



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

1T26

2026

São Paulo, 07 de maio 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 primeiro trimestre de 2026 (1T26).

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 2025 e, eventualmente, ao quarto trimestre de 2025.

DESTAQUES IT26



LANÇAMENTOS
100% IT26 (UDM)

R\$ 5,1 Bilhões

+10,9%

IT26 UDM vs IT25 UDM



LANÇAMENTOS
100% IT26

R\$ 989 Milhões

+60,4%

ACIMA DO 4T25



VENDA LÍQUIDA
100% IT26 (UDM)

R\$ 4,3 Bilhões

+19,4%

IT26 UDM vs IT25 UDM



VENDA LÍQUIDA
100% IT26

R\$ 841 Milhões

-1,6%

ABAIXO DO IT25



LANDBANK

R\$ 34,5 Bilhões

+11,7%

ACIMA DO IT25



**UNIDADES EM
CONSTRUÇÃO**

44,2 mil unidades

+46,2%

ACIMA DO IT25



**Recorde
Histórico**



PATRIMÔNIO LÍQUIDO
% PLANO&PLANO

R\$ 1.167,9 Milhões

+35,0%

ACIMA DE 31/03/2025



RECEITA LÍQUIDA
Mercado Privado

R\$ 677,6 Milhões

+37,6%

ACIMA DO IT25

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No primeiro trimestre de 2026, a **Plano&Plano** realizou o lançamento de **4 novos empreendimentos, totalizando um VGV 100% de R\$ 989,3 milhões**. Nos últimos doze meses, a Companhia lançou mais de R\$ 5 bilhões (VGV 100%).

As **Vendas Líquidas 100% totalizaram R\$ 841,8 milhões no 1T26**, com a comercialização de 3.136 unidades. **O ticket médio atingiu R\$ 268,4 mil, representando crescimento de 13,8% em relação ao 1T25.**

O desempenho do trimestre reflete a estratégia da Companhia de priorizar a qualidade das vendas e a rentabilidade dos projetos, com foco na entrega de resultados sustentáveis e no ganho de margens. Tal estratégia vem acompanhada de ajustes nas estratégias comerciais buscando alinhar este movimento com VSOs compatíveis ao plano de negócios e alinhada à rentabilidade desejada.

O *Landbank* da **Plano&Plano** atingiu **R\$ 34,5 bilhões**, representando um **crescimento de 11,7% em relação ao 1T25**. Além disso, alcançamos o **Recorde Histórico de 44,2 mil unidades em construção**. Mesmo em um ambiente mais desafiador, a execução dos empreendimentos segue dentro dos prazos estabelecidos.

No âmbito financeiro, registramos **Receita Líquida de R\$ 738,3 milhões** no período, um **aumento de R\$ 130,0 milhões** em relação ao 1T25, equivalente a um **crescimento de 21,4%** na comparação com o mesmo período do ano anterior. A receita líquida do **Mercado Privado** totalizou **R\$ 677,6 milhões**, representando um **crescimento de 37,6%** em relação ao mesmo período de 2025.

No 1T26, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 217,4 milhões, com crescimento de 5,1% em relação ao mesmo período de 2025. A **margem bruta ajustada do Mercado Privado** foi de **31,4%**, apresentando um aumento de **0,2 pp** em relação à margem do 4T25, já influenciada pelas vendas com margens superiores geradas ao longo do 1T26.

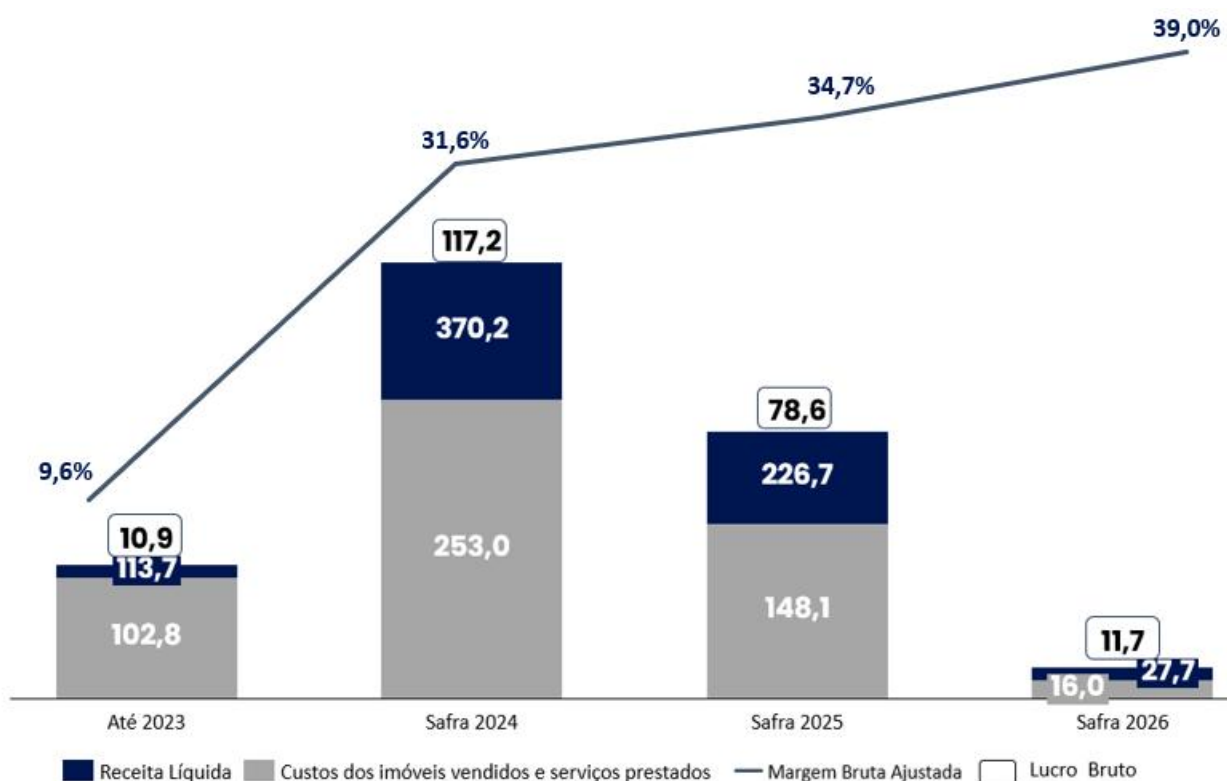
A margem bruta ajustada no 1T26 foi impactada principalmente pelos projetos do programa Pode Entrar, que registraram margem de 7,6% no trimestre. Esse desempenho reflete o **estágio avançado das obras e o esforço de engenharia para viabilizar a entrega em um ciclo de aproximadamente 24 meses**, o que demandou a aceleração do ritmo construtivo e maior concentração de custos de finalização no período. **Os empreendimentos foram integralmente entregues dentro dos prazos contratuais**. Importante destacar que a **rentabilidade** do programa permanece **consistente** ao longo do ciclo, com **margem bruta acumulada de 24,7%**.

Adicionalmente, observa-se maior volatilidade nos custos de construção, influenciada pelo forte aquecimento do setor na região metropolitana de São Paulo, gerando pressões inflacionárias principalmente em mão de obra, mas também em materiais. Nesse contexto, a área de Engenharia tem **atuado de forma ativa na mitigação desses impactos**, por meio de iniciativas de **eficiência operacional e gestão de custos**.

Desde 2024, a Companhia tem conseguido **lançar produtos com margens maiores**, safra a safra. Isso é resultado da **curva de aprendizagem** no segmento da classe média baixa, atual faixa 4 do programa Minha Casa Minha Vida, bem como do **ganho de escala** nos empreendimentos lançados, cujo VGV médio tem **subido nestes últimos anos**.

Como evidenciado no gráfico a seguir, os projetos lançados em 2026 já apresentam **margens mais altas**. No 1T26, essa nova safra ainda possui baixa representatividade no resultado consolidado, limitando seu impacto positivo no período. É importante ressaltar que a materialização das margens de vendas no resultado também depende do comportamento da inflação futura.

MARGEM BRUTA AJUSTADA DO 1T26 POR SAFRA - MERCADO PÚBLICO E MERCADO PRIVADO



A margem REF do mercado privado foi de 38,8% no 1T26, um aumento de 0,6 pp em relação ao 4T25. Esse crescimento reflete as vendas com margens superiores realizadas ao longo do 1T26.

Em relação ao cenário setorial, o programa **Minha Casa, Minha Vida (MCMV)** passou por atualizações que ampliaram o público elegível, com a elevação dos limites de renda das faixas atendidas. O programa passou a contemplar a **Faixa 1** para famílias com **renda de até R\$ 3.200, Faixa 2 renda de R\$ 3.200 até R\$ 5.000, Faixa 3 renda de R\$ 5.000 até R\$ 9.600 e a Faixa 4 de R\$ 9.600 até R\$ 13.000**. Em linha com essas mudanças, os tetos dos valores dos imóveis também foram reajustados, alcançando até **R\$ 276 mil para as Faixas 1 e 2, até 400 mil para a Faixa 3 e até R\$ 600 mil na Faixa 4**.

A Companhia foi **reconhecida** com o **Prêmio Minha Casa, Minha Vida**, iniciativa do Ministério das Cidades que **valoriza projetos de habitação de interesse social**. O empreendimento **Plano&Reserva Barra Funda** foi **vencedor** na categoria **Financiamento para Sustentabilidade**.

Seguimos firmes no compromisso de gerar valor sustentável para nossos clientes, colaboradores e acionistas, sempre com eficiência, inovação e responsabilidade.

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.

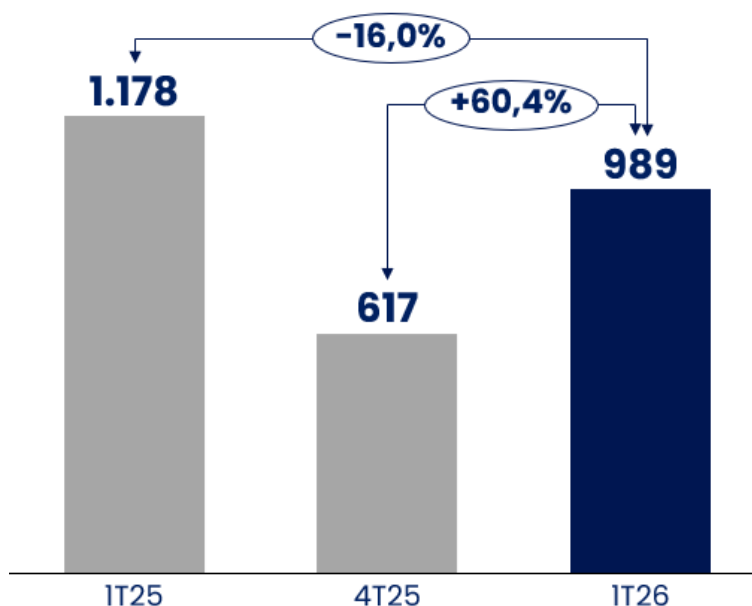
No **%Plano&Plano**, o VGV atingiu R\$ 833,6 milhões no 1T26, uma queda de 2,6%, quando comparamos com os R\$ 855,8 milhões do 1T25.

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

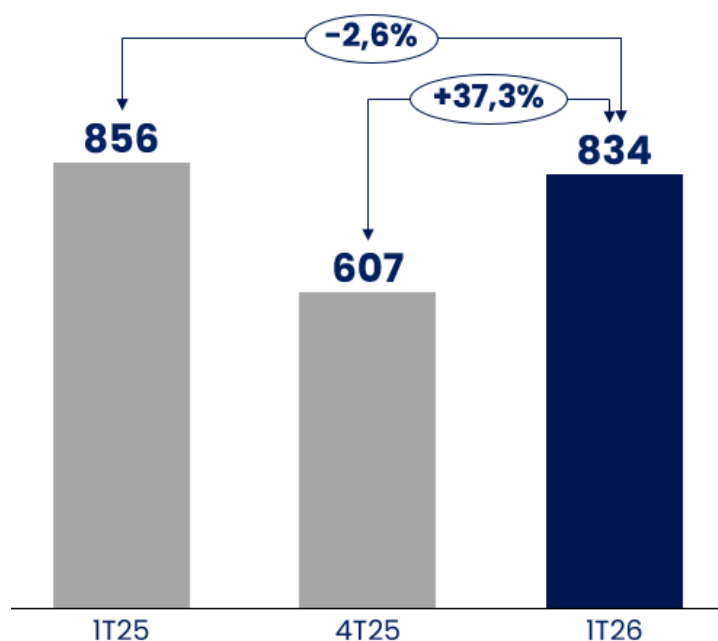
LANÇAMENTOS 1T26

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 1T26

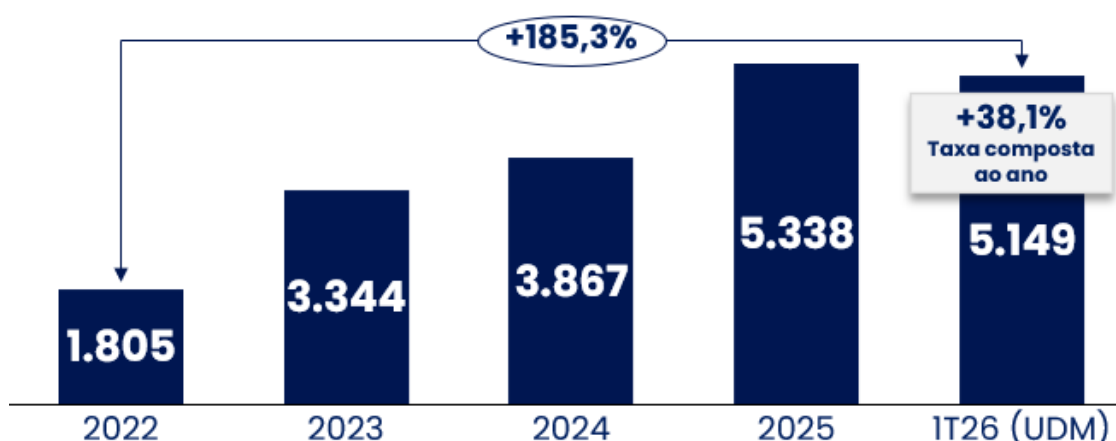
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

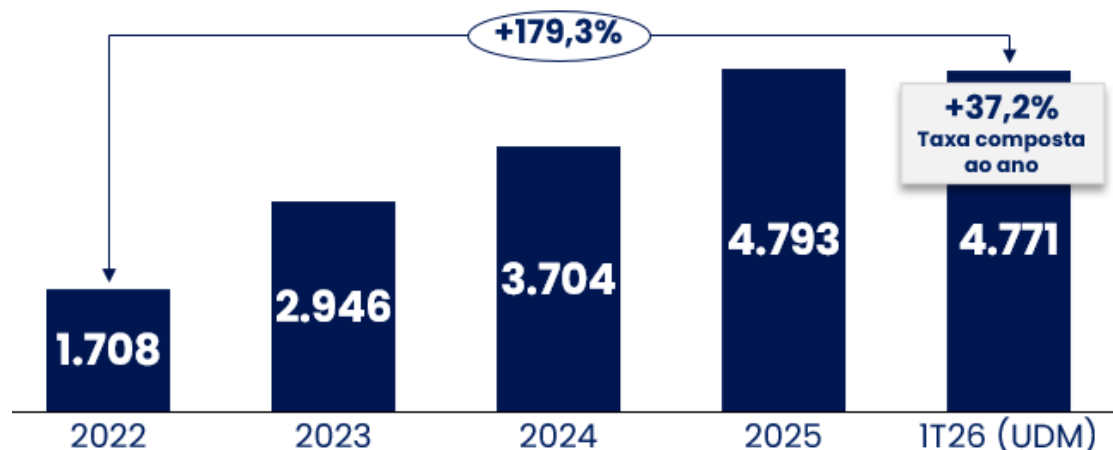
Números incluem o Mercado Público - (R\$ MILHÕES)



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 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.

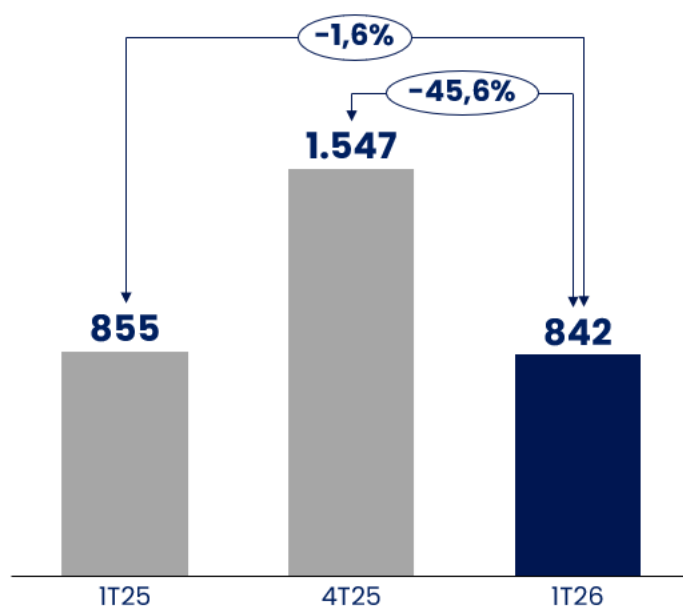
No **%Plano&Plano** as vendas líquidas atingiram R\$ 795,9 milhões, o que representa um crescimento de 3,4% em comparação ao 1T25.

