



PRÉVIA OPERACIONAL 2T26

2026

São Paulo, **16 de julho de 2026** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 2º trimestre de 2026 (2T26), em comparação ao mesmo período de 2025 (2T25).

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 2T26



LANÇAMENTOS

100% 2T26

R\$ 826 Milhões

-16,2%

ABAIXO DO 1T26



LANÇAMENTOS

100% 2T26 (6M26)

R\$ 1,8 Bilhões

-29,7%

6M26 vs 6M25



VENDA LÍQUIDA

100% 2T26

R\$ 916 Milhões

+8,9%

ACIMA DO 1T26



VENDA LÍQUIDA

100% 2T26 (6M26)

R\$ 1,7 Bilhão

+0,5%

6M26 vs 6M25



UNIDADES EM CONSTRUÇÃO

44,4 mil unidades

+26,2%

ACIMA DO 2T25



**Recorde
Histórico**



LANDBANK

R\$ 34,2 Bilhões

Potencial de Lançamento

128 mil unidades

LANÇAMENTOS

No segundo trimestre de 2026 a **Plano&Plano** lançou **5 novos empreendimentos, somando 3.138 unidades, alcançando um VGV de R\$ 826,0 milhões**, o que reflete uma diminuição de 16,2% em relação ao primeiro trimestre de 2026.

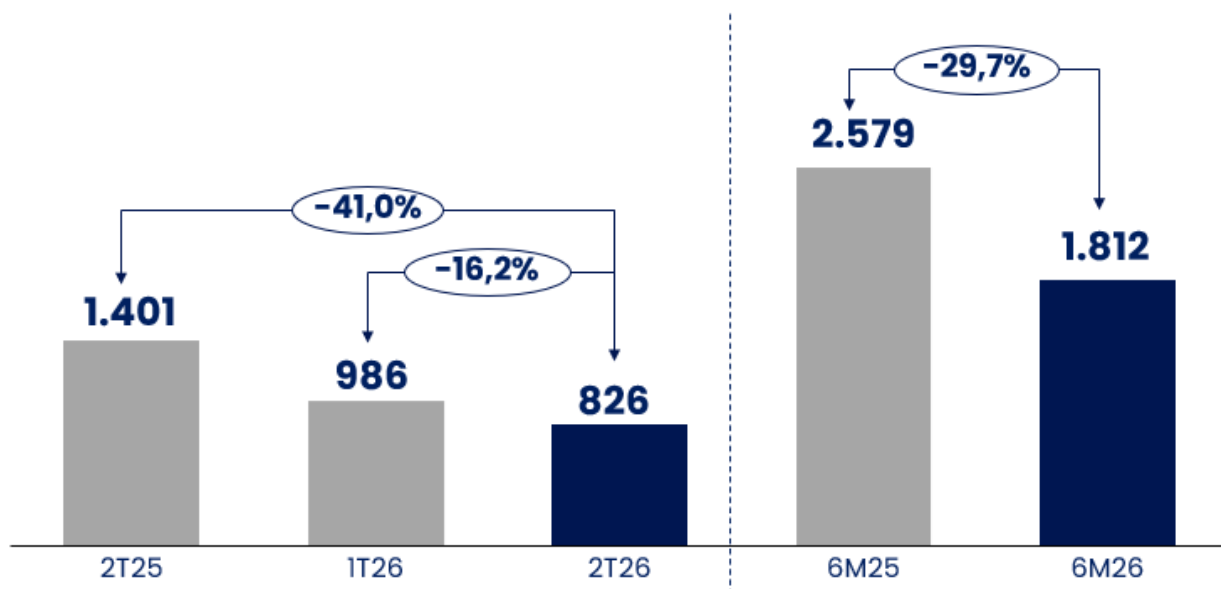
No **%Plano&Plano**, o VGV apresentou uma redução de 5,9%, quando comparamos os R\$ 830,4 milhões no 1T26 com os R\$ 781,4 milhões apresentados no 2T26.

O preço médio das unidades lançadas no trimestre foi de **R\$ 263,2 mil, um decréscimo de 2,2%** quando comparado ao **1T26** e uma diminuição de 27,2% quando comparado aos 6 primeiros meses de 2025. Essa variação de preço médio decorre do **mix de produtos** lançados, uma vez que **100% dos lançamentos do 2T26 foram enquadrados na Faixa 2 do programa Minha Casa Minha Vida**, em comparação a 68,4% no 1T26, sendo que o saldo remanescente do 1T26 estava enquadrado no Faixa 3. A Companhia tem focado em otimizar a preparação dos lançamentos, buscando maximizar a performance inicial de vendas.

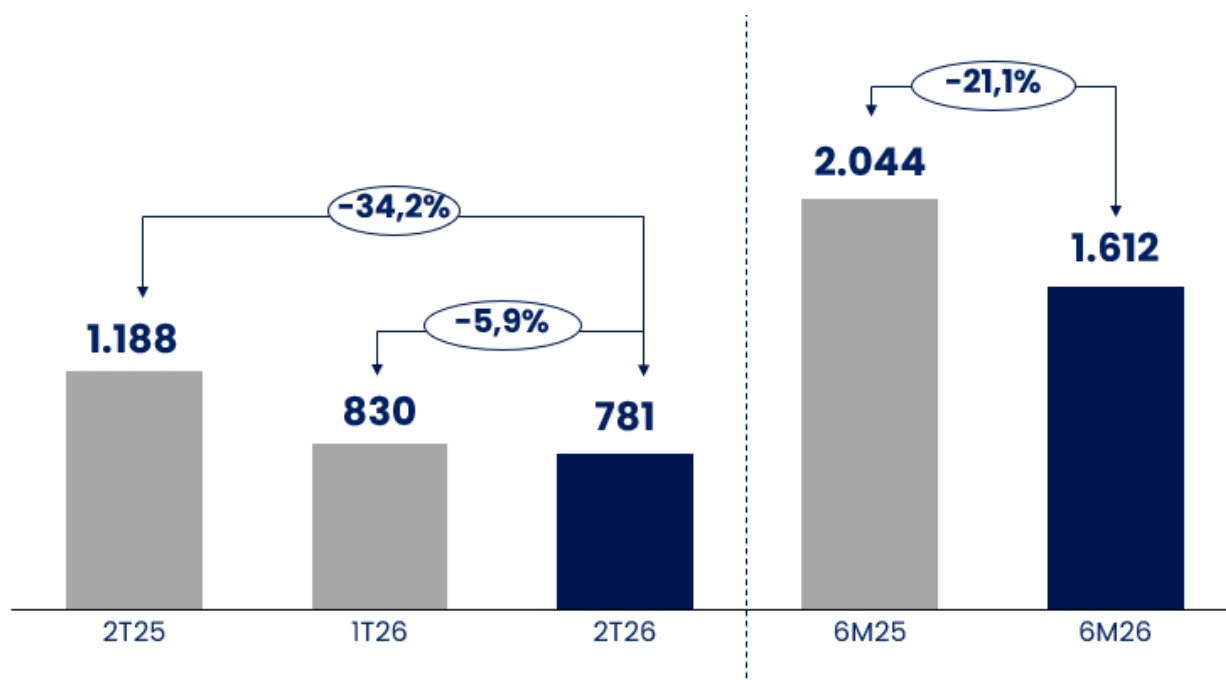
LANÇAMENTOS	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lançamentos (fases)	5	4	25,0%	3	66,7%	9	8	12,5%
VGV 100% (R\$ mil)	826.005	986.094	-16,2%	1.400.847	-41,0%	1.812.099	2.578.981	-29,7%
Unidades	3.138	3.663	-14,3%	2.749	14,2%	6.801	7.050	-3,5%
VGV médio (R\$ mil)	165.201	246.524	-33,0%	466.949	-64,6%	201.344	322.373	-37,5%
Preço Médio (R\$/unidade)	263,2	269,2	-2,2%	509,6	-48,3%	266,4	365,8	-27,2%
Média de Unidades por Lançamento	627,6	915,8	-31,5%	916,3	-31,5%	755,7	881,3	-14,3%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	781.430	830.422	-5,9%	1.187.967	-34,2%	1.611.852	2.043.824	-21,1%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	781.430	830.422	-5,9%	1.187.967	-34,2%	1.611.852	2.043.824	-21,1%
Participação % Plano&Plano	94,6%	84,2%	10,4 pp	84,8%	9,8 pp	88,9%	79,2%	9,7 pp

