



Apresentação Institucional



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.



SEÇÃO 1

Visão Geral da Plano&Plano



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

Visão Geral da Plano & Plano



Foco na base de clientes de baixa e média renda por meio de projetos de alta qualidade



Banco de terrenos estratégicos com foco em locais com boa infraestrutura e próximo aos principais eixos de transporte



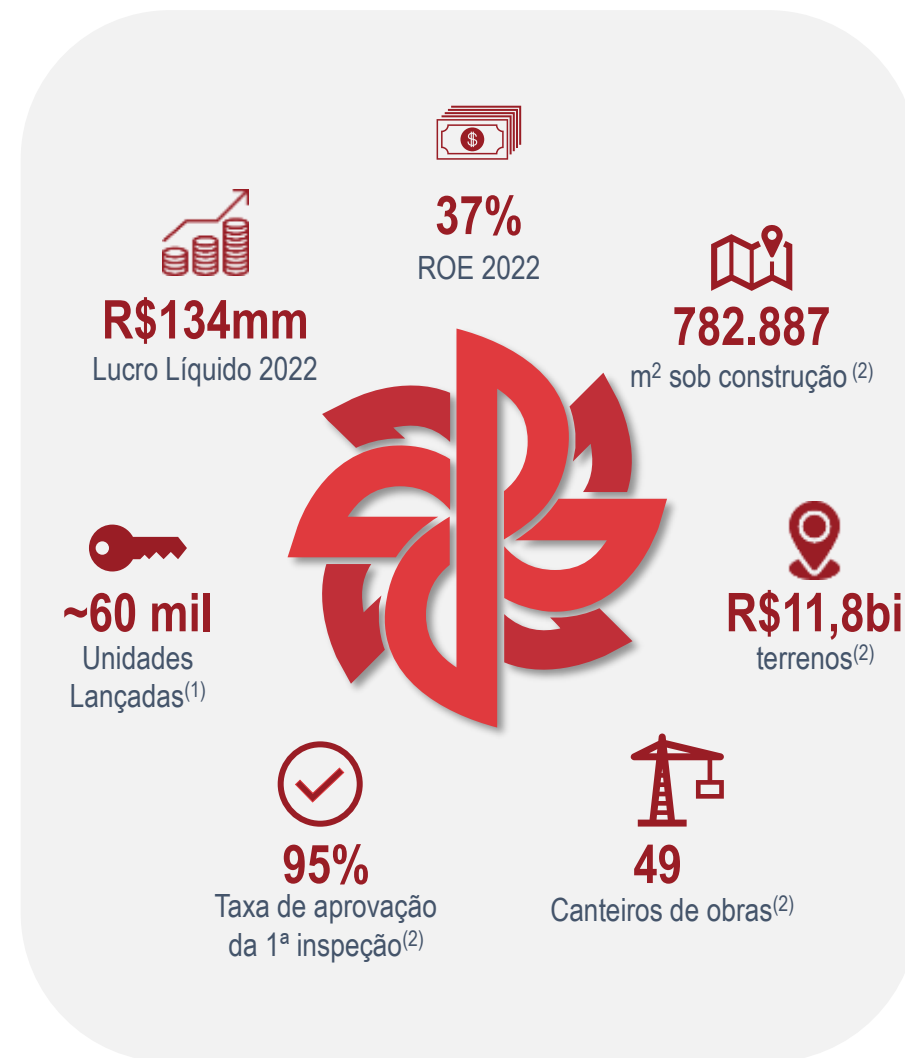
Domínio na técnica de construção, permitindo flexibilidade superior para adaptar os projetos às especificidades de cada local, garantindo sólidos resultados financeiros.



Uma das maiores incorporadoras da região metropolitana de São Paulo (pelo Prêmio Top Imobiliário) com satisfação do cliente incomparável



