

PRÉVIA OPERACIONAL 3T26

LISTADA NO NOVO MERCADO DA B3 | PLPL3



São Paulo, **14 de outubro de 2026** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3) comunica a prévia de seus resultados operacionais do 3º trimestre de 2026 (3T26), em comparação ao mesmo período de 2025 (3T25).

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

DESTAQUES 3T26

**LANÇAMENTOS**
100% 3T26**R\$ 1,1 bilhão****+29,5%**

vs. 2T26

**LANÇAMENTOS**
100% 9M26**R\$ 2,9 bilhões****-39,0%**

vs. 9M25

**VENDA BRUTA**
100% 3T26**R\$ 1,0 bilhão****+6,0%**

vs. 2T26

**VENDA BRUTA**
100% 9M26**R\$ 2,9 bilhões****-2,8%**

vs. 9M25

**VENDA LÍQUIDA**
100% 3T26**R\$ 775 milhões****-15,4%**

vs. 2T26

**VENDA LÍQUIDA**
100% 9M26**R\$ 2,5 bilhões****-8,5%**

vs. 9M25

**UNIDADES EM**
CONSTRUÇÃO**47,0 mil unidades****+12,6%**

vs. 3T25

**Recorde**
Histórico**LANDBANK****R\$ 34,8 bilhões****Potencial de Lançamento**

130 mil unidades

**Recorde**
Histórico

LANÇAMENTOS

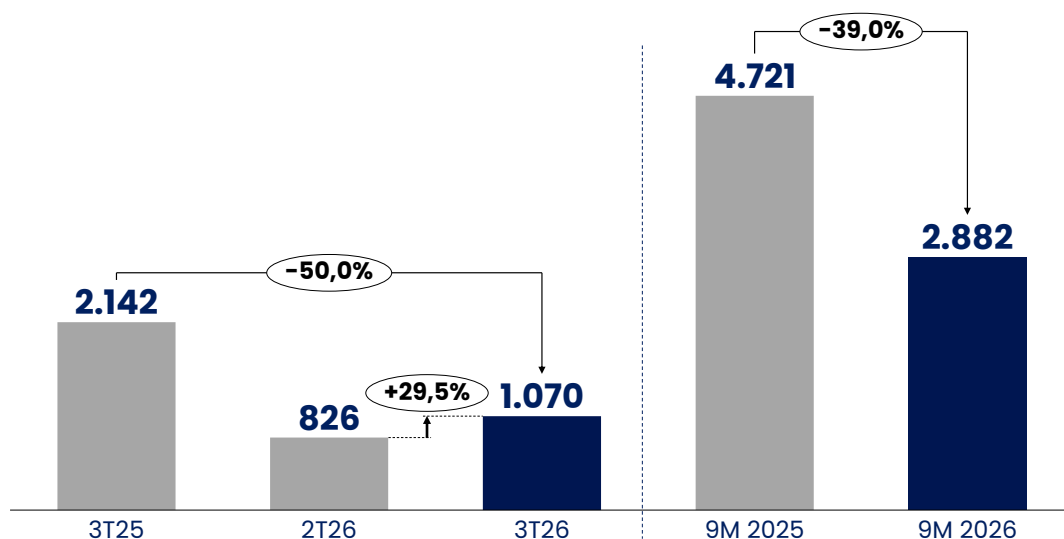
No 3T26, a **Plano&Plano** lançou 5 novos empreendimentos, somando 3.819 unidades, alcançando um VGV de R\$ 1.069,9 milhões, crescimento de 29,5% em relação ao trimestre anterior. No **%Plano&Plano**, o VGV atingiu R\$ 1.012,6 milhões, aumento de 29,6% frente aos R\$ 781,4 milhões do 2T26.

No trimestre, entregamos os empreendimentos **Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, Residencial Sphera Panamby Club e o Unni Felicitá**, que totalizam 1.365 unidades, todos dentro do prazo de obra.

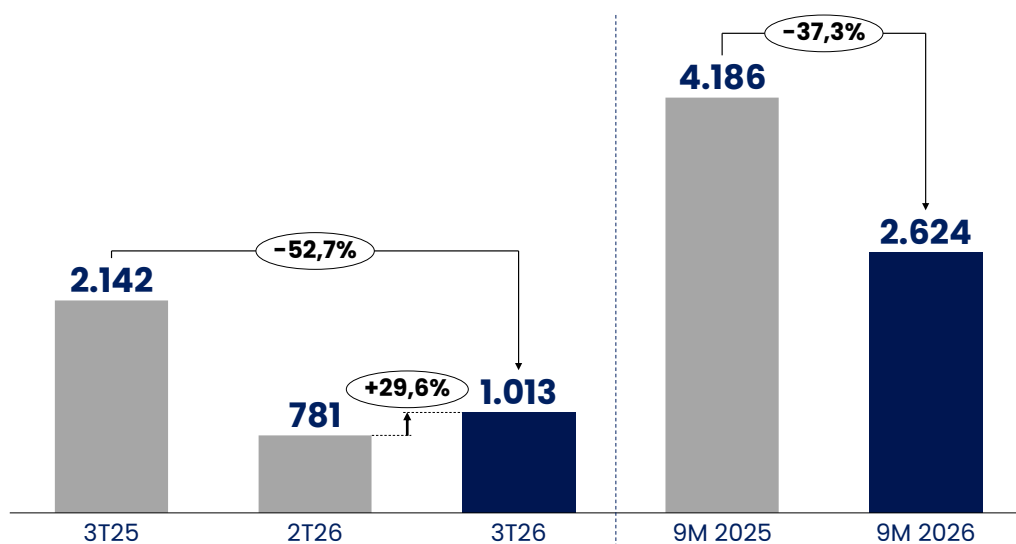
O preço médio das unidades lançadas no trimestre foi de **R\$ 280,2 mil, um acréscimo de 6,4%** quando comparado ao 2T26 e um aumento de 10,3% quando comparado ao 3T25. Essa variação de preço médio decorre do **mix de produtos lançados**. A Companhia tem focado em otimizar a preparação e planejamento dos lançamentos, buscando maximizar a performance inicial de vendas.