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

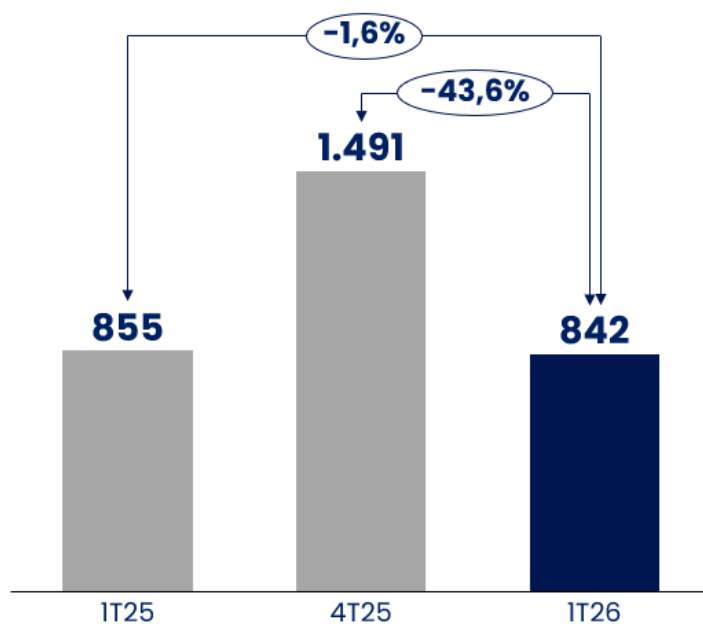
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T26

(100% – R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS MERCADO PRIVADO 1T26

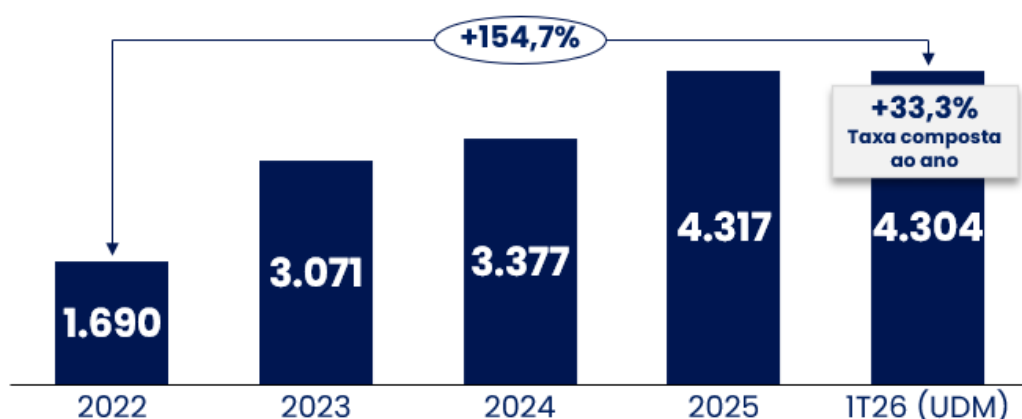
Ex Mercado Público (100% – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

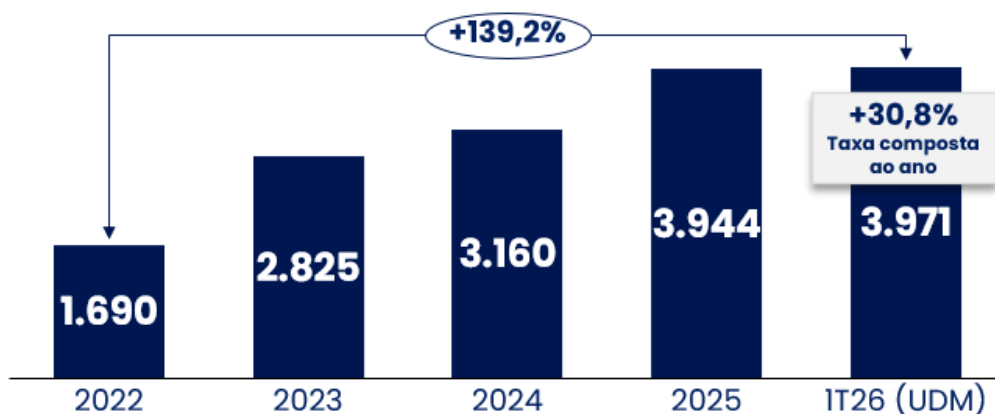
Incluindo Mercado Público - (100% - R\$ MILHÕES)



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)



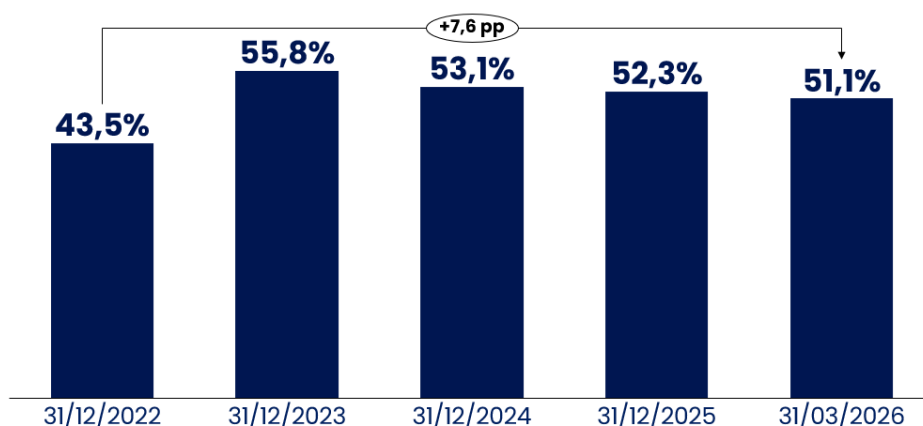
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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.

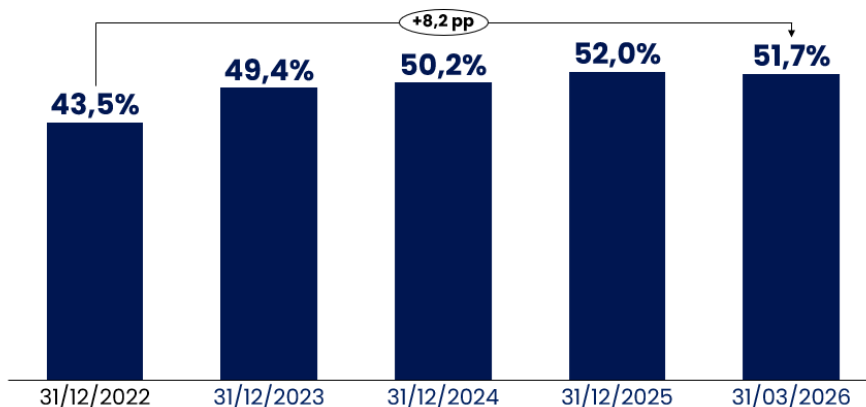
VSO TOTAL UDM

Incluindo Mercado Público (%)



VSO TOTAL UDM

Excluindo Mercado Público (%)

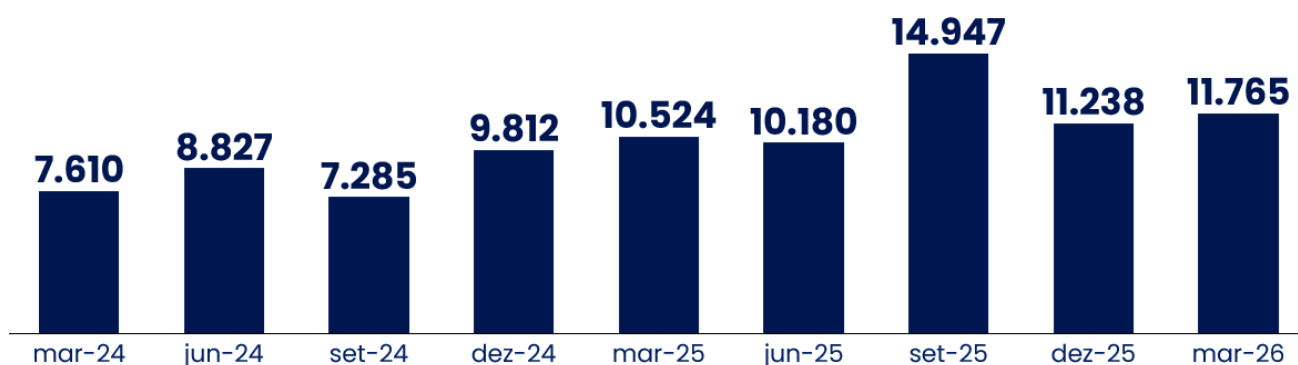


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

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. A safra de 2023 apresenta participação residual no estoque, representando 7% do VGV (aproximadamente R\$ 256 milhões) e 5% do total de unidades (588 unidades).

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\$ 93,8 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)	1T26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-19,6
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7
Variação Dívida Líquida	88,3
(+) Dividendos	0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3
(-) Cessão de Recebíveis	-62,8
(+) Amortização Cessão de Recebíveis	57,3
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex-Cessão de Recebíveis	93,8

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

RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados Financeiros	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	738,3	1.075,2	-31,3%	608,3	21,4%
Custo dos imóveis vendidos	537,0	765,9	-29,9%	408,6	31,4%
Lucro bruto (R\$ milhões)	201,3	309,3	-34,9%	199,7	0,8%
Margem bruta	27,3%	28,8%	-1,5 pp	32,8%	-5,6 pp
Margem bruta ajustada*	29,4%	30,1%	-0,7 pp	34,0%	-4,6 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões)	91,6	191,3	-52,1%	109,1	-16,0%
Margem Ebitda ajustada	12,4%	17,8%	-5,4 pp	17,9%	-5,5 pp
Lucro líquido 100% Plano&Plano (R\$ milhões)	44,1	143,8	-69,3%	80,8	-45,4%
Margem líquida 100%	6,0%	13,4%	-7,4 pp	13,3%	-7,3 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	40,8	133,4	-69,4%	66,9	-39,0%
Margem líquida %Plano&Plano	5,5%	12,4%	-6,9 pp	11,0%	-5,5 pp
Margem Bruta Ajustada Mercado Privado	31,4	31,2	0,2 pp	36,5	-5,1 pp

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida total da Companhia atingiu R\$ 738,3 milhões no 1T26, valor 21,4% maior que o registrado no mesmo período de 2025.

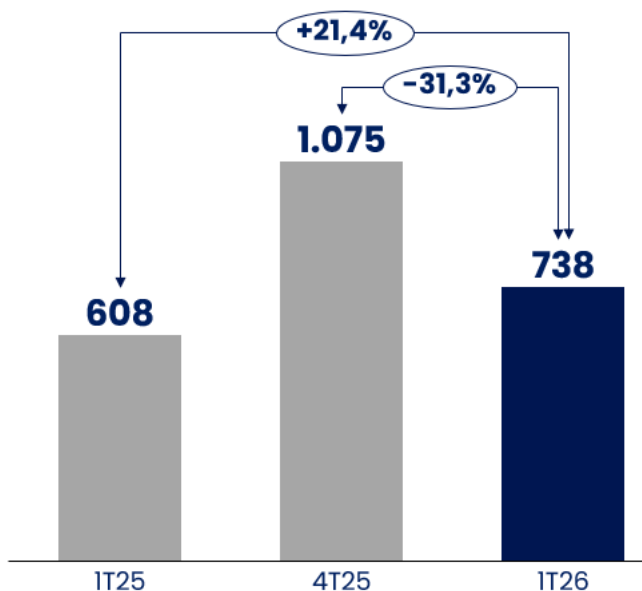
A receita tem se mantido sólida, acompanhando a evolução das obras e as vendas de nosso estoque e de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do “*percentage of completion*”, POC.

No primeiro trimestre de 2026, a receita líquida do Mercado Privado totalizou R\$ 677,6 milhões, representando um crescimento de 37,6% em relação ao mesmo período de 2025. Já a receita líquida oriunda do Mercado Público foi de R\$ 60,7 milhões.

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 1T26, a receita a apropriar totalizou R\$ 3.438,4 milhões, representando um crescimento de 34,8% em relação ao mesmo período de 2025. Vale destacar que a receita a apropriar de safras até 2023 representa cerca de 1,0% do total e o reconhecimento dessa receita deve ser finalizado no decorrer de 2026.

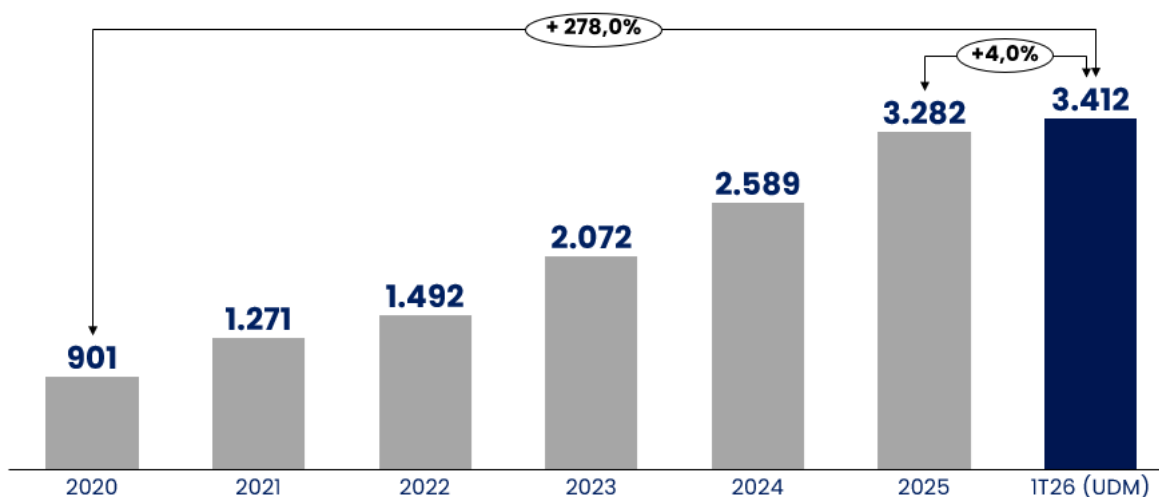
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)



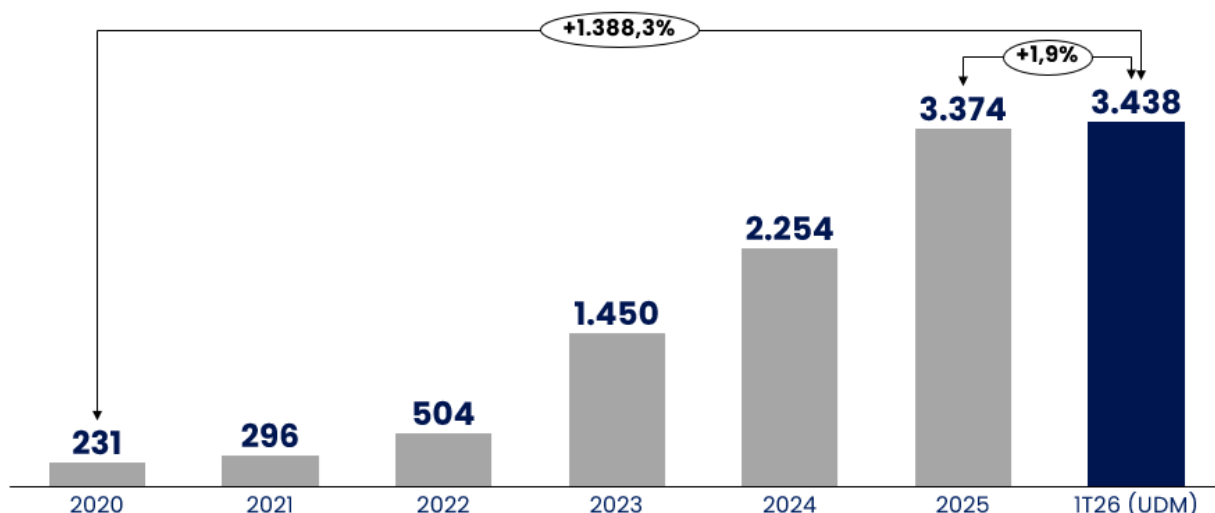
EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA UDM

(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DA RECEITA REF

(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

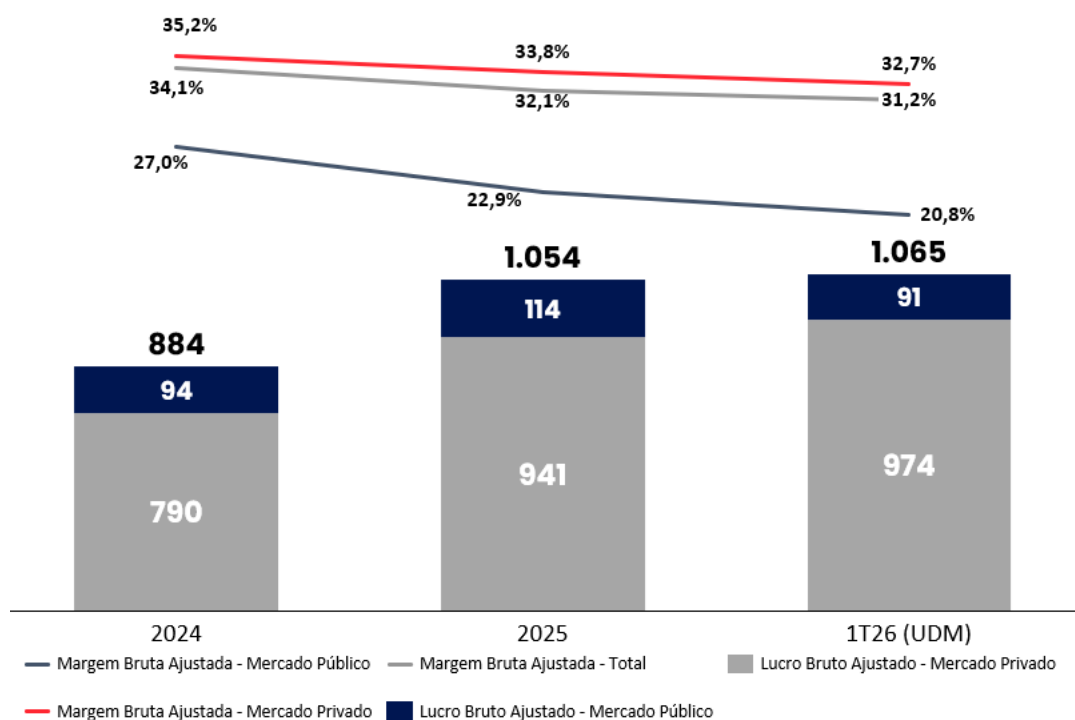
No 1T26, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados totalizou **R\$ 537,0 milhões**, correspondendo a **72,7%** da receita líquida do período. Em comparação, no 1T25, esse valor foi de **R\$ 408,6 milhões**, representando **67,2%** da receita líquida.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	537,0	765,9	-29,9%	408,6	31,4%
% da receita líquida	72,7%	71,2%	1,5 pp	67,2%	5,6 pp

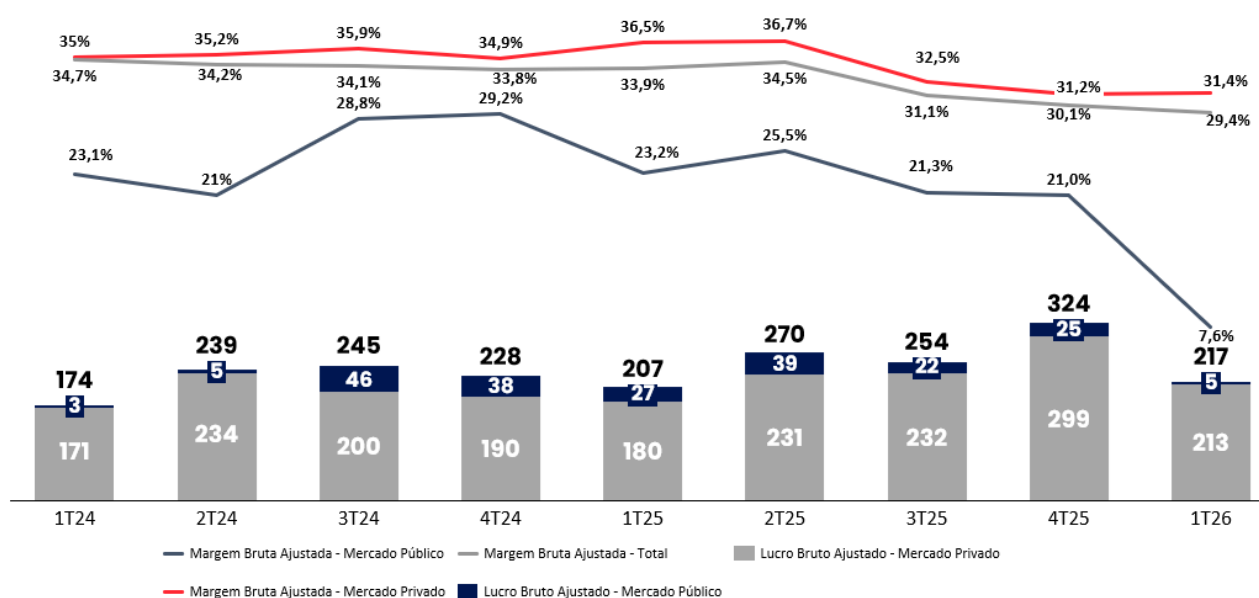
LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS - ANUAL