LANÇAMENTOS 2T26

(100% – R\$ MILHÕES)

**LANÇAMENTOS 2T26**

(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



VENDAS

A **Plano&Plano** encerrou o segundo trimestre de 2026 com R\$ 916,6 milhões em vendas líquidas **100%**, desempenho **8,9% superior** ao observado no 1T26 e **2,5% acima** do registrado no 2T25. No período, foram comercializadas 3.351 unidades, volume **7,9% superior** ao observado no mesmo trimestre do ano anterior.

No **%Plano&Plano**, as vendas líquidas totalizaram R\$ 828,3 milhões, **evolução de 4,1%** em relação ao 1T26 e **7,1% acima** do 2T25.

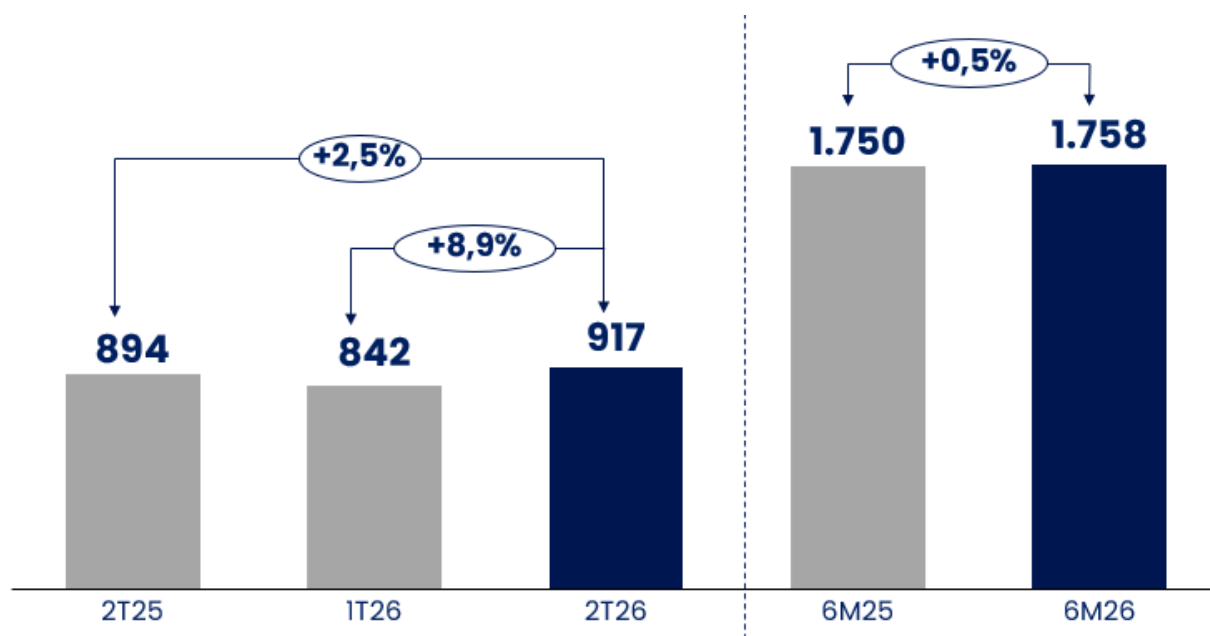
O **preço médio de venda das unidades comercializadas** atingiu R\$ 273,5 mil, **alta de 1,9% em relação ao 1T26**.

No 2T26, 84,7% dos lançamentos, ocorreram em junho, o que impactou a esteira de vendas, considerando o curto intervalo entre os lançamentos e o encerramento do período.

VENDAS	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	977.147	941.386	3,8%	998.838	-2,2%	1.918.533	1.927.807	-0,5%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.601	3.536	1,8%	3.570	0,9%	7.137	7.518	-5,1%
Distratos (R\$ mil)	60.521	99.544	-39,2%	104.553	-42,1%	160.064	178.207	-10,2%
Distratos (Unidades)	250	400	-37,5%	465	-46,2%	650	786	-17,3%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	916.626	841.843	8,9%	894.284	2,5%	1.758.469	1.749.600	0,5%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.351	3.136	6,9%	3.105	7,9%	6.487	6.732	-3,6%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	828.308	795.994	4,1%	773.137	7,1%	1.624.302	1.542.586	5,3%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	828.308	795.994	4,1%	773.137	7,1%	1.624.302	1.542.586	5,3%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	916.626	841.843	8,9%	894.284	2,5%	1.758.469	1.749.600	0,5%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	273,5	268,4	1,9%	288,0	-5,0%	271,1	259,9	4,3%
% Distratos / Vendas Brutas	6,2%	10,6%	-4,4 pp	10,5%	-4,3 pp	8,3%	9,2%	-0,9 pp

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T26

(100%– R\$ MILHÕES)

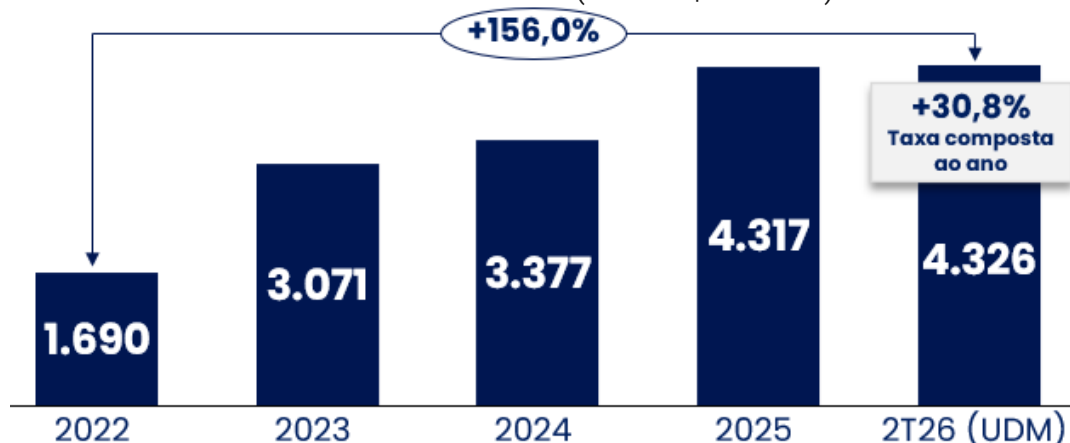


No período apresentado, a totalidade das vendas líquidas foi proveniente de empreendimentos de mercado privado.

HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

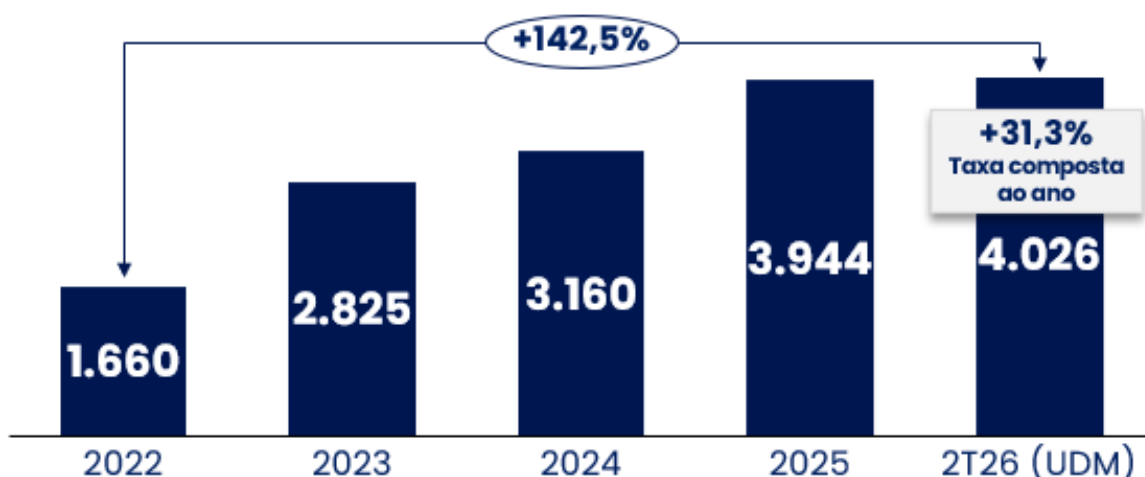
Incluindo Mercado Público - (100% – R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a Companhia apresentou crescimento consistente 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 30,8% ao ano ou 6,9% ao trimestre, acumulando 156,0% no período de 14 trimestres. Considerando apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 31,3% ao ano ou 6,4% ao trimestre, acumulando um total de 142,5% ao longo de 14 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

Incluindo Mercado Público (R\$ MILHÕES)



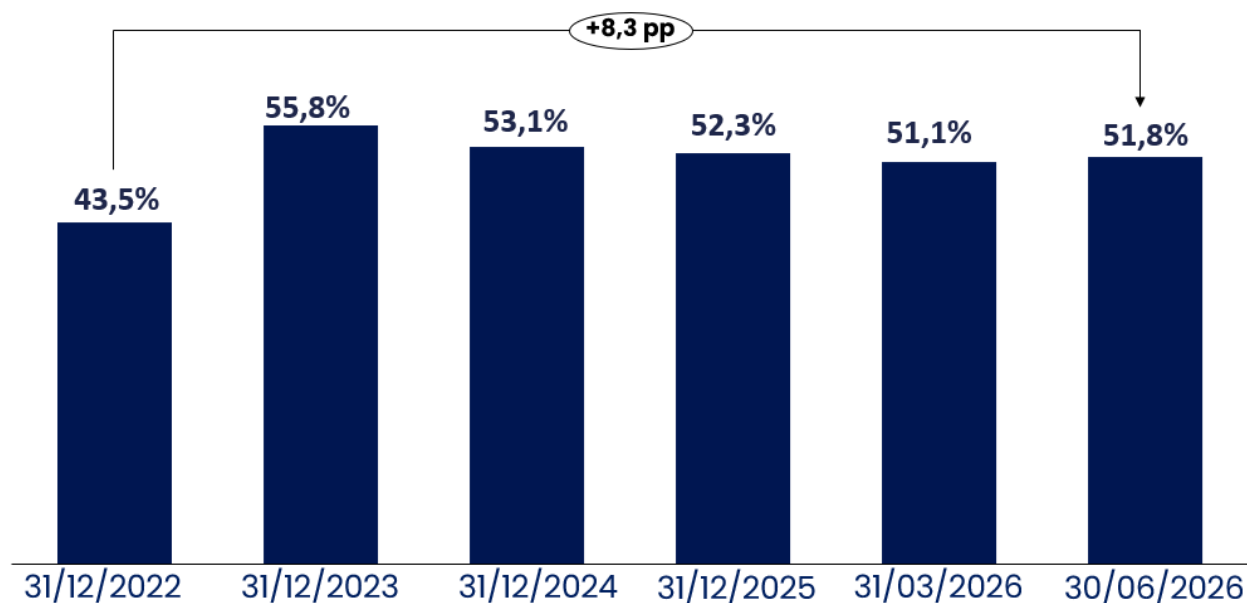
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em junho de 2026, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 30/06/2026, foi de 51,8%. Houve um aumento de 0,7 pp em relação ao observado em 31/03/2026. A VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**.

Na comparação entre 31/12/2022 e 30/06/2026, observa-se **um aumento acumulado de 8,3 p.p. 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

Mercado Privado e Mercado Público (%)

