



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2T26

2026

São Paulo, 12 de agosto 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 segundo trimestre de 2026 (2T26).

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 primeiro trimestre de 2026.

DESTAQUES 2T26



LANÇAMENTOS

100% 2T26

R\$ 826 Milhões

-16,2%

ABAIXO DO 1T26



LANÇAMENTOS

100% 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% 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



RECEITA LÍQUIDA

2T26

R\$ 914,8 Milhões

+23,9%

ACIMA DO 1T26



LUCRO LÍQUIDO

100% 2T26

R\$ 67,3 Milhões

+52,6%

ACIMA DO 1T26

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A **Plano&Plano** segue sua trajetória no atendimento da demanda por habitação com lançamentos alinhados com o desejo e necessidades de seu público-alvo. Nossos anos de experiência e escala nos permitem navegar com eficiência no mercado de São Paulo. Nesse contexto, realizamos no segundo trimestre de 2026 **o lançamento de 5 novos empreendimentos, totalizando 3.138 unidades e VGV 100% de R\$ 826,0 milhões. As vendas líquidas 100% alcançaram R\$ 916,6 milhões, crescimento de 8,9% em relação ao trimestre anterior e de 2,5% na comparação anual**, sendo integralmente provenientes de empreendimentos do mercado privado. Entregamos no 2T26 os empreendimentos Condomínio Residencial Viz by Plano&Plano e Condomínio Residencial Oriz by Plano&Plano, ambos da Safra de 2023.



Condomínio Residencial Viz by Plano&Plano

VGV de Lançamento 100%: R\$ 198.421.000

Segmento: Faixa 4

Unidades: 360

Local: Santo Amaro/ São Paulo



Condomínio Residencial Oriz by Plano&Plano

VGv de Lançamento 100%: R\$ 137.224.335

Segmento: Faixa 4

Unidades: 342

Local: Campo Belo/ São Paulo

Nossa estrutura operacional atingiu um novo marco, com **recorde histórico de 44,4 mil unidades em construção distribuídas em 66 canteiros de obras, crescimento de 26,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse avanço reflete não apenas a escala de nossas operações, mas também a **capacidade da Companhia de sustentar um forte ritmo de crescimento** mantendo elevados **padrões de qualidade, produtividade e cumprimento dos cronogramas**. A Companhia deverá, mais uma vez, efetuar todas as entregas do ano rigorosamente dentro dos prazos contratuais.

Ao mesmo tempo, continuamos fortalecendo as bases para o crescimento futuro por meio de um **banco de terrenos qualificado**. Nosso **landbank encerrou o 2T26 em R\$ 34,2 bilhões** de VGv potencial, contemplando **aproximadamente 128 mil unidades**, composto por **projetos de maior escala e capazes de capturar ganhos adicionais de eficiência operacional**.

Do ponto de vista comercial, seguimos observando **uma demanda consistente pelo produto habitacional de interesse social**, mas **num ambiente mais competitivo** do que em anos anteriores. O número de unidades de baixa renda lançadas no Município de São Paulo nos últimos 12 meses está no patamar mais alto dos últimos anos. Este fenômeno traz desafios

adicionais: primeiro, maior poder de escolha dos potenciais clientes, e, segundo pressão inflacionária nos custos de construção. Adicionalmente a guerra no Irã trouxe pressão nos custos de transporte e em materiais ligados aos derivados de petróleo. A Companhia está atenta e trabalha, de um lado, na oferta de produtos com maior valor agregado e melhoria da jornada do cliente, e do outro lado, na gestão dos custos de construção.

Cabe ressaltar que para mitigar os efeitos inflacionários recentes, a Companhia se beneficia de sua escala e poder de compra, bem como do importante, durador e próximo relacionamento que tem com seus fornecedores, além de sempre buscar novas alternativas em processos construtivos e matérias primas.

No âmbito financeiro, a **receita líquida atingiu R\$ 914,8 milhões, crescimento de 23,9%** em relação ao 1T26 e de **16,7%** frente ao 2T25. O **lucro bruto ajustado pelos juros capitalizados totalizou R\$ 271,7 milhões**, enquanto a **margem bruta ajustada alcançou 29,7%**, com **expansão de 0,3 p.p.** em relação ao trimestre anterior. Já a **margem REF do Mercado Privado** encerrou o período em **37,5%**.

Também **celebramos importantes conquistas institucionais** ao longo do trimestre. Fomos **reconhecidos no Prêmio Top Imobiliário nas categorias Construtora, Incorporadora e Vendedora** e **comemoramos os 29 anos de história da Plano&Plano**, uma trajetória construída com foco em execução, inovação e geração de valor para clientes, colaboradores e acionistas.

Olhando para o futuro, seguimos **avançando em nossa estratégia de expansão** e anunciamos a **abertura de nossa operação em Goiânia**, ampliando nossa **presença geográfica** e **criando novas oportunidades de crescimento**. A partir de agosto de 2026 contaremos com um escritório e equipe local que será responsável por avançar nos projetos em estudo, objetivando nosso primeiro lançamento na região, a partir do qual validaremos nossas hipóteses. Temos confiança que estamos no caminho de uma nova frente de crescimento e geração de valor aos acionistas.

Permanecemos comprometidos com a geração sustentável de valor, mantendo o foco em eficiência operacional, disciplina financeira, inovação e excelência na execução.

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.

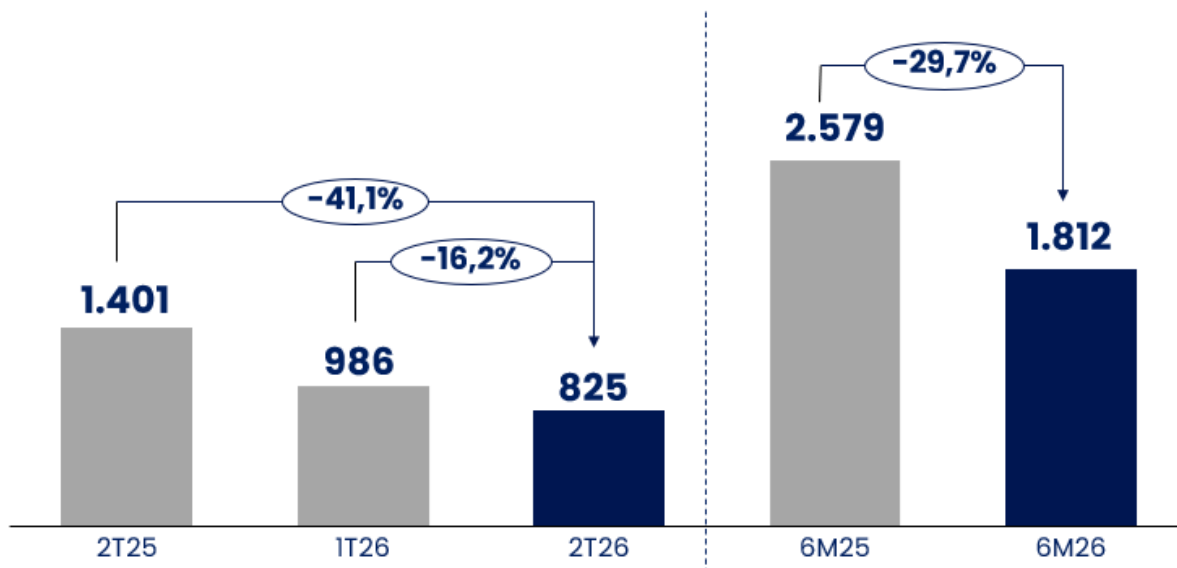
No **%Plano&Plano**, o VGV apresentou uma redução de 5,9%, quando comparamos os R\$ 830,4 milhões no 1T26 com os R\$ 781,4 milhões apresentados no 2T26.

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 48,3% quando comparado 2T25. 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.

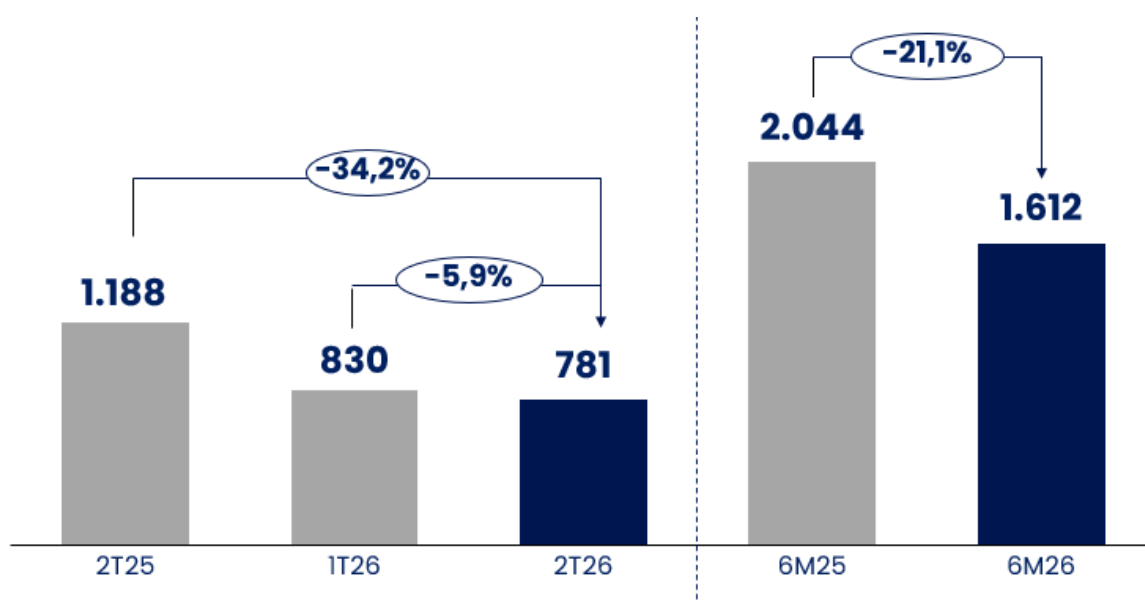
LANÇAMENTOS	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lançamentos (fases)	5	4	25,0%	3	66,7%	9	8	12,5%
VGV 100% (R\$ mil)	826.005	986.094	-16,2%	1.400.847	-41,0%	1.812.099	2.578.981	-29,7%
Unidades	3.138	3.663	-14,3%	2.749	14,2%	6.801	7.050	-3,5%
VGV médio (R\$ mil)	165.201	246.524	-33,0%	466.949	-64,6%	201.344	322.373	-37,5%
Preço Médio (R\$/mil/unid)	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.

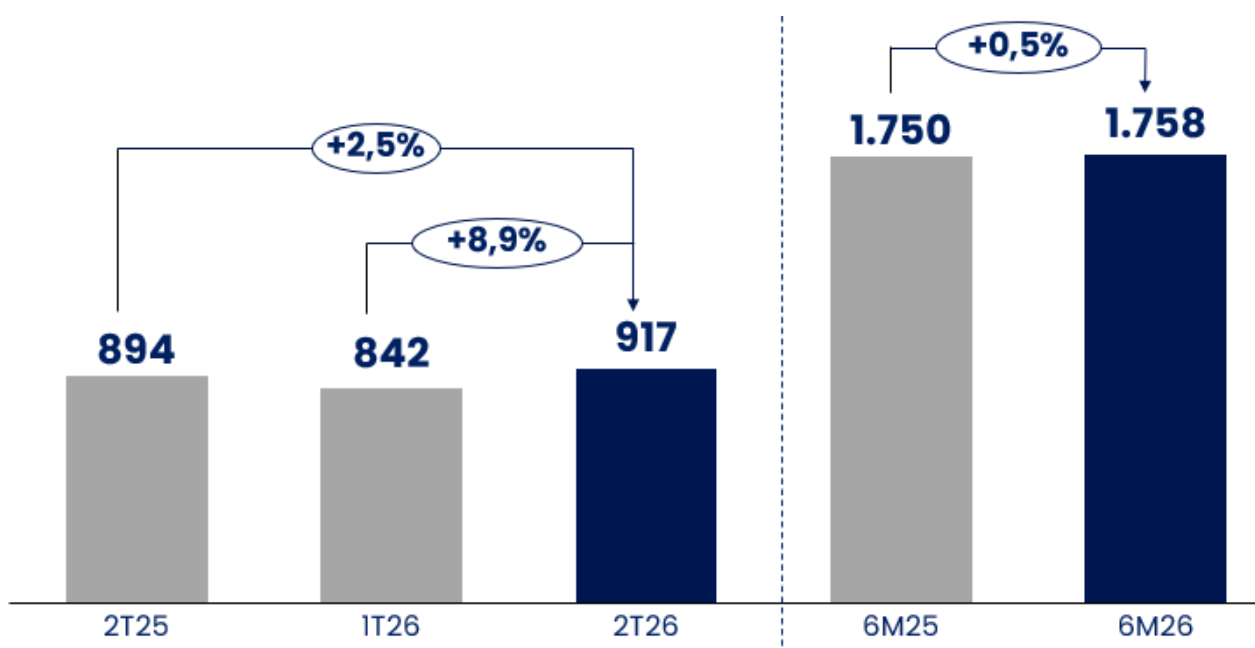
O **preço médio de venda das unidades comercializadas** atingiu R\$ 273,5 mil, **alta de 1,9% em relação ao 1T26**.

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)

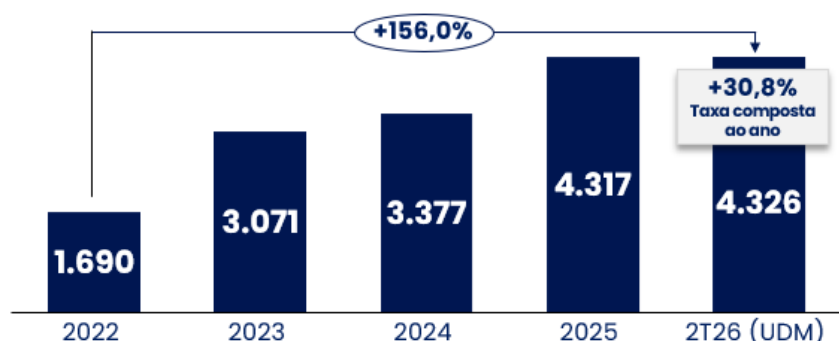


No período apresentado, a totalidade das vendas líquidas foi proveniente de empreendimentos de mercado privado.

HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

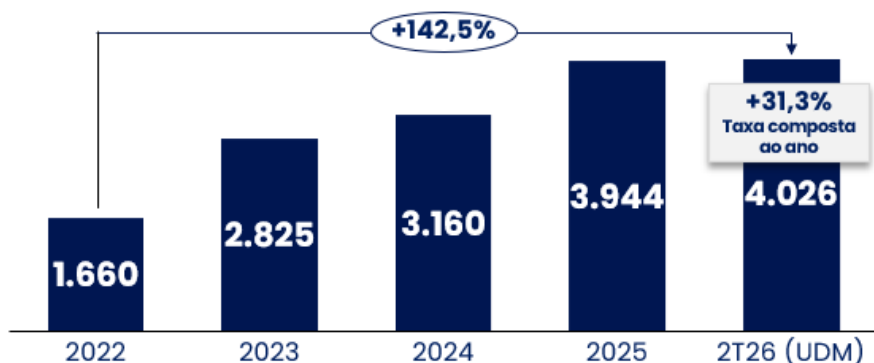
Incluindo Mercado Público - (100% – R\$ MILHÕES)



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)



REPASSE

O VGV repassado no 2T26 totalizou R\$ 1.264,0 milhões, representando crescimento de 47,1% em relação ao 1T26 e de 30,8% frente ao 2T25. Já o número de unidades repassadas alcançou 4.720 unidades, crescimento de 38,6% em relação ao 1T26 e de 19,2% na comparação com o 2T25.

Considerando o desempenho acumulado dos seis primeiros meses de 2026, o VGV repassado totalizou R\$ 2.123,0 milhões, crescimento de 30,6% em relação ao 6M25. No mesmo período, o número de unidades repassadas aumentou 19,5%, passando de 6.802 unidades no 6M25 para 8.125 unidades no 6M26.

Repasse	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
VGV Repassado (R\$ milhões)	1.264,0	859,0	47,1%	966,0	30,8%	2.123,0	1.625,0	30,6%
Unidades Repassadas	4.720	3.405	38,6%	3.959	19,2%	8.125	6.802	19,5%

PRÓ-SOLUTO

Em 30 de junho de 2026, o saldo de Pró-Soluto totalizou R\$ 696,0 milhões, representando crescimento de 22,8% em relação a 31 de março de 2026 e de 38,1% frente a 30 de junho de 2025.

O aumento da carteira foi impulsionado principalmente pelo pró-soluto pré-chaves, que alcançou R\$ 418,0 milhões, com expansão de 25,9% em comparação a 31 de março de 2026 e de 53,1% em relação à posição de 30 de junho de 2025.

O pró-soluto pós-chaves encerrou o período em R\$ 278,0 milhões, registrando crescimento de 18,3% frente a 31 de março de 2026 e de 20,3% na comparação com 30 de junho de 2025.

Temos concentrado esforços em nossa concessão de crédito nas parcelas pré-chaves, diminuindo o prazo de recebimento e privilegiando liquidez. Nesse cenário, a representatividade do crédito pós-chaves em relação a carteira total segue reduzindo, saindo de 45,8% em 30 de junho de 2025 para 39,9% em 30 de junho de 2026.

Pró-Soluto	30/06/2026	%	31/03/2025	%	30/06/2025	%
Pró-Soluto Pré (R\$ milhões)	418,0	60,1%	332,0	58,6%	273,0	54,2%
Pró-Soluto Pós (R\$ milhões)	278,0	39,9%	235,0	41,4%	231,0	45,8%
Total Pró-Soluto (R\$ milhões)	696,0	100,0%	567,0	100,0%	504,0	100,0%

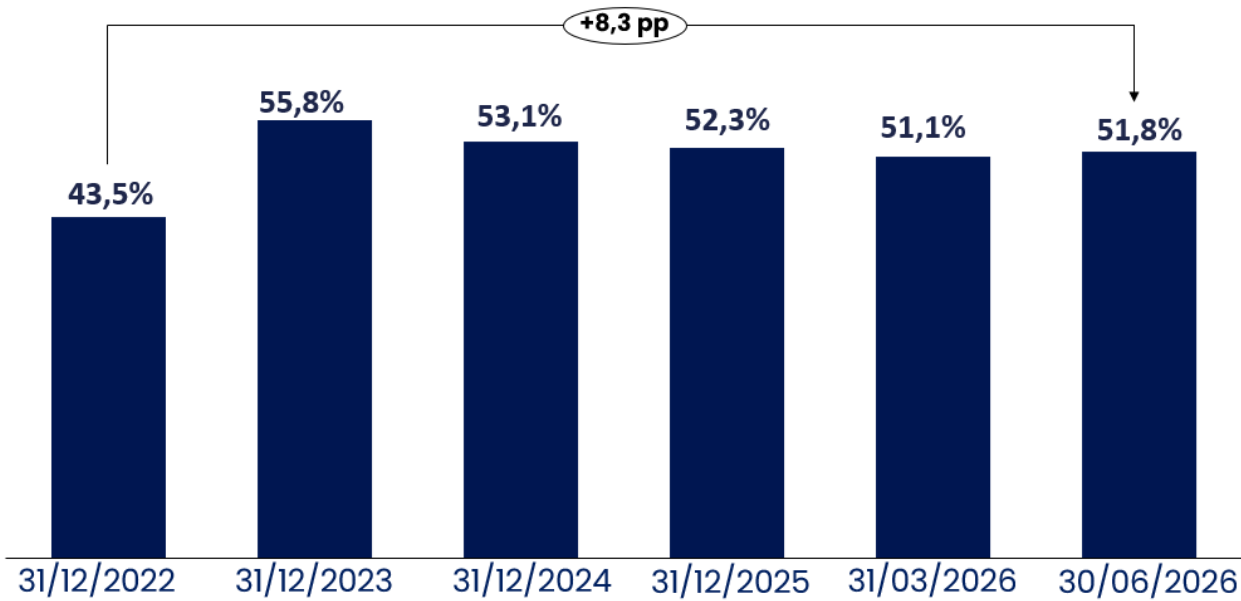
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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

Incluindo Mercado Público (%)

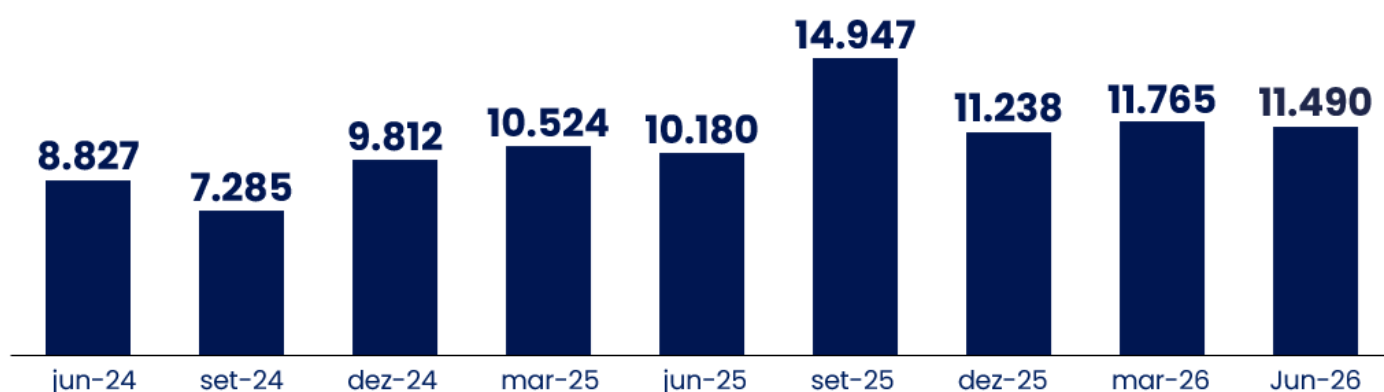


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

Em 30 junho de 2026, o VGV do estoque totalizou **R\$ 3,828 bilhões**, 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.

