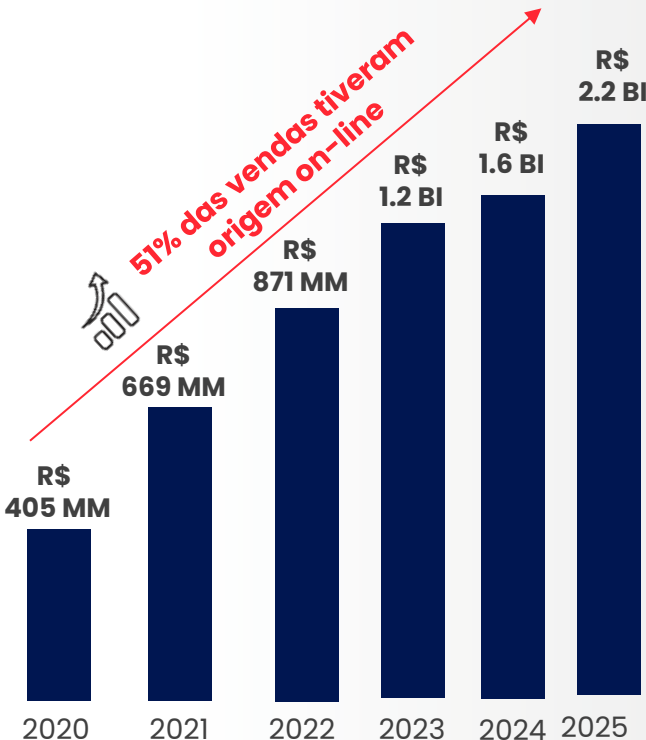
Contatos originados on-line: 385k



Vendas de unidades originadas on-line: 8.9k



Vendas originadas on-line: R\$ 2.2 B



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&PRIME

PLANO
&BROKERS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&SOLUÇÕES

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~82%¹

do total de vendas

Corretores independentes de
médio e grande porte
gerenciados por:

PLANO
&CIA

~18%¹

do total de vendas



+5 mil
Corretores Associados

Domínio das Técnicas de Construção Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



A Plano&Plano possui técnicas de construção desenvolvidas ao longo de mais de duas décadas

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

A Otimização de Processos	✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos ✓ Alta previsibilidade de entregas ✓ Diferenças menores vs. orçamento	100% de projetos entregues dentro do prazo do contrato
B Flexibilidade de Construção	✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos	Maior Coeficiente de Aproveitamento
C Maximização do Coeficiente de Eficiência do Edifício	✓ Maximizando a eficiência da construção	~71% eficiência do projeto ¹
D Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros	✓ Maior produtividade ✓ Maior qualidade da mão de obra ✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&Plano para novos funcionários	15+ anos de relacionamento com as principais empreiteiras

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Padrão de alta qualidade
- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Possibilidade de mudar para outras faixas de renda
- Foco na maximização da área total construída



R\$ 260 milhões
de economia de custos acumulada desde 2020³

Maior satisfação do cliente com
92,4%
de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência /
de qualidade e nível técnico

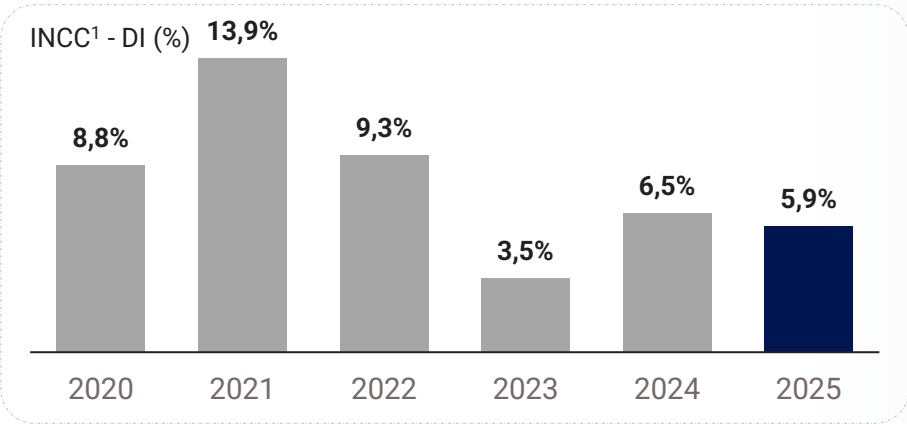


NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

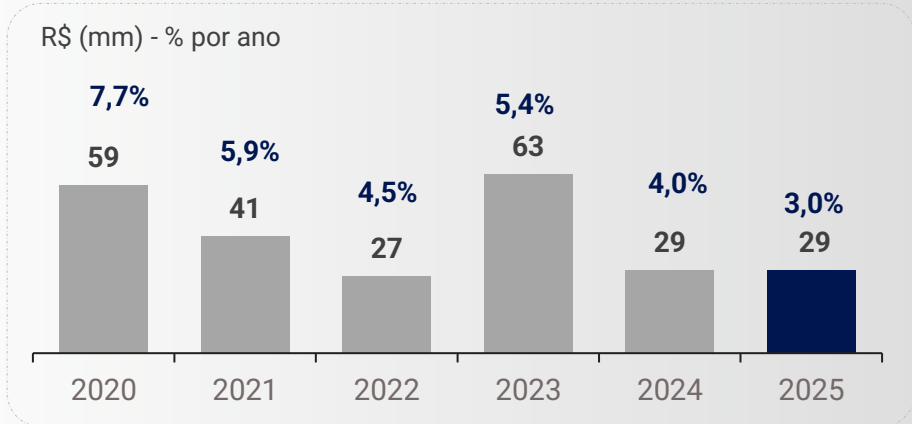
Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável



INCC DI em 2025

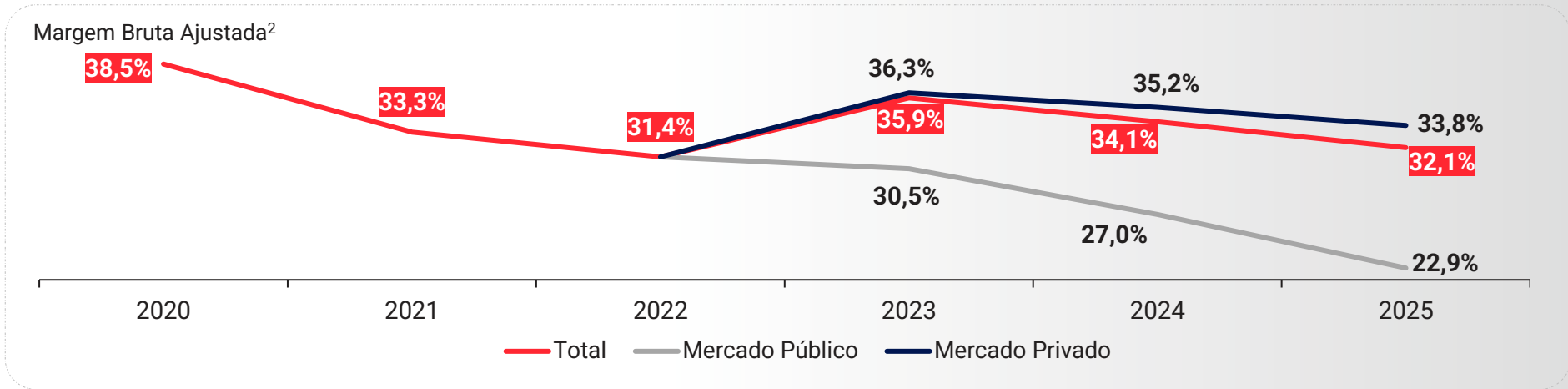


Reais nominais do Brasil e % de economia de custos



Redução de custos em ~ R\$260 mm em 6 anos (2020- 2025), com uma média de 5,2% do custo total

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



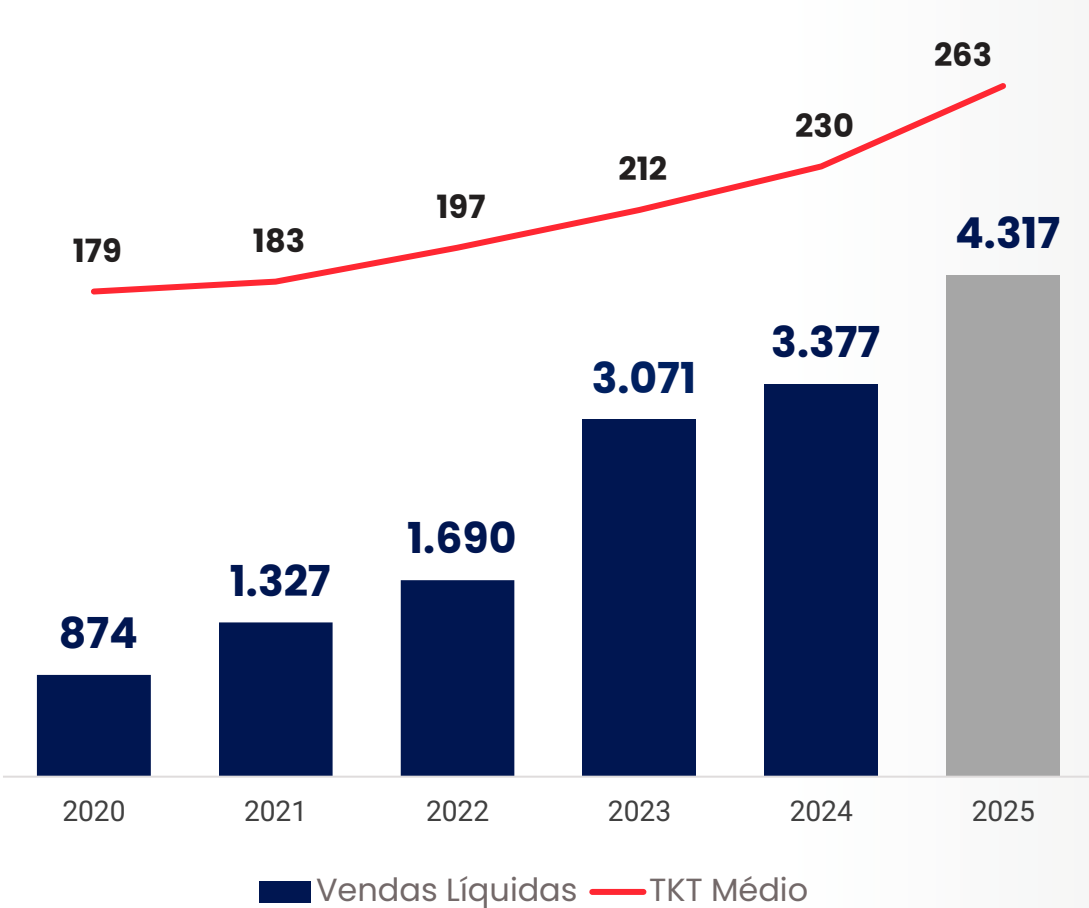
Margens brutas resilientes, mantendo-se acima de 30% por todo o período ao longo dos últimos 6 anos

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

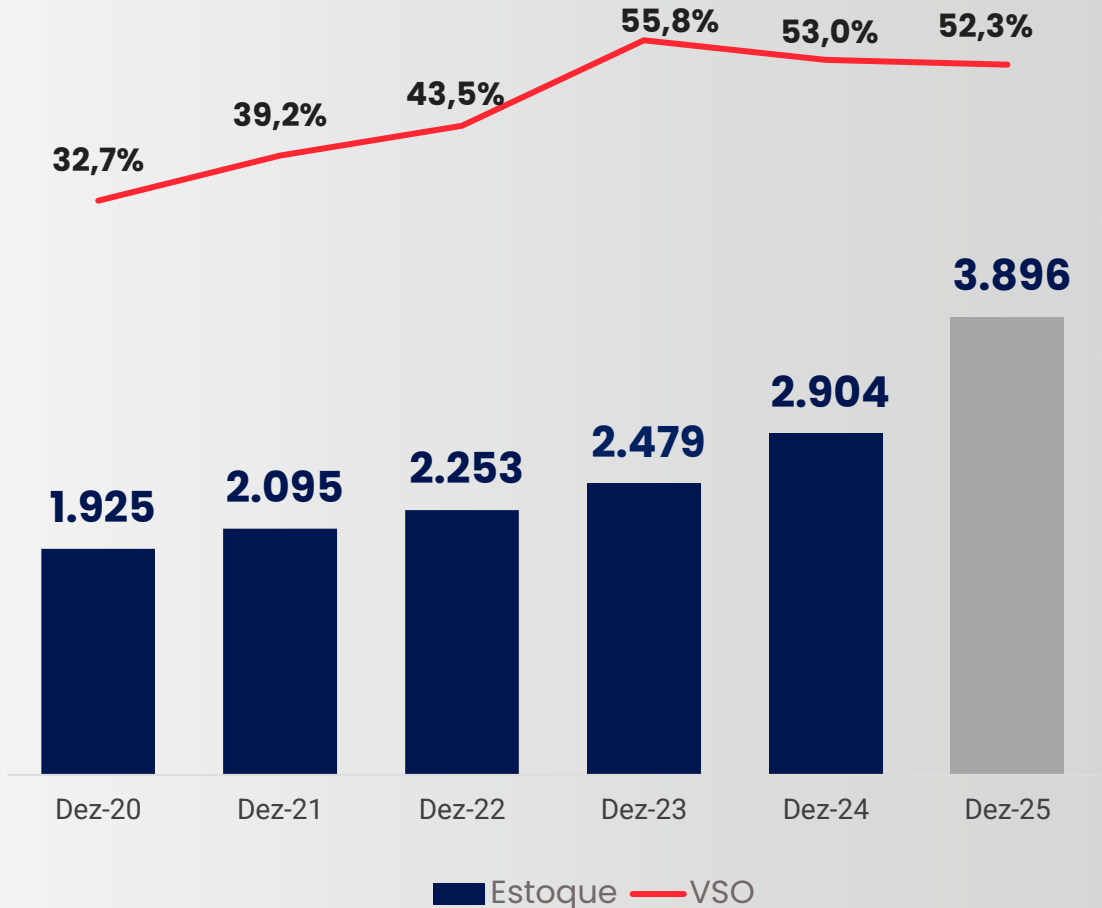
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