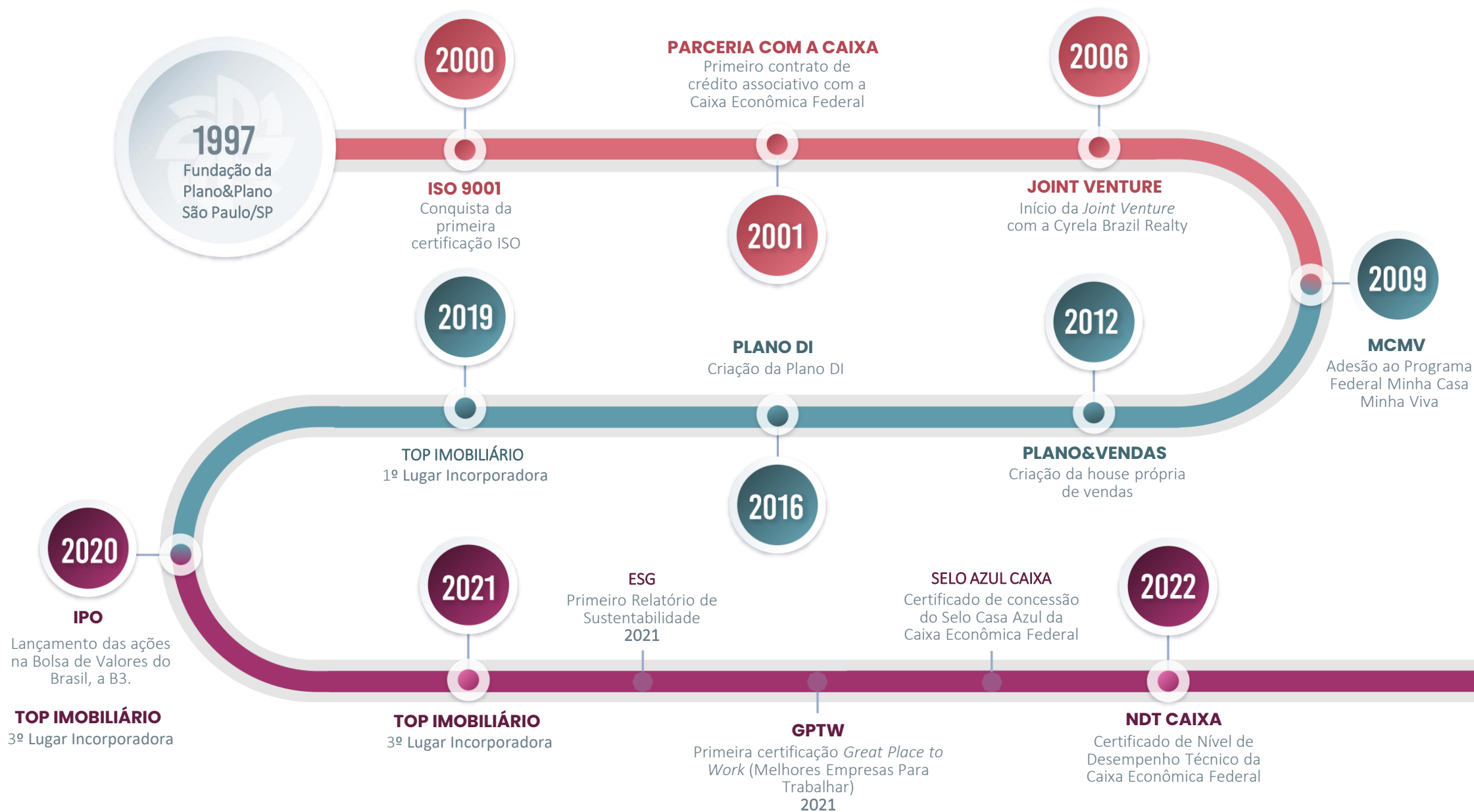
Crescimento expressivo em lançamentos nos últimos anos, mantendo a entrega dentro do cronograma



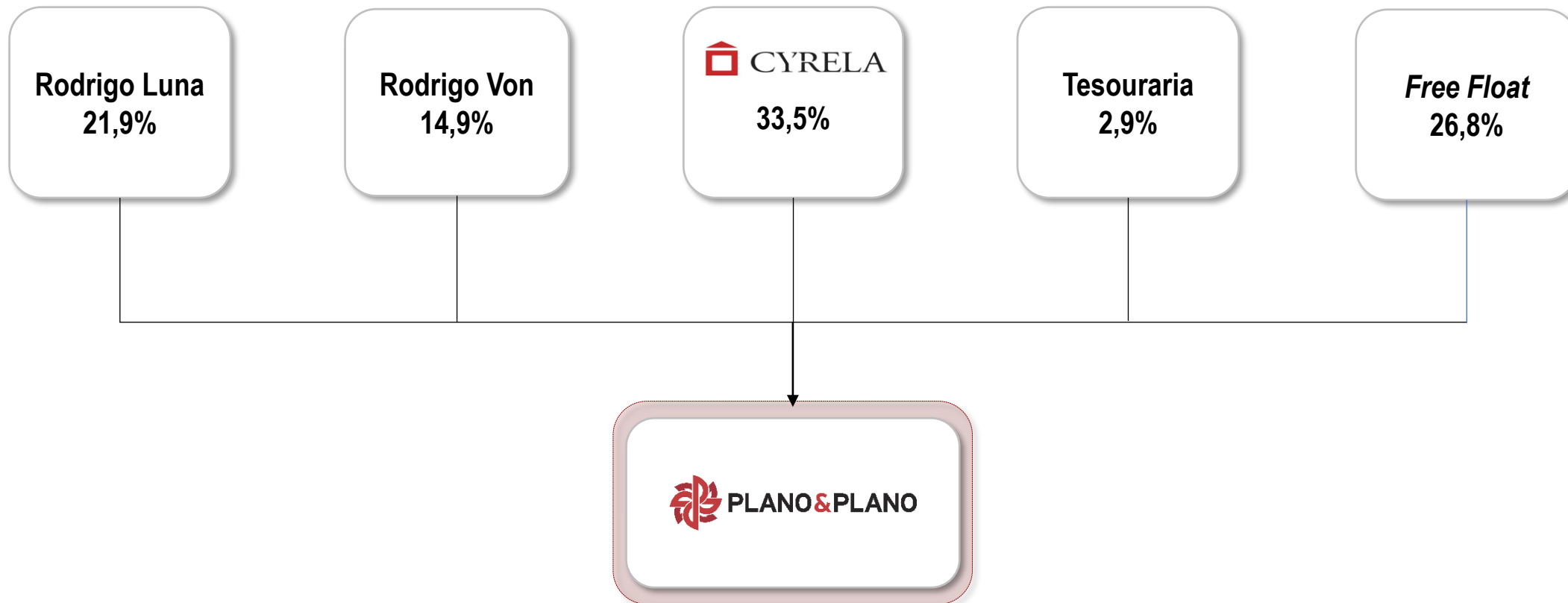
Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa

● Fundação e Primeiros Lançamentos e parceria com a Cyrela ● Expansão geográfica ● Ciclo de Crescimento



Estrutura Acionária



Plano&Plano atua no Minha Casa Minha Vida e Classe Média

Plano&Novo Mundo



Vila Maria
Localização

**Dezembro
de 2022**
Lançamento

1.442
Unidades Totais

R\$275mm
VGV



Minha Casa Minha Vida

SPPACE Jardim Botânico

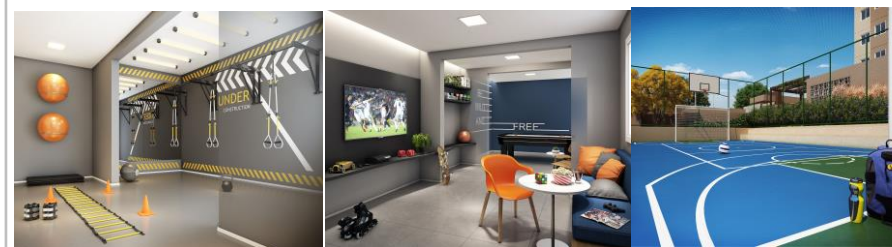


**Jardim
Botânico**
Localização

**Setembro
de 2021**
Lançamento

483
Unidades

R\$143mm
VGV



SPPACE - Linha de Produto Média Renda



Foco no Maior Mercado Imobiliário do Brasil

Posicionada Estrategicamente no Mercado de Baixa e Média Renda de São Paulo



Fonte: Companhia

Nota: (1) Considera % do VGV vendido

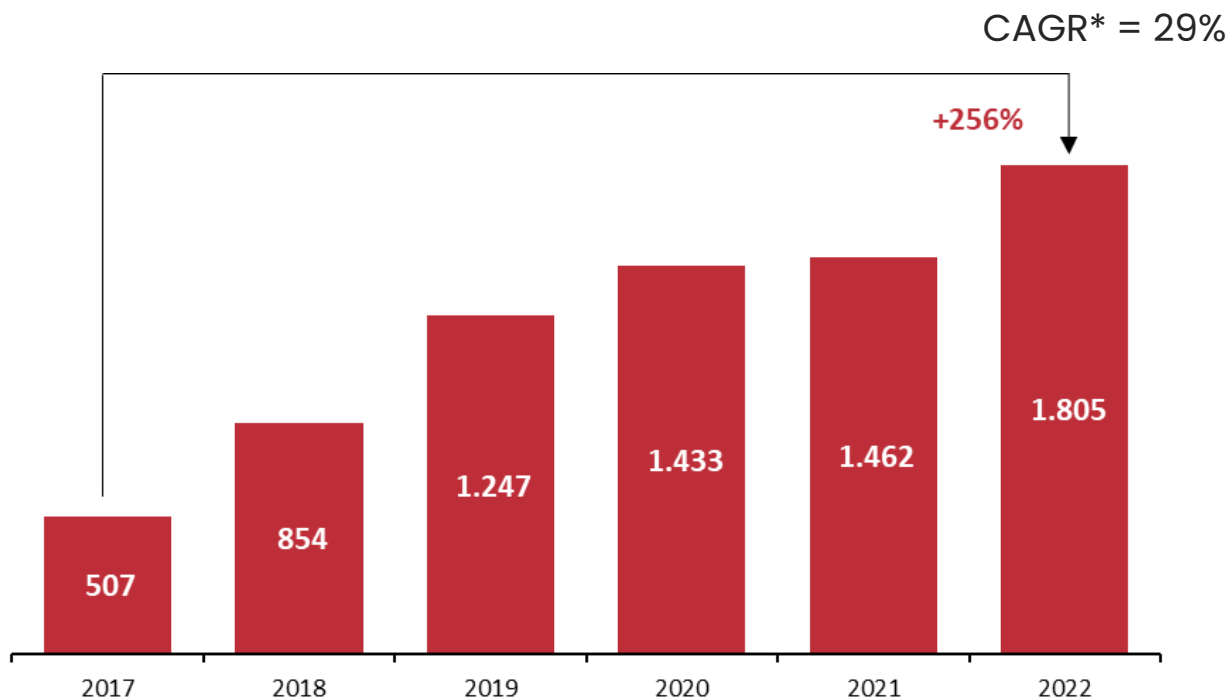


Dados Históricos.