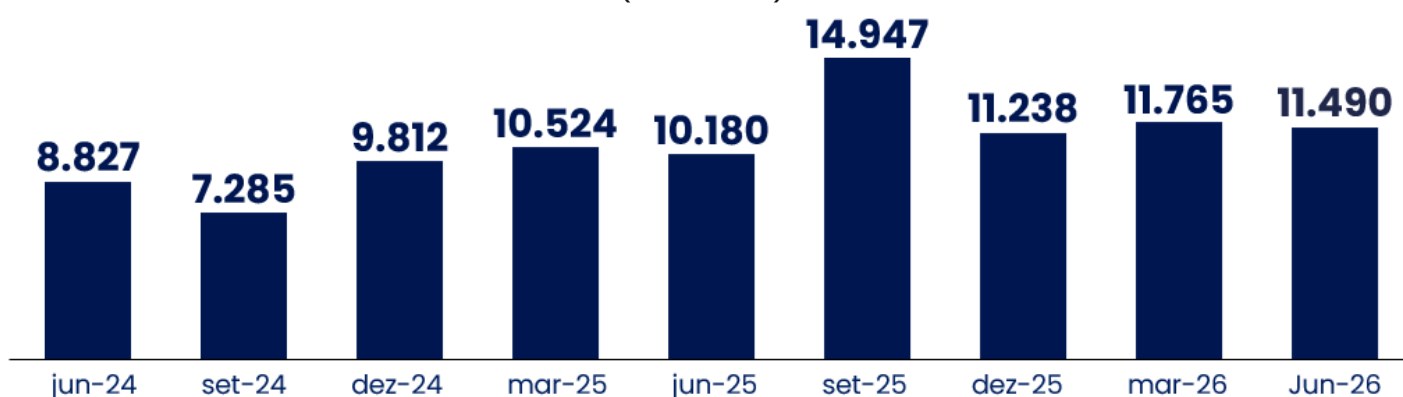


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

Em junho de 2026, o VGV do estoque totalizou **R\$ 3,828 bilhões**, com base em 30/06/2026, apresentando uma **redução de 1,7%** em relação ao saldo observado em 31/03/2026. No mesmo período, o estoque atingiu **11.490 unidades**, registrando uma **redução de 2,3%** frente às **11.765 unidades** apuradas em 31/03/2026.

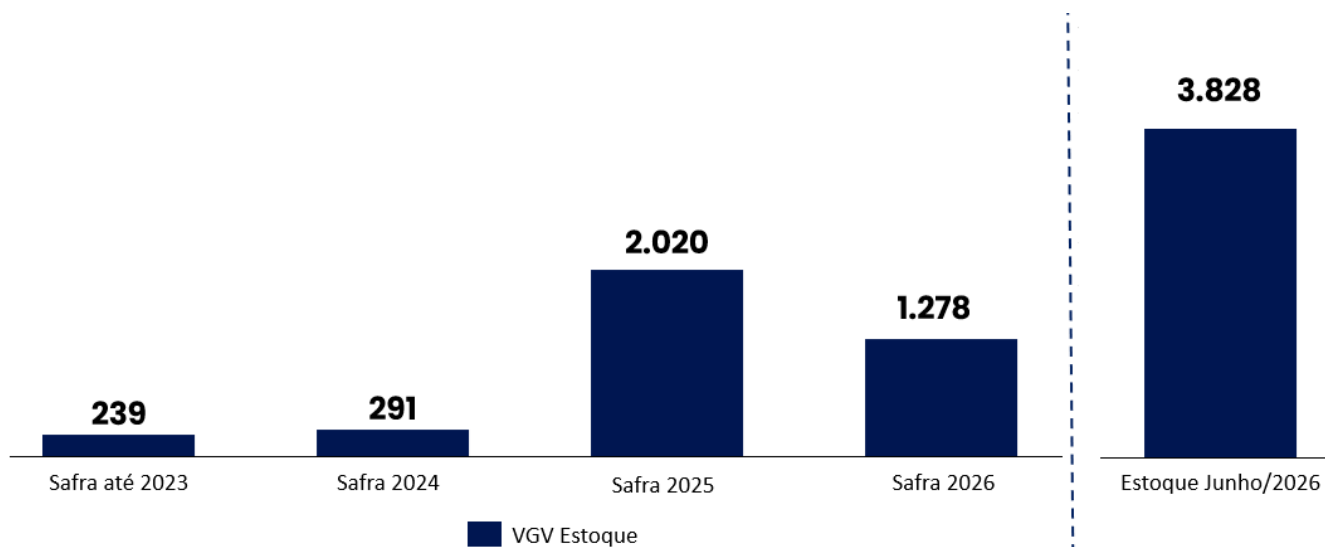
ESTOQUE

(UNIDADES)



ESTOQUE POR SAFRA

(VGV – R\$ Milhões)



ESTOQUE	30/06/2026	31/03/2026	Δ %	30/06/2025	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.828	3.896	-1,7%	3.815	0,4%
Estoque (Unid.)	11.490	11.765	-2,3%	10.180	12,9%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	97,7%	98,8%	-1,1 pp	98,7%	-1,0 pp
Unid. Prontas / Total de Unid. Disp. (%)	2,3%	1,2%	1,1 pp	1,3%	1,0 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2026 com um **consumo de caixa operacional de R\$ 87,3 milhões**. Incluindo os efeitos das operações de cessão de recebíveis, o consumo de caixa no período foi de **R\$ 103,3 milhões**. O saldo líquido dessas operações é decorrente da **amortização de R\$ 38,6 milhões** em cessões de recebíveis e da contratação de uma nova operação ao longo do trimestre no valor de **R\$ 54,6 milhões**.

Entre os principais fatores que impactaram o período, destaca-se o programa **Pode Entrar**, com aproximadamente **R\$ 50 milhões em recebimentos ainda pendentes de realização**, cuja expectativa permanece para 2026. Além disso, cerca de **R\$ 35 milhões em recebíveis de clientes da faixa de renda informal**, previstos para o 2T26, deverão ser convertidos em caixa no trimestre seguinte, refletindo o prazo operacional entre a conclusão dos processos de repasse junto à Caixa Econômica Federal e a efetivação dos respectivos registros.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T26	2T26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-19,6	68,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7	156,0
Variação Dívida Líquida	88,3	87,3
(+) Dividendos	0	0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3	87,3
(-) Cessão de Recebíveis	-62,8	-54,6
(+) Amortização Cessão de Recebíveis	57,3	38,6
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex Cessão de Recebíveis	93,8	103,3

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 2T26 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 34,2 bilhões, com potencial de lançamento de 128 mil unidades e área total de terrenos de 1,2 milhão m². Desse total, 93% do número de terrenos e do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo.

Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 14% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 86% será pago a prazo, majoritariamente proporcional ao recebimento de caixa referente às vendas efetuadas, na chamada “permuta financeira” e, em proporção menor, através de permutas físicas.

OBRAS

Ao final do 2T26, a **Plano&Plano** contava com 66 canteiros de obra sob gestão de seu departamento de engenharia, frente a 62 no mesmo período do ano anterior. A Companhia possuía 44.385 unidades em construção ao final de junho de 2026.

A média de unidades em construção por canteiro evoluiu de **567 unidades no 2T25 para 673 unidades no 2T26**, refletindo a estratégia da Companhia de priorizar lançamentos com maior escala construtiva. Essa abordagem contribui para ganhos de eficiência operacional, maior produtividade dos canteiros e melhor aproveitamento da estrutura de engenharia.

Obras	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Canteiros de obra	62	67	67	67	66
Unidades em construção	35.179	41.735	42.486	44.269	44.385
Média de unidades em construção por canteiro	567	623	634	661	673

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 2Q26

2026

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | **PLPL3**

São Paulo, July 16th, 2026 – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for the 2nd quarter of 2026 (2Q26), compared to the same period of 2025 (2Q25).

