

RELAÇÕES COM INVESTIDORES



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2026

LISTADA NO NOVO MERCADO DA B3 | **PLPL3**



Aviso

Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis.

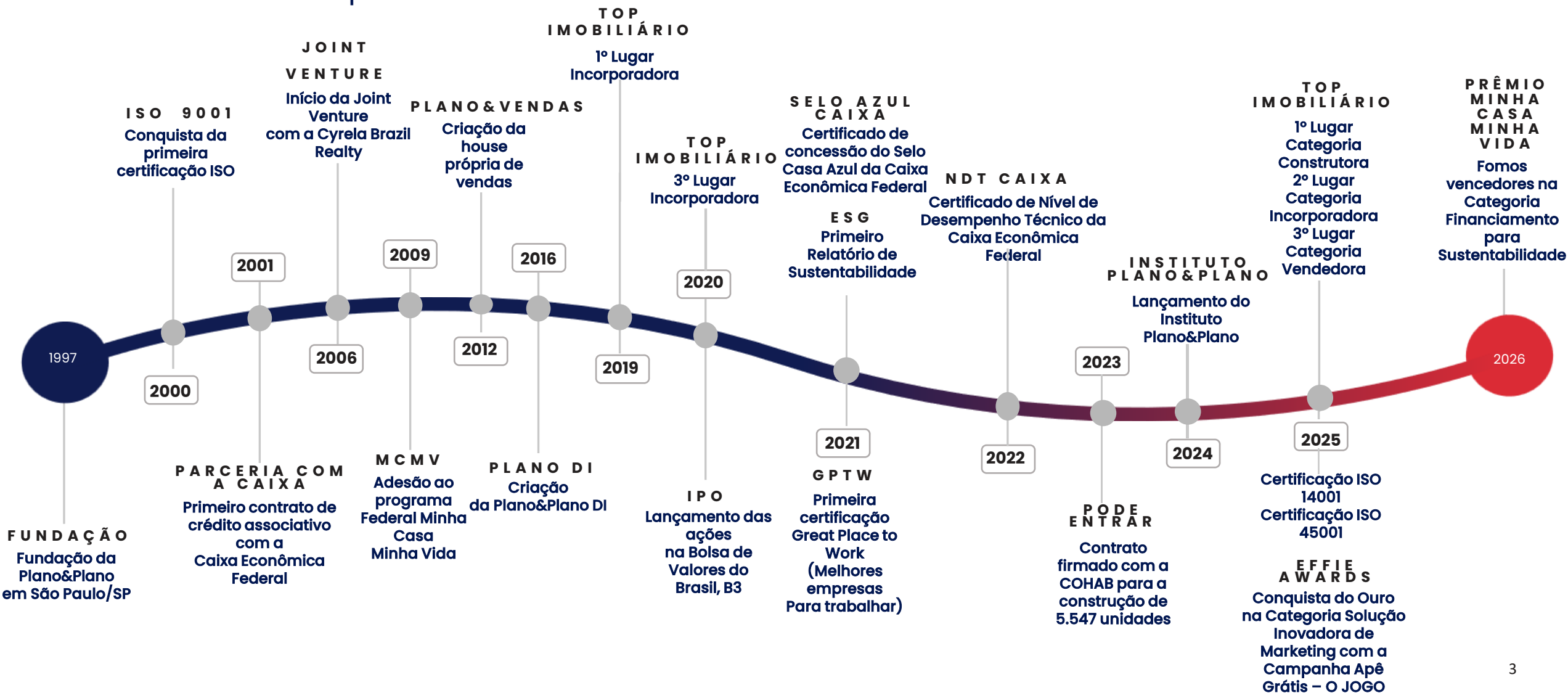
Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

LISTADA NO NOVO MERCADO DA B3 | **PLPL3**



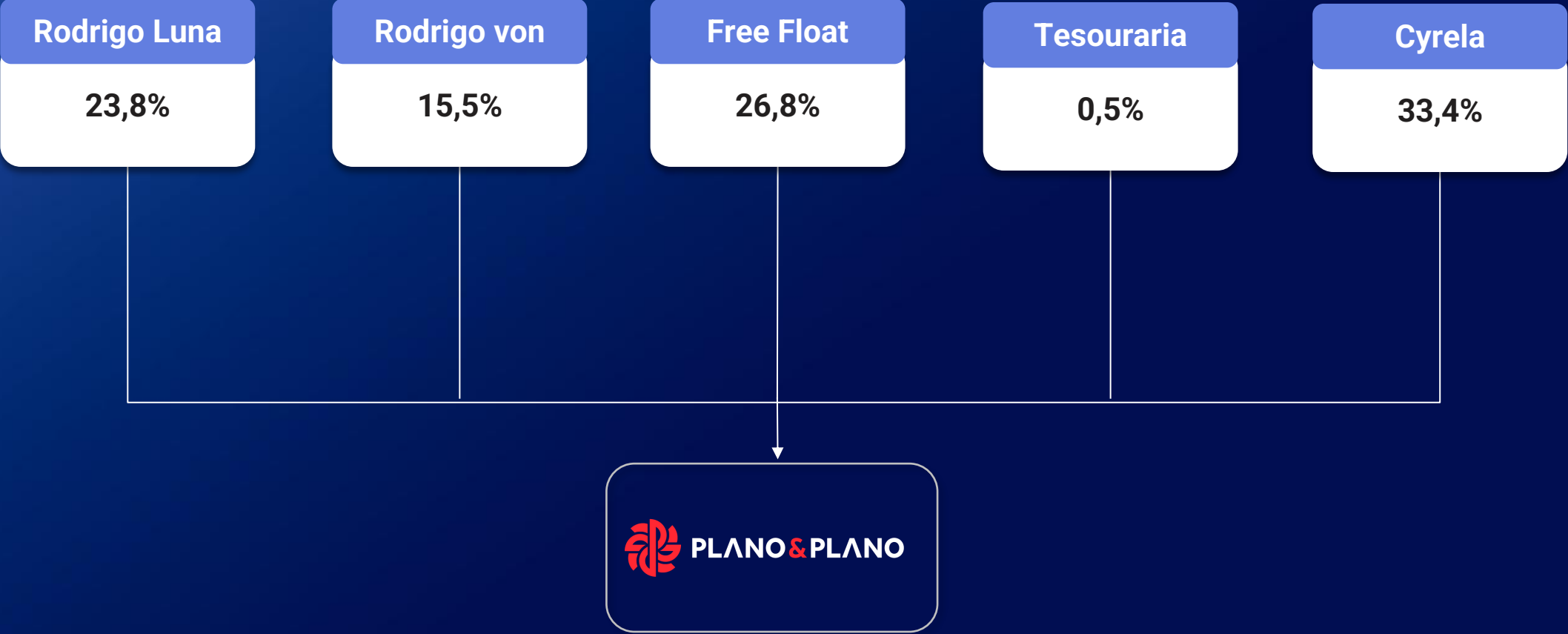
Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa





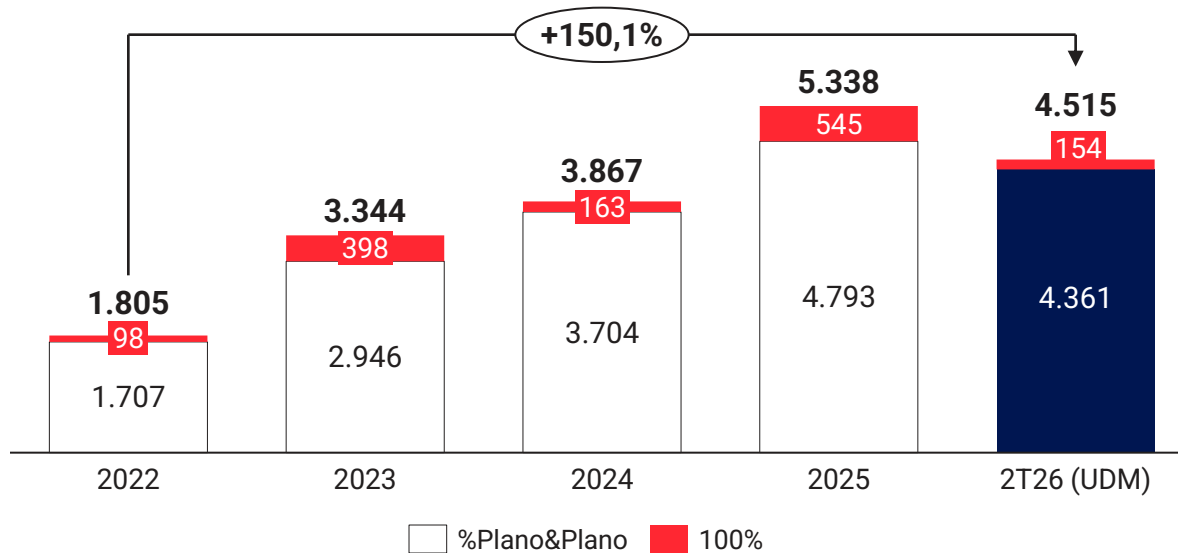
Estrutura Acionária



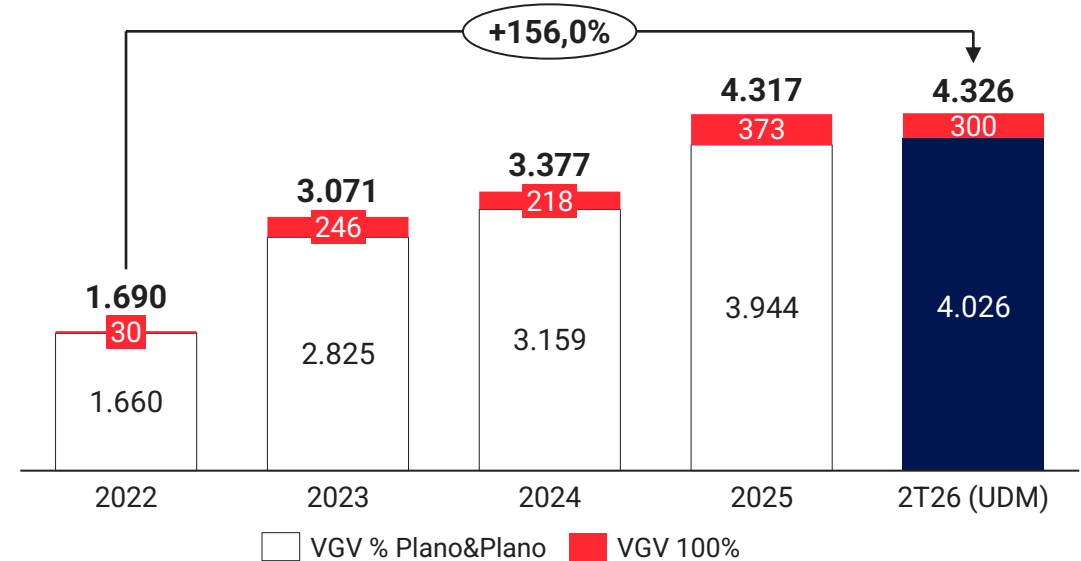


Entregando Crescimento Excepcional e Consistente

LANÇAMENTOS | $CAGR^{100\%}_{2022-2T26 (UDM)} = 29,9\%$
 $CAGR^{PLPL}_{2022-2T26 (UDM)} = 30,7\%$
R\$ mm



VENDAS LÍQUIDAS | $CAGR^{100\%}_{2022-2T26 (UDM)} = 30,8\%$
 $CAGR^{PLPL}_{2022-2T26 (UDM)} = 31,3\%$
R\$ mm



Nota: ¹CAGR: Taxa de crescimento anual composta.



Principais Destaques

01 CRESCIMENTO:
Foco em crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência

02 EFICIÊNCIA FINANCEIRA:
Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos

03 TECNOLOGIA: Soluções como **BIM²** e **Salesforce**
impulsionando a construção e vendas

04 RECURSOS HUMANOS:
Escola de engenharia, desenvolvimento de liderança, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão

05 GOVERNANÇA:
Comitê de Auditoria Estatutário, Compliance, Conselho de Administração e Conselho Fiscal com experiência e foco crescente em ESG.

Destaques em Nível Macro, Setorial e Corporativo



MACRO & INDÚSTRIA

- ✓ **PROGRAMA MCMV¹**
Financiado pela Caixa Econômica Federal com condições mais favoráveis que as vigentes no mercado.
 - Em 2024, o Faixa 1 recebeu incentivo fiscal;
 - Em 2024, foi introduzido o Faixa 4, abrangendo produtos de até 600 mil para famílias com renda de até R\$ 13 mil;
 - Em abril de 2026 o Governo Federal anunciou um aporte de R\$ 20 bilhões do Fundo Social (oriundo do Pré-sal) para o MCMV;
 - O orçamento do FGTS para os próximos 4 anos já está aprovado em patamares recordes de contratação.
- ✓ **Programas habitacionais de São Paulo**
 - PODE ENTRAR: a Companhia já contratou mais de R\$ 1 bilhão com 5.547 unidades desde 2023.
 - CDHU: em dezembro de 2025 a Companhia contratou um novo projeto com a CDHU com VGV de R\$ 56 milhões

Nota: 1. MCMV refere-se ao Minha Casa Minha Vida.

PLANO&PLANO

- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada
- ✓ Considerável landbank pronto para capturar crescimento
- ✓ Gestão alinhada e Acionistas de Referência
- ✓ Beneficiando-se da economia de escala

Plataforma Verticalizada como Incorporador

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

A verticalização das operações da companhia resulta em maior controle do ciclo do negócio



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

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



CONSTRUÇÃO

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

- Equipe experiente de 1.617¹ colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção;
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (*Building Information Modelling*);
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega;
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno;



VENDAS

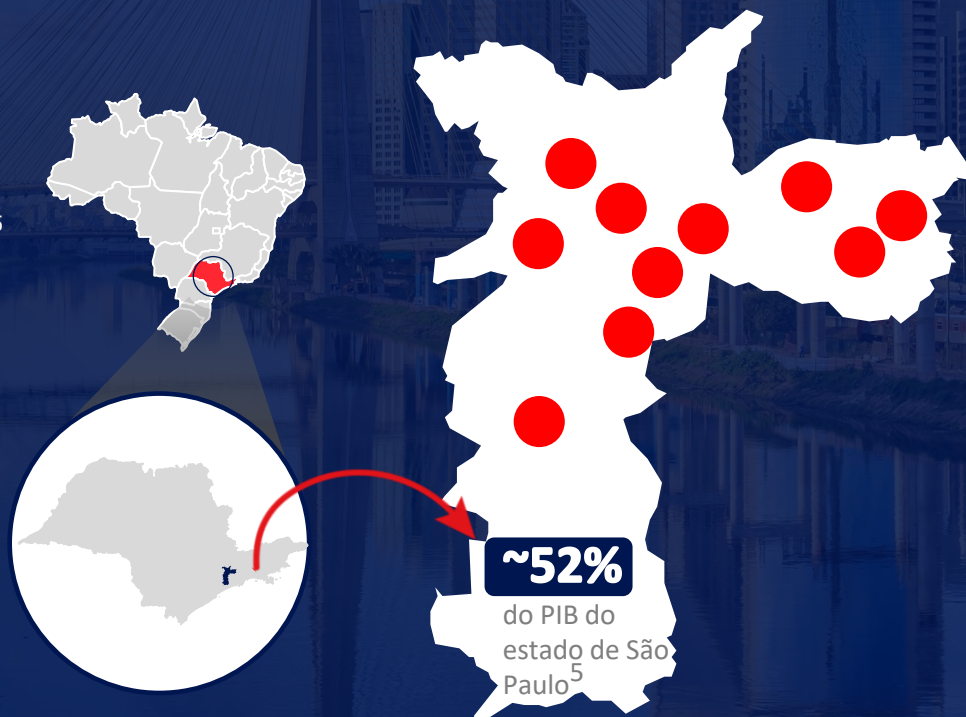
O canal *on-line* impulsiona a venda de apartamentos, apoiando o controle do custo de aquisição de clientes

