



Prévia Operacional 1T25

RDNI3

Relações com Investidores:

Gustavo Felix
CEO & DRI

Henrique Ravazzi
Gerente de RI

E-mail: rni.ri@rni.com.br
☎ (11) 98206.8463
Site: ri.rni.com.br

PRÉVIA OPERACIONAL 1T25

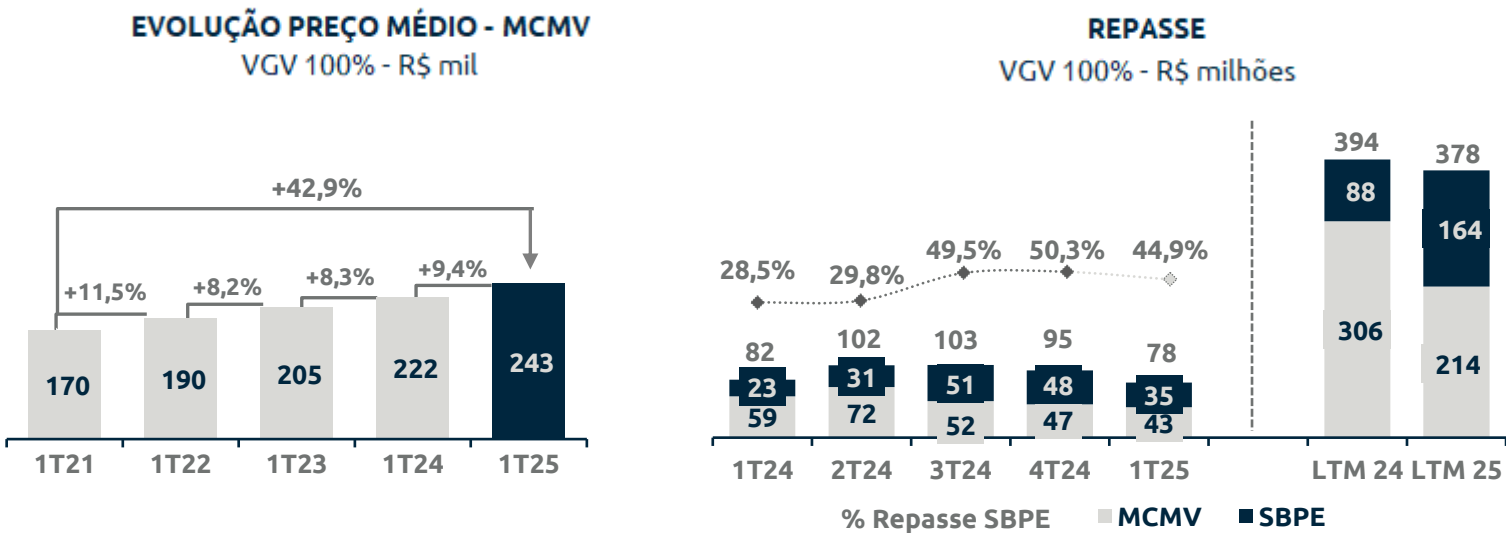
São José do Rio Preto, 24 de abril de 2025: a RNI Negócios Imobiliários (B3: RDNI3) anuncia hoje a prévia de seus resultados operacionais não-auditados do primeiro trimestre de 2025 (1T25). Os dados divulgados nesta prévia estão sujeitos à revisão da auditoria e eventuais alterações.

DESTAQUES RNI

Redução de 51% nos distratos em relação ao 4T24 e de 37% na comparação com o 1T24, com concentração ainda nos produtos SBPE. No acumulado dos últimos 12 meses, os distratos recuaram 39%, refletindo a melhora na qualidade da carteira e na qualificação dos clientes;

Preço Médio – MCMV de R\$ 243 mil no 1T25, com crescimento de 2,9% em relação ao 4T24 e de 9,4% frente ao 1T24, reforçando a capacidade da companhia de capturar valor mesmo em um ambiente com postergação de lançamentos;

Composição dos repasses com 45% provenientes de produtos SBPE, representando um aumento de 16,4 p.p. em relação ao 1T24, alinhado à estratégia de monetização da carteira e geração de caixa operacional.

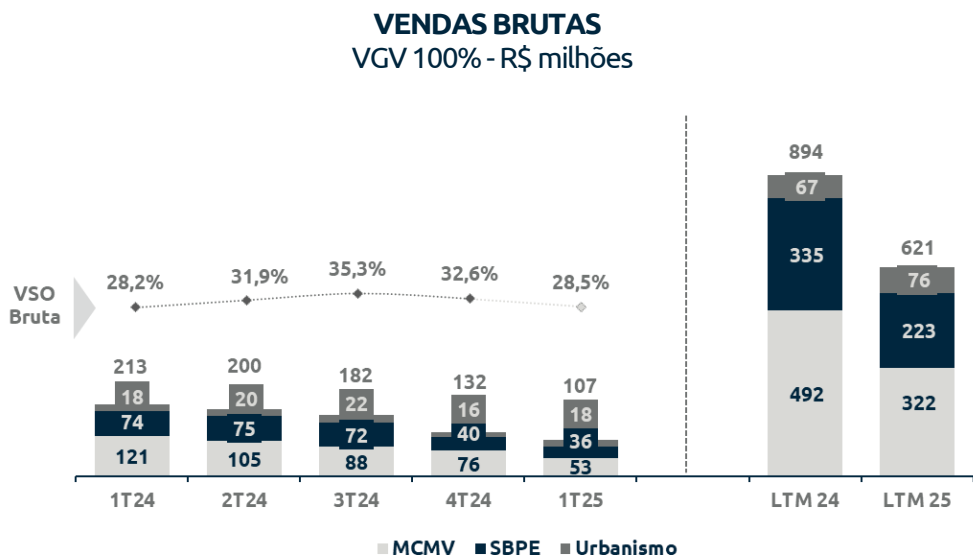


VENDAS CONTRATADAS

Mantendo a disciplina estratégica adotada ao longo de 2024, a Companhia iniciou 2025 com uma postura conservadora diante do cenário macroeconômico, optando por não realizar novos lançamentos no 1T25. A decisão está alinhada ao objetivo de preservar margens, garantir a qualidade na entrega dos empreendimentos e maximizar o ganho de preço no portfólio existente.