9

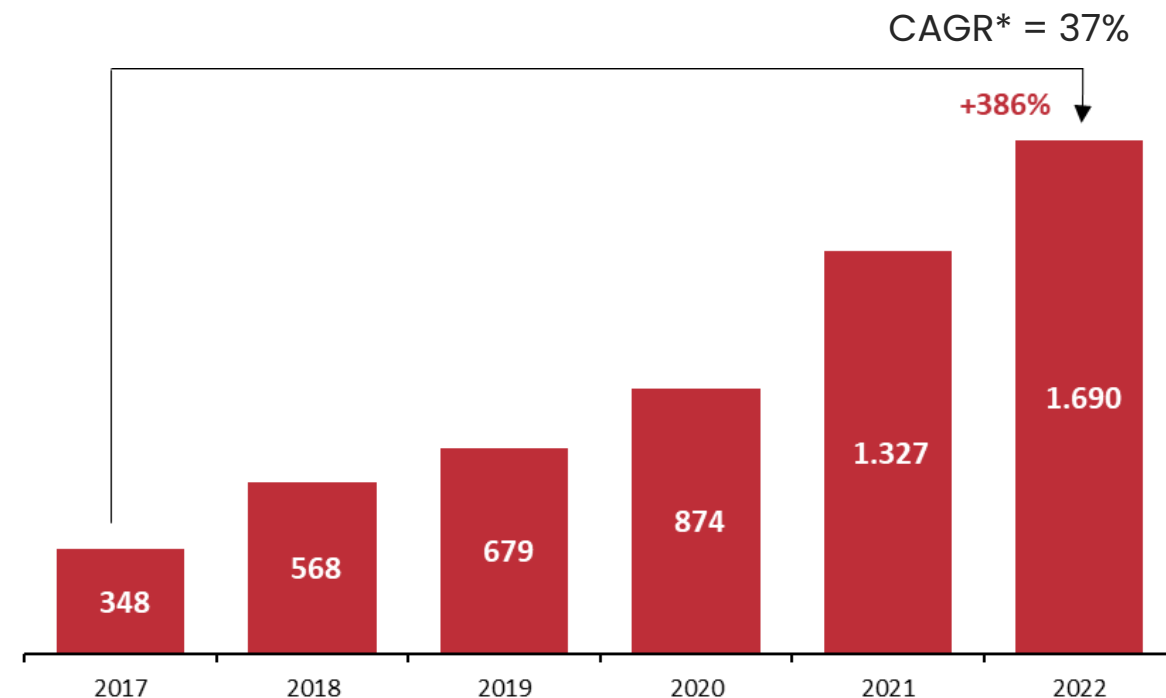
Lançamentos

(100% **Plano & Plano** – R\$ Milhões)



Vendas Líquidas

(100% **Plano & Plano** – R\$ Milhões)