Lançamentos	3T26	2T26	Δ %	3T25	Δ %	9M 2026	9M 2025	Δ %
Lançamentos	5	5	0,0%	9	-44,4%	14	17	-17,6%
VGV (R\$ mil)	1.069.923	826.005	29,5%	2.141.806	-50,0%	2.882.022	4.720.788	-39,0%
Unidades	3.819	3.138	21,7%	8.436	-54,7%	10.620	15.486	-31,4%
VGV médio (R\$ mil)	213.985	165.201	29,5%	237.978	-10,1%	205.859	277.693	-25,9%
Preço Médio (R\$/mil/unid)	280,2	263,2	6,4%	253,9	10,3%	271,4	304,8	-11,0%
Média de Unidades por Lançamento	763,8	627,6	21,7%	937,3	-18,5%	758,6	910,9	-16,7%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	1.012.617	781.430	29,6%	2.141.806	-52,7%	2.624.469	4.185.631	-37,3%
VGV %Plano&Plano Merc. Privado (R\$ mil)	1.012.617	781.430	29,6%	2.141.806	-52,7%	2.624.469	4.185.631	-37,3%
Participação % Plano&Plano	94,6%	94,6%	0,0 p.p.	100,0%	-5,4 p.p.	91,1%	88,7%	2,4 p.p.

LANÇAMENTOS 3T26

(100% - R\$ milhões)

LANÇAMENTOS 3T26

(%Plano&Plano - R\$ milhões)

VENDAS

A Plano&Plano encerrou o 3T26 com R\$ 1.035,6 milhões em vendas brutas 100%, desempenho 6,0% superior ao observado no trimestre anterior e 6,8% abaixo do registrado no 3T25. **No período, foram comercializadas 3.799 unidades, volume 5,6% inferior ao observado no mesmo trimestre do ano anterior.**

No trimestre, as vendas líquidas 100% foram de R\$ 775,3 milhões, desempenho 15,4% inferior ao observado no trimestre anterior e 24,0% abaixo do registrado no 3T25.

No %Plano&Plano, as vendas líquidas totalizaram R\$ 722,4 milhões, redução de 12,8% em relação ao 2T26 e 22,3% abaixo do 3T25.

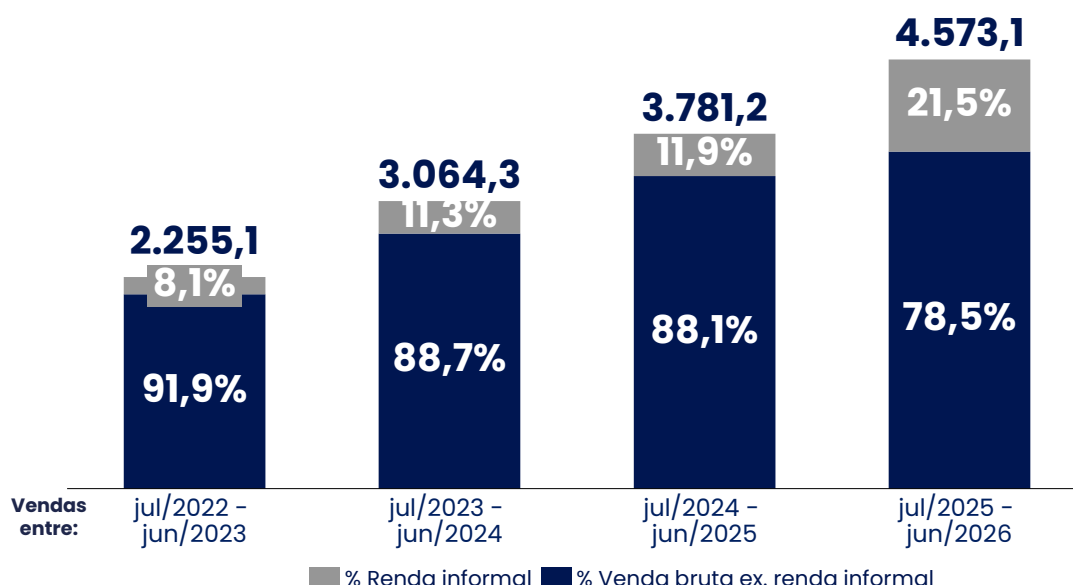
O preço médio de venda das unidades comercializadas atingiu R\$ 272,6 mil, apresentando estabilidade em relação ao 2T26.

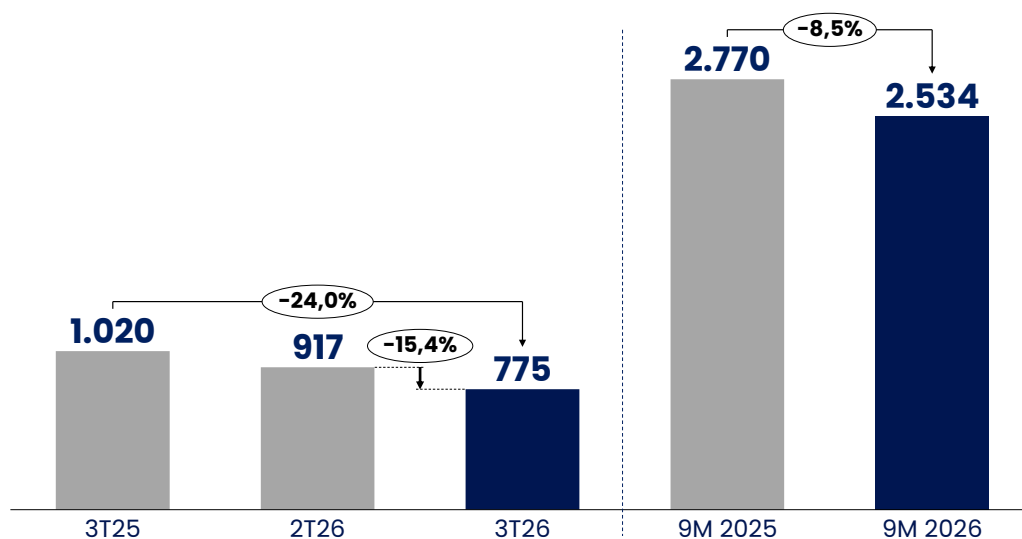
Vendas	3T26	2T26	Δ %	3T25	Δ %	9M 2026	9M 2025	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	1.035.621	977.147	6,0%	1.111.369	-6,8%	2.954.154	3.039.176	-2,8%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.799	3.601	5,5%	4.025	-5,6%	10.936	11.543	-5,3%
Distratos (R\$ mil)	260.353	60.521	330,2%	91.172	185,6%	420.417	269.379	56,1%
Distratos (Unidades)	1.012	250	304,8%	384	163,5%	1.662	1.170	42,1%
Vendas Líquidas (R\$ mil)	775.268	916.626	-15,4%	1.020.197	-24,0%	2.533.736	2.769.797	-8,5%
Vendas Líquidas Merc. Privado (R\$ mil)	775.268	916.626	-15,4%	1.020.197	-24,0%	2.533.736	2.769.797	-8,5%
Vendas Líquidas 100% (Unidades)	2.787	3.351	-16,8%	3.641	-23,5%	9.274	10.373	-10,6%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	722.390	828.308	-12,8%	929.469	-22,3%	2.346.692	2.472.055	-5,1%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Merc. Privado (R\$ mil)	722.390	828.308	-12,8%	929.469	-22,3%	2.346.692	2.472.055	-5,1%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	272,6	271,4	0,5%	276,1	-1,3%	270,1	263,3	2,6%
% Distratos / Vendas Brutas	25,1%	6,2%	18,9 p.p.	8,2%	16,9 p.p.	14,2%	8,9%	5,4 p.p.