Como reflexo da estratégia adotada, as vendas brutas no 1T25 totalizaram R\$ 107 milhões. A VSO bruta apresentou leve avanço de 0,3 p.p. em relação ao 1T24, mesmo diante da ausência de lançamentos no período. Esse desempenho reforça o foco da companhia na preservação de valor e direcionada à monetização do estoque remanescente, priorizando margens e o ganho de preço.

Apesar disso, a companhia manteve sua trajetória positiva de aumento de preços. O preço médio dos produtos enquadrados no programa MCMV atingiu R\$ 243 mil no trimestre, um crescimento de 2,9% em relação ao 4T24 e de 9,4% na comparação ao 1T24.

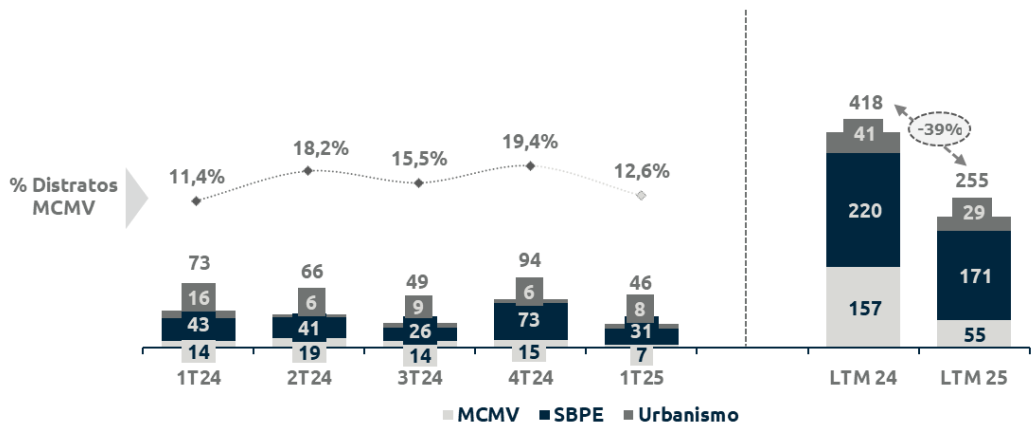


DISTRATOS

No 1T25, os distratos apresentaram uma redução significativa, totalizando uma queda de 51% em relação ao 4T24 e de 37% na comparação anual com o 1T24. Essa melhora reflete a retomada de padrões operacionais mais robustos após um 4T24 atípico, impactado por eventos pontuais em empreendimentos SBPE.

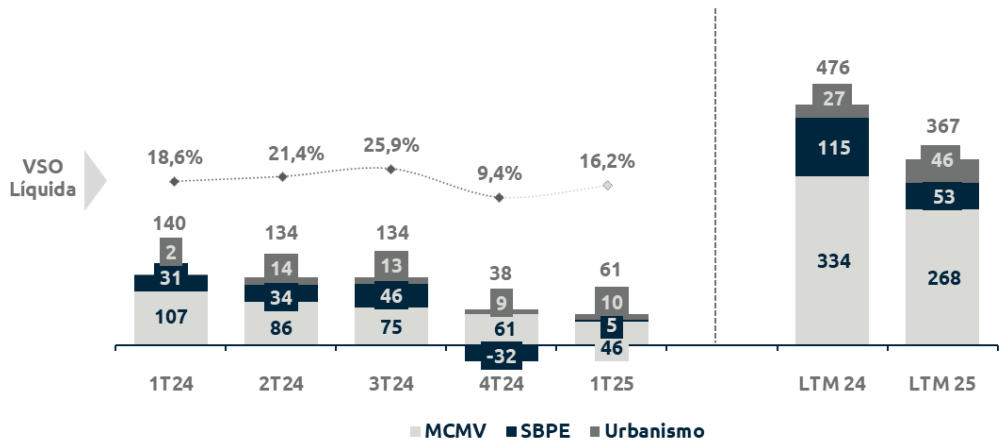
Apesar da melhora no trimestre, o volume de distratos segue concentrado majoritariamente em produtos SBPE com obras concluídas ou aptos para financiamento, o que naturalmente expõe a carteira a um maior risco de crédito no momento do repasse. Ainda assim, a companhia observa uma tendência consistente de redução. No acumulado dos últimos 12 meses, os distratos recuaram 39% em relação ao mesmo período do exercício anterior, evidenciando o avanço nos processos de qualificação de clientes.

DISTRATOS
VGV 100% - R\$ milhões



Encerrando o período, as vendas líquidas atingiram R\$ 61 milhões no 1T25, registrando alta de 61% frente ao 4T24. Destaque para a VSO Líquida, que alcançou 16,2% no trimestre, um avanço de 6,8 p.p. frente ao trimestre anterior.