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R\$ milhões e %)



Mercado Privado - comparação trimestral:

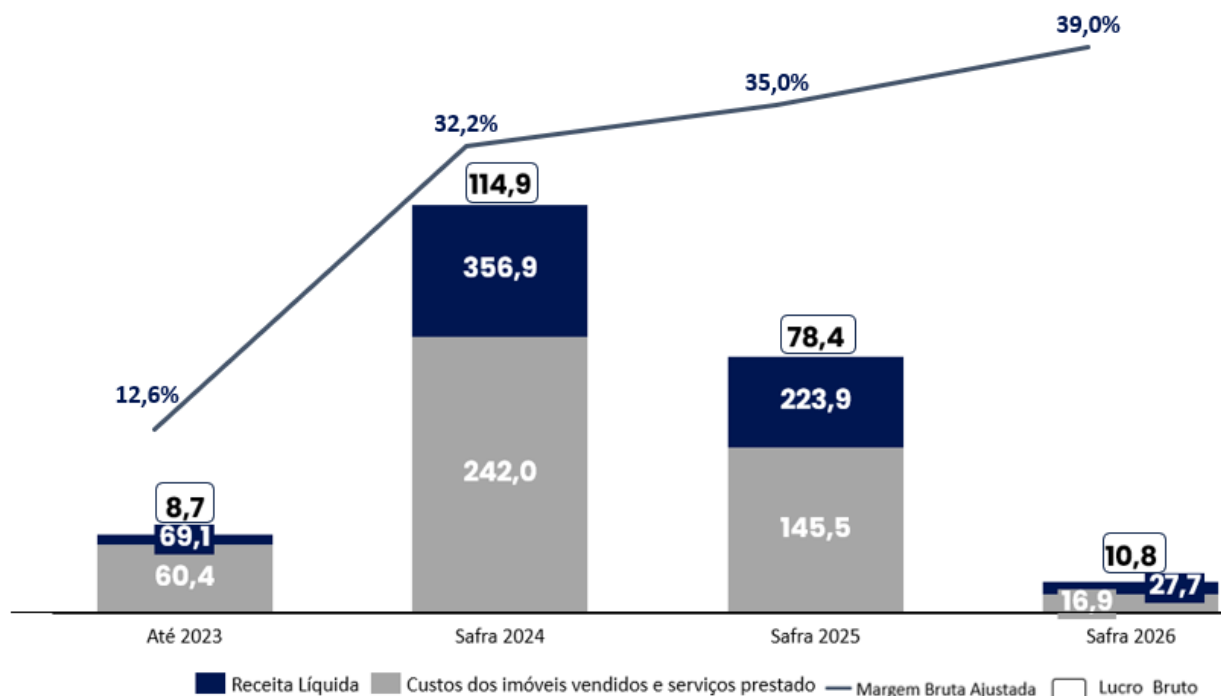
	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	212,8	299,2	-28,9%	179,8	18,3%
Margem bruta ajustada	31,4%	31,2%	0,2 pp	36,5%	-5,1 pp

No 1T26, o lucro bruto ajustado pelos juros capitalizados do mercado privado atingiu R\$ 212,8 milhões, representando um crescimento de 18,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A Companhia tem conseguido lançar produtos com margens maiores, safra a safra. Isso vem da curva de aprendizagem no segmento da classe média baixa, atual faixa 4 do programa Minha Casa Minha Vida, bem como do ganho de escala nos empreendimentos lançados, cujo VGV médio tem subido nos últimos anos.

No primeiro trimestre de 2026, a receita líquida do Mercado Privado atingiu R\$ 677,5 milhões, com lucro bruto ajustado de R\$ 212,7 milhões e margem bruta ajustada de 31,4%. Em comparação com o 4T25, a margem bruta ajustada do mercado privado cresceu 0,2 pp, acompanhando as vendas com margens superiores geradas ao longo do 1T26.

MARGEM BRUTA AJUSTADA DO 1T26 POR SAFRA – MERCADO PRIVADO



Mercado Público - comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	4,6	24,7	-81,3%	27,0	-82,8%
Margem bruta ajustada	7,6%	21,0%	-13,4 pp	23,3%	-15,6 pp

No 1T26, o lucro bruto ajustado do segmento **Mercado Público** atingiu R\$ 4,6 milhões, com margem bruta ajustada de 7,6%. Ao observarmos o acumulado dos últimos 12 meses, o lucro bruto ajustado pelos juros capitalizados alcançou R\$ 91,1 milhões, com margem bruta ajustada de 20,8%.

Esse desempenho reflete o estágio avançado das obras e o esforço de engenharia para viabilizar a entrega em um ciclo de aproximadamente 24 meses, o que demandou a aceleração do ritmo construtivo e maior concentração de custos de finalização no período. Os empreendimentos foram integralmente entregues dentro dos prazos contratuais. Importante destacar que a rentabilidade do programa permanece consistente ao longo do ciclo, com margem bruta acumulada de 24,7%.

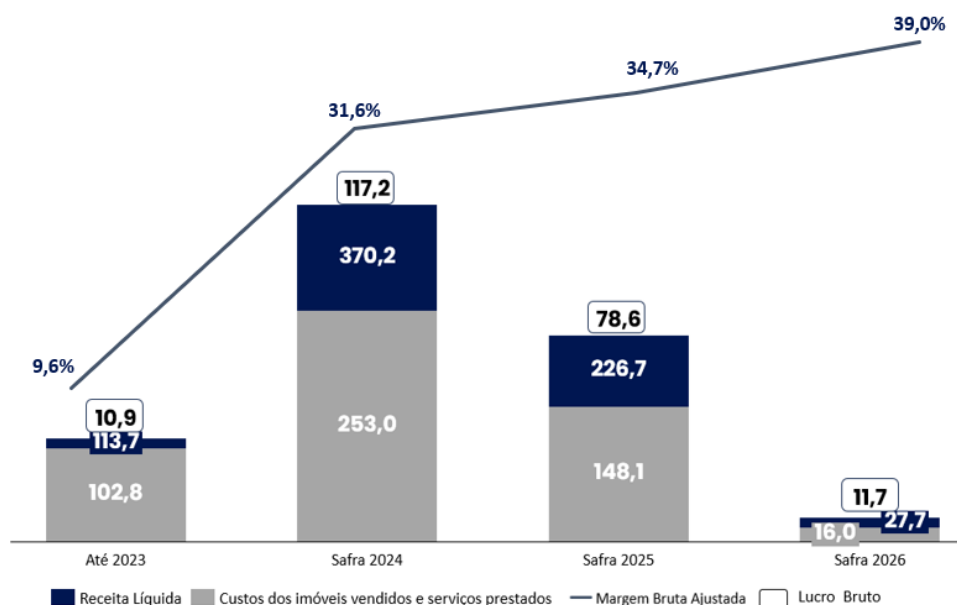
Mercado Público e Privado – comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	217,4	323,9	-32,9%	206,8	5,1%
Margem bruta ajustada	29,4%	30,1%	-0,7 pp	34,0%	-4,6 pp

No 1T26, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 217,4 milhões, com crescimento de 5,1% em relação ao mesmo período de 2025. A margem bruta ajustada foi de 29,4%, apresentando uma diminuição de 0,7 pp em relação à margem do 4T25. A margem bruta ajustada no 1T26 foi impactada, principalmente, pelo desempenho dos projetos lançados até 2023, que apresentaram margem de 9,6% no período. Esse resultado reflete, em grande parte, o aumento dos custos desses empreendimentos, com destaque para projetos relacionados ao programa Pode Entrar, que apresentaram margem bruta ajustada de 7,6%, devido os gastos adicionais com o encerramento das obras.

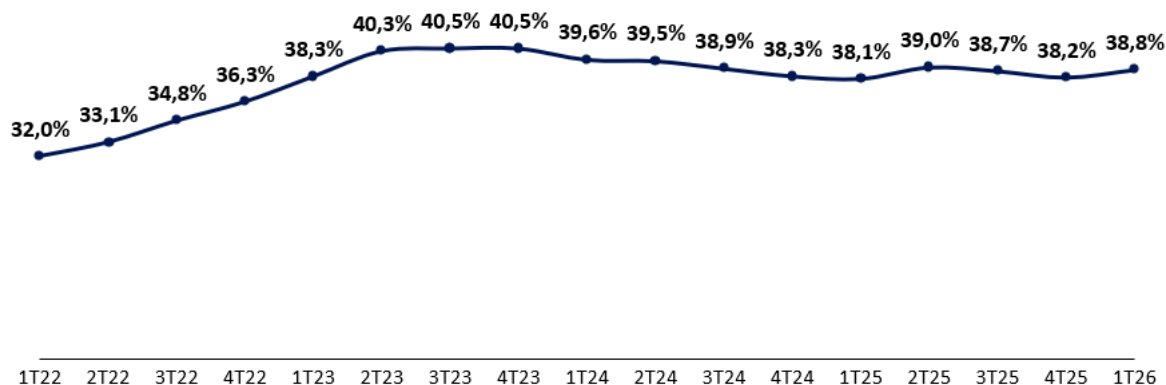
Como evidenciado no gráfico a seguir, os projetos lançados em 2026 já apresentam **margens mais altas**. No 1T26, essa nova safra ainda possui baixa representatividade no resultado consolidado, limitando seu impacto positivo no período. É importante ressaltar que a materialização das margens de vendas no resultado também depende do comportamento da inflação futura.

MARGEM BRUTA AJUSTADA DO 1T26 POR SAFRA-MERCADO PÚBLICO E MERCADO PRIVADO



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 38,8 excluindo os empreendimentos do mercado público, um aumento de 0,6 pp em relação ao 4T25. Esse crescimento reflete as vendas com margens superiores realizadas ao longo do 1T26.

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.

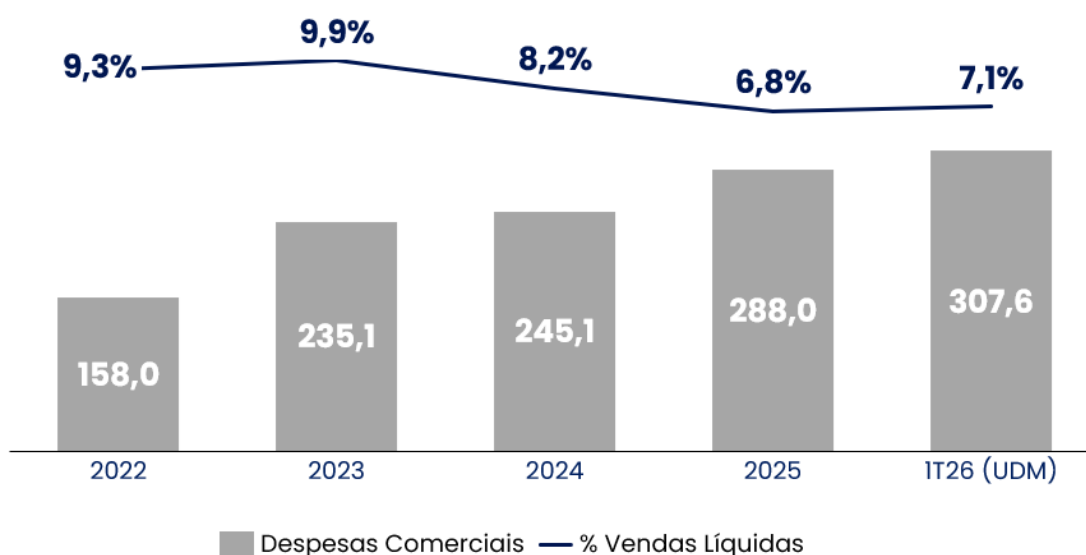
DESPESAS OPERACIONAIS

Comparação trimestral:

	1T26	% da Receita	4T25	% da Receita	Δ %	1T25	% da Receita	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	-131,6	-17,8%	-139,0	-12,9%	-5,3%	-103,7	-17,0%	26,9%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	-73,5	-10,0%	-80,9	-7,5%	-9,1%	-53,8	-8,8%	36,5%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	-46,1	-6,2%	-47,0	-4,4%	-2,0%	-41,8	-6,9%	10,1%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	-12,1	-1,6%	-11,2	-1,0%	8,0%	-7,9	-1,3%	51,8%

Ao analisarmos as despesas comerciais, observamos um aumento de 1,2 p.p. em sua representatividade sobre a receita líquida, passando de 8,8% no 1T25 para 10,0% no 1T26. Esse movimento é explicado, principalmente, pela mudança no mix de receitas, com a redução da participação do projeto Pode Entrar, que representava cerca de 20% da receita no 1T25 e aproximadamente 8% no 1T26. Desconsiderando a receita do Pode Entrar, teríamos uma representatividade da despesa comercial sobre a receita líquida de 10,9% no 1T25 e 10,8% no 1T26. Como as receitas provenientes desse projeto não possuem despesas comerciais associadas, sua menor participação na composição da receita contribuiu para o aumento relativo das despesas comerciais no período.

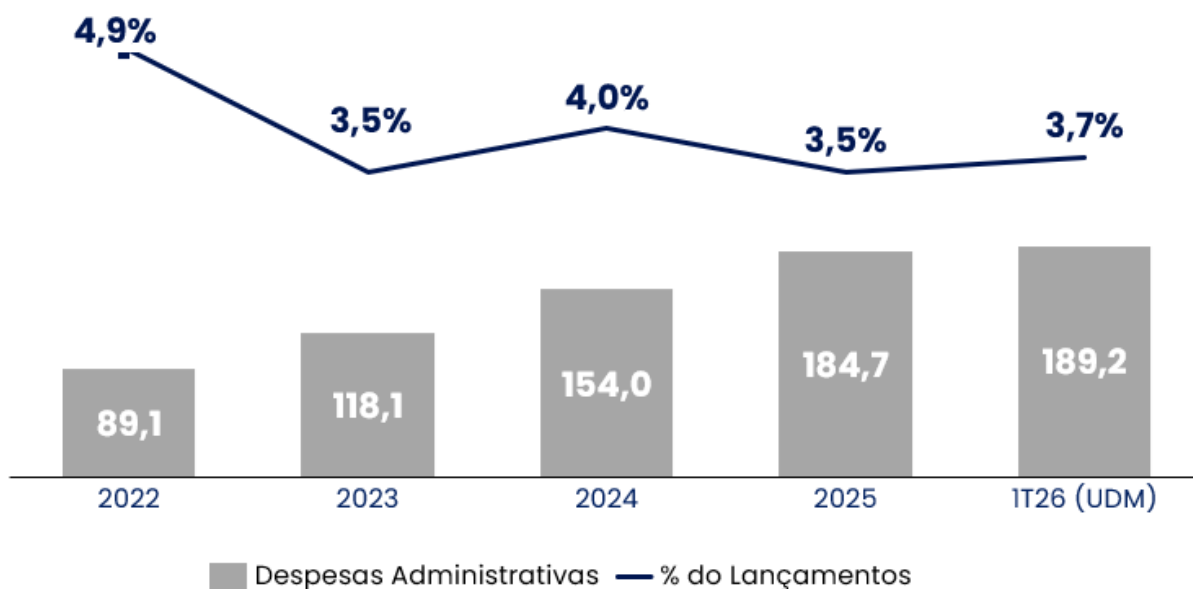
DESPESAS COMERCIAIS E % DAS VENDAS LÍQUIDAS – 1T26



As **despesas administrativas** representaram **6,2%** da receita líquida no 1T26, uma diminuição de 0,6 pp em relação ao mesmo período de 2025.

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.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS E % DOS LANÇAMENTOS – 1T26



O gráfico apresenta a evolução das despesas administrativas e sua relação com os lançamentos ao longo dos últimos períodos. Observa-se crescimento das despesas nominais, acompanhando a expansão das operações, ao mesmo tempo em que o indicador em relação aos lançamentos se mantém relativamente estável, encerrando o 1T26 (UDM) em 3,7%.