No 3T26, os distratos totalizaram R\$ 260,4 milhões (1.012 unidades), que equivale a 25,1% das vendas brutas, frente a 8,2% no 3T25. **O aumento em relação ao ano anterior está associado ao crescimento das vendas para os clientes da renda informal.** Os repasses das vendas desta categoria acontecem de acordo com o calendário de entregas do Imposto Renda, o que alonga o intervalo entre a venda e o repasse. Encerrado o período de declaração, os clientes ainda não aprovados passam por uma etapa de retenção e negociação. Os casos que não se viabilizam são distratados, movimento que se concentra sazonalmente no terceiro trimestre.

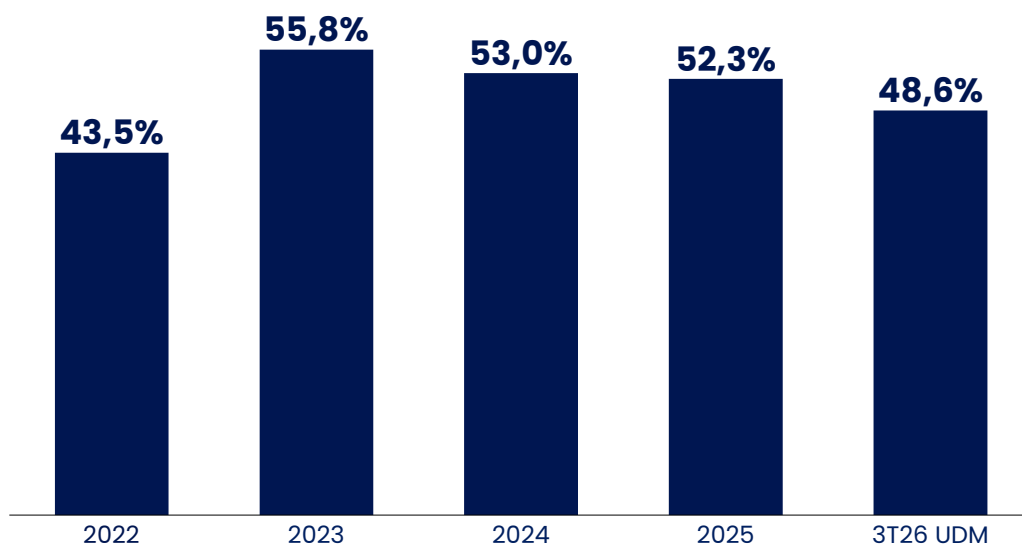
Esse efeito ganhou relevância com a expansão da base de clientes com renda informal, cuja participação na venda bruta da Companhia passou de 8,1% em 2022/2023 para 21,5% em 2025/2026. Mesmo com um nível de distratos superior ao dos demais clientes, essas vendas têm representatividade importante nos resultados da Companhia, uma vez que em torno de 70% dessas vendas são convertidas em repasse.

REPRESENTATIVIDADE DE CLIENTE COM RENDA INFORMAL NA VENDA BRUTA MERCADO PRIVADO



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 3T26*(100% - R\$ milhões)***VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)**

Ao final do 3T26, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses foi de 48,6%. Houve uma redução de 3,2 p.p. em relação ao observado ao final do 2T26, reflexo do maior volume de distratos do 3T26 pela sazonalidade de distratos de clientes com renda informal.

VSO TOTAL LTM*Mercado Privado e Mercado Público (%)*

ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

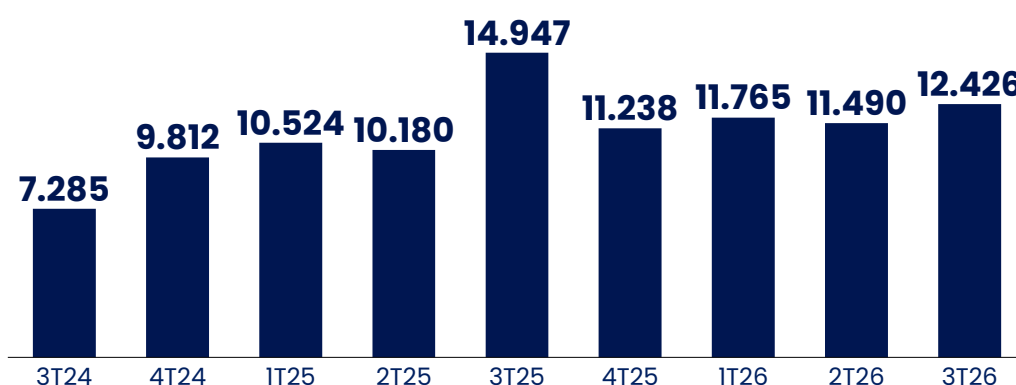
Ao final do 3T26, o VGV do estoque totalizou **R\$ 4,176 bilhões**, apresentando um aumento **de 9,1%** em relação ao final do 2T26, reflexo do maior volume de lançamentos no trimestre e da sazonalidade de distratos. No mesmo período, o estoque atingiu **12.426 unidades**, registrando um aumento de 8,1% frente ao final do 2T26.

