



PRÉVIA OPERACIONAL 1T26

2026

São Paulo, **14 de abril de 2026** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 1º trimestre de 2026 (1T26), em comparação ao mesmo período de 2025 (1T25).

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

DESTAQUES 1T26



LANÇAMENTOS
100% 1T26 (UDM)

R\$ 5,1 Bilhões

+10,9%

1T26 UDM vs 1T25 UDM



LANÇAMENTOS
100% 1T26

R\$ 989 Milhões

+60,4%

ACIMA DO 4T25



VENDA LÍQUIDA
100% 1T26 (UDM)

R\$ 4,3 Bilhões

+19,4%

1T26 UDM vs 1T25 UDM



VENDA LÍQUIDA
100% 1T26

R\$ 841 Milhões

-1,6%

ABAIXO DO 1T25



LANDBANK

R\$ 34,5 Bilhões

+11,7%

ACIMA DO 1T25



**UNIDADES EM
CONSTRUÇÃO**

44,2 mil unidades

+46,2%

ACIMA DO 1T25



**Recorde
Histórico**

LANÇAMENTOS

No primeiro trimestre de 2026 a **Plano&Plano** lançou **4 novos empreendimentos, somando 3.663 unidades, alcançando um VGV de R\$ 989,3 milhões**, o que reflete uma diminuição de 16,0% em relação ao mesmo período de 2025.

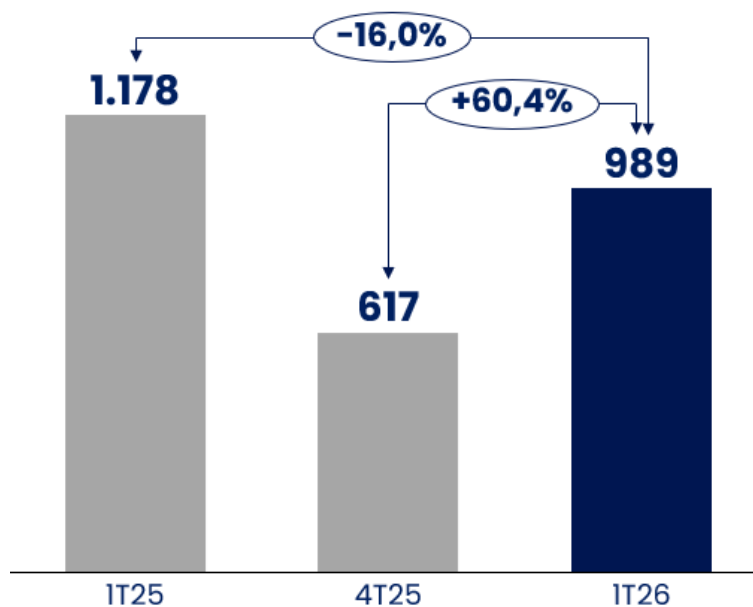
No **%Plano&Plano**, o VGV teve uma queda de 2,6%, quando comparamos os R\$ 855,8 milhões no 1T25 com os R\$ 833,6 milhões apresentados no 1T26.

O ticket médio dos lançamentos no trimestre foi de **R\$ 270,1 mil, um aumento de 1,3%** quando comparado ao **4T25** e uma diminuição de 1,4% quando comparado ao mesmo período de 2025.

LANÇAMENTOS	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lançamentos (fases)	4	4	0,0%	5	-20,0%
VGV 100% (R\$ mil)	989.301	616.932	60,4%	1.178.134	-16,0%
Unidades	3.663	2.315	58,2%	4.301	-14,8%
VGV médio (R\$ mil)	247.325	154.233	60,4%	235.627	5,0%
Preço Médio (R\$/mil/unid)	270,1	266,5	1,3%	273,9	-1,4%
Média de Unidades por Lançamento	915,8	578,8	58,2%	860,2	6,5%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	833.629	607.207	37,3%	855.858	-2,6%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	833.629	551.137	51,3%	855.858	-2,6%
Participação % Plano&Plano	84,3%	98,4%	-14,2 pp	72,6%	11,6 pp

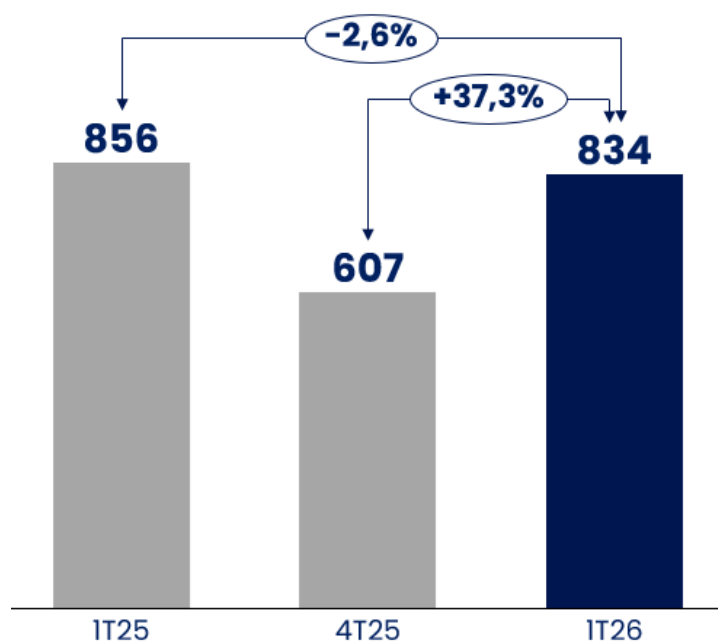
LANÇAMENTOS 1T26

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 1T26

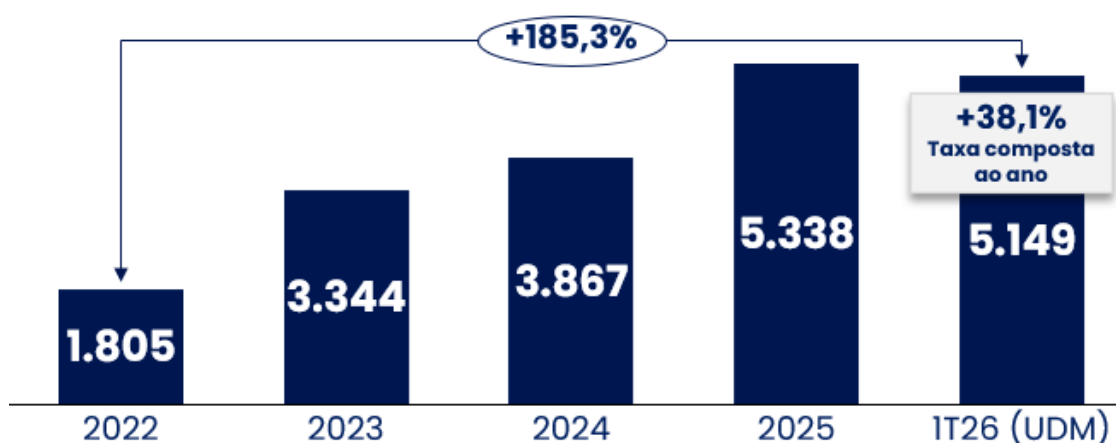
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