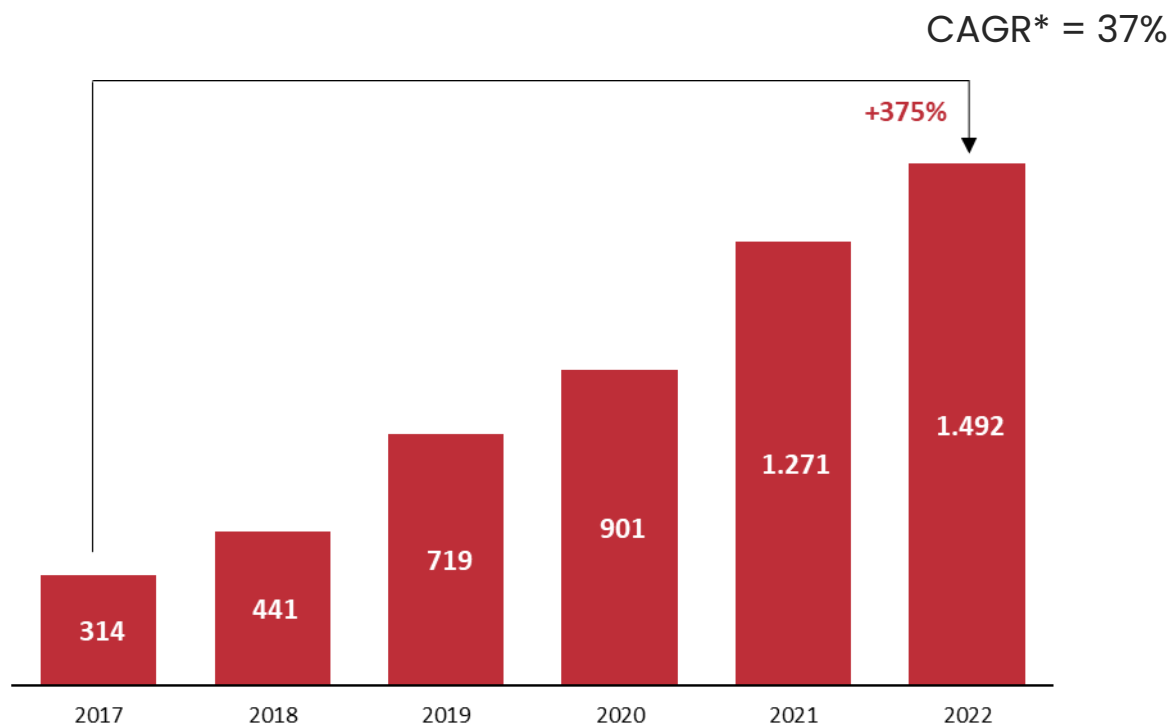


* CAGR – Taxa de Crescimento Anual Composta

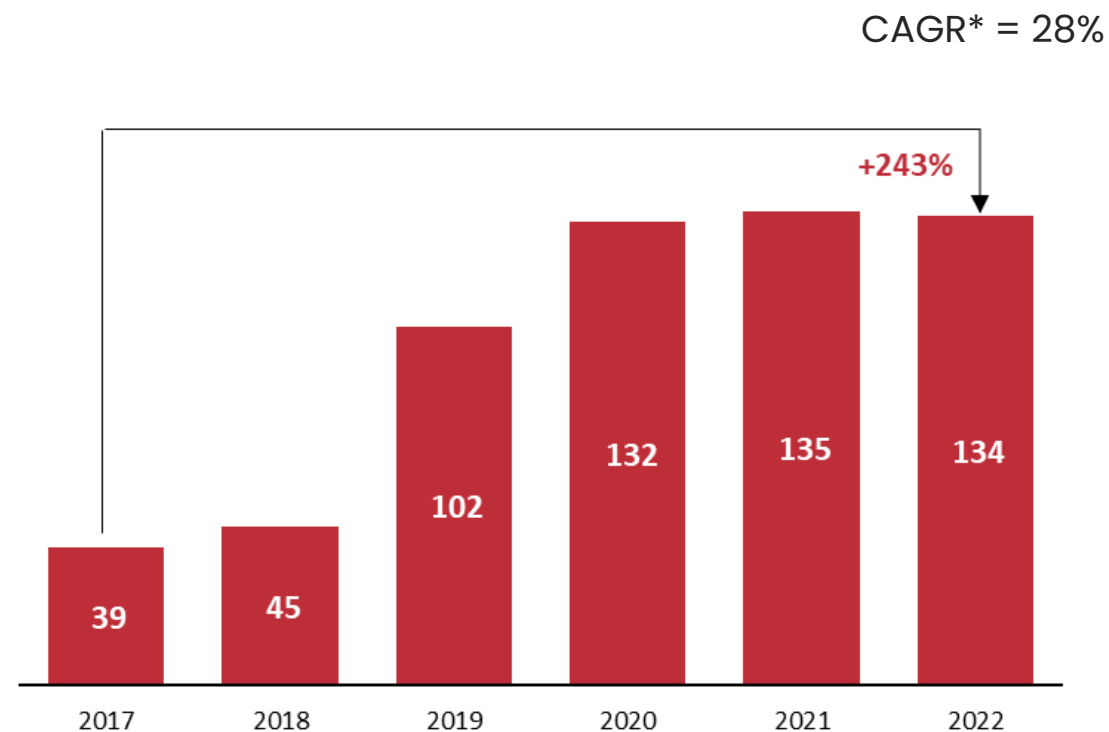


Dados Históricos.

Receita Líquida (R\$ Milhões)



Lucro Líquido (R\$ Milhões)