As unidades prontas representam 3,4% do estoque total. Dessas 422 unidades, **apenas 26 pertencem às Faixas 2 e 3 do programa Minha Casa Minha Vida, segmento principal de atuação da Companhia**. O baixo volume de estoque pronto destas faixas evidencia a força comercial da Plano&Plano nesse público, o que demonstra que **os empreendimentos destinados às famílias de menor renda são absorvidos antes da entrega do empreendimento**. Esse desempenho reflete a aderência do produto à demanda, a localização dos empreendimentos e a capacidade da Companhia de converter a força de sua estrutura comercial em vendas consistentes.

As demais 396 unidades prontas estão concentradas na Faixa 4 do programa, da safra de 2023. Essas unidades seguem em comercialização ativa e representam parcela reduzida do estoque total.

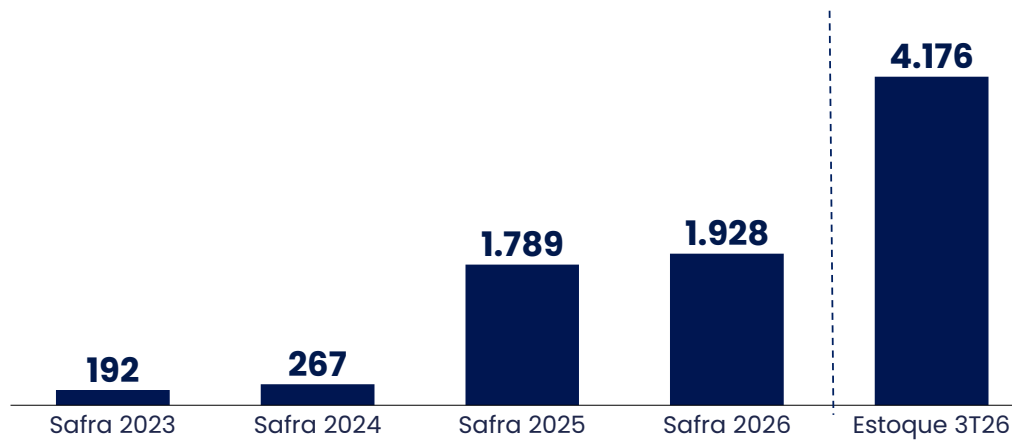
ESTOQUE

(Unidades)



ESTOQUE POR SAFRA

(VGV - R\$ Milhões)



Estoque	3T26	2T26	Δ %	3T25	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	4.176	3.828	9,1%	4.925	-15,2%
Estoque Total (Unid.)	12.426	11.490	8,1%	14.947	-16,9%
% Unidades em Construção	96,6%	97,7%	-1,1 p.p.	99,2%	-2,6 p.p.
% Unidades Prontas	3,4%	2,3%	1,1 p.p.	0,8%	2,6 p.p.

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o 3T26 com um **consumo de caixa operacional de R\$ 116,1 milhões**. Excluindo os efeitos das operações de cessão de recebíveis, o consumo de caixa no período foi de R\$ 152,7 milhões. O saldo líquido dessas operações é decorrente da **amortização de R\$ 39,1 milhões** em cessões de recebíveis e da contratação de uma nova operação ao longo do trimestre no valor de **R\$ 75,7 milhões**.

O consumo de caixa do período está associado, principalmente, aos valores não recebidos da Caixa Econômica Federal (CEF) e do Programa Pode Entrar. Em relação à CEF, a greve ocorrida entre 10 e 29 de setembro de 2026 reduziu o ritmo de processamento das operações do banco no final do trimestre. **A paralisação afetou os repasses de clientes PF no período, que totalizaram em torno de R\$ 30 milhões, já recebidos nos primeiros dias de outubro de 2026** com a normalização das operações após o fim da greve. Além disso, **o programa Pode Entrar conta com cerca de R\$ 25 milhões em parcelas mensais em atraso, referentes à segunda etapa do programa, contratada em 2024, com expectativa de recebimento no 4T26**. Desconsiderando esses impactos extraordinários e cessão de recebíveis, **o consumo de caixa do trimestre teria sido de R\$ 97,7 milhões**.

Adicionalmente, o último contrato da Safra 2023 do Programa Pode Entrar, entregue em abril de 2026, possui parcela final de 10% (R\$ 40 milhões), ainda pendente de recebimento, com vencimento contratual em outubro de 2026.

Geração de Caixa (R\$ milhões)	1T26	2T26	3T26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	(19,6)	68,7	163,2
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7	163,2	379,3
Variação Dívida Líquida	88,3	94,5	216,1
(+) Dividendos	0,0	0,0	100,0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3	94,5	116,1
(-) Cessão de Recebíveis	(62,8)	(54,6)	(75,7)
(+) Amortização Cessão de Recebíveis	57,3	38,6	39,1
(Geração)/Consumo Caixa Operacional ex. Cessão de Recebíveis	93,8	110,5	152,7
(-) Atraso recebimentos CEF e Pode Entrar	0,0	0,0	(55,0)
(Geração)/Consumo Caixa Operacional ex. Cessão de Recebíveis e Atrasos Recebimentos	93,8	110,5	97,7

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 3T26 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 34,8 bilhões, com potencial de lançamento de 130 mil unidades e área total de terrenos de 1,4 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*, 16% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 84% 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 3T26, a **Plano&Plano** contava com 67 canteiros de obra sob gestão de seu departamento de engenharia, sendo igual no mesmo período do ano anterior. A Companhia atingiu recorde histórico de 47.002 unidades em construção ao final do trimestre.