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



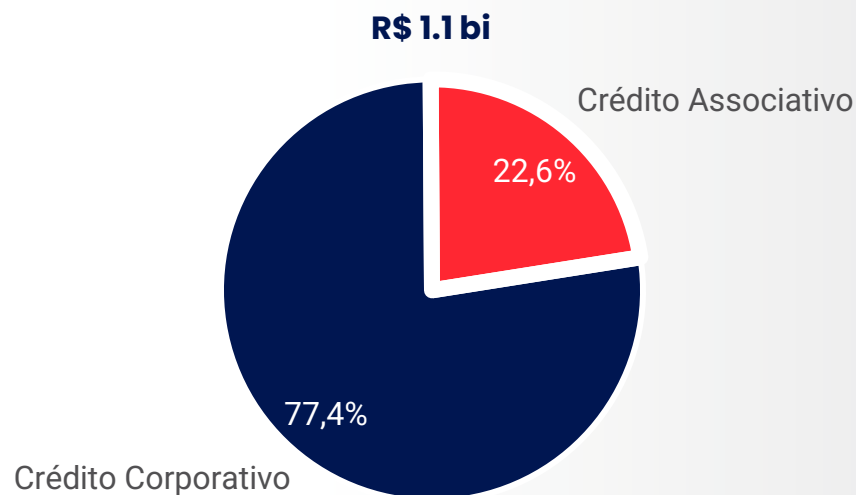
Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)
(Inclui Mercado Público)





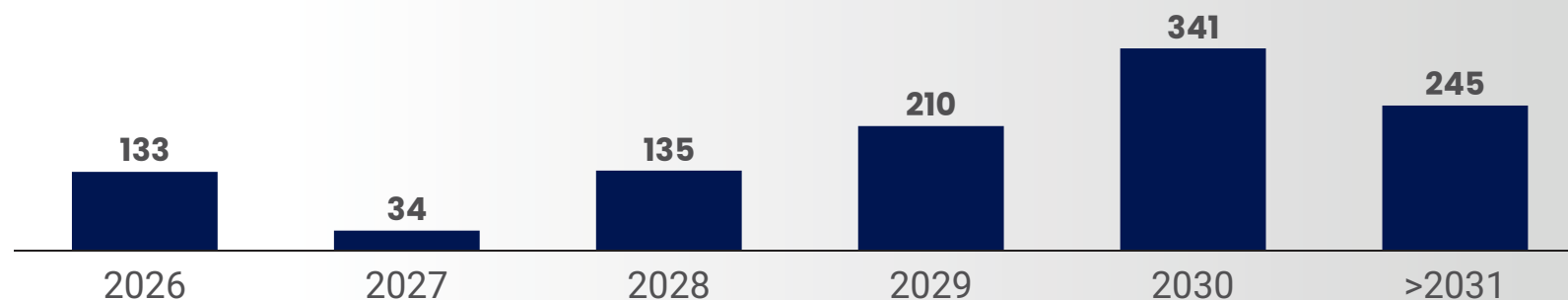
Estrutura de Capital

Dívida Bruta¹



Cronograma de Amortização²

(R\$ milhões)



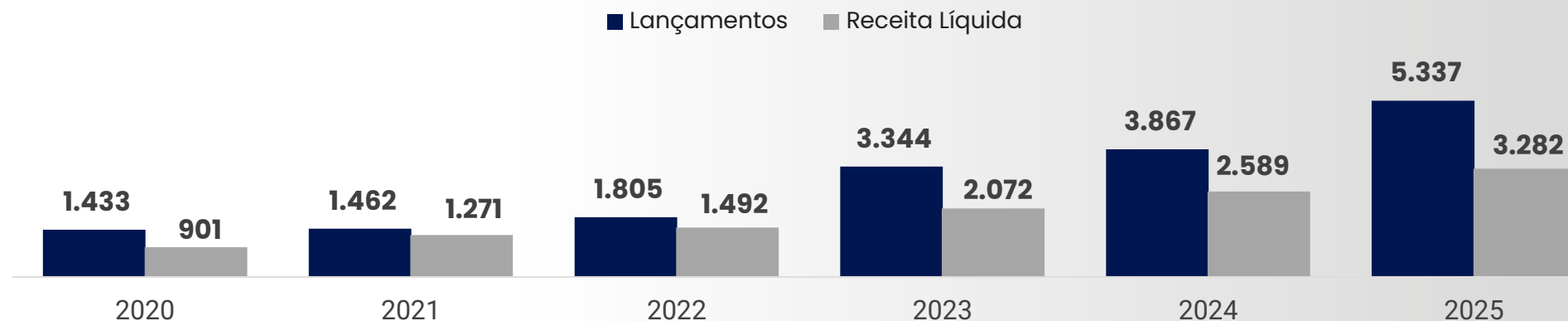
- ✓ **Posição de caixa** suficiente para cobrir a amortização da dívida nos próximos cinco anos incluindo 2031
- ✓ **Meta:** Dívida Líquida/Patrimônio Líquido abaixo de 20%.
- ✓ **Rating Corporativo S&P:** AA+, inicialmente atribuído em jun/24 e reafirmado em jul/25.

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

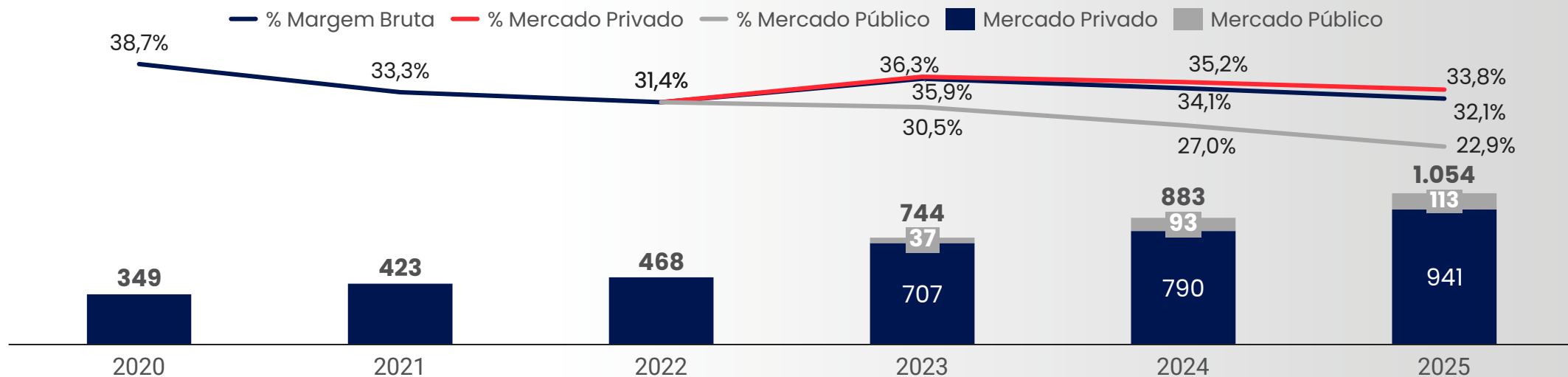
...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



Lançamentos (100%) e Receita Líquida (Inclui Mercado Público)



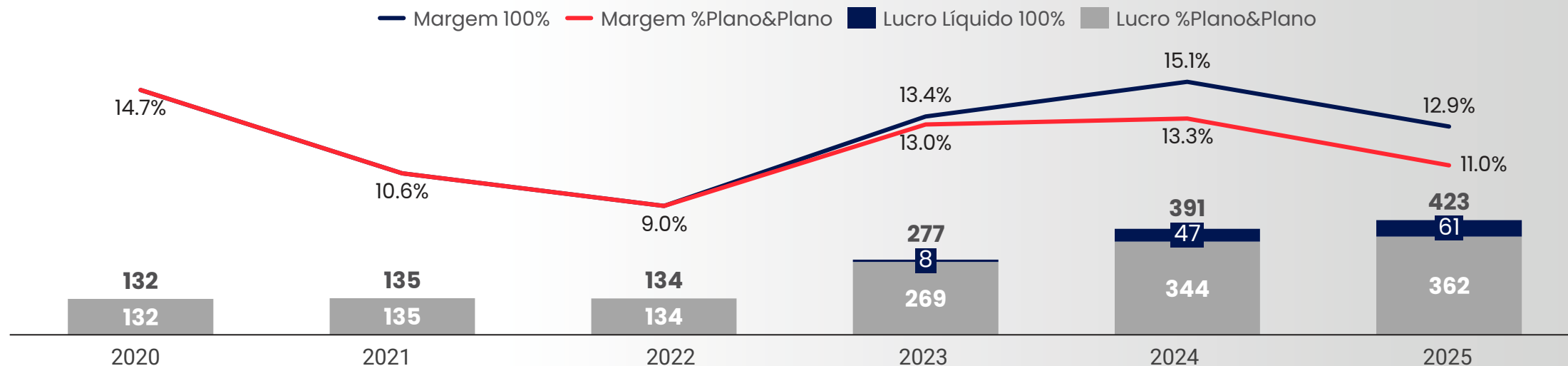
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada



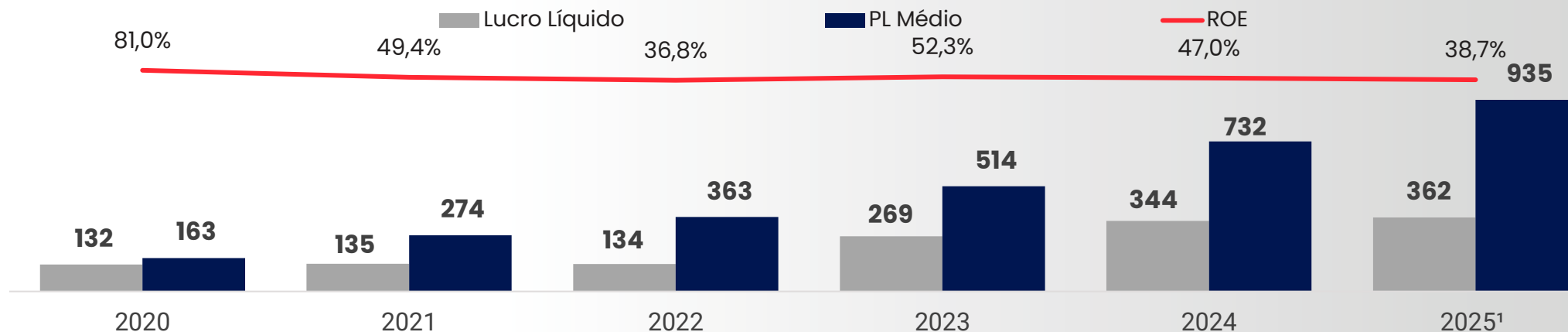
...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



Lucro Líquido e Margem Líquida



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)





Despesas de Construção – Ciclo de 24 vs 36 meses

Despesas de Construção para
Projetos no Ciclo de 24 meses
Lançados até dez/23

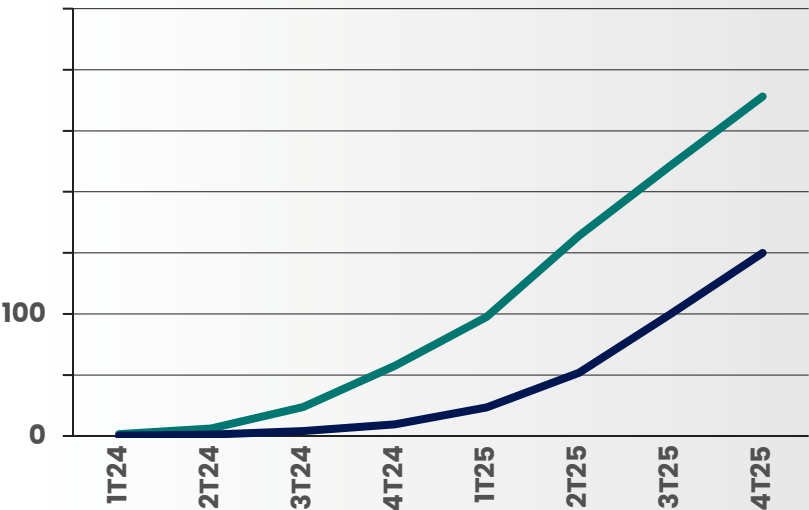
Gastos em R\$/tri



— Gastos com Construção dos Empreendimentos (R\$/trimestre; 1T24 igual base 100)