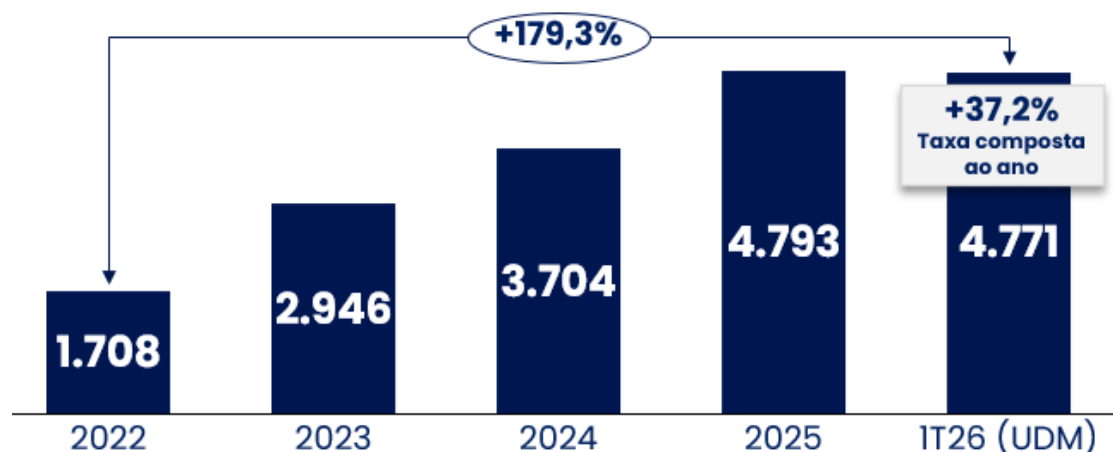
Números incluem Mercado Público - (R\$ MILHÕES)



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 38,1% ao ano ou 8,4% ao trimestre, somando 185,3% no período de 13 trimestres. Com relação ao %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 37,2% ao ano ou 8,2% ao trimestre, acumulando um total de 179,3% ao longo de 13 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (UDM)

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



VENDAS

A **Plano&Plano** encerrou o primeiro trimestre de 2026 com R\$ 841,8 milhões nas vendas líquidas 100%, uma queda de 1,6% em relação aos R\$ 855,3 milhões do 1T25 e de 45,6% em relação aos R\$ 1,5 bilhão do 4T25. No trimestre, foram comercializadas **3.136 unidades**, representando uma redução de 13,5% frente ao mesmo período de 2025.

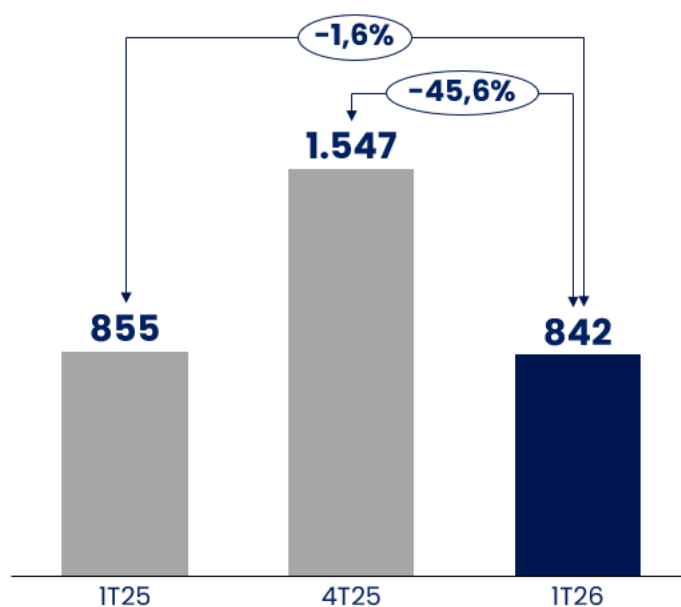
No **%Plano&Plano** as vendas líquidas atingiram R\$ 795,9 milhões, o que representa um crescimento de 3,4% em comparação ao 1T25.

O **ticket médio das unidades** comercializadas no 1T26 foi de R\$ 268,4 mil, um aumento de **13,8% frente ao mesmo trimestre de 2025**, refletindo a comercialização de produtos com maior valor agregado ao longo do período.

VENDAS	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	941.386	1.599.284	-41,1%	928.969	1,3%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.536	6.240	-43,3%	3.948	-10,4%
Distratos (R\$ mil)	99.544	51.766	92,3%	73.654	35,2%
Distratos (Unidades)	400	216	85,2%	321	24,6%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	841.843	1.547.519	-45,6%	855.316	-1,6%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.136	6.024	-47,9%	3.627	-13,5%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	795.994	1.472.235	-45,9%	769.449	3,4%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	795.994	1.416.165	-43,8%	769.449	3,4%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	841.842	1.491.449	-43,6%	855.316	-1,6%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	268,4	256,9	4,5%	235,8	13,8%
% Distratos / Vendas Brutas	10,6%	3,2%	7,3 pp	7,9%	2,6 pp