A média de unidades em construção por canteiro evoluiu de **623 unidades no 3T25 para 702 unidades no 3T26**, 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	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Canteiros de obra	67	67	67	66	67
Unidades em construção	41.735	42.486	44.269	44.385	47.002
Média de unidades em construção por canteiro	623	634	661	673	702

PRÉVIA OPERACIONAL 3T26



Relações com Investidores

João Hopp

VP Executivo e DRI

Anselmo Soares

Diretor Financeiro

Natália Vasconcelos

Gerente de RI

 ri.planoeplano.com.br

 ri@planoeplano.com.br

 Av. Gerivatiba, 207 17º andar – Butantã, São Paulo – SP CEP: 05501-030

[B]³ IBRX100 B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDXB3 ITAG B3

OPERATIONAL PREVIEW 3Q26

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | PLPL3



São Paulo, **October 14, 2026** – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), announces its operational preview for the third quarter of 2026 (3Q26), compared with the same period of 2025 (3Q25).

The information in this preview remains subject to review by the independent auditors and may change. Full financial results will be released in due course and may be affected by several factors, including pricing policies, construction costs and financing conditions, among others.

3Q26 HIGHLIGHTS

**LAUNCHES****100% 3Q26****R\$ 1.1 billion****+29.5%**

vs. 2Q26

**LAUNCHES****100% 9M26****R\$ 2.9 billion****-39.0%**

vs. 9M25

**GROSS SALES****100% 3Q26****R\$ 1.0 billion****+6.0%**

vs. 2Q26

**GROSS SALES****100% 9M26****R\$ 2.9 billion****-2.8%**

vs. 9M25

**NET SALES****100% 3Q26****R\$ 775 million****-15.4%**

vs. 2Q26

**NET SALES****100% 9M26****R\$ 2.5 billion****-8.5%**

vs. 9M25

**UNITS UNDER
CONSTRUCTION****47.0 thousand units****+12.6%**

vs. 3Q25

**LANDBANK****R\$ 34.8 billion****Potential for**

130 thousand units

**Record
High****Record
High**

LAUNCHES

In 3Q26, **Plano&Plano** launched 5 new projects, totaling 3,819 units and PSV of R\$ 1,069.9 million, up 29.5% quarter over quarter. In %**Plano&Plano** terms, PSV reached R\$ 1,012.6 million, a 29.6% increase from R\$ 781.4 million in 2Q26.

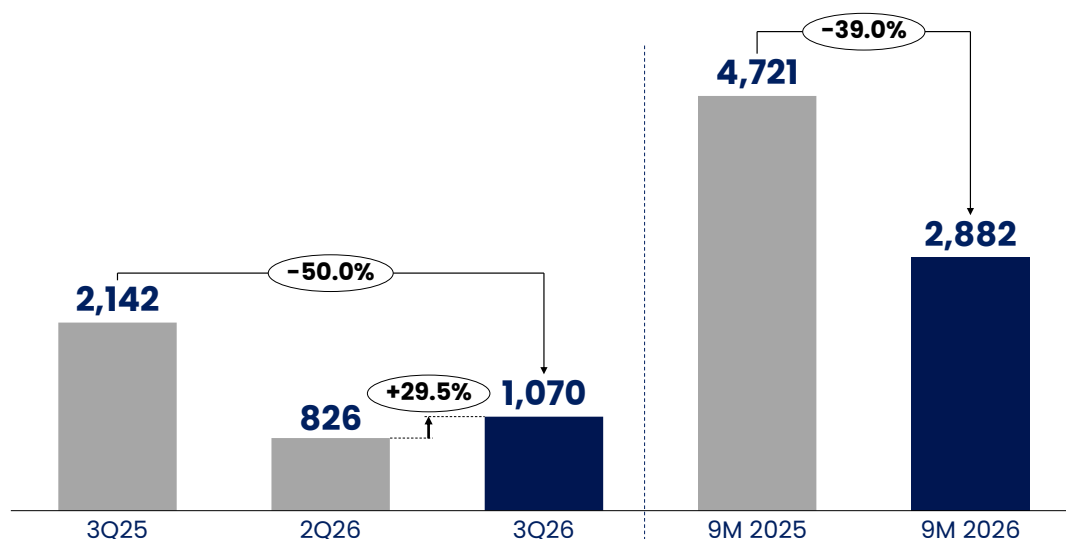
During the quarter, **the Company delivered Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, Residencial Sphera Panamby Club and Unni Felicitá**, totaling 1,365 units, all completed on schedule.

The average price of units launched in the quarter was **R\$ 280.2 thousand, up 6.4%** from 2Q26 and 10.3% from 3Q25. This change reflects the product **mix of the launches**. The Company remains focused on optimizing the preparation and planning of its launches to maximize initial sales performance.

Launches	3Q26	2Q26	Δ %	3Q25	Δ %	9M 2026	9M 2025	Δ %
Launches	5	5	0.0%	9	-44.4%	14	17	-17.6%
PSV (R\$ thousand)	1,069,923	826,005	29.5%	2,141,806	-50.0%	2,882,022	4,720,788	-39.0%
Units	3,819	3,138	21.7%	8,436	-54.7%	10,620	15,486	-31.4%
Aver. PSV (R\$ thousand)	213,985	165,201	29.5%	237,978	-10.1%	205,859	277,693	-25.9%
Average Ticket (R\$ thousand / unit)	280.2	263.2	6.4%	253.9	10.3%	271.4	304.8	-11.0%
Average Units per Launch	763.8	627.6	21.7%	937.3	-18.5%	758.6	910.9	-16.7%
PSV % Plano&Plano (R\$ thousand)	1,012,617	781,430	29.6%	2,141,806	-52.7%	2,624,469	4,185,631	-37.3%
PSV % Plano&Plano Private Market (R\$ thousand)	1,012,617	781,430	29.6%	2,141,806	-52.7%	2,624,469	4,185,631	-37.3%
Share % Plano&Plano	94.6%	94.6%	0.0 p.p.	100.0%	-5.4 p.p.	91.1%	88.7%	2.4 p.p.