Despesas de Construção para
Projetos Lançados após jan/24
(Comparação entre os Ciclos de
24 e 36 meses)

Gastos em R\$/tri

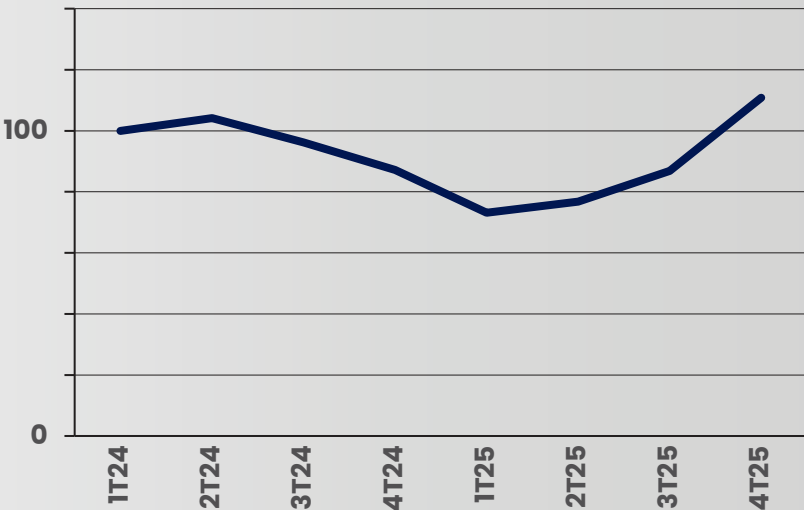


— Curva 24 meses

— Curva Estimada de 36 meses (1T24 = Base 10)

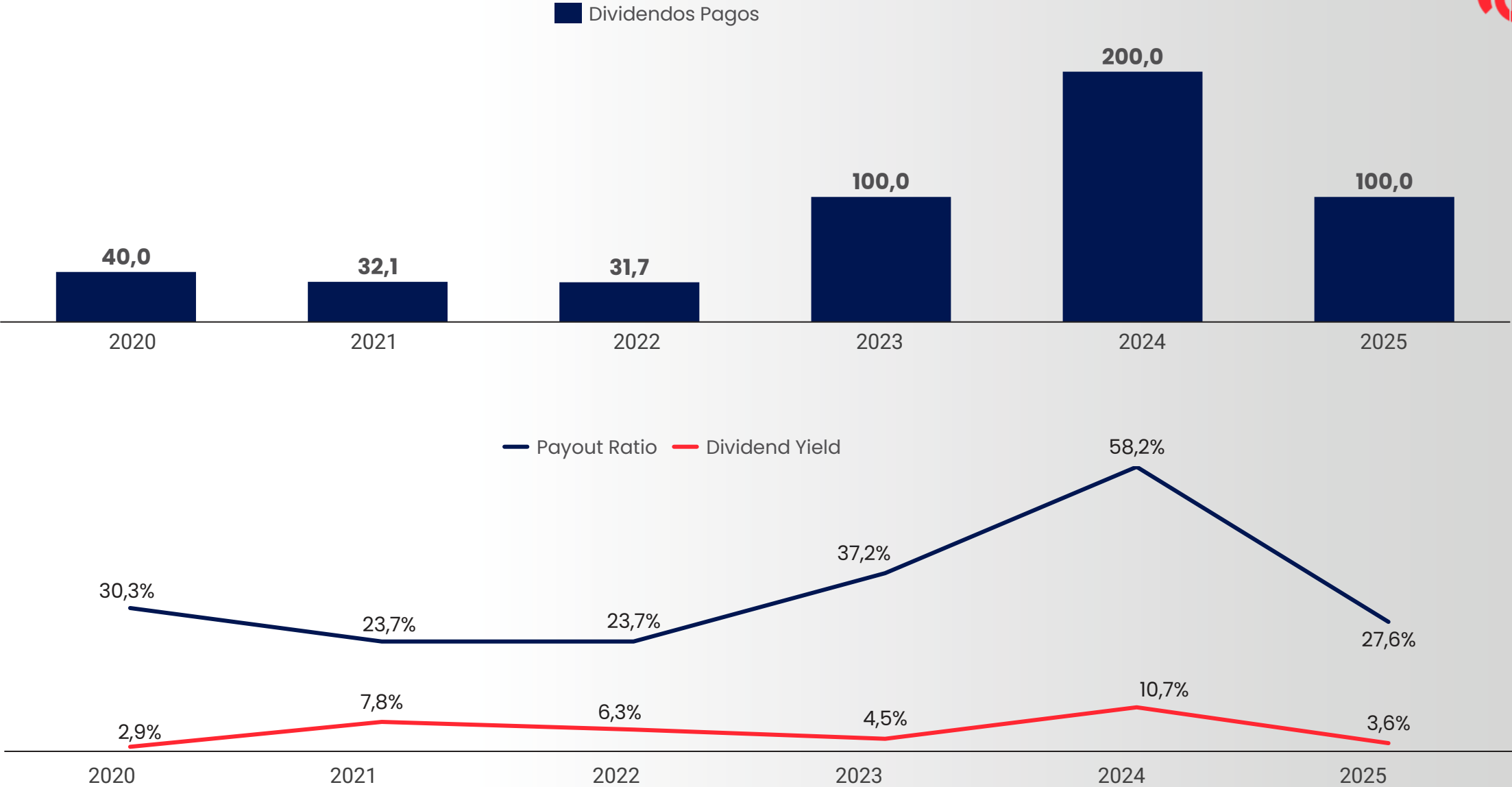
Despesas de Construção para
todos os Projetos
(Ponto de Inflexão no 1T25)

Gastos em R\$/tri



— Curva de 24 + 36 meses (R\$/trimestre; 1T24 igual base 100)

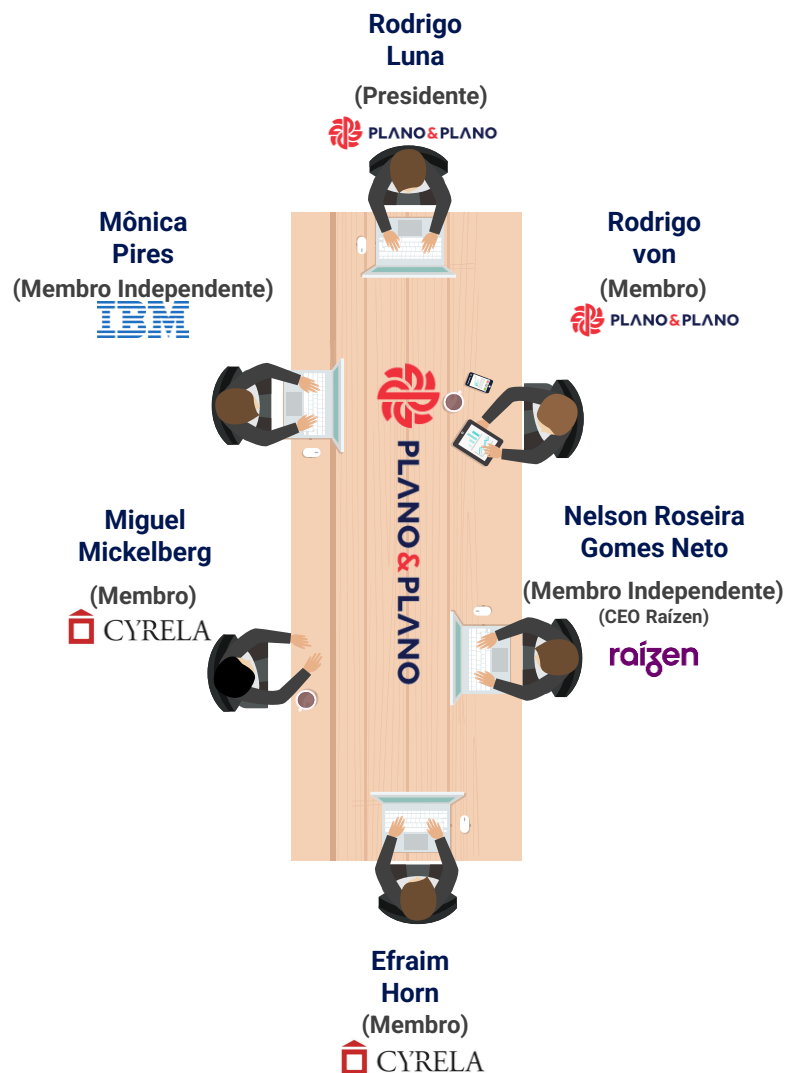
Dividendos



Acionistas de Referência e Equipe de Administração Robusta com Ampla Experiência e Sólido Histórico no Setor Imobiliário



Membros do Conselho



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente

COBRACON

Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



Presidente



Ex-presidente da
FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp
Diretor Vice-Presidente
Executivo e DRI



Leonardo Araújo
Diretor de Operações
Financeiras



Renée Garófalo Silveira
Diretora de Incorporação



Gustavo Trombelli
Diretor de Engenharia



Wevertonn Costa
Diretor Comercial



Melhores práticas de governança corporativa

Transparência que gera confiança:
Excelência em governança no Novo Mercado da B3

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

CONSELHO FISCAL



Composto por 3 membros
efetivos e 3 suplentes

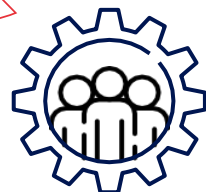
COMITÊ DE AUDITORIA



Composto por 3 membros

GRC GOVERNANÇA, RISCOS E COMPLIANCE

AUDITORIA INTERNA



1.837
colaboradores

Por localização



519

No escritório

Por gênero

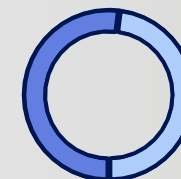


58%



42%

Liderança



Homens | 57%
Mulheres | 43%



1.318

Nas obras

Por gênero

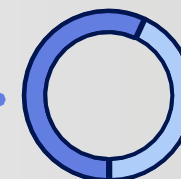


14%



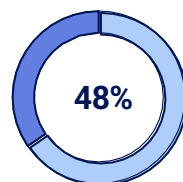
86%

Gerência

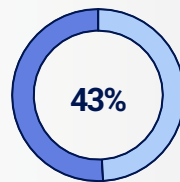


Homens | 67%
Mulheres | 33%

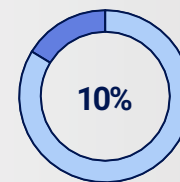
Por faixa etária



Até 30 anos



De 30 a 50 anos



Acima de 50 anos

33%

dos gerentes de obras
são mulheres

Certificações



ISO 9001

Recertificação internacional para o sistema de gestão da qualidade



LEED Gold

(Leadership in Energy and Environmental Design)

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



PBQPH nível A

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



ISO 14001 e ISO 45001

Certificação nas normas ISO 14001 e ISO 45001 que nos posiciona em um patamar de excelência em segurança ambiental e ocupacional.