VENDAS LÍQUIDAS
VGV 100% - R\$ milhões



PRÉVIA OPERACIONAL 1T25

Vendas	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
MCMV (Faixa 2 e 3)					
Vendas Brutas 100% (R\$ milhões)	53.231	76.091	-30%	120.908	-56%
Número de Unidades	219	322	-32%	544	-60%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	243	236	2,9%	222	9,4%
Distratos (R\$ milhões)	6.685	14.770	-55%	13.803	-52%
Vendas Líquidas 100% (R\$ milhões)	46.546	61.321	-24%	107.105	-57%
Distratos / Vendas Brutas (%)	12,6%	19,4%	-6,9 p.p.	11,4%	1,1 p.p.
Vendas Líquidas %RNI (R\$ milhões)	45.891	56.485	-19%	93.777	-51%
SBPE					
Vendas Brutas 100% (R\$ milhões)	36.183	39.972	-9%	74.185	-51%
Número de Unidades	99	105	-6%	214	-54%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	365	381	-4,0%	347	5,4%
Distratos (R\$ milhões)	31.384	72.717	-57%	43.076	-27%
Vendas Líquidas 100% (R\$ milhões)	4.799	(32.745)	n.a.	31.109	-85%
Distratos / Vendas Brutas (%)	86,7%	181,9%	-95,2 p.p.	58,1%	28,7 p.p.
Vendas Líquidas %RNI (R\$ milhões)	2.894	(32.168)	n.a.	29.608	-90%
Urbanismo					
Vendas Brutas 100% (R\$ milhões)	17.951	15.525	16%	17.775	1%
Número de Unidades	123	122	1%	165	-25%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	146	127	14,7%	108	35,5%
Distratos (R\$ milhões)	8.332	6.256	33%	16.062	-48%
Vendas Líquidas 100% (R\$ milhões)	9.619	9.269	4%	1.713	462%
Distratos / Vendas Brutas (%)	46,4%	40,3%	6,1 p.p.	90,4%	-43,9 p.p.
Vendas Líquidas %RNI (R\$ milhões)	3.021	2.422	25%	661	357%
Consolidado					
Vendas Brutas 100% (R\$ milhões)	107.365	131.588	-18%	212.868	-50%
Número de Unidades	441	549	-20%	923	-52%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	243	240	1,6%	231	5,6%
VSO Bruta (%)	28,5%	32,6%	-4,2 p.p.	28,2%	0,2 p.p.
Distratos (R\$ milhões)	46.401	93.743	-51%	72.941	-36%
Vendas Líquidas 100% (R\$ milhões)	60.964	37.845	61%	139.927	-56%
Distratos / Vendas Brutas (%)	43,2%	71,2%	-28,0 p.p.	34,3%	9,0 p.p.
VSO Líquida (%)	16,2%	9,4%	6,8 p.p.	18,6%	-2,4 p.p.
Vendas Líquidas %RNI (R\$ milhões)	51.806	26.739	94%	124.046	-58%

ESTOQUE

A RNI encerrou o 1T25 com estoque total de R\$ 314 milhões, com a seguinte distribuição por segmento: 66% em produtos vinculados ao MCMV, 30% em projetos SBPE e 4% em loteamentos. Do total, 68% estão alocados em empreendimentos em andamento, enquanto 32% correspondem a unidades concluídas, sendo 30% de propriedade da RNI.

Durante o trimestre, dois empreendimentos originalmente enquadrados no SBPE foram migrados para o programa MCMV, totalizando um VGV de R\$ 88,5 milhões. Ambos se encontram em fase de execução, com as unidades sendo repassadas dentro das regras do programa.

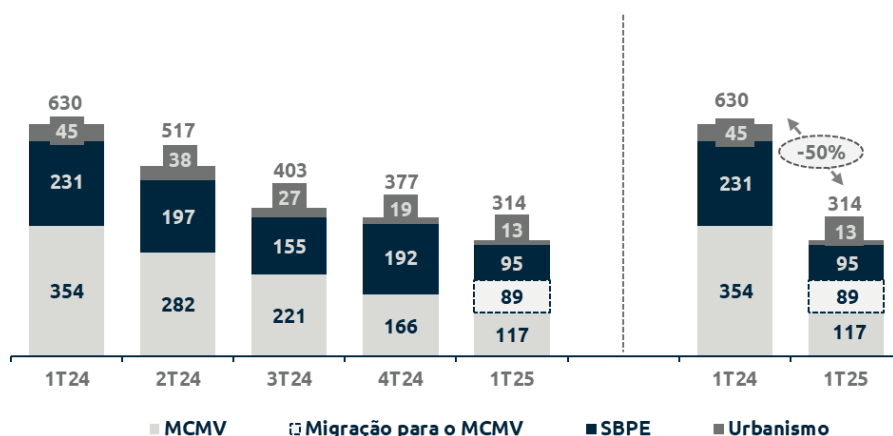
Adicionalmente, vale destacar que aproximadamente 90% dos empreendimentos atualmente classificados no SBPE possuem potencial de enquadramento na nova Faixa 4 do MCMV, o que amplia as oportunidades comerciais e a atratividade desses projetos no atual contexto de mercado.

PRÉVIA OPERACIONAL 1T25

Estoque	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
MCMV (Faixa 2 e 3)	205.917	166.026	24%	353.944	-42%
Em andamento 100% (R\$ milhões)	203.417	162.347	25%	353.944	-43%
Número de Unidades	722	615	17%	1.549	-53%
Concluído 100% (R\$ milhões)	2.500	3.679	-32%	-	n.a.
Número de Unidades	10	15	-33%	-	n.a.
SBPE	95.114	191.956	-50%	231.452	-59%
Em andamento 100% (R\$ milhões)	9.088	88.236	-90%	220.929	-96%
Número de Unidades	23	285	-92%	619	-96%
Concluído 100% (R\$ milhões)	86.026	103.720	-17%	10.523	718%
Número de Unidades	192	229	-16%	23	735%
Urbanismo	12.852	19.093	-33%	44.698	-71%
Em andamento 100% (R\$ milhões)	-	-	n.a.	-	n.a.
Número de Unidades	-	-	n.a.	-	n.a.
Concluído 100% (R\$ milhões)	12.852	19.093	-33%	44.698	-71%
Número de Unidades	94	148	-36%	375	-75%
Consolidado	313.883	377.075	-17%	630.094	-50%
Em andamento 100% (R\$ milhões)	212.505	250.583	-15%	574.873	-63%
Número de Unidades	745	900	-17%	2.168	-66%
Em Andamento %RNI (milhões)	211.817	249.150	-15%	554.629	-62%
Concluído 100% (R\$ milhões)	101.378	126.492	-20%	55.221	84%
Número de Unidades	296	392	-24%	398	-26%
Concluído %RNI (milhões)	89.580	108.070	-17%	21.100	325%