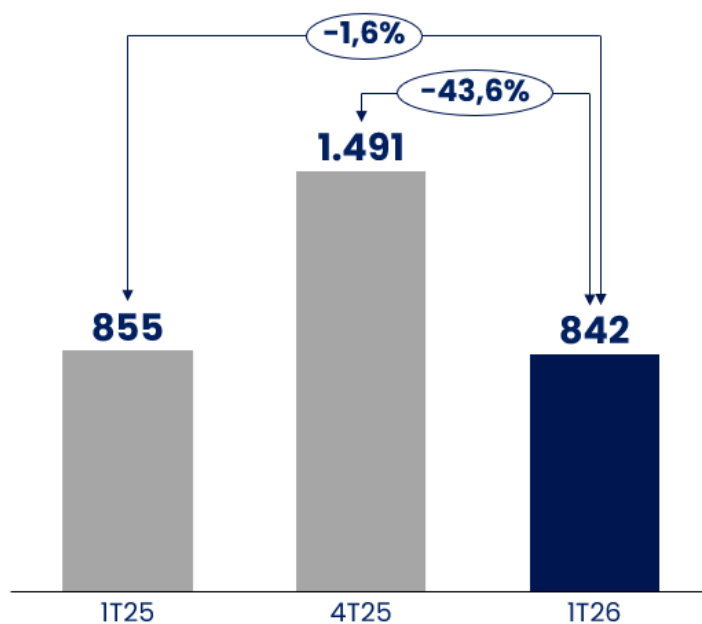
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T26

(100% – R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO PRIVADO 1T26

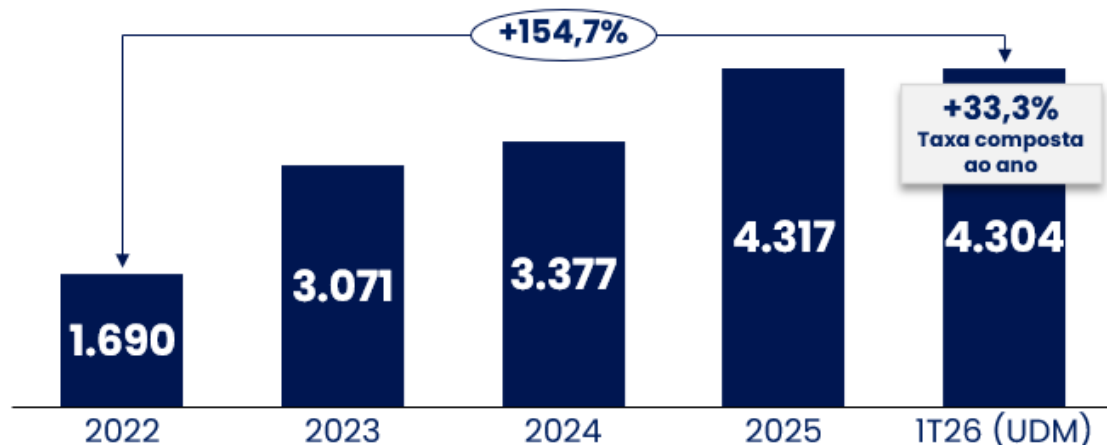
Ex Mercado Público (100% – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

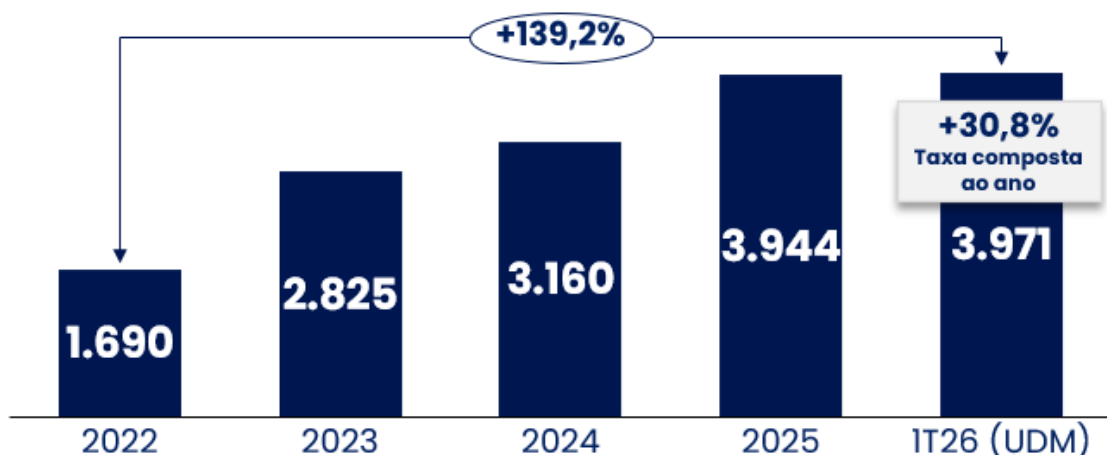
Incluindo Mercado Público - (100% - R\$ MILHÕES)



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 33,3% ao ano ou 7,5% ao trimestre, acumulando 154,7% no período de 13 trimestres. Levando em conta apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 30,8% ao ano ou 6,9% ao trimestre, acumulando um total de 139,2% ao longo de 13 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

Incluindo Mercado Público (R\$ MILHÕES)



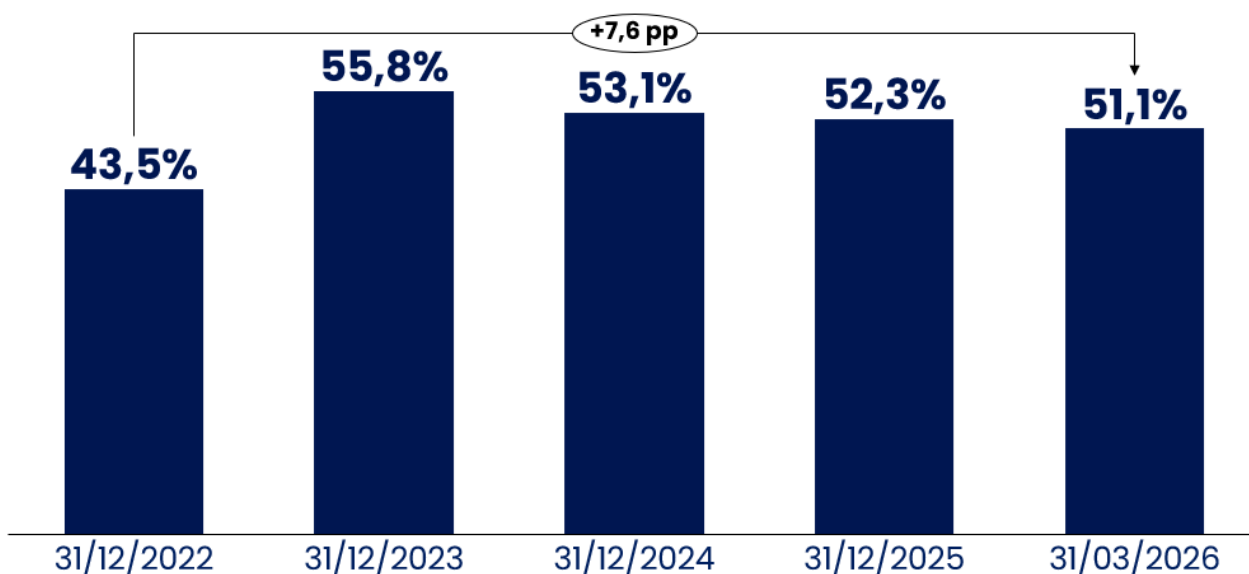
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em março de 2026, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 31/03/2026, foi de 51,1%. Houve redução de 1,2 pp em relação ao observado em 31/12/2025. A VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**.