Prêmios



TOP Imobiliário

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



Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro

7º lugar



Maiores e Melhores Exame

3º lugar na categoria Imobiliário e Construção Civil



Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil

15º lugar

[B]³ Indices

IDIVERSA B3 SMLL B3 IBRA B3 INDXB3 ITAG B3

IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 IMOB B3 ICON B3

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



RESUMO

- 1** Histórico robusto de crescimento operacional e financeiro com resultados que atestam a solidez e sustentabilidade do nosso modelo de negócios
- 2** Estratégia de entrada no mercado com um público-alvo bem definido: população de baixa e média renda
- 3** Os clientes se beneficiam de uma plataforma verticalizada com técnicas de construção dominadas, canal de vendas digital e uma cultura centrada no cliente amplamente difundida na Plano&Plano
- 4** Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor
- 5** Fundação do Instituto Plano&Plano em 2024: um marco significativo, marcado por ações e iniciativas sociais da Empresa



Construindo relações de valor

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



INVESTOR RELATIONS



INSTITUTIONAL PRESENTATION

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

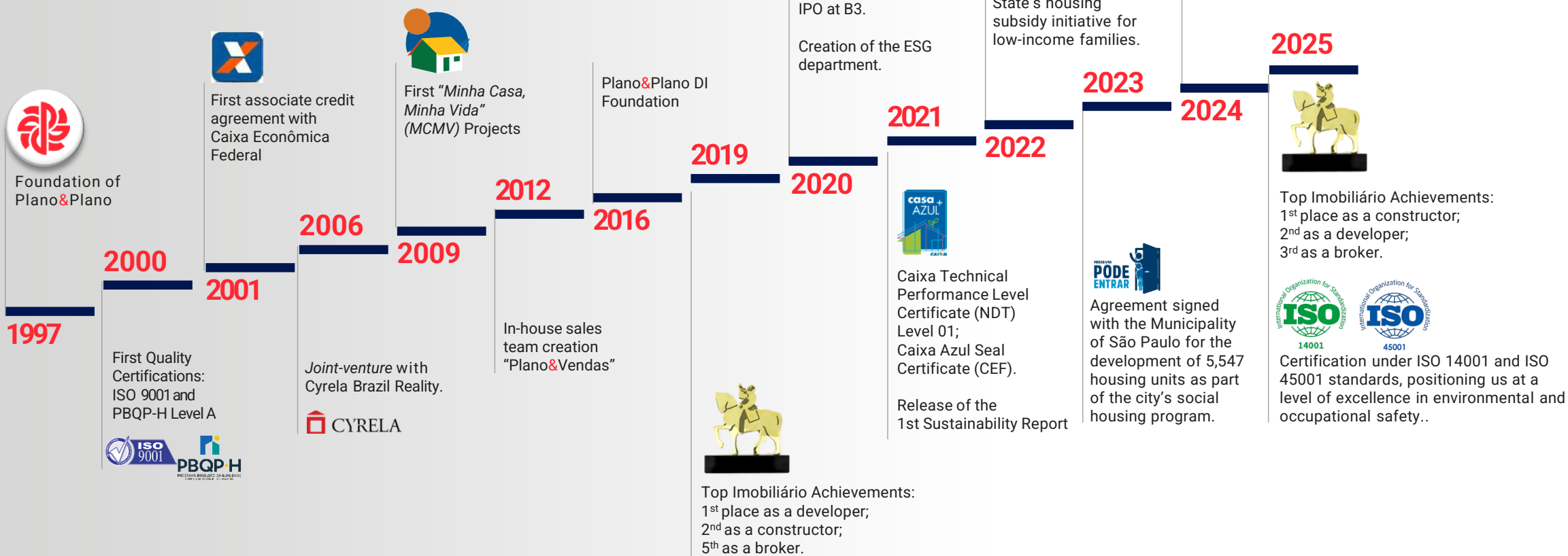
2025

Disclaimer

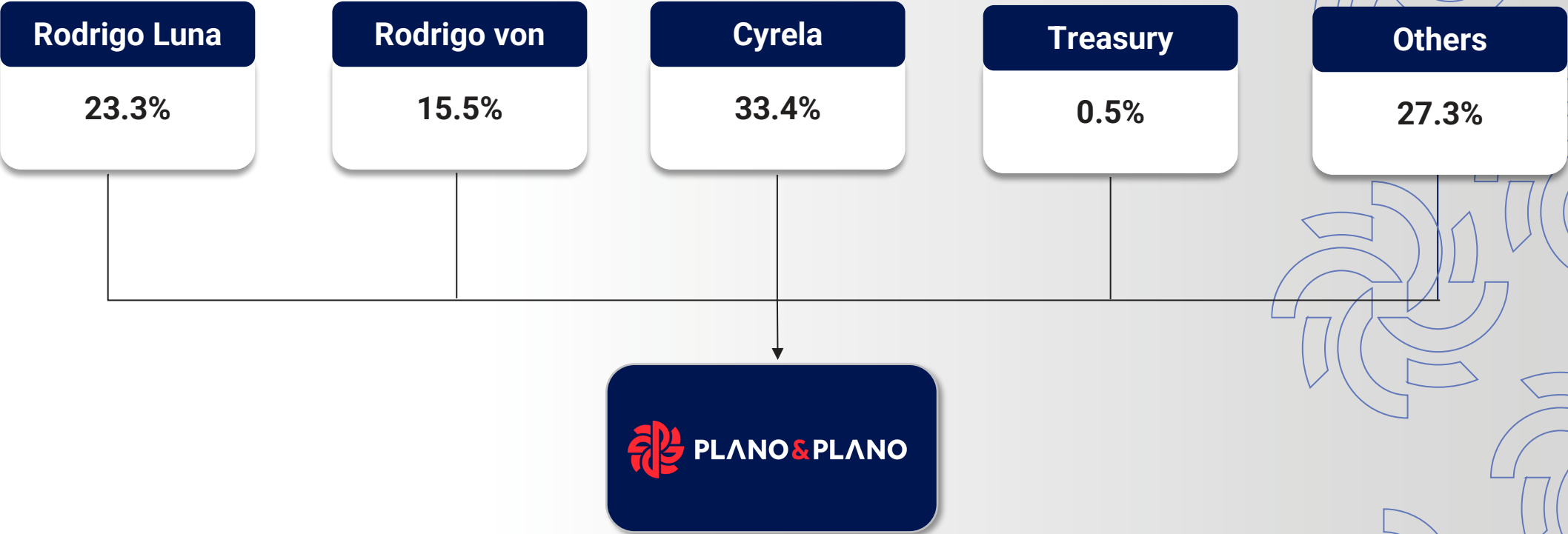
This presentation has forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's beliefs and assumptions and on currently available information. Forward-looking statements refer to the intentions, beliefs or current expectations of the Company, Board members or Executive Officers. They also include information on future results of possible transactions. They are no guarantees of performance, as they involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Our future results and value for shareholders may significantly differ from those expressed or suggested in these statements. Many factors that may determine these results and figures are beyond the Company's control or its ability to make predictions.

Plano&Plano

Brief History



Shareholder Structure

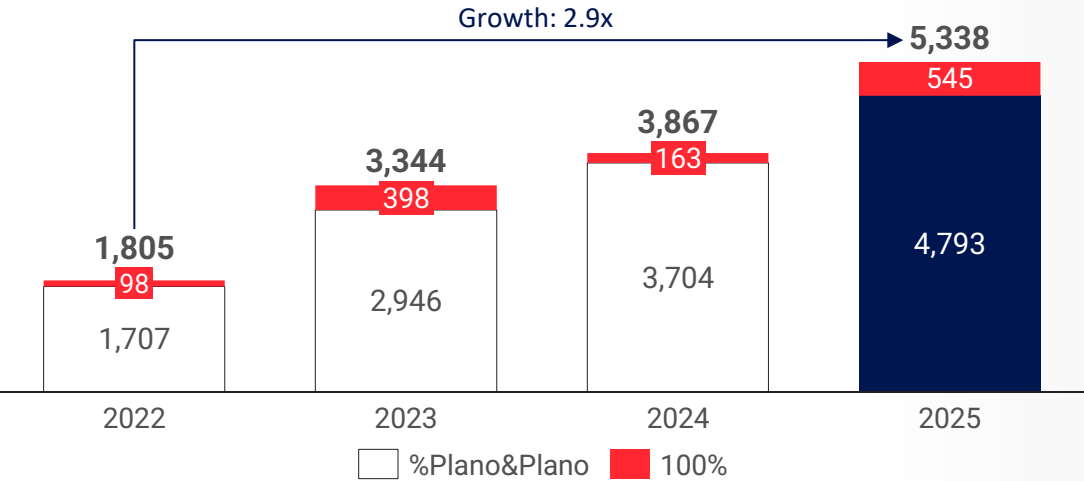


Delivering Outstanding and Consistent Growth



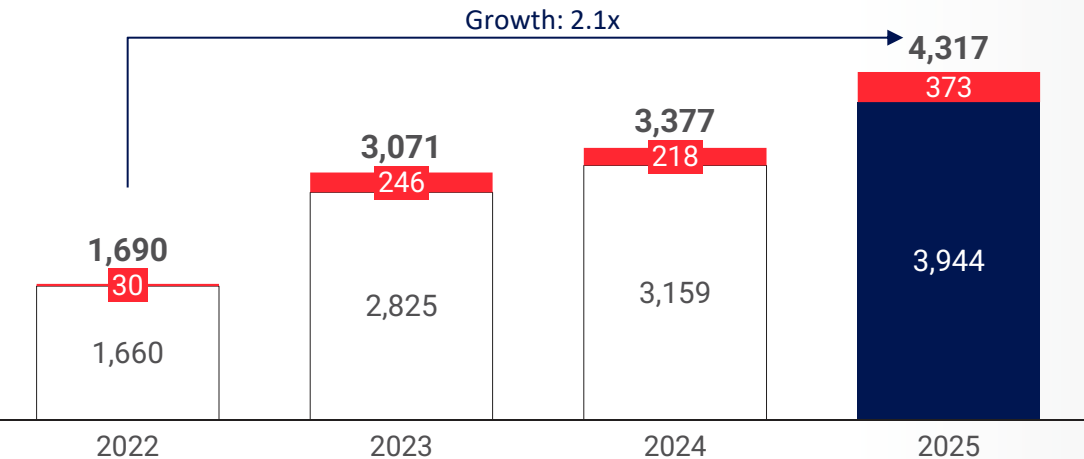
LAUNCHES | **CAGR^{100%}₂₀₂₂₋₂₀₂₅ = 43.5%**
CAGR^{%PLPL}₂₀₂₂₋₂₀₂₅ = 41.1%

BRL mm



NET SALES | **CAGR^{100%}₂₀₂₂₋₂₀₂₅ = 36.7%**
CAGR^{%PLPL}₂₀₂₂₋₂₀₂₅ = 33.4%

BRL mm



MAIN HIGHLIGHTS

- 01 GROWTH:** Sustainable expansion with a focus on resilience and risk management.
- 02 FINANCIAL EFFICIENCY:** Robust budgeting practices and disciplined cost management.
- 03 TECHNOLOGY:** Solutions like BIM² and Salesforce driving construction and sales performance.
- 04 HUMAN RESOURCES:** Engineering school, leadership development, performance evolution and succession planning
- 05 GOVERNANCE:** Statutory Audit Committee, Compliance, Board of Directors, and Fiscal Council with experience and an increasing focus on ESG.

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

Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels



MACRO & INDUSTRY



MCMV' PROGRAM

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

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



São Paulo's housing program

- **PODE ENTRAR:** the Company has contracted over BRL 1 billion with 5,547 units since 2023.
- **CDHU:** in December 2025, the Company entered into a new project with CDHU with a PSV of BRL 56 million.

PLANO&PLANO



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



Proven construction capacity



Sizeable landbank ready to capture growth



Aligned management and Reference² shareholders



Benefiting from economy of scale

One-Stop-Shop Solution as a Real Estate Developer

Solid operational processes support the success of Plano&Plano's platform

Verticalization of Company's operations results in fixed costs dilution and superior quality



DEVELOPMENT

Planning and cost management

- Landbank selection based on market analysis and business intelligence through the use of supply and demand data by region in the city of São Paulo
- Plano&Plano's solid development capabilities enable unique and innovative projects that meet local market demands

CONSTRUCTION

Delivering projects on schedule with mastered construction techniques

- Experienced team of 1,318¹ direct employees focused on construction management
- Solid budgeting techniques and strict cost control, Investment in BIM (Building Information Modelling)
- High level of efficiency and delivery satisfaction
- Flexibility in different types of landplots

SALES

Online channel boosting apartments sell-out, supporting controlled customer acquisition cost

- Team of approximately 5,000 associate brokers
- Partnerships with medium and large-sized brokers
- The online platform supports sales by generating new leads and providing comprehensive content on products and financing options

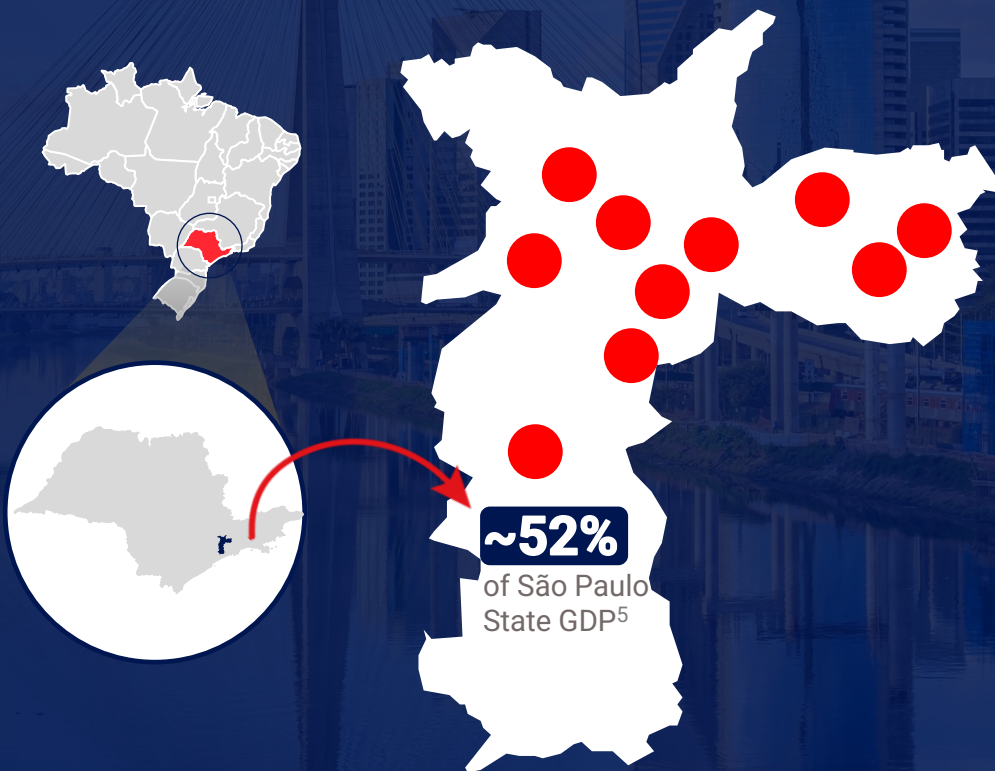
The verticalized solution drives performance for both the company and the customer.