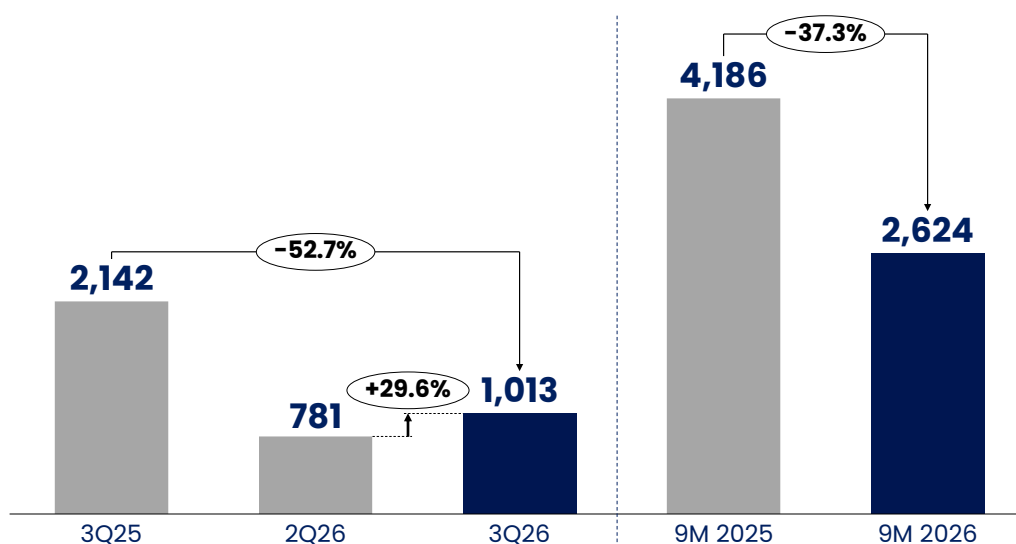
LAUNCHES 3Q26

(100% - R\$ million)



LAUNCHES 3Q26

(%Plano&Plano - R\$ million)



SALES

Plano&Plano ended 3Q26 with 100% gross sales of R\$ 1,035.6 million, up 6.0% quarter over quarter and down 6.8% from 3Q25. A total of 3,799 units were sold in the period, 5.6% fewer than in the same quarter of the previous year.

In the quarter, 100% net sales amounted to R\$ 775.3 million, down 15.4% quarter over quarter and 24.0% from 3Q25.

In %Plano&Plano terms, net sales totaled R\$ 722.4 million, down 12.8% from 2Q26 and 22.3% from 3Q25.

The average selling price of units sold reached R\$ 272.6 thousand, stable compared with 2Q26.

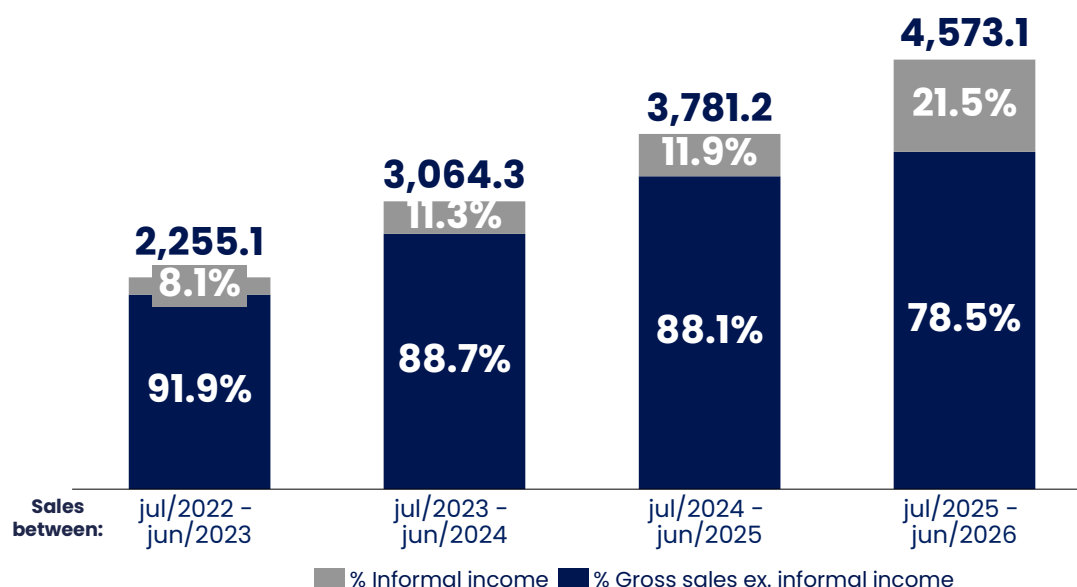
Sales	3Q26	2Q26	Δ %	3Q25	Δ %	9M 2026	9M 2025	Δ %
Gross Sales (R\$ thousand)	1,035,621	977,147	6.0%	1,111,369	-6.8%	2,954,154	3,039,176	-2.8%
Gross Sales (Units)	3,799	3,601	5.5%	4,025	-5.6%	10,936	11,543	-5.3%
Cancellations (R\$ thousand)	260,353	60,521	330.2%	91,172	185.6%	420,417	269,379	56.1%
Cancellations (Units)	1,012	250	304.8%	384	163.5%	1,662	1,170	42.1%
Net Sales 100% (R\$ thousand)	775,268	916,626	-15.4%	1,020,197	-24.0%	2,533,736	2,769,797	-8.5%
Net Sales 100% Private (R\$ thousand)	775,268	916,626	-15.4%	1,020,197	-24.0%	2,533,736	2,769,797	-8.5%
Net Sales 100% (Units)	2,787	3,351	-16.8%	3,641	-23.5%	9,274	10,373	-10.6%
Net Sales %Plano&Plano (R\$ thousand)	722,390	828,308	-12.8%	929,469	-22.3%	2,346,692	2,472,055	-5.1%
Net Sales Private Market %Plano&Plano (R\$ thousand)	722,390	828,308	-12.8%	929,469	-22.3%	2,346,692	2,472,055	-5.1%
Average Ticket (R\$ thousand / Unit)	272.6	271.4	0.5%	276.1	-1.3%	270.1	263.3	2.6%
% Cancellations / Gross Sales	25.1%	6.2%	18.9 p.p.	8.2%	16.9 p.p.	14.2%	8.9%	5.4 p.p.