RESULTADO OPERACIONAL

O **resultado operacional** do primeiro trimestre de 2026 foi de R\$ 69,7 milhões, com uma margem operacional de 9,4%, queda de 6,4 pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Resultado Operacional	69,7	170,2	-59,0%	96,0	-27,4%
Margem Operacional	9,4%	15,8%	-6,4 pp	15,8%	-6,3 pp

RESULTADO FINANCEIRO

No primeiro trimestre de 2026, o resultado financeiro da Companhia foi negativo em R\$ 4,7 milhões, representando uma queda de R\$ 6,4 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, quando o resultado positivo foi de R\$ 1,7 milhões.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	-4,7	-1,3	261%	1,7	-376,6%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	-36,6	-34,9	5%	-20,7	76,4%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	31,9	33,6	-5%	22,4	42,3%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

No trimestre, o resultado antes do imposto de renda e da contribuição social alcançou R\$ 65,1 milhões, representando um decréscimo de 33,4% em relação aos R\$ 97,7 milhões ao mesmo período do ano anterior. Quanto à representatividade sobre a receita líquida, observou-se uma queda de 7,2 pp, passando de 16,1% no 1T25 para 8,8% em 1T26.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	65,1	168,9	-61,5%	97,7	-33,4%
% Receita Líquida	8,8%	15,7%	-6,9 pp	16,1%	-7,2 pp

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

O imposto de renda e contribuição social no 1T26 foi R\$ 20,9 milhões, representando um aumento de 24,3% frente ao 1T25, e uma queda de 16,5% frente ao trimestre anterior.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	20,9	25,1	-16,5%	16,8	24,3%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	18,9	20,4	-7,4%	14,7	27,9%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	2,1	4,7	-55,9%	2,1	-0,9%

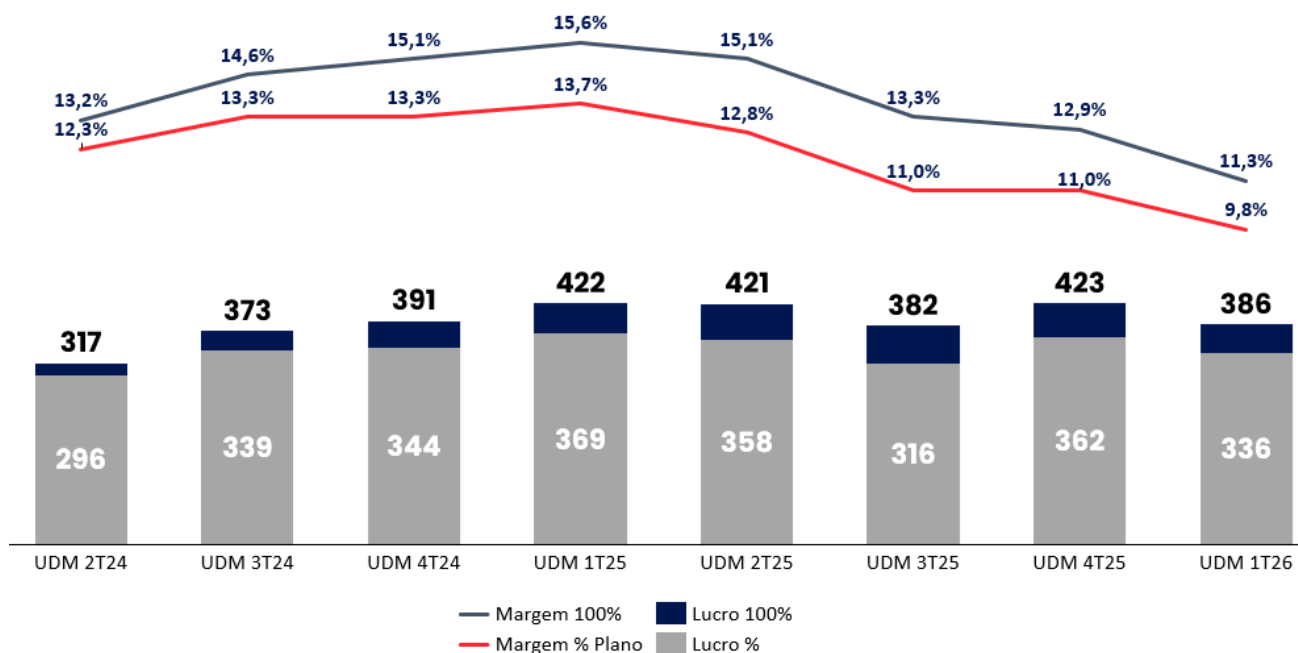
LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Comparando o acumulado de doze meses do primeiro trimestre de 2026 e do primeiro trimestre de 2025, o **lucro líquido 100%** apresentou diminuição, passando de R\$ 422 milhões para R\$ 386 milhões. A margem líquida 100% registrou queda de 15,6% no 1T25 para 11,3% no 1T26.

No % **Plano&Plano**, houve uma redução no lucro líquido, de R\$ 369 milhões para R\$ 336 milhões. A margem líquida passou de 13,7% para 9,8% no mesmo período.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(UDM – R\$ milhões)



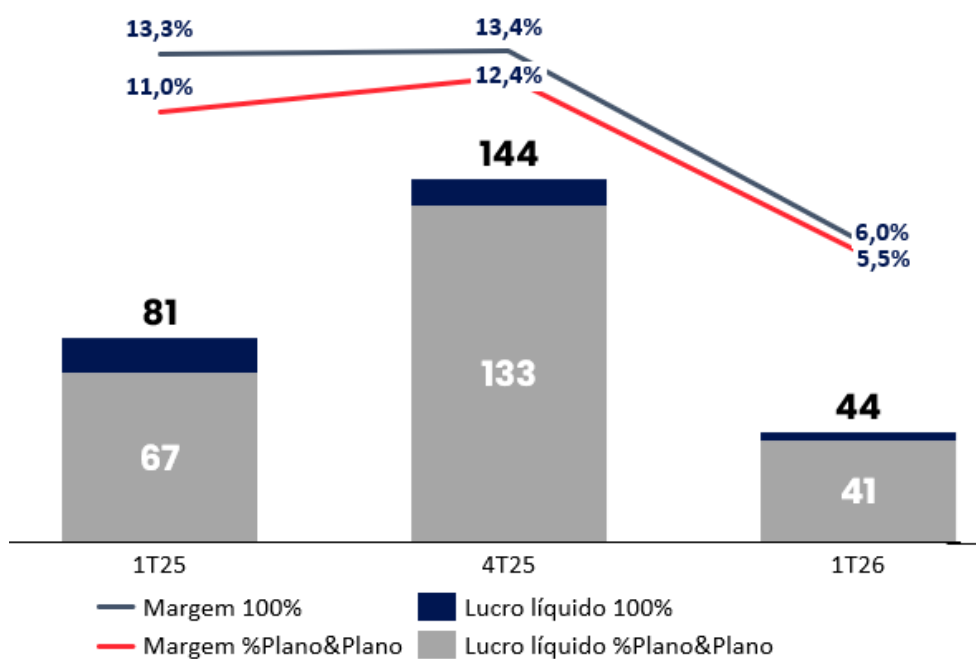
Na análise trimestral, o 1T26 apresentou queda de R\$ 36,7 milhões no lucro líquido 100% em relação ao mesmo período do ano anterior, e a **margem líquida 100%** do 1T26 apresentou queda de 7,3 pp, saindo de 13,4% no mesmo período do ano anterior para 6,0% no 1T26.

Comparação trimestral:

	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	44,1	143,8	-69,3%	80,8	-45,4%
Margem líquida 100%	6,0%	13,4%	-7,4 pp	13,3%	-7,3 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	40,8	133,4	-69,4%	66,9	-39,0%
Margem líquida %Plano&Plano	5,5%	12,4%	-6,9 pp	11,0%	-5,5 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(Trimestral - R\$ milhões)



EBITDA

No 1T26, a Companhia reportou um EBITDA Ajustado de juros capitalizados, de R\$ 91,6 milhões, representando uma queda de R\$ 17,5 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA Ajustado atingiu 12,4%, registrando uma diminuição de 5,5pp em comparação a 1T25.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Lucro líquido do período	40,8	133,4	-69,4%	66,9	-39,0%
(+) Depreciação e amortização	5,8	6,4	-9,1%	6,0	-2,7%
(+) Imposto de renda e contribuição social	20,9	25,1	-16,5%	16,8	24,3%
(+) Despesas financeiras, líquidas	4,7	1,3	261,0%	-1,7	-376,6%
(+) Participação de não controladores	3,3	10,5	-68,2%	13,9	-76,1%
EBITDA	75,5	176,6	-57,2%	102,0	-25,9%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	16,1	14,7	9,6%	7,1	126,1%
EBITDA ajustado²	91,6	191,3	-52,1%	109,1	-16,0%
Margem EBITDA ajustado (%)	12,4%	17,8%	-5,4 pp	17,9%	-5,5 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 31/03/2026, a dívida bruta somava R\$ 1.115,9 milhões. Considerando caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras restritas de R\$ 1.047,2 milhões, a **Companhia atingiu uma dívida líquida de R\$ 68,7 milhões ao final do 1T26**. Com isso, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ficou em 5,9%. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

Dívida Líquida (R\$ mil)	31/03/2026	31/12/2025	Δ %	31/03/2025	Δ %
Dívida Bruta	1.115,9	1.093,3	2,1%	621,7	79,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras com Restrições	1.047,2	1.113,0	-5,9%	464,8	125,3%
Dívida (Caixa) Líquida	68,7	-19,7	-449,4%	156,9	-56,2%
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.167,9	1.142,5	2,2%	865,1	35,0%
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	5,9%	-1,7%	7,6 pp	18,1%	-12,3 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	5,6%	-1,8%	7,3 pp	15,4%	-9,8 pp

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

No 1T26, o Patrimônio Líquido % **Plano&Plano** totalizou R\$ 1.167,9 milhões, 35,0% acima dos R\$ 865,1 milhões em 31 de março de 2025, e 2,2% superior aos R\$ 1.142,5 milhões em 31 de dezembro de 2025. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 36,0% para os últimos 12 meses.

EQUIDADE

Em atenção ao disposto no artigo 133, §6º, da Lei n.º 6.404/1976 (conforme alterada pela Lei n.º 15.177/2025), a Companhia esclarece que não tem uma política formal de equidade de gênero, apresentando, abaixo, seus indicadores e dados quantitativos relacionados ao assunto:

Empregados por gênero	Em 31 de março de 2026				Em 31 de dezembro de 2025			
	Líder	%	Não Líder	%	Líder	%	Não Líder	%
Homem	94	56%	1361	74%	93	56%	1222	75%
Mulher	74	44%	482	26%	74	44%	402	25%
Total	168	100%	1.843	100%	167	100%	1.624	100%

Mulheres empregadas por nível hierárquico	Em 31 de março de 2026			Em 31 de dezembro de 2025		
	Total	%	Proporção remuneração	Total	%	Proporção remuneração
Liderança	74	13%	0,68	74	16%	0,66
Não-liderança	482	87%	1,16	402	84%	1,18

Mulheres empregadas na administração	Total	%
Em 31 de março de 2026	3	18,75
Em 31 de dezembro de 2025	3	18,75

Observações sobre os quadros:

- A relação contempla somente colaboradores ativos em 31/03/2026;
- "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 além dos serviços de revisão das informações trimestrais os auditores independentes Grant Thornton prestaram, durante o trimestre encerrado em 31 de março de 2026, serviços de consultoria para estudo tributário – voltado aos impactos da reforma tributária. A contratação observou os princípios de independência e integridade previstos na política da Companhia, a qual, previne conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

ANEXO 1

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)

ATIVO (em R\$ mil, exceto %)	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
ATIVO CIRCULANTE	3.977,7	3.699,0	7,5%	2.126,0	87,1%
Caixa e equivalentes de caixa	1.035,8	1.093,5	-5,3%	415,9	149,0%
Aplicações financeiras com restrições	11,4	19,5	-41,3%	48,9	-76,6%
Contas a receber	1.320,9	1.186,2	11,4%	626,3	110,9%
Imóveis a comercializar	1.422,5	1.240,6	14,7%	939,0	51,5%
Tributos a recuperar	9,7	9,7	0,0%	4,7	108,0%
Outros créditos	177,3	149,6	18,6%	91,2	94,4%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	431,6	538,9	-19,9%	383,1	12,7%
Contas a receber	249,7	250,4	-0,3%	278,6	-10,4%
Imóveis a comercializar	61,0	175,7	-65,3%	23,8	156,6%
Tributos a recuperar	17,0	10,9	55,4%	7,8	118,6%
Partes relacionadas	38,2	33,4	14,6%	7,4	415,5%
Investimentos	0,9	0,9	0,0%	1,7	-45,8%
Ativos de direito de uso	16,7	17,5	-4,7%	19,2	-13,0%
Imobilizado	24,3	27,0	-10,0%	27,9	-12,9%
Intangível	23,7	23,1	2,6%	16,1	47,5%
TOTAL DO ATIVO	4.409,2	4.237,9	4,0%	2.509,1	75,7%

PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	IT26	4T25	Δ %	IT25	Δ %
PASSIVO CIRCULANTE	1.387,6	1.552,8	-10,6%	683,8	102,9%
Empréstimos e financiamentos	103,2	102,9	0,3%	0,0	100,0%
Cessão de direitos sobre recebíveis	210,9	168,2	25,4%	0,0	100,0%
CRI	79,8	79,1	0,9%	31,5	153,6%
Instrumentos financeiros derivativos	1,2	1,0	17,0%	2,1	-42,1%
Fornecedores	113,7	92,4	23,1%	75,9	49,9%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	414,1	682,4	-39,3%	365,4	13,3%
Obrigações trabalhistas e sociais	66,2	65,2	1,5%	47,2	40,5%
Obrigações tributárias	29,5	24,9	18,6%	17,0	73,9%
Adiantamentos de clientes	143,3	129,1	11,0%	55,9	156,4%
Impostos e contribuições diferidos	46,0	42,4	8,4%	28,5	61,1%
Partes relacionadas	9,2	9,2	0,0%	17,0	-45,6%
Provisões diversas	67,7	53,1	27,5%	40,5	67,0%
Dividendos a pagar	100,0	100,0	0,0%	0,0	100,0%
Arrendamentos a pagar	2,7	3,0	-8,3%	2,9	-5,9%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.853,7	1.542,5	20,2%	960,2	93,1%
Empréstimos e financiamentos	284,0	245,2	15,8%	238,9	18,9%
Cessão de direitos sobre recebíveis	65,0	91,5	-28,9%	0,0	100,0%
CRI	648,9	666,2	-2,6%	328,0	97,9%
Instrumentos financeiros derivativos	16,3	13,3	22,5%	20,5	-20,8%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	693,6	429,1	61,6%	261,3	165,4%
Impostos e contribuições diferidos	14,5	13,8	5,6%	12,5	15,8%
Partes relacionadas	50,3	40,8	23,4%	46,6	7,9%
Outros débitos com terceiros – SCPs	3,8	3,8	0,0%	5,2	-26,8%
Provisões diversas	18,9	19,1	-1,0%	23,2	-18,6%
Provisão para contingências	1,4	1,4	-1,5%	4,3	-68,1%
Outras contas a pagar	39,2	0	100%	0	100%
Arrendamentos a pagar	17,7	18,3	-3,3%	19,6	-9,3%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.167,9	1.142,5	2,2%	865,1	35,0%
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%	-14,8	78,6%
Reserva de capital	26,9	26,6	1,0%	7,5	259,9%
Transação de capital entre sócios	-14,5	-14,5	0,0%	-14,5	0,0%
Reservas de lucros	886,8	846,0	4,8%	655,2	35,3%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	1.064,3	1.023,2	4,0%	801,6	32,8%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	103,6	119,4	-13,2%	63,5	63,1%
Patrimônio líquido	1.167,9	1.142,5	2,2%	865,1	35,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.409,2	4.237,9	4,0%	2.509,1	75,7%

ANEXO 2

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R\$ milhões)

(em R\$ mil, exceto %)	1T26	4T25	Δ %	1T25	Δ %
Receita líquida	738,3	1.075,2	-31,3%	608,3	21,4%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	-537,0	-765,9	-29,9%	-408,6	31,4%
% Receita Líquida	-72,7%	-71,2%	-1,5 pp	-67,2%	-5,6 pp
Lucro bruto	201,3	309,3	-34,9%	199,7	0,8%
Margem Bruta	27,3%	28,8%	-1,5 pp	32,8%	-5,6 pp
Despesas (receitas) operacionais	-131,6	-139,0	-5,3%	-103,7	26,9%
Despesas comerciais	-73,5	-80,9	-9,1%	-53,8	36,5%
Despesas gerais e administrativas	-46,1	-47,0	-2,0%	-41,8	10,1%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-12,1	-11,2	8,0%	-7,9	51,8%
% Receita Líquida	-17,8%	-12,9%	-4,9 pp	-17,0%	-0,8 pp
Resultado operacional	69,7	170,2	-59,0%	96,0	-27,4%
Margem Operacional	9,4%	15,8%	-6,4 pp	15,8%	-6,3 pp
Receitas (despesas) financeiras	-4,7	-1,3	261,0%	1,7	-376,6%
Receitas financeiras	31,9	33,6	-5,1%	22,4	42,3%
Despesas financeiras	-36,6	-34,9	4,7%	-20,7	76,4%
% Receita Líquida	-0,6%	-0,1%	-0,5 pp	0,3%	-0,9 pp
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	65,1	168,9	-61,5%	97,7	-33,4%
% Receita Líquida	8,8%	15,7%	-6,9 pp	16,1%	-7,2 pp
Imposto de renda e contribuição social	-20,9	-25,1	-16,5%	-16,8	24,3%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	-18,9	-20,4	-7,4%	-14,7	27,9%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	-2,1	-4,7	-55,9%	-2,1	-0,9%
Lucro Líquido 100%	44,1	143,8	-69,3%	80,8	-45,4%
Margem Líquida 100%	6,0%	13,4%	-7,4 pp	13,3%	-7,3 pp
Participação de não controladores	-3,3	-10,5	-68,2%	-13,9	-76,1%
Lucro líquido do exercício (acionistas controladores)	40,8	133,4	-69,4%	66,9	-39,0%
Margem Líquida	5,5%	12,4%	-6,9 pp	11,0%	-5,5 pp

ANEXO 3

LANÇAMENTOS 100% (R\$)

LANÇAMENTOS 100% (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2026	2025	A.V. R\$	%
1º Tri	989.301.301	1.178.134.000	-188.832.699	-16,0%
2º Tri	-	1.400.847.215	-	-
3º Tri	-	2.141.806.478	-	-
4º Tri	-	616.932.065	-	-
Acum. 12 meses	989.301.301	5.337.719.758	-188.832.699	-16,0%

ANEXO 4

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R\$)

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2026	2025	A.V. R\$	%
1º Tri	833.628.757	855.857.739	-22.228.982	-2,6%
2º Tri	-	1.187.966.738	-	-
3º Tri	-	2.141.806.478	-	-
4º Tri	-	607.206.573	-	-
Acum. 12 meses	833.628.757	4.792.837.528	-22.228.982	-2,6%

ANEXO 5

VENDAS (Unidades)

Unidades Vendidas Plano&Plano

Período	Vendas Brutas		A.V.		Distratos		A.V.		Vendas Líquidas		A.V.	
	2026	2025	R\$	%	2026	2025	R\$	%	2025	2025	R\$	%
1º Tri	3.536	3.948	-412	-10,4%	400	-321	79	24,6%	3.136	3.627	-491	-13,5%
2º Tri	-	3.570	-	-	-	-465	-	-	-	3.105	-	-
3º Tri	-	4.025	-	-	-	-384	-	-	-	3.641	-	-
4º Tri	-	6.240	-	-	-	-216	-	-	-	6.024	-	-
Acum. 12 meses	3.536	17.783	-412	-10,4%	400	-1.386	79	24,6%	3.136	16.397	-491	-13,5%

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



EARNING RESULTS 1Q26

2026

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | **PLPL3**

São Paulo, May 07th, 2026 – **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 first quarter of 2026 (1Q26).

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 2025 and, eventually, to the fourth quarter of 2025.

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**



**PLANO&PLANO'S
EQUITY**

BRL 1,167.9 Million

+35.0%

AS OF 03/03/2025



**NET REVENUE
PRIVATE MARKET**

BRL 677.6 Million

+37.6%

ABOVE 1Q25

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In the first quarter of 2026, **Plano&Plano launched 4 new developments, totaling BRL 989.3 million in 100% PSV**. Over the last twelve months, the Company launched more than BRL 5 billion in 100% PSV.

The **100% Net Sales totaled BRL 841.8 million in 1Q26**, with 3,136 units sold. **Average ticket reached BRL 268.4 thousand, representing a 13.8% increase compared to 1Q25**.

The quarter's performance reflects the Company's strategy of prioritizing sales quality and project profitability, focusing on delivering sustainable results and margin expansion. This strategy has been accompanied by adjustments to commercial strategies, seeking to align this movement with SOSs compatible with the business plan and aligned with the desired profitability.