*estoque líquido de comissão

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO VGV 100% - R\$ milhões



OBRAS EM ANDAMENTO/CONCLUSÃO DE OBRAS

No primeiro trimestre de 2025 (1T25), não houve novas entregas de empreendimentos. Como resultado, o Valor Geral de Vendas (VGV) das obras em andamento manteve-se estável em R\$ 1,2 bilhão, distribuído em 13 projetos em execução, que totalizam 5.891 unidades. Deste montante, 76% estão vinculados ao programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), enquanto 24% relacionam-se a produtos do SBPE, reforçando a composição equilibrada e estratégica do portfólio.

Obras em Andamento	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
VGV 100% (R\$ milhões)	1.236.907	1.236.907	0%	1.909.563	-35%
MCMV	941.342	941.342	0%	1.261.146	-25%
SBPE	295.565	295.565	0%	648.417	-54%
Unidades (un.)	5.891	5.891	0%	8.729	-33%
MCMV	4.820	4.820	0%	6.733	-28%
SBPE	1.071	1.071	0%	1.996	-46%
Conclusão de Obras	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
VGV 100% (R\$ milhões)	-	160.860	n.a.	-	n.a.
MCMV	-	84.640	n.a.	-	n.a.
SBPE	-	76.220	n.a.	-	n.a.
Unidades (un.)	-	574	n.a.	-	n.a.
MCMV	-	432	n.a.	-	n.a.
SBPE	-	142	n.a.	-	n.a.

REPASSE

No 1T25, os repasses nas modalidades MCMV e SBPE somaram R\$ 78 milhões, registrando leve retração frente ao trimestre anterior. Contudo, a composição estratégica desses repasses reforça a evolução da atuação da Companhia no segmento SBPE: 45% das unidades repassadas no período foram vinculadas a esses empreendimentos, um aumento de 16,4 p.p. em relação ao 1T24, alinhada à priorização de monetização da carteira e geração de caixa.

No acumulado dos últimos 12 meses, os repasses somaram R\$ 378 milhões, o que representa uma leve redução de 4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Repasses	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
R\$ milhões	78.804	95.313	-17%	82.089	-4%
MCMV	43.457	47.396	-8%	58.724	-26%
SBPE	35.346	47.917	-26%	23.365	51%
Unidades (un.)	329	409	-20%	436	-25%
MCMV	216	249	-13%	348	-38%
SBPE	113	160	-29%	88	28%

LANDBANK

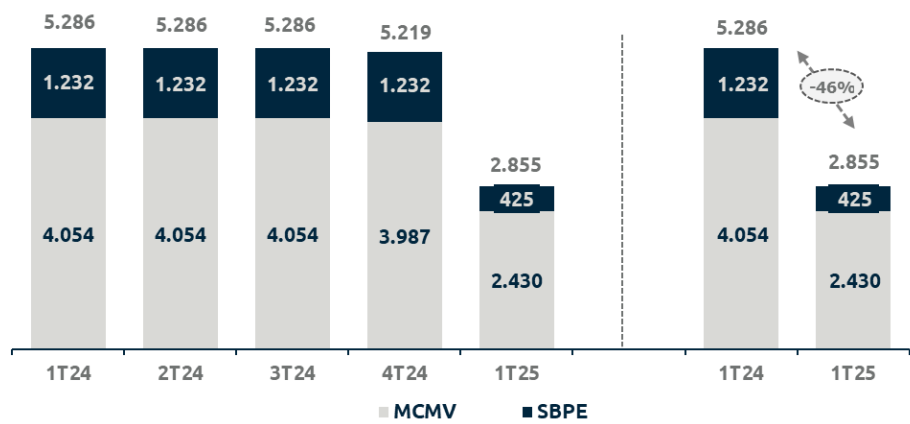
Em 31 de março de 2025, o valor total do banco de terrenos da RNI era de R\$ 2,9 bilhões, representando uma redução de 46% em relação ao 1T24. Essa redução se deve à venda de uma área (monetização de ativo não estratégico – SBPE Vertical) e à devolução de áreas aos proprietários, em linha com a estrutura de aquisição de landbank da companhia, composta integralmente por contratos de permuta.

Em um cenário de postergação de lançamentos, a companhia optou por devolver áreas com previsão de lançamento a médio e longo prazo. A medida visa preservar a flexibilidade operacional, reforçar a disciplina na gestão de ativos e evitar potenciais desgastes com parceiros terrenistas. A decisão foi tomada em comum acordo com os terrenistas e sem ônus à companhia, mantendo a coerência com o posicionamento estratégico adotado no atual ciclo.

Ao final do 1T25, o banco de terrenos da RNI era composto por 13.318 unidades, sendo 85% destinadas ao desenvolvimento de produtos do programa MCMV (verticais e horizontais) nas Faixas 2 e 3 e 15% a produtos do segmento SBPE (horizontais), atualmente em fase de estudo para migração para o programa MCMV Faixa 4.