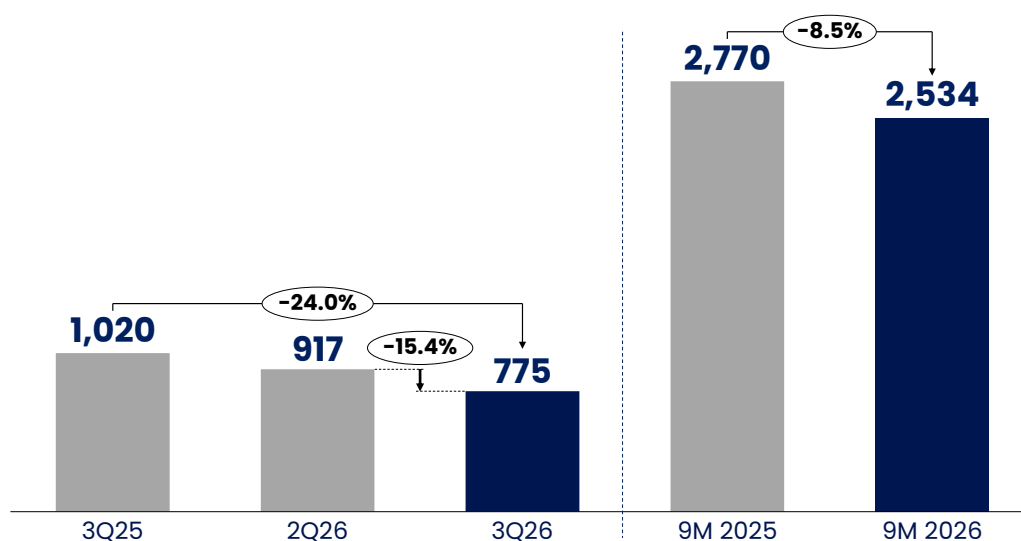
In 3Q26, cancellations totaled R\$ 260.4 million (1,012 units), equivalent to 25.1% of gross sales, compared with 8.2% in 3Q25. **The year over year increase is associated with the growth in sales to informal income customers.** For this customer group, the transfer of the mortgage to the bank follows the annual income tax filing calendar, which extends the period between the sale and the transfer. Once the filing period ends, customers who have not yet been approved go through a retention and renegotiation process. Cases that cannot move forward are cancelled, a movement that is seasonally concentrated in the third quarter.

This effect has become more relevant as the informal income customer base expanded, with its share of the Company's gross sales rising from 8.1% in 2022/2023 to 21.5% in 2025/2026. Although cancellation levels are higher than for other customers, these sales make a meaningful contribution to the Company's results, as around 70% of them are converted into mortgage transfers.

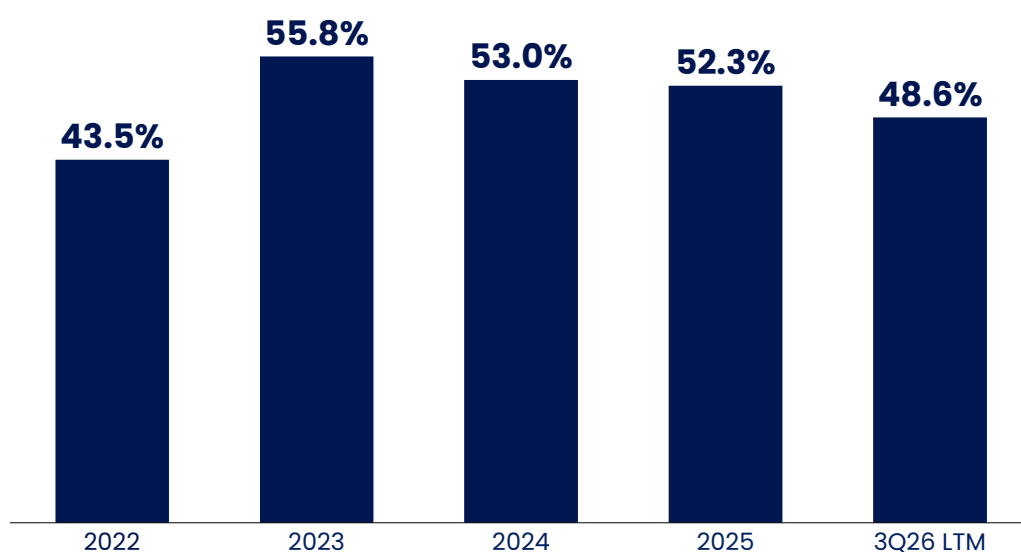
REPRESENTATION OF CLIENTS WITH INFORMAL INCOME IN PRIVATE MARKET GROSS SALES

(100% – R\$ million)



TOTAL NET SALES 3Q26*(100% – R\$ million)***SALES OVER SUPPLY (SOS)**

At the end of 3Q26, the last twelve months Sales over Supply (SoS) ratio was 48.6%, a 3.2 p.p. decrease from the end of 2Q26. This reflects the higher volume of cancellations in 3Q26, driven by the seasonal cancellations among informal income customers.

TOTAL SOS LTM*Private Market and Public Market (%)*

INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

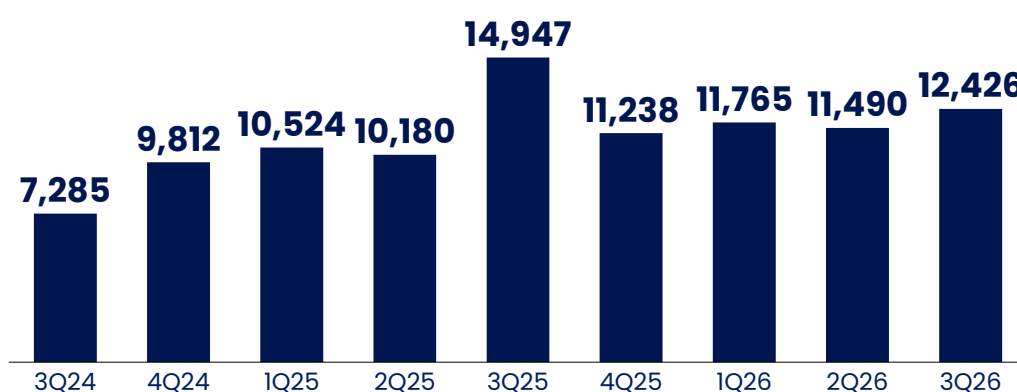
At the end of 3Q26, inventory PSV totaled **R\$ 4.176 billion, up 9.1%** from the end of 2Q26, reflecting the higher volume of launches in the quarter and the seasonality of cancellations. In the same period, inventory reached 12,426 units, an 8.1% increase from the end of 2Q26.