Well-positioned in the largest real estate market in Brazil, with ~20% of Units Sold¹

State of SP:

~31%⁴

of Brazil's GDP⁵



21 mm

Population²

BRL 1.62 tn

GDP²

605 k

Housing Deficit (Units)
in Metropolitan Region
of São Paulo

392 k

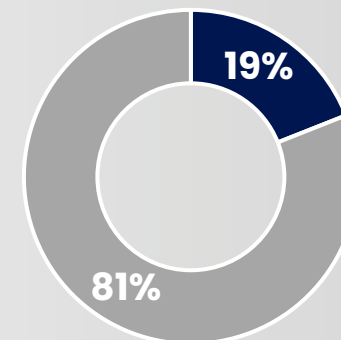
Housing Deficit (Units)
in the City of São Paulo

Strong Leadership in the São Paulo Metropolitan Area³



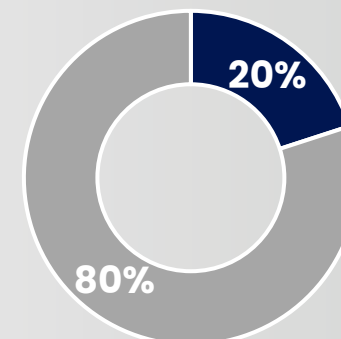
Plano&Plano's MCMV Market Share

Launches



■ Plano&Plano ■ Others

Units sold



■ Plano&Plano ■ Others

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

Note: ¹Considers sold units under the MCMV program in the city of São Paulo; ²Considers metropolitan area of São Paulo; ³Secovi based on 12/2025;

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

Plano&Plano's Portfolio



Super Economical



Economical



Economical



Medium



Up to BRL 264 Thousand
Tier 1



MCMV



Up to BRL 2,850



Up to BRL 264 Thousand
Tier 2



MCMV



From BRL 2,850 to BRL 4,700



Up to BRL 350 Thousand
Tier 3



MCMV



From BRL 4,700 to BRL 8,600



Up to BRL 500 Thousand
Tier 4



MCMV | Mid-Income



From BRL 8,600 to BRL 12,000

85% of housing deficit in Brazil



Ticket



Financing

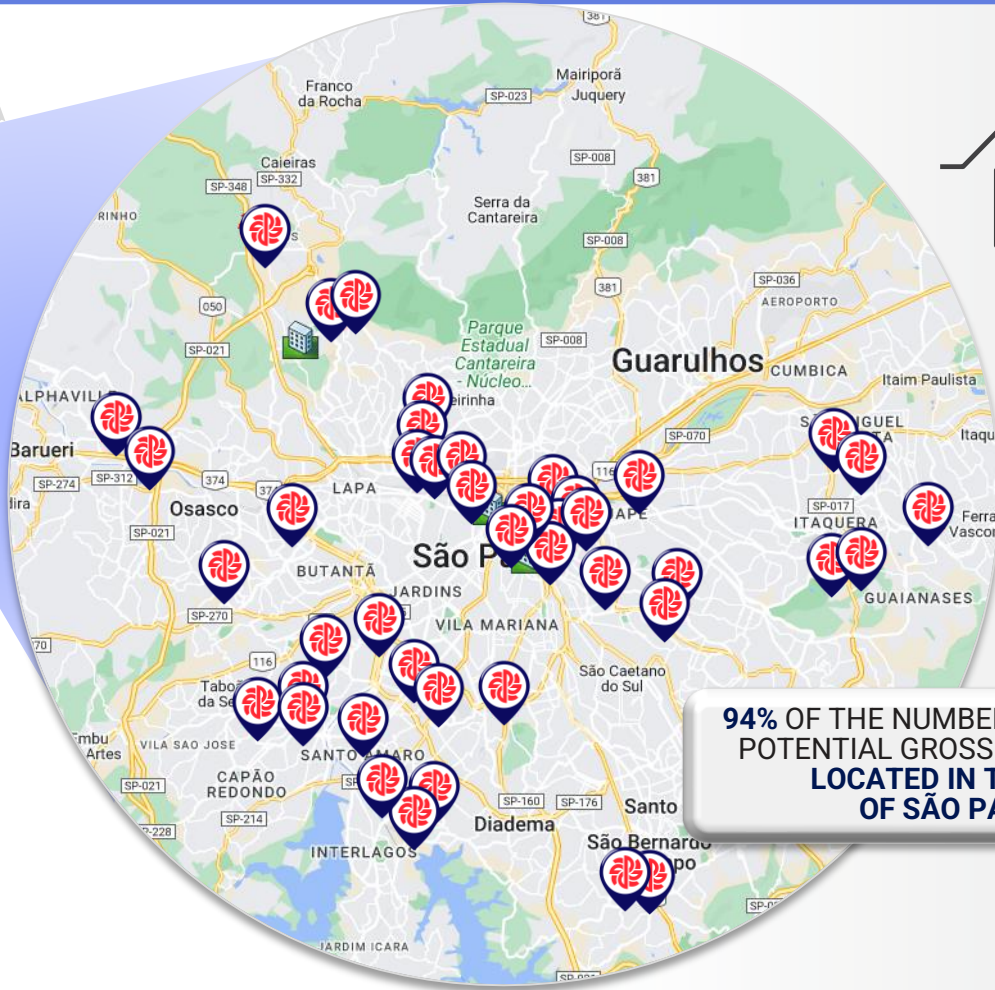


Household income

Landbank Ready to Capture Growth & Fully Aligned with Company's Targeted Income Levels



Strategic *landbank* footprint with sharp focus on locations with high infrastructure and close to the main transportation axes



94% OF THE NUMBER OF LOTS AND
POTENTIAL GROSS SALES VALUE
LOCATED IN THE CITY
OF SÃO PAULO



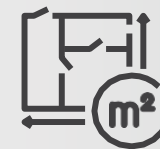
BRL 34.6 bn

LANDBANK – total sales potential 100%

➔ **1.3 million m² total area**



134 thousand
POTENTIAL LAUNCHES IN UNITS

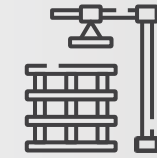
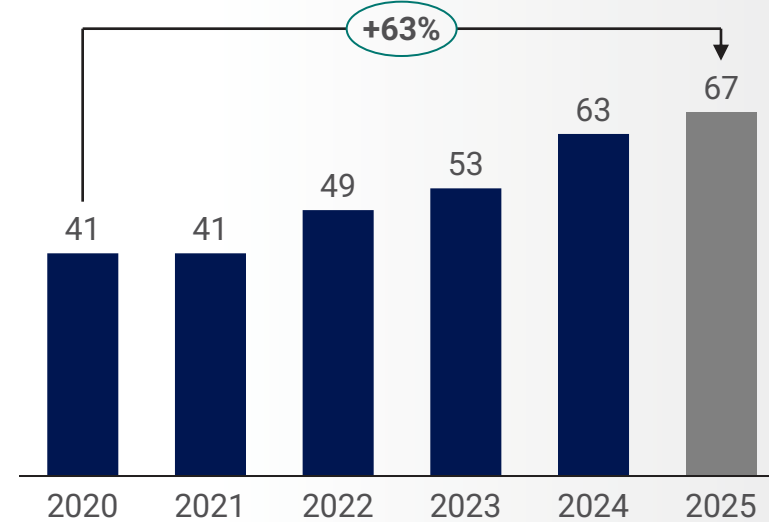


5.6 million m²
**TOTAL POTENTIAL
CONSTRUCTION AREA**

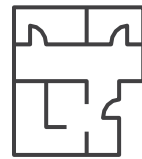
Strategic Reach in São Paulo with Diverse and well-located projects, targeting low and middle-income clients – including premium areas.



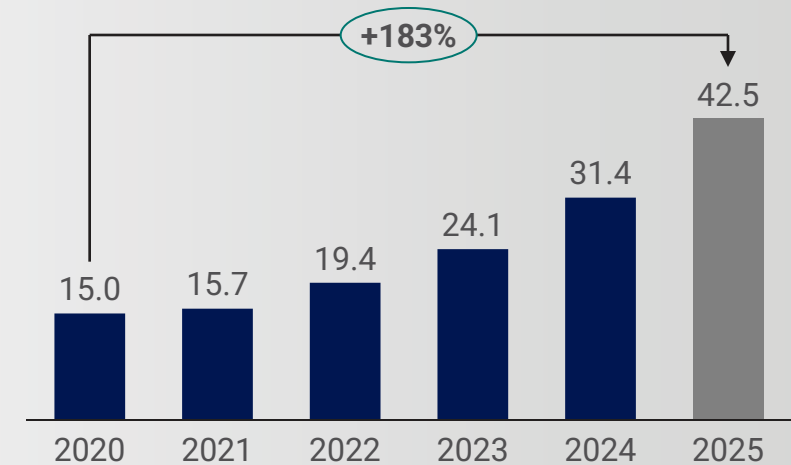
Indicators



67 ACTIVE
CONSTRUCTION SITES



42.5 thousand
UNITS UNDER CONSTRUCTION



Strong Customer-Centric Culture has Placed Plano&Plano at the Top Satisfaction Rating Among the MCMV Players



Pillars that Sustain Best-in-Class Customer-Centric Culture



Total focus on customer experience, from the first contact to final delivery



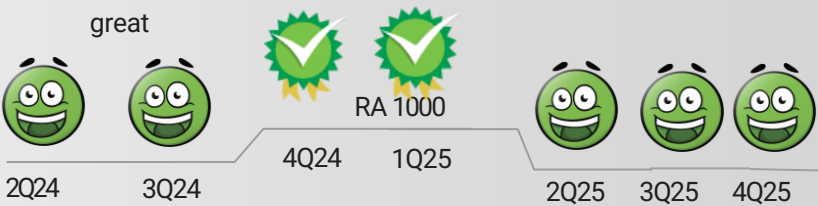
Multidisciplinary committees focused on optimizing and continuously **improving customer service**



Key Handover Celebration



Customer Satisfaction



NPS



Complete Real Estate Developer & Selling Platform

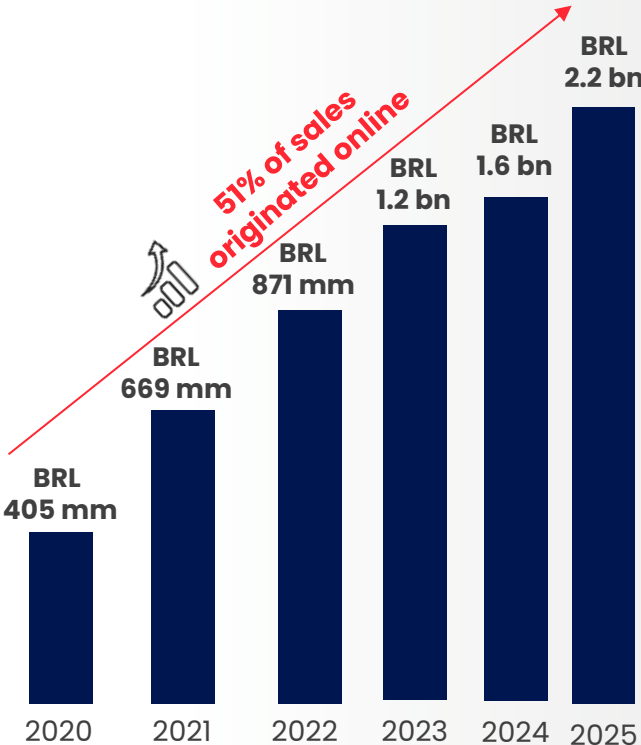


Robust sales platform backed by a network of associate brokers, partnerships with regional mid-size and large independent brokers

Multi-channel approach to client and realtor interactions

Sales Originated Online in 2025

-  Website Access 1.9 mm
-  Contacts originated on-line 385k
-  Unit sales originated online 8,9k
-  PSV sales originated online BRL 2.2 bi



Plano&Vendas / Plano&House
(Associate Brokers)

Mid-size and large independent
brokers managed by:

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

PLANO & CIA

~82%¹
of total sales

~18%¹
of total sales

+Five Thousand Associate Brokers

Note: Based on 12/31/2025.