Plano&Plano's Landbank reached **BRL 34.5 billion**, representing an **11.7% increase compared to 1Q25**. In addition, we achieved a **Historical Record of 44.2 thousand units under construction**. Even in a more challenging environment, project execution remains within the established deadlines.

On the financial side, **Net Revenue totaled BRL 738.3 million** in the period, **an increase of BRL 130.0 million** compared to 1Q25, equivalent to a **21.4% growth** year-over-year. **Net Revenue from the Private Market** totaled BRL 677.6 million, representing a **37.6% increase** compared to the same period of 2025.

In 1Q26, adjusted gross profit excluding capitalized interest reached BRL 217.4 million, increasing 5.1% compared to the same period of 2025. **Adjusted gross margin in the Private Market** reached **31.4%**, increasing **0.2 p.p.** compared to 4Q25, already reflecting the impact of sales generated throughout 1Q26 with higher margins.

Adjusted gross margin in 1Q26 was mainly impacted by projects under the *Pode Entrar* program, which recorded a 7.6% margin in the quarter. This performance reflects the **advanced stage of construction and the engineering effort required to enable delivery within an approximately 24-month cycle**, which demanded an acceleration of the construction pace and a higher concentration of finishing costs during the period. **The developments were fully delivered within the contractual deadlines**. It is important to highlight that the program's **profitability** remains **consistent** throughout the cycle, with an accumulated **gross margin of 24.7%**.

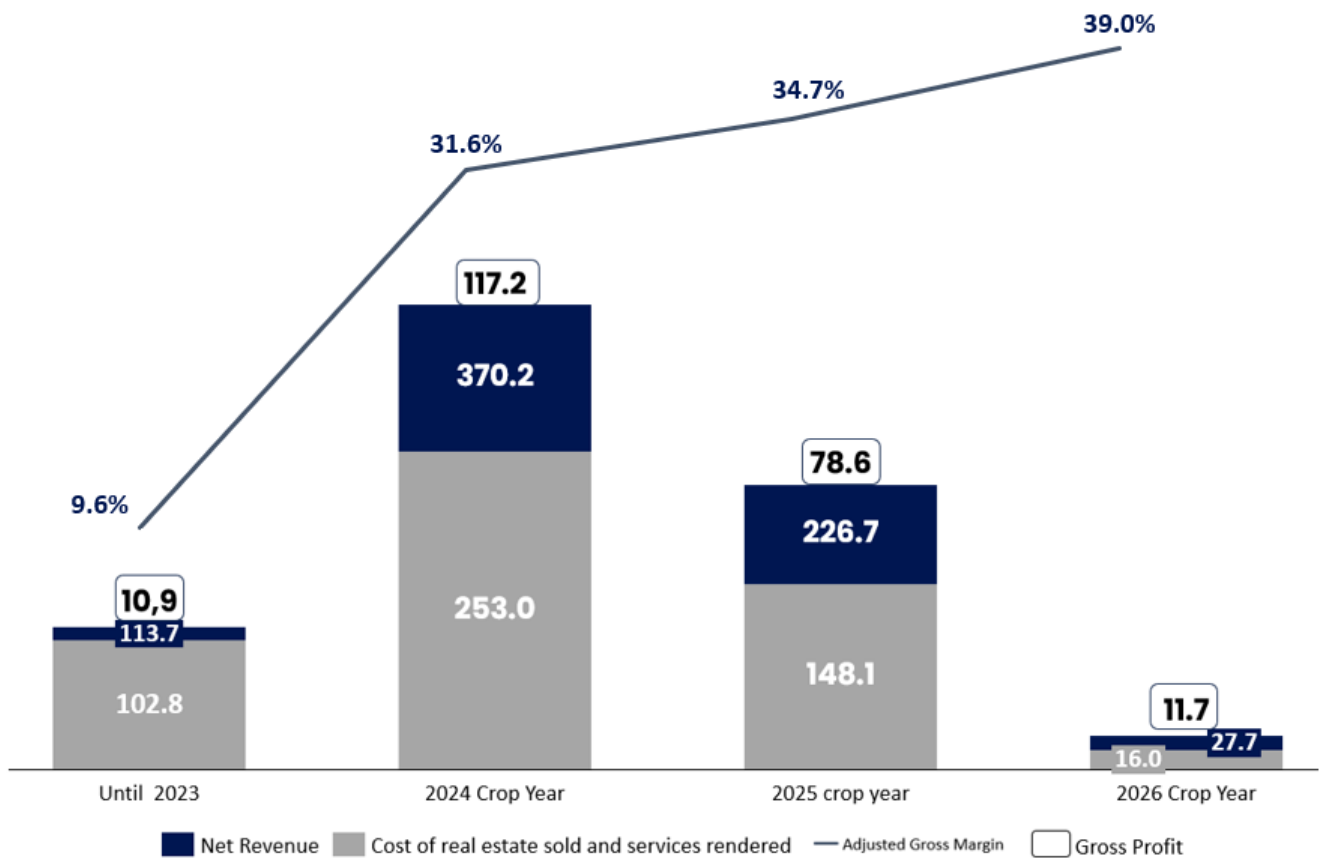
Additionally, higher volatility in construction costs has been observed, driven by the strong activity level in the São Paulo metropolitan region, generating inflationary pressures mainly on labor, but also on materials. In this context, the Engineering area has been actively working

to **mitigate these impacts** through operational efficiency initiatives and **cost management measures**.

Since 2024, the Company has been able to **launch products with higher margins**, crop after crop. This reflects the **learning curve** in the lower middle-income segment, currently Bracket 4 of the Minha Casa Minha Vida program, as well as **scale gains** in launched developments, whose average PSV has **increased over recent years**.

As shown in the chart below, projects launched in 2026 already present **higher margins**. In 1Q26, this new crop still has low representation in consolidated results, limiting its positive impact during the period. It is important to note that the realization of sales margins in earnings also depends on future inflation behavior.

**ADJUSTED GROSS MARGIN FOR 1Q26 BY CROP YEAR
PUBLIC MARKET AND PRIVATE MARKET**



The **REF gross margin in the Private Market reached 38.8% in 1Q26, an increase of 0.6 p.p. compared to 4Q25.** This growth reflects the higher-margin sales carried out throughout 1Q26.

Regarding the industry scenario, the **Minha Casa, Minha Vida (MCMV)** program underwent updates that expanded the eligible public, with increases in the income limits for the covered segments. The program now includes **Bracket 1** for families with **income of up to BRL 3,200, Bracket 2 for income between BRL 3,200 and BRL 5,000, Bracket 3 for income between BRL 5,000 and BRL 9,600, and Bracket 4 for income between BRL 9,600 and BRL 13,000.** In line with these changes, the property value caps were also adjusted, reaching up to **BRL 276 thousand for Bracket s 1 and 2, up to BRL 400 thousand for Bracket 3, and up to BRL 600 thousand for Bracket 4.**

The Company was **recognized** with the **Minha Casa, Minha Vida Award**, an initiative by the Ministry of Cities that **recognizes social housing projects.** The **Plano&Reserva Barra Funda development won in the Sustainability Financing category.**

We remain firmly committed to generating sustainable value for our clients, employees, and shareholders, always guided by efficiency, innovation, and responsibility.

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.

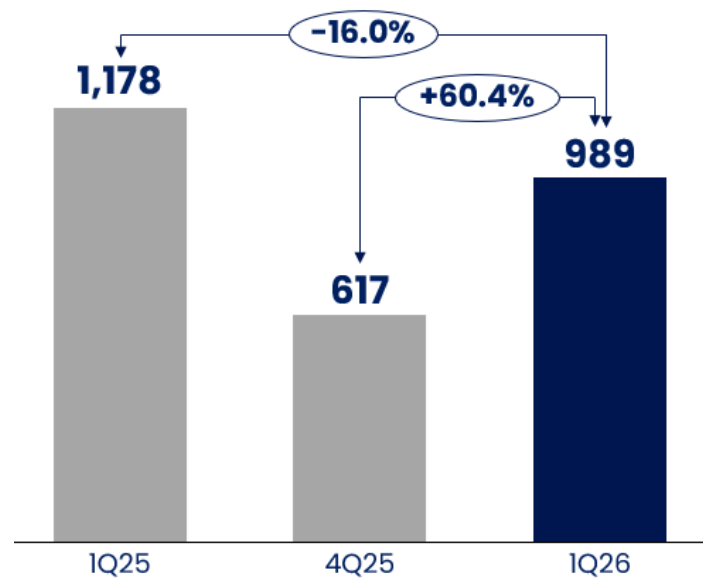
At **%Plano&Plano**, PSV decreased by 2.6%, when comparing BRL 855.8 million in 1Q25 to BRL 833.6 million reported in 1Q26.

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.

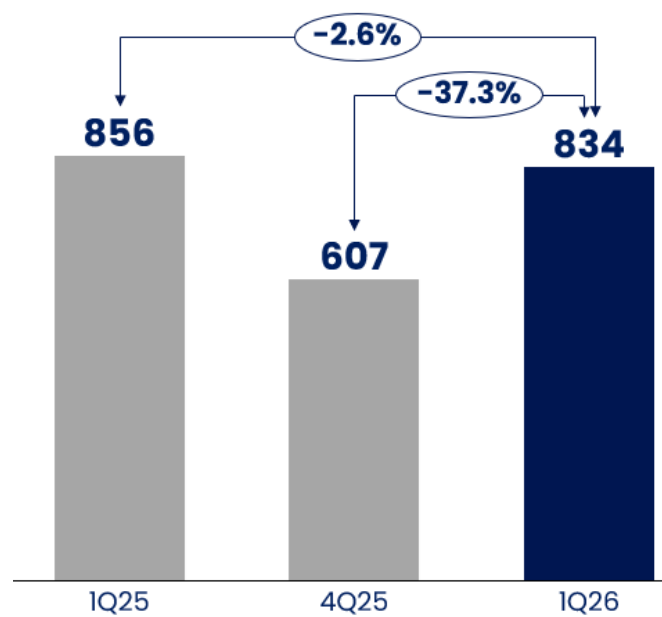
LAUNCHES	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Launches (phases)	4	4	0.0%	5	-20.0%
PSV 100% (BRL Thousand)	989,301	616,932	60.4%	1,178,134	-16.0%
Units	3,663	2,315	58.2%	4,301	-14.8%
Average PSV (BRL Thousand)	247,325	154,233	60.4%	235,627	5.0%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	270.1	266.5	1.3%	273.9	-1.4%
Average 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**

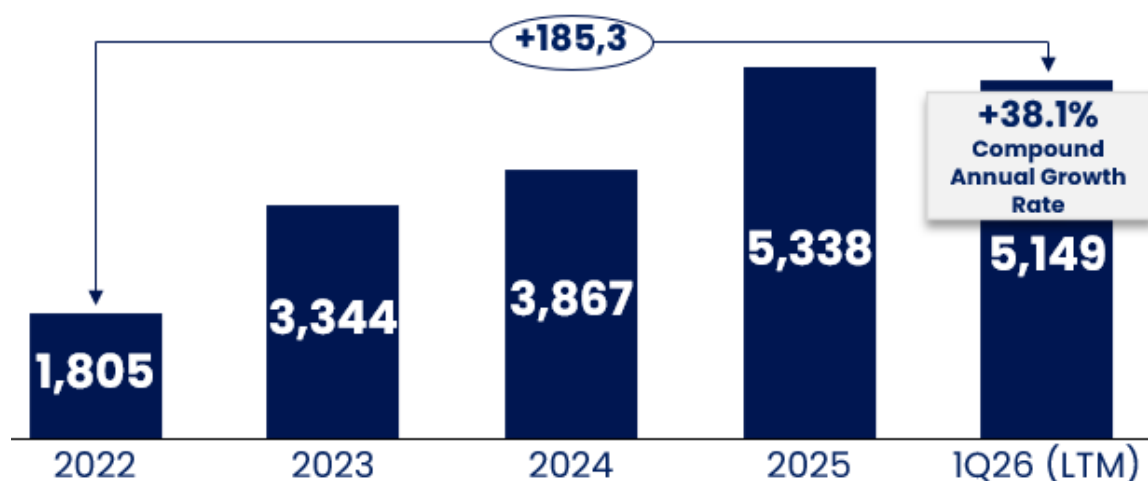
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



LTM LAUNCHES BRACKET RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

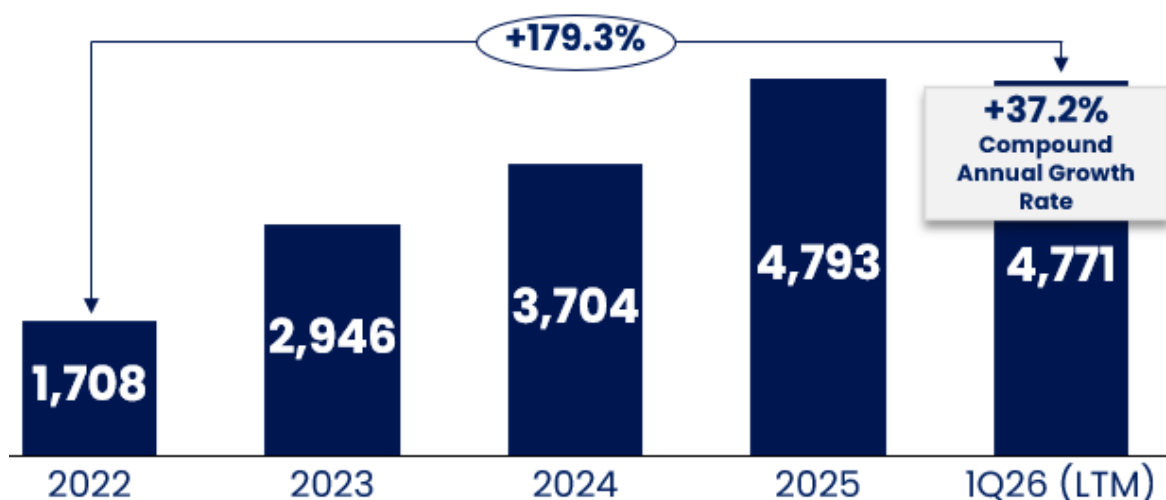
Including *Public Market* - (BRL MILLION)



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.

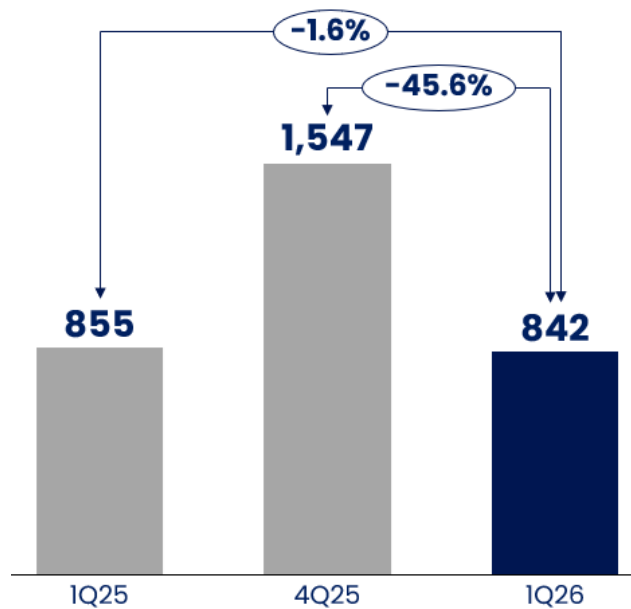
At % **Plano&Plano**, net sales reached BRL 795.9 million, representing a 3.4% increase compared to 1Q25.

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

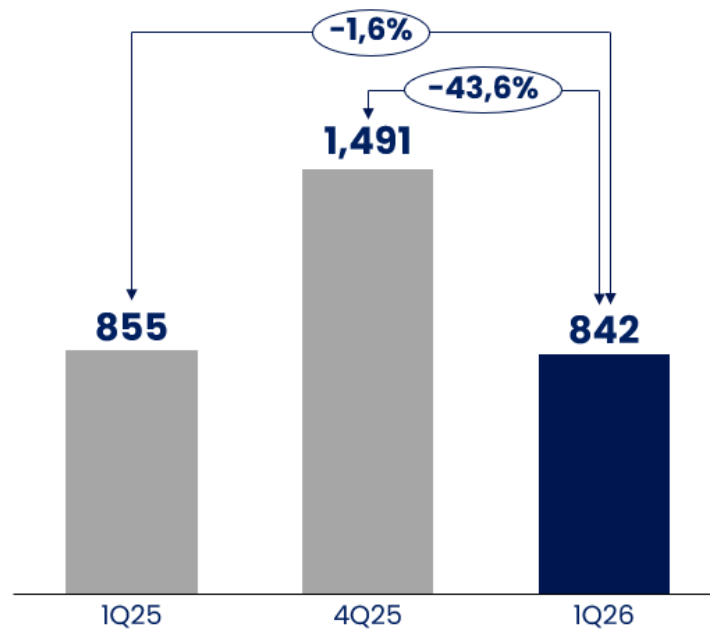
TOTAL NET SALES 1Q26

(100% – BRL MILLION)



TOTAL NET SALES PRIVATE MARKET 1Q26

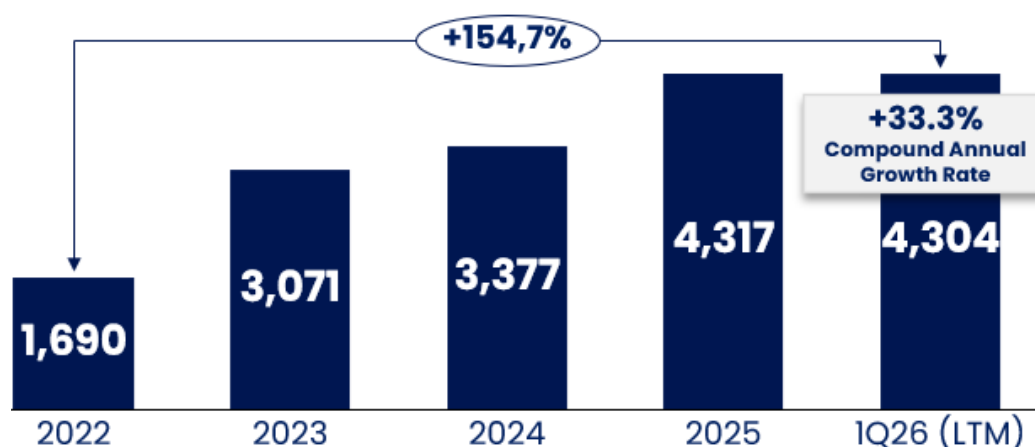
Excluding *Public Market* (100% – BRL MILLION)