Na comparação entre 31/12/2022 e 31/03/2026, observa-se **um aumento acumulado de 7,6 pp no indicador**. Ressaltamos que, em 2023 e 2024, houve impacto positivo do Mercado Público, com lançamentos realizados com 100% das unidades vendidas, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

Incluindo Mercado Público (%)

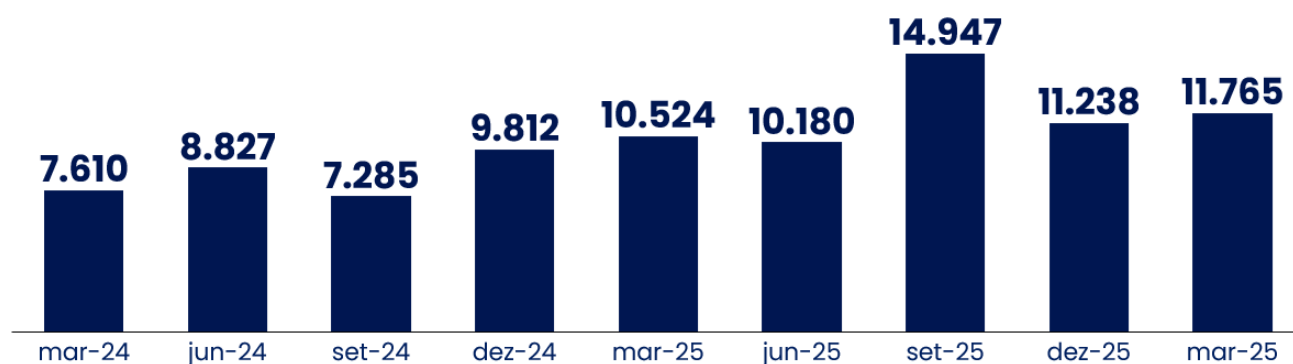


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 1T26 com 11.765 unidades e um VGV de R\$ 3,9 bilhões em estoque disponível para venda, representando um aumento de 19% em relação ao mesmo período de 2025.

ESTOQUE

(UNIDADES)



ESTOQUE	31/03/2026	31/12/2025	Δ %	31/03/2025	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.896	3.896	0,0%	3.274	19,0%
Estoque (Unid.)	11.765	11.238	4,7%	10.524	11,8%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	98,8%	99,5%	-0,6 pp	97,8%	1,0 pp
Unid. Prontas / Total de Unid. Dispo. (%)	1,2%	0,5%	0,6 pp	2,2%	-1,0 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2026 com um consumo de caixa de R\$ 79,9 milhões.

Em dezembro de 2025, a **Plano&Plano** concluiu as obras referentes a 3.640 unidades do programa Pode Entrar. Com isso, a Companhia possui o direito a receber a última parcela do respectivo contrato equivalente a 10% do valor total contratado, cerca de R\$ 70 milhões. O prazo para o pagamento desta última parcela é de até 6 meses após a formalização da entrega das unidades perante o Contratante. Desse valor, foram recebidos aproximadamente R\$ 20 milhões neste primeiro trimestre, enquanto os outros R\$ 50 milhões estão previstos para o segundo trimestre de 2026.

Destaque também para o alto volume de vendas realizadas no segmento de profissionais autônomos. Os repasses referentes a estas vendas ficam concentrados ao longo do segundo trimestre, após a abertura do calendário de declaração do IRPF. Com o avanço desses repasses, esperamos uma contribuição relevante e positiva para a geração de caixa do segundo trimestre.

Outro fator que contribuiu para o consumo de caixa no período foi a distribuição de R\$ 16,3 milhões em dividendos aos sócios por meio das Sociedades de Propósito Específico (SPEs).

Geração de Caixa (R\$ milhão)	IT26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-5,1
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,9
Variação Dívida Líquida	74,0
(+) Dividendos	0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	74,0
(-) Cessão de Recebíveis	-62,8
(+) Amortização Cessão de Recebíveis	56,8
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex-Cessão de Recebíveis	79,9

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 1T26 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 34,5 bilhões, apresentando uma queda de 0,2% em relação ao banco de terrenos do 4T25, com potencial de lançamento de 132 mil unidades e área total de terrenos de 1,2 milhão m². Desse total, 95% do número de terrenos e do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo.

Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 13% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 87% será pago a prazo, majoritariamente proporcional ao recebimento de caixa referente às vendas efetuadas, na chamada “permuta financeira” e, em proporção menor, através de permutas físicas.

OBRAS

Ao final do 1T26, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 67 unidades, frente aos 64 no final do primeiro trimestre de 2025. A Companhia possuía 44.269 unidades em construção ao final de março de 2026.

Obras	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Canteiros de obra	64	62	67	67	67
Unidades em construção	30.290	35.179	41.735	42.486	44.269
Média de unidades em construção por canteiro	473	567	623	634	661

GLOSSÁRIO

VGv: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%P&P ou %Plano&Plano: participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas contratadas: somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Percentage of Completion ("PoC"): custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de caixa: variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida líquida: endividamento total (soma dos valores de Empréstimos e Financiamentos no Passivo Circulante e Passivo não Circulante) deduzido da posição de caixa e equivalente caixa.

Landbank: estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

INCC: Índice Nacional de Custo da Construção.

IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.

UDM: Últimos doze meses.