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

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

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

Estado de SP:
~31%⁴
do PIB do Brasil⁵



21 mm

População²

R\$ 1,62 trilhões

PIB²

605 k

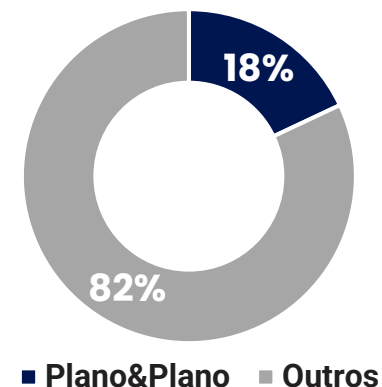
Déficit Habitacional
(Unidades) na Região
Metropolitana de
São Paulo

392 k

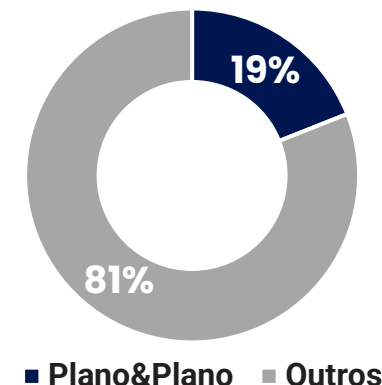
Déficit Habitacional
(Unidades) no Município
de São Paulo

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo³

Lançamentos



Unidades Vendidas



Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2023)

Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. Secovi com base em 06/2026; 4. refere-se ao estado de São Paulo, representando 31% do PIB do Brasil; 5. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado

Portfólio da Plano&Plano



Super Econômico



Até 276 mil
Faixa 1

MCMV

Até
R\$ 3.200

PLANO& **Alto Morumbi** ↓

Econômico 2



Até 276 mil
Faixa 2

MCMV

De R\$ 3.200
a R\$ 5.000

PLANO&PLANO
MUNDOPARK

Econômico 3



Até 400 mil
Faixa 3

MCMV

De R\$ 5.000
a R\$ 9.600

UNNI

Médio Baixo



Até 600 mil
Faixa 4

MCMV | Classe Média

De R\$ 9.600
a R\$ 13.000

NID
ALPHAVILLE

Médio Alto



Até 1,1 milhão

Classe Média

Acima de R\$ 16.000

85% do déficit habitacional no Brasil

Ticket

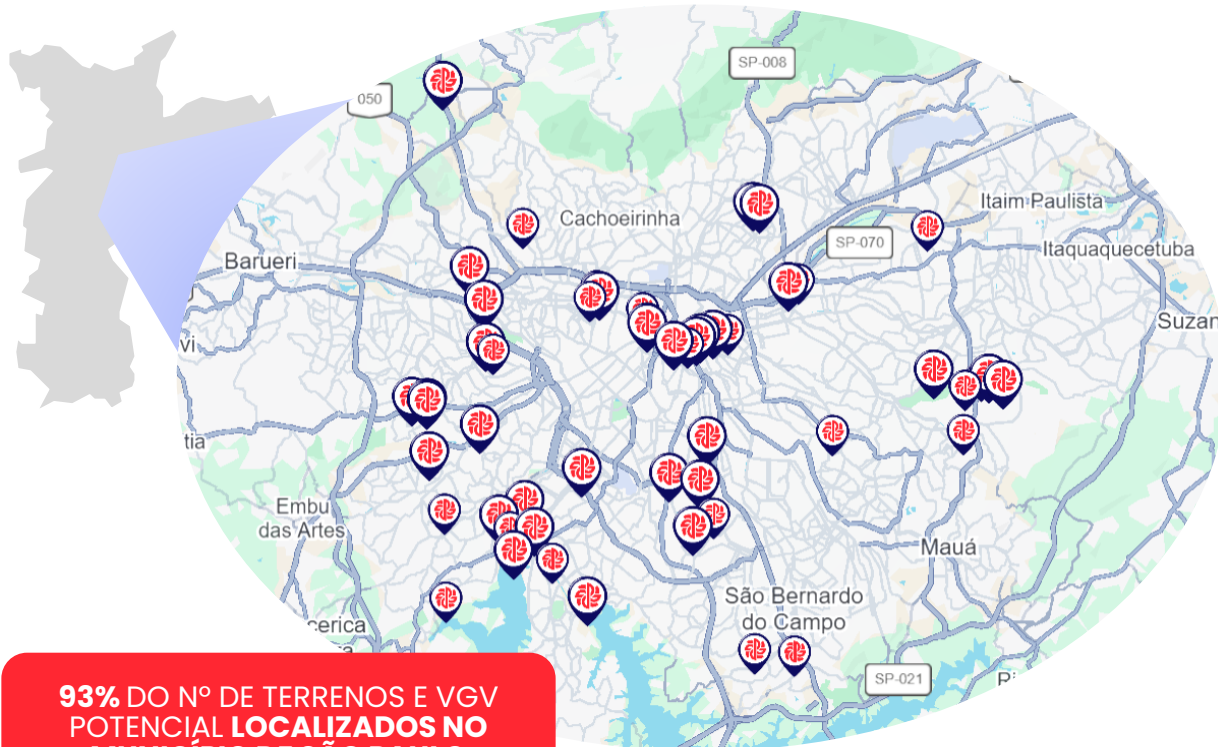
Financiamento

Renda Familiar



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

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



**93% DO Nº DE TERRENOS E VGV
POTENCIAL LOCALIZADOS NO
MUNICÍPIO DE SÃO PAULO**



R\$ 34,2 bi

LANDBANK - *potencial de vendas total 100%*

➔ **1,2 milhão m² DE ÁREA TOTAL**



128 mil

**POTENCIAIS LANÇAMENTOS
EM UNIDADES**



5,4 milhões m²

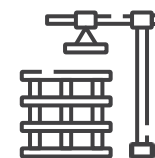
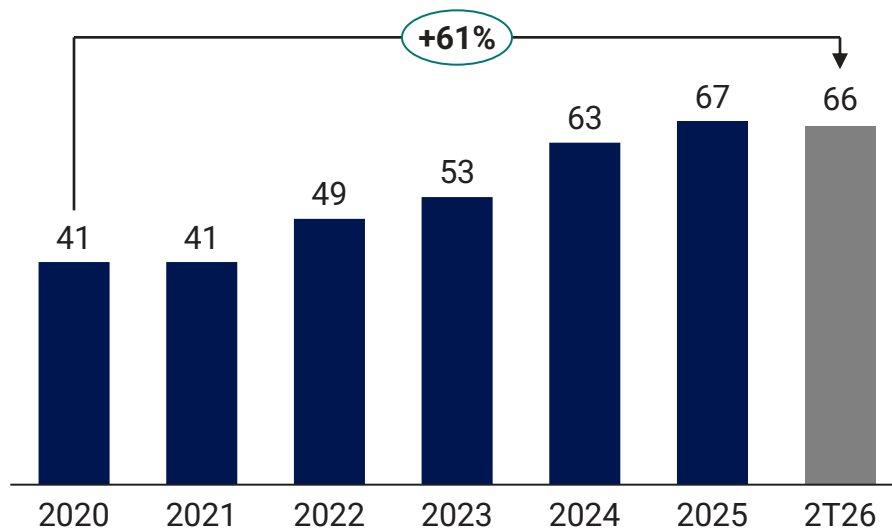
**POTENCIAL DE ÁREA TOTAL
DE CONSTRUÇÃO**

Fonte: FipeZap. - Conforme dados divulgados na Prévia Operacional da companhia referente ao 2T26.

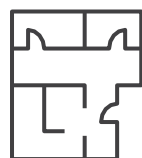
Alcance estratégico em São Paulo com projetos diversificados e bem localizados, com foco no público de baixa e média renda – incluindo zonas premium.



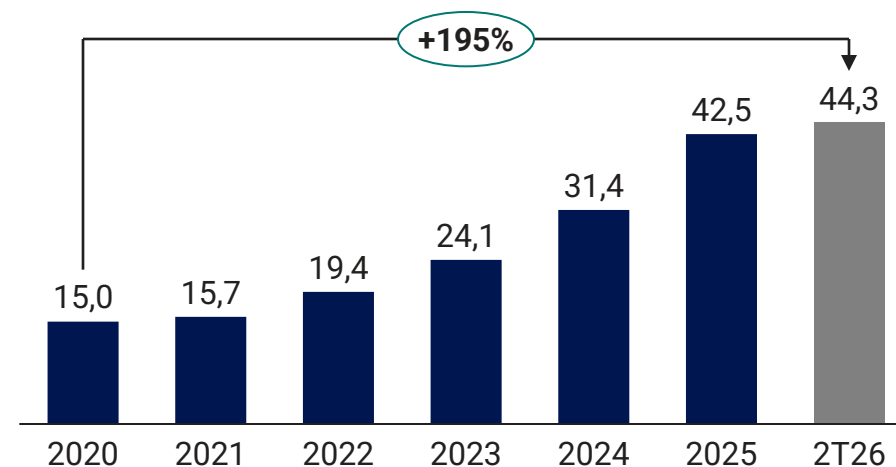
Indicadores



66 CANTEIROS
DE OBRAS ATIVOS



44,3 mil
UNIDADES EM CONSTRUÇÃO





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

Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



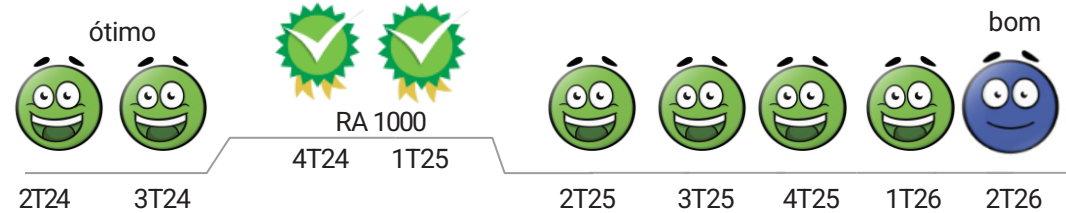
Foco total na experiência do cliente, do primeiro contato à entrega final;



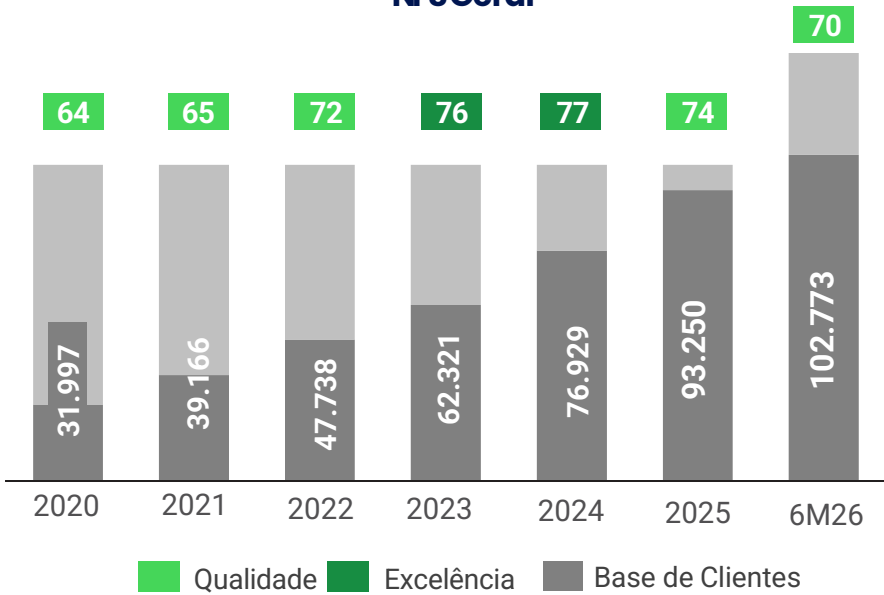
Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do **atendimento ao cliente**;



Satisfação do cliente



NPS Geral



Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



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

Canal digital: Suporte a clientes multicanal e corretores de imóveis

Vendas Originadas On-line em 2025



Acesso ao site: 1,9 mm



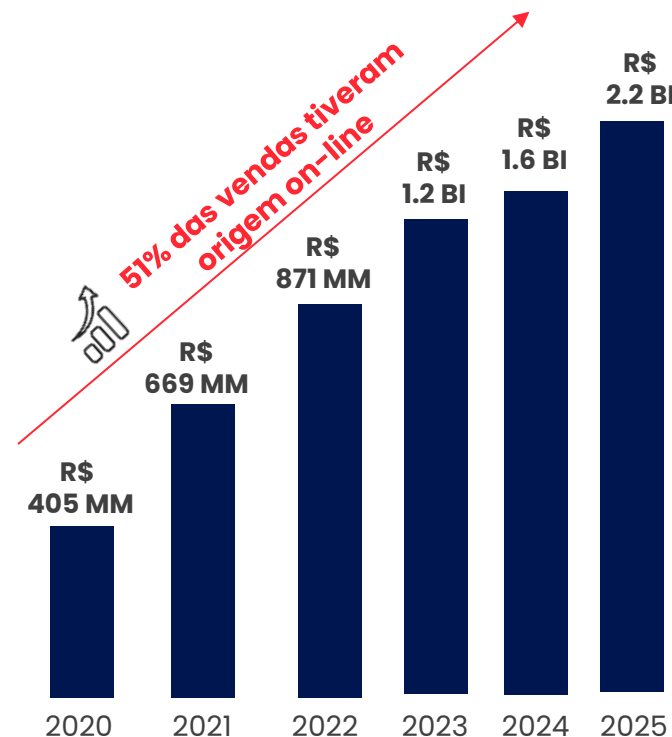
Contatos originados on-line: 385k



Vendas de unidades originadas on-line: 8.9k



Vendas originadas on-line: R\$ 2.2 B



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&PRIME

PLANO
&BROKERS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&SOLUÇÕES

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~82%¹
do total de vendas

Corretores independentes de médio e grande porte gerenciados por:

**PLANO
&CIA**

~18%¹
do total de vendas

+5 mil
Corretores Associados

Domínio das Técnicas de Construção

Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



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

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

Otimização de Processos	✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos ✓ Alta previsibilidade de entregas ✓ Diferenças menores vs. orçamento	100% de projetos entregues dentro do prazo do contrato
Flexibilidade de Construção	✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos	Maior Coeficiente de Aproveitamento
Maximização do Coeficiente de Construção	✓ Maximizando da relação área vendida sobre área construída	~71% eficiência do projeto¹
Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros	✓ Maior produtividade ✓ Maior qualidade da mão de obra ✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&Plano para novos funcionários	15+ anos de relacionamento com as principais empreiteiras

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Foco na maximização da área total construída
- Soluções como BIM, informatizando o processo de construção

Maior satisfação do cliente com
79,6%
de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência /
de qualidade e nível técnico

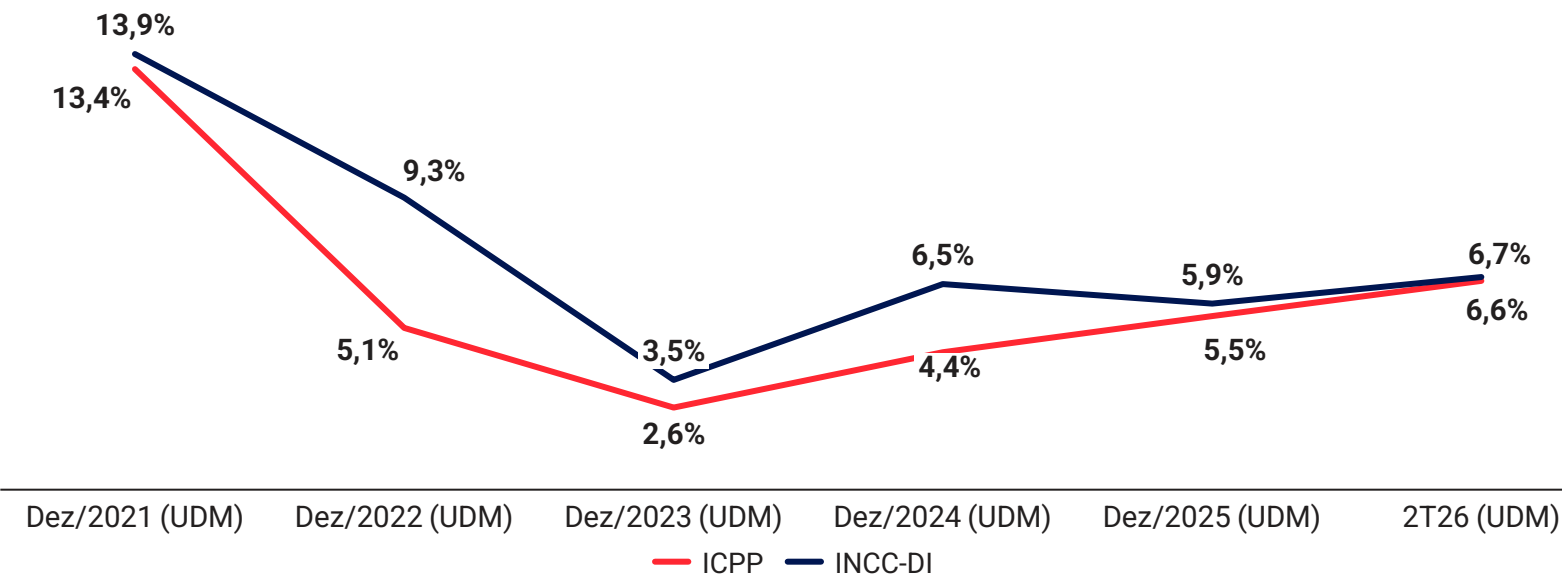


NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

Fonte: Plano&Plano
Nota: 1. Área de vendas como porcentagem da área construída; 2. Com base em 30/06/2026.

Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável

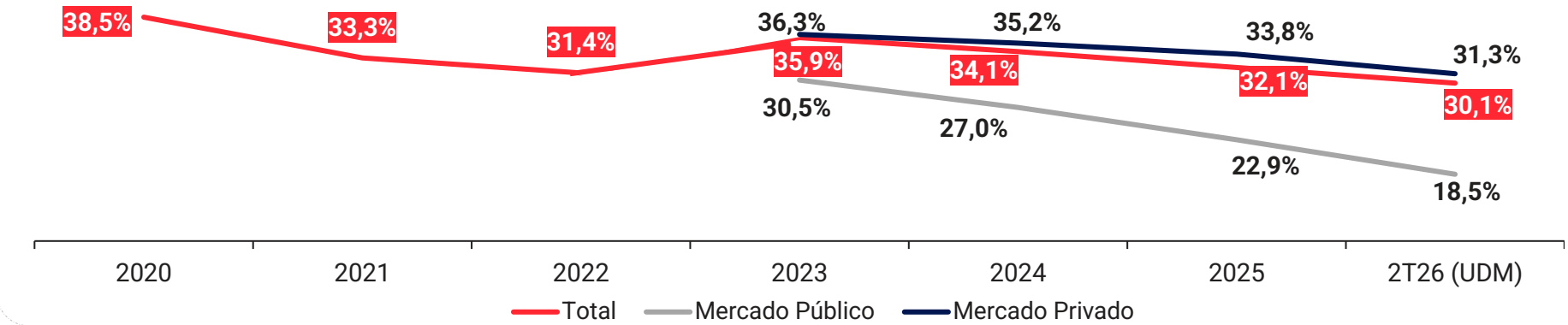
Evolução ICPP e INCC-DI



A Companhia tem conseguido manter sua **inflação interna abaixo** do INCC-DI nos últimos períodos de 12 meses

Margem Bruta Ajustada
Mercado Privado vs Mercado Público

Margem Bruta Ajustada²

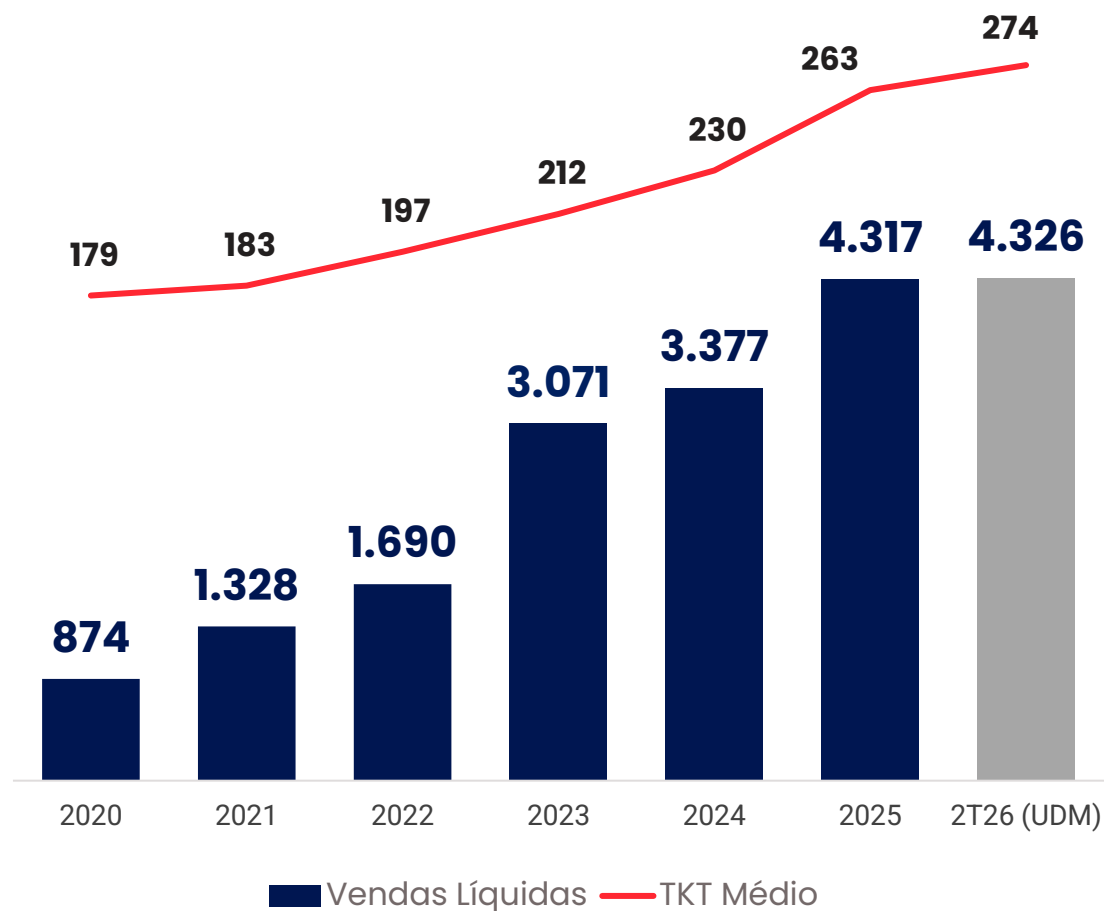


Fonte: Plano&Plano e Fundação Getúlio Vargas
Nota: 1. INCC refere-se ao “Índice Nacional de Custo da Construção” e ICPP refere-se ao “Índice de Construção Plano&Plano” 2. Ajustado para juros capitalizados;³ Atualizado por INCC.

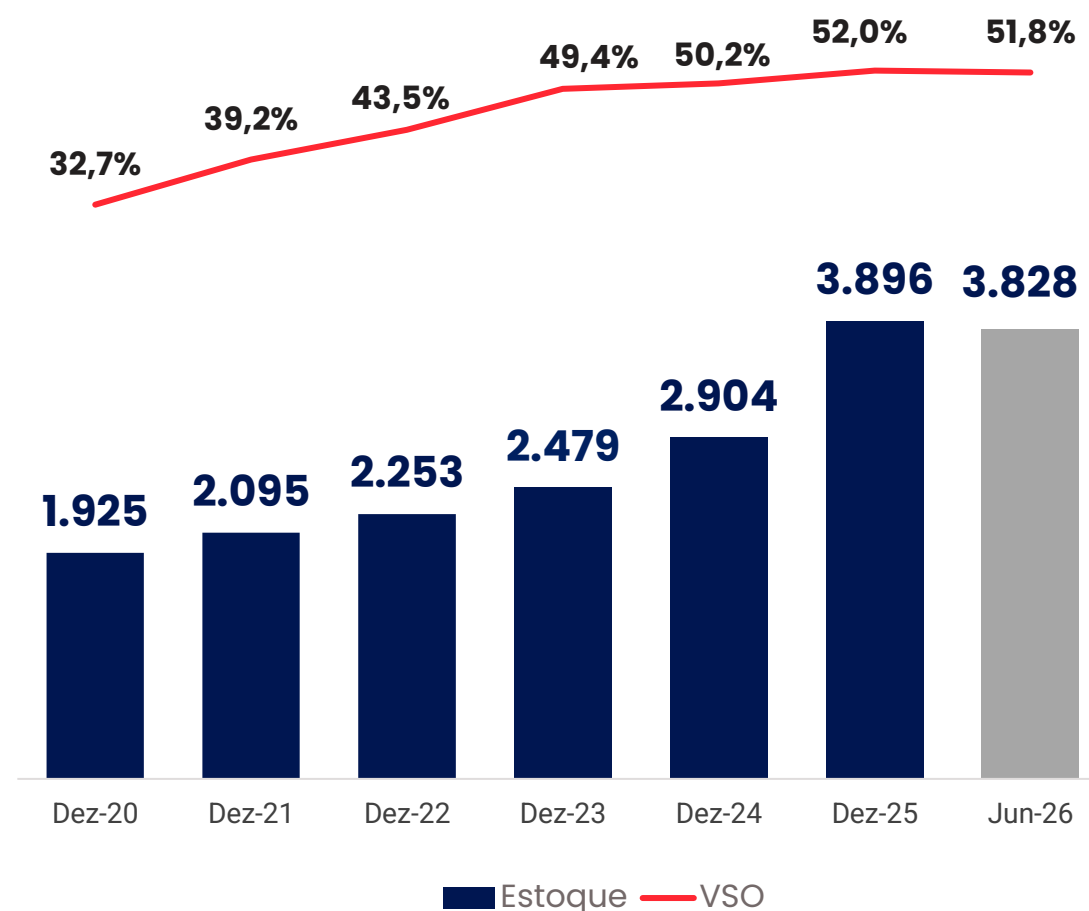
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque



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



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

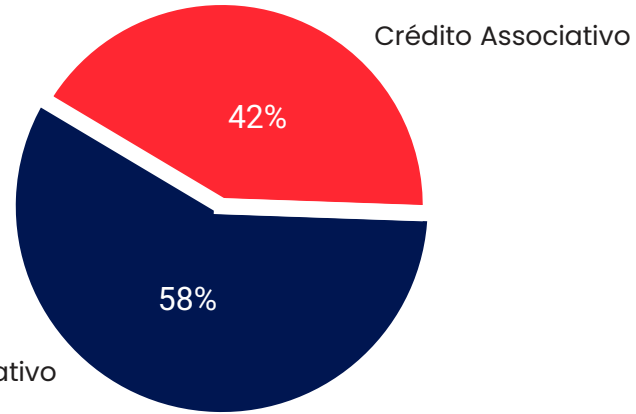




Estrutura de Capital

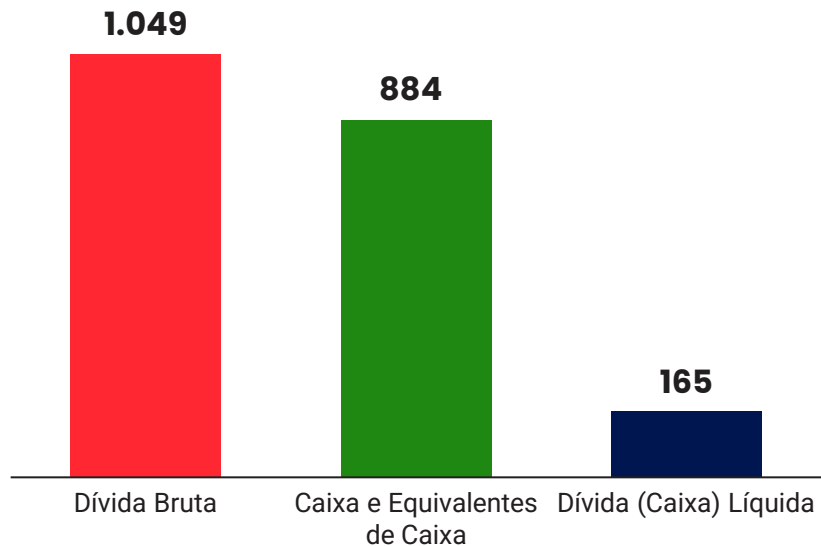
Dívida Bruta¹

R\$ 1.049 bi



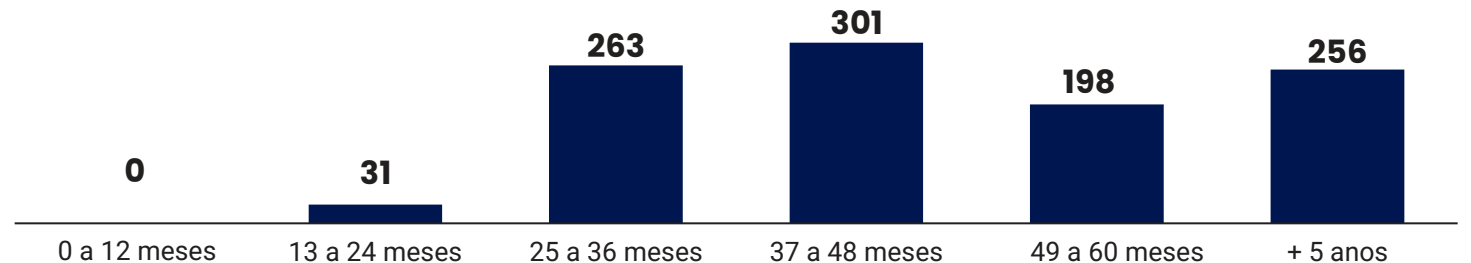
Crédito Corporativo

Composição da Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)



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

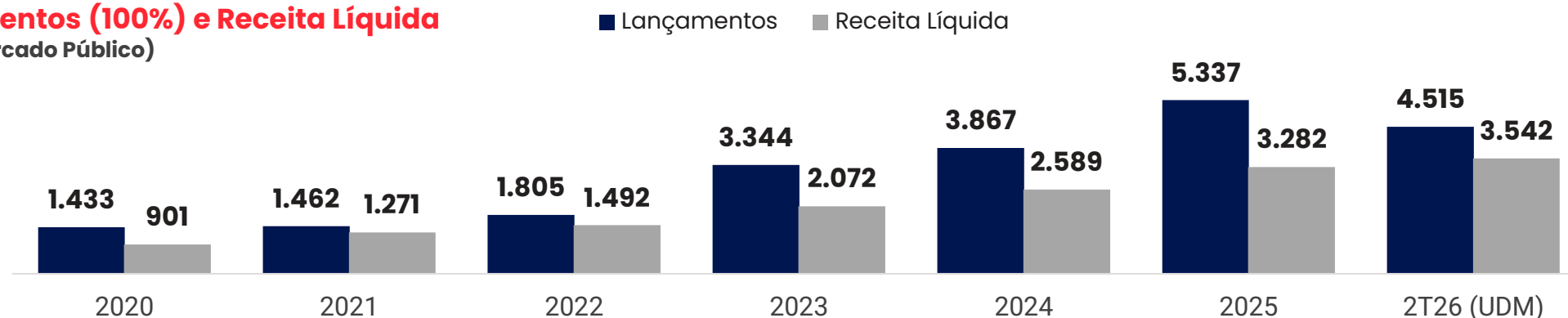
Cronograma de Amortização² (R\$ milhões)