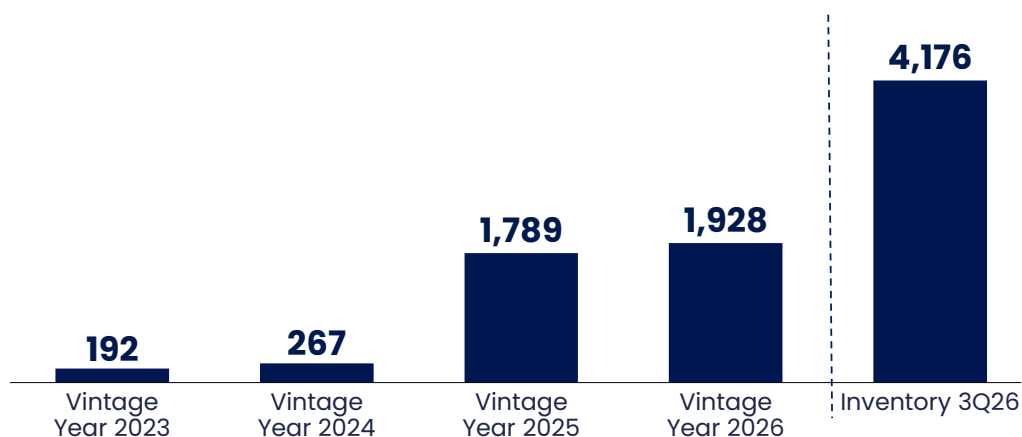
Completed units represent 3.4% of total inventory. Of these 422 units, **only 26 belong to Income Brackets 2 and 3 of the Minha Casa Minha Vida program**, the Company's core segment. The low volume of completed inventory in these brackets highlights Plano&Plano's commercial strength with this customer base, showing **that projects targeting lower income families are absorbed before delivery**. This performance reflects the alignment of the product with demand, the location of the projects and the Company's ability to convert the strength of its sales structure into consistent sales.

The remaining 396 completed units are concentrated in Income Bracket 4 of the program, from the 2023 vintage. These units remain under active commercialization and represent a small portion of total inventory.

INVENTORY

(Units)



INVENTORY BY VINTAGE YEAR*(PSV – R\$ Million)*

Inventory	3Q26	2Q26	Δ %	3Q25	Δ %
Inventory PSV (R\$ million)	4,176	3,828	9.1%	4,925	-15.2%
Inventory (Units)	12,426	11,490	8.1%	14,947	-16.9%
% Units under Construction	96.6%	97.7%	-1.1 p.p.	99.2%	-2.6 p.p.
% Completed Units	3.4%	2.3%	1.1 p.p.	0.8%	2.6 p.p.

CASH GENERATION

The Company ended 3Q26 with operating **cash burn of R\$ 116.1 million**. Excluding the effects of receivables assignment transactions, cash burn in the period was R\$ 152.7 million. The net balance of these transactions reflects the **amortization of R\$ 39.1 million** in receivables assignments and a new transaction of **R\$ 75.7 million** contracted during the quarter.

Cash burn in the period was mainly driven by amounts not yet received from Caixa Econômica Federal (CEF) and from the Póde Entrar Program. Regarding CEF, the strike between September 10 and 29, 2026 slowed the bank's processing of transactions at the end of the quarter. **The strike affected mortgage transfers of individual customers in the period, which totaled approximately R\$ 30 million and were received in the first days of October 2026**, as operations normalized after the strike ended. In addition, the **Póde Entrar Program has approximately R\$ 25 million in overdue monthly installments related to the second phase of the program, contracted in 2024, which are expected to be received in 4Q26**. Excluding these extraordinary impacts and the receivables assignment transactions, **cash burn in the quarter would have been R\$ 97.7 million**.

Additionally, the last contract of the 2023 vintage of the Póde Entrar Program, delivered in April 2026, has a final installment of 10% (R\$ 40 million) still to be received, with a contractual due date in October 2026.

Cash Generation (R\$ million)	1Q26	2Q26	3Q26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	(19.6)	68.7	163.2
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.7	163.2	379.3
Net Debt Variation	88.3	94.5	216.1
(+) Dividends	0.0	0.0	100.0
Operating Cash Consumption / (Generation)	88.3	94.5	116.1
(-) Receivables Assignment	(62.8)	(54.6)	(75.7)
(+) Amortization of Receivables Assignment	57.3	38.6	39.1
Op. Cash Consumption / (Generation) excl. Receivables Assignment	93.8	110.5	152.7
(+) Delay in receipts from CEF and Póde Entrar	0.0	0.0	(55.0)
Operating Cash Flow excl. Receivables Assignment and Delayed Receipts Consumption / (Generation)	93.8	110.5	97.7

LANDBANK

The landbank ended 3Q26 with a total potential PSV (100%) of R\$ 34.8 billion, representing a launch potential of 130 thousand units and a total land area of 1.4 million m². Of this total, 93% of the number of land plots and of the potential PSV are located in the city of São Paulo.

Of the acquisition cost of the entire landbank, 16% will be paid in cash before the respective launches and 84% will be paid over time, mostly in proportion to the cash received from sales, through financial swaps, and to a lesser extent through physical swaps.

CONSTRUCTION SITES

At the end of 3Q26, **Plano&Plano** had 67 construction sites managed by its engineering department, unchanged from the same period of the previous year. The Company reached a record high of 47,002 units under construction at the end of the quarter.

The average number of units under construction per site increased from **623 in 3Q25 to 702 in 3Q26**, reflecting the Company's strategy of prioritizing launches with greater construction scale. This approach supports operational efficiency gains, higher site productivity and better use of the engineering structure.

Construction sites	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Construction sites	67	67	67	66	67
Units under construction	41,735	42,486	44,269	44,385	47,002
Average number of units under construction per construction site	623	634	661	673	702

OPERATIONAL PREVIEW 3Q26



Investor Relations

João Hopp

Executive VP & IRO

Anselmo Soares

Financial Director

Natália Vasconcelos

IR Manager

 ri.planoeplano.com.br

 ri@planoeplano.com.br

 Av. Gerivatiba, 207 17th floor – Butantã, São Paulo – SP Zip Code: 05501-030

[B]³ IBRX100 B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3