Banco de Terrenos	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
VGV 100% (R\$ milhões)	2.855	5.219	-45%	5.286	-46%
MCMV	2.430	3.987	-39%	4.054	-40%
SBPE	425	1.232	-66%	1.232	-66%
Unidades (un.)	13.318	22.969	-42%	23.279	-43%
MCMV	12.197	20.045	-39%	20.355	-40%
SBPE	1.121	2.924	-62%	2.924	-62%

LANDBANK
VGV 100% - R\$ milhões



Sobre a RNI

Fundada em São José do Rio Preto (SP) em 1991, a construtora e incorporadora RNI faz parte das Empresas Rodobens, um dos maiores grupos empresariais do País, com atuação nos segmentos financeiro e de varejo automotivo – banco, consórcio, corretora de seguros, leasing & locação, automóveis e veículos comerciais. Com a missão de multiplicar empreendimentos imobiliários de qualidade em todo o Brasil, transformando e desenvolvendo as regiões onde está presente, a empresa contabiliza 205 projetos lançados, atuando em 61 cidades de 12 Estados. Com capital aberto desde 2007, já lançou mais de 79 mil unidades, somando 7,6 milhões de m² construídos. A RNI também participa do programa governamental Minha Casa Minha Vida.

rni.com.br / ri.rni.com.br

Informações para a imprensa

RNI - RPMA Comunicação

Kelly Queiroz - rni@rpmacomunicacao.com.br



Operational Preview 1Q25

RDNI3

Investor Relations:

Gustavo Felix
CEO & IRO

Henrique Ravazzi
IR Manager

E-mail: rni.ri@rni.com.br
☎ (11) 98206.8463
Website: ri.rni.com.br

São José do Rio Preto, April 24, 2025: RNI Negócios Imobiliários (B3: RDNI3) announces today its preliminary unaudited operating results for the first quarter of 2025 (1Q25). Data in this preliminary report is subject to audit and eventual alterations.

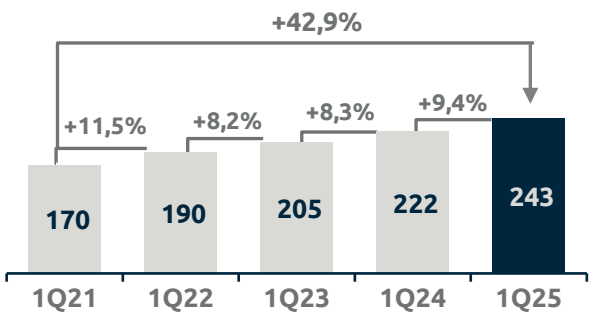
HIGHLIGHTS RNI

51% reduction in cancellations compared to 4Q24 and 37% year-over-year versus 1Q24, still concentrated in SBPE-financed products. Over the last 12 months, cancellations declined 39%, reflecting improvements in portfolio quality and client qualification;

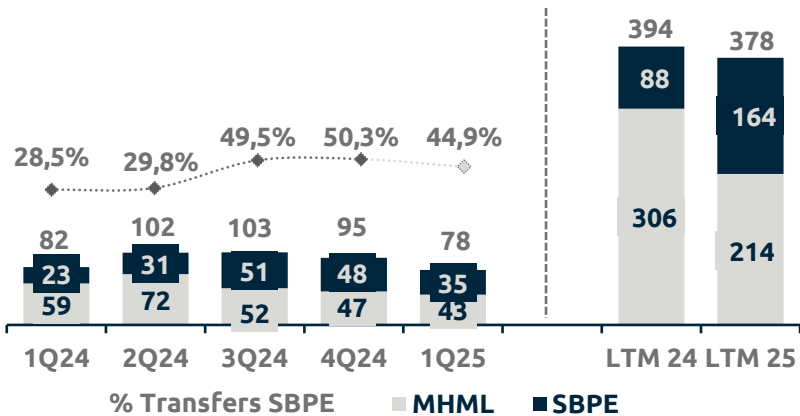
Average Price – MHML reached R\$243 thousand in 1Q25, up 2.9% versus 4Q24 and 9.4% compared to 1Q24, reinforcing the Company’s ability to capture value even amid a scenario of postponed launches;

Transfer composition with 45% coming from SBPE-financed products, representing an increase of 16.4 p.p. compared to 1Q24, in line with the strategy of portfolio monetization and operational cash generation.

EVOLUTION OF AVERAGE PRICE - MHML
100% PSV - R\$ thousand



TRANSFERS
100% PSC - R\$ million

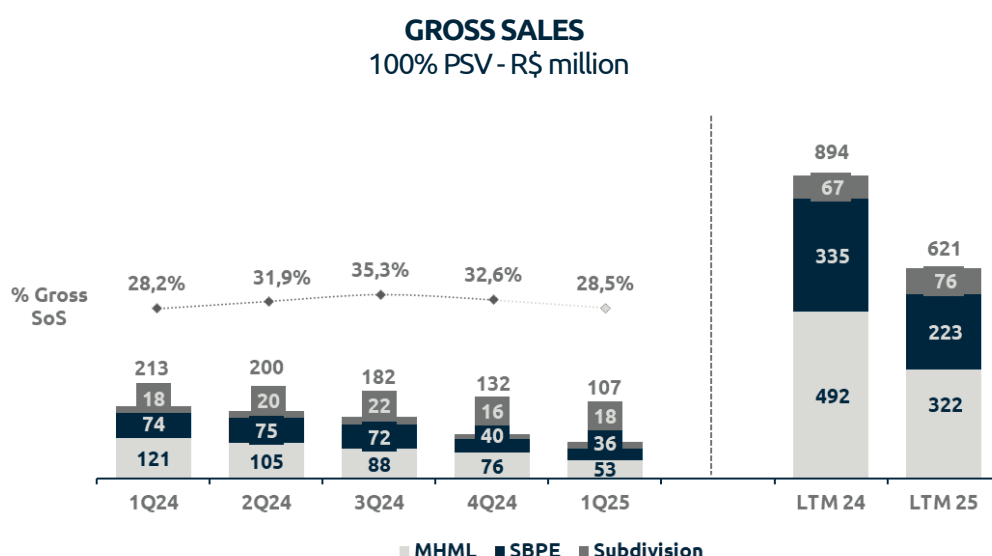


CONTRACTED SALES

Maintaining the strategic discipline adopted throughout 2024, the Company began 2025 with a continued conservative stance in light of the macroeconomic environment, opting not to launch new projects in 1Q25. This decision remains aligned with the objective of preserving margins, ensuring the quality of developments, and continuously seeking price appreciation across the existing portfolio.