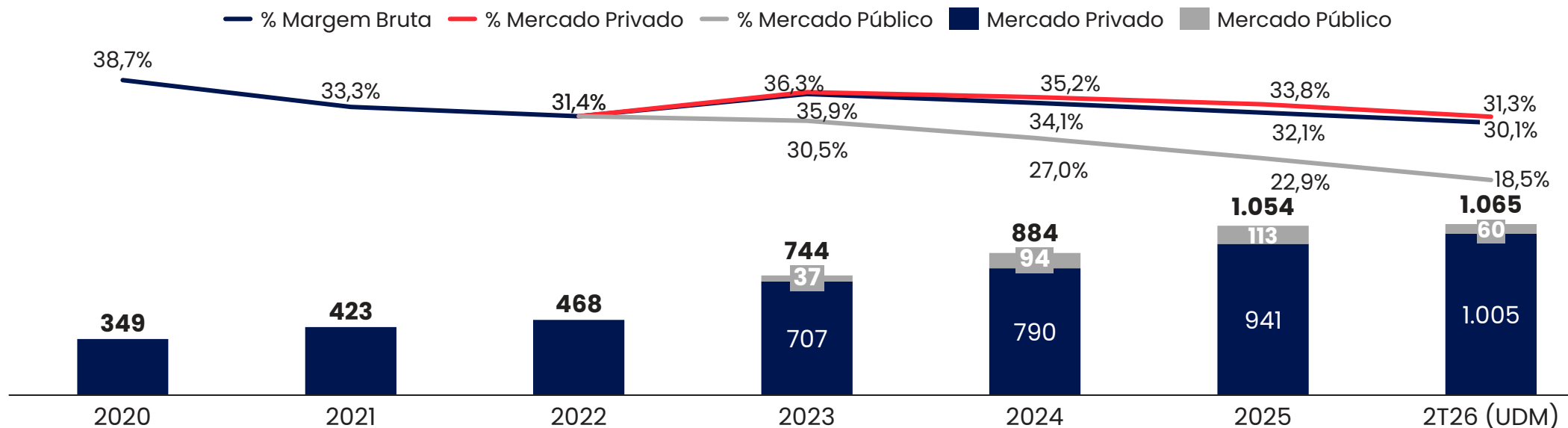


Crescimento Robusto e Forte Lucratividade

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



Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

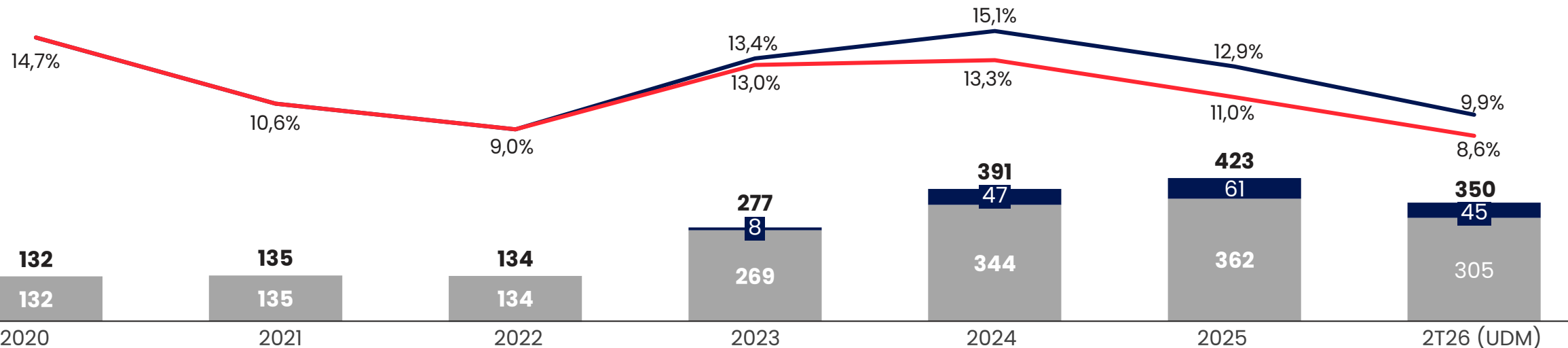


Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



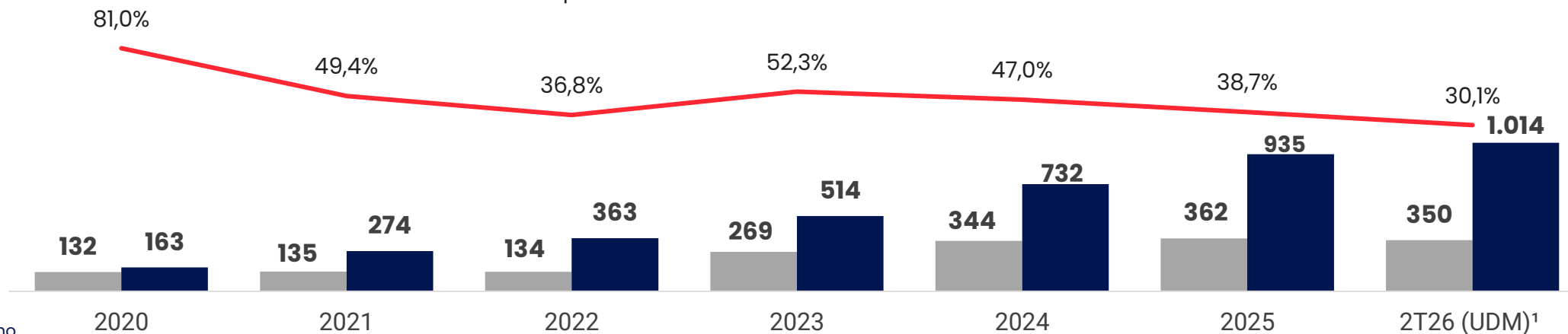
Lucro Líquido e Margem Líquida

— Margem 100% — Margem %Plano&Plano ■ Lucro Líquido 100% ■ Lucro %Plano&Plano



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

■ Lucro Líquido ■ PL Médio — ROE

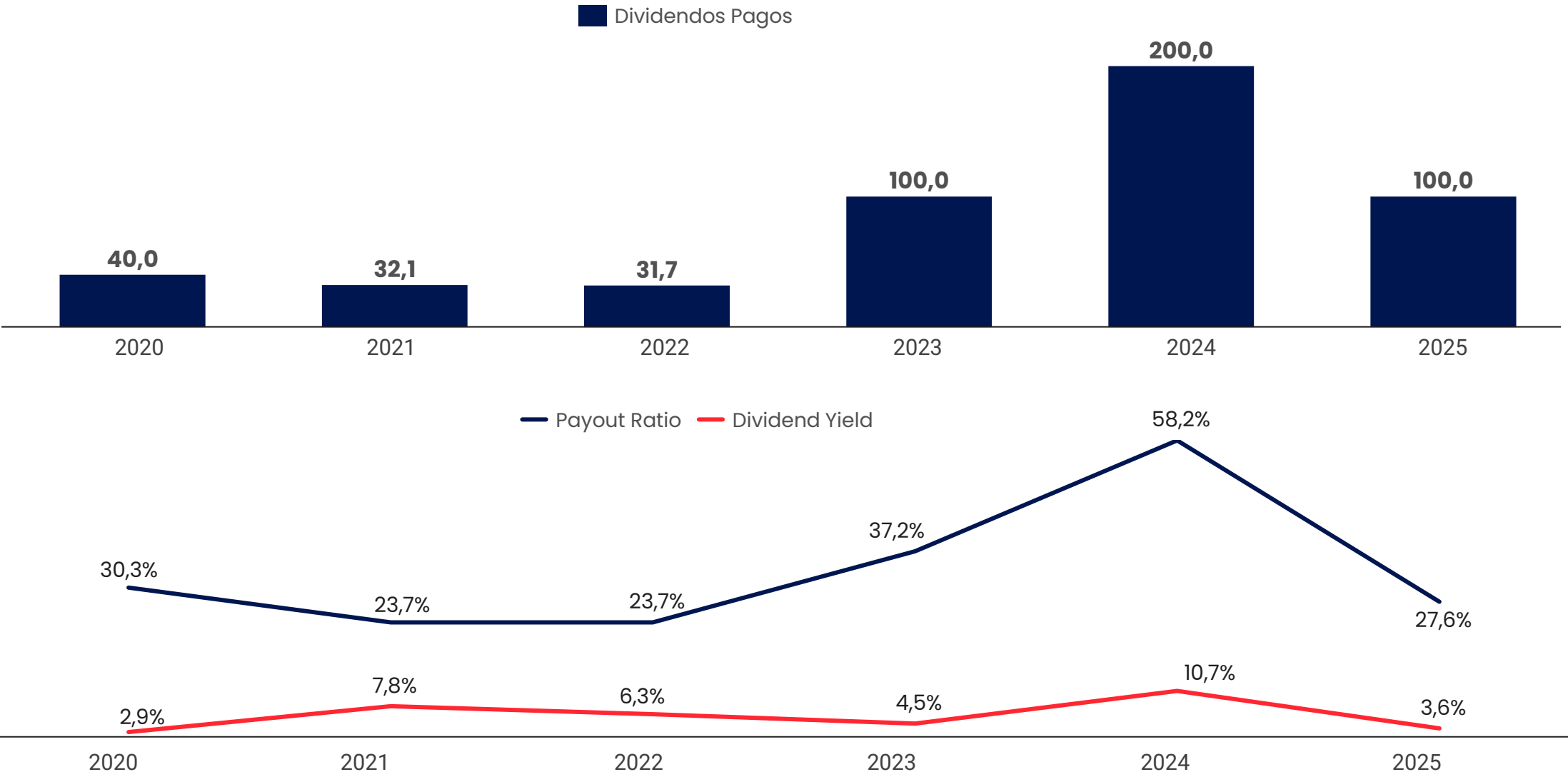


Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período



Dividendos



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

Membros do Conselho

Rodrigo Luna
(Presidente)



Rodrigo von
(Membro efetivo)



Basílio Chedid Jafet
(Membro efetivo)



Maurício Kehdi Molon
(Membro efetivo)



Mônica Pires
(Membro independente)



Nelson Roseira Gomes Neto
(Vice-presidente e membro independente)



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente



Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



Ex-Presidente



Ex-presidente da FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp
Diretor Vice-Presidente Executivo e DRI



Leonardo Araújo
Diretor de Operações Financeiras



Gustavo Trombelli
Diretor de Engenharia



Wevertonn Costa
Diretor Comercial



Fontes: Plano&Plano.

Melhores práticas de governança corporativa

Transparência que gera confiança:

Excelência em governança no Novo Mercado da B3

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

CONSELHO FISCAL



Composto por 3 membros efetivos e 3 suplentes

COMITÊ DE AUDITORIA



Composto por 3 membros

GRC GOVERNANÇA, RISCOS E COMPLIANCE

AUDITORIA INTERNA



Time da Plano&Plano



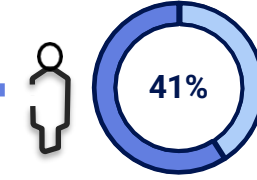
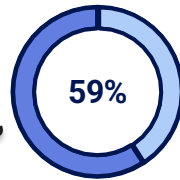
2.176¹
colaboradores

Por localização

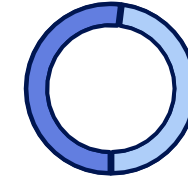


559
No escritório

Por gênero



Liderança

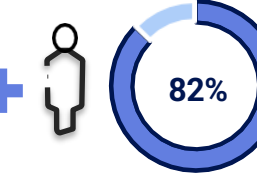
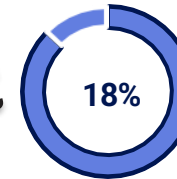


Homens | 53%
Mulheres | 47%

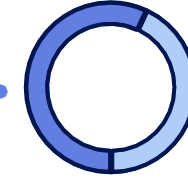


1.617
Nas obras

Por gênero

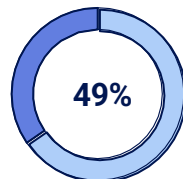


Gerência

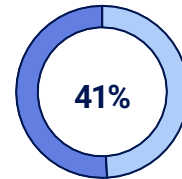


Homens | 69%
Mulheres | 31%

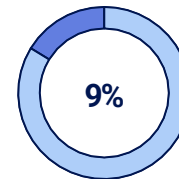
Por faixa etária



Até 30 anos



De 30 a 50 anos



Acima de 50 anos

33%

dos gerentes de obras
são mulheres



Certificações



ISO 9001
Recertificação internacional para o sistema de gestão da qualidade



PBQP H nível A
Recertificação nacional para o sistema de gestão da qualidade no segmento da construção civil



LEED Gold
(Leadership in Energy and Environmental Design) Certificação internacional de adoção de estratégias sustentáveis na nova sede da empresa



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

Prêmios



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



Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro
7º lugar



Maiores e Melhores Exame
3º lugar na categoria Imobiliário e Construção Civil



Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil
15º lugar

[B]³ Índices

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

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



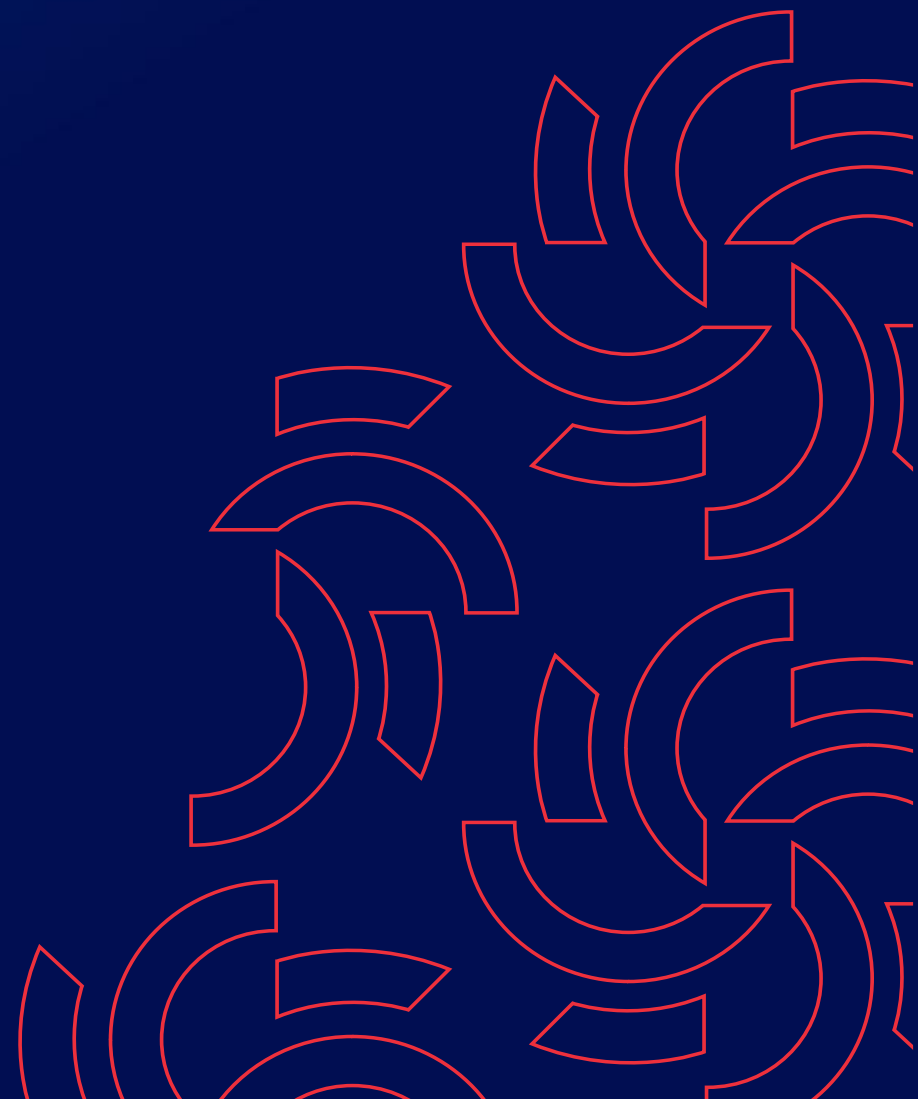
RESUMO

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



Mais do que construir,
criamos valor por meio das
relações relevantes e duradouras.