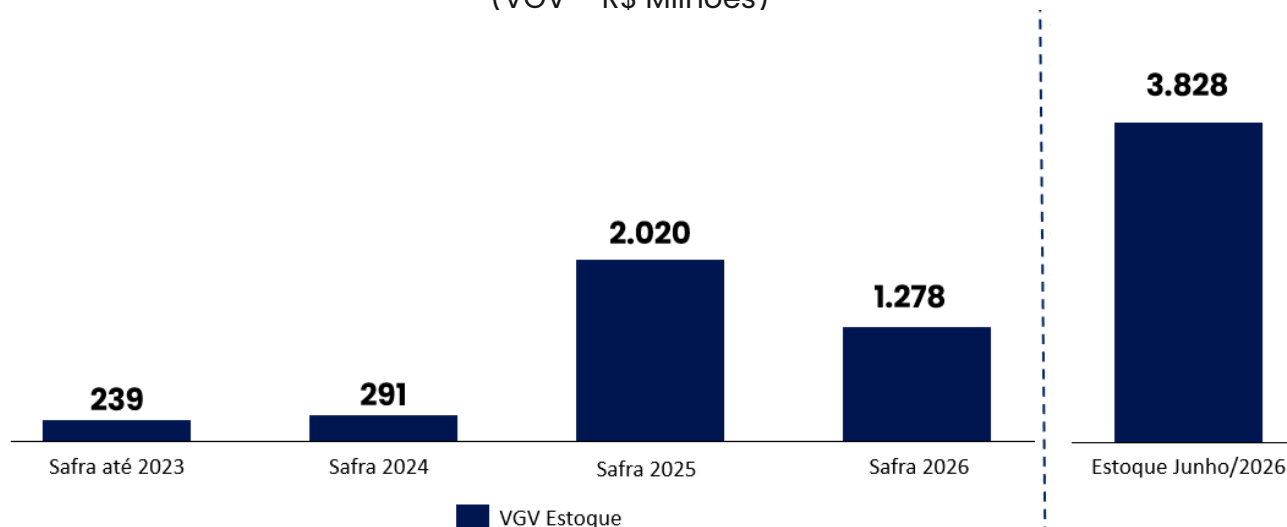
ESTOQUE

(UNIDADES)



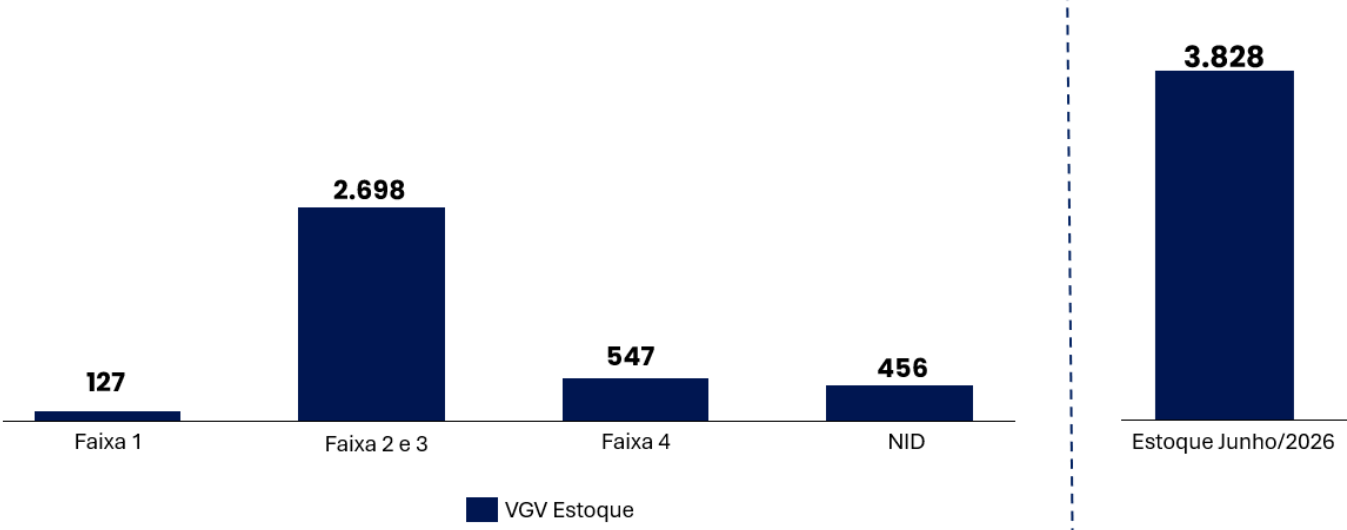
ESTOQUE POR SAFRA

(VGV – R\$ Milhões)



ESTOQUE POR SEGMENTO

(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. Dispo. (%)	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\$ 94,5 milhões**. Incluindo os efeitos das operações de cessão de recebíveis, o consumo de caixa no período foi de **R\$ 110,5 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, destacam-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. Em relação ao investimento na compra e desenvolvimento dos terrenos do *landbank*, que suportará o nosso crescimento, foram investidos R\$ 44,9 milhões no 2T26 (R\$ 35,0 milhões no 1T26).

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T26	2T26	6M26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-19,6	68,7	-19,6
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7	163,2	163,2
Variação Dívida Líquida	88,3	94,5	182,8
(+) Dividendos	0	0	0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3	94,5	182,8
(+) Cessão de Recebíveis	62,8	54,6	117,4
(-) Amortização Cessão de Recebíveis	-57,3	-38,6	-95,9
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex Cessão de Recebíveis	93,8	110,5	204,3

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

RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados Financeiros	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	914,8	738,3	23,9%	783,8	16,7%	1.653,1	1.392,1	18,7%
Custo dos imóveis vendidos	661,7	537,0	23,2%	520,8	27,1%	1.198,7	929,4	29,0%
Lucro bruto (R\$ milhões)	253,1	201,3	25,7%	263,1	-3,8%	454,4	462,7	-1,8%
Margem bruta	27,7%	27,3%	0,4 pp	33,6%	-5,9 pp	27,5%	33,2%	-5,8 pp
Margem bruta ajustada	29,7%	29,4%	0,3 pp	34,5%	-4,8 pp	29,6%	34,5%	-4,9 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões)	127,1	91,6	38,8%	142,8	-11,0%	91,6	251,9	-63,6%
Margem Ebitda ajustada	13,9%	12,4%	1,5 pp	18,2%	-4,3 pp	5,5%	18,1%	-12,6 pp
Lucro líquido 100% Plano&Plano (R\$ milhões)	67,3	44,1	52,6%	102,8	-34,5%	111,5	183,6	-39,3%
Margem líquida 100%	7,4%	6,0%	1,4 pp	13,1%	-5,8 pp	6,7%	13,2%	-6,5 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	53,0	40,8	29,8%	83,5	-36,6%	93,8	150,5	-37,7%
Margem líquida %Plano&Plano	5,8%	5,5%	0,3 pp	10,7%	-4,9 pp	5,7%	10,8%	-5,1 pp

RECEITA LÍQUIDA

A **receita líquida da Companhia** atingiu **R\$ 914,8 milhões** no 2T26, representando **crescimento de 23,9%** em relação ao 1T26 e de **16,7%** na comparação com o 2T25.

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

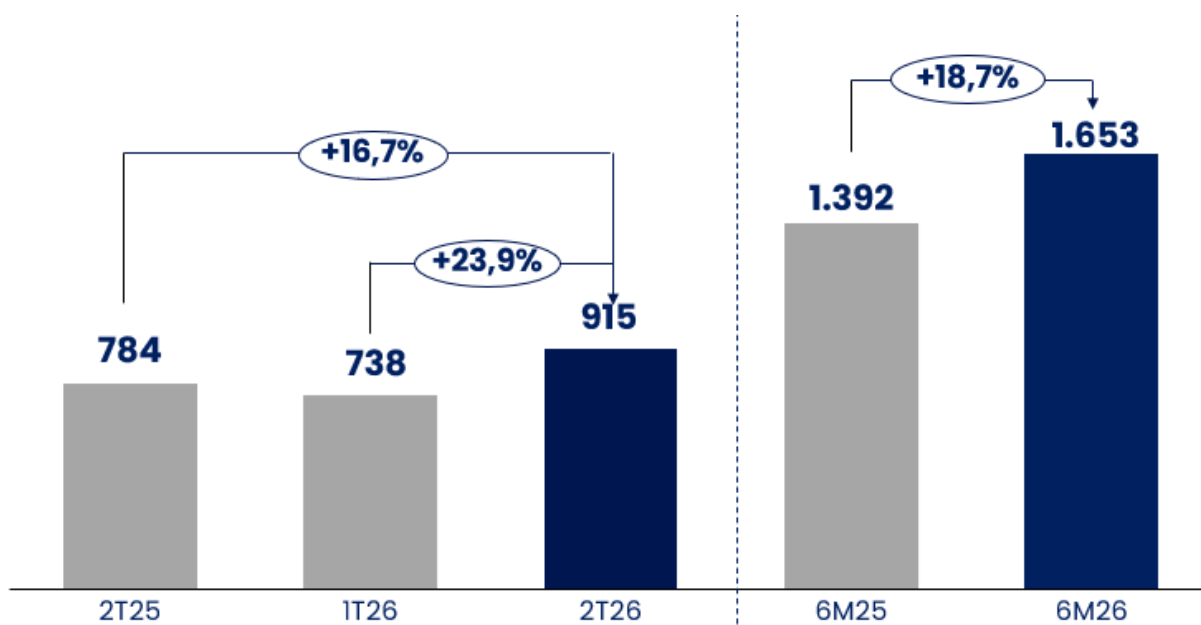
No segundo trimestre de 2026, a **receita líquida do Mercado Privado totalizou R\$ 867,6 milhões**, representando um **crescimento de 1,4%** em relação ao mesmo período de 2025. Já a **receita líquida oriunda do Mercado Público foi de R\$ 47,1 milhões**.

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 2T26, a receita a apropriar totalizou R\$ 3.343,5 milhões, representando um crescimento de 24,7% em relação ao mesmo período de 2025.

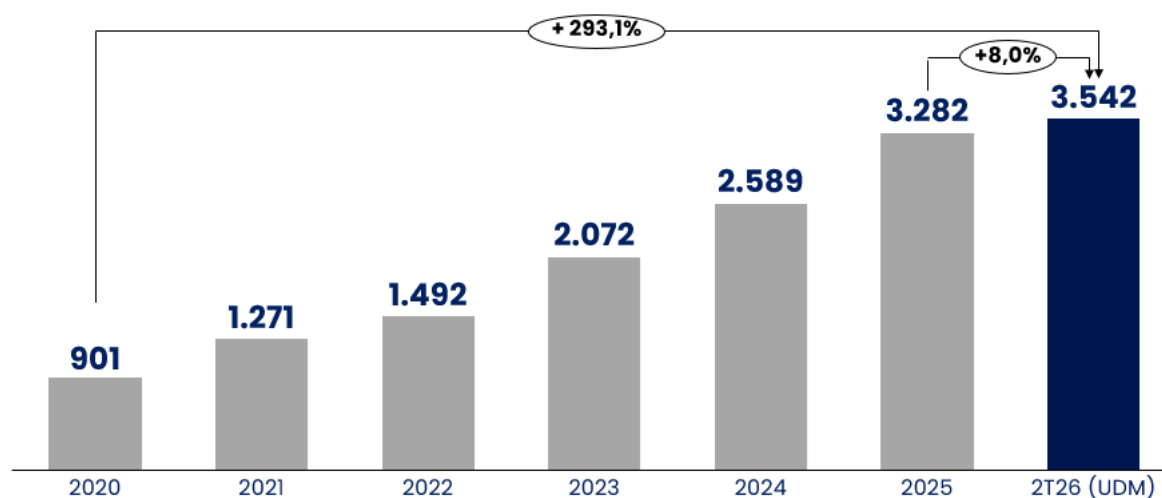
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)



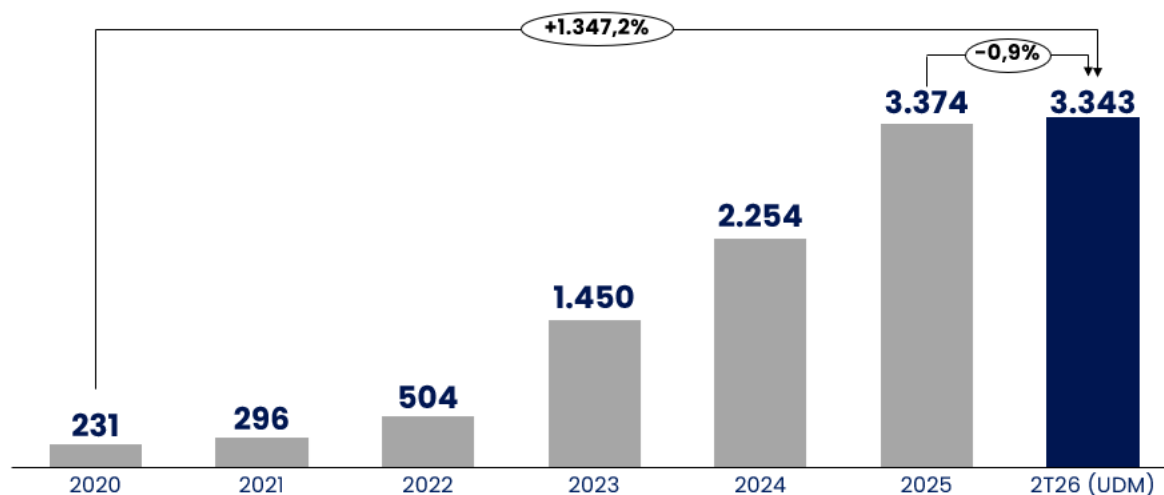
EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA UDM

(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DA RECEITA REF

(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

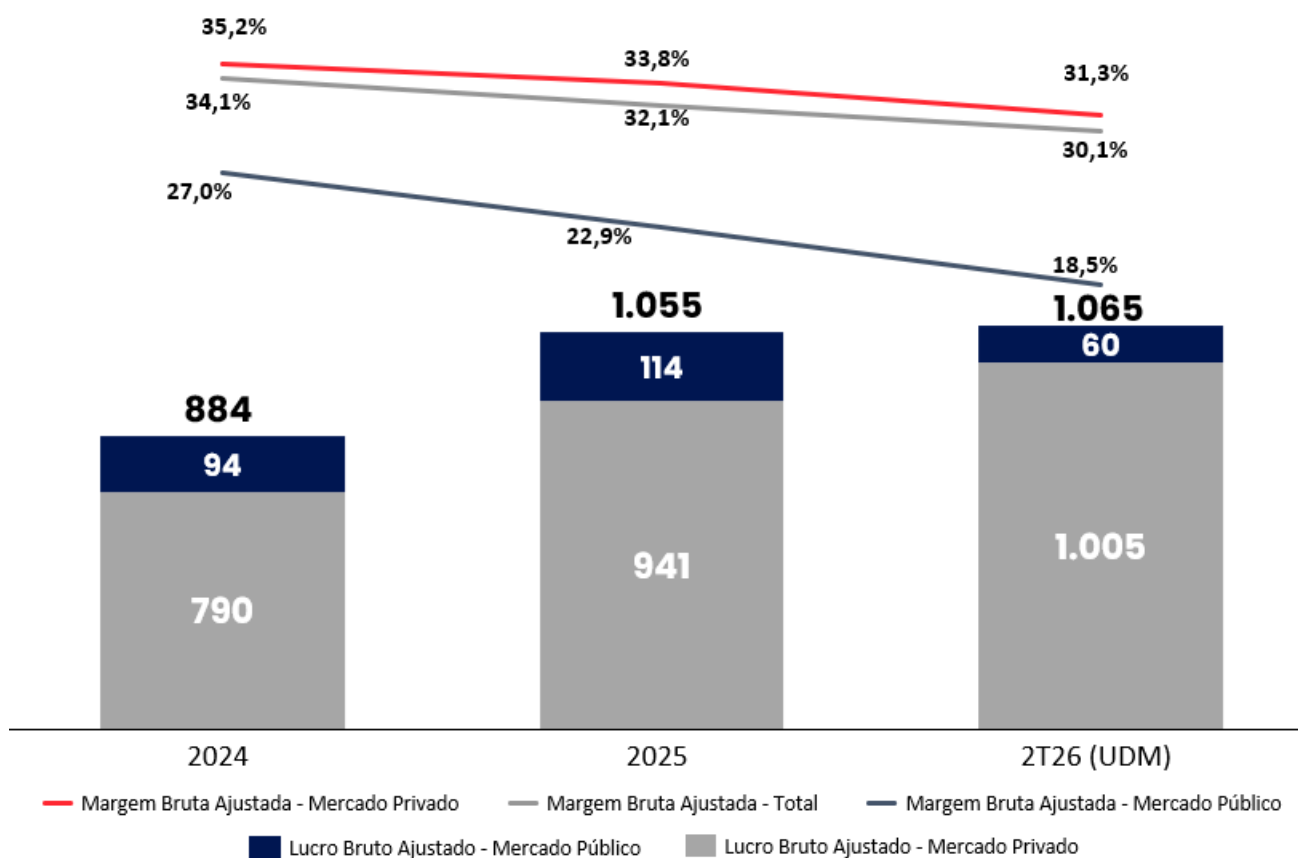
No 2T26, o **custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados totalizou R\$ 661,7 milhões, equivalente a 72,3%** da receita líquida do período. Em relação ao 1T26, o montante apresentou crescimento de 23,2%, acompanhando a evolução da receita líquida. Na comparação com o 2T25, o custo total aumentou 27,1%, passando de R\$ 520,8 milhões para R\$ 661,7 milhões, enquanto sua participação na receita líquida elevou-se de 66,4% para 72,3%. Esse aumento reflete, principalmente, o impacto inflacionário causado pela guerra do Irã sobre os custos de transporte e materiais ligados aos derivados do petróleo, que foram incorporados em nossos orçamentos e ocasionaram a redução de margem bruta do período.

Comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	661,7	537,0	23,2%	520,8	27,1%	1.198,7	929,4	29,0%
% da receita líquida	72,3%	72,7%	-0,4 pp	66,4%	5,9 pp	72,5%	66,8%	5,8 pp

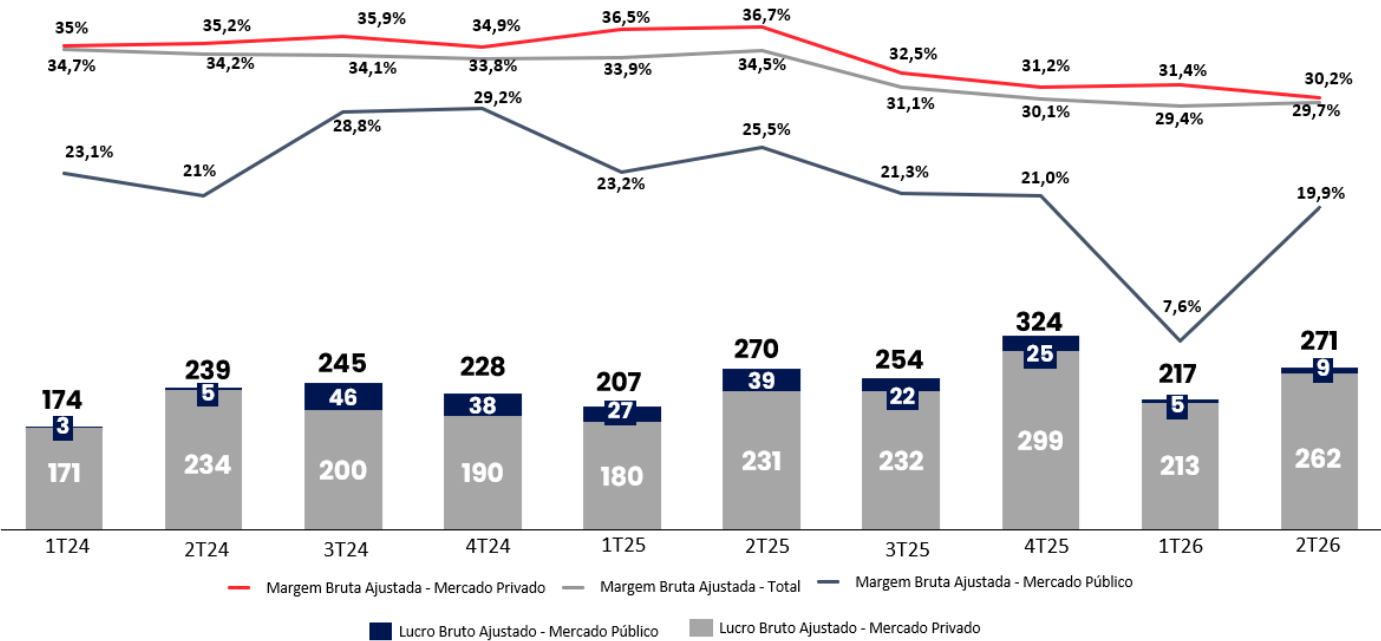
LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS - ANUAL



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R\$ milhões e %)

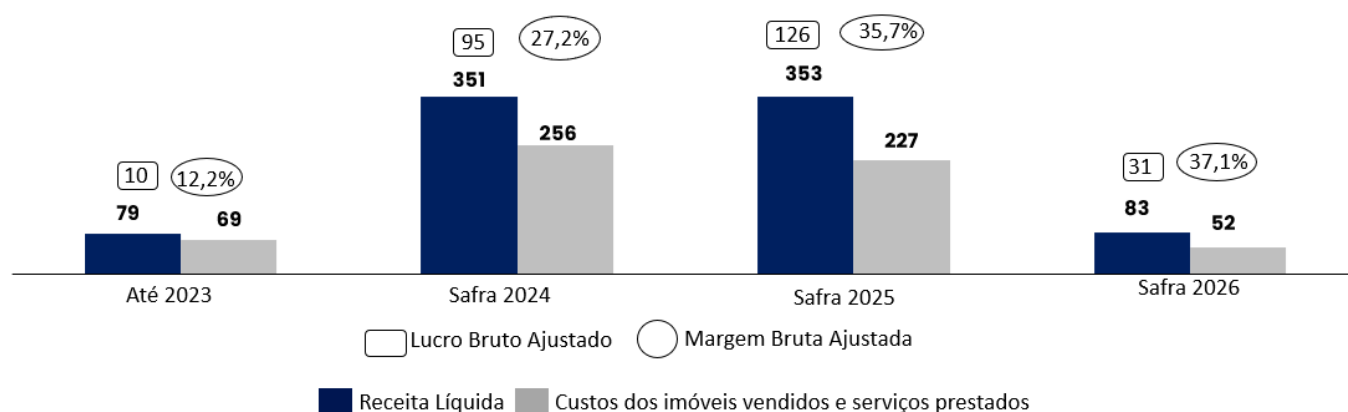


Mercado Privado - comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	262,3	212,8	23,3%	230,3	13,9%	475,1	410,2	15,8%
Margem bruta ajustada	30,2%	31,4%	-1,2 pp	36,7%	-6,5 pp	30,7%	36,7%	-6,0 pp

No segundo trimestre de 2026, o **lucro bruto ajustado pelos juros capitalizados totalizou R\$ 262,3 milhões, avanço de 23,3%** na comparação com o 1T26. A margem bruta ajustada encerrou o trimestre em 30,2%. Em relação às margens brutas ajustadas da safra de 2024, os impactos relacionados as atualizações de orçamento em função da inflação sobre os custos de transporte e materiais ligados aos derivados do petróleo, foram maiores devido ao estágio avançado de vendas e apropriação no resultado do 2T26.