As a result of this strategy, gross sales in 1Q25 totaled R\$107 million. The gross sales velocity (VSO) posted a slight increase of 0.3 p.p. compared to 1Q24, despite the absence of new launches during the period. This performance underscores the Company's commitment to value preservation and to monetizing its remaining inventory, with a focus on margins and price gains.

Nevertheless, the Company maintained its positive pricing trend. The average price of units under the MHML program reached R\$243 thousand in the quarter, representing growth of 2.9% compared to 4Q24 and 9.4% year-over-year.

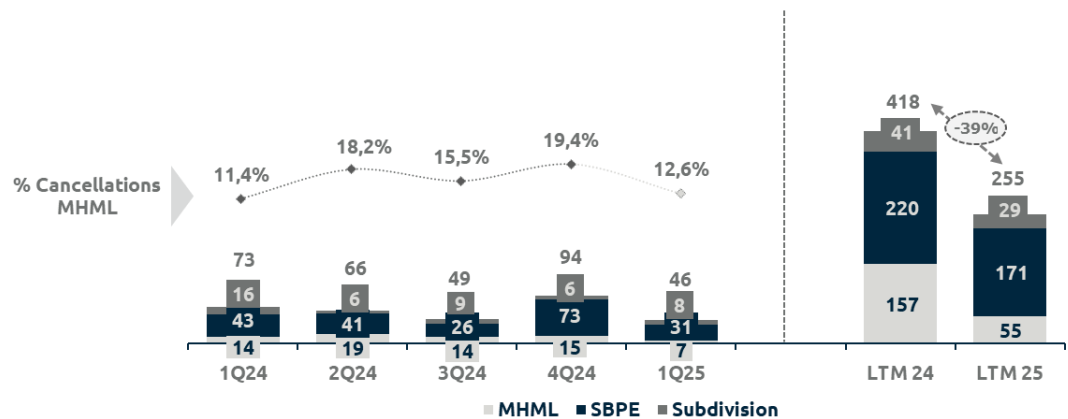


CANCELLATIONS

In 1Q25, cancellations recorded a significant decline, down 51% compared to 4Q24 and 37% year-over-year versus 1Q24. This improvement reflects a return to healthier levels following an atypical 4Q24, which was impacted by isolated events in SBPE-financed projects.

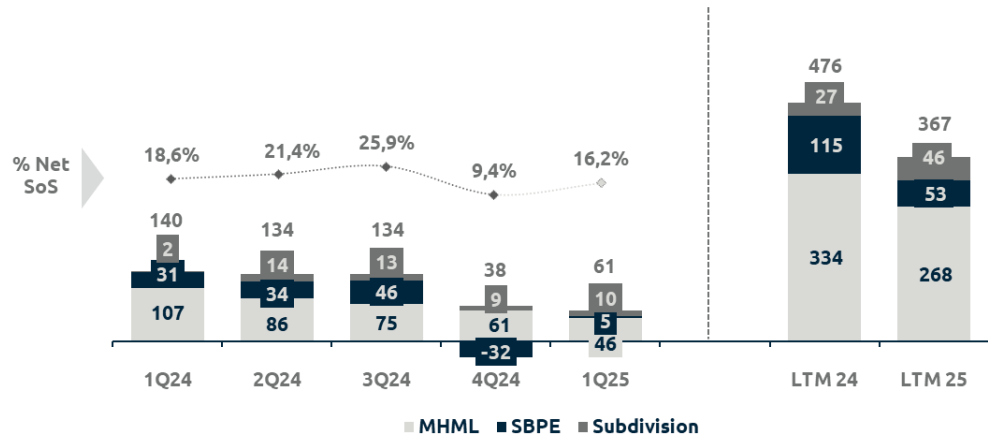
Despite the improvement in the quarter, cancellations remain largely concentrated in SBPE units with completed construction or ready for financing, which naturally exposes the portfolio to higher credit risk at the time of transfer. Nevertheless, the Company continues to observe a consistent downward trend. Over the last 12 months, cancellations dropped 39% compared to the same period in the previous year, highlighting progress in the client qualification processes.

CANCELLATIONS
100% PSV - R\$ million



Finally, net sales totaled R\$61 million in 1Q25, representing a 61% increase compared to 4Q24. A highlight was the recovery in Net Sales Velocity (VSO), which reached 16.2% in the quarter an increase of 6.8 p.p. over the previous quarter.