Programa MCMV: Programa Minha Casa Minha Vida

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

Equipe de Relações com Investidores

ri.planoeplano.com.br

ri@planoeplano.com.br



IDIVERSA B3

ICON B3

IBRA B3

IMOB B3

SMLL B3

IGCT B3

INDX B3

ITAG B3

INVESTOR RELATIONS



OPERATIONAL PREVIEW 1Q26

2026

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | [PLPL3](#)

São Paulo, April 14th, 2026 – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for the 1st quarter of 2026 (1Q26), compared to the same period of 2025 (1Q25).

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

HIGHLIGHTS 1Q26



LAUNCHES 100%
1Q26 (LTM)

BRL 5.1 Billion

+10.9%

1Q26 LTM vs 1Q25 LTM



LAUNCHES
100% 1Q26

BRL 989 Million

+60.4%

ABOVE 4Q25



NET SALES 100%
1Q26 (UDM)

BRL 4.3 Billion

+19.4%

1Q26 LTM vs 1Q25 LTM



NET SALES 100%
1Q26

BRL 841 Million

-1.6%

BELOW 1Q25



LANDBANK

BRL 34.5 Billion

+11.7%

ABOVE 1Q25



UNITS UNDER
CONSTRUCTION | 1Q26

44,2 Thousand units

+46.2%

ABOVE 1Q25



Historical
Record

LAUNCHES

In the first quarter of 2026, **Plano&Plano** launched **4 new developments, totaling 3,663 units and reaching a PSV of BRL 989.3 million**, which reflects a 16.0% decrease compared to the same period in 2025.

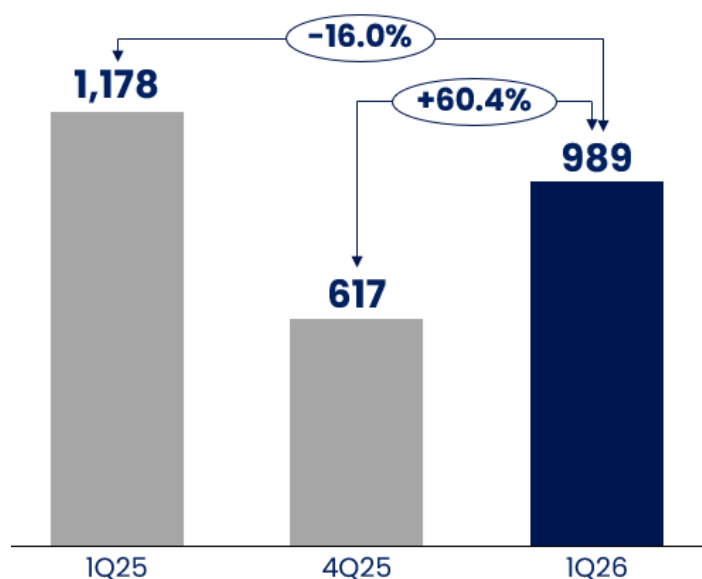
At **%Plano&Plano**, PSV decreased by 2.6%, when comparing BRL 855.8 million in 1Q25 to BRL 833.6 million reported in 1Q26.

The average ticket of launches in the quarter was **BRL 270.1 thousand, an increase of 1.3%** compared to **4Q25** and a decrease of 1.4% compared to the same period of 2025.

LAUNCHES	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Launches (phases)	4	4	0.0%	5	-20.0%
PSV 100% (BRL Thousand)	989,301	616,932	60.4%	1,178,134	-16.0%
Units	3,663	2,315	58.2%	4,301	-14.8%
Average PSV (BRL Thousand)	247,325	154,233	60.4%	235,627	5.0%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	270.1	266.5	1.3%	273.9	-1.4%
Average Units per Launch	915.8	578.8	58.2%	860.2	6.5%
PSV %Plano&Plano (BRL Thousand)	833,629	607,207	37.3%	855,858	-2.6%
PSV %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	833,629	551,137	51.3%	855,858	-2.6%
Share %Plano&Plano	84.3%	98.4%	-14.2 pp	72.6%	11.6 pp

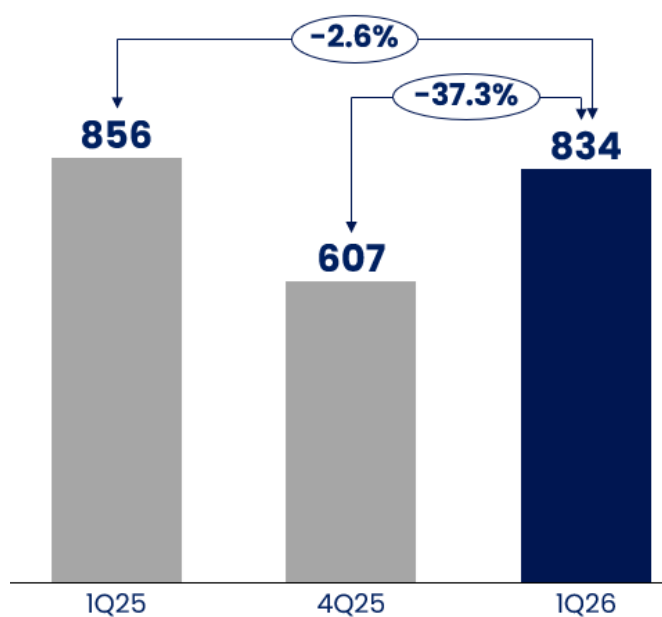
LAUNCHES 1Q26

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 1Q26

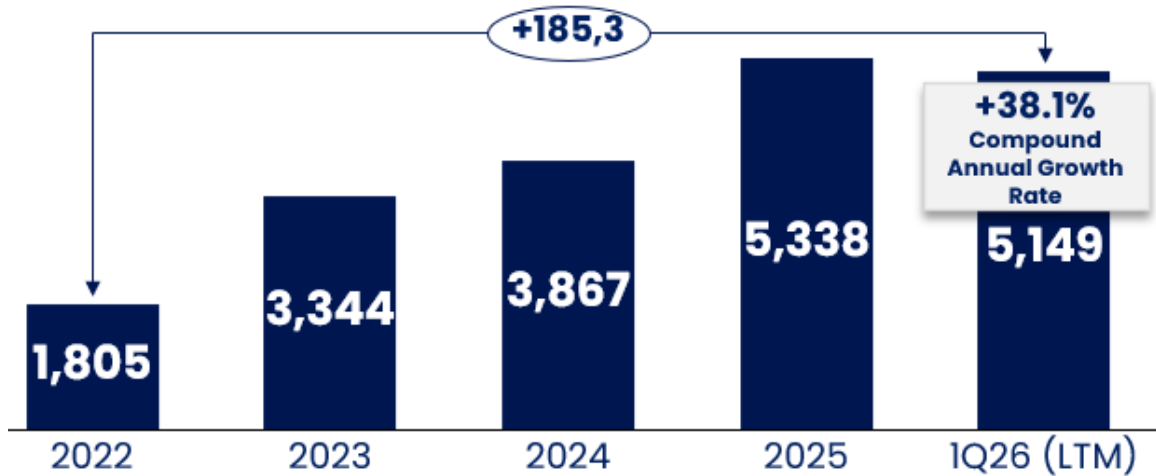
(%PLANO & PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