MARGEM BRUTA AJUSTADA DO 2T26 POR SAFRA – MERCADO PRIVADO



Mercado Público - comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	9,4	4,6	102,7%	39,9	-76,5%	14,0	66,9	-79,0%
Margem bruta ajustada	19,9%	7,6%	12,3 pp	25,5%	-5,6 pp	13,0%	24,6%	-11,6 pp

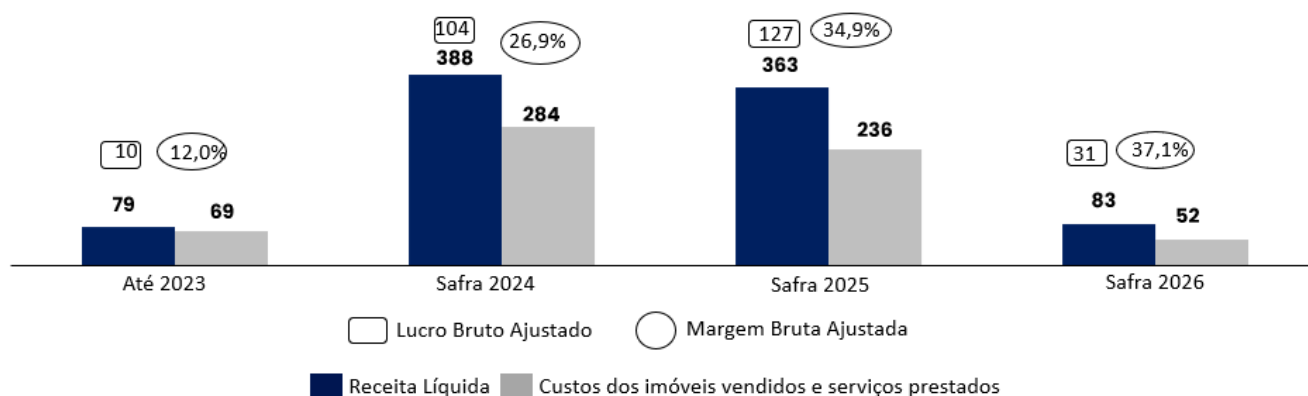
No 2T26, o **lucro bruto ajustado do segmento Mercado Público** atingiu R\$ 9,4 milhões, com **margem bruta ajustada de 19,9%**, representando uma **evolução de 12,3 p.p.** em relação ao 1T26. No acumulado dos seis primeiros meses de 2026, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 14,0 milhões, com margem bruta ajustada de 13,0%.

Mercado Público e Privado – comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	271,7	217,4	25,0%	270,3	0,5%	489,1	477,1	2,5%
Margem bruta ajustada	29,7%	29,4%	0,3 pp	34,5%	-4,8 pp	29,6%	34,3%	-4,7 pp

No 2T26, o **lucro bruto ajustado pelos juros capitalizados** atingiu R\$ 271,7 milhões, **crescimento de 0,5%** em relação ao mesmo período de 2025. A **margem bruta ajustada** foi de **29,7%**, representando um **aumento de 0,3 p.p.** em comparação ao 1T26.

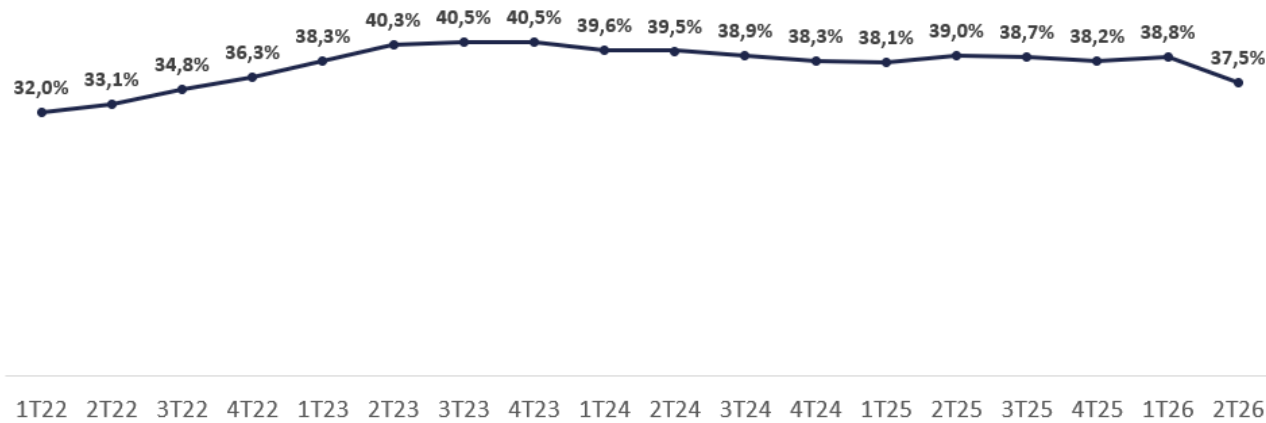
MARGEM BRUTA AJUSTADA DO 2T26 POR SAFRA-MERCADO PÚBLICO E MERCADO PRIVADO



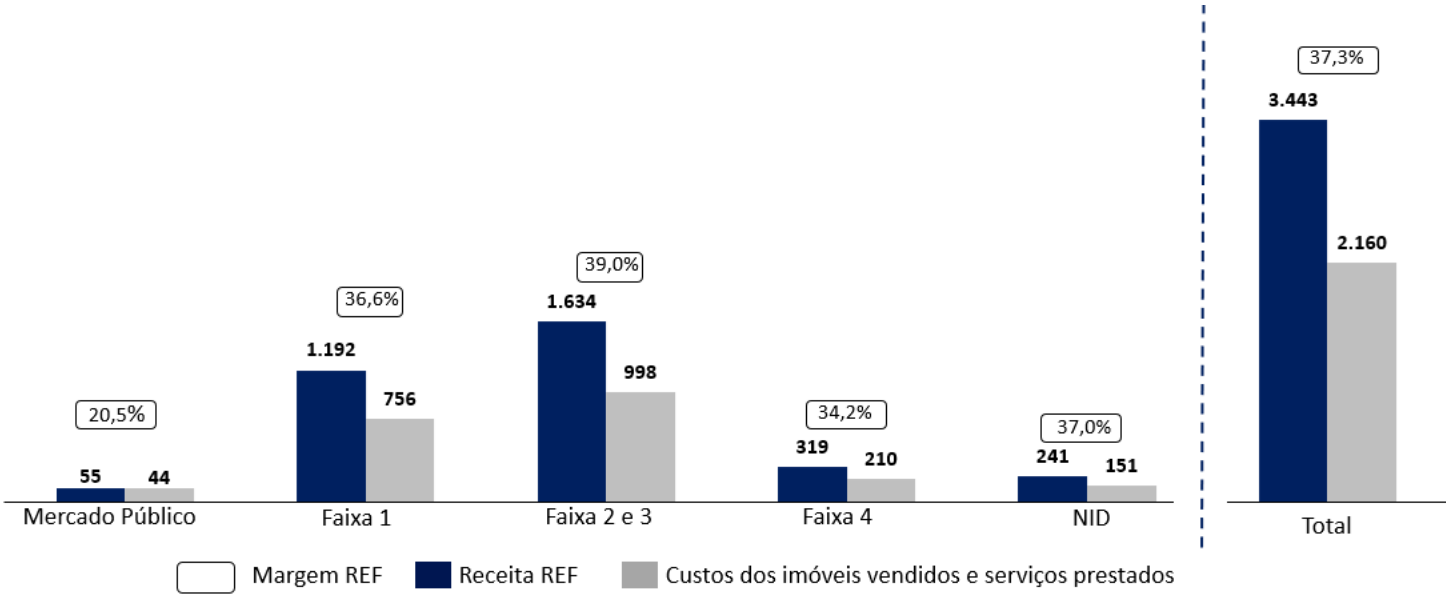
MARGEM REF

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 37,5%** excluindo os empreendimentos do mercado público, uma diminuição de 1,3 pp em relação ao 1T26.

MARGEM REF (MERCADO PRIVADO)
(%)

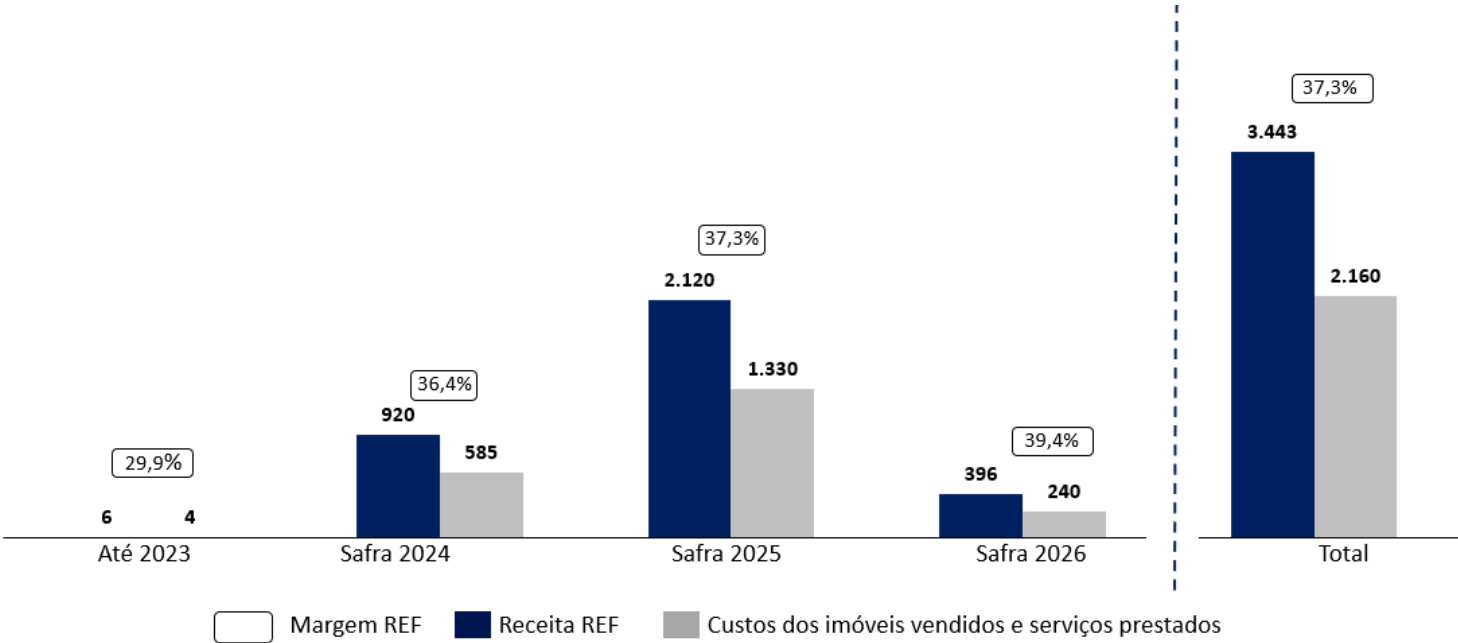


MARGEM REF POR SEGMENTO
(R\$ MILHÕES)



MARGEM REF POR SAFRA

(R\$ MILHÕES)



Adicionalmente, é importante salientar que o critério de apuração da margem REF é diferente da apuração da margem bruta e da margem bruta ajustada. Veja esses critérios na nota explicativa 24 do ITR.

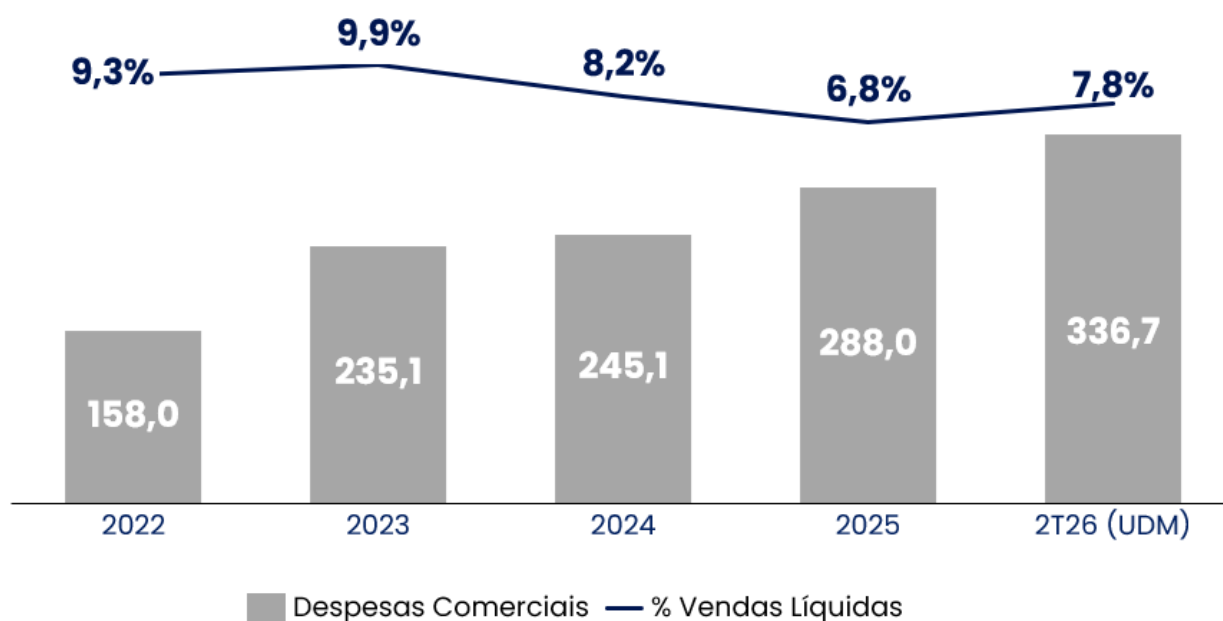
DESPESAS OPERACIONAIS

Comparação trimestral e anual:

	2T26	% da Receita	1T26	% da Receita	Δ %	2T25	% da Receita	Δ %	6M26	% da Receita	6M25	% da Receita	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	-150,4	-16,4%	-131,6	-17,8%	14,3%	-132,6	-16,9%	13,5%	-282,0	-17,1%	-236,2	-17,0%	19,4%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	-98,0	-10,7%	-73,5	-10,0%	33,4%	-68,8	-8,8%	42,5%	-171,5	-10,4%	-122,6	-8,8%	39,9%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	-50,6	-5,5%	-46,1	-6,2%	9,9%	-50,6	-6,5%	-0,1%	-96,7	-5,8%	-92,5	-6,6%	4,6%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	-1,6	-0,2%	-12,1	-1,6%	-86,4%	-12,4	-1,6%	-86,8%	-13,7	-0,8%	-20,3	-1,5%	-32,5%

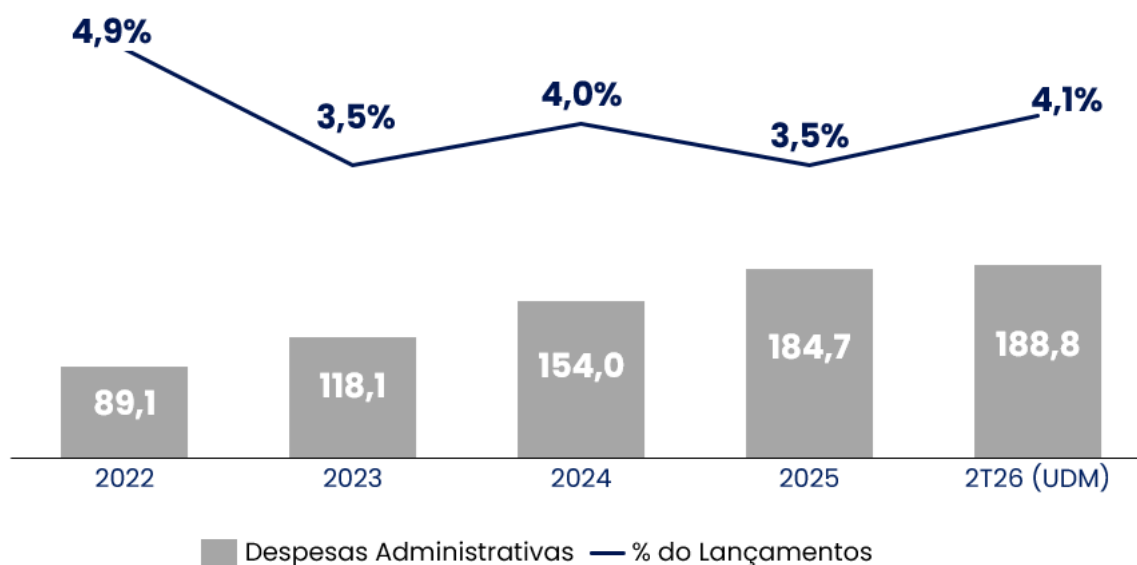
As **despesas comerciais** somaram R\$ 98,0 milhões no 2T26, refletindo aumento de 33,4% em relação ao trimestre anterior. Essa evolução decorre principalmente do repasse das vendas para clientes com renda informal, após o período da declaração do imposto de renda, gerando pagamentos de comissões de vendas, ITBI e registro. Como consequência, a participação das despesas comerciais sobre a receita líquida passou de 10,0% para 10,7%, representando elevação de 0,7 p.p. na comparação trimestral.

DESPESAS COMERCIAIS E % DAS VENDAS LÍQUIDAS - MERCADO PRIVADO



No 2T26, as **despesas administrativas** corresponderam a 5,5% da receita líquida, apresentando redução de 0,9 p.p. na comparação com o 2T25. 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 – 2T26



O gráfico evidencia a evolução das despesas administrativas ao longo dos últimos períodos, refletindo o crescimento das operações. Em termos absolutos, as despesas passaram de R\$ 89,1 milhões em 2022 para R\$ 188,8 milhões no 2T26 (UDM). Por outro lado, a participação das despesas administrativas sobre os lançamentos apresentou redução, passando de 4,9% em 2022 para 4,1% no 2T26 (UDM), evidenciando ganhos de eficiência operacional e maior diluição dessas despesas frente ao crescimento dos lançamentos.

RESULTADO OPERACIONAL

O resultado operacional do segundo trimestre de 2026 foi de R\$ 102,7 milhões, com margem operacional de 11,2%. Em relação ao 1T26, o resultado operacional **cresceu 47,3%**, com **expansão de 1,8 p.p.** da margem operacional. Na comparação com o 2T25, a margem apresentou redução de 5,4 p.p.

Comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Resultado Operacional	102,7	69,7	47,2%	130,5	-21,3%	172,4	226,5	-23,9%
Margem Operacional	11,2%	9,4%	1,8 pp	16,6%	-5,4 pp	10,4%	16,3%	-5,8 pp

RESULTADO FINANCEIRO

No segundo trimestre de 2026, o resultado financeiro da Companhia foi negativo em R\$ 8,3 milhões, comparado a um resultado negativo de R\$ 6,0 milhões no 2T25, representando um aumento de R\$ 2,3 milhões no resultado financeiro líquido negativo.

Comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	-8,3	-4,7	77%	-6,0	37,7%	-12,9	-4,3	199,4%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	-39,8	-36,6	9%	-27,6	44,1%	-76,4	-48,4	58,0%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	31,6	31,9	-1%	21,6	45,9%	63,4	44,0	44,1%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

No segundo trimestre de 2026, o **resultado antes do imposto de renda e da contribuição social atingiu R\$ 94,4 milhões, redução de 24,2%** em relação aos R\$ 124,5 milhões registrados no mesmo período de 2025. Em termos de representatividade sobre a receita líquida, o indicador passou de 15,9% no 2T25 para 10,3% no 2T26, uma redução de 5,6 p.p.

Comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	94,4	65,1	45,1%	124,5	-24,2%	159,5	222,2	-28,2%
% Receita Líquida	10,3%	8,8%	1,5 pp	15,9%	-5,6 pp	9,6%	16,0%	-6,3 pp

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

O imposto de renda e contribuição social no 2T26 foi R\$ 27,1 milhões, representando um aumento de 24,8% frente ao 2T25, e um crescimento de 29,3% frente ao trimestre anterior.

O regime especial de tributação – RET é aplicável somente às receitas da atividade imobiliária, no termos da Lei 10.931/04. A variação dos tributos está relacionada a outras receitas das empresas controladas não consideradas como da atividade imobiliária, como por exemplo, rendimentos de aplicações financeiras, sobre as quais os tributos são calculados pelo lucro presumido ou real, a depender da opção exercida para cada empresa.

Comparação trimestral e anual:

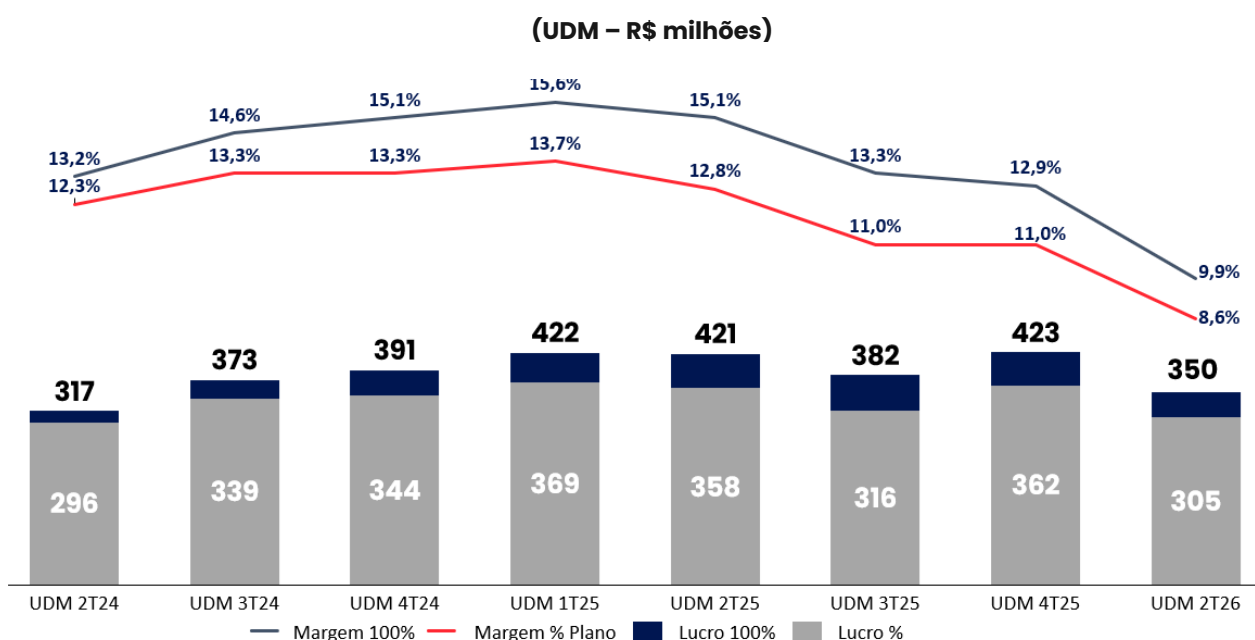
	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	27,1	20,9	29,3%	21,7	24,8%	48,0	38,5	24,6%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	25,5	18,9	35,5%	19,8	29,1%	44,4	34,5	28,6%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	1,5	2,1	-26,9%	1,9	-19,9%	3,6	4,0	-10,0%

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Comparando os resultados dos últimos doze meses encerrados no 2T26 com os últimos doze meses encerrados no 2T25, o lucro líquido 100% apresentou redução de R\$ 421 milhões para R\$ 350 milhões. A margem líquida 100% passou de 15,1% para 9,9% no mesmo período.

No % **Plano&Plano**, houve uma redução no lucro líquido, de R\$ 357 milhões para R\$ 305 milhões. A margem líquida passou de 12,8% para 8,6% no mesmo período.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



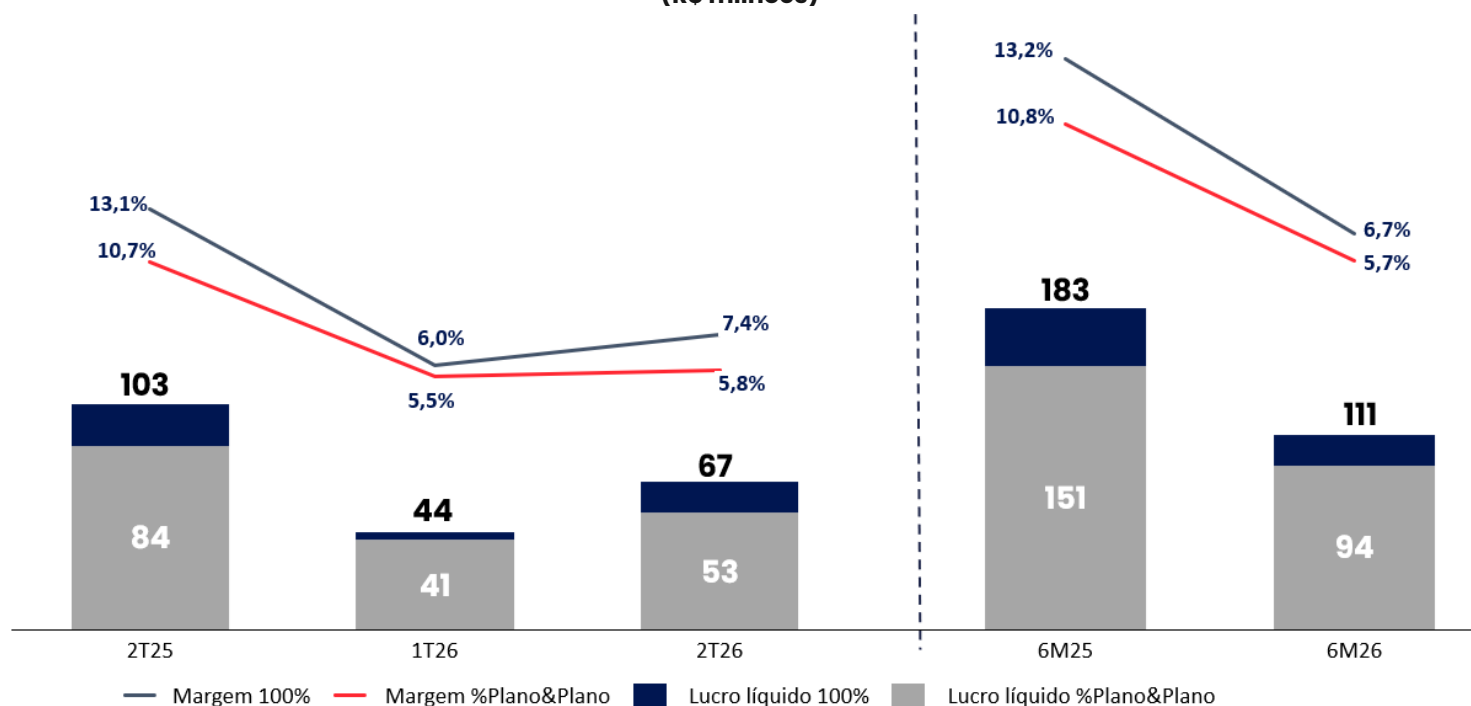
Na análise trimestral, o lucro líquido 100% totalizou R\$ 67,3 milhões no 2T26, aumento de 52,6% em relação ao 1T26. A margem líquida 100% passou de 13,1% para 7,4% no período, representando uma retração de 5,7 p.p.

Comparação trimestral e anual:

	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	67,3	44,1	52,6%	102,8	-34,5%	111,5	183,6	-39,3%
Margem líquida 100%	7,4%	6,0%	1,4 pp	13,1%	-5,8 pp	6,7%	13,2%	-6,5 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	53,0	40,8	29,8%	83,5	-36,6%	93,8	150,5	-37,7%
Margem líquida %Plano&Plano	5,8%	5,5%	0,3 pp	10,7%	-4,9 pp	5,7%	10,8%	-5,1 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ milhões)



EBITDA

No 2T26, a Companhia reportou EBITDA Ajustado pelos juros capitalizados de R\$ 127,1 milhões, crescimento de R\$ 35,5 milhões em relação ao 1T26 e redução de R\$ 15,7 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA Ajustada foi de 13,9%, expansão de 1,5 p.p. frente ao 1T26 e retração de 4,3 p.p. em comparação ao 2T25.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lucro líquido do período	53,0	40,8	29,8%	83,5	-36,6%	93,8	150,5	-37,7%
(+) Depreciação e amortização	5,8	5,8	0,6%	5,1	15,3%	-7,7	11,0	-170,3%
(+) Imposto de renda e contribuição social	27,1	20,9	29,3%	21,7	24,8%	48,0	38,5	24,6%
(+) Despesas financeiras, líquidas	8,3	4,7	77,3%	6,0	37,7%	12,9	4,3	199,4%
(+) Participação de não controladores	14,4	3,3	332,1%	19,3	-25,5%	17,7	33,2	-46,7%
EBITDA	108,5	75,5	43,6%	135,6	-20,0%	164,6	237,5	-30,7%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	18,6	16,1	15,9%	7,2	158,1%	-34,7	14,3	-342,2%
EBITDA ajustado²	127,1	91,6	38,8%	142,8	-11,0%	129,9	251,9	-48,4%
Margem EBITDA ajustado (%)	13,9%	12,4%	1,5 pp	18,2%	-4,3 pp	7,9%	18,1%	-10,2 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 partir de 1º de janeiro de 2019. Esta norma foi adotada pela Companhia em 1º de janeiro de 2020.

ENDIVIDAMENTO

Em 30/06/2026, a dívida bruta somava R\$ 1.047,5 milhões. Considerando caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras restritas de R\$ 884,3 milhões, a **dívida líquida totalizou R\$ 163,2 milhões ao final do 2T26**. Com isso, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido foi de 13,4%. Os indicadores não incluem obrigações de arrendamento.

Dívida Líquida (R\$ mil)	30/06/2026	31/03/2026	Δ %	30/06/2025	Δ %
Dívida Bruta	1.047,5	1.115,9	-6,1%	753,0	39,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras com Restrições	884,3	1.047,2	-15,6%	553,8	59,7%
Dívida (Caixa) Líquida	163,2	68,7	137,6%	199,2	-18,1%
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.218,3	1.167,9	4,3%	988,4	23,3%
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	13,4%	5,9	7,5 pp	20,2%	-6,8 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	11,8%	5,9	5,9 pp	16,8%	-5,0 pp

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

No 2T26, o patrimônio líquido %Companhia totalizou R\$ 1.117,6 milhões, 22,7% acima dos R\$ 911,2 milhões registrados em 30 de junho de 2025 e 5,0% superior aos R\$ 1.064,3 milhões de 31 de março de 2026. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 30,1% nos 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 30 de junho de 2026				Em 31 de março de 2026			
	Líder	%	Não Líder	%	Líder	%	Não Líder	%
Homem	115	58%	1561	72%	94	56%	1361	74%
Mulher	84	42%	615	28%	74	44%	482	26%
Total	199	100%	2.176	100%	168	100%	1.843	100%

Mulheres empregadas por nível hierárquico	Em 30 de junho de 2026			Em 31 de março de 2026		
	Total	%	Proporção remuneração	Total	%	Proporção remuneração
Liderança	84	12%	0,66	74	13%	0,68
Não-liderança	615	88%	1,11	482	87%	1,16

Mulheres empregadas na administração	Total	%
Em 30 de junho de 2026	3	18,75
Em 31 de março de 2026	3	18,75

Observações sobre os quadros:

- A relação contempla somente colaboradores ativos em 30/06/2026;
- "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 30 de junho 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 %)	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %
ATIVO CIRCULANTE	3.761,8	3.977,7	-5,4%	2.561,5	46,9%
Caixa e equivalentes de caixa	876,6	1.035,8	-15,4%	498,3	75,9%
Aplicações financeiras com restrições	7,7	11,4	-32,5%	55,5	-86,1%
Contas a receber	1.247,6	1.320,9	-5,6%	696,0	79,2%
Imóveis a comercializar	1.436,3	1.422,5	1,0%	1.208,1	18,9%
Tributos a recuperar	17,9	9,7	84,5%	5,3	238,5%
Outros créditos	175,8	177,3	-0,9%	98,3	78,8%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	558,6	431,6	29,4%	488,3	14,4%
Contas a receber	359,0	249,7	43,8%	375,2	-4,3%
Imóveis a comercializar	89,6	61,0	46,7%	37,6	138,2%
Tributos a recuperar	10,8	17,0	-36,3%	7,1	52,8%
Partes relacionadas	37,1	38,2	-3,1%	0,0	100,0%
Investimentos	0,9	0,9	0,0%	1,1	-20,6%
Ativos de direito de uso	15,9	16,7	-5,1%	18,5	-14,0%
Imobilizado	21,9	24,3	-10,0%	32,2	-32,0%
Intangível	23,5	23,7	-0,8%	16,7	40,9%
TOTAL DO ATIVO	4.320,4	4.409,2	-2,0%	3.049,8	41,7%

PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %
PASSIVO CIRCULANTE	1.251,8	1.387,6	-9,8%	684,8	82,8%
Empréstimos e financiamentos	10,6	103,2	-89,7%	102,7	-89,7%
CRI	79,2	79,8	-0,8%	32,3	145,0%
Instrumentos financeiros derivativos	2,2	1,2	81,6%	1,4	54,0%
Fornecedores	165,2	113,7	45,3%	76,9	114,9%
Cessão de direitos sobre recebíveis	238,7	210,9	13,2%	0,0	100,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	369,5	414,1	-10,8%	252,4	46,4%
Obrigações trabalhistas e sociais	68,3	66,2	3,2%	44,8	52,6%
Obrigações tributárias	28,9	29,5	-2,1%	17,7	63,4%
Adiantamentos de clientes	110,7	143,3	-22,7%	87,3	26,8%
Impostos e contribuições diferidos	49,2	46,0	6,9%	28,5	72,6%
Partes relacionadas	11,7	9,2	26,3%	5,1	127,4%
Provisões diversas	15,2	67,7	-77,6%	32,8	-53,7%
Dividendos a pagar	100,0	100,0	0,0%	0,0	100,0%
Arrendamentos a pagar	2,5	2,7	-10,0%	3,0	-17,0%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	1.850,3	1.853,7	-0,2%	1.376,6	34,4%
Empréstimos e financiamentos	287,2	284,0	1,1%	256,5	12,0%
CRI	670,5	648,9	3,3%	346,3	93,6%
Instrumentos financeiros derivativos	25,7	16,3	57,6%	15,4	67,0%
Cessão de direitos sobre recebíveis	65,2	65,0	0,2%	0,0	100,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	680,5	693,6	-1,9%	651,9	4,4%
Impostos e contribuições diferidos	14,5	14,5	0,0%	16,7	-13,0%
Partes relacionadas	48,6	50,3	8,8%	40,3	35,8%
Outros débitos com terceiros – SCPs	4,2	3,8	9,4%	4,4	-5,1%
Provisões diversas	35,1	18,9	85,6%	21,9	60,5%
Provisão para contingências	1,8	1,4	28,1%	4,5	-60,9%
Outras contas a pagar	0,0	39,2	-100,0%	0,0	0,0%
Arrendamentos a pagar	17,2	17,7	-3,3%	18,8	-8,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.218,3	1.167,9	4,3%	988,4	23,3%
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	-3,1	-3,2	3,6%	-3,2	3,6%
Reserva de capital	27,2	26,9	0,5%	7,7	249,0%
Transação de capital entre sócios	-14,5	-14,5	0,0%	-14,5	0,0%
Reservas de lucros	846,0	886,8	6,0%	752,9	24,8%
Lucros Acumulados	93,8	-	-	-	-
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	1.117,6	1.064,3	5,0%	911,2	22,7%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	100,7	103,6	-2,9%	77,2	30,4%
Patrimônio líquido	1.218,3	1.167,9	4,3%	988,4	23,3%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.320,4	4.409,2	-2,0%	3.049,8	41,7%

ANEXO 2

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R\$ milhões)

(em R\$ mil, exceto %)	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Receita líquida	914,8	738,3	23,9%	783,8	16,7%	1.653,1	1.392,1	18,7%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	-661,7	-537,0	23,2%	-520,8	27,1%	-1.198,7	-929,4	29,0%
% Receita Líquida	-72,3%	-72,7%	0,4 pp	-66,4%	-5,9 pp	-72,5%	-66,8%	-5,8 pp
Lucro bruto	253,1	201,3	25,7%	263,1	-3,8%	454,4	462,7	-1,8%
Margem Bruta	27,7%	27,3%	0,4 pp	33,6%	-5,9 pp	27,5%	33,2%	-5,8 pp
Despesas (receitas) operacionais	-150,4	-131,6	14,3%	-132,6	13,5%	-282,0	-236,2	19,4%
Despesas comerciais	-98,0	-73,5	33,4%	-68,8	42,5%	-171,5	-122,6	39,9%
Despesas gerais e administrativas	-50,6	-46,1	9,9%	-50,6	-0,1%	-96,7	-92,5	4,6%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-0,2	0,0	0,0%	-0,8	-80,0%	-0,2	-0,8	-82,2%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-1,6	-12,1	-86,4%	-12,4	-86,8%	-13,7	-20,3	-32,5%
% Receita Líquida	-16,4%	-17,8%	1,4 pp	-16,9%	0,5 pp	-17,1%	-17,0%	-0,1 pp
Resultado operacional	102,7	69,7	47,2%	130,5	-21,3%	172,4	226,5	-23,9%
Margem Operacional	11,2%	9,4%	1,8 pp	16,6%	-5,4 pp	10,4%	16,3%	-5,8 pp
Receitas (despesas) financeiras	-8,3	-4,7	77,3%	-6,0	37,7%	-12,9	-4,3	199,4%
Receitas financeiras	31,6	31,9	-1,0%	21,6	45,9%	63,4	44,0	44,1%
Despesas financeiras	-39,8	-36,6	9,0%	-27,6	44,1%	-76,4	-48,4	58,0%
% Receita Líquida	-0,9%	-0,6%	-0,3 pp	-0,8%	-0,1 pp	-0,8%	-0,3%	-0,5 pp
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	94,4	65,1	45,1%	124,5	-24,2%	159,5	222,2	-28,2%
% Receita Líquida	10,3%	8,8%	1,5 pp	15,9%	-5,6 pp	9,6%	16,0%	-6,3 pp
Imposto de renda e contribuição social	-27,1	-20,9	29,3%	-21,7	24,8%	-48,0	-38,5	24,6%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	-25,5	-18,9	35,5%	-19,8	29,1%	-44,4	-34,5	28,6%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	-1,5	-2,1	-26,9%	-1,9	-19,9%	-3,6	-4,0	-10,0%
Lucro Líquido 100%	67,3	44,1	52,6%	102,8	-34,5%	111,5	183,6	-39,3%
Margem Líquida 100%	7,4%	6,0%	1,4 pp	13,1%	-5,8 pp	6,7%	13,2%	-6,5 pp
Participação de não controladores	-14,4	-3,3	332,1%	-19,3	-25,5%	-17,7	-33,2	-46,7%
Lucro líquido do exercício (acionistas controladores)	53,0	40,8	29,8%	83,5	-36,6%	93,8	150,5	-37,7%
Margem Líquida	5,8%	5,5%	0,3 pp	10,7%	-4,9 pp	5,7%	10,8%	-5,1 pp

ANEXO 3

LANÇAMENTOS 100% (R\$)

LANÇAMENTOS 100% (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2026	2025	A.V. R\$	%
1º Tri	986.094.428	1.178.134.000	-192.039.572	-16,3%
2º Tri	826.004.854	1.400.847.215	-574.842.361	-45,4
Acum. 6 meses	1.812.099.282	2.578.981.215	-766.881.933	-29,7%
3º Tri	-	2.141.806.478	-	-
4º Tri	-	616.932.065	-	-
Acum. 12 meses	1.812.099.282	5.337.719.758	-3.525.620.476	-66,1%

ANEXO 4

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R\$)

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (COM PERMUTA FÍSICA)				
Período	2026	2025	A.V. R\$	%
1º Tri	830.421.884	855.857.739	-25.435.855	-3,0%
2º Tri	781.430.054	1.187.966.738	-406.536.684	-34,2
Acum. 6 meses	1.611.851.938	2.043.824.477	-431.972.539	-21,1%
3º Tri	-	2.141.806.478	-	-
4º Tri	-	607.206.573	-	-
Acum. 12 meses	1.611.851.938	4.792.837.528	-3.180.985.590	-66,4%

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	3.605	3.570	35	1,0%	-250	-465	215	46,2%	3.355	3.105	-241	-3,6%
Acum. 6 meses	7.141	7.518	-377	-5,0%	-650	-786	136	-17,3%	6.491	6.732	-241	-3,6%
3º Tri	-	4.025	-	-	-	-384	-	-	-	3.641	-	-
4º Tri	-	6.240	-	-	-	-216	-	-	-	6.024	-	-
Acum. 12 meses	7.141	17.783	-10.642	-59,8%	-650	-1.386	736	-53,1%	6.491	16.397	-9.906	-60,4%

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 2Q26

2026

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | **PLPL3**

São Paulo, August 12th, 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 second quarter of 2026 (2Q26).