NET SALES
100% PSV - R\$ million



OPERATIONAL PREVIEW 1Q25

Sales	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
MHML (Ranges 2 and 3)					
Gross Sales 100% (R\$ million)	53.231	76.091	-30%	120.908	-56%
Units (un.)	219	322	-32%	544	-60%
Average Price	243	236	2,9%	222	9,4%
Cancellations (R\$ million)	6.685	14.770	-55%	13.803	-52%
Net Sales 100% (R\$ million)	46.546	61.321	-24%	107.105	-57%
Cancellations / Gross Sales (%)	12,6%	19,4%	-6,9 p.p.	11,4%	1,1 p.p.
Net Sales %RNI (R\$ million)	45.891	56.485	-19%	93.777	-51%

SBPE					
Gross Sales 100% (R\$ million)	36.183	39.972	-9%	74.185	-51%
Units (un.)	99	105	-6%	214	-54%
Average Price	365	381	-4,0%	347	5,4%
Cancellations (R\$ million)	31.384	72.717	-57%	43.076	-27%
Net Sales 100% (R\$ million)	4.799	(32.745)	n.a.	31.109	-85%
Cancellations / Gross Sales (%)	86,7%	181,9%	-95,2 p.p.	58,1%	28,7 p.p.
Net Sales %RNI (R\$ million)	2.894	(32.168)	n.a.	29.608	-90%

Subdivision					
Gross Sales 100% (R\$ million)	17.951	15.525	16%	17.775	1%
Units (un.)	123	122	1%	165	-25%
Average Price	146	127	14,7%	108	35,5%
Cancellations (R\$ million)	8.332	6.256	33%	16.062	-48%
Net Sales 100% (R\$ million)	9.619	9.269	4%	1.713	462%
Cancellations / Gross Sales (%)	46,4%	40,3%	6,1 p.p.	90,4%	-43,9 p.p.
Net Sales %RNI (R\$ million)	3.021	2.422	25%	661	357%

Consolidated					
Gross Sales 100% (R\$ million)	107.365	131.588	-18%	212.868	-50%
Units (un.)	441	549	-20%	923	-52%
Average Price	243	240	2%	231	6%
SoS Gross Sales %	28%	33%	-4,2 p.p.	28%	0,2 p.p.
Cancellations (R\$ million)	46.401	93.743	-51%	72.941	-36%
Net Sales 100% (R\$ million)	60.964	37.845	61%	139.927	-56%
Cancellations / Gross Sales (%)	43,2%	71,2%	-28,0 p.p.	34,3%	9,0 p.p.
SoS Net Sales %	16,2%	9,4%	6,8 p.p.	19%	-2,4 p.p.
Net Sales %RNI (R\$ million)	51.806	26.739	94%	124.046	-58%

INVENTORY

At the end of 1Q25, total inventory reached R\$314 million, distributed as follows: 66% in units under the MHML program, 30% in SBPE-financed units, and 4% in land developments. Of the total inventory, 68% corresponds to projects under construction and 32% to completed projects, of which 30% are owned by RNI.

During the quarter, two projects originally classified under the SBPE segment were reallocated to the MHML program, totaling a PSV of R\$88.5 million. Both developments are currently under construction, with units being transferred in accordance with the program's guidelines.

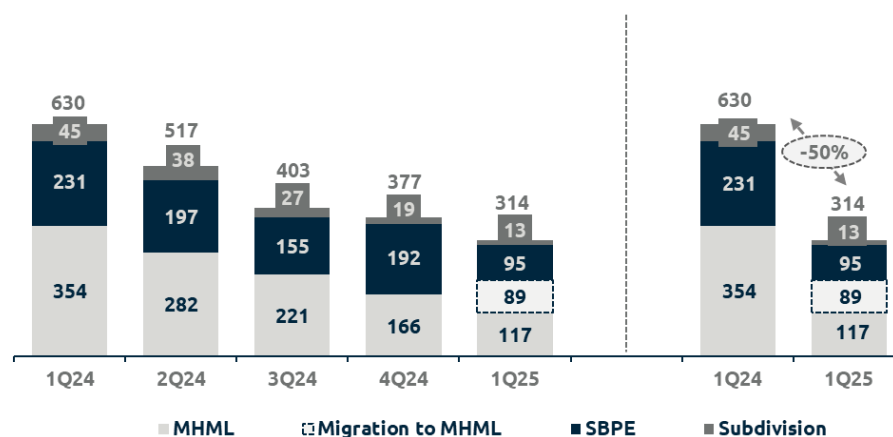
Additionally, it is worth noting that approximately 90% of the projects currently classified under SBPE have potential to qualify for the new MHML Tier 4, which enhances the commercial opportunities and attractiveness of these developments in the current market environment.

OPERATIONAL PREVIEW 1Q25

Inventory	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
MHML (Ranges 2 and 3)	205.917	166.026	24%	353.944	-42%
Unders Construction 100% (R\$ million)	203.417	162.347	25%	353.944	-43%
Units (un.)	722	615	17%	1.549	-53%
Projects Delivered 100% (R\$ million)	2.500	3.679	-32%	-	n.a.
Units (un.)	10	15	-33%	-	n.a.
SBPE	95.114	191.956	-50%	231.452	-59%
Unders Construction 100% (R\$ million)	9.088	88.236	-90%	220.929	-96%
Units (un.)	23	285	-92%	619	-96%
Projects Delivered 100% (R\$ million)	86.026	103.720	-17%	10.523	718%
Units (un.)	192	229	-16%	23	735%
Subdivision	12.852	19.093	-33%	44.698	-71%
Unders Construction 100% (R\$ million)	-	-	n.a.	-	n.a.
Units (un.)	-	-	n.a.	-	n.a.
Projects Delivered 100% (R\$ million)	12.852	19.093	-33%	44.698	-71%
Units (un.)	94	148	-36%	375	-75%
Consolidated	313.883	377.075	-17%	630.094	-50%
Unders Construction 100% (R\$ million)	212.505	250.583	-15%	574.873	-63%
Units (un.)	745	900	-17%	2.168	-66%
Unders Construction %RNI (R\$ million)	211.817	249.150	-15%	554.629	-62%
Projects Delivered 100% (R\$ million)	101.378	126.492	-20%	55.221	84%
Units (un.)	296	392	-24%	398	-26%
Projects Delivered %RNI (R\$ million)	89.580	108.070	-17%	21.100	325%

*inventory net of commissions

INVENTORY AT MARKET VALUE 100% PSV - R\$ million



CONSTRUCTION IN PROGRESS/PROJECTS DELIVERED

During 1Q25, no new project deliveries were made. As a result, the General Sales Value (PSV) of projects under construction remained at R\$1.2 billion, distributed across 13 active developments, totaling 5,891 units. Of this amount, 76% refers to units under the MHML program and 24% to units financed under the Brazilian Savings and Loan System (SBPE).