Mastered in Construction Techniques One-stop Shop Solution as a Real Estate Developer



Plano&Plano has construction techniques developed over the course of more than two decades

Standard processes and tailor-made developments

A Process Optimization	✓ Low level of repairs / redo's ✓ High predictability of deliveries ✓ Lower differences vs. budget	100% of projects delivered within contract deadline
B Construction Flexibility	✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of land plots	Maximizing Total Constructed Area
C Maximization of Building Efficiency Ratio	✓ Maximizing Construction Efficiency	~71% project efficiency ¹
D Longstanding Relationship with Contractors	✓ Higher productivity ✓ Higher quality of labor ✓ Less time spent training Plano&Plano's techniques to new employees	15+ years of relationship with the main contractors

Load Bearing Masonry Technique

- High Quality Standard
- Project flexibility
- Scalable
- Possibility to move to other income brackets
- Focus on maximizing total constructed area



BRL 260 million
of accumulated cost savings since 2020³

Higher customer satisfaction with
92.4%
of approval on the 1st inspection²

Certifications obtained:
Evidence for quality and technical level

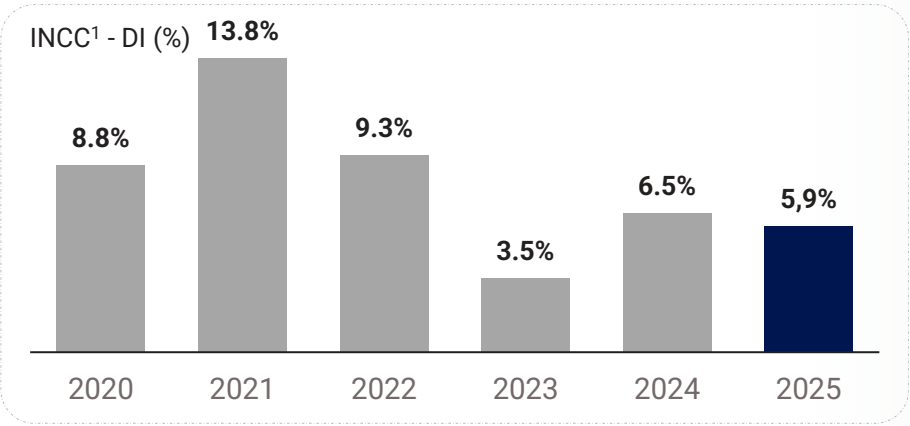


NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

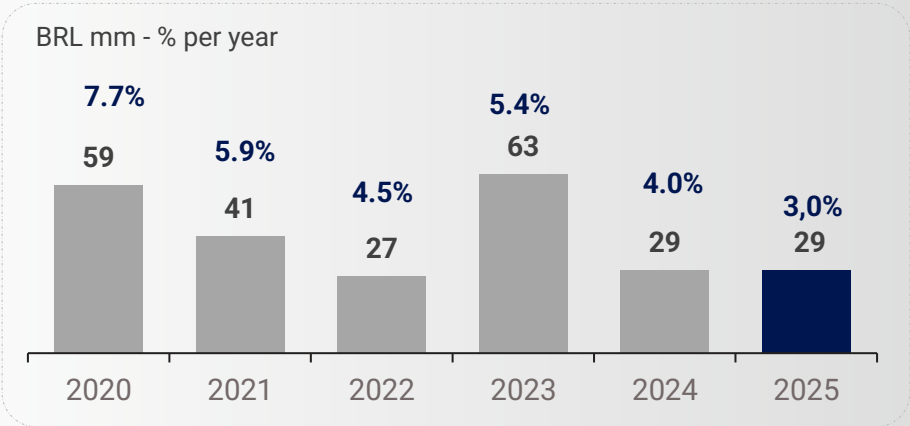
Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability



INCC DI in 2025

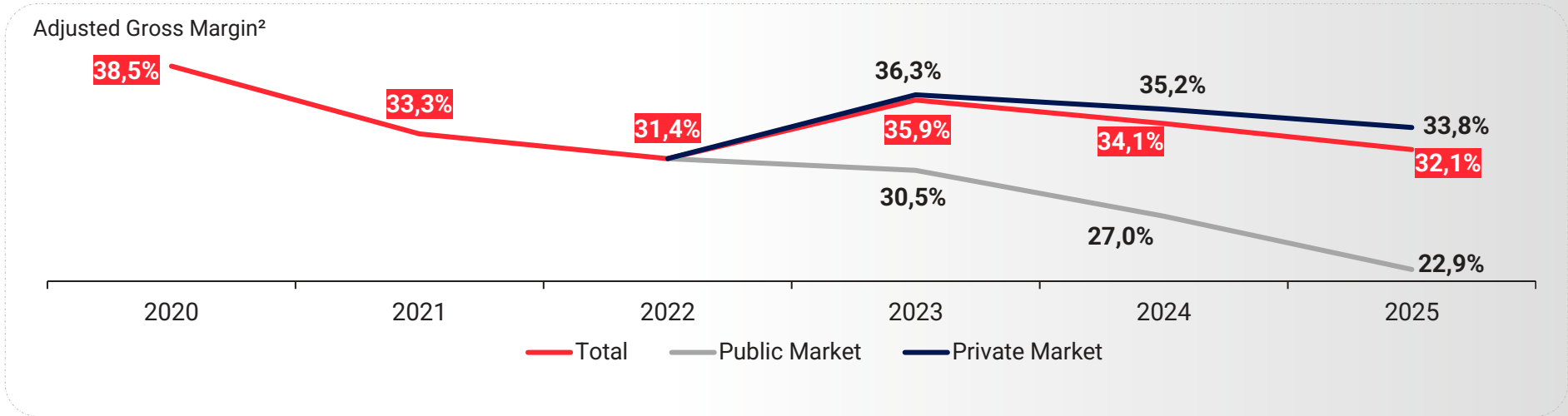


Nominal Brazil reais and % of cost savings



Cost savings at ~ BRL 260 mm in over 6 years (2020-2025), averaging 5.2% of total cost

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



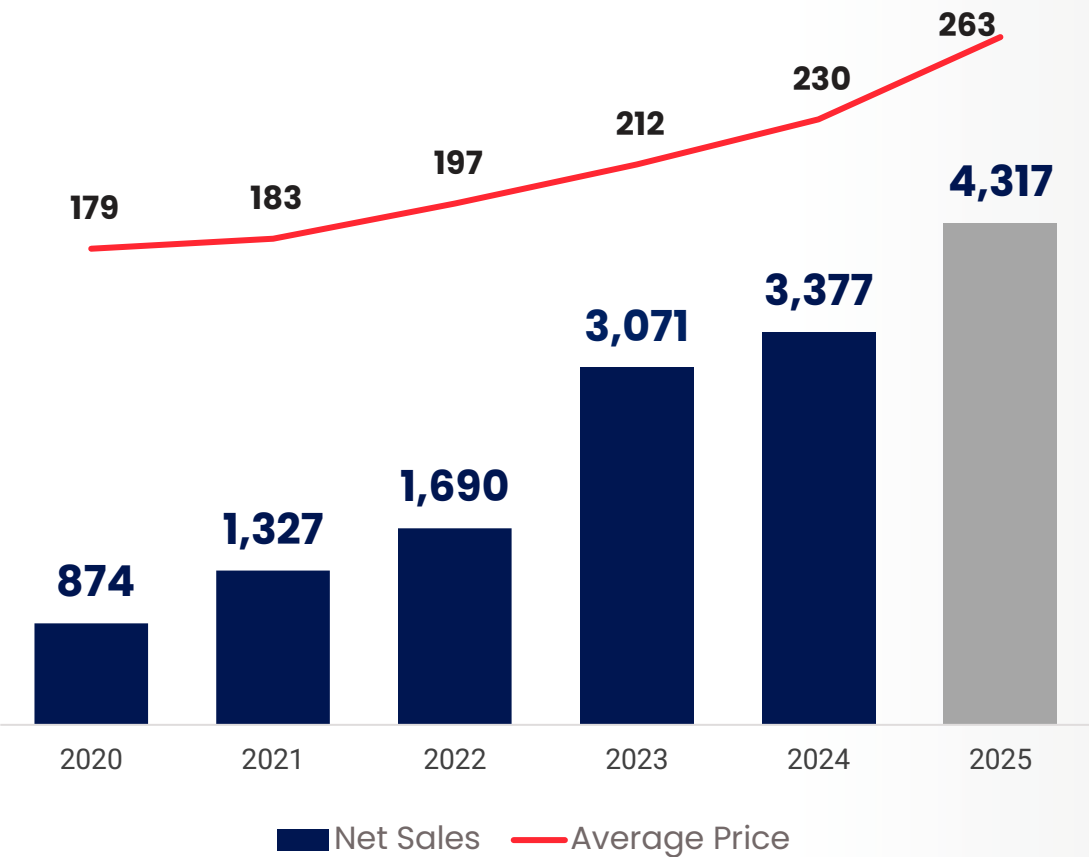
Resilient gross margins, with records over 30% for almost the entire period over the last 6 years

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

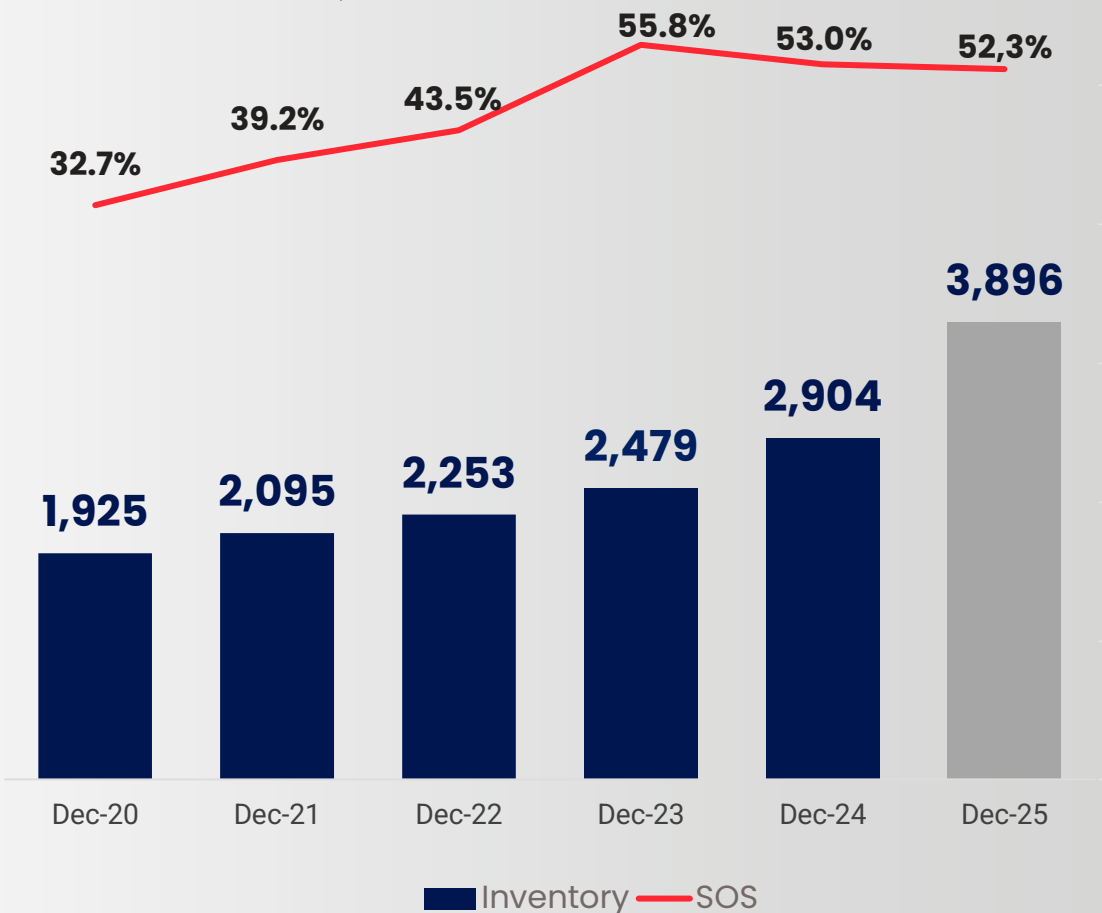
Increasing Efficiency Over Inventory...