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 first quarter of 2026.

HIGHLIGHTS 2Q26



LAUNCHES
100% 2Q26

BRL 826 Million

-16.2%

BELOW 1Q26



LAUNCHES 100%
6M26

BRL 1.8 Billion

-29.7%

6M26 vs 6M25



NET SALES 100%
2Q26

BRL 916 Million

+8.9%

ABOVE 1Q26



NET SALES 100%
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



NET REVENUE
2Q26

BRL 914.8 Million

+23.9%

ABOVE 1Q26



NET INCOME
2Q26

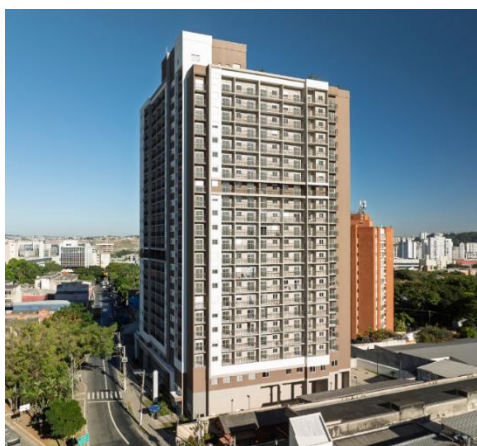
BRL 67.3 Million

+52.6%

ABOVE 1Q26

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Plano&Plano continues its track record of meeting housing demand through launches aligned with the preferences and needs of its target audience. Our years of experience and scale enable us to operate efficiently in the São Paulo market. In this context, during the second quarter of 2026, **we launched 5 new developments, totaling 3,138 units and 100% PSV of BRL 826.0 million. 100% net sales reached BRL 916.6 million, representing growth of 8.9%** compared to the previous quarter and **2.5% year-over-year**, entirely generated by private market developments. In 2Q26, we delivered the Viz by Plano&Plano Residential Condominium and the Oriz by Plano&Plano Residential Condominium, both from the 2023 Vintage.



Viz by Plano&Plano Residential Condominium

100% Launch PSV: BRL 198,421,000

Segment: Tier 4

Number of Units: 360

Local: Santo Amaro/ São Paulo



Oriz by Plano&Plano Residential Condominium

100% Launch PSV - BRL - BRL 137.224.335

Segment: Tier 4

Number of Units: 342

Local: Campo Belo/ São Paulo

Our operating structure reached a new milestone, with a **record 44.4 thousand units under construction across 66 construction sites, representing growth of 26.2%** compared to the same period of the previous year. This achievement reflects not only the scale of our operations, but also **the Company's ability to sustain a strong growth** pace while maintaining **high standards of quality, productivity, and schedule compliance**. The Company is once again expected to complete all project deliveries for the year strictly within the contractual deadlines.

At the same time, we continued to strengthen the foundations for future growth through a **qualified landbank. Our landbank totaled BRL 34.2 billion** in potential PSV at the end of 2Q26, comprising **approximately 128 thousand units** and consisting of larger-scale **projects capable of capturing additional operational efficiency gains**.

From a commercial standpoint, we continue to observe **solid demand for affordable housing products**, albeit in a **more competitive environment** than in previous years. The number of affordable housing units launched in the City of São Paulo over the last 12 months has reached its highest level in recent years. This scenario brings additional challenges: first,

greater choice for potential homebuyers; and second, inflationary pressure on construction costs. In addition, the conflict in Iran has increased pressure on transportation costs and on materials linked to petroleum derivatives. The Company remains attentive to these dynamics and is working, on the one hand, to offer products with greater added value and an enhanced customer journey and, on the other hand, to effectively manage construction costs.

It is worth highlighting that, to mitigate the impact of recent inflationary pressures, the Company benefits from its scale and purchasing power, as well as from the strong, long-standing, and close relationships it has built with its suppliers. In addition, the Company continuously seeks new alternatives in construction processes and raw materials to enhance efficiency and competitiveness.

On the financial front, **net revenue reached BRL 914.8 million**, representing **growth of 23.9%** compared to 1Q26 and **16.7%** versus 2Q25. **Adjusted gross profit, including capitalized interest, totaled BRL 271.7 million**, while the **adjusted gross margin reached 29.7%, expanding by 0.3 p.p.** compared to the previous quarter. Meanwhile, the **Private Market REF** margin closed the period at **37.5%**.

We also **achieved** important **institutional milestones** during the quarter. **Plano&Plano** was **recognized at the Top Imobiliário Awards in the Builder, Developer and Sales Company categories**, and **celebrated its 29th anniversary**, marking a trajectory built on execution, innovation and value creation for customers, employees and shareholders.

Looking ahead, we continue to advance our **expansion strategy and announced the launch of our operations in Goiânia**, expanding our geographic footprint and **creating new growth opportunities**. As of August 2026, we will have a local office and team responsible for advancing the projects under evaluation, with the goal of delivering our first launch in the region, through which we will validate our investment thesis. We are confident that we are paving the way for a new avenue of growth and value creation for our shareholders.

We remain committed to sustainable value creation, maintaining our focus on operational efficiency, financial discipline, innovation, and excellence in execution.

LAUNCHES

In 2Q26, **Plano&Plano** launched 5 new developments, totaling 3,138 units and reaching a **PSV of BRL 826.0 million**, reflecting a 16.2% decrease compared to 1Q26.

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

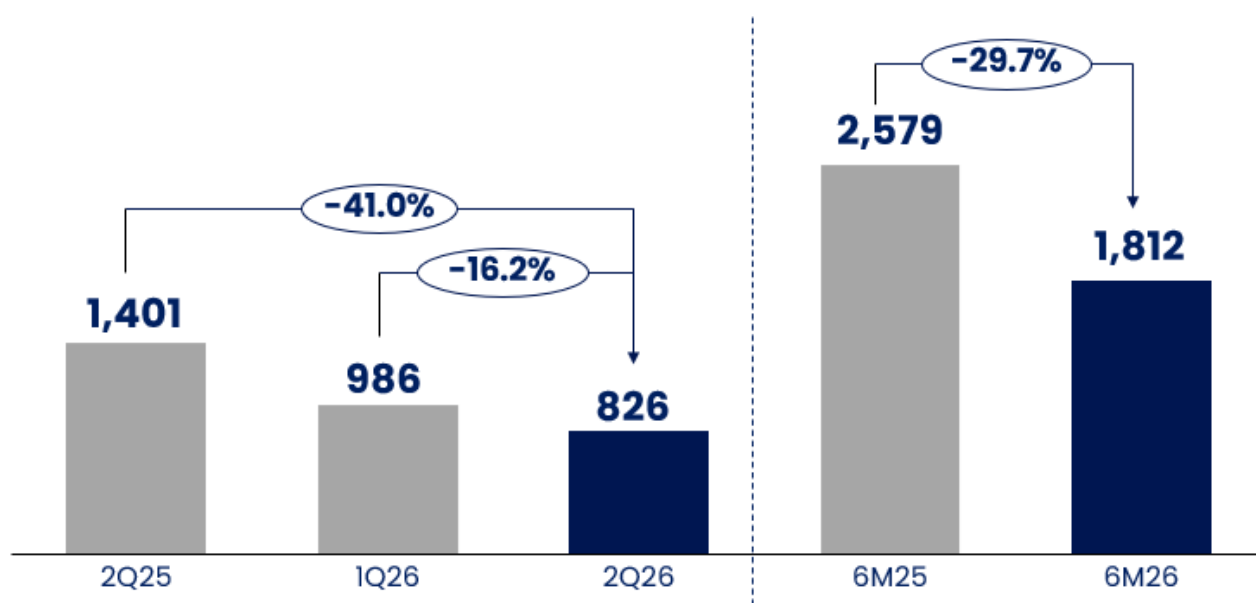
The average price of the units launched during the quarter was **BRL 263.2 thousand**, representing a **2.2% decline** compared to **1Q26** and a 48.3% decrease compared to the first six months of 2025. This variation in the average price is attributable to the **mix of products** launched, as **100% 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

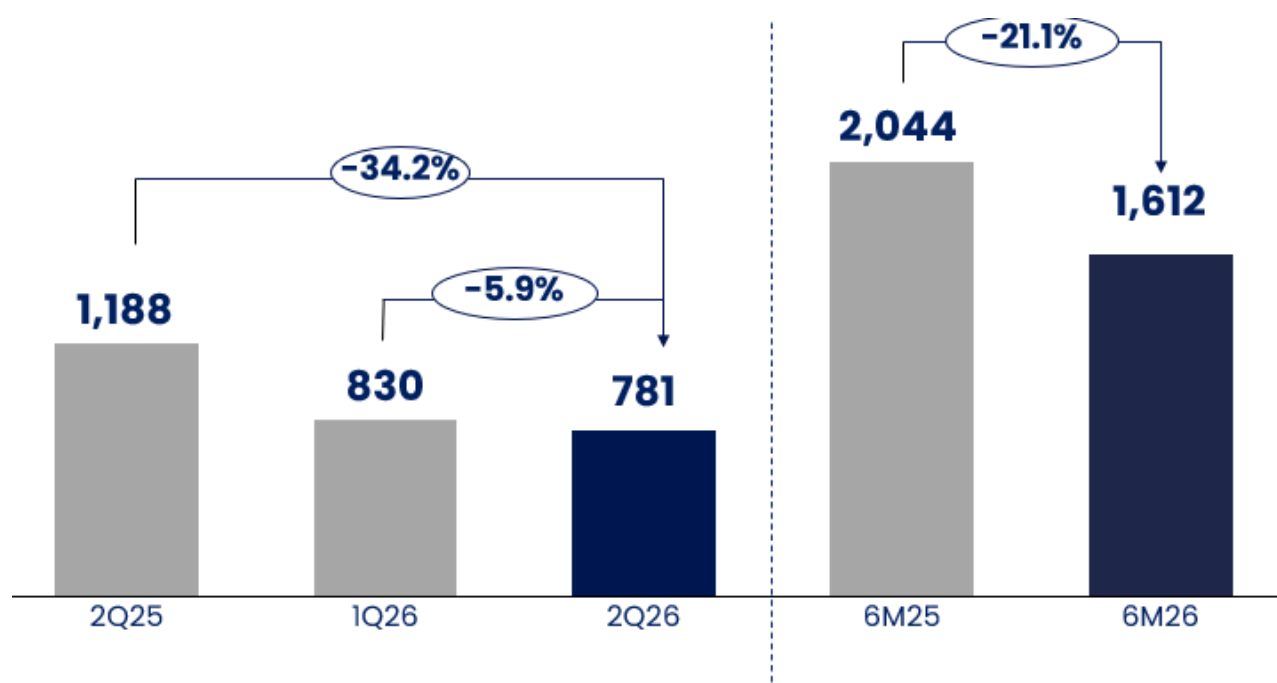
2Q26

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.

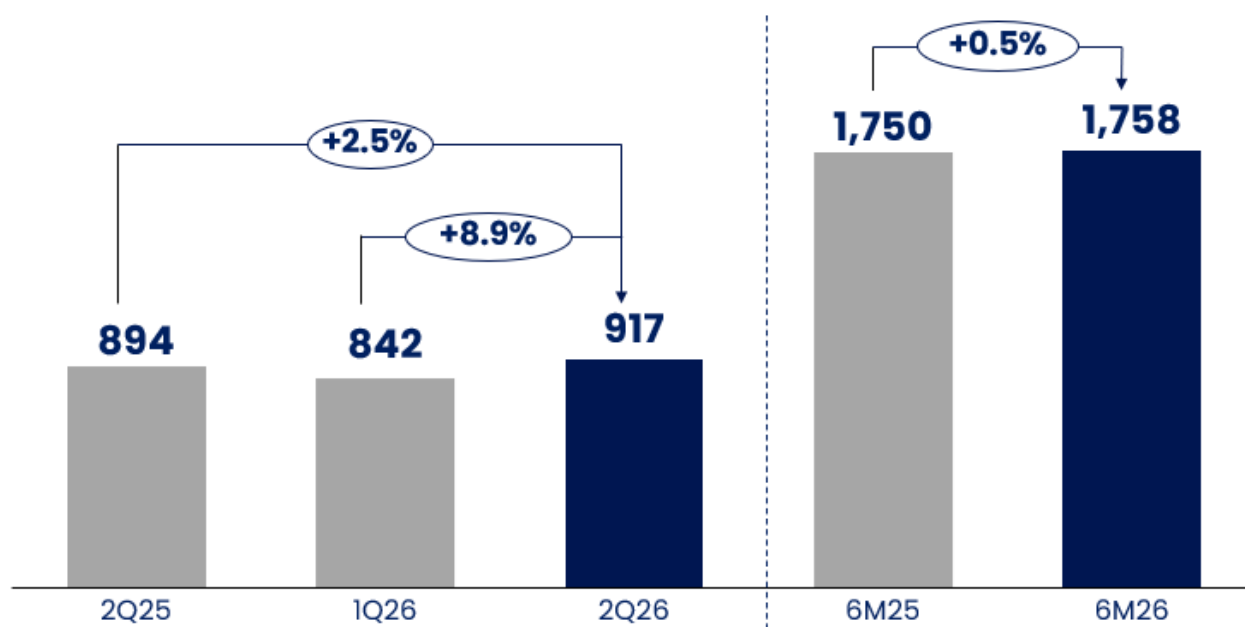
The **average selling price of the units sold reached BRL 273.5 thousand, an increase of 1.9% compared to 1Q26.**

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)

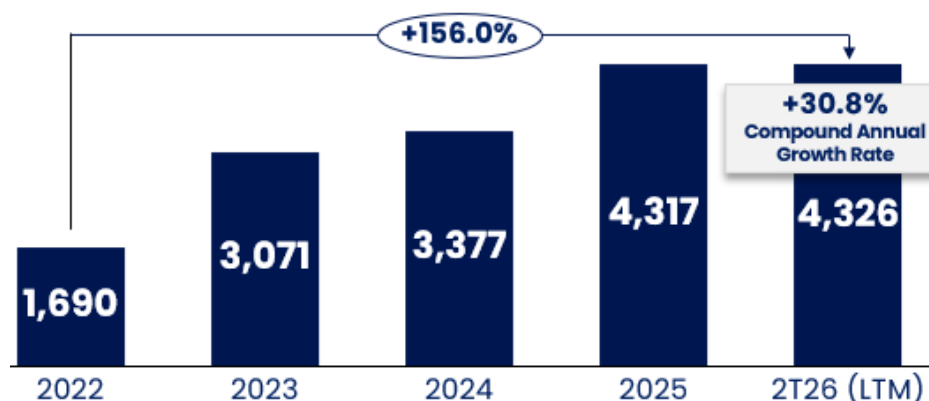


During the period presented, all net sales were generated from private market developments.

LTM SALES BRACKET RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

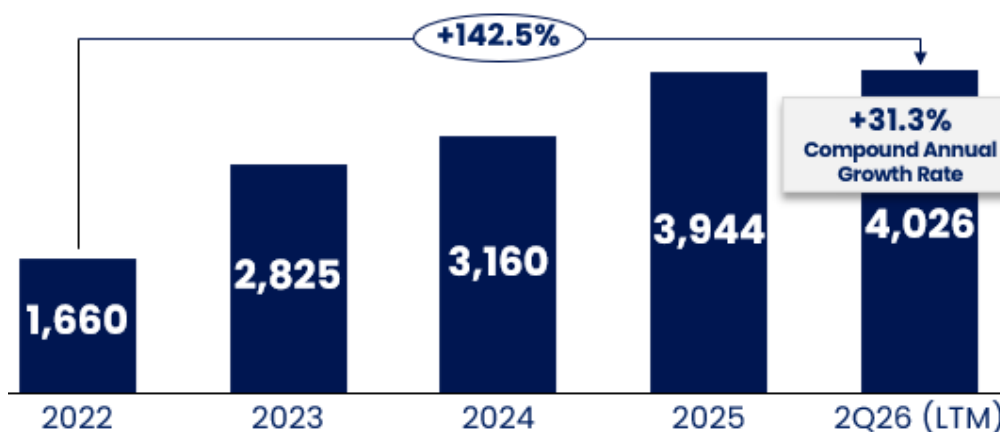
Including *Public Market* (100% – BRL MILLION)



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 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)



TRANSFERED

PSV transferred in 2Q26 totaled BRL 1,264.0 million, representing growth of 47.1% compared to 1Q26 and 30.8% versus 2Q25. The number of transferred units reached 4,720 units, increasing 38.6% compared to 1Q26 and 19.2% versus 2Q25.

Considering the performance accumulated in the first six months of 2026, PSV transferred totaled BRL 2,123.0 million, representing growth of 30.6% compared to 6M25. During the same period, the number of transferred units increased by 19.5%, from 6,802 units in 6M25 to 8,125 units in 6M26.

Transferred	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
PSV Transferred (BRL Million)	1,264.0	859.0	47.1%	966.0	30.8%	2,123.0	1,625.0	30.6%
Transferred Units	4,720	3,405	38.6%	3,959	19.2%	8,125	6,802	19.5%

INSTALLMENT RECEIVABLES

As of June 30, 2026, the Installment Receivables balance totaled BRL 696.0 million, representing growth of 22.8% compared to March 30, 2026, and 38.1% versus June 30, 2025.

The increase in the portfolio was primarily driven by **Pre-Settlement Receivables**, which reached BRL 418.0 million, representing growth of 25.9% compared to March 30, 2026, and 53.1% compared to the position as of June 30, 2025.

Post-Delivery Installment Receivables ended the period at BRL 278.0 million, representing growth of 18.3% compared to March 30, 2026, and 20.3% versus June 30, 2025.

We have focused our efforts on extending credit primarily through pre-handover installments, reducing the collection period and prioritizing liquidity. In this context, the share of post-handover receivables within the total portfolio continued to decline, decreasing from 45.8% as of June 30, 2025 to 39.9% as of June 30, 2026.

Installment Receivables	06/30/2026	%	03/30/2025	%	06/30/2025	%
Pre-Delivery Installment Receivables (BRL Million)	418.0	60.1%	332.0	58.6%	273.0	54.2%
Post-Delivery Installment Receivables (BRL Million)	278.0	39.9%	235.0	41.4%	231.0	45.8%
Total Installment Receivables RL Million)	696.0	100.0%	567.0	100.0%	504.0	100.0%

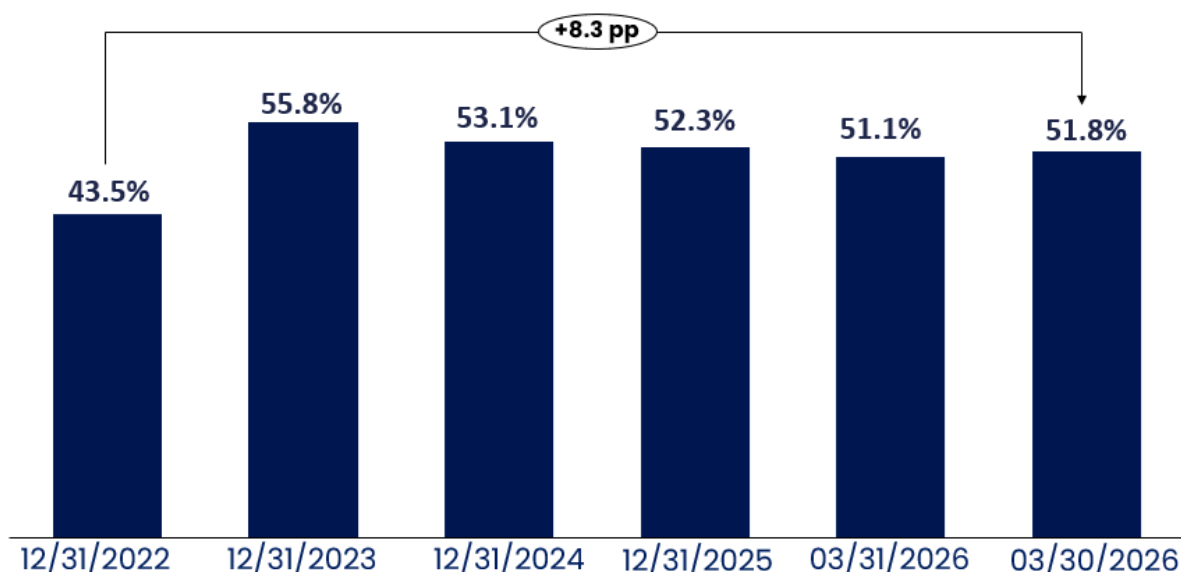
SALES OVER SUPPLY (SOS)

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)

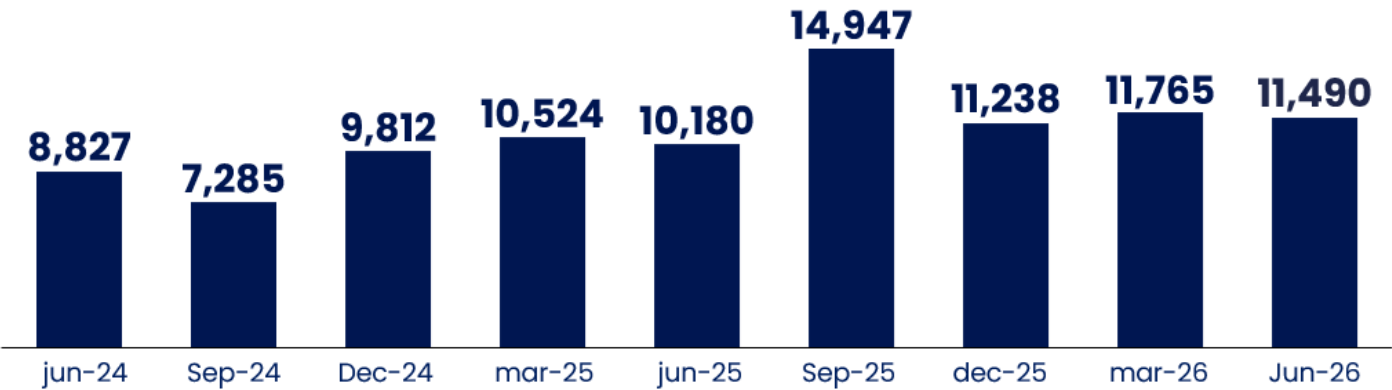
Including Public Market (%)



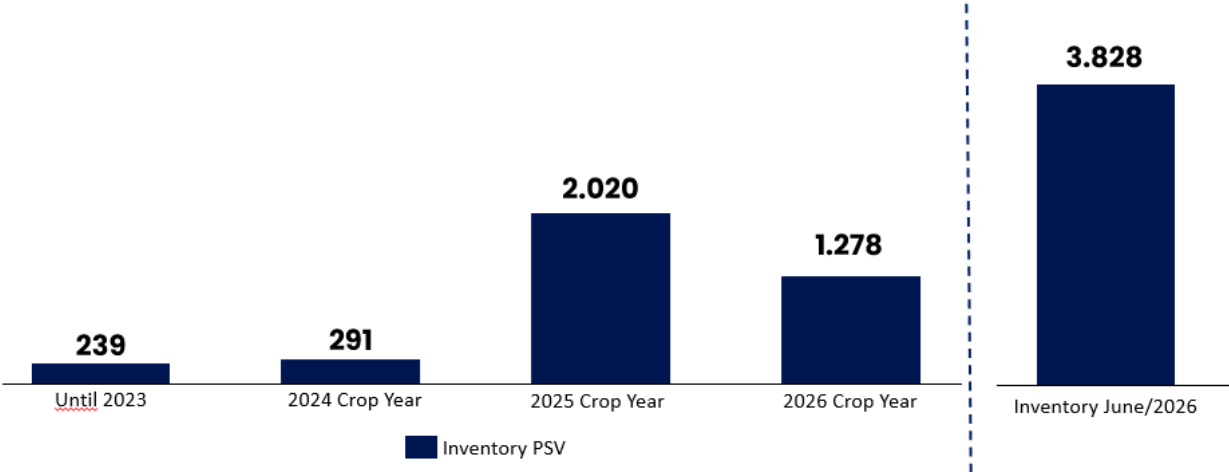
INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

As of June 30, 2026, inventory PSV totaled **BRL 3.828 billion**, 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** compared to the **11,765 units** recorded as of March 31, 2026.