www.planoeplayano.com.br



INVESTOR RELATIONS



PLANO & PLANO

INSTITUTIONAL PRESENTATION

2026

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | **PLPL3**



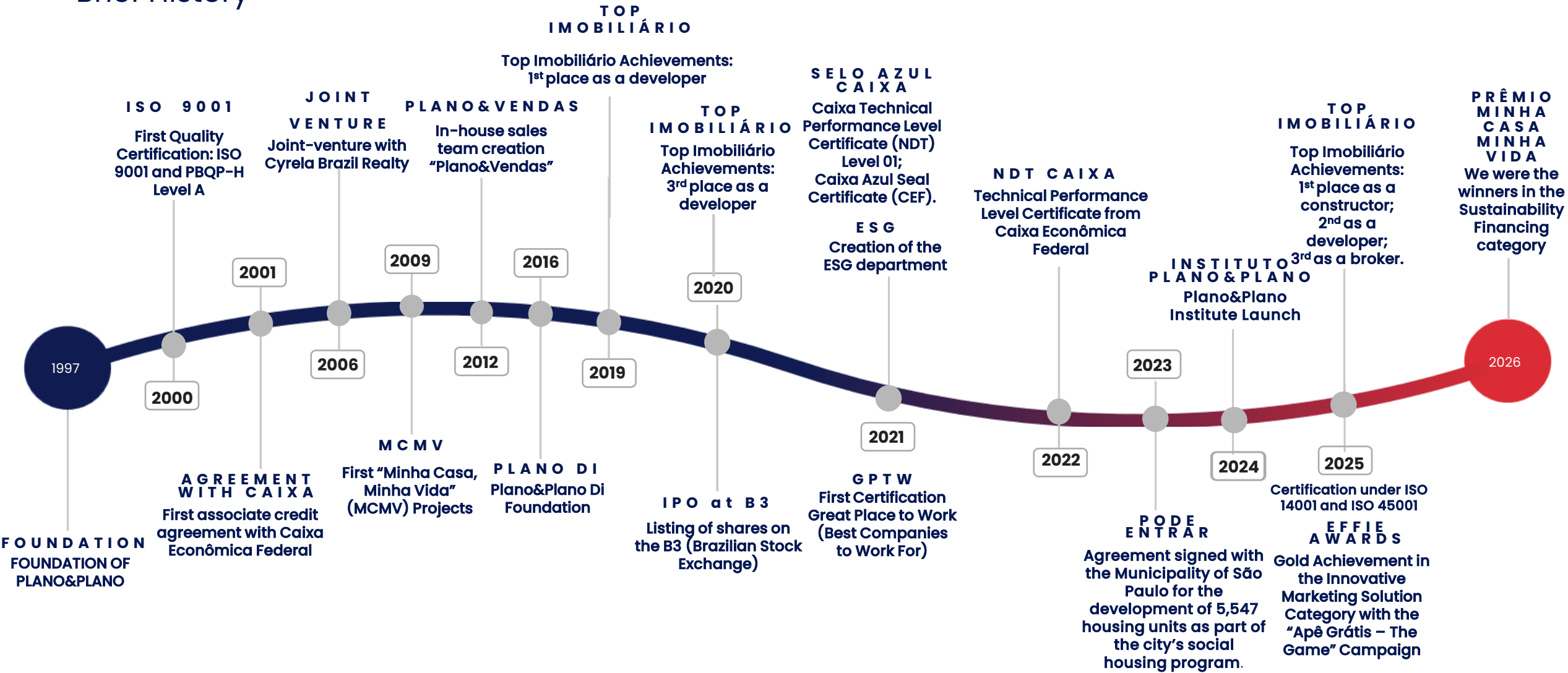
Disclaimer

This presentation has forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's beliefs and assumptions and on currently available information. Forward-looking statements refer to the intentions, beliefs or current expectations of the Company, Board members or Executive Officers. They also include information on future results of possible transactions. They are not guarantees of performance, as they involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Our future results and value for shareholders may significantly differ from those expressed or suggested in these statements. Many factors that may determine these results and figures are beyond the Company's control or its ability to make predictions.



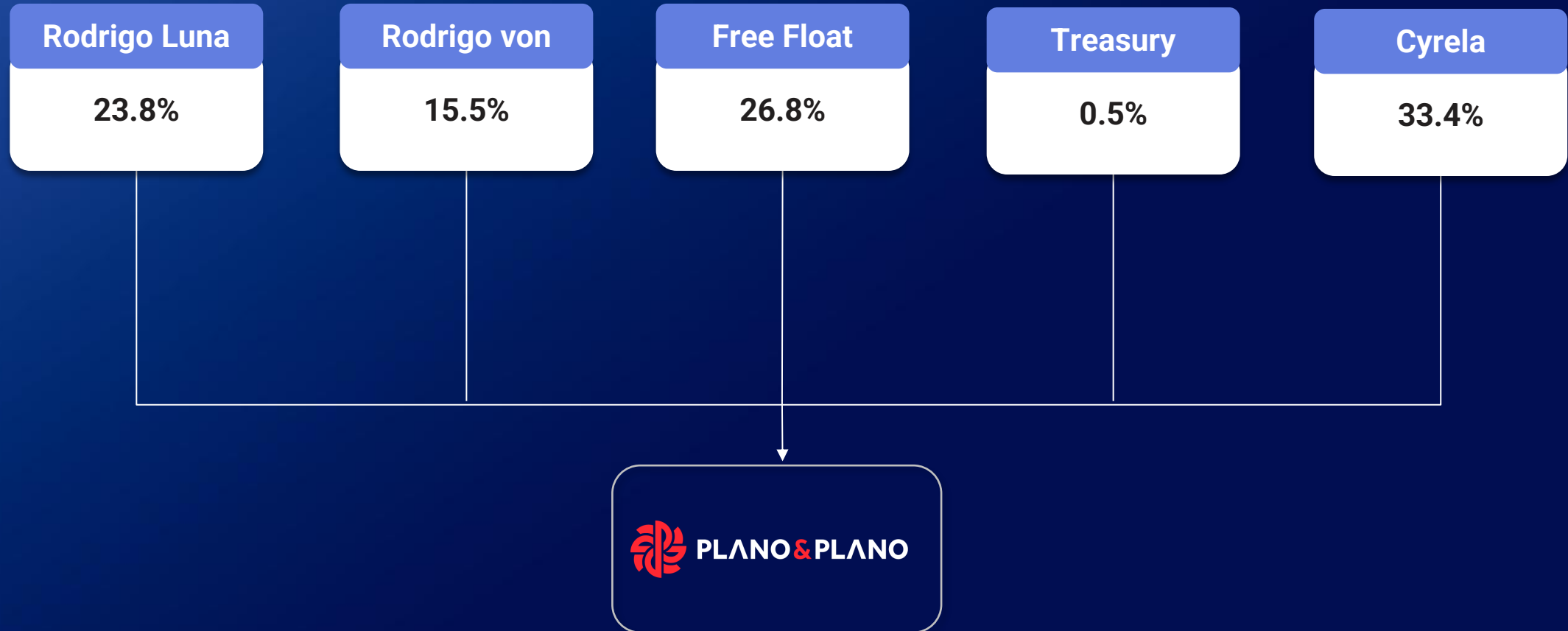
Plano&Plano

Brief History





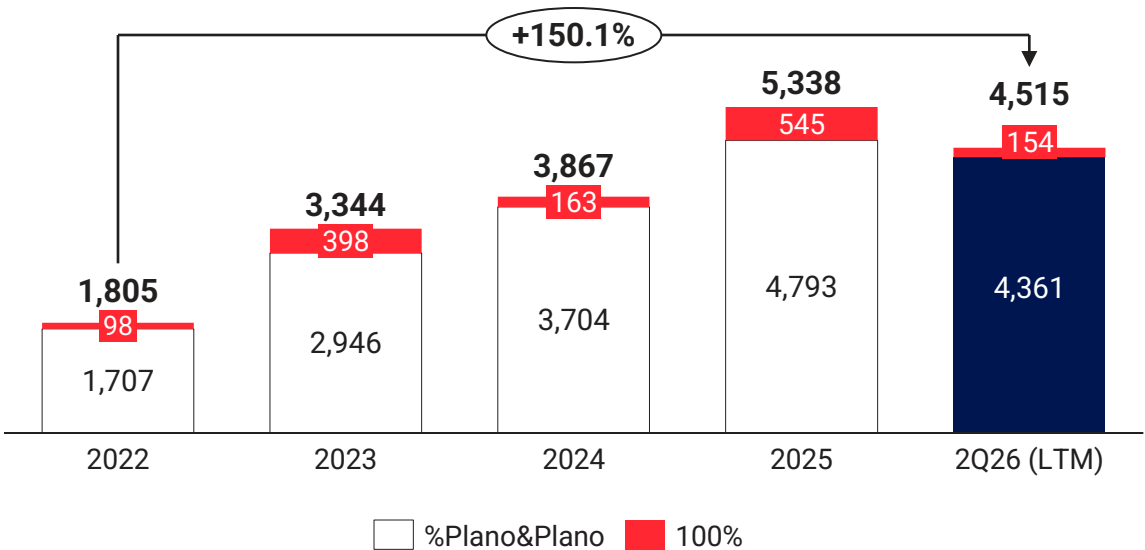
Shareholder Structure



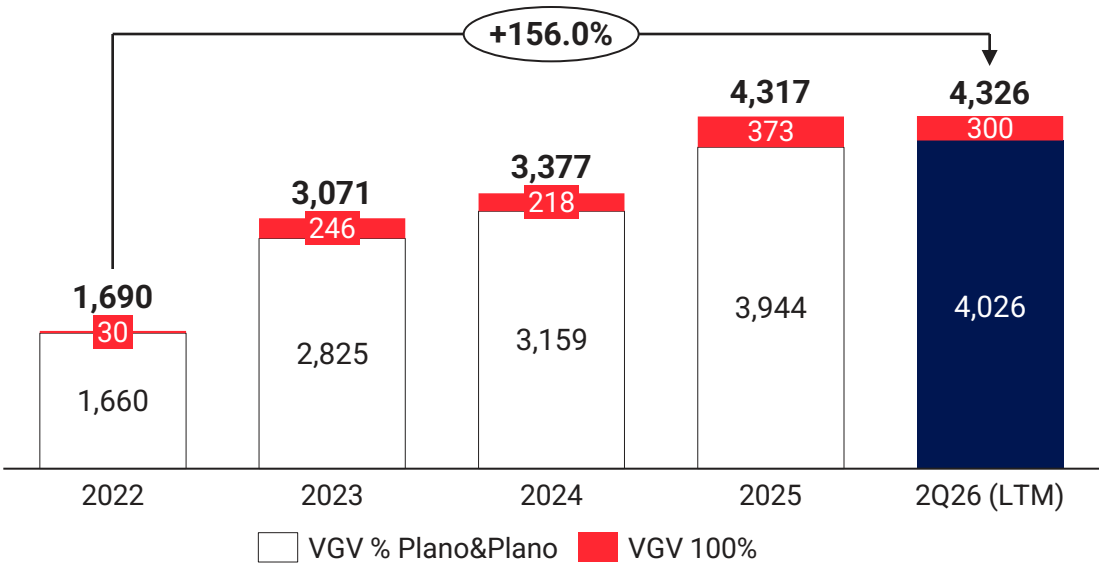


Delivering Outstanding and Consistent Growth

LAUNCHES | **CAGR^{100%}_{2022-2Q26 (LTM)} = 29.9%**
CAGR^{%PLPL}_{2022-2Q26 (LTM)} = 30.7%
BRL mm



NET SALES | **CAGR^{100%}_{2022-2Q26 (LTM)} = 30.8%**
CAGR^{%PLPL}_{2022-2Q26 (LTM)} = 31.3%
BRL mm



Note: CAGR: Compound Annual Growth Rate.



Main Highlights

01

GROWTH:

Sustainable expansion with a focus on resilience and risk management.

02

FINANCIAL EFFICIENCY:

Robust budgeting practices and disciplined cost management.

03

TECHNOLOGY:

Solutions like BIM and Salesforce driving construction and sales performance.

04

HUMAN RESOURCES:

Engineering school, leadership development, performance evolution and succession planning.

05

GOVERNANCE:

Statutory Audit Committee, Compliance, Board of Directors, and Fiscal Council with experience and an increasing focus on ESG.



MACRO & INDUSTRY



MCMV¹ PROGRAM

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

- In 2024, Tier 1 received fiscal incentive.
- In 2024, Segment 4 was introduced, covering products priced up to BRL 600 thousand for families with income of up to BRL 13 thousand;
- In April 2026, the Federal Government announced a BRL 20 billion contribution from the Social Fund (derived from pre-salt revenues) to the MCMV program.
- The FGTS budget for the next four years has already been approved at record-high contracting levels.



São Paulo's housing program

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

Note: ¹MCMV refers to Minha Casa Minha Vida.

PLANO&PLANO



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



Proven construction capacity



Sizeable landbank ready to capture growth



Aligned management and Reference shareholders



Benefiting from economy of scale

One-Stop-Shop Solution as a Real Estate Developer

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

The Company's vertical integration results in greater control over the business cycle.