LTM SALES BRACKET RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

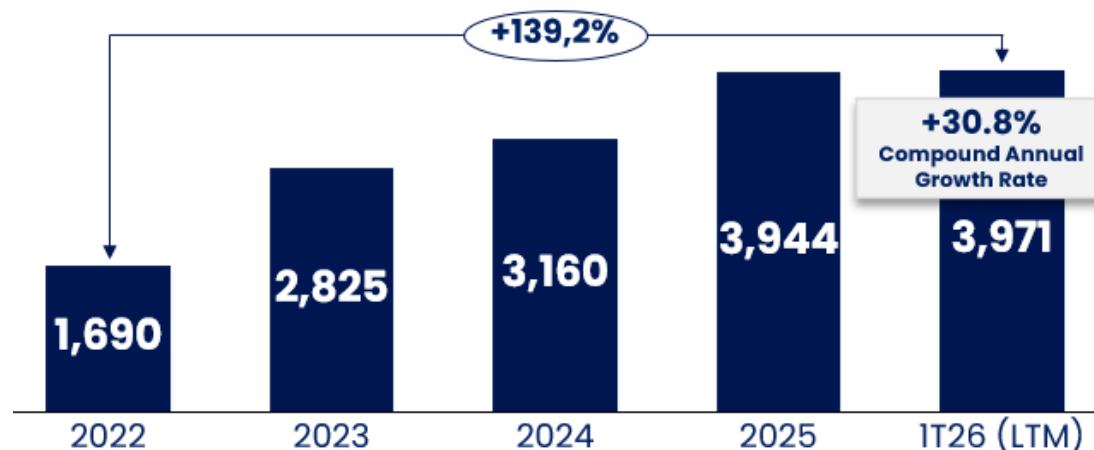
Including *Public Market* (100% – BRL MILLION)



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)



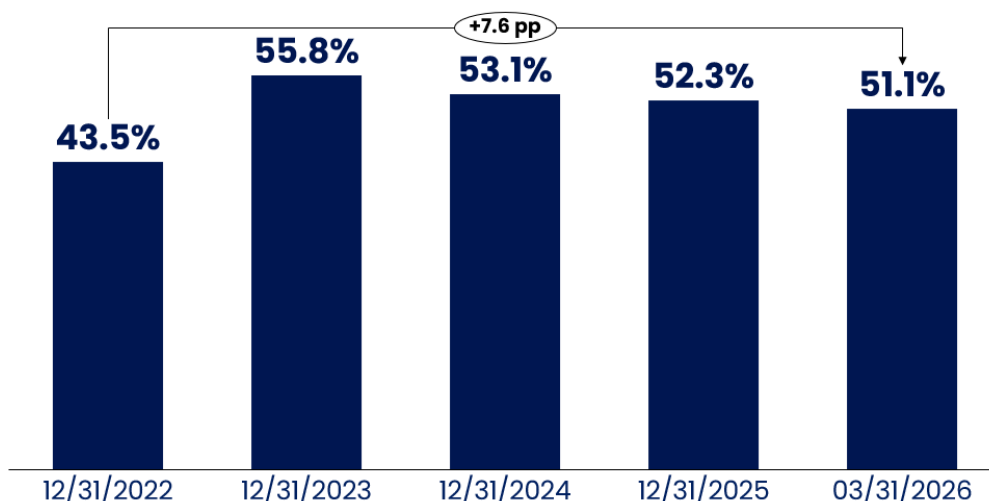
SALES OVER SUPPLY (SOS)

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.

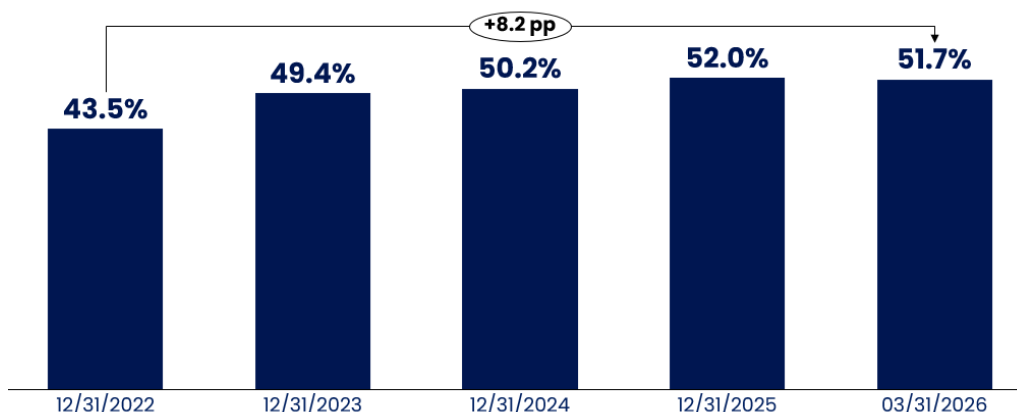
TOTAL SOS (LTM)

Including Public Market (%)



TOTAL SOS (LTM)

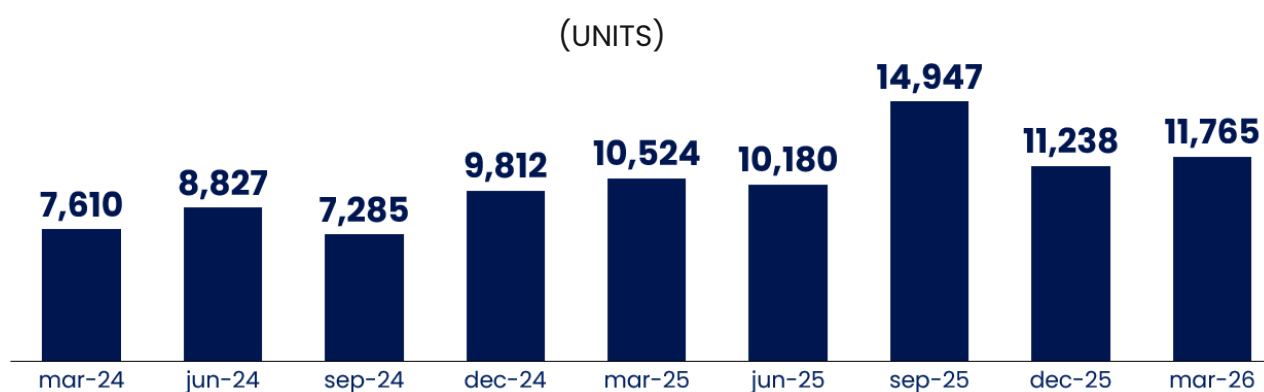
Excluding Public Market (%)



INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 1Q26 with 11,765 units and BRL 3.9 billion in PSV available-for-sale inventory, representing a 19% increase compared to the same period of 2025. The 2023 crop has a residual participation in inventory, representing 7% of PSV (approximately BRL 256 million) and 5% of total units (588 units).

INVENTORY % PLANO & PLANO



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 93,8 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 Million)	1Q26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-19.6
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.7
Net Debt Variation	88.3
(+) Dividends	0
Operating Cash Consumption /(Generation)	88.3
(-) Assignment of Receivables	-62.8
(+) Amortization of Receivables Assigned	57,3
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	93,8

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

FINANCIAL RESULTS

Financial Results	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Net Revenue (BRL million)	738.3	1,075.2	-31.3%	608.3	21.4%
Cost of Properties Sold (BRL million)	537.0	765.9	-29.9%	408.6	31.4%
Gross Profit (BRL million)	201.3	309.3	-34.9%	199.7	0.8%
Gross Margin	27.3%	28.8%	-1.5 pp	32.8%	-5.6 pp
Adjusted Gross Margin*	29.4%	30.1%	-0.7 pp	34.0%	-4.6 pp
Adjusted EBITDA* (BRL million)	91.6	191.3	-52.1%	109.1	-16.0%
Adjusted EBITDA Margin	12.4%	17.8%	-5.4 pp	17.9%	-5.5 pp
Net Income 100% Plano&Plano (BRL million)	44.1	143.8	-69.3%	80.8	-45.4%
Net Margin 100%	6.0%	13.4%	-7.4 pp	13.3%	-7.3 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	40.8	133.4	-69.4%	66.9	-39.0%
Net Margin %Plano&Plano	5.5%	12.4%	-6.9 pp	11.0%	-5.5 pp

NET REVENUES

The Company's total net revenue reached BRL 738.3 million in 1Q26, 21.4% higher than the amount recorded in the same period of 2025.

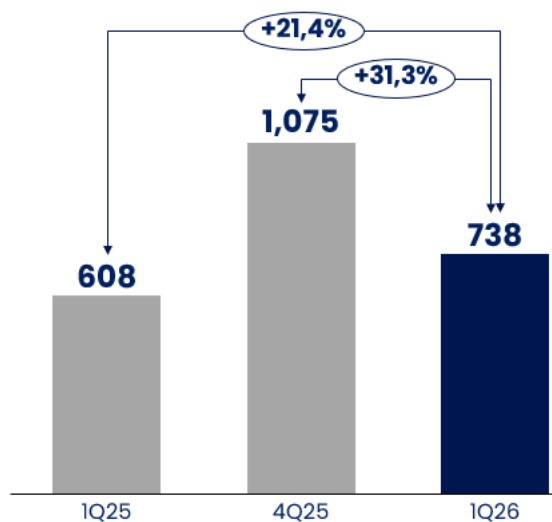
Revenue has remained solid, following the progress of construction works and sales of inventory and launches, in accordance with the revenue recognition standard under the percentage of completion (POC) methodology.

In the first quarter of 2026, net revenue from the Private Market totaled BRL 677.6 million, representing a 37.6% increase compared to the same period of 2025. Net revenue from the Public Market totaled BRL 60.7 million.

The robustness of revenue to be recognized remains consistent, highlighting the strength of our sales and projecting significant financial recognition potential for upcoming periods. In 1Q26, revenue to be recognized totaled BRL 3,438.4 million, representing a 34.8% increase compared to the same period of 2025. It is important to highlight that revenue to be recognized from crops up to 2023 represents approximately 1.0% of the total, and recognition of this revenue should be completed throughout 2026.

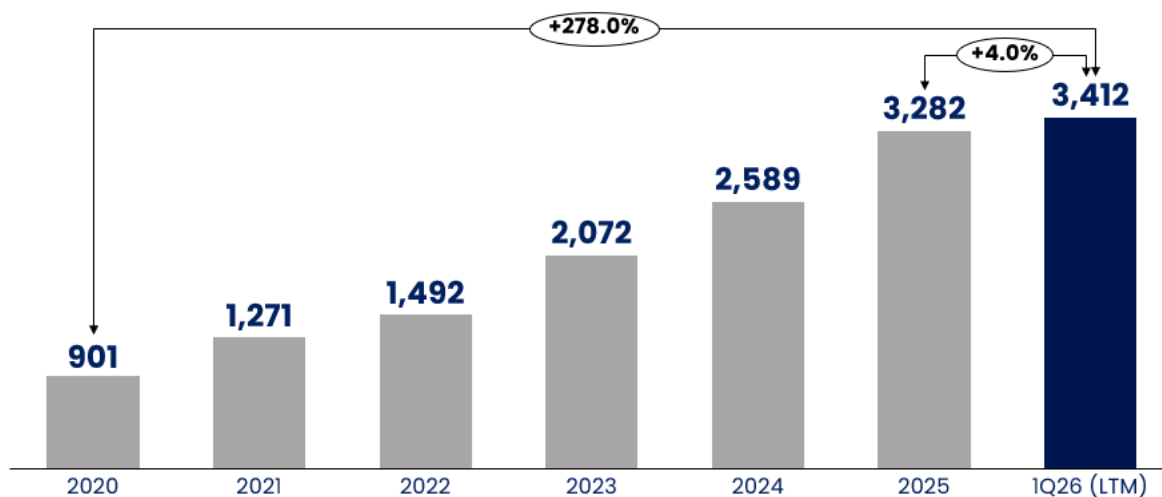
NET REVENUE

(BRL MILLION)



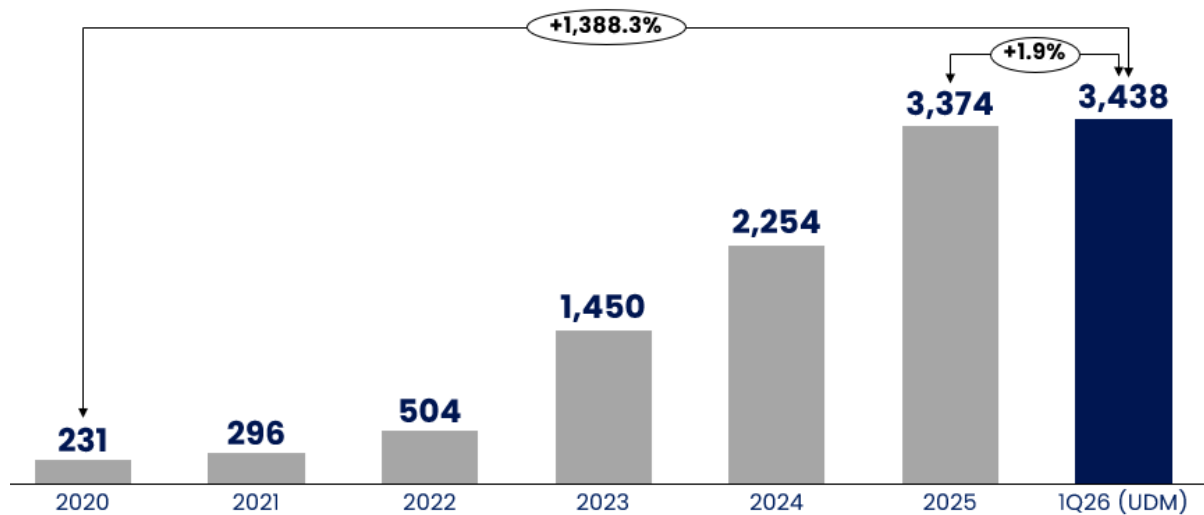
EVOLUTION OF NET REVENUES LTM

(BRL MILLION)



EVOLUTION OF REVENUES TO BE APPROPRIATED

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD

In 1Q26, cost of properties sold and services rendered totaled **BRL 537.0 million**, corresponding to **72.7%** of net revenue for the period. In comparison, in 1Q25, this amount was **BRL 408.6 million**, representing **67.2%** of net revenue.

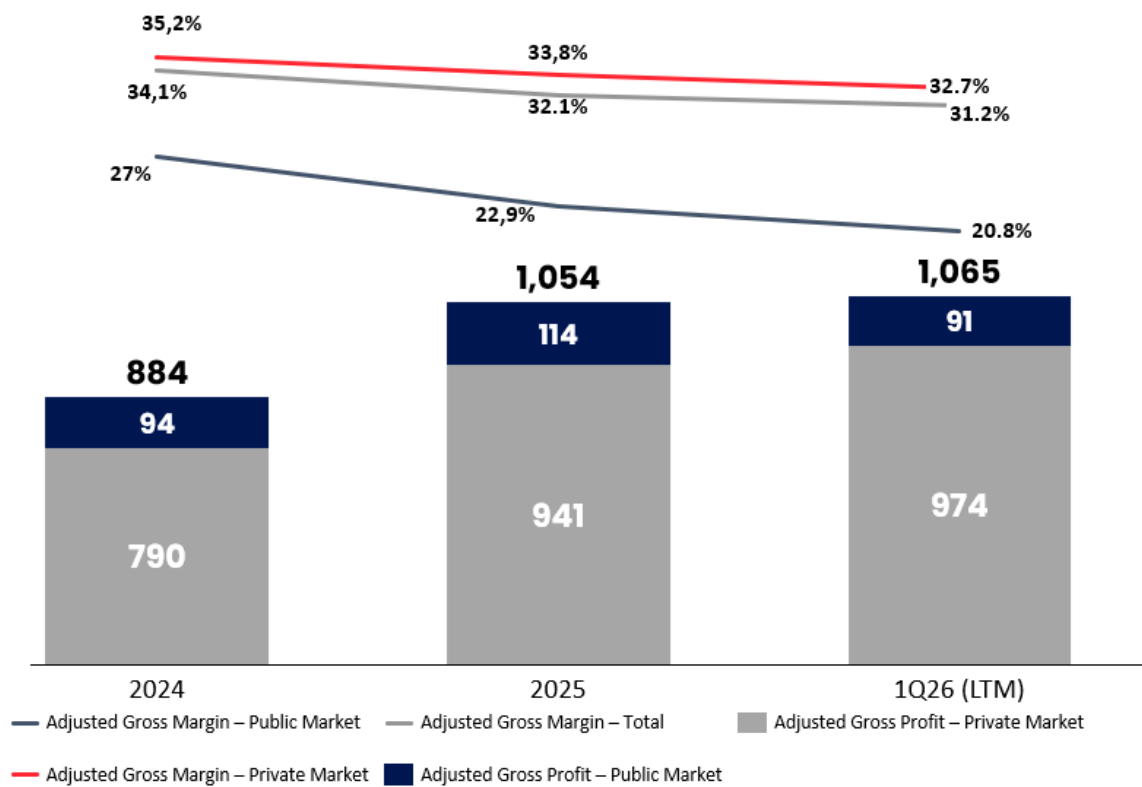
Comparison – Quarterly:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	537.0	765.9	-29.9%	408.6	31.4%
% of Net Revenues	72.7%	71.2%	1.5 pp	67.2%	5.6 pp

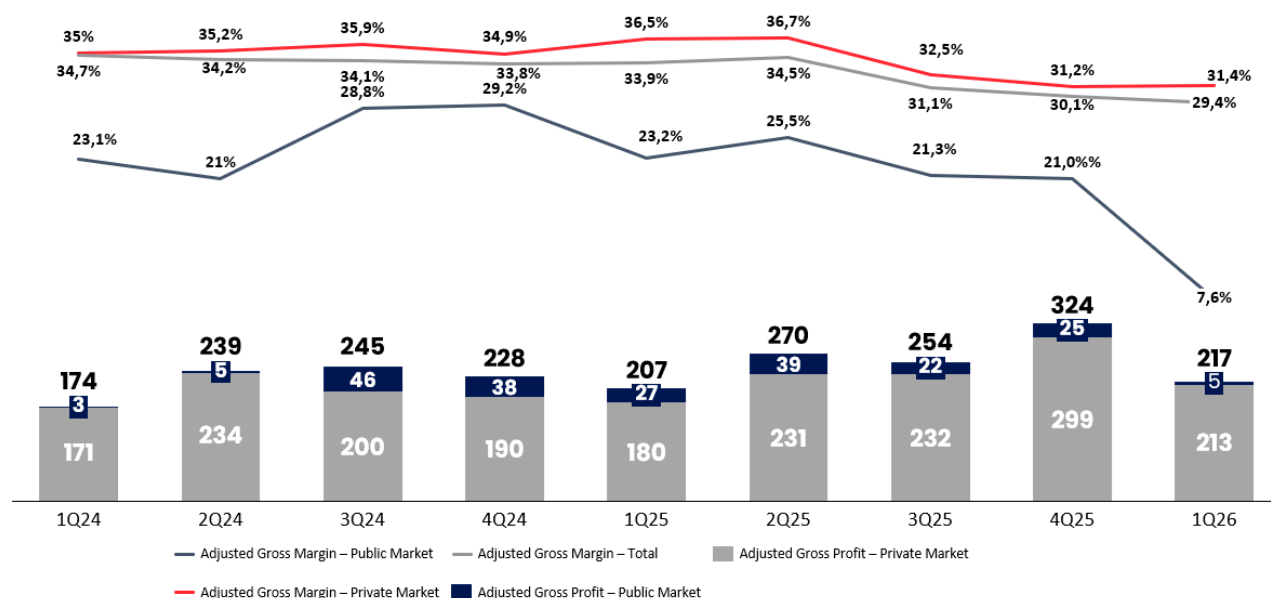
GROSS PROFIT & MARGIN

ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL million and %)



ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN



Private Market – Quarterly:

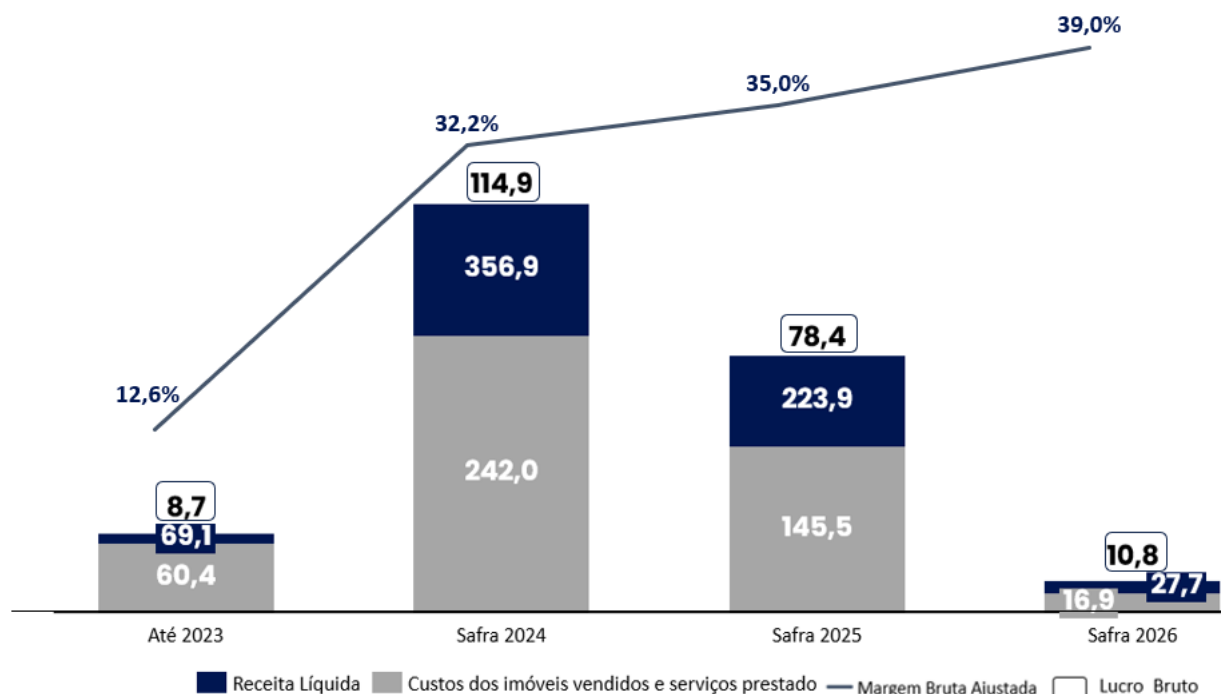
	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	212.8	299.2	-28.9%	179.8	18.3%
Adjusted Gross Margin	31.4%	31.2%	0.2 pp	36.5%	-5,1 pp

In 1Q26, adjusted gross profit excluding capitalized interest from the Private Market reached BRL 212.8 million, representing an 18.3% increase compared to the same period of the previous year.

The Company has been able to launch products with higher margins, crop after crop. This reflects the learning curve in the lower middle-income segment, currently Bracket 4 of the Minha Casa Minha Vida program, as well as scale gains in launched developments, whose average PSV has increased in recent years.

In the first quarter of 2026, net revenue from the Private Market reached BRL 677.5 million, with adjusted gross profit of BRL 212.7 million and adjusted gross margin of 31.4%. Compared to 4Q25, adjusted gross margin in the Private Market increased by 0.2 p.p., following the higher-margin sales generated throughout 1Q26.

ADJUSTED GROSS MARGIN FOR 1Q26 BY CROP YEAR – PRIVATE MARKET



Public Market – Quarterly:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	4.6	24.7	-81.3%	27.0	-82.8%
Adjusted Gross Margin	7.6%	21.0%	-13.4 pp	23.3%	-15.6 pp

In 1Q26, adjusted gross profit in the **Public Market** segment reached BRL 4.6 million, with adjusted gross margin of 7.6%. Considering the accumulated results over the last 12 months, adjusted gross profit excluding capitalized interest reached BRL 91.1 million, with adjusted gross margin of 20.8%.

This performance reflects the advanced stage of construction and the engineering effort required to enable delivery within an approximately 24-month cycle, which demanded an acceleration of the construction pace and a higher concentration of finishing costs during the period. The developments were fully delivered within the contractual deadlines. It is important to highlight that the program's profitability remains consistent throughout the cycle, with an accumulated gross margin of 24.7%.

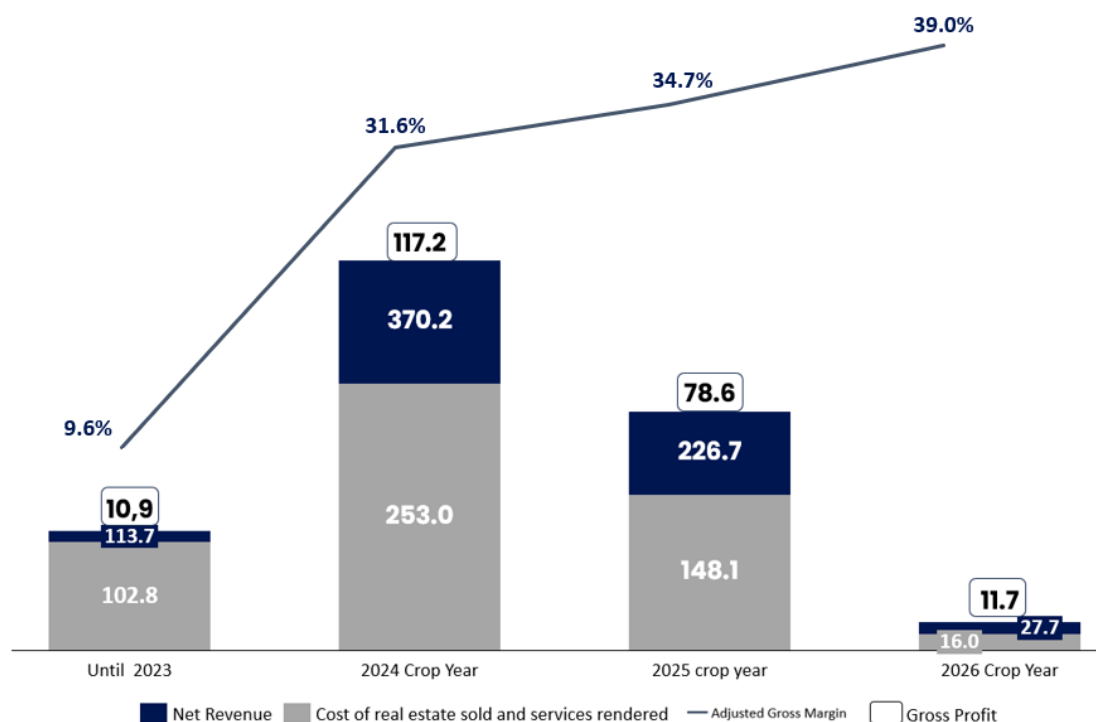
Quarterly Comparison (Private Market + Public Market):

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	217.4	323.9	-32.9%	206.8	5.1%
Adjusted Gross Margin	29.4%	30.1%	-0.7 pp	34.0%	-4.6 pp

In 1Q26, adjusted gross profit excluding capitalized interest reached BRL 217.4 million, representing a 5.1% increase compared to the same period of 2025. Adjusted gross margin reached 29.4%, representing a decrease of 0.7 p.p. compared to 4Q25. Adjusted gross margin in 1Q26 was mainly impacted by the performance of projects launched up to 2023, which recorded a 9.6% margin during the period. This result largely reflects the increase in costs of these developments, especially projects related to the *Pode Entrar* program, which recorded an adjusted gross margin of 7.6% due to additional expenses associated with the completion of construction works.

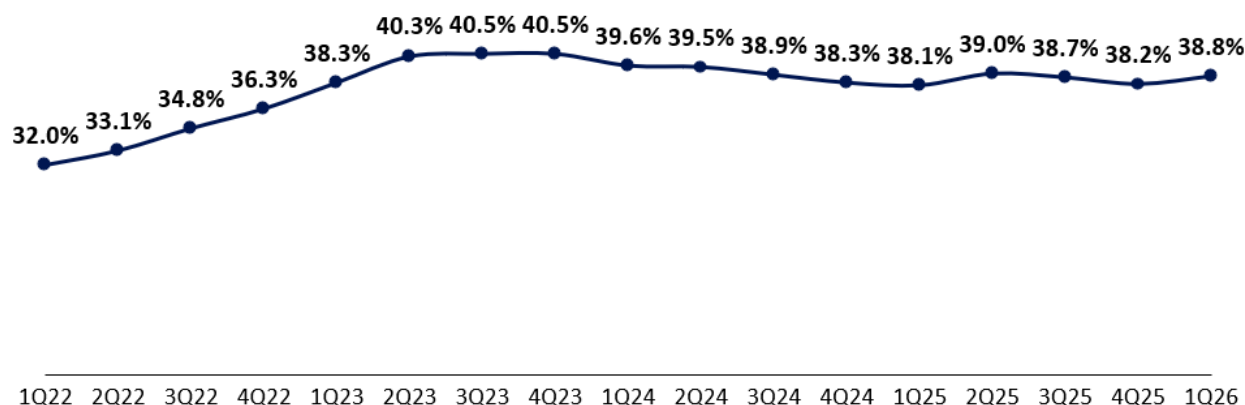
As shown in the chart below, projects launched in 2026 already present margins in line with management's expectations. However, in 1Q26, this new crop still has low representation in consolidated results, limiting its positive impact during the period. It is important to note that the realization of sales margins in earnings depends on future inflation behavior.

ADJUSTED GROSS MARGIN FOR 1Q26 BY CROP YEAR – PUBLIC MARKET AND PRIVATE MARKET



BACKLOG MARGIN (PRIVATE MARKET)

(%)



As detailed in Note 24, “Sales Revenue and Estimated Costs of Sold Units to be Recognized”, this quarter presents a result from future periods margin (REF margin) of 38.8%, excluding Public Market developments, representing an increase of 0.6 p.p. compared to 4Q25. This growth reflects the higher-margin sales carried out throughout 1Q26.

Additionally, it is important to highlight that the REF margin calculation methodology differs from the gross margin and adjusted gross margin methodologies. Please refer to Note 24 of the ITR for further details on these criteria.

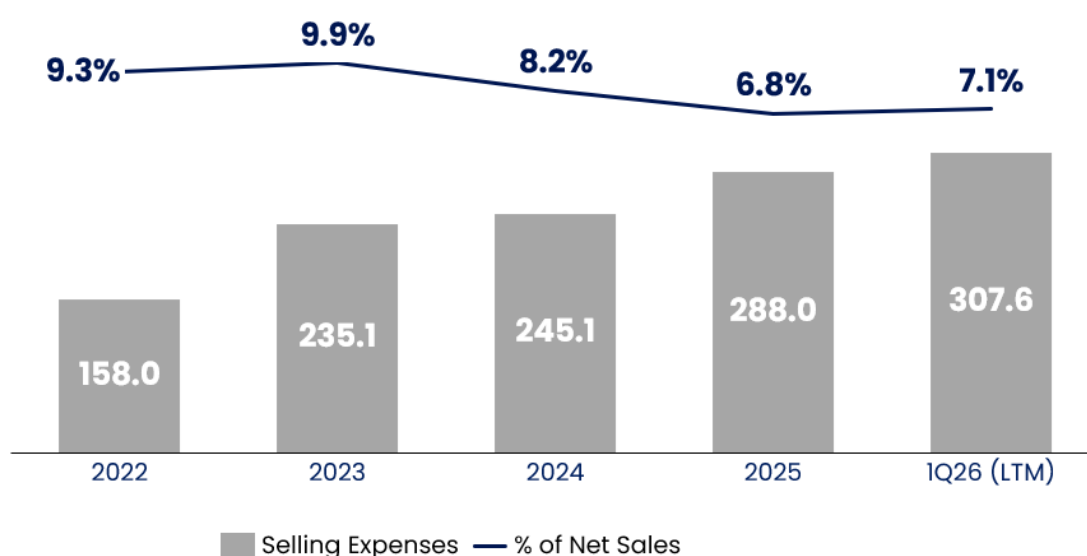
OPERATING EXPENSES

Comparison - Quarterly:

	1Q26	% Revenue	4Q25	% Revenue	Δ %	1Q25	% Revenue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	-131.6	-17.8%	-139.0	-12.9%	-5.3%	-103.7	-17.0%	26.9%
Sales expenses (BRL million)	-73.5	-10.0%	-80.9	-7.5%	-9.1%	-53.8	-8.8%	36.5%
Administrative expenses (BRL million)	-46.1	-6.2%	-47.0	-4.4%	-2.0%	-41.8	-6.9%	10.1%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	-12.1	-1.6%	-11.2	-1.0%	8.0%	-7.9	-1.3%	51.8%

When analyzing selling expenses, we observe an increase of 1.2 p.p. in their share of net revenue, rising from 8.8% in 1Q25 to 10.0% in 1Q26. This movement is mainly explained by a change in the revenue mix, with a reduction in the participation of the *Pode Entrar* project, which represented approximately 20% of revenue in 1Q25 and around 8% in 1Q26. Excluding revenue from *Pode Entrar*, selling expenses as a percentage of net revenue would have been 10.9% in 1Q25 and 10.8% in 1Q26. Since revenues from this project do not have associated selling expenses, its lower participation in the revenue mix contributed to the relative increase in selling expenses over the period.

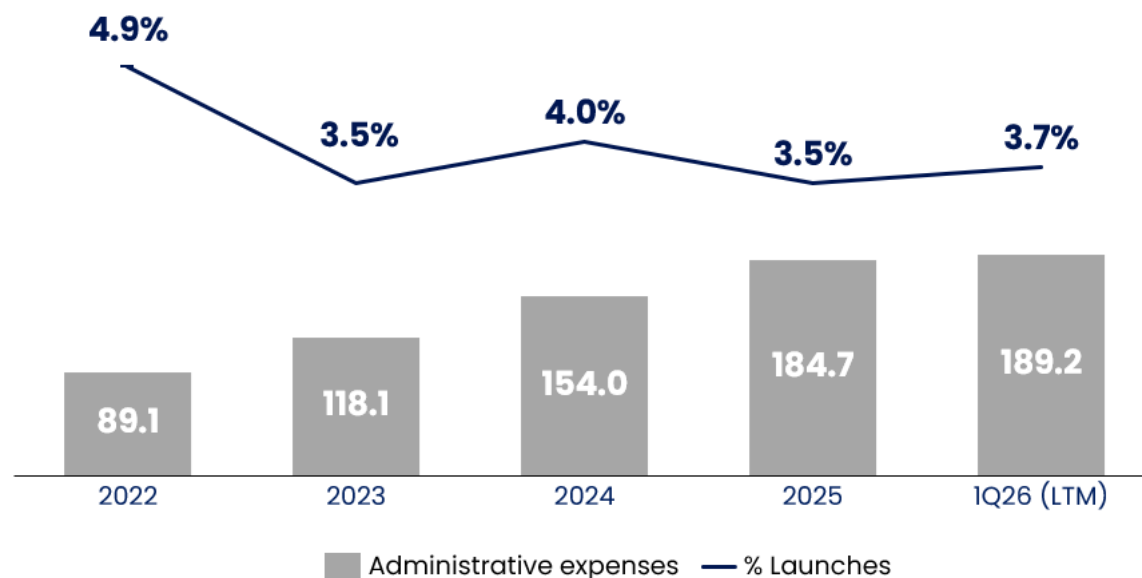
SELLING EXPENSES AND % OF NET SALES – 1Q26



Administrative expenses represented **6.2%** of net revenue in 1Q26, a decrease of 0.6 pp compared to the same period in 2025.

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

ADMINISTRATIVE EXPENSES AND % OF LAUNCHES – 1Q26



The chart shows the evolution of administrative expenses and their relationship with launches over recent periods. We observe growth in nominal expenses, in line with the expansion of operations, while the ratio relative to launches remains relatively stable, closing 1Q26 (LTM) at 3.7%.

OPERATING RESULTS

Operating income for the first quarter of 2026 was BRL 69.7 million, with an operating margin of 9.4%, a decrease of 6.4 p.p. compared to the same period of the previous year.

Quarterly Comparison:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Operational result	69.7	170.2	-59.0%	96.0	-27.4%
Operational margin	9.4%	15.8%	-6.4 pp	15.8%	-6.3 pp

FINANCIAL EXPENSES

In the first quarter of 2026, the Company's financial result was negative at BRL 4.7 million, representing a decline of BRL 6.4 million compared to the same period of the previous year, when the result was positive at BRL 1.7 million.

Quarterly Comparison:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	-4,7	-1,3	261%	1,7	-376,6%
Financial Expenses (BRL million)	-36,6	-34,9	5%	-20,7	76,4%
Financial Revenue (BRL million)	31,9	33,6	-5%	22,4	42,3%

EARNINGS BEFORE TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

In the quarter, profit before income tax and social contribution reached BRL 65.1 million, representing a decrease of 33.4% compared to BRL 97.7 million in the same period of the previous year. Regarding its share of net revenue, there was a decline of 7.2 pp, from 16.1% in 1Q25 to 8.8% in 1Q26.

Quarterly Comparison:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	65.1	168.9	-61.5%	97.7	-33.4%
% Net Revenue	8.8%	15.7%	-6.9 pp	16.1%	-7.2 pp

TAXES & CONTRIBUTIONS

SOCIAL CONTRIBUTIONS

Income tax and social contribution in 1Q26 amounted to BRL 20.9 million, representing an increase of 24.3% compared to 1Q25, and a decrease of 16.5% compared to the previous quarter.