Net Sales (BRLmm, 100%) & Average Unit Price (BRL000')
(INCLUDING PUBLIC MARKET)



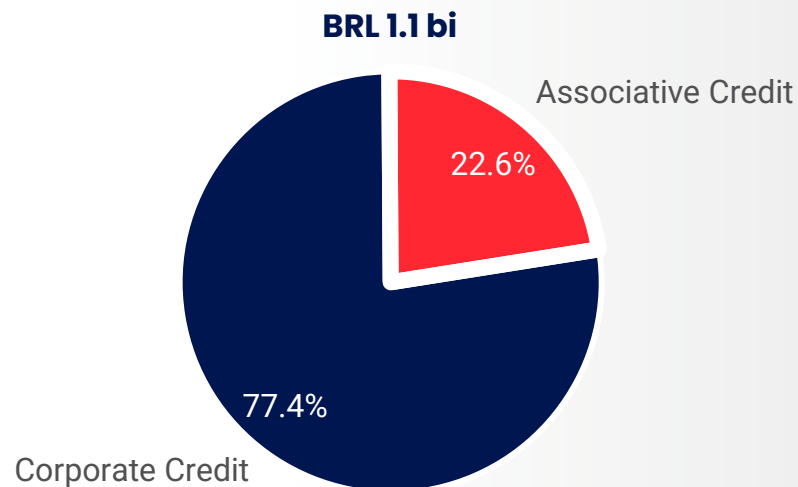
Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)
(INCLUDING PUBLIC MARKET)





Capital Structure

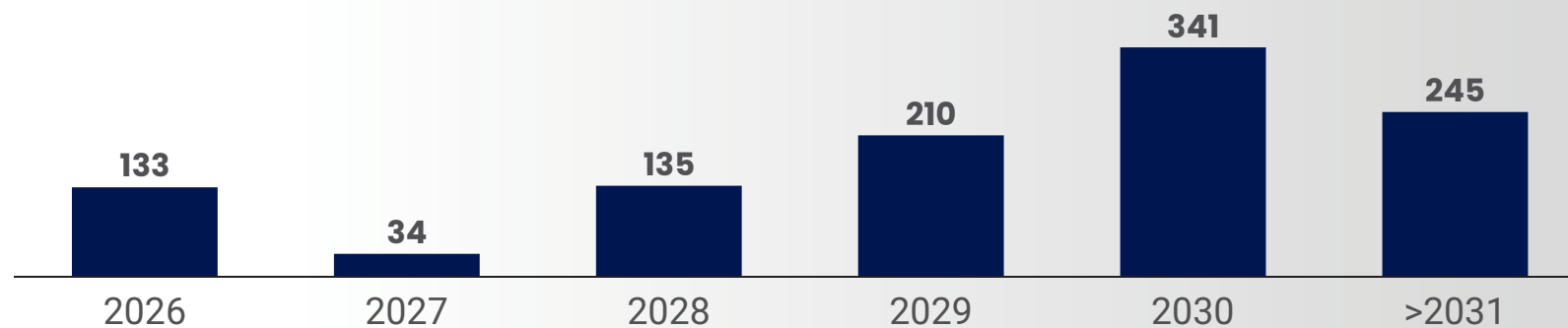
Gross Debt¹



- ✓ **Cash position** sufficient to cover debt amortization next five years including all of 2031
- ✓ **Goal:** Net Debt/Equity below 20%
- ✓ **S&P Corporate Rating:** AA+, initially assigned in Jun/24 and reaffirmed in Jul/25.

Amortization Schedule²

(BRL million)

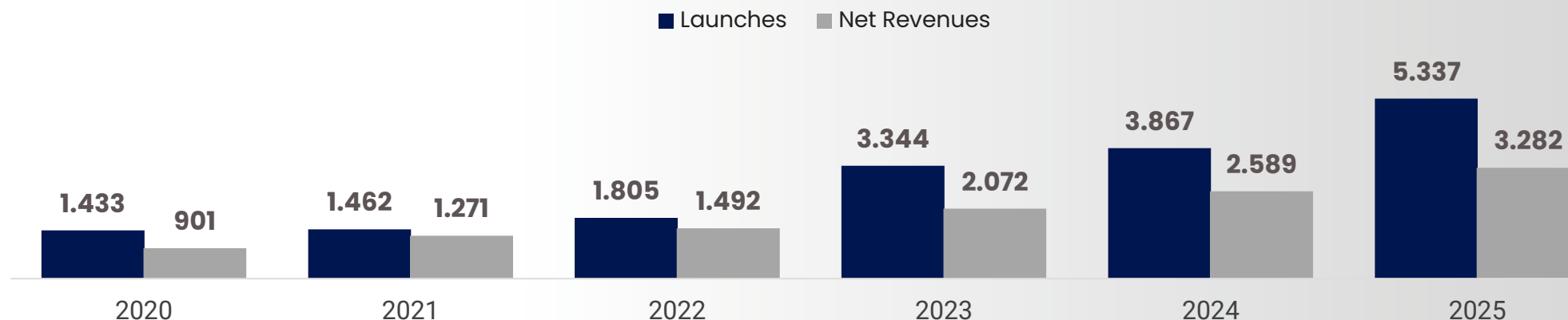


Note: ¹Base date: Dec/25. ²Net Debt corresponds to the sum of onerous debts in the Issuer's consolidated balance sheet less cash and cash equivalents (sum of cash plus financial investments) less SFH Debt and FGTS Debt.

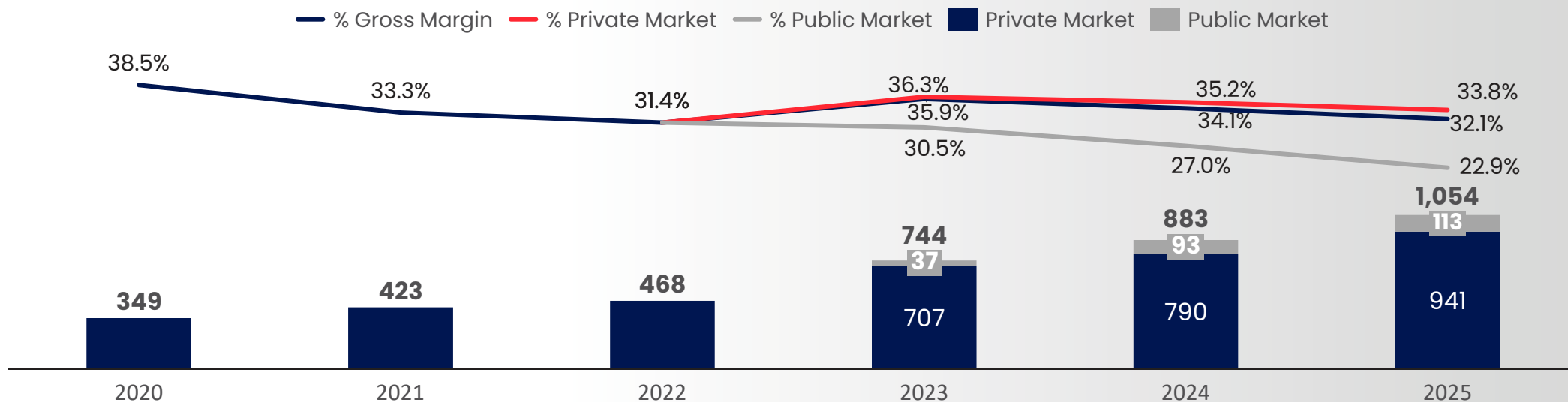
...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



Launches (100% P&P) & Net Revenues (INCLUDING PUBLIC MARKET)



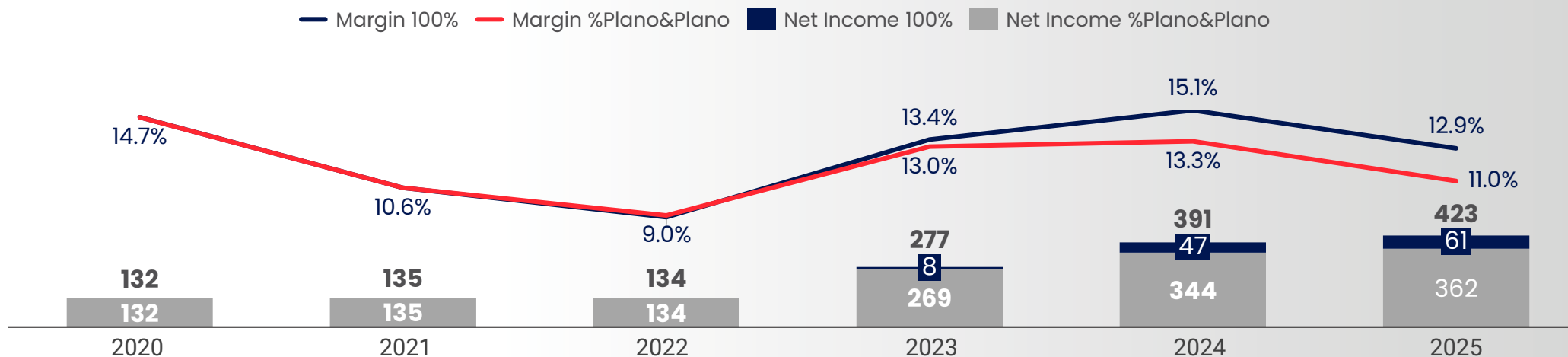
Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin



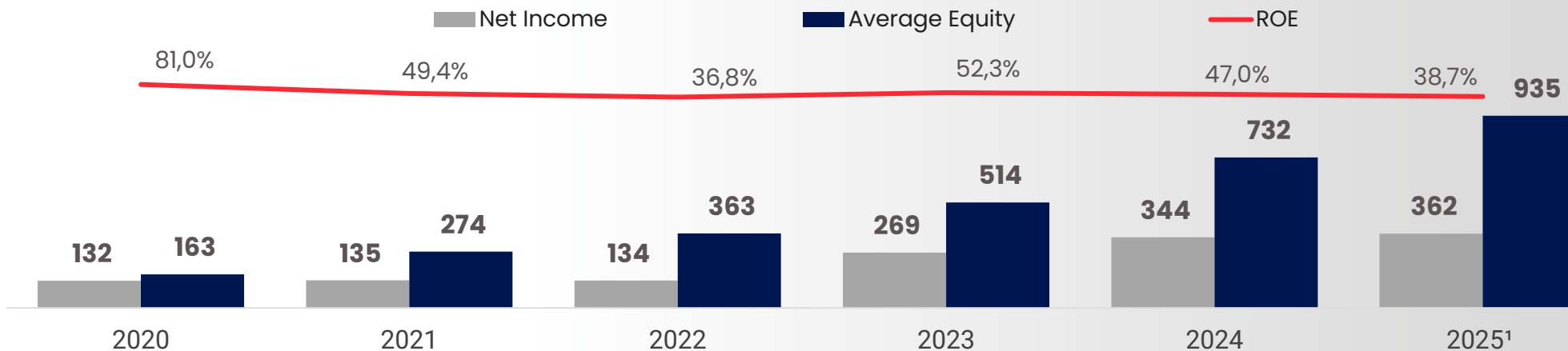
...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



Net Income & Net Margin



Return on Equity (ROE)

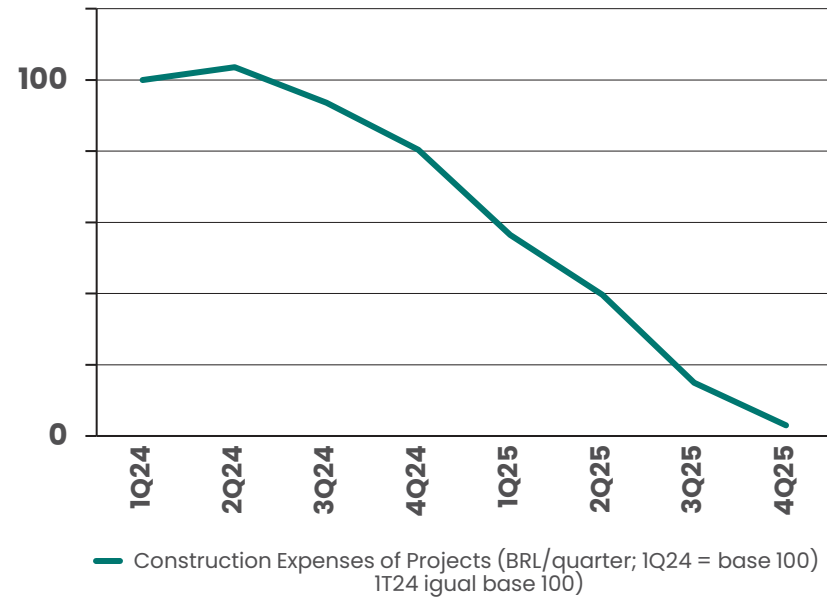




Construction Expenses – 24 vs 36 Month Cycle

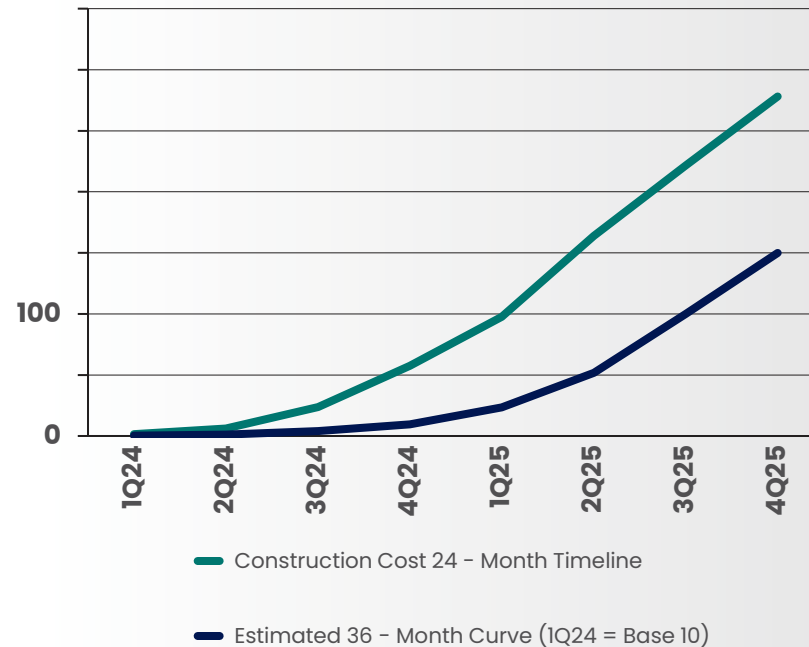
Construction Expenses for Projects in the 24-Month Cycle Launched up to Dec/23