DEVELOPMENT

Planning and cost management

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



CONSTRUCTION

Delivering projects on schedule with mastered construction techniques

- Experienced team of 1,617¹ direct employees focused on construction management
- Solid budgeting techniques and strict cost control, Investment in BIM (Building Information Modelling)
- High level of efficiency and delivery satisfaction
- Flexibility in different types of land plots



SALES

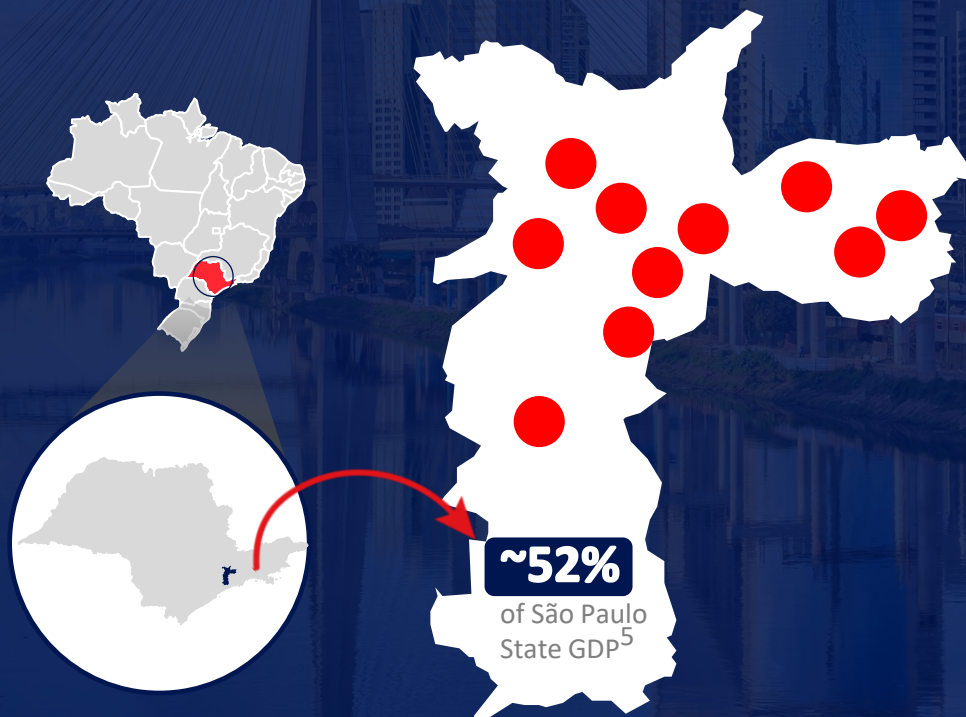
Online channel boosting apartments sell-out, supporting controlled customer acquisition cost

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

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

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

State of SP:
~31%⁴
of Brazil's
GDP⁵



21 mm

Population²

BRL 1.62 tn

GDP²

605 k

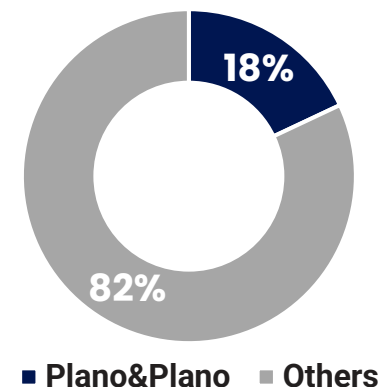
Housing Deficit (Units)
in Metropolitan Region
of São Paulo

392 k

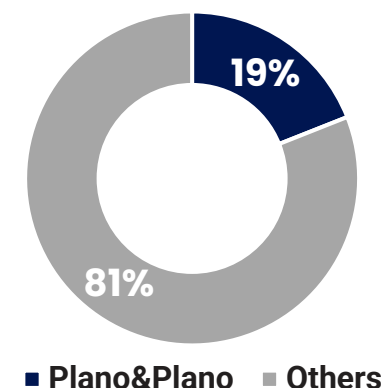
Housing Deficit (Units) in
the City of São Paulo

Strong Leadership in the São Paulo Metropolitan Area³

Launches



Units sold



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

Note: ¹Considers sold units under the MCMV program in the city of São Paulo; ²Considers metropolitan area of São Paulo; ³Secovi based on 06/2026; ⁴Refers to the state of São Paulo, representing 31% of the GDP of Brazil's; ⁵Refers to the Metropolitan Area of São Paulo, representing 50% of the GDP of the state

Plano&Plano's Portfolio



Super Economical



Up to BRL 276 Thousand
Tier 1



MCMV



Up to BRL 3,200



Economical



Up to BRL 276 Thousand
Tier 2



MCMV



From BRL 3,200 to BRL 5,000



Economical



Up to BRL 400 Thousand
Tier 3



MCMV



From BRL 5,000 to BRL 9,600



Medium



Up to BRL 600 Thousand
Tier 4



MCMV | Mid-Income



From BRL 9,600 to BRL 13,000



Upper-Middle Class



Up to BRL 1.1 million



Mid-income



Above BRL 16,000

85% of Housing deficit in Brazil



Ticket



Financing

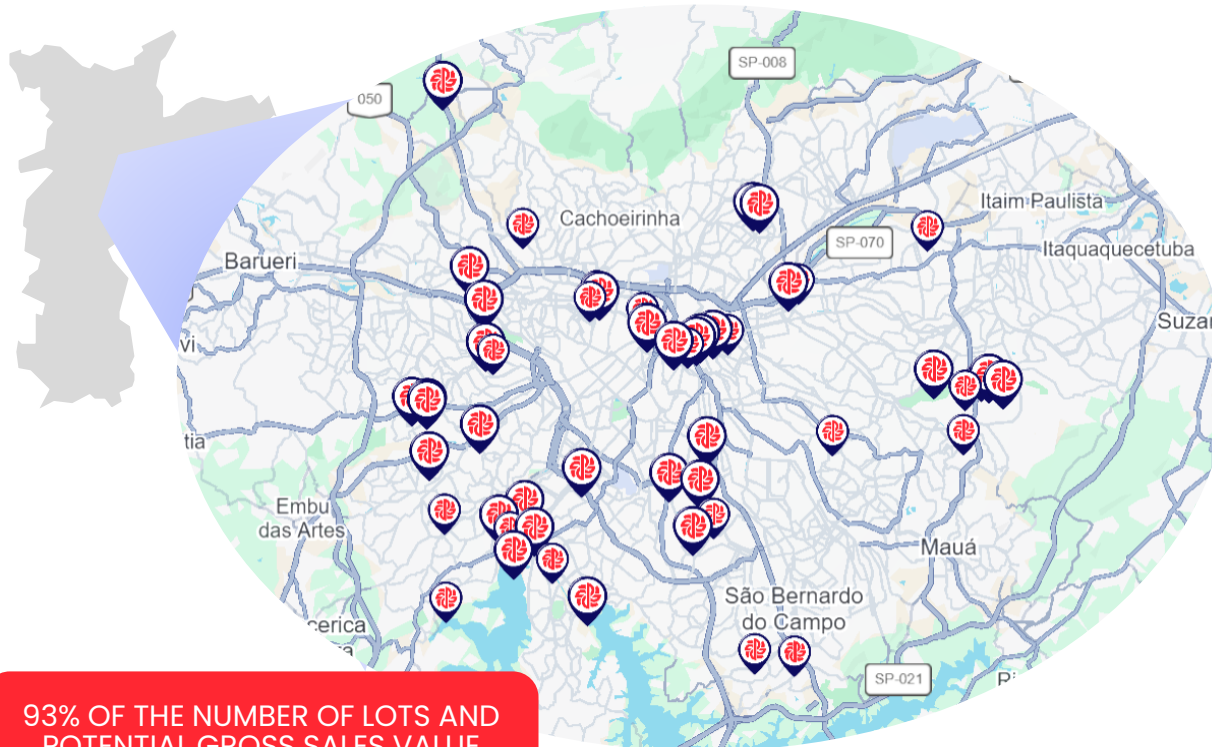


Household income



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

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



93% OF THE NUMBER OF LOTS AND
POTENTIAL GROSS SALES VALUE
LOCATED IN THE CITY OF SÃO PAULO



BRL 34.2 bn

LANDBANK – total sales potential 100%

➔ **1.2 million m² total area**



128 thousand

POTENTIAL LAUNCHES IN UNITS



5.4 million m²

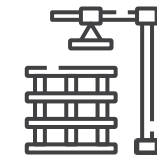
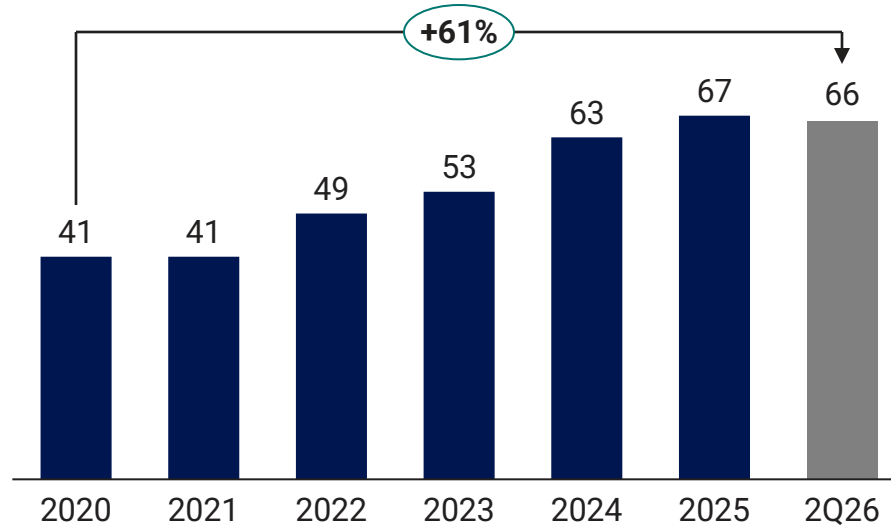
**TOTAL POTENTIAL
CONSTRUCTION AREA**

Source: FipeZap. 'As per data disclosed in the Company's Operational Preview for 2Q26.

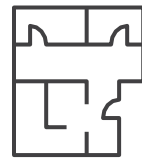
Strategic Reach in São Paulo with Diverse and well-located projects, targeting low and middle-income clients – including premium areas.



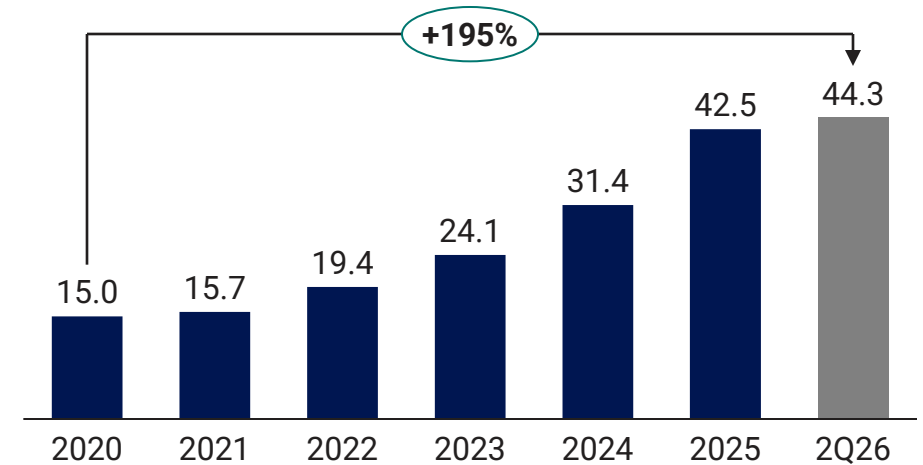
Indicators



66 ACTIVE
CONSTRUCTION SITES



44.3 thousand
UNITS UNDER CONSTRUCTION



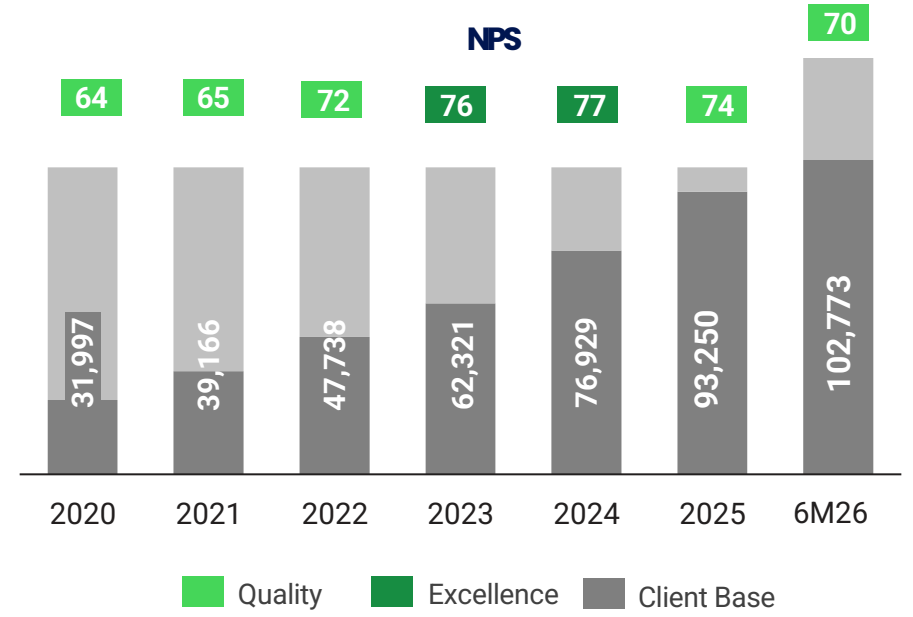
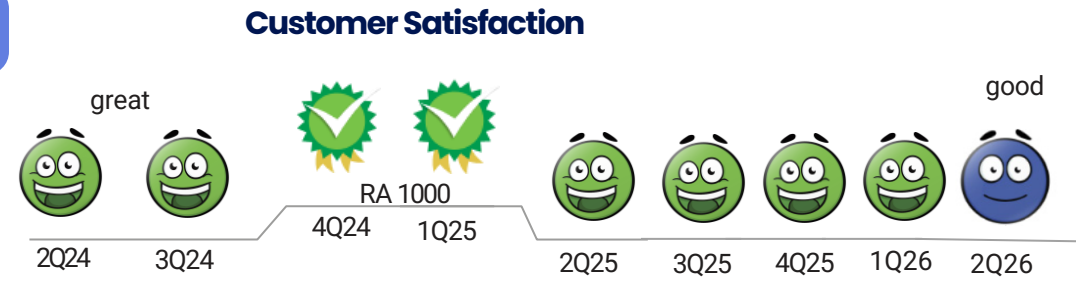


Strong Customer-Centric Culture has Placed Plano&Plano at the Top Satisfaction Rating Among the MCMV Players

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

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

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





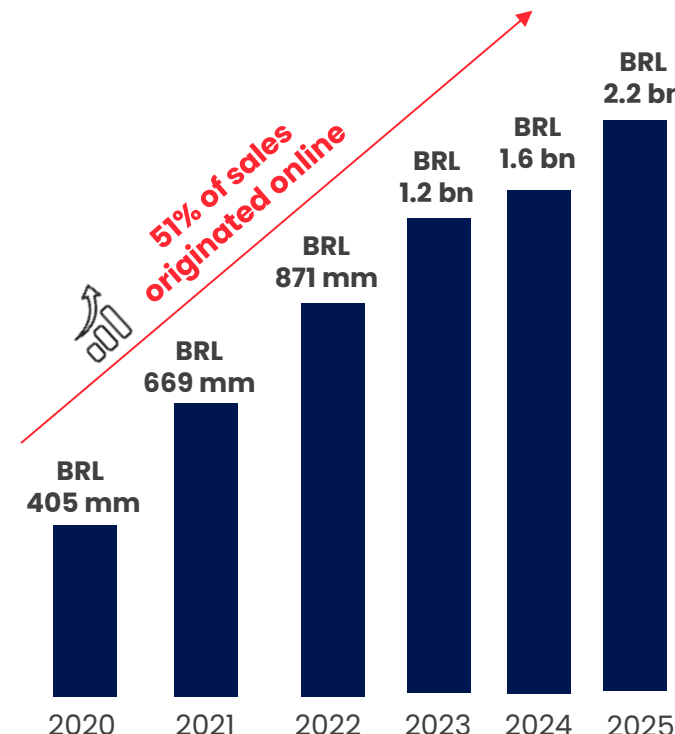
Complete Real Estate Developer & Selling Platform

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

Multi-channel approach to client and realtor interactions

Sales Originated Online in 2025

-  Website Access 1.9 mm
-  Contacts originated online: 385k
-  Unit sales originated online: 8.9k
-  PSV sales Originated online: BRL 2.2 B



Plano&Vendas / Plano&Casa (Associate Brokers)

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

~82%¹
of total sales

Mid-size and large independent brokers managed by:

PLANO & CIA

~18%¹
of total sales

+Five Thousand Associate Brokers

Mastered in Construction Techniques

One-stop Shop Solution as a Real Estate Developer



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

Standard processes and tailor-made developments

Process Optimization

- ✓ Low level of repairs / redo's
- ✓ High predictability of deliveries
- ✓ Lower differences vs. budget

100%
of projects delivered within
contract deadline

Construction Flexibility

- ✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of land plots

**Maximizing Total
Constructed Area**

Maximization of the Construction Coefficient

- ✓ Maximization of the ratio of sellable area to constructed area

~71%
project efficiency¹

Longstanding Relationship with Contractors

- ✓ Higher productivity
- ✓ Higher quality of labor
- ✓ Less time spent training Plano&Plano's techniques to new employees

15+ years
of relationship with the main
contractors

Load Bearing Masonry Technique

- Project flexibility
- Scalable
- Focus on maximizing total constructed area
- Solutions such as BIM, digitalizing the construction process

Higher customer satisfaction with
79.6%
of approval on the 1st inspection²

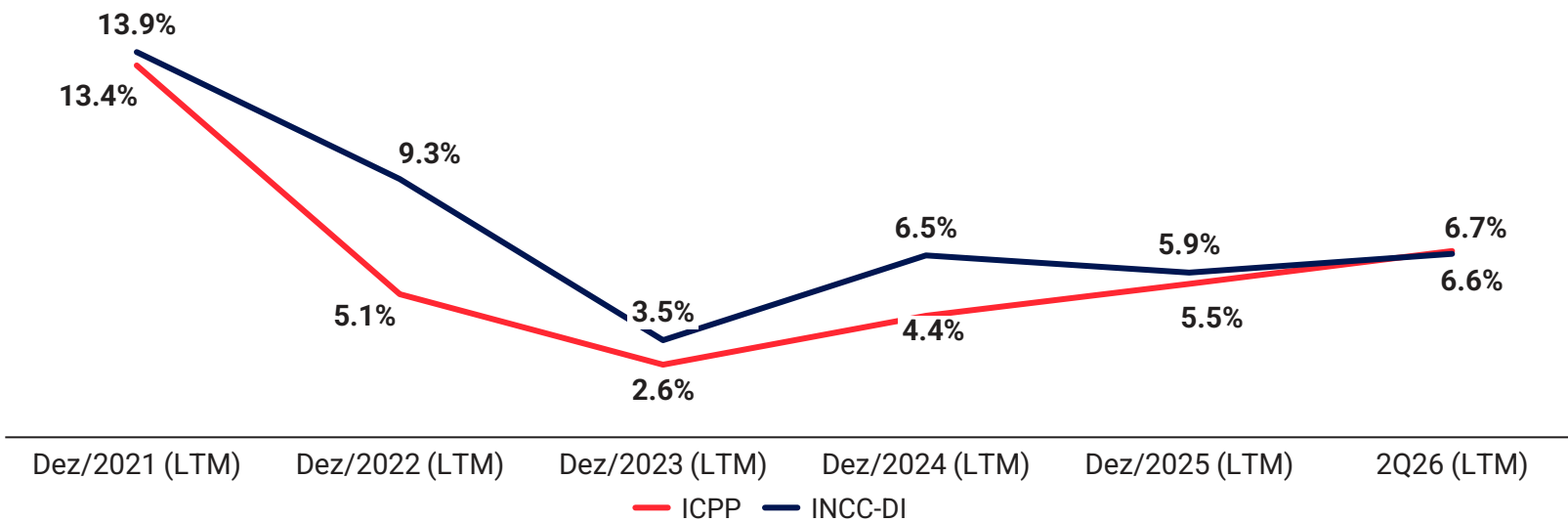
Certifications obtained:
Evidence for quality and technical level



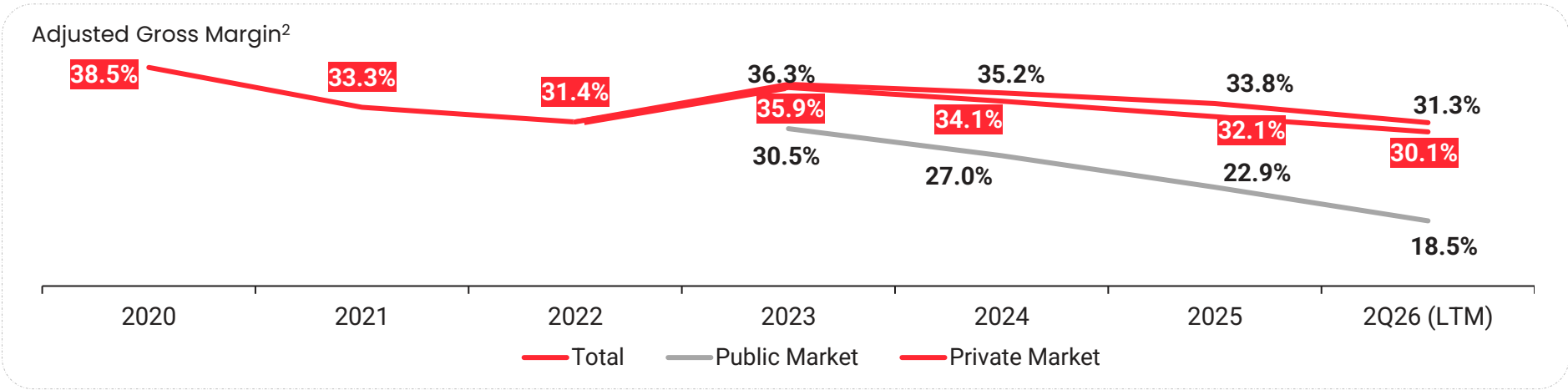
NDT – 1
(Caixa
Econômica
Federal)

Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability

ICPP and INCC-DI Evolution



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



The Company has managed to keep its internal inflation below the INCC-DI over the past 12-month periods

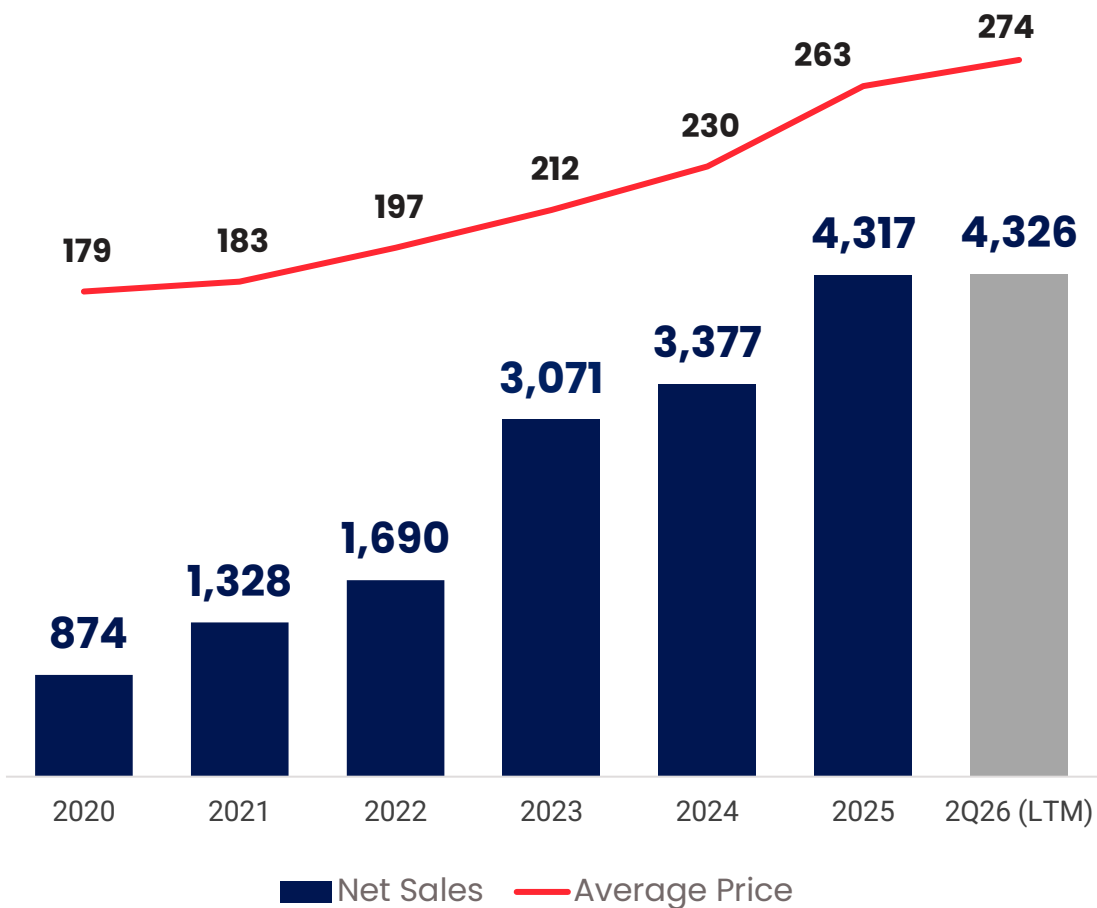
Source: Fundação Getúlio Vargas
Note: 'INCC refers to "Índice Nacional de Custo da Construção" (National Construction Cost Index) and ICPP "refers to the "Plano&Plano Construction Index"; 'Adjusted for capitalized interest. 'Updated by INCC.

Increasing Efficiency Over Inventory



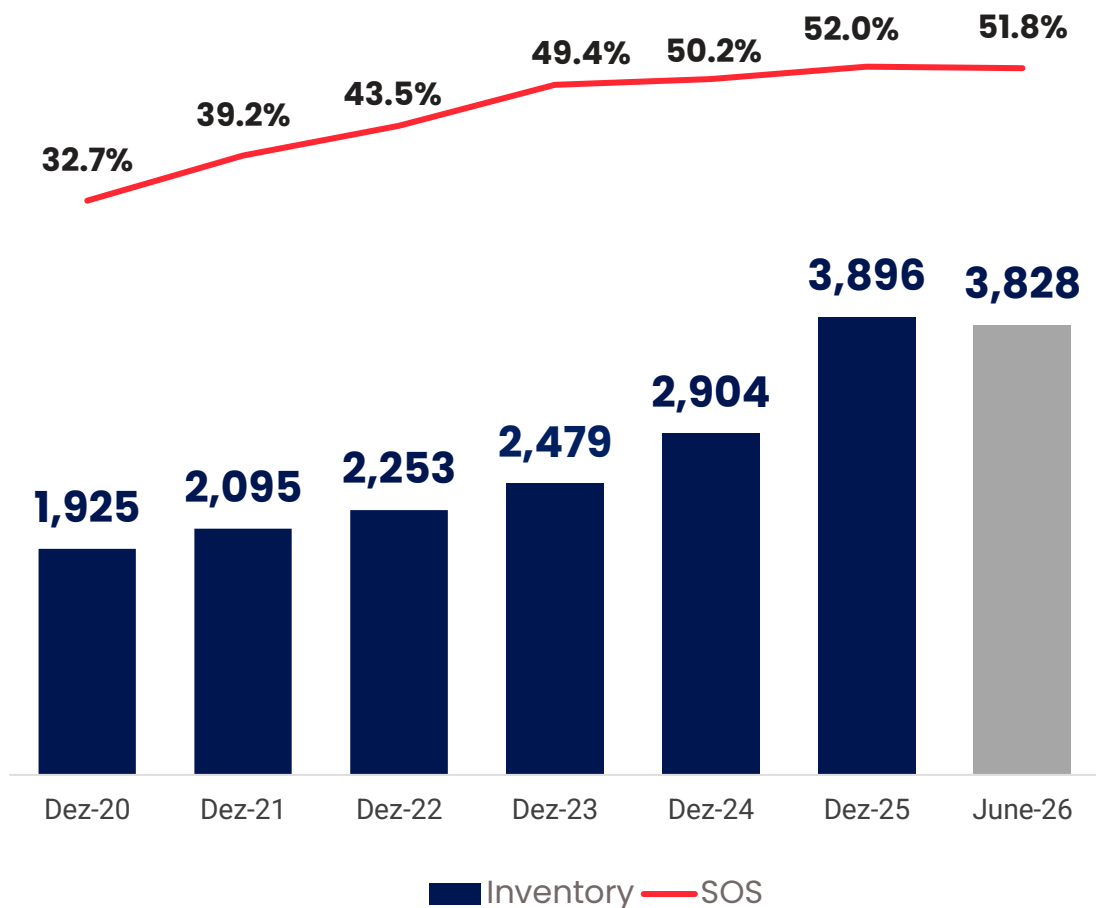
Net Sales (BRLmm, 100%) & Average Unit Price (BRL000')

(INCLUDING PUBLIC MARKET)



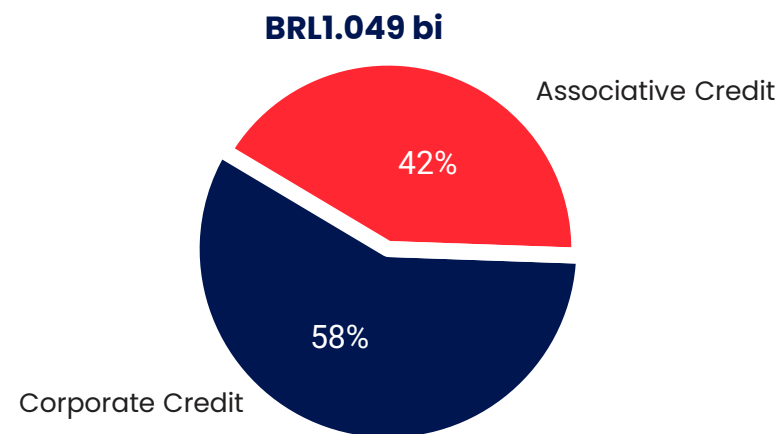
Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)

(INCLUDING PUBLIC MARKET)

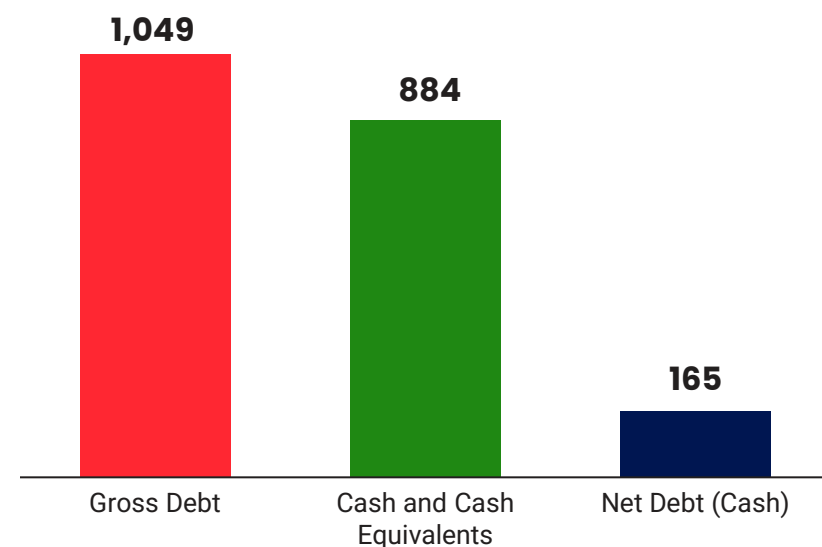


Capital Structure

Gross Debt¹



Net Debt (Cash) Composition (BRL million)

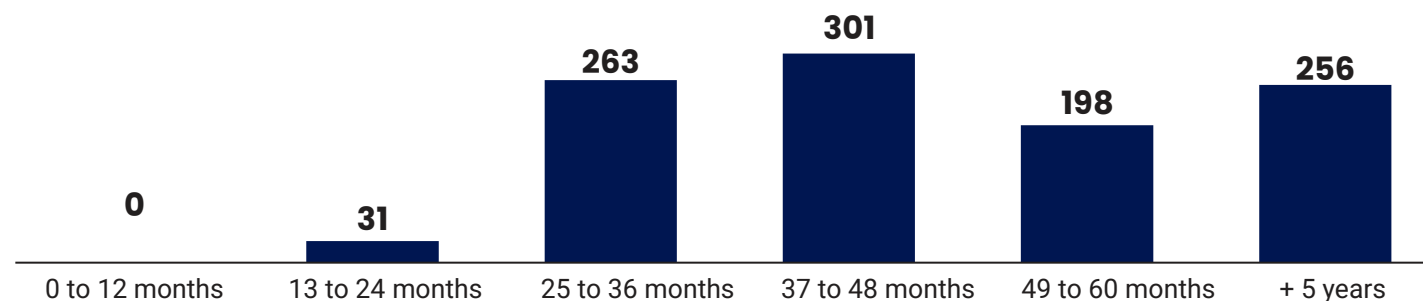


✓ **Cash position** sufficient to cover debt amortization next five years including all of 2031.