INVENTORY (UNITS)

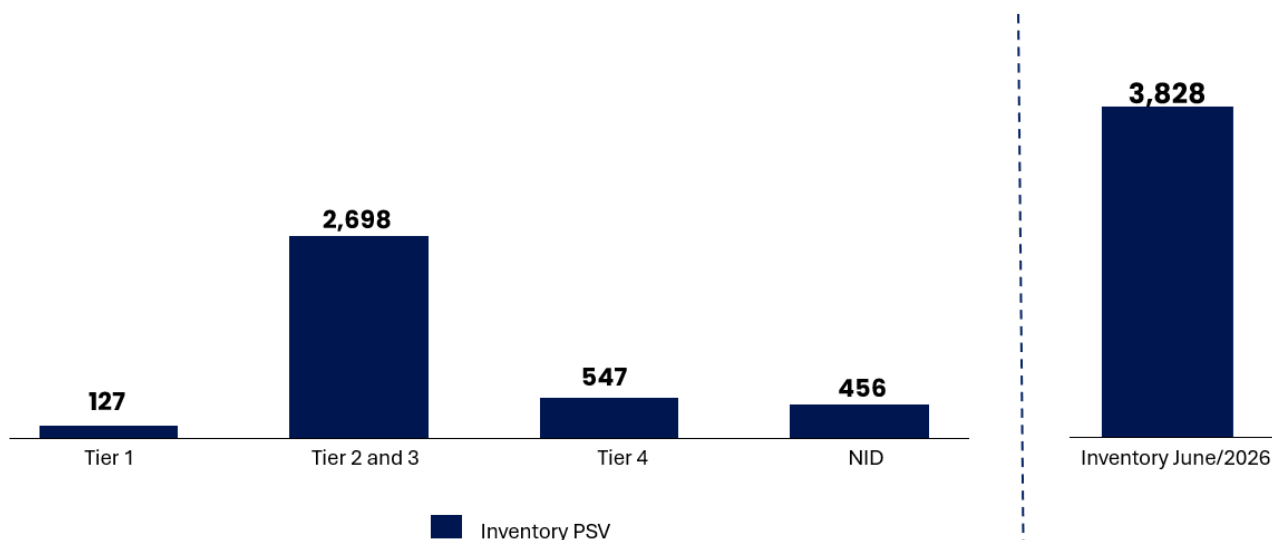


INVENTORY FOR CROP YEAR (PSV – BRL Million)



INVENTORY BY SEGMENT

(PSV – BRL Million)



INVENTORY %PLANO&PLANO	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 94.5 million**. Including the effects of receivables assignment transactions, cash consumption during the period totaled **BRL 110.5 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 impacting the period were the **Pode Entrar program**, with approximately **BRL 50 million in collections still pending realization**, for which expectations remain unchanged for 2026. In addition, approximately **BRL 35 million in receivables from customers within the informal income segment**, originally expected for 2Q26, are expected to be converted into cash in the following quarter, reflecting the operational timeframe between the completion of transfer processes with Caixa Econômica Federal and the execution of the corresponding registrations. With respect to investments in the acquisition and development of landbank sites that will support our future growth, BRL 44.9 million was invested in 2Q26 (BRL 35.0 million in 1Q26).

Cash Generation (BRL Million)	1Q26	2Q26	6M26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-19.6	68.7	-19.6
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.7	163.2	163.2
Net Debt Variation	88.3	94.5	182.8
(+) Dividends	0	0	0
Operating Cash Consumption /(Generation)	88.3	94.5	182.8
(+) Receivables Assignment	62.8	54.6	117.4
(-) Amortization of Receivables Assignment	-57.3	-38.6	-95.9
Operating Cash Consumption /(Generation) ex-Receivables Assignment	93.8	110.5	204.3

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

FINANCIAL RESULTS

Financial Results	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Net Revenue (BRL million)	914.8	738.3	23.9%	783.8	16.7%	1,653.1	1,392.1	18.7%
Cost of Properties Sold (BRL million)	661.7	537.0	23.2%	520.8	27.1%	1,198.7	929.4	29.0%
Gross Profit (BRL million)	253.1	201.3	25.7%	263.1	-3.8%	454.4	462.7	-1.8%
Gross Margin	27.7%	27.3%	0.4 pp	33.6%	-5.9 pp	27.5%	33.2%	-5.8 pp
Adjusted Gross Margin	29.7%	29.4%	0.3 pp	34.5%	-4.8 pp	29.6%	34.5%	-4.9 pp
Adjusted EBITDA* (BRL million)	127.1	91.6	38.8%	142.8	-11.0%	91.6	251.9	-63.6%
Adjusted EBITDA Margin	13.9%	12.4%	1.5 pp	18.2%	-4.3 pp	5.5%	18.1%	-12.6 pp
Net Income 100% Plano&Plano (BRL million)	67.3	44.1	52.6%	102.8	-34.5%	111.5	183.6	-39.3%
Net Margin 100%	7.4%	6.0%	1.4 pp	13.1%	-5.8 pp	6.7%	13.2%	-6.5 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	53.0	40.8	29.8%	83.5	-36.6%	93.8	150.5	-37.7%

NET REVENUES

The **Company's net revenue reached BRL 914.8 million in 2Q26**, representing growth of **23.9%** compared to 1Q26 and **16.7%** versus 2Q25.

Revenue has remained solid, supported by the progress of construction activities and sales from both inventory and newly launched developments, in accordance with the percentage-of-completion (POC) revenue recognition method.

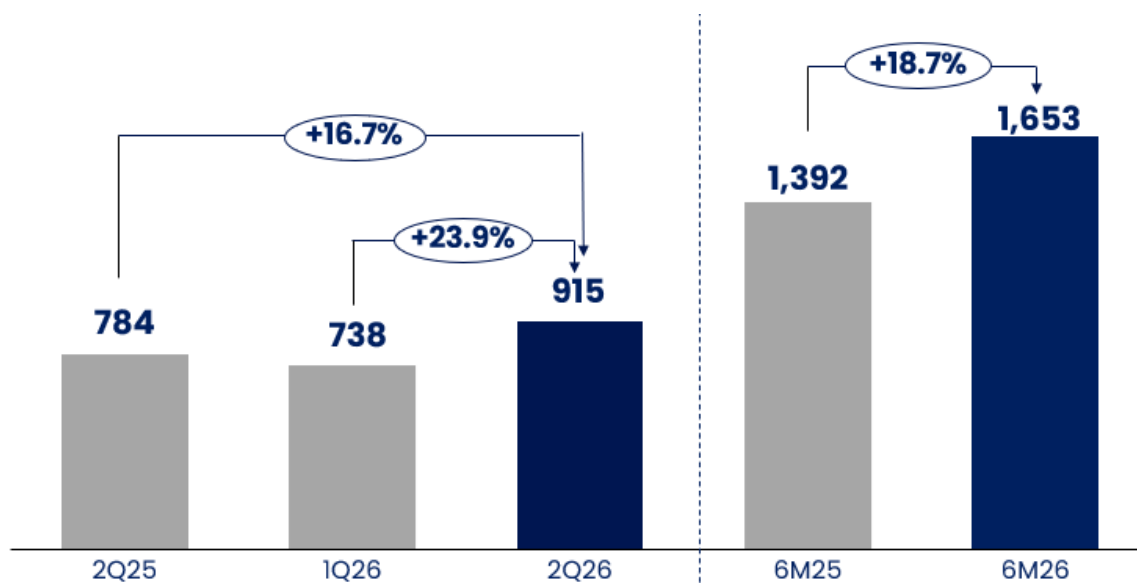
In the second quarter of 2026, **net revenue from the Private Market totaled BRL 867.6 million**, representing **growth of 1.4%** compared to the same period of 2025. **Net revenue from the Public Market amounted to BRL 47.1 million.**

The strength of revenue backlog remains consistent, highlighting the solid performance of our sales operations and indicating significant potential for revenue recognition in future periods. In 2Q26, **revenue backlog totaled BRL 3,343.5 million**, representing **growth of 24.7%** compared to the same period of 2025.

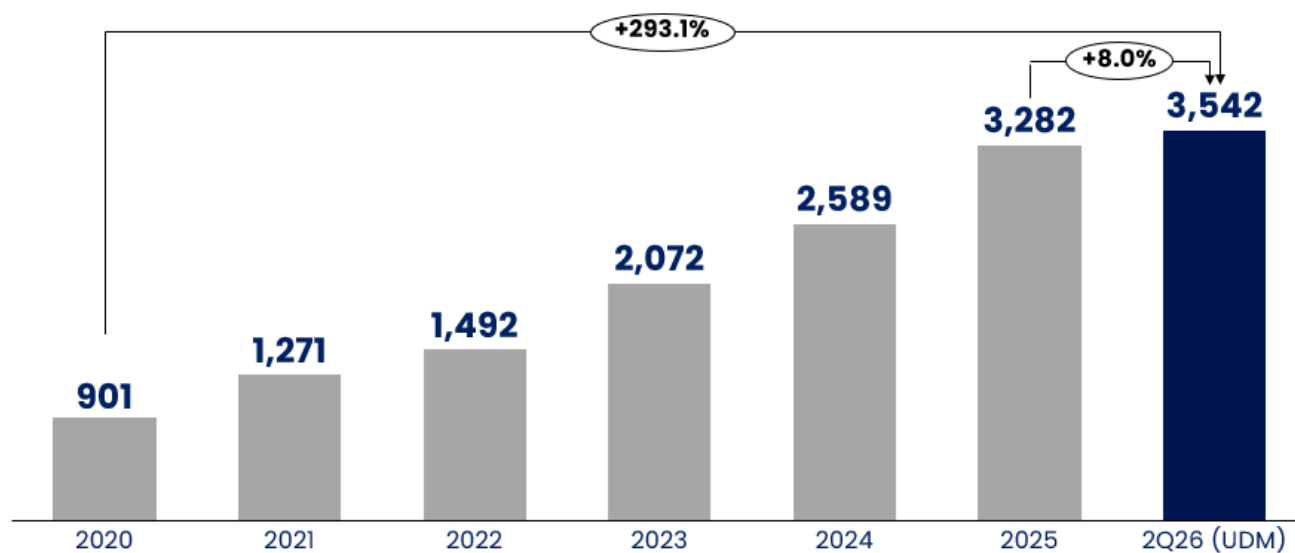
2Q26

NET REVENUE

(BRL MILLION)

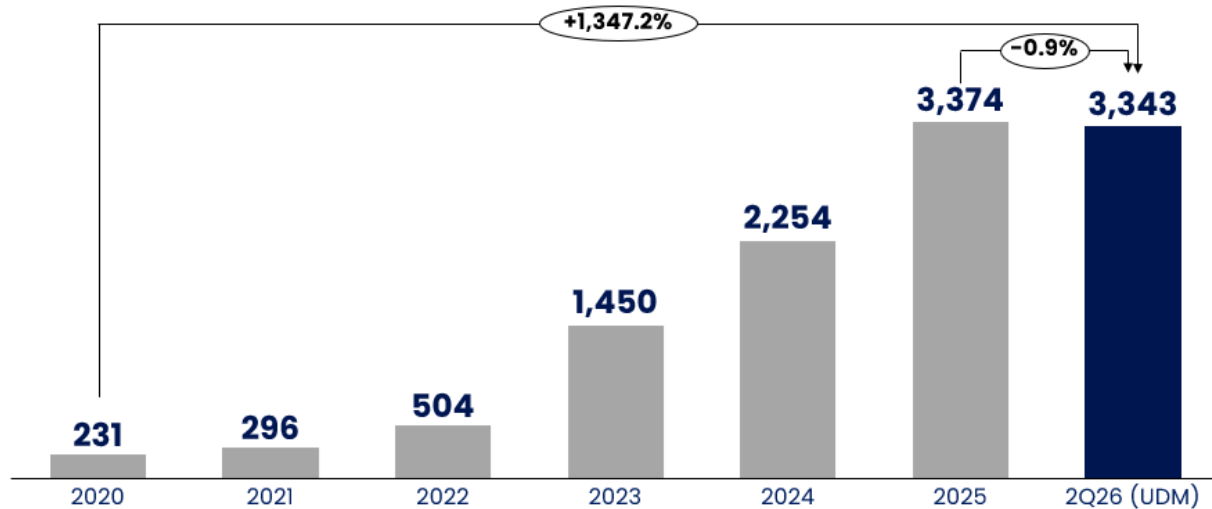
**EVOLUTION OF NET REVENUES LTM**

(BRL MILLION)



EVOLUTION OF REVENUES TO BE APPROPRIATED

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD

In **2Q26**, the cost of properties sold and services rendered totaled **BRL 661.7 million**, equivalent to **72.3%** of net revenue for the period. Compared to **1Q26**, this amount increased by **23.2%**, in line with the growth in net revenue. Compared to **2Q25**, total costs increased by **27.1%**, rising from **BRL 520.8 million** to **BRL 661.7 million**, while its share of net revenue increased from **66.4%** to **72.3%**. This increase primarily reflects the inflationary impact resulting from the Iran conflict on transportation costs and petroleum-derived materials, which were incorporated into our budgets and led to a reduction in gross margin during the period.

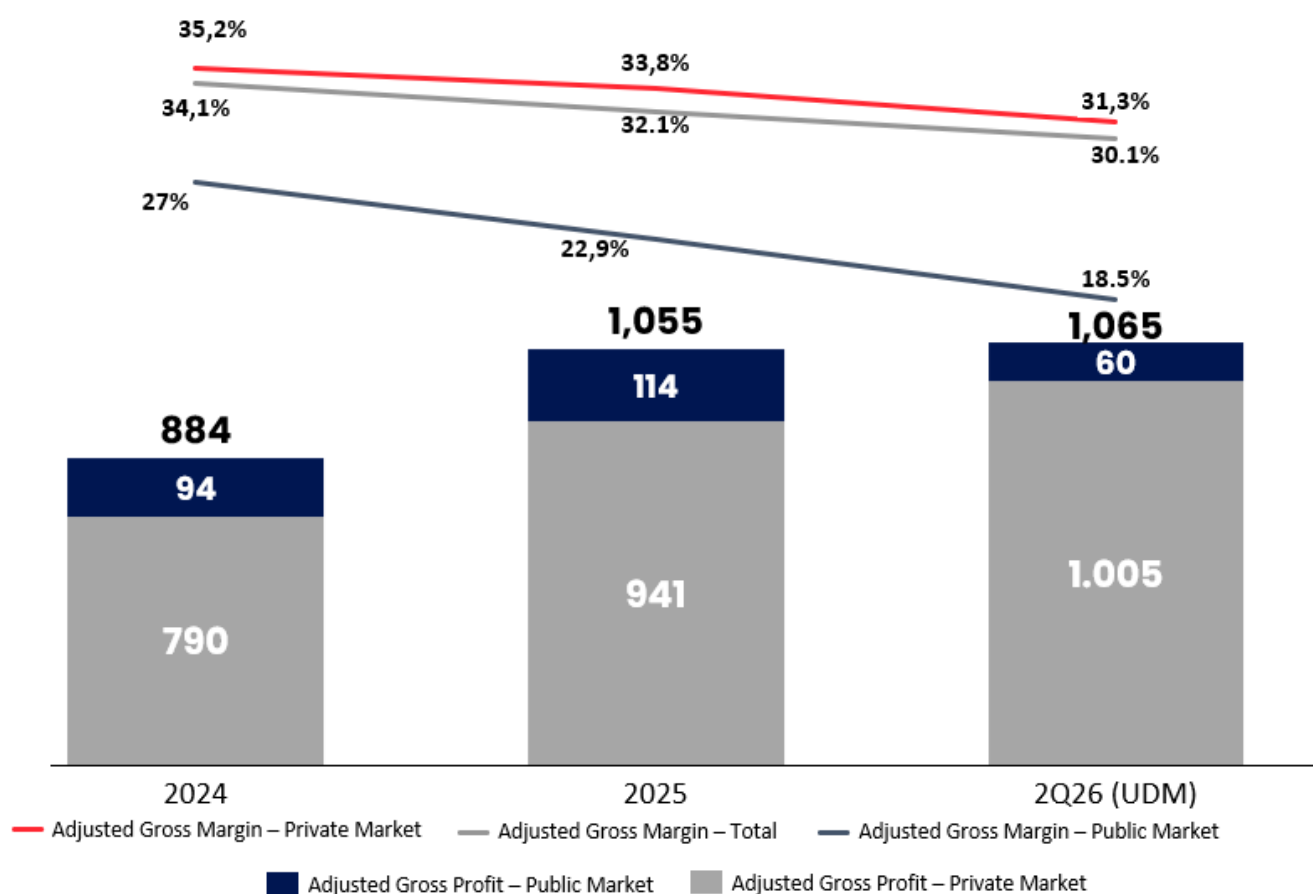
Comparison – Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	661.7	537.0	23.2%	520.8	27.1%	1,198.7	929.4	29.0%
% of Net Revenues	72.3%	72.7%	-0.4 pp	66.4%	5.9 pp	72.5%	66.8%	5.8 pp

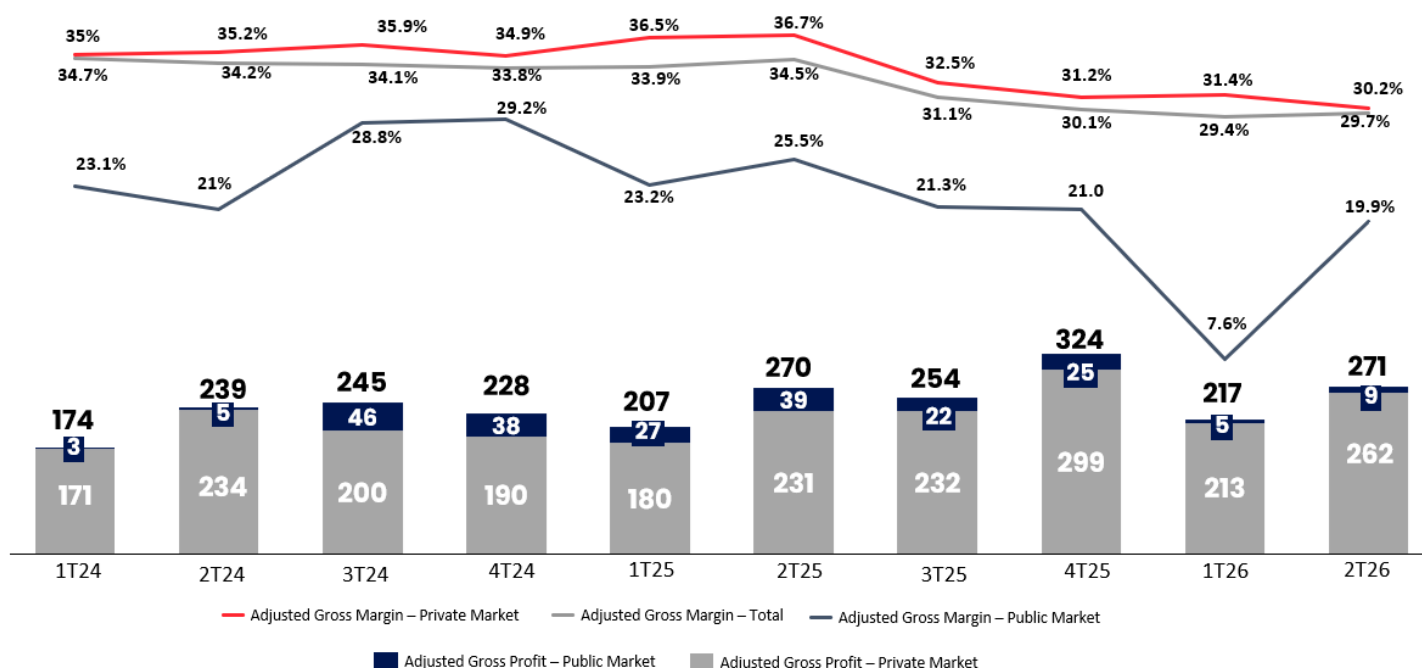
GROSS PROFIT & MARGIN

ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL million and %)



ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

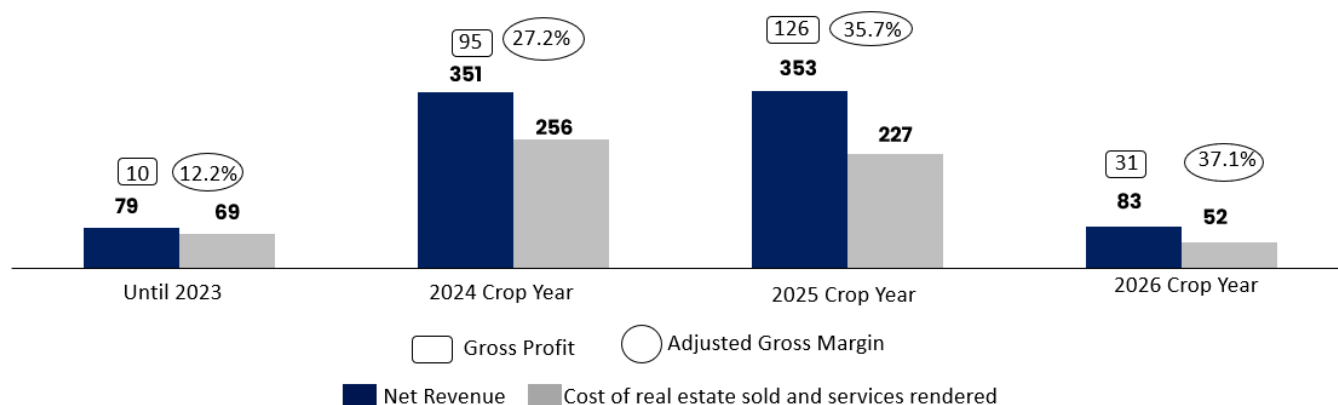


Private Market – Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	262.3	212.8	23.3%	230.3	13.9%	475.1	410.2	15.8%
Adjusted Gross Margin	30.2%	31.4%	-1.2 pp	36.7%	-6.5 pp	30.7%	36.7%	-6.0 pp

In **2Q26**, adjusted gross profit, including capitalized interest, totaled **BRL 262.3 million**, representing a **23.3%** increase compared to **1Q26**. Adjusted gross margin reached **30.2%** in the quarter. Compared to the adjusted gross margins of projects launched up to **2023** and **2024**, the impacts related to budget revisions driven by inflation in transportation costs and petroleum-derived materials were more significant due to the advanced stage of sales and revenue recognition in **2Q26**.

ADJUSTED GROSS MARGIN FOR 2Q26 BY CROP YEAR – PRIVATE MARKET



Public Market – Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	9.4	4.6	102.7%	39.9	-76.5%	14.0	66.9	-79.0%
Adjusted Gross Margin	19.9%	7.6%	12.3 pp	25.5%	-5.6 pp	13.0%	24.6%	-11.6 pp

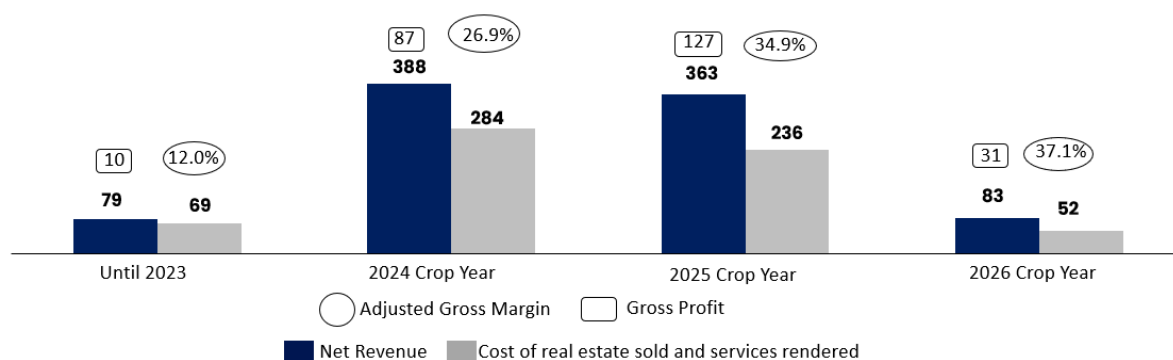
In 2Q26, **adjusted gross profit in the Public Market segment reached BRL 9.4 million**, with an **adjusted gross margin of 19.9%**, representing an **increase of 12.3 p.p.** compared to 1Q26. In the first six months of 2026, adjusted gross profit totaled BRL 14.0 million, with an adjusted gross margin of 13.0%.

Quarterly and Six Months of the Year (Private Market + Public Market):

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	271.7	217.4	25.0%	270.3	0.5%	489.1	477.1	2.5%
Adjusted Gross Margin	29.7%	29.4%	0.3 pp	34.5%	-4.8 pp	29.6%	34.3%	-4.7 pp

In 2Q26, **adjusted gross profit, excluding capitalized interest**, reached BRL 271.7 million, up 0.5% compared to the same period of 2025. **Adjusted gross margin was 29.7%**, representing an **increase of 0.3 p.p.** compared to 1Q26.

ADJUSTED GROSS MARGIN FOR 2Q26 BY CROP YEAR – PUBLIC MARKET AND PRIVATE MARKET

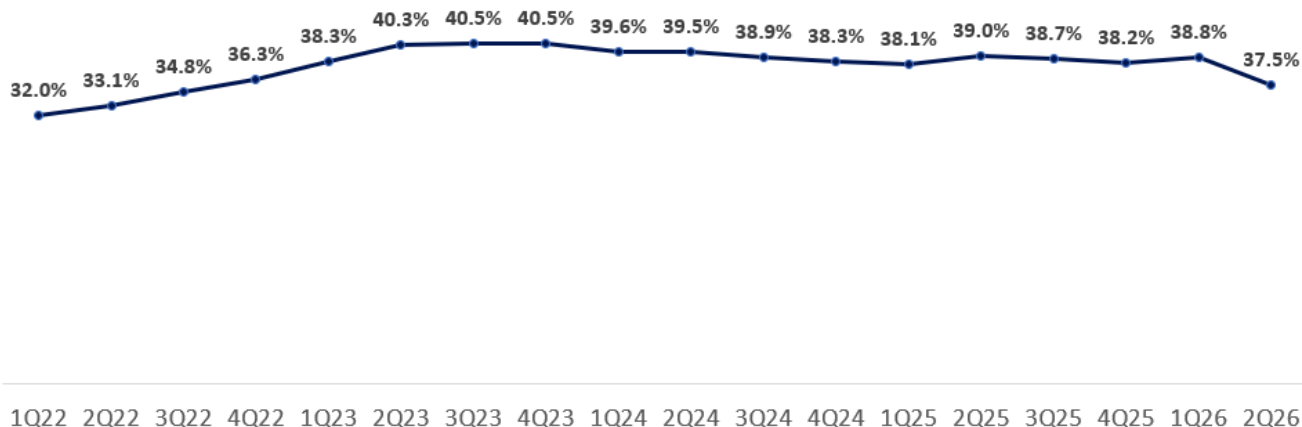


BACKLOG MARGIN

As detailed in Note 24, “Revenue from Property Sales and Budgeted Costs of Properties Sold Yet to Be Recognized”, this quarter's **Backlog Gross Margin (REF Margin)** reached 37.5%, excluding public market developments, representing a decrease of 1.3 p.p. compared to 1Q26.

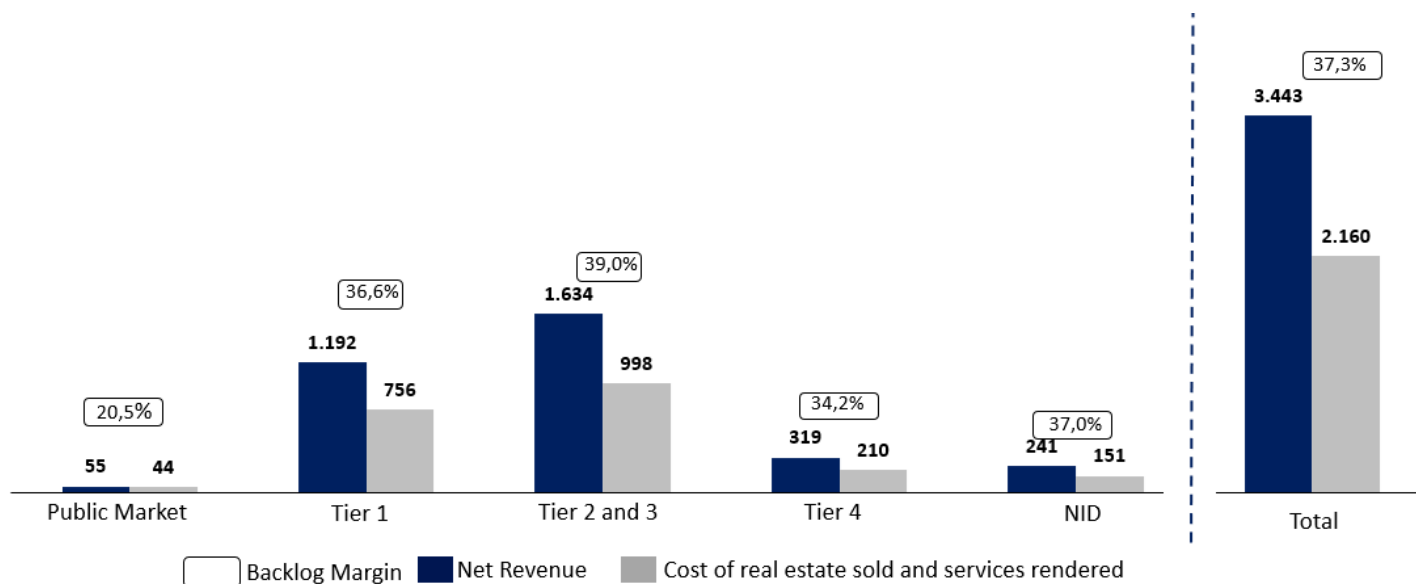
BACKLOG MARGIN (PRIVATE MARKET)

(%)

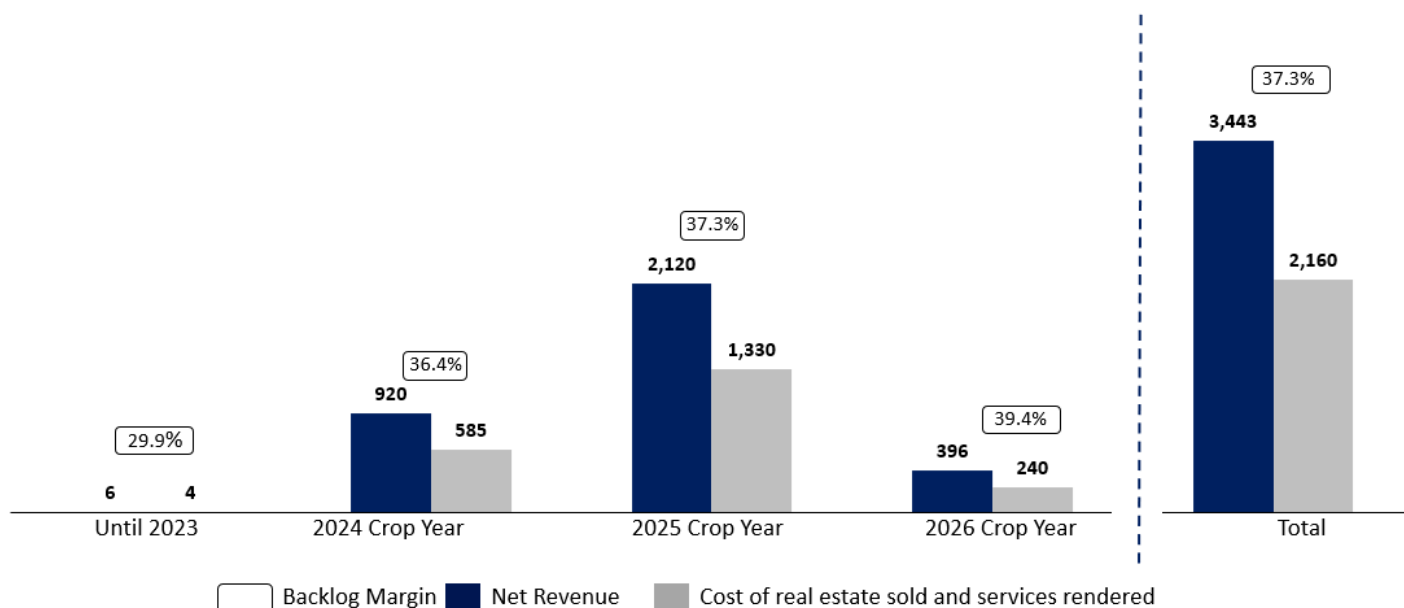


BACKLOG MARGIN FOR SEGMENT

(BRL MILLION)



BACKLOG MARGIN FOR YEAR CROP



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

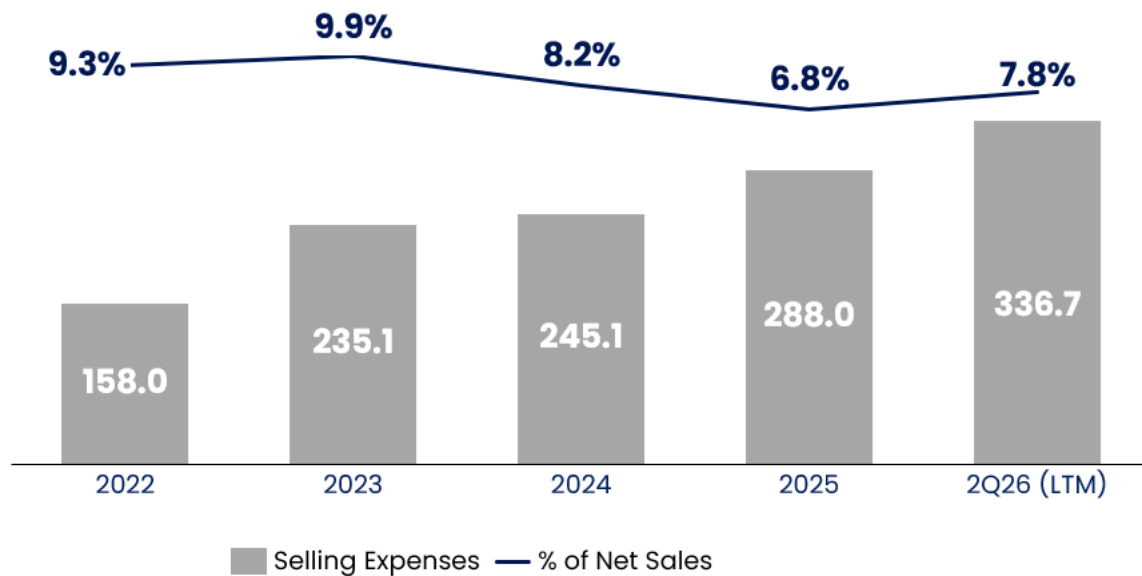
Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	% Revenue	1Q26	% Revenue	Δ %	2Q25	% Revenue	Δ %	6M26	% Revenue	6M25	% Revenue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	-150.4	-16.4%	-131.6	-17.8%	14.3%	-132.6	-16.9%	13.5%	-282.0	-17.1%	-236.2	-17.0%	19.4%
Sales expenses (BRL million)	-98.0	-10.7%	-73.5	-10.0%	33.4%	-68.8	-8.8%	42.5%	-171.5	-10.4%	-122.6	-8.8%	39.9%
Administrative expenses (BRL million)	-50.6	-5.5%	-46.1	-6.2%	9.9%	-50.6	-6.5%	-0.1%	-96.7	-5.8%	-92.5	-6.6%	4.6%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	-1.6	-0.2%	-12.1	-1.6%	-86.4%	-12.4	-1.6%	-86.8%	-13.7	-0.8%	-20.3	-1.5%	-32.5%

Selling expenses totaled BRL 98.0 million in 2Q26, reflecting a 33.4% increase compared to the previous quarter. This increase was primarily driven by the transfer of sales to informal-income clients following the income tax filing period, resulting in the payment of sales

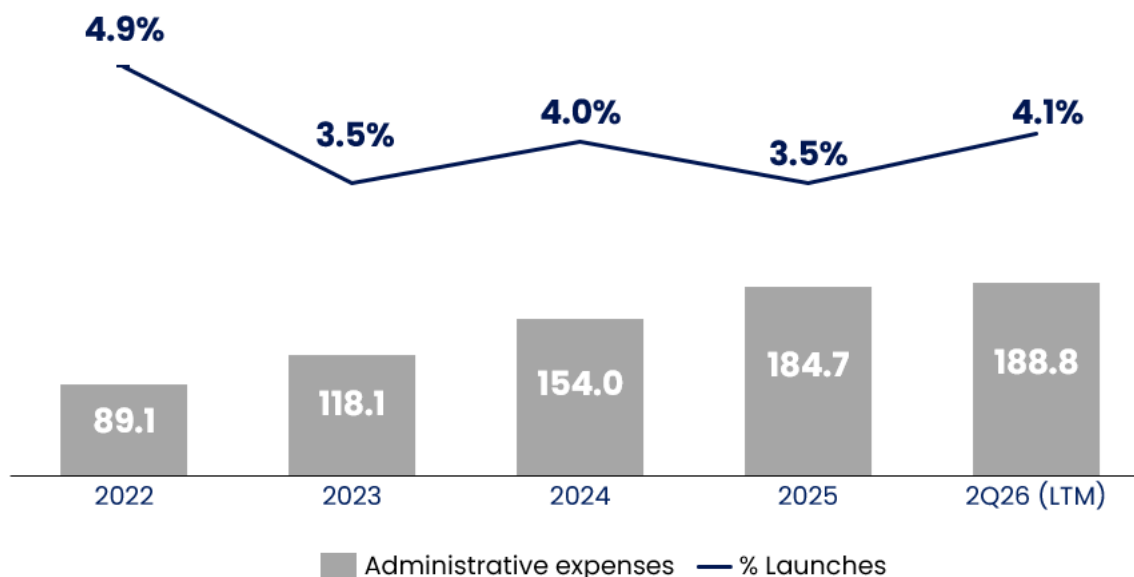
commissions, property transfer tax (ITBI), and registration expenses. As a result, selling expenses as a percentage of net revenue increased from 10.0% to 10.7%, representing a 0.7 p.p. increase quarter over quarter.

SELLING EXPENSES AND % OF NET SALES – 2Q26



In 2Q26, general and **administrative expenses** represented 5.5% of net revenue, a reduction of 0.9 p.p. compared to 2Q25. To ensure the feasibility and success of new launches, investments in key areas are essential, including the hiring of qualified professionals, the acquisition of technological resources, and the implementation of training programs. It is important to note that revenues from these launches will be recognized over time, while general and administrative expenses are recognized in the quarter in which they are incurred.

ADMINISTRATIVE EXPENSES AND % OF LAUNCHES – 2Q26



The chart highlights the evolution of general and administrative expenses over recent periods, reflecting the growth of the Company's operations. In absolute terms, these expenses increased from BRL 89.1 million in 2022 to BRL 188.8 million in 2Q26 (LTM). On the other hand, general and administrative expenses as a percentage of launches followed a downward trend, declining from 4.9% in 2022 to 2.6% in 2Q26 (LTM), demonstrating operational efficiency gains and greater dilution of these expenses as launch volumes increased.

OPERATING RESULTS

Operating income in 2Q26 totaled BRL 102.7 million, with an operating margin of 11.2%. Compared to 1Q26, operating income **increased by 47.3%**, with operating margin **expanding by 1.8 p.p.** Year-over-year, operating margin decreased by 5.4 p.p. compared to 2Q25.

Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Operational result	102.7	69.7	47.2%	130.5	-21.3%	172.4	226.5	-23.9%
Operational margin	11.2%	9.4%	1.8 pp	16.6%	-5.4 pp	10.4%	16.3%	-5.8 pp

FINANCIAL EXPENSES

In 2Q26, the Company's financial result was negative BRL 8.3 million, compared to a negative BRL 6.0 million in 2Q25, representing an increase of BRL 2.3 million in net negative financial result.

Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	1Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	-8.3	-4.7	77%	-6.0	37.7%	-12.9	-4.3	199.4%
Financial Expenses (BRL million)	-39.8	-36.6	9%	-27.6	44.1%	-76.4	-48.4	58.0%
Financial Revenue (BRL million)	31.6	31.9	-1%	21.6	45.9%	63.4	44.0	44.1%

EARNINGS BEFORE TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

In 2Q26, **income before income tax and social contribution** reached **BRL 94.4 million**, a decrease of 24.2% compared to BRL 124.5 million reported in the same period of 2025. As a percentage of net revenue, this indicator declined from 15.9% in 2Q25 to 10.3% in 2Q26, representing a reduction of 5.6 p.p.

Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	94.4	65.1	45.1%	124.5	-24.2%	159.5	222.2	-28.2%
% Net Revenue	10.3%	8.8%	1.5 pp	15.9%	-5.6 pp	9.6%	16.0%	-6.3 pp

TAXES & CONTRIBUTIONS

SOCIAL CONTRIBUTIONS

Income tax and social contribution expense totaled BRL 27.1 million in 2Q26, representing an increase of 24.8% compared to 2Q25 and 29.3% compared to the previous quarter.

The Special Tax Regime (RET) applies exclusively to revenues generated from real estate development activities, in accordance with Law No. 10,931/04. Variations in taxes are related to other revenues earned by the controlled companies that are not classified as real estate development activities, such as income from financial investments, for which taxes are calculated under either the presumed profit or actual profit tax regime, depending on the tax election made by each company.

Quarterly and Six Months of the Year:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	27.1	20.9	29.3%	21.7	24.8%	48.0	38.5	24.6%
Income tax and social contribution - current (BRL million)	25.5	18.9	35.5%	19.8	29.1%	44.4	34.5	28.6%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	1.5	2.1	-26.9%	1.9	-19.9%	3.6	4.0	-10.0%

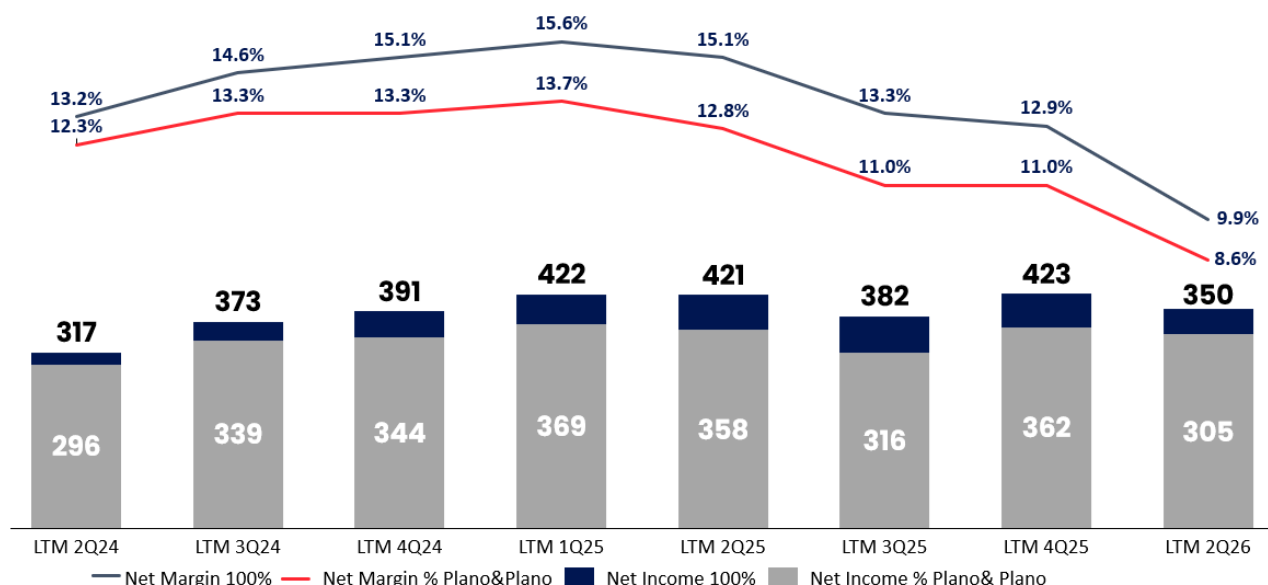
NET INCOME & MARGIN

Comparing the last twelve months ended in 2Q26 with the last twelve months ended in 2Q25, 100% net income decreased from BRL 421 million to BRL 350 million. Over the same period, the 100% net margin declined from 15.1% to 9.9%.

On % **Plano & Plano**, net income decreased from BRL 357 million to BRL 305 million. Net margin declined from 12.8% to 8.6% over the same period.

NET INCOME AND MARGIN

(LTM – BRL million and %)



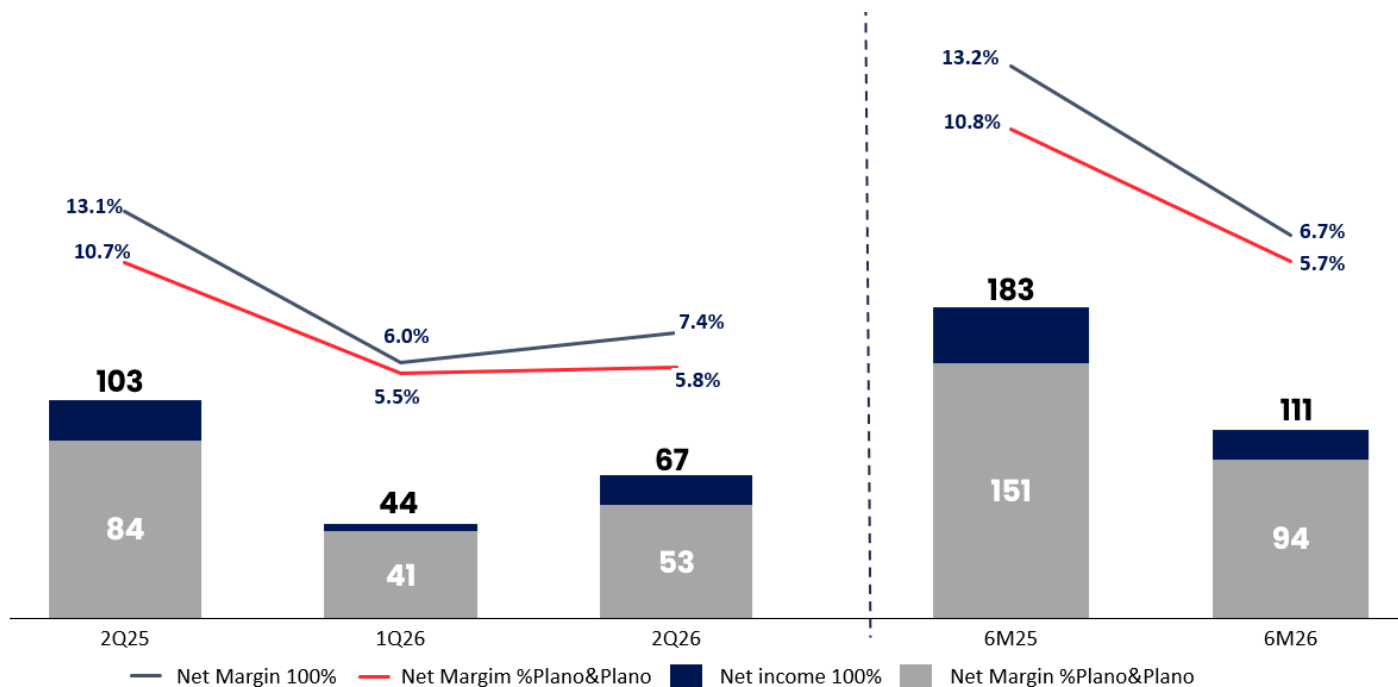
On a quarterly basis, 100% net income totaled BRL 67.3 million in 2Q26, representing an increase of 52.6% compared to 1Q26. The 100% net margin decreased from 13.1% to 7.4% during the period, representing a contraction of 5.7 p.p.

Quarterly and Annual Comparison:

	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Net Income 100% (BRL million)	67.3	44.1	52.6%	102.8	-34.5%	111.5	183.6	-39.3%
Net Margin 100%	7.4%	6.0%	1.4 pp	13.1%	-5.8 pp	6.7%	13.2%	-6.5 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	53.0	40.8	29.8%	83.5	-36.6%	93.8	150.5	-37.7%
Net Margin %Plano&Plano	5.8%	5.5%	0.3 pp	10.7%	-4.9 pp	5.7%	10.8%	-5.1 pp

NET INCOME AND MARGIN

Quarterly Comparison – BRL million



EBITDA

In 2Q26, the Company reported Adjusted EBITDA, including capitalized interest, of BRL 127.1 million, an increase of BRL 35.5 million compared to 1Q26 and a decrease of BRL 15.7 million compared to the same period of the previous year. Adjusted EBITDA margin reached 13.9%, expanding by 1.5 p.p. compared to 1Q26 and declining by 4.3 p.p. compared to 2Q25.

EBITDA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Net profit for the period	53.0	40.8	29.8%	83.5	-36.6%	93.8	150.5	-37.7%
(+) Depreciation and amortization	5.8	5.8	0.6%	5.1	15.3%	-7.7	11.0	-170.3%
(+) Income tax and social contribution	27.1	20.9	29.3%	21.7	24.8%	48.0	38.5	24.6%
(+) Financial expenses, net	8.3	4.7	77.3%	6.0	37.7%	12.9	4.3	199.4%
(+) Non-controlling shareholders	14.4	3.3	332.1%	19.3	-25.5%	17.7	33.2	-46.7%
EBITDA	108.5	75.5	43.6%	135.6	-20.0%	164.6	237.5	-30.7%
Charges and financial cost ¹	18.6	16.1	15.9%	7.2	158.1%	-34.7	14.3	-342.2%
Adjusted EBITDA²	127.1	91.6	38.8%	142.8	-11.0%	129.9	251.9	-48.4%
Adjusted EBITDA Margin (%)	13.9%	12.4%	1.5 pp	18.2%	-4.3 pp	7.9%	18.1%	-10.2 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 June 30, 2026, gross debt totaled BRL 1,047.5 million. Considering cash, cash equivalents, and restricted financial investments of BRL 884.3 million, **net debt amounted to BRL 163.2 million at the end of 2Q26**. As a result, the net debt-to-equity ratio stood at 13.4%. These indicators do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	06/30/2026	03/31/2026	Δ %	06/30/2025	Δ %
Gross Debt	1,047.5	1,115.9	-6.1%	753.0	39.1%
Cash and Cash Equivalents and Restricted Financial Investments	884.3	1,047.2	-15.6%	553.8	59.7%
Net Debt	163.2	68.7	137.6%	199.2	-18.1%
Equity 100%	1,218.3	1,167.9	4.3%	988.4	23.3%
Net Debt / Equity	13.4%	5.9	7.5 pp	20.2%	-6.8 pp
Leverage Ratio [ND / (ND + E)]	11.8%	5.9	5.9 pp	16.8%	-5.0 pp

SHAREHOLDERS' EQUITY

In 2Q26, the Company's shareholders' equity totaled BRL 1,117.6 million, 22.7% higher than the BRL 911.2 million reported on June 30, 2025, and 5.0% above the BRL 1,064.3 million recorded on March 31, 2026. Return on average equity reached 30.1% over the last twelve 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 June 30, 2026				As of March 31, 2026			
	Leadership	%	Non-Leadership	%	Leadership	%	Non-Leadership	%
Male	115	58%	1,561	72%	94	56%	1,361	74%
Female	84	42%	615	28%	74	44%	482	26%
Total	199	100%	2,176	100%	168	100%	1,843	100%

Women Employees by Hierarchical Level	As of June 30, 2026			As of March 31, 2026		
	Total	%	Compensation Ratio	Total	%	Compensation Ratio
Leadership	84	12%	0,66	74	13%	0.68
Non-Leadership	615	88%	1,11	482	87%	1.16

Women Employees in Management	Total	%
As of June 30, 2026	3	18.75
As of March 31, 2026	3	18.75

Notes on the tables:

- The data includes only active employees as of 06/30/2026;
- "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 June 30, 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 %)	2Q26	2Q26	Δ %	2Q25	Δ %
CURRENT ASSETS	3,761.8	3,977.7	-5.4%	2,561.5	46.9%
Cash and cash equivalents	876.6	1,035.8	-15.4%	498.3	75.9%
Restricted financial investments	7.7	11.4	-32.5%	55.5	-86.1%
Accounts receivable	1,247.6	1,320.9	-5.6%	696.0	79.2%
Properties to be commercialized	1,436.3	1,422.5	1.0%	1,208.1	18.9%
Recoverable taxes	17.9	9.7	84.5%	5.3	238.5%
Other receivables	175.8	177.3	-0.9%	98.3	78.8%
NON-CURRENT ASSETS	558.6	431.6	29.4%	488.3	14.4%
Financial investments	0	0	0	0	0
Accounts receivable	359.0	249.7	43.8%	375.2	-4.3%
Properties to be commercialized	89.6	61.0	46.7%	37.6	138.2%
Recoverable taxes	10.8	17.0	-36.3%	7.1	52.8%
Related Parties	37.1	38.2	-3.1%	0.0	100.0%
Investments	0.9	0.9	0.0%	1.1	-20.6%
Right-of-use assets	15.9	16.7	-5.1%	18.5	-14.0%
Fixed assets	21.9	24.3	-10.0%	32.2	-32.0%
Intangible	23.5	23.7	-0.8%	16.7	40.9%
TOTAL ASSETS	4,320.4	4,409.2	-2.0%	3,049.8	41.7%

LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	2Q26	2Q26	Δ %	2Q25	Δ %
CURRENT LIABILITIES	1,251.8	1,387.6	-9.8%	684.8	82.8%
Loans and financing	10.6	103.2	-89.7%	102.7	-89.7%
Assignment of rights over receivables	238.7	210.9	13.2%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	79.2	79.8	-0.8%	32.3	145.0%
Derivative Financial Instruments	2.2	1.2	81.6%	1.4	54.0%
Suppliers	165.2	113.7	45.3%	76.9	114.9%
Real Estate acquisition payable	369.5	414.1	-10.8%	252.4	46.4%
Employment and Social Security Liabilities	68.3	66.2	3.2%	44.8	52.6%
Tax obligations	28.9	29.5	-2.1%	17.7	63.4%
Advances from customers	110.7	143.3	-22.7%	87.3	26.8%
Deferred taxes and contributions	49.2	46.0	6.9%	28.5	72.6%
Related parties	11.7	9.2	26.3%	5.1	127.4%
Miscellaneous provisions	15.2	67.7	-77.6%	32.8	-53.7%
Dividends payable	100.0	100.0	0.0%	0.0	100.0%
Rents payable	2.5	2.7	-10.0%	3.0	-17.0%
NON-CURRENT LIABILITIES	1,850.3	1,853.7	-0.2%	1,376.6	34.4%
Loans and financing	287.2	284.0	1.1%	256.5	12.0%
Assignment of rights over receivables	65.2	65.0	0.2%	0.0	100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	670.5	648.9	3.3%	346.3	93.6%
Derivative Financial Instruments	25.7	16.3	57.6%	15.4	67.0%
Real Estate acquisition payable	680.5	693.6	-1.9%	651.9	4.4%
Deferred taxes and contributions	14.5	14.5	0.0%	16.7	-13.0%
Related parties	48.6	50.3	8.8%	40.3	35.8%
Other debts with third parties - SCP'S	4.2	3.8	9.4%	4.4	-5.1%
Miscellaneous Provisions Rents payable	35.1	18.9	85.6%	21.9	60.5%
Other accounts payable	1.8	1.4	28.1%	4.5	-60.9%
Provision for contingencies	0.0	39.2	-100.0%	0.0	0.0%
Rents payable	17.2	17.7	-3.3%	18.8	-8.6%
EQUITY	1,218.3	1,167.9	4.3%	988.4	23.3%
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	-3.1	-3.2	3.6%	-3.2	3.6%
Capital reserve	27.2	26.9	0.5%	7.7	249.0%
Capital transaction between partners	-14.5	-14.5	0.0%	-14.5	0.0%
Profit reserves	846.0	886.8	6.0%	752.9	24.8%
Accumulated Earnings	93.8	-	-	-	-
Equity attributable to controlling shareholders	1,117.6	1,064.3	5.0%	911.2	22.7%
Minority interest	100.7	103.6	-2.9%	77.2	30.4%
Equity	1,218.3	1,167.9	4.3%	988.4	23.3%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	4,320.4	4,409.2	-2.0%	3,049.8	41.7%

EXHIBIT 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	2Q26	1Q26	Δ %	2Q25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
NET REVENUE	914.8	738.3	23.9%	783.8	16.7%	1,653.1	1,392.1	18.7%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	-661.7	-537.0	23.2%	-520.8	27.1%	-1,198.7	-929.4	29.0%
% Net Revenue	-72.3%	-72.7%	0.4 pp	-66.4%	-5.9 pp	-72.5%	-66.8%	-5.8 pp
GROSS PROFIT	253.1	201.3	25.7%	263.1	-3.8%	454.4	462.7	-1.8%
Gross Margin	27.7%	27.3%	0.4 pp	33.6%	-5.9 pp	27.5%	33.2%	-5.8 pp
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	-150.4	-131.6	14.3%	-132.6	13.5%	-282.0	-236.2	19.4%
Commercial expenses	-98.0	-73.5	33.4%	-68.8	42.5%	-171.5	-122.6	39.9%
Administrative expenses	-50.6	-46.1	9.9%	-50.6	-0.1%	-96.7	-92.5	4.6%
Equity Income Result	-0.2	0.0	0.0%	-0.8	-80.0%	-0.2	-0.8	-82.2%
Other net operational revenues (expenses)	-1.6	-12.1	-86.4%	-12.4	-86.8%	-13.7	-20.3	-32.5%
% Net Revenue	-16.4%	-17.8%	1.4 pp	-16.9%	0.5 pp	-17.1%	-17.0%	-0.1 pp
OPERATING RESULT	102.7	69.7	47.2%	130.5	-21.3%	172.4	226.5	-23.9%
Operating Margin	11.2%	9.4%	1.8 pp	16.6%	-5.4 pp	10.4%	16.3%	-5.8 pp
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	-8.3	-4.7	77.3%	-6.0	37.7%	-12.9	-4.3	199.4%
Financial revenues	31.6	31.9	-1.0%	21.6	45.9%	63.4	44.0	44.1%
Financial expenses	-39.8	-36.6	9.0%	-27.6	44.1%	-76.4	-48.4	58.0%
% Net Revenue	-0.9%	-0.6%	-0.3 pp	-0.8%	-0.1 pp	-0.8%	-0.3%	-0.5 pp
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	94.4	65.1	45.1%	124.5	-24.2%	159.5	222.2	-28.2%
% Net Revenue	10.3%	8.8%	1.5 pp	15.9%	-5.6 pp	9.6%	16.0%	-6.3 pp
Income tax and social contributions	-27.1	-20.9	29.3%	-21.7	24.8%	-48.0	-38.5	24.6%
Income tax and social contributions - current	-25.5	-18.9	35.5%	-19.8	29.1%	-44.4	-34.5	28.6%
Income tax and social contributions - deferred	-1.5	-2.1	-26.9%	-1.9	-19.9%	-3.6	-4.0	-10.0%
Net Profit 100%	67.3	44.1	52.6%	102.8	-34.5%	111.5	183.6	-39.3%
Net Margin 100%	7.4%	6.0%	1.4 pp	13.1%	-5.8 pp	6.7%	13.2%	-6.5 pp
Non-controlling interests	-14.4	-3.3	332.1%	-19.3	-25.5%	-17.7	-33.2	-46.7%
NET PROFIT (controlling shareholders)	53.0	40.8	29.8%	83.5	-36.6%	93.8	150.5	-37.7%
Net Margin	5.8%	5.5%	0.3 pp	10.7%	-4.9 pp	5.7%	10.8%	-5.1 pp

EXHIBIT 3

100% LAUNCHES (BRL million)

Launches 100% (including swap units)				
Date	2026	2025	V.A. BRL	%
1 st Quarter	989,301,301	1,178,134,000	-188,832,699	-16.0%
2 nd Quarter	826,004.854	1,400,847,215	-574,842,361	-45.4
Accum. 6 months	1,812,099,282	2,578,981,215	-766,881,933	-29.7%
3 rd Quarter	-	2,141,806,478	-	-
4 th Quarter	-	616,932,065	-	-
Accum. 12 months	1,812,099,282	5,337,719,758	-3,525,620,476	-66.1%

EXHIBIT 4

% PLANO&PLANO LAUNCHES (BRL million)

Date	Launches %PLANO&PLANO (including swap units)			
	2025	2025	V.A. BRL	%
1 st Quarter	830,421,884	855,857,739	-25.435.855	-3.0%
2 nd Quarter	781,430,054	1,187,966,738	-406,536,684	-34.2
Accum. 6 months	1,611,851,938	2,043,824,477	-431,972,539	-21.1%
3 rd Quarter	-	2,141,806,478	-	-
4 th Quarter	-	607,206,573	-	-
Accum. 12 months	1,611,851,938	4,792,837,528	-3,180,985,590	-66.4%

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	3,605	3,570	35	1.0%	-250	-465	215	46.2%	3,355	3,105	-241	-3.6%
	7,141	7,518	-377	-5.0%	-650	-786	136	-17.3%	6,491	6,732	-241	-3.6%
3 rd Quarter	-	4,025	-	-	-	-384	-	-	-	3,641	-	-
4 th Quarter	-	6,240	-	-	-	-216	-	-	-	6,024	-	-
Accum. 12 months	7,141	17,783	-10,642	-59.8%	-650	-1,386	736	-53.1%	6,491	16,397	-9,906	-60.4%

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.planoeplayano.com.br

ri@planoeplayano.com.br



IDIVERSA B3

ICON B3

IBRA B3

IMOB B3

SMLL B3

IGCT B3

INDX B3

ITAG B3