* CAGR – Taxa de Crescimento Anual Composta



SEÇÃO 2

O Que Torna a Plano&Plano Única



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

O Que Torna a Plano&Plano Única



Uma das companhias líderes no maior mercado imobiliário do Brasil

1

Landbank relevante e estrategicamente localizado, pronto para ser desenvolvido

2

Plataforma *one-stop-shop* de desenvolvimentos imobiliários

3

Métricas operacionais e financeiras de excelência

4

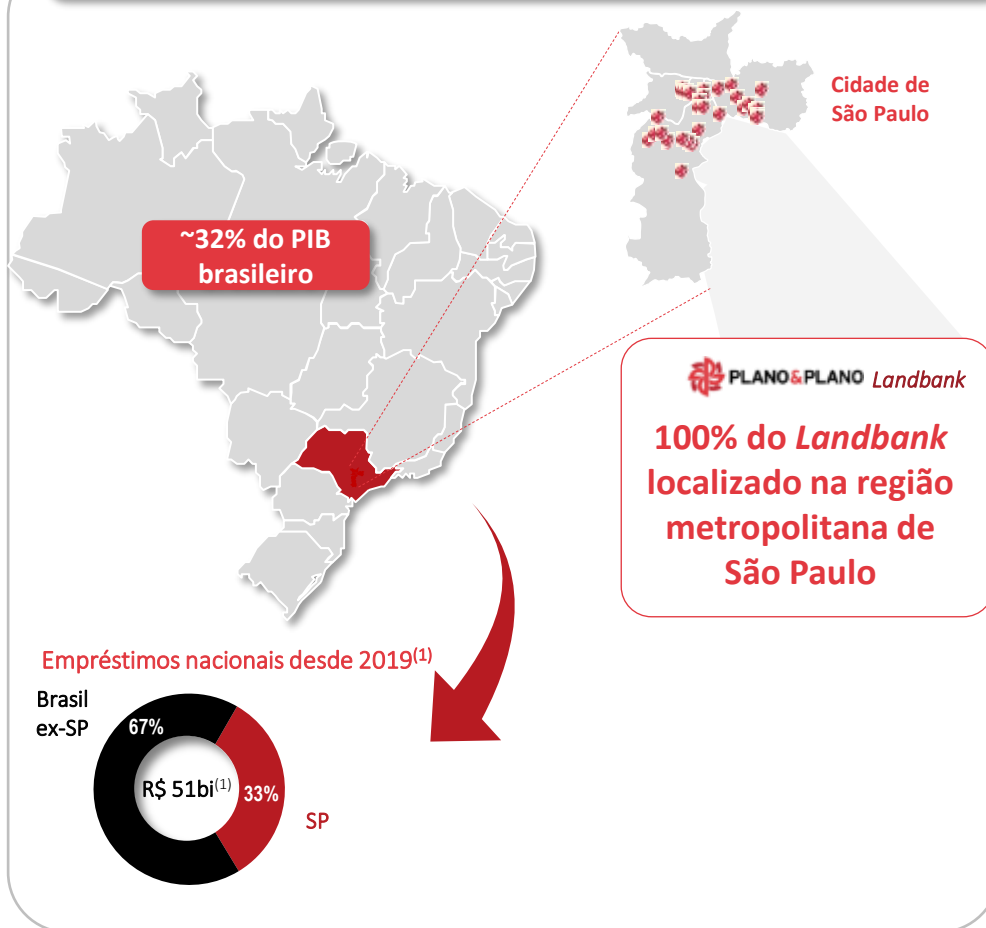
Governança corporativa sólida com equipe de gestão experiente e aprimoramento de aspectos ESG

5



Aproximadamente 90% do déficit habitacional total na RMSP
pertence ao segmento de baixa renda

Mercado Habitacional de São Paulo



Destaques do município de São Paulo

Habitantes⁽²⁾
11,9 mm

PIB⁽³⁾
R\$ 763,8bi
(~10% do Brasil)

Déficit
Habitacional⁽⁴⁾
**370 mil
unidades**

Fontes: IBGE, SEDAE 2022, Fipezap e ABRAINC

Notas: (1) Tamanho total do mercado do Brasil em maio de 2020; (2) 2022; (3) 2019; (4) 2022, para o município de São Paulo



3

Plataforma de Soluções *One-Stop-Shop* em Desenvolvimentos Imobiliários

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

Escala da Companhia permite verticalização com diluição de gastos fixos e manutenção da qualidade



Novos Negócios / Incorporação

Planejamento e gestão de custos



- Seleção de *landbank* com base em análise de mercado e inteligência de negócios por meio da utilização de dados de oferta e demanda por região da cidade de São Paulo
- As sólidas capacidades de desenvolvimento da Plano & Plano permitem projetos exclusivos e inovadores que atendem às demandas do mercado local



Construção

Entregando projetos dentro do cronograma com técnicas de construção dominadas



- Equipe experiente de 460 funcionários diretos focados na administração de obras
- Técnicas de orçamento sólidas e rigoroso controle de custos, Investimento na plataforma BIM (Building Information Modelling) para otimização do planejamento de compra de insumos
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega
- Flexibilidade em diferentes tipos de banco de terrenos



Vendas

Abordagem multicanal, oferecendo alternativas de relacionamento online e físico com clientes



- Mais de 4,0 mil corretores associados
- Relacionamentos com grandes corretoras de São Paulo e imobiliárias de bairro
- Vendas de suporte da plataforma online gerando novos *leads* e conteúdos completos sobre os produtos e opções de financiamento



Plataforma de Soluções *One-Stop-Shop* em Desenvolvimentos Imobiliários

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



Fonte: Informações da Companhia

Nota: (1) Área de vendas como porcentagem da área construída; (3) Economia em relação ao projeto original



3

Desenvolvedor Imobiliário Completo

Plataforma de vendas robusta apoiada por uma rede de corretores associados, parcerias com grandes corretores independentes e corretores regionais

Plano&Vendas / Plano&House –
Corretores Associados Plano&Plano



~70%
das vendas da Plano&Plano

Imobiliárias Regionais

Grandes Corretoras de São Paulo



~30%
das vendas da Plano&Plano

+ 4,0 mil associados

Parcerias de longa data

Canal digital: também apoiando clientes e corretores de imóveis nas interações físicas