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 2Q26



LAUNCHES
100% 2Q26

BRL 826 Million

-16.2%

BELOW 1Q26



LAUNCHES 100%
2Q26 (6M26)

BRL 1.8 Billion

-29.7%

6M26 vs 6M25



NET SALES 100%
2Q26

BRL 916 Million

+8.9%

ABOVE 1Q26



NET SALES 100%
2Q26 (6M26)

BRL 1.7 Billion

+0.5%

6M26 vs 6M25



UNITS UNDER
CONSTRUCTION | 2Q26

44.4 Thousand units

+26.2%

ABOVE 2Q25



Historical
Record



LANDBANK

BRL 34.2 Billion

Launch Potential

128 thousand units

LAUNCHES

In the second quarter of 2026, **Plano&Plano** launched five new developments, totaling **3,138 units and reaching a Gross Development Value (GDV) of BRL 826.0 million**, reflecting a 16.2% decrease compared to the first quarter of 2026.

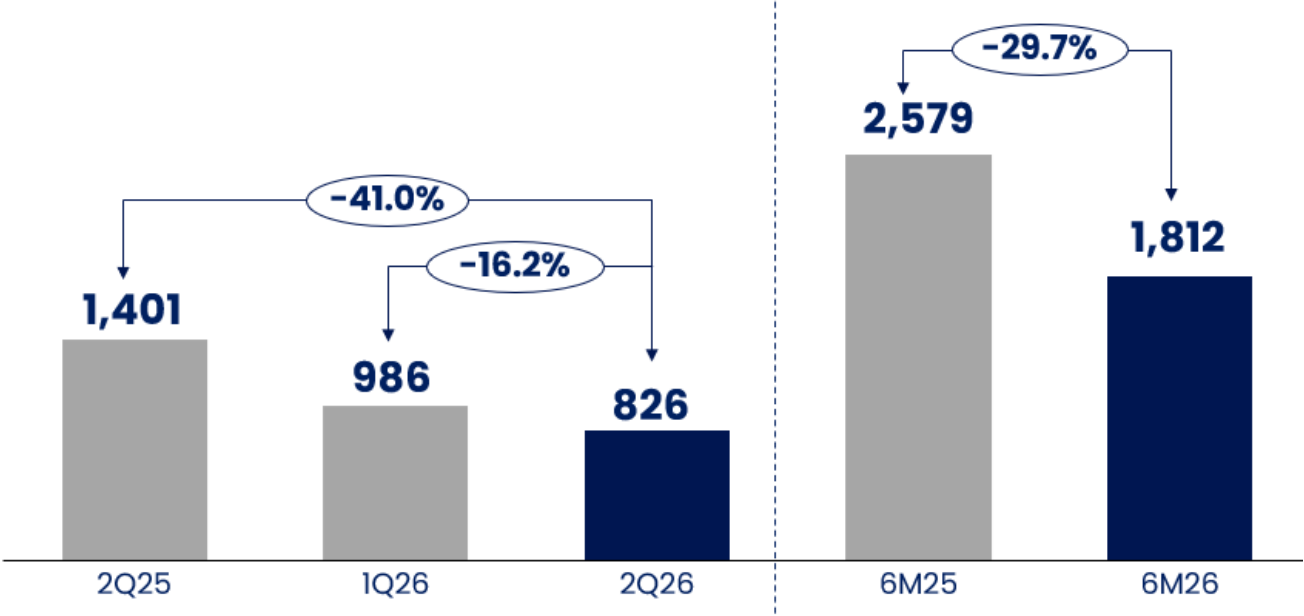
On a %**Plano&Plano**, PSV decreased by 5.9%, from BRL 830.4 million in 1Q26 to BRL 781.4 million in 2Q26.

The average price of the units launched during the quarter was **BRL 263.2 thousand, representing a 2.2% decline** compared to 1Q26 and a 27.2% decrease compared to the first six months of 2025. This variation in the average price is attributable to the **mix of products** launched, as **100% of the launches in 2Q26 fell within Band 2 of the Minha Casa Minha Vida housing program**, compared to 68.4% in 1Q26, while the remaining balance of launches in 1Q26 was classified under Band 3. The Company has been focused on optimizing launch preparation in order to maximize initial sales performance.

LAUNCHES	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Launches (phases)	5	4	25.0%	3	66.7%	9	8	12.5%
PSV 100% (BRL Thousand)	826,005	986,094	-16.2%	1,400,847	-41.0%	1,812,099	2,578,981	-29.7%
Units	3,138	3,663	-14.3%	2,749	14.2%	6,801	7,050	-3.5%
Average PSV (BRL Thousand)	165,201	246,524	-33.0%	466,949	-64.6%	201,344	322,373	-37.5%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	263.2	269.2	-2.2%	509.6	-48.3%	266.4	365.8	-27.2%
Average Units per Launch	627.6	915.8	-31.5%	916.3	-31.5%	755.7	881.3	-14.3%
PSV % Plano&Plano (BRL Thousand)	781,430	830,422	-5.9%	1,187,967	-34.2%	1,611,852	2,043,824	-21.1%
PSV % Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	781,430	830,422	-5.9%	1,187,967	-34.2%	1,611,852	2,043,824	-21.1%
Share % Plano&Plano	94.6%	84.2%	10.4 pp	84.8%	9.8 pp	88.9%	79.2%	9.7 pp