Expenses in BRL million per quarter



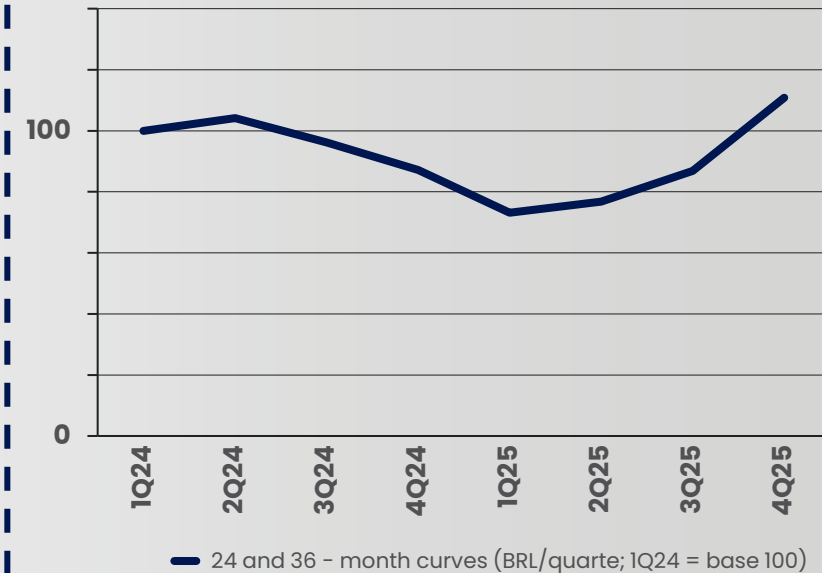
Construction Expenses for Projects Launched after Jan/24 (Comparison of the 24- and 36-Month Cycle)

Expenses in BRL million per quarter

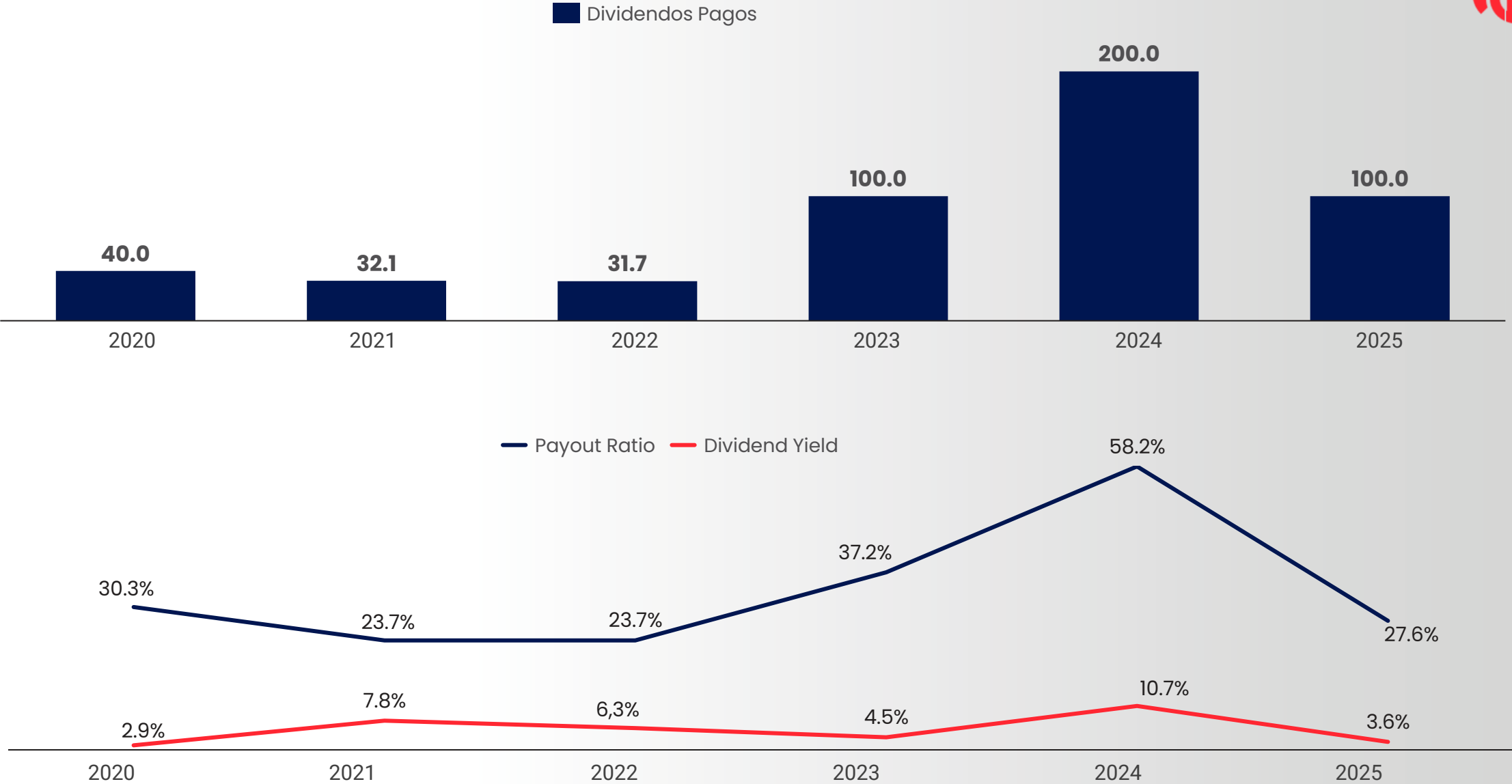


Construction Expenses for All Projects (Inflexion Point in 1Q25)

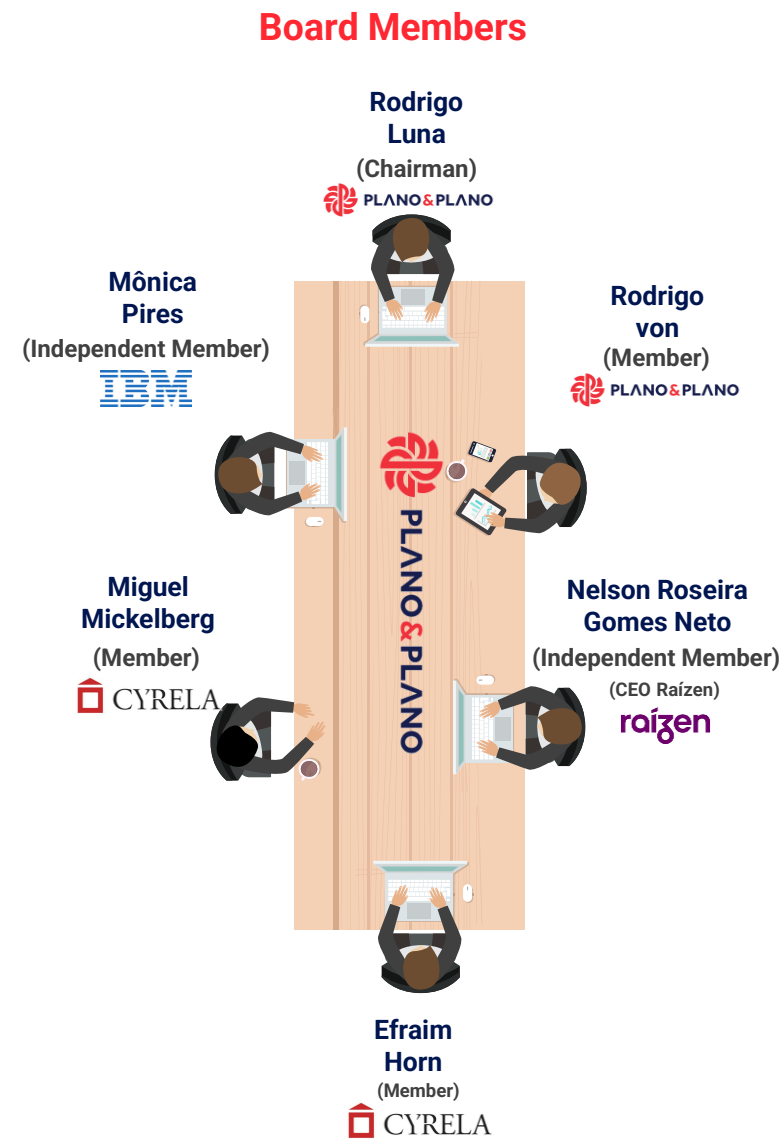
Expenses in BRL million per quarter



Dividends



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



Reference Officers in the Real Estate Industry

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

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

GOVERNANCE STRUCTURE

FISCAL COUNCIL

Composed of 3 effective members and 3 substitute members

AUDIT COMMITTEE

Composed of 3 members

GRC
GOVERNANCE, RISK AND COMPLIANCE

INTERNAL AUDIT



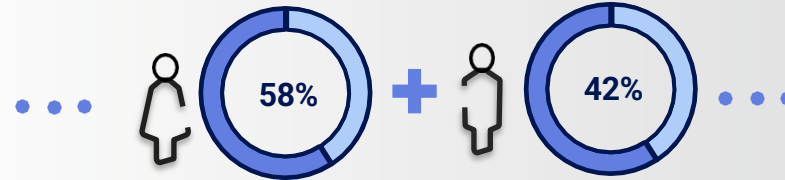
1,837¹
staff

By location

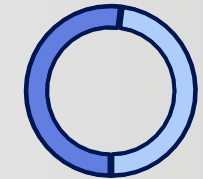


519
In offices

By gender



Leadership

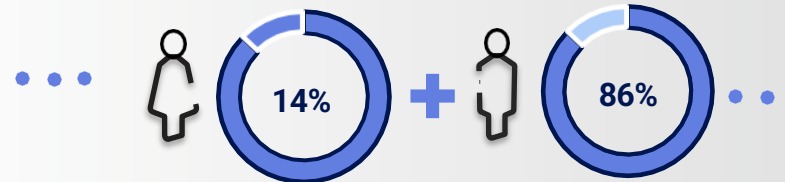


Men | 57%
Women | 43%

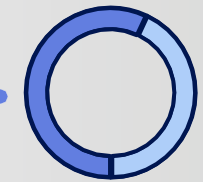


1.318
In construction

By gender

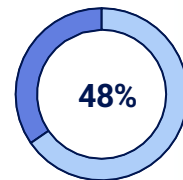


Management

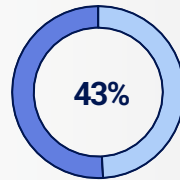


Men | 67%
Women | 33%

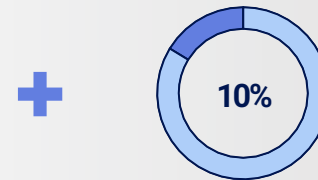
By age group



up to 30 years



from 30 to 50 years



Over 50 years

33%
of construction
managers are women

Certifications

Awards



ISO 9001
International recertification for the quality management system



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



TOP Imobiliário
1st place as a constructor;
2nd as a developer;
3rd as a broker.



Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro
7th place



Maiores e Melhores Exame
3rd place in the Real Estate and Civil Construction category



Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil
15th place



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



ISO 14001 and ISO 45001
Certification under ISO 14001 and ISO 45001 standards, positioning us at a level of excellence in environmental and occupational safety

[B]³ Index

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

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



SUMMARY

- 1** Robust operational and financial growth track-record developed over the years, underpinned by strategic management and marketing initiatives
- 2** Sharp go-to-market strategy and a well-defined target audience, with value proposition focused on low-and mid-income population
- 3** Clients benefit from a one-stop shop platform with mastered construction techniques, multichannel sales and a customer-centric culture widespread within Plano&Plano
- 4** Founder-led business with management of distinct experience in real estate, also backed by one the largest players in the sector
- 5** Instituto Plano & Plano foundation in 2024: a significant milestone, marked by social actions and initiatives by Company



Building Value Relationships

Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**