Construction in Progress	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
PSV 100% (R\$ million)	1.236.907	1.236.907	0%	1.909.563	-35%
MHML	941.342	941.342	0%	1.261.146	-25%
SBPE	295.565	295.565	0%	648.417	-54%
Units (un.)	5.891	5.891	0%	8.729	-33%
MHML	4.820	4.820	0%	6.733	-28%
SBPE	1.071	1.071	0%	1.996	-46%
Projects Delivered	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
PSV 100% (R\$ million)	-	160.860	n.a.	-	n.a.
MHML	-	84.640	n.a.	-	n.a.
SBPE	-	76.220	n.a.	-	n.a.
Units (un.)	-	574	n.a.	-	n.a.
MHML	-	432	n.a.	-	n.a.
SBPE	-	142	n.a.	-	n.a.

TRANSFER TO BANKS OF CLIENT BALANCE/OFF-PLAN PROPERTIES

In 1Q25, transfers under the MHML and SBPE modalities totaled R\$78 million. Although this volume represents a slight decrease compared to the previous quarter, the breakdown of transfers highlights the Company's strategic progress within the SBPE segment. During the period, 45% of the transferred units were related to SBPE developments, an increase of 16.4 p.p. compared to 1Q24.

Over the last 12 months, total transfers amounted to R\$378 million, representing a slight 4% decrease compared to the same period of the previous year.

Transfers	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
R\$ million	78.804	95.313	-17%	82.089	-4%
MHML Off Plan	43.457	47.396	-8%	58.724	-26%
SBPE	35.346	47.917	-26%	23.365	51%
Units (un.)	329	409	-20%	436	-25%
MHML Off Plan	216	249	-13%	348	-38%
SBPE	113	160	-29%	88	28%

LANDBANK

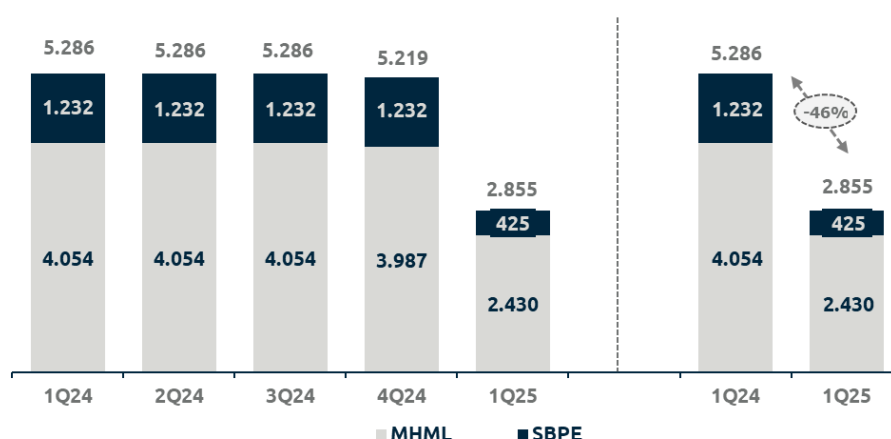
As of March 31, 2025, the total land bank value of RNI amounted to R\$ 2.9 billion, representing a 46% reduction compared to 1Q24. This decrease is attributed to the sale of a plot (monetization of a non-strategic asset – SBPE Vertical) and the return of areas to the owners, in line with the company's land bank acquisition structure, which is entirely composed of exchange contracts.

In a scenario of postponed launches, the company opted to return areas scheduled for development in the medium and long term. This measure aims to preserve operational flexibility, strengthen asset management discipline, and avoid potential friction with land partners. The decision was made in mutual agreement with the landowners and at no cost to the company, maintaining consistency with the strategic positioning adopted in the current cycle.

At the end of 1Q25, RNI's land bank consisted of 13,318 units, with 85% allocated to the development of products under the MCMV program (both vertical and horizontal) in Ranges 2 and 3, and 15% allocated to products in the SBPE segment (horizontal), currently under study for migration to the MCMV Range 4 program.

Land bank	1Q25	4Q24	Q/Q (%)	1Q24	Y/Y (%)
PSV 100% (R\$ million)	2.855	5.219	-45%	5.286	-46%
MHML	2.430	3.987	-39%	4.054	-40%
SBPE	425	1.232	-66%	1.232	-66%
Units (un.)	13.318	22.969	-42%	23.279	-43%
MHML	12.197	20.045	-39%	20.355	-40%
SBPE	1.121	2.924	-62%	2.924	-62%

LANDBANK
100% PSV - R\$ million



About RNI

Founded in São José do Rio Preto (SP) in 1991, the builder and developer RNI is part of Empresas Rodobens, one of Brazil's largest business groups with operations in the finance and automotive retail segments - bank, consortium, insurance brokerage, leasing and rentals, automobiles and commercial vehicles. With the mission of multiplying high-quality real estate projects all over Brazil, thereby transforming and developing the regions where it operates, the Company has launched 205 projects in 61 cities across 12 states. A publicly held company since 2007, it has launched more than 79,000 units, with total built area of 7.6 million m². RNI also participates in the Brazilian government's My Home My Life housing program.

rni.com.br / ri.rni.com.br

Press Information

RNI - RPMA Comunicação

Kelly Queiroz - rni@rpmacomunicacao.com.br