3

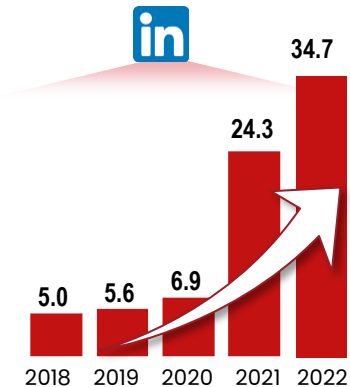
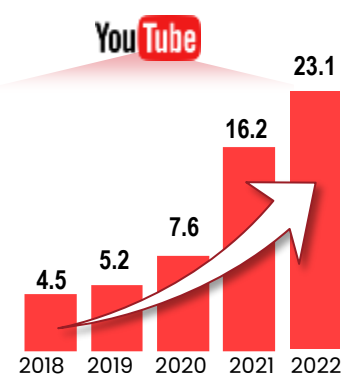
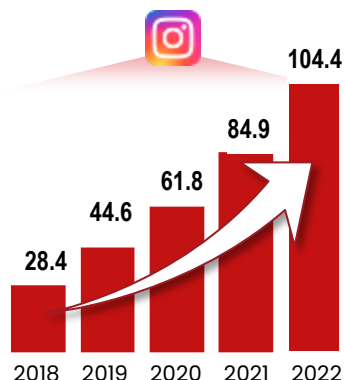
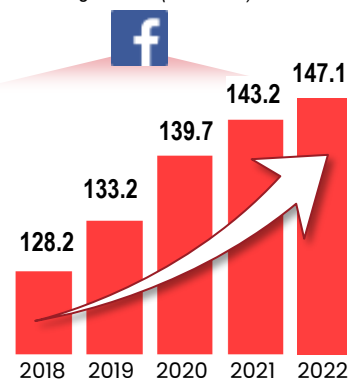
Desenvolvedor Imobiliário Completo

Plataforma de vendas digital robusta

A Plano&Plano tem uma presença digital focada em uma estratégia que contempla performance, engajamento, impacto, branding e foco na experiência digital com uma abordagem multicanal.

Presença nas mídias sociais

Total de seguidores (310.000s)



Vendas Origem Canal Online 2022



Acessos ao Site 2,7mm



Contatos origem online 453k



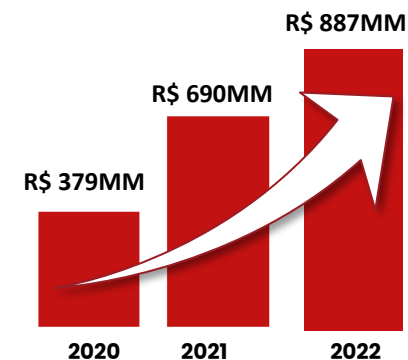
Unidades Vendidas Origem online 4.661



VGV Vendido origem online R\$ 887 mm



Crescimento de 29% nas vendas Origem Canal online

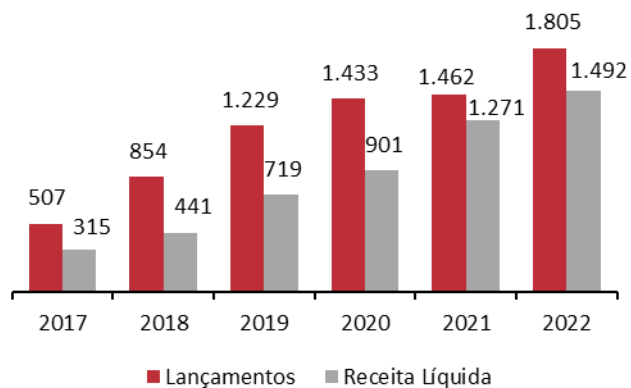


4

Métricas Operacionais e Financeiras

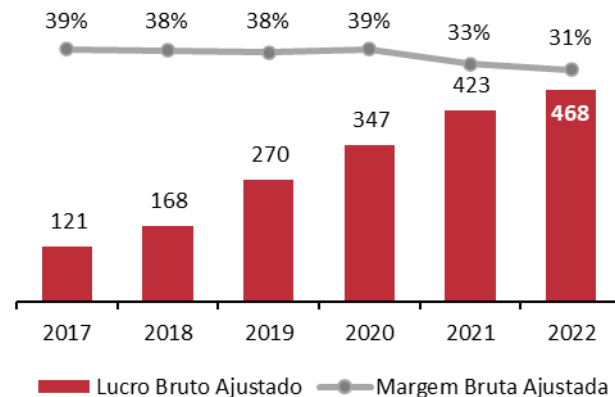
Lançamentos & Receita Líquida

(R\$mm)



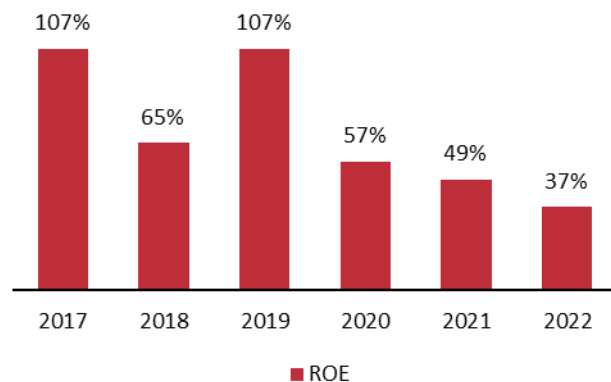
Lucro Bruto & Margem Bruta Ajustados

(R\$mm; %)