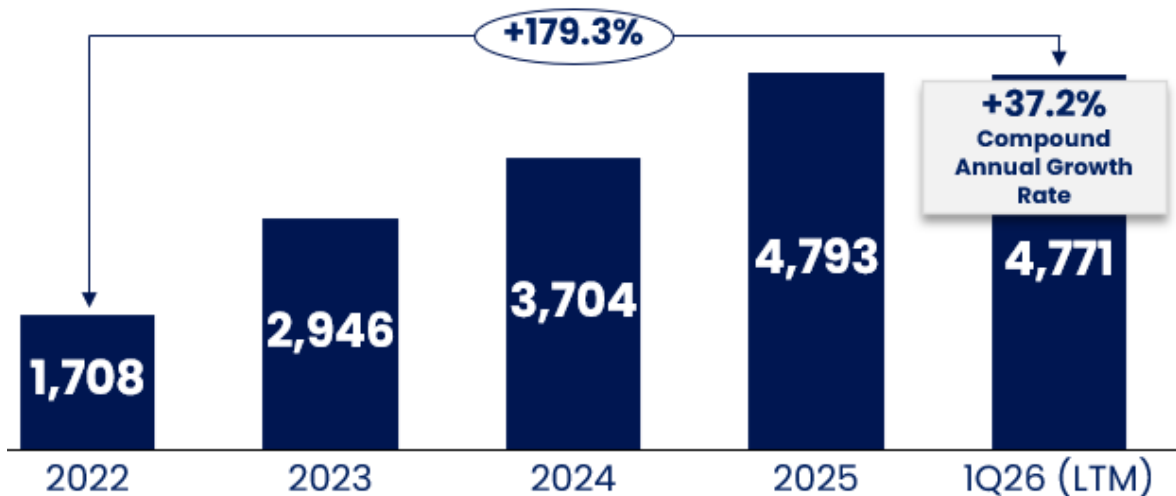
Including Public Market - (BRL MILLION)



In recent periods, the Company has shown consistent and sustainable growth in its launches. Considering the total accumulated launches over the last twelve months, including both the private and public markets, since 12/31/2022 the Company has grown at a compound annual rate of 38.1% per year, or 8.4% per quarter, totaling 185.3% over a 13-quarter period. Regarding %Plano&Plano, the compound growth rate is 37.2% per year, or 8.2% per quarter, accumulating a total of 179.3% over 13 quarters, as shown below.

LAUNCHES %PLANO&PLANO (LTM)

Including Public Market - (BRL MILLION)



SALES

Plano&Plano closed 1Q26 with BRL 841.8 million in 100% net sales, a decrease of 1.6% compared to BRL 855.3 million in 1Q25 and a decline of 45.6% compared to BRL 1.5 billion in 4Q25. During the quarter, **3,136 units** were sold, representing a 13.5% decrease versus the same period in 2025.

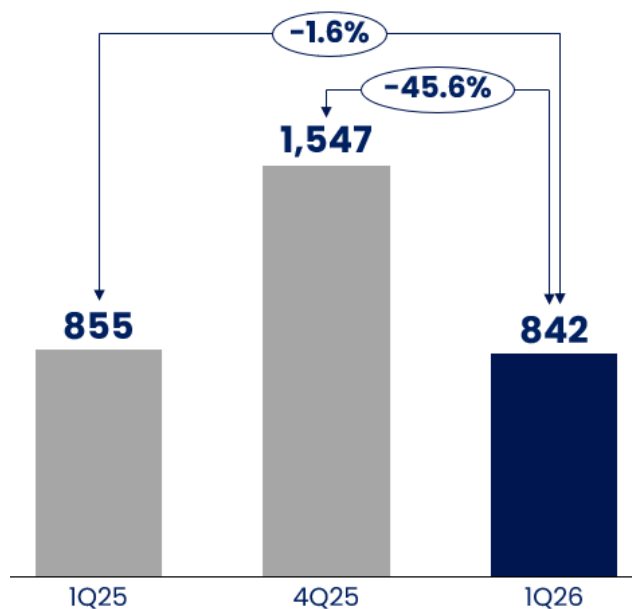
At % **Plano&Plano**, net sales reached BRL 795.9 million, representing a 3.4% increase compared to 1Q25.

The average ticket of units sold in 1Q26 was **BRL 268.4 thousand**, an increase of **13.8%** compared to the same quarter of 2025, reflecting the sale of higher-value products throughout the period.

SALES	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	941,386	1,599,284	-41.1%	928,969	1.3%
Gross Sales (Units)	3,536	6,240	-43.3%	3,948	-10.4%
Cancellations (BRL Thousand)	99,544	51,766	92.3%	73,654	35.2%
Cancellations (Units)	400	216	85.2%	321	24.6%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	841,843	1,547,519	-45.6%	855,316	-1.6%
Net Sales 100% (Units)	3,136	6,024	-47.9%	3,627	-13.5%
Net Sales % Plano&Plano (BRL Thousand)	795,994	1,472,235	-45.9%	769,449	3.4%
Net Sales % Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	795,994	1,416,165	-43.8%	769,449	3.4%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	841,842	1,491,449	-43.6%	855,316	-1.6%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	268.4	256.9	4.5%	235.8	13.8%
% Cancellations / Gross Sales	10.6%	3.2%	7.3 pp	7.9%	2.6 pp