Quarterly Comparison:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	20.9	25.1	-16.5%	16.8	24.3%
Income tax and social contribution - current (BRL million)	18.9	20.4	-7.4%	14.7	27.9%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	2.1	4.7	-55.9%	2.1	-0.9%

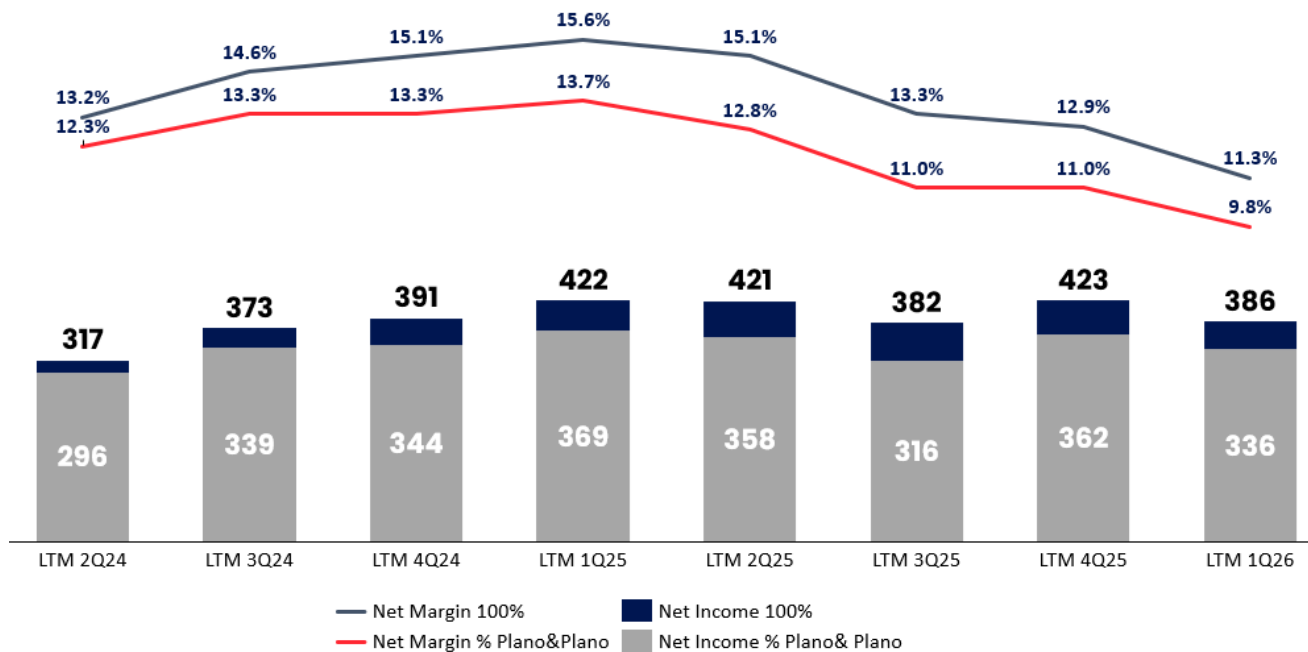
NET INCOME & MARGIN

Comparing the trailing twelve-month period of 1Q26 and 1Q25, 100% net income decreased, going from BRL 422 million to BRL 386 million. The 100% net margin declined, from 15.6% in 1Q25 to 11.3% in 1Q26.

On a % **Plano&Plano** basis, net income decreased from BRL 369 million to BRL 336 million. The net margin also contracted, from 13.7% to 9.8% over the same period.

NET INCOME AND MARGIN

(LTM - BRL million and %)



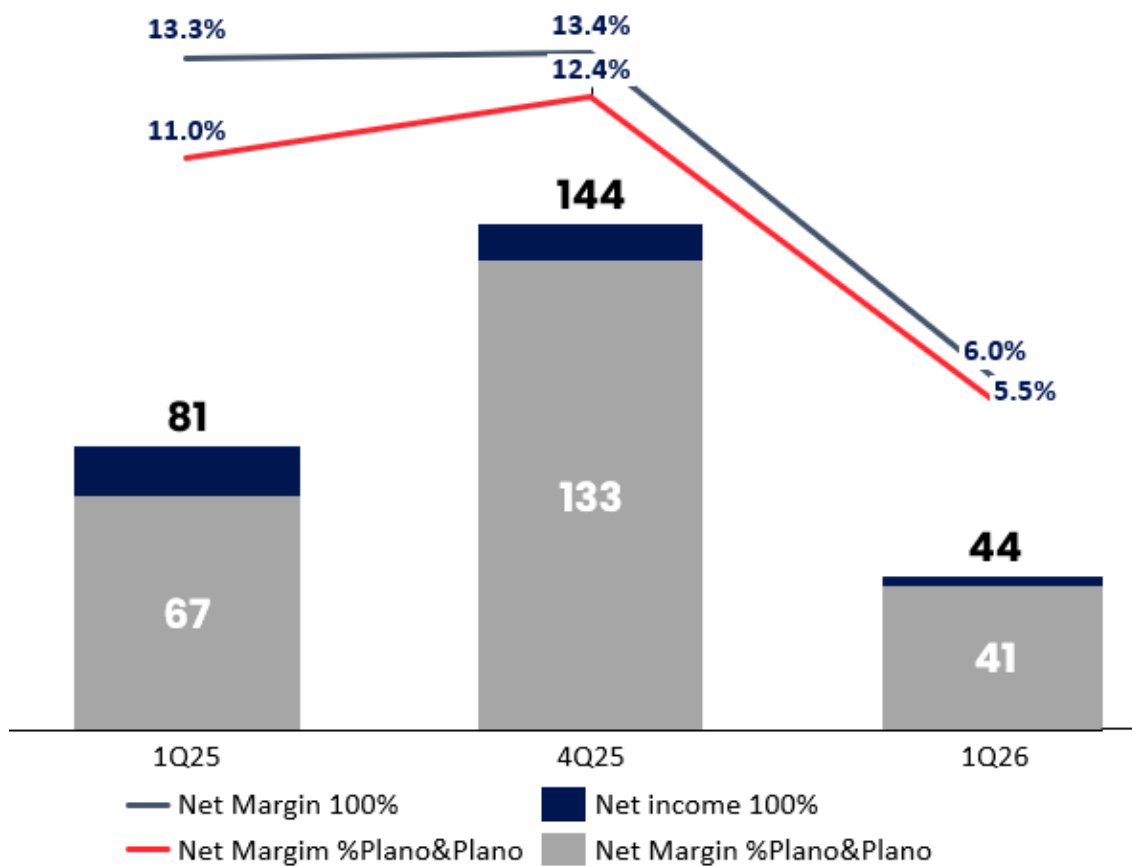
In the quarterly analysis, 1Q26 showed a decrease of BRL 36.7 million in 100% net income compared to the same period of the previous year, and the **100% net margin** in 1Q26 decreased by 7.3 p.p., moving from 13.4% in the same period of the previous year to 6.0% in 1Q26.

Quarterly Comparison:

	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Net Income 100% (BRL million)	44.1	143.8	-69.3%	80.8	-45.4%
Net Margin 100%	6.0%	13.4%	-7.4 pp	13.3%	-7.3 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	40.8	133.4	-69.4%	66.9	-39.0%
Net Margin %Plano&Plano	5.5%	12.4%	-6.9 pp	11.0%	-5.5 pp

NET INCOME AND MARGIN

Quarterly Comparison – BRL million



EBITDA

In 1Q26, the Company reported Adjusted EBITDA excluding capitalized interest of BRL 91.6 million, representing a decrease of BRL 17.5 million compared to the same period of the previous year. Adjusted EBITDA margin reached 12.4%, recording a decrease of 5.5 p.p. compared to 1Q25.

EBITDA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Net profit for the period	40.8	133.4	-69.4%	66.9	-39.0%
(+) Depreciation and amortization	5.8	6.4	-9.1%	6.0	-2.7%
(+) Income tax and social contribution	20.9	25.1	-16.5%	16.8	24.3%
(+) Financial expenses, net	4.7	1.3	261.0%	-1.7	-376.6%
(+) Non-controlling shareholders	3.3	10.5	-68.2%	13.9	-76.1%
EBITDA	75.5	176.6	-57.2%	102.0	-25.9%
Charges and financial cost ¹	16.1	14.7	9.6%	7.1	126.1%
Adjusted EBITDA²	91.6	191.3	-52.1%	109.1	-16.0%
Adjusted EBITDA Margin (%)	12.4%	17.8%	-5.4 pp	17.9%	-5.5 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 03/31/2026, gross debt totaled BRL 1,115.9 million. Considering cash and cash equivalents and restricted financial investments of BRL 1,047.2 million, the **Company reached net debt of BRL 68.7 million at the end of 1Q26**. As a result, the net debt-to-equity ratio stood at 5.9%. These leverage figures do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	03/31/2026	12/31/2025	Δ %	03/31/2025	Δ %
Gross Debt	1,115.9	1,093.3	2.1%	621.7	79.5%
Cash and Cash Equivalents and Restricted Financial Investments	1,047.2	1,113.0	-5.9%	464.8	125.3%
Net Debt	68.7	-19.7	-449.4%	156.9	-56.2%
Equity 100%	1,167.9	1,142.5	2.2%	865.1	35.0%
Net Debt / Equity	5.9%	-1.7%	7.6 pp	18.1%	-12.3 pp
Leverage Ratio [ND / (ND + E)]	5.6%	-1.8%	7.3 pp	15.4%	-9.8 pp

SHAREHOLDERS' EQUITY

In 1Q26, % **Plano&Plano** shareholders' equity totaled BRL 1,167.9 million, 35.0% above BRL 865.1 million as of March 31, 2025, and 2.2% higher than BRL 1,142.5 million as of December 31, 2025. Return on average shareholders' equity reached 36.0% for the last 12 months.

EQUITY POLICY

In accordance with Article 133, paragraph 6, of Law No. 6,404/1976 (as amended by Law No. 15,177/2025), the Company clarifies that it does not have a formal gender equality policy, and presents below its indicators and quantitative data related to the matter:

Employees by gender	As of March 31, 2026				As of December 31, 2025			
	Leadership	%	Non-Leadership	%	Leadership	%	Non-Leadership	%
Male	94	56%	1361	74%	93	56%	1222	75%
Female	74	44%	482	26%	74	44%	402	25%
Total	168	100%	1,843	100%	167	100%	1,624	100%

Women Employees by Hierarchical Level	As of March 31, 2026			As of December 31, 2025		
	Total	%	Compensation Ratio	Total	%	Compensation Ratio
Leadership	74	13%	0.68	74	16%	0.66
Non-Leadership	482	87%	1.16	402	84%	1.18

Women Employees in Management	Total	%
As of March 31, 2026	3	18.75
As of December 31, 2025	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 inform that, in addition to the review services of the quarterly information, the independent auditors Grant Thornton provided consulting services during the quarter ended March 31, 2026, related to a tax study focused on the impacts of the tax reform. The engagement complied with the principles of independence and integrity set forth in the Company's policy, which prevents conflicts of interest, loss of independence, or objectivity.

EXHIBIT 1

BALANCE SHEET

ASSET (in BRL thousand, except %)	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
CURRENT ASSETS	3,977.7	3,699.0	7.5%	2,126.0	87.1%
Cash and cash equivalents	1,035.8	1,093.5	-5.3%	415.9	149.0%
Restricted financial investments	11.4	19.5	-41.3%	48.9	-76.6%
Accounts receivable	1,320.9	1,186.2	11.4%	626.3	110.9%
Properties to be commercialized	1,422.5	1,240.6	14.7%	939.0	51.5%
Recoverable taxes	9.7	9.7	0.0%	4.7	108.0%
Other receivables	177.3	149.6	18.6%	91.2	94.4%
NON-CURRENT ASSETS	431.6	538.9	-19.9%	383.1	12.7%
Financial investments	249.7	250.4	-0.3%	278.6	-10.4%
Accounts receivable	61.0	175.7	-65.3%	23.8	156.6%
Properties to be commercialized	17.0	10.9	55.4%	7.8	118.6%
Recoverable taxes	38.2	33.4	14.6%	7.4	415.5%
Related Parties	0.9	0.9	0.0%	1.7	-45.8%
Investments	16.7	17.5	-4.7%	19.2	-13.0%
Right-of-use assets	24.3	27.0	-10.0%	27.9	-12.9%
Fixed assets	23.7	23.1	2.6%	16.1	47.5%
Intangible	4,409.2	4,237.9	4.0%	2,509.1	75.7%
TOTAL ASSETS	3,977.7	3,699.0	7.5%	2,126.0	87.1%

LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
CURRENT LIABILITIES	1,387.6	1,552.8	-10.6%	683.8	102.9%
Loans and financing	103.2	102.9	0.3%	0.0	100.0%
Assignment of rights over receivables	210.9	168.2	25.4%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	79.8	79.1	0.9%	31.5	153.6%
Derivative Financial Instruments	1.2	1.0	17.0%	2.1	-42.1%
Suppliers	113.7	92.4	23.1%	75.9	49.9%
Real Estate acquisition payable	414.1	682.4	-39.3%	365.4	13.3%
Employment and Social Security Liabilities	66.2	65.2	1.5%	47.2	40.5%
Tax obligations	29.5	24.9	18.6%	17.0	73.9%
Advances from customers	143.3	129.1	11.0%	55.9	156.4%
Deferred taxes and contributions	46.0	42.4	8.4%	28.5	61.1%
Related parties	9.2	9.2	0.0%	17.0	-45.6%
Miscellaneous provisions	67.7	53.1	27.5%	40.5	67.0%
Dividends payable	100.0	100.0	0.0%	0.0	100.0%
Rents payable	2.7	3.0	-8.3%	2.9	-5.9%
NON-CURRENT LIABILITIES	1,853.7	1,542.5	20.2%	960.2	93.1%
Loans and financing	284.0	245.2	15.8%	238.9	18.9%
Assignment of rights over receivables	65.0	91.5	-28.9%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	648.9	666.2	-2.6%	328.0	97.9%
Derivative Financial Instruments	16.3	13.3	22.5%	20.5	-20.8%
Real Estate acquisition payable	693.6	429.1	61.6%	261.3	165.4%
Deferred taxes and contributions	14.5	13.8	5.6%	12.5	15.8%
Related parties	50.3	40.8	23.4%	46.6	7.9%
Other debts with third parties - SCP'S	3.8	3.8	0.0%	5.2	-26.8%
Miscellaneous Provisions Rents payable	18.9	19.1	-1.0%	23.2	-18.6%
Other accounts payable	1.4	1.4	-1.5%	4.3	-68.1%
Provision for contingencies	39.2	0	100%	0	100%
Rents payable	17.7	18.3	-3.3%	19.6	-9.3%
EQUITY	1,167.9	1,142.5	2.2%	865.1	35.0%
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%	-14.8	78.6%
Capital reserve	26.9	26.6	1.0%	7.5	259.9%
Capital transaction between partners	-14.5	-14.5	0.0%	-14.5	0.0%
Profit reserves	886.8	846.0	4.8%	655.2	35.3%
Equity attributable to controlling shareholders	1,064.3	1,023.2	4.0%	801.6	32.8%
Minority interest	103.6	119,4	-13.2%	63.5	63.1%
Equity	1,167.9	1,142.5	2.2%	865.1	35.0%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	4.409,2	4,237.9	4.0%	2,509.1	75.7%

EXHIBIT 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
NET REVENUE	738.3	1,075.2	-31.3%	608.3	21.4%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	-537.0	-765.9	-29.9%	-408.6	31.4%
<i>% Net Revenue</i>	-72.7%	-71.2%	-1.5 pp	-67.2%	-5.6 pp
GROSS PROFIT	201.3	309.3	-34.9%	199.7	0.8%
<i>Gross Margin</i>	27.3%	28.8%	-1.5 pp	32.8%	-5.6 pp
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	-131.6	-139.0	-5.3%	-103.7	26.9%
Commercial expenses	-73.5	-80.9	-9.1%	-53.8	36.5%
Administrative expenses	-46.1	-47.0	-2.0%	-41.8	10.1%
Other net operational revenues (expenses)	-12.1	-11.2	8.0%	-7.9	51.8%
<i>% Net Revenue</i>	-17.8%	-12.9%	-4.9 pp	-17.0%	-0.8 pp
OPERATING RESULT	69.7	170.2	-59.0%	96.0	-27.4%
<i>Operating Margin</i>	9.4%	15.8%	-6.4 pp	15.8%	-6.3 pp
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	-4.7	-1.3	261.0%	1.7	-376.6%
Financial revenues	31.9	33.6	-5.1%	22.4	42.3%
Financial expenses	-36.6	-34.9	4.7%	-20.7	76.4%
<i>% Net Revenue</i>	-0.6%	-0.1%	-0.5 pp	0.3%	-0.9 pp
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	65.1	168.9	-61.5%	97.7	-33.4%
<i>% Net Revenue</i>	8.8%	15.7%	-6.9 pp	16.1%	-7.2 pp
Income tax and social contributions	-20.9	-25.1	-16.5%	-16.8	24.3%
Income tax and social contributions - current	-18.9	-20.4	-7.4%	-14.7	27.9%
Income tax and social contributions - deferred	-2.1	-4.7	-55.9%	-2.1	-0.9%
Net Profit 100%	44.1	143.8	-69.3%	80.8	-45.4%
<i>Net Margin 100%</i>	6.0%	13.4%	-7.4 pp	13.3%	-7.3 pp
Non-controlling interests	-3.3	-10.5	-68.2%	-13.9	-76.1%
NET PROFIT (controlling shareholders)	40.8	133.4	-69.4%	66.9	-39.0%
<i>Net Margin</i>	5.5%	12.4%	-6.9 pp	11.0%	-5.5 pp

EXHIBIT 3

100% LAUNCHES (BRL million)

Date	Launches 100% (including swap units)			
	2026	2025	V.A. BRL	%
1 st Quarter	989,301,301	1,178,134,000	-188,832,699	-16,0%
2 nd Quarter	-	1,400,847,215	-	-
3 rd Quarter	-	2,141,806,478	-	-
4 th Quarter	-	616,932,065	-	-
Accum. 12 months	989,301,301	5,337,719,758	-188,832,699	-16.0%

EXHIBIT 4

% PLANO&PLANO LAUNCHES (BRL million)

Date	Launches %PLANO&PLANO (including swap units)			
	2025	2025	V.A. BRL	%
1 st Quarter	833,628,757	855,857,739	-22,228,982	-2.6%
2 nd Quarter	-	1,187,966,738	-	-
3 rd Quarter	-	2,141,806,478	-	-
4 th Quarter	-	607,206,573	-	-
Accum. 12 months	833,628,757	4,792,837,528	-22,228,982	-2.6%

EXHIBIT 5

SALES (Units)

Date	Gross Sales		V.A.		Cancellations		V.A.		Net Sales		V.A.	
	2026	2025	BRL	%	2026	2025	BRL	%	2026	2025	BRL	%
1 st Quarter	3,536	3,948	-412	-10.4%	400	-321	79	24,6%	3,136	3,627	-491	-13.5%
2 nd Quarter	-	3,570	-	-	-	-465	-	-	-	3,105	-	-
3 rd Quarter	-	4,025	-	-	-	-384	-	-	-	3,641	-	-
4 th Quarter	-	6,240	-	-	-	-216	-	-	-	6,024	-	-
Accum. 12 months	3,536	17,783	-412	-10.4%	400	-1,386	79	24.6%	3,136	16,397	-491	-13.5%

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.

Equipe de Relações com Investidores

ri.planoeplano.com.br

ri@planoeplano.com.br



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