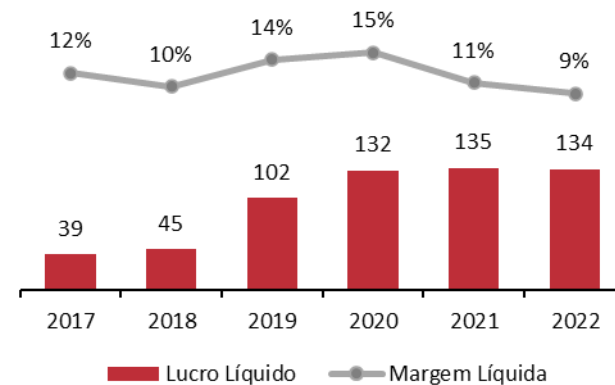
ROE

(%)



Lucro Líquido & Margem Líquida

(R\$mm; %)



5 ESG – Meio Ambiente

Monitoramento da utilização de recursos naturais

1

Segregação, logística reversa e reciclagem de resíduos

2

Redução na produção de resíduos pelo sistema construtivo de alvenaria estrutural

3

Implantação do projeto Papel Zero, em que mais de 680 mil páginas deixaram de ser impressas na Companhia por ano

4

Aplicação do CECarbon em 2022 - Calculadora de consumo energético e emissões de carbono para edificações

5

Matriz de materialidade e divulgação do Relatório de Sustentabilidade

6



5 ESG – Social



Escola de Engenharia – Programa de Desenvolvimento de Engenheiros

1

Programa Plano&Avante, o primeiro programa de trainee da Companhia, implantado em 2021

2

Utilização do *Net Promoter Score* (NPS) em 5 pontos de controle

3

Certificação do Great Place to Work (GPTW) como um excelente lugar para trabalhar

4

Relacionamento com a Vizinhança - cuidados com as comunidades locais em torno das construções de forma proativa e transparente

5

Parceria com a Ampliar para o patrocínio de cursos para jovens nas áreas de Recursos Humanos, Administração e Tecnologia e Informática

6

Programa Capacitação & Inclusão - formação e lançamento de novos corretores no mercado

7

Programa de Desenvolvimento de Liderança

8



5 ESG – Governança



Proteção de dados pessoais em obediência à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

1

Criação do Departamento de Auditoria Interna

2

Transformação do Comitê de Auditoria em Estatutário

3

Desenvolvimento do primeiro Mapa de Riscos

4

Implantação de Canal de Denúncia para colaboradores

5



5

Experiência de Longo Prazo dos Acionistas que são Referência no Setor

A Plano&Plano é liderada por acionistas de referência e uma robusta equipe de gestão com vasta experiência e sólido histórico no setor imobiliário

Acionistas de Referência no Setor Imobiliária



Rodrigo Uchoa Luna – Sócio Fundador



Ex-presidente da FIABCI Brasil



Presidente



Rodrigo von Uhlendorff - Sócio

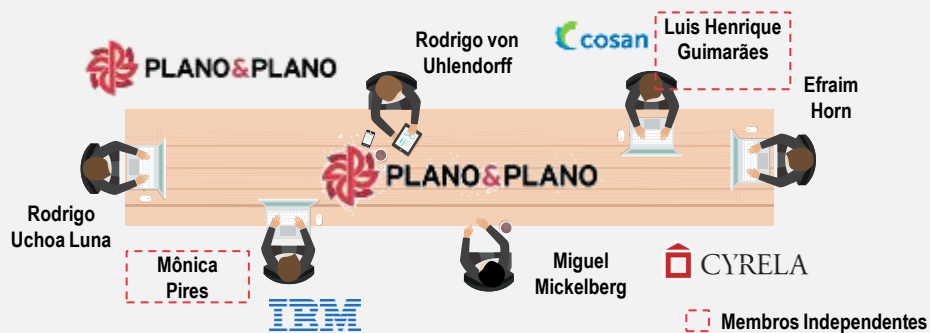


Coordenador do CTQ⁽¹⁾



Membro

Membros do Conselho



Fonte: Informações da Companhia
Nota: Centro de Tecnologia e Qualidade

Equipe de Gestão Profissional e Experiente

Nome/Posição	Anos de P&P	Experiência prévia
Rodrigo von Uhlendorff Diretor Presidente	+25	PLANO & PLANO HBS Gestão de Proprietários/Presidentes
Rodrigo Uchoa Luna Diretor Vice-Presidente	+25	PLANO & PLANO
João Luis Ramos Hopp Diretor Financeiro & DRI	+3	Saraiva HBS
Leonardo Araújo Diretor de Operações Financeiras	+12	TENDA GMAC Bank
Renée Garófalo Silveira Diretora de Incorporações	+16	Gafisa Carrefour
Gustavo Trombelli Diretor de Engenharia	+23	PLANO & PLANO

Comitê de Auditoria Estatutário

Carlos Antonio Vergara Cammas Membro do Comitê de Auditoria	+2	Itaú EY
Iêda Aparecida Patrício Novais Membro do Comitê de Auditoria	+1	KPMG AMCHAM Brasil
Mônica Pires da Silva Coordenadora do Comitê de Auditoria	+2	IBM



RESULTADO OPERACIONAL