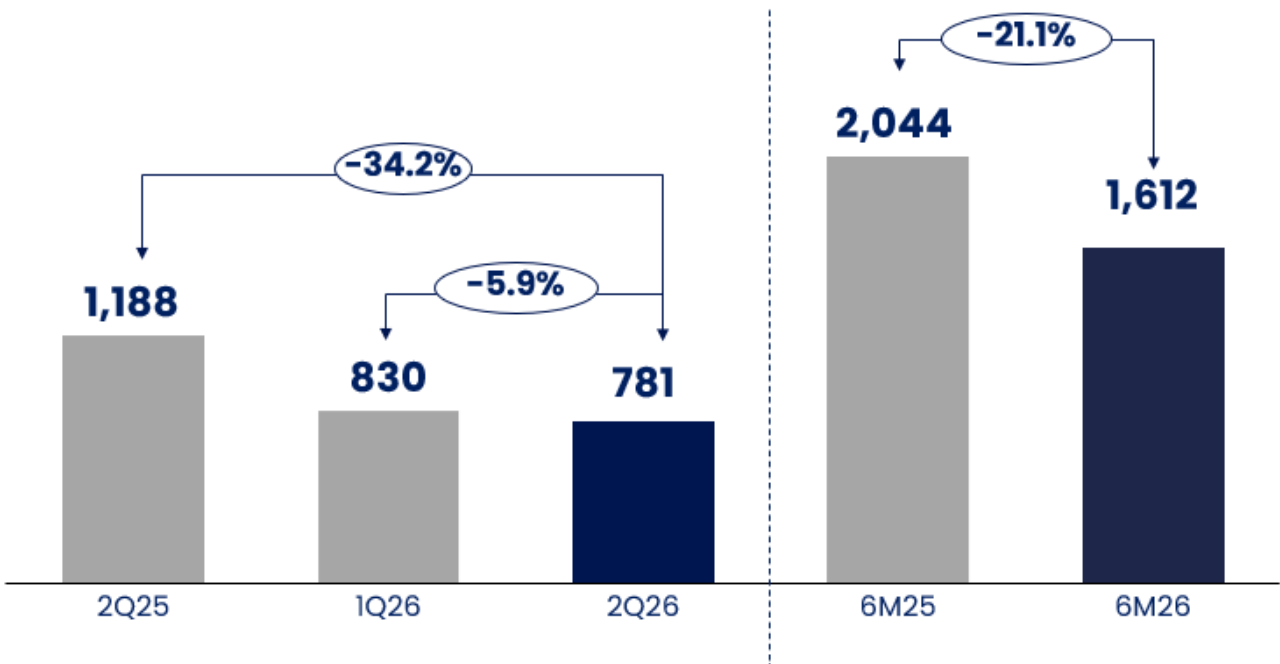
LAUNCHES 2Q26

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 2Q26

(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



SALES

Plano&Plano ended the second quarter of 2026 with BRL 916.6 million in net sales 100%, representing performance **8.9% higher** than that recorded in 1Q26 and **2.5% above** the level achieved in 2Q25. During the period, 3,351 units were sold, a volume **7.9% higher** than that recorded in the same quarter of the previous year.

On a %**Plano&Plano**, net sales totaled BRL 828.3 million, representing **growth of 4.1%** compared to 1Q26 and **7.1% above** 2Q25.

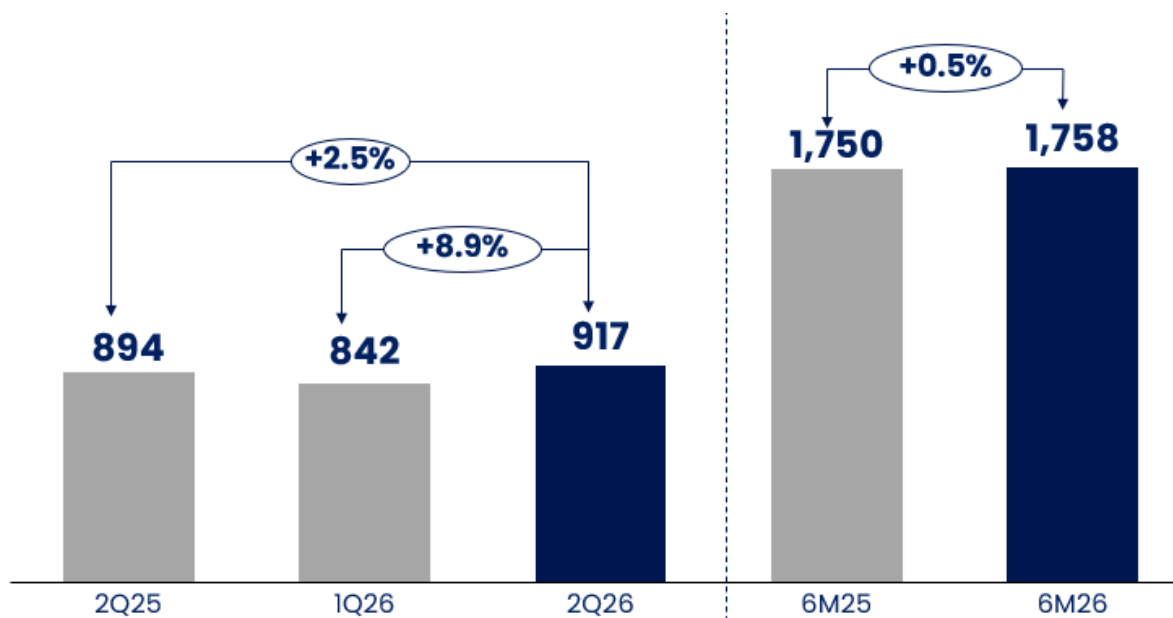
The **average selling price of the units sold reached BRL 273.5 thousand, an increase of 1.9% compared to 1Q26.**

In 2Q26, 84.7% of the launches took place in June, which impacted the sales ramp-up, considering the short interval between the launches and the end of the quarter.

SALES	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	977,147	941,386	3.8%	998,838	-2.2%	1,918,533	1,927,807	-0.5%
Gross Sales (Units)	3,601	3,536	1.8%	3,570	0.9%	7,137	7,518	-5.1%
Cancellations (BRL Thousand)	60,521	99,544	-39.2%	104,553	-42.1%	160,064	178,207	-10.2%
Cancellations (Units)	250	400	-37.5%	465	-46.2%	650	786	-17.3%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	916,626	841,843	8.9%	894,284	2.5%	1,758,469	1,749,600	0.5%
Net Sales 100% (Units)	3,351	3,136	6.9%	3,105	7.9%	6,487	6,732	-3.6%
Net Sales % Plano&Plano (BRL Thousand)	828,308	795,994	4.1%	773,137	7.1%	1,624,302	1,542,586	5.3%
Net Sales % Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	828,308	795,994	4.1%	773,137	7.1%	1,624,302	1,542,586	5.3%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	916,626	841,843	8.9%	894,284	2.5%	1,758,469	1,749,600	0.5%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	273.5	268.4	1.9%	288.0	-5.0%	271.1	259.9	4.3%
% Cancellations / Gross Sales	6.2%	10.6%	-4.4 pp	10.5%	-4.3 pp	8.3%	9.2%	-0.9 pp

TOTAL NET SALES 2Q26

(100% – BRL MILLIONS)

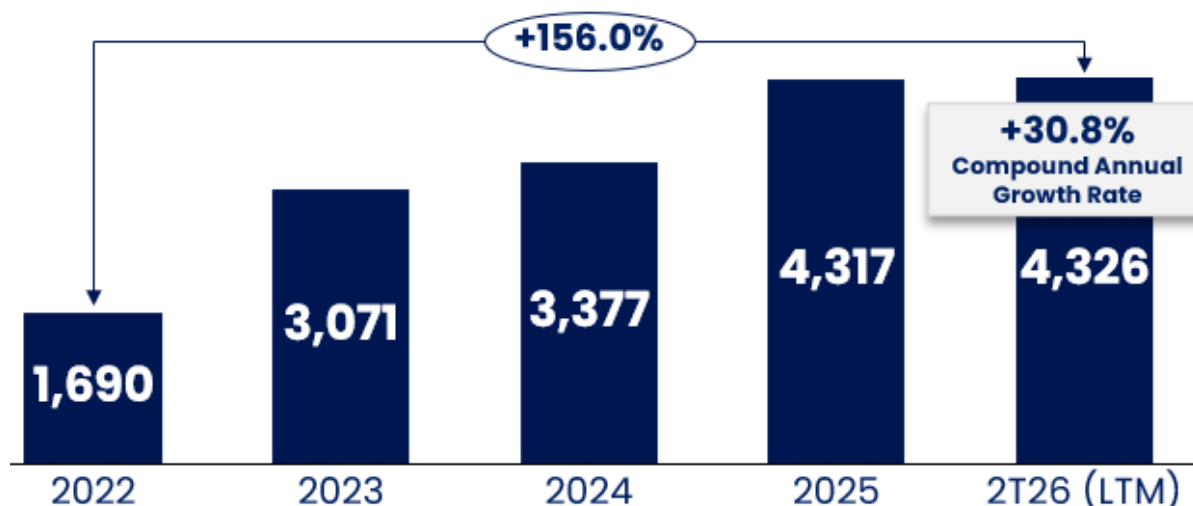


During the period presented, all net sales were generated from private market developments.

LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

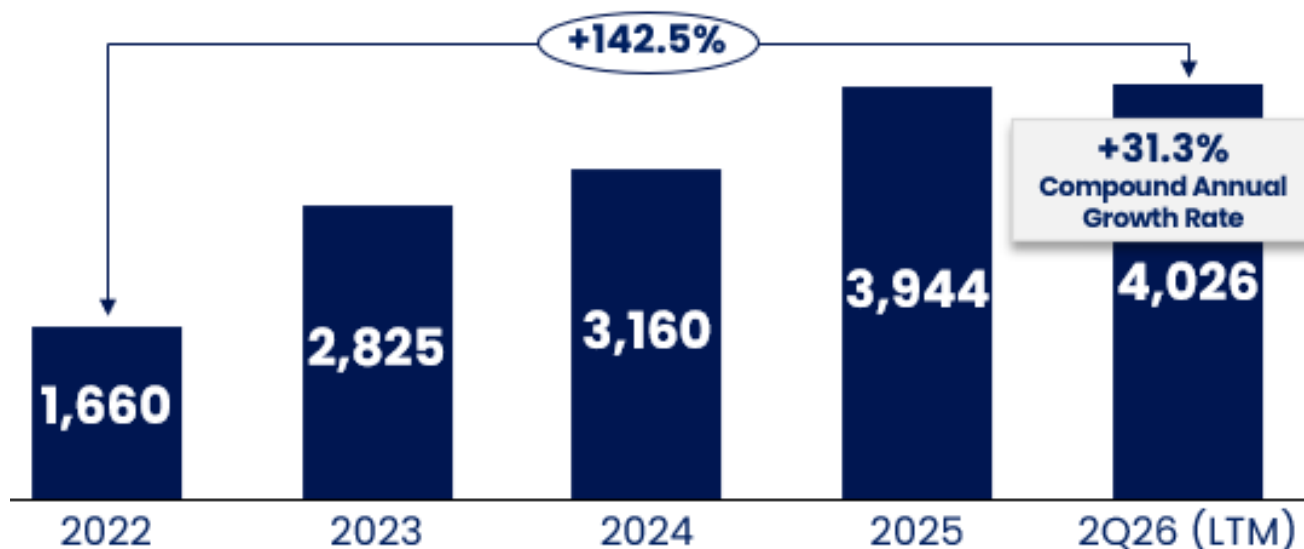
Including Public Market - (100% – BRL MILLION)



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 30.8% per year, or 6.9% per quarter, accumulating 156.0% over a 14-quarter period. Considering only % **Plano&Plano** net sales, the compound growth rate is 31.3% per year, or 6.4% per quarter, totaling 142.5% over 14 quarters, as shown below.

TOTAL NET SALES %PLANO&PLANO (LTM)

Including Public Market - (100% – BRL MILLION)



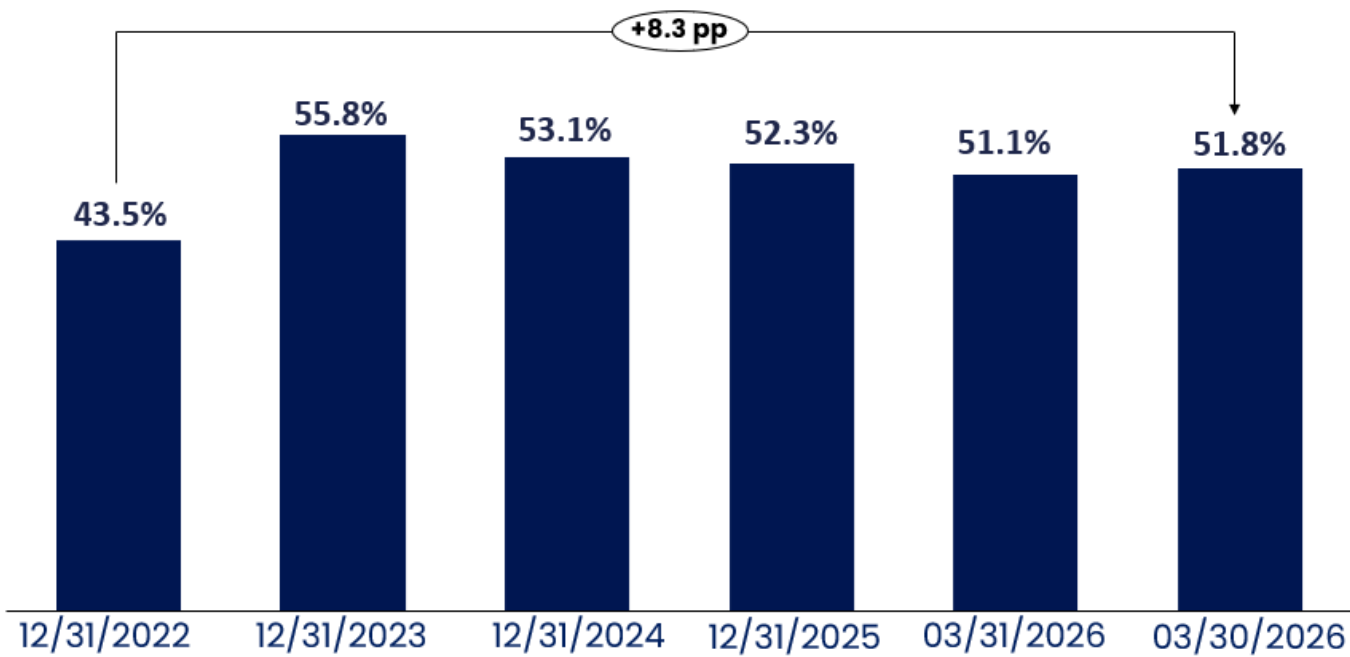
SALES OVER SUPPLY (SOS)

In June 2026, the Sales over Supply (SoS) indicator for the last 12 months, as of 06/30/2026, stood at 51.8%. This represents an increase of 0.7 pp compared to 03/31/2026. The SoS has historically remained **at healthy levels**.