✓ **Goal:** Net Debt/Equity below 20%

✓ **S&P Corporate Rating:** AA+, initially assigned in Jun/24 and reaffirmed in Jul/25.

Amortization Schedule² (BRL million)



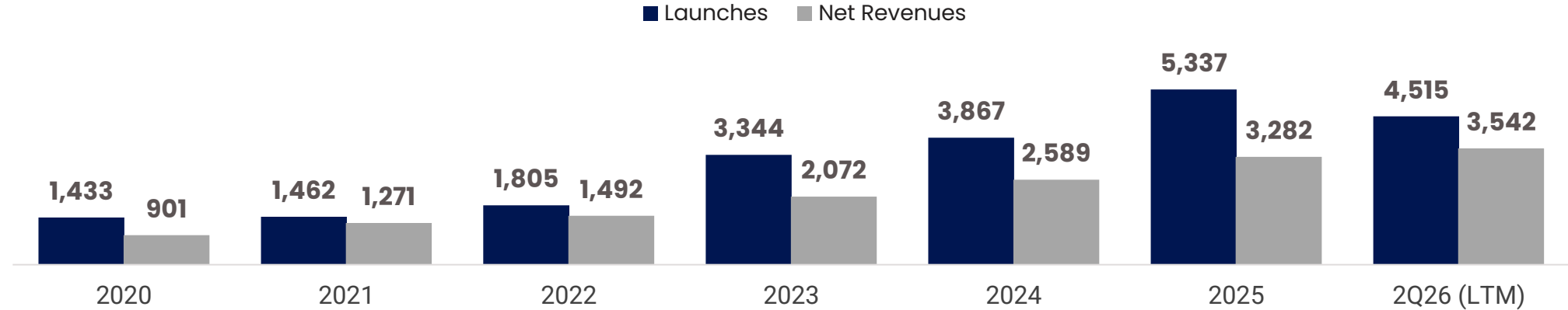
Note: ¹Base date: June/26. ²Net Debt corresponds to the sum of onerous debts in the Issuer's consolidated balance sheet less cash and cash equivalents (sum of cash plus financial investments) less SFH Debt and FGTS Debt.



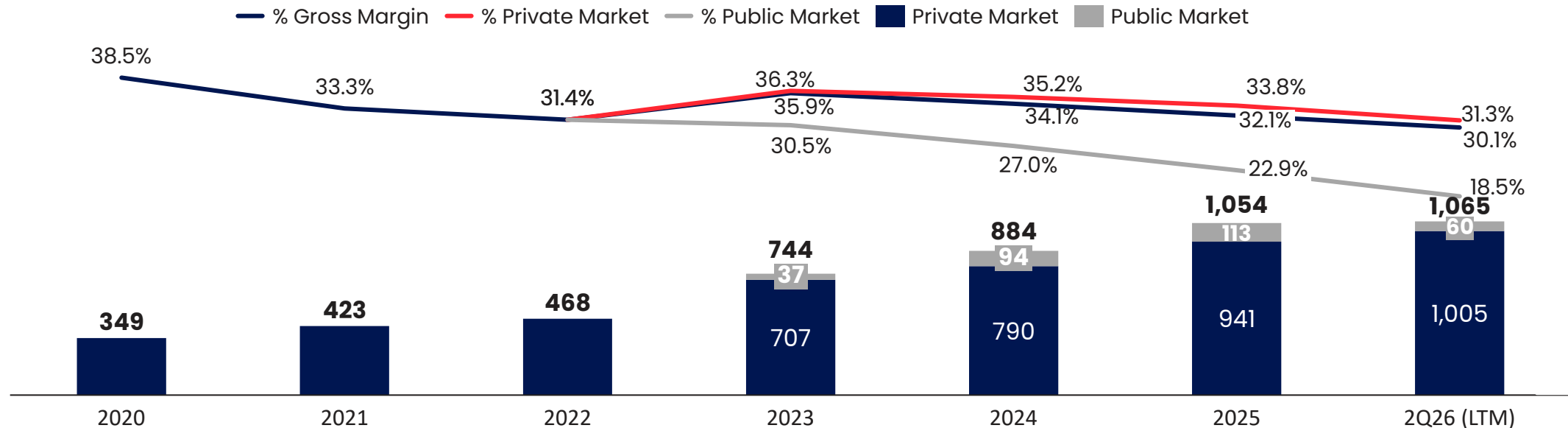


Robust Growth & Strong Profitability

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



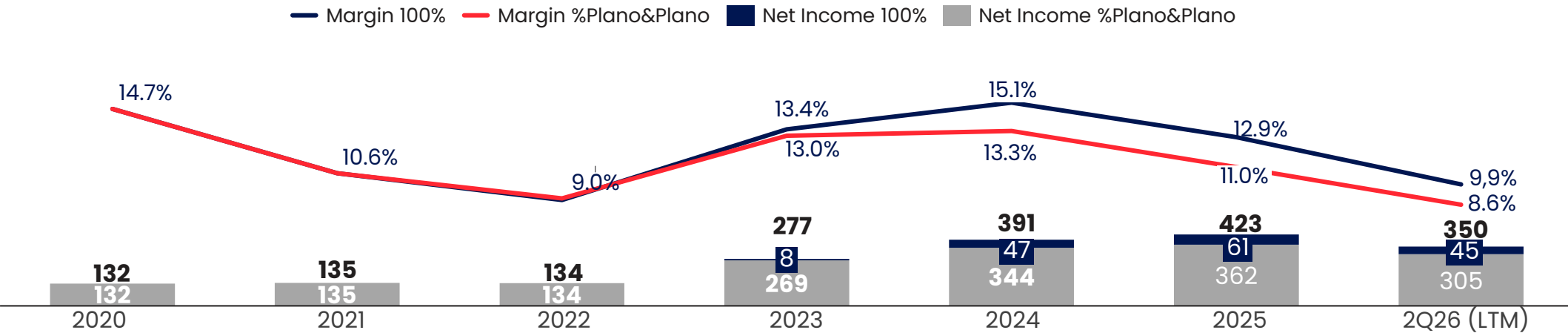
Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin



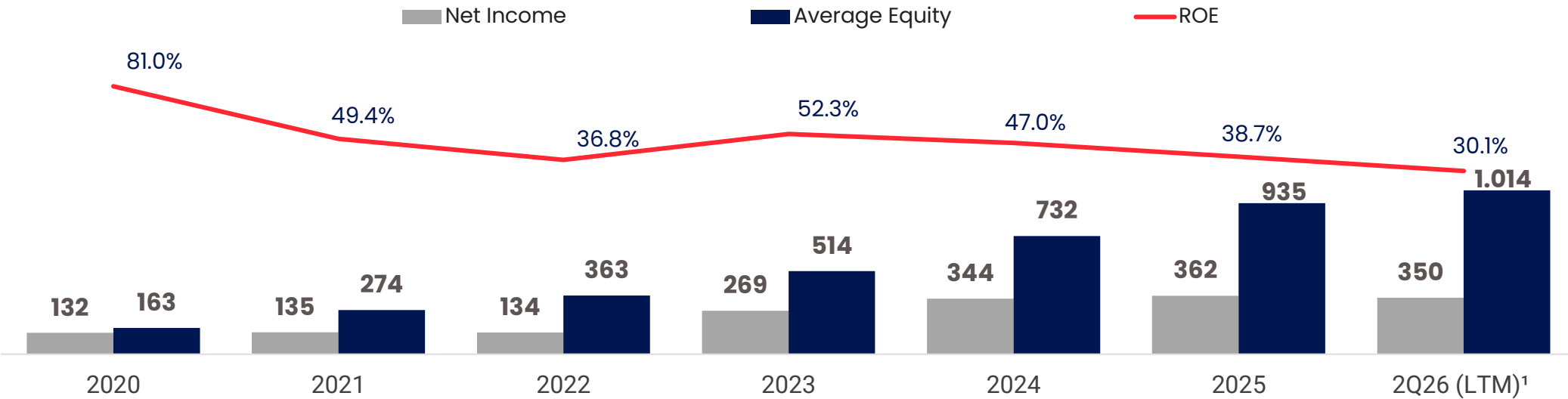
Robust Growth & Strong Profitability



Net Income & Net Margin



Return on Equity (ROE)

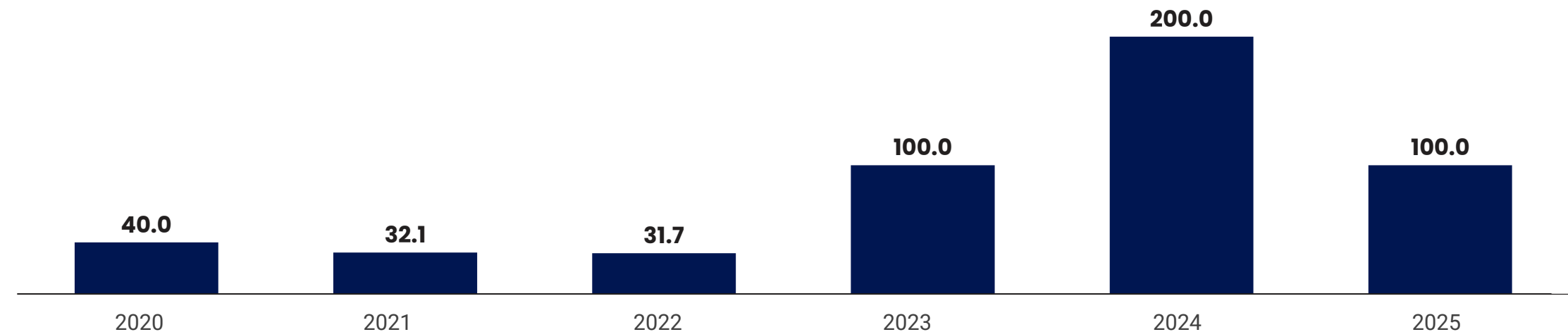


Source: Plano&Plano
Note: 1. Net income over the LTM / average of shareholder's equity over the same period

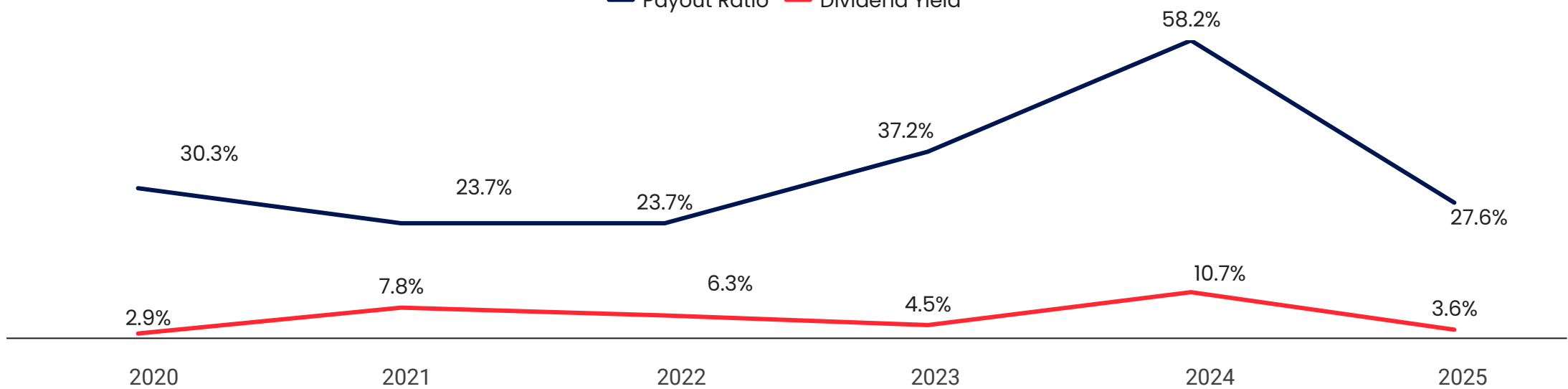
Dividends



■ Dividends Paid



— Payout Ratio — Dividend Yield



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

Board Members

Rodrigo Luna
(Chairman)



Rodrigo von
(Member)



Basílio Chedid Jafet
(Member)



Maurício Kehdi Molon
(Member)



Mônica Pires
(Independent Member)



Nelson Roseira Gomes Neto
(Vice Chairman and Independent Board Member)
(CEO Raízen)



Reference Officers in the Real Estate Industry



Rodrigo von
CEO



Vice Presidente

COBRACON

Presidente



Rodrigo Luna
Vice-President



Ex-Presidente



Ex-presidente da FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp
Executive Vice President
CFO & IRO



Leonardo Araújo
Financial Operations Officer



Gustavo Trombelli
Engineering Construction Officer



Wevertonn Costa
Commercial Officer



Source: Plano&Plano.

Best practices in corporate governance

Transparency that builds trust:
Excellence in Governance under B3's Novo Mercado

GOVERNANCE STRUCTURE

FISCAL COUNCIL



Composed of 3 effective members and 3 substitute members

AUDIT COMMITTEE



Composed of 3 members

GRC GOVERNANCE, RISK AND COMPLIANCE

INTERNAL AUDIT



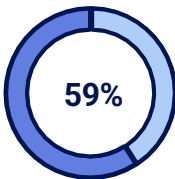
2,176¹
staff

By location

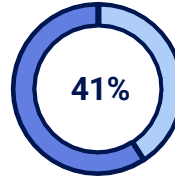


559
In offices

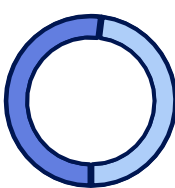
By gender



+

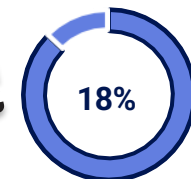


Leadership

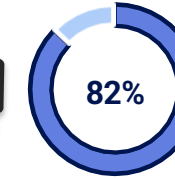


1.617
In construction

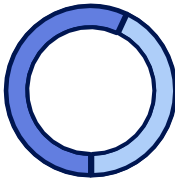
By gender



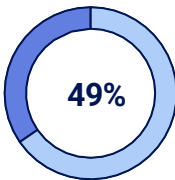
+



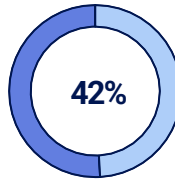
Management



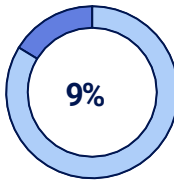
By age group



+



+



up to 30 years

from 30 to 50 years

Over 50 years

33%
of construction
managers are women

Note: ¹Based on 03/31/2026



Certifications



ISO 9001
International recertification for the quality management system



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



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



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

Awards



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



Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro
7th place



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



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

[B]³ Index

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

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



SUMMARY

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



More than building, we create value
through meaningful and long-
lasting relationships.

www.planoeplano.com.br