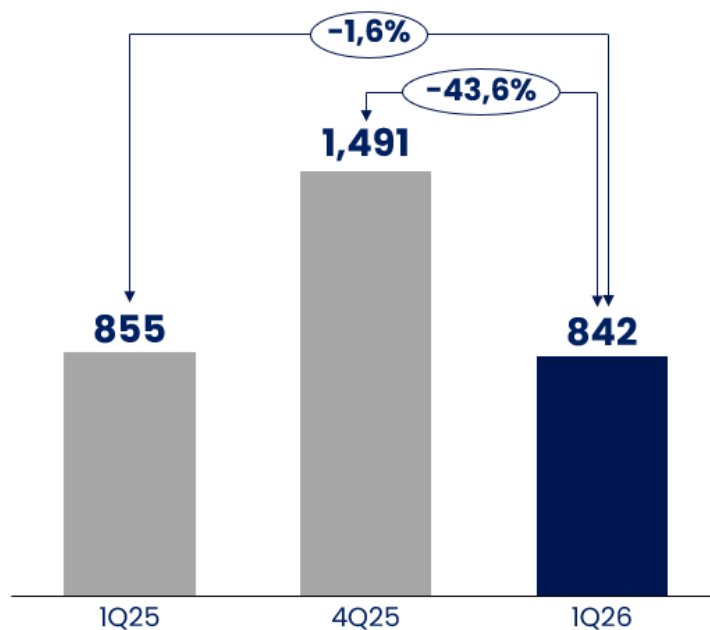
TOTAL NET SALES 1Q26

(100% – BRL MILLION)



TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET 1Q26

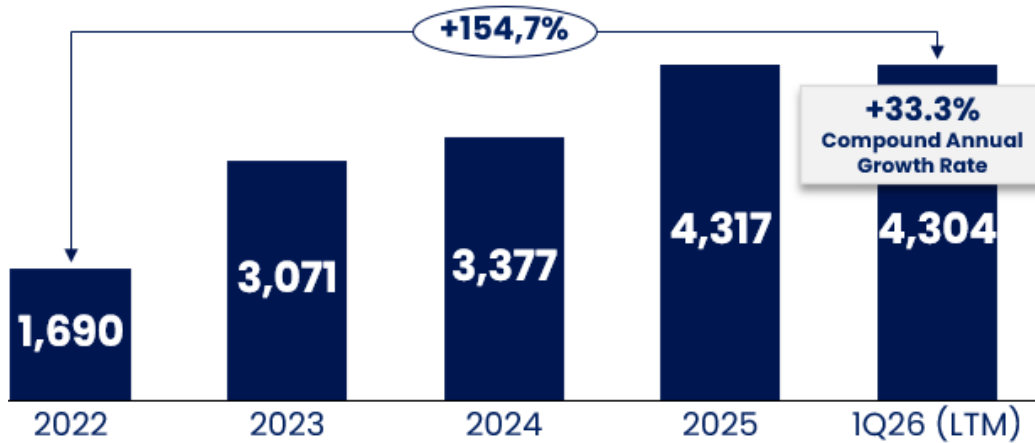
Excluding Public Market (100% – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

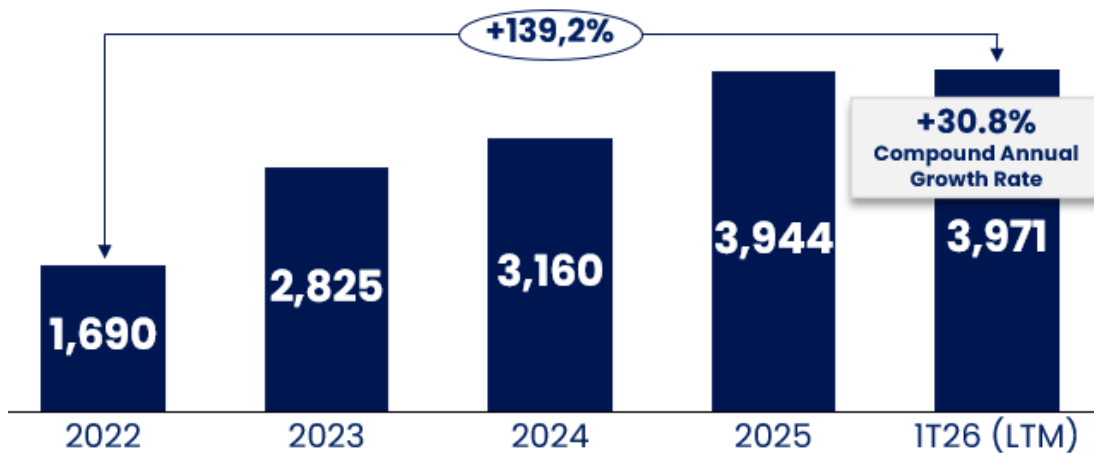
Including Public Market - (100% – BRL MILLION)



In recent periods, the Company has delivered consistent growth in its net sales. Considering the total contracted sales over the last twelve months, including both the private and public markets, since 12/31/2022 the Company has grown at a compound annual rate of 33.3% per year, or 7.5% per quarter, accumulating 154.7% over a 13-quarter period. Considering only % **Plano&Plano** net sales, the compound growth rate is 30.8% per year, or 6.9% per quarter, totaling 139.2% over 13 quarters, as shown below.

TOTAL NET SALES % PLANO & PLANO (LTM)

Including Public Market - (100% – BRL MILLION)