Comparing 12/31/2022 to 06/30/2026, **there is an accumulated increase of 8.3 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)

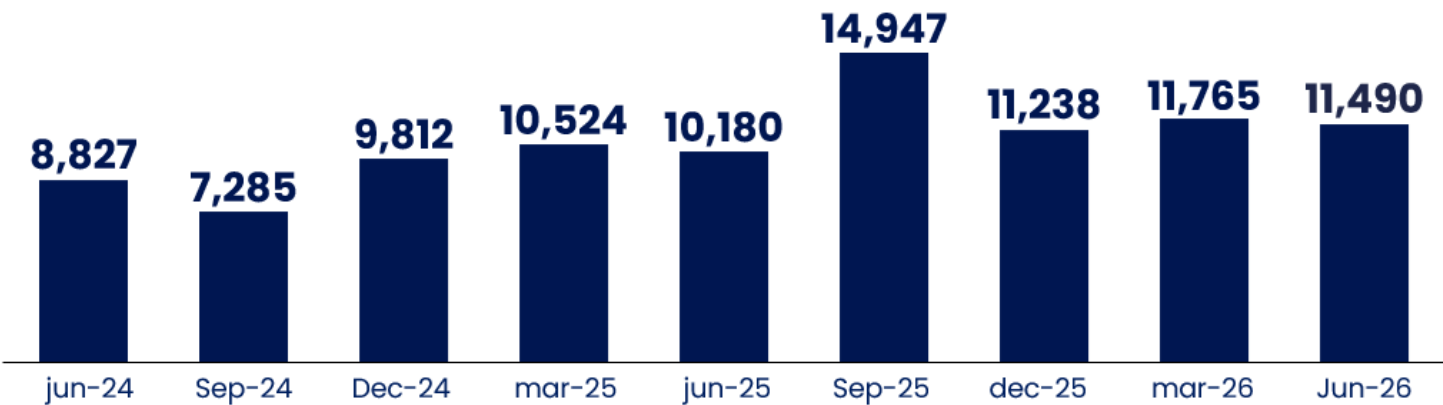
Private Market and Public Market (%)



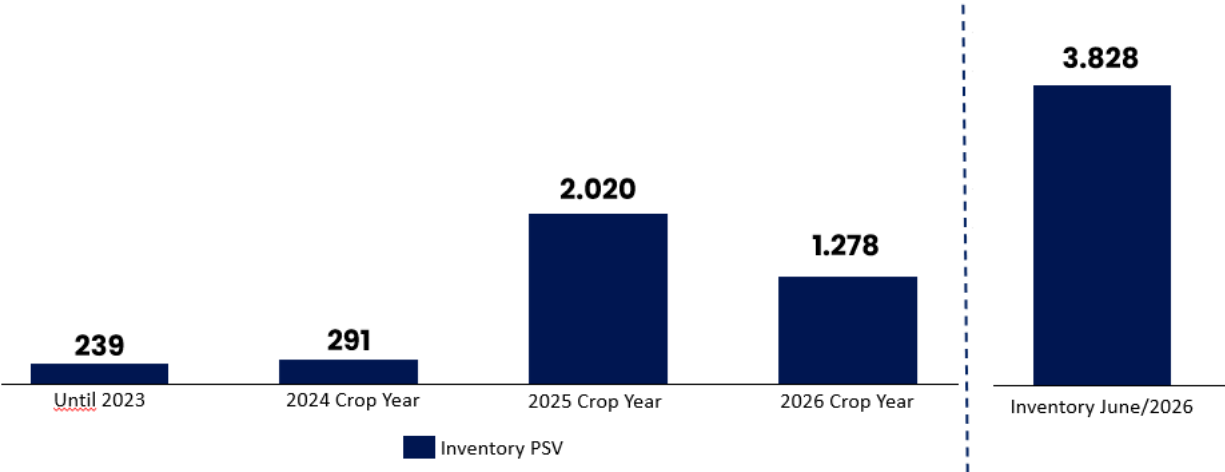
INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

In June 2026, the inventory's Gross Development Value (GDV) totaled **BRL 3.828 billion** as of June 30, 2026, representing a **1.7% decrease** compared to the balance reported on March 31, 2026. During the same period, inventory totaled **11,490 units**, reflecting a **2.3% decrease** from the **11,765 units** reported on March 31, 2026.

INVENTORY (UNITS)



INVENTORY FOR CROP YEAR (PSV – BRL Million)



INVENTORY	06/30/2026	03/31/2026	Δ %	06/30/2025	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	3,828	3,896	-1.7%	3,815	0.4%
Inventory (Units)	11,490	11,765	-2.3%	10,180	12.9%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	97.7%	98.8%	-1.1 pp	98.7%	-1.0 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	2.3%	1.2%	1.1 pp	1.3%	1.0 pp

CASH GENERATION

The Company ended the second quarter of 2026 with an **operational cash consumption of BRL 87.3 million**. Including the effects of receivables assignment transactions, cash consumption during the period totaled **BRL 103.3 million**. The net impact of these transactions reflects the amortization of BRL 38.6 million related to receivables assignments and the execution of a new transaction during the quarter amounting to **BRL 54.6 million**.

Among the main factors affecting the period, the **Pode Entrar** program stands out, with approximately **BRL 50 million in proceeds still pending receipt**, which are expected to be realized in 2026. In addition, approximately **BRL 35 million in receivables from customers in the informal income segment**, originally expected in 2Q26, are expected to be converted into cash in the following quarter. This timing difference reflects the operational period required between the completion of the transfer procedures with Caixa Econômica Federal and the formal registration of the respective transactions.

Cash Generation (BRL Million)	1Q26	2Q26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-19.6	68.7
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.7	156.0
Net Debt Variation	88.3	87.3
(+) Dividends	0	0
Operating Cash Consumption /(Generation)	88.3	87.3
(-) Receivables Assignment	-62.8	-54.6
(+) Amortization of Receivables Assignment	57.3	38.6
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	93.8	103.3

LANDBANK

The landbank closed 2Q26 with a total 100% sales potential of BRL 34.2 billion, with a launch potential of 128 thousand units and a total land area of 1.2 million m². Of this total, 93% 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, 14% will be paid in cash before the respective launches, and 86% 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

As of the end of 2Q26, **Plano&Plano** had 66 construction sites under the management of its Engineering Department, compared to 62 in the same period of the previous year. The Company had 44,385 units under construction as of June 2026.

The average number of units under construction per jobsite increased from **567 units in 2Q25 to 673 units in 2Q26**, reflecting the Company's strategy of prioritizing developments with **larger construction scale**. This approach contributes to **operational efficiency gains**, higher jobsite productivity, and better utilization of the Company's engineering platform.

Construction sites	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Construction sites	62	67	67	67	66
Units under construction	35,179	41,735	42,486	44,269	44,385
Average number of units under construction per construction site	567	623	634	661	673

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