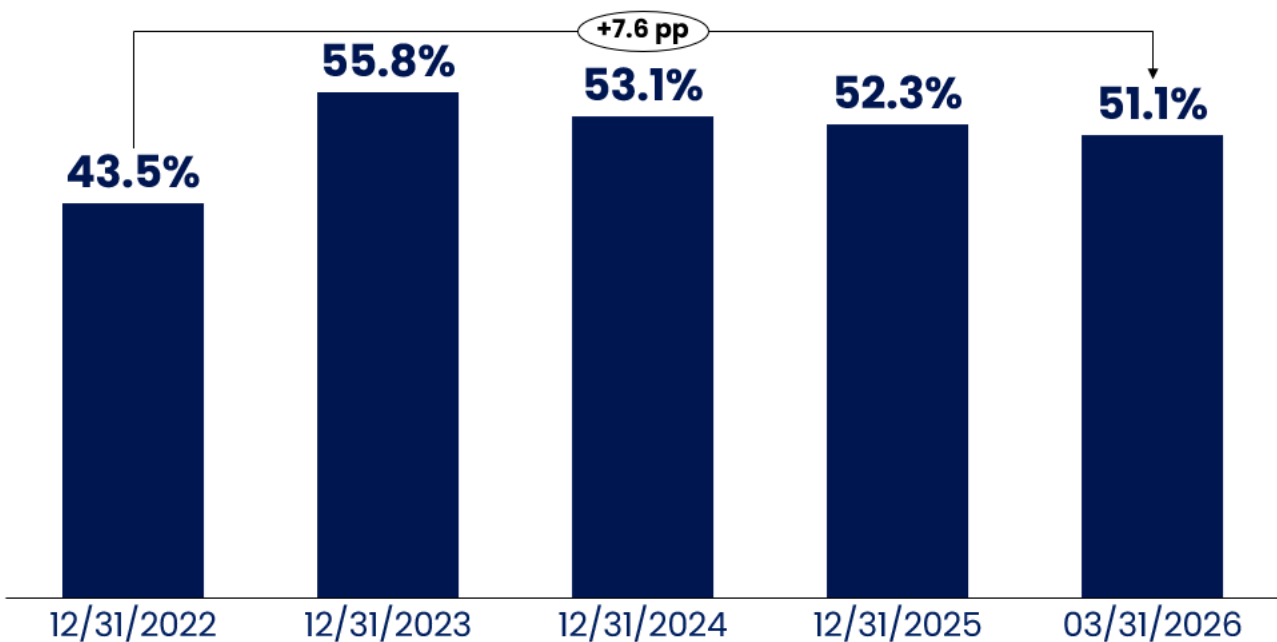
SALES OVER SUPPLY (SOS)

In March 2026, the Sales over Supply (SoS) indicator for the last 12 months, as of 03/31/2026, stood at 51.1%. This represents a decrease of 1.2 pp compared to 12/31/2025. The SoS has historically remained **at healthy levels**.

Comparing 12/31/2022 to 03/31/2026, **there is an accumulated increase of 7.6 pp in the indicator**. It is worth noting that in 2023 and in 2024, there was a positive impact from the Public Market, which products were launched with 100% of units sold, as previously disclosed in our communications.

TOTAL SOS (LTM)

Including Public Market (%)

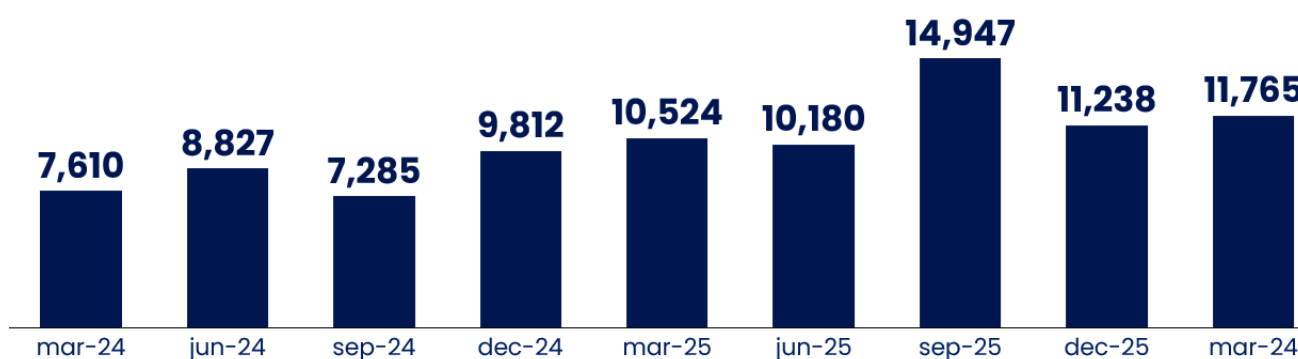


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 1Q26 with 11,765 units and a PSV of BRL 3.9 billion in inventory available for sale, representing a 19% increase compared to the same period in 2025.

INVENTORY % PLANO & PLANO

(UNITS)



INVENTORY % PLANO & PLANO	03/31/2026	12/31/2025	Δ %	03/31/2025	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	3,896	3,896	0.0%	3,274	19.0%
Inventory (Units)	11,765	11,238	4.7%	10,524	11.8%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	98.8%	99.5%	-0.6 pp	97.8%	1.0 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	1.2%	0.5%	0.6 pp	2.2%	-1.0 pp

CASH GENERATION

The Company ended the first quarter of 2026 with a cash consumption of BRL 79.9 million.

In December 2025, **Plano&Plano** completed the construction of 3,640 units under the *Pode Entrar* program. As a result, the Company is entitled to receive the final installment of the respective contract, equivalent to 10% of the total contracted amount, approximately BRL 70 million. The payment term for this final installment is up to six months after the formal delivery of the units to the contracting party. Of this amount, approximately BRL 20 million was received in the first quarter, while the remaining BRL 50 million is expected to be received in the second quarter of 2026.

We also highlight the strong sales volume in the self-employed segment. Transfers related to these sales are concentrated throughout the second quarter, following the opening of the individual income tax (IRPF) filing calendar. As these transfers progress, we expect a relevant and positive contribution to cash generation in the second quarter.

Another factor that contributed to cash consumption in the period was the distribution of BRL 16.3 million in dividends to shareholders through Special Purpose Entities (SPEs).

Cash Generation (BRL Millon)	1Q26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-5.1
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.9
Net Debt Variation	74.0
(+) Dividends	0
Operating Cash Consumption /(Generation)	74.0
(-) Assignment of Receivables	-62.8
(+) Amortization of Receivables Assigned	56.8
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	79.9

LANDBANK

The landbank closed 1Q26 with a total 100% sales potential of BRL 34.5 billion, showing a decrease of 0.2% compared to the 4Q25 land bank, with a launch potential of 132 thousand units and a total land area of 1.2 million m². Of this total, 95% of the number of plots and potential PSV are located in the municipality of São Paulo.

Of the acquisition cost of the entire land bank, 13% will be paid in cash before the respective launches, and 87% will be paid over time, mostly proportional to cash received from completed sales, in the so-called “financial swap,” and, to a lesser extent, through physical swaps.

CONSTRUCTION SITES

The end of 1Q26, the total number of construction sites under management by **Plano&Plano's** engineering department reached 67, compared to 64 at the end of the first quarter of 2025. The Company had 44,269 units under construction as of the end of March 2026.

Construction sites	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Construction sites	64	62	67	67	67
Units under construction	30,290	35,179	41,735	42,486	44,269
Average number of units under construction per construction site	473	567	623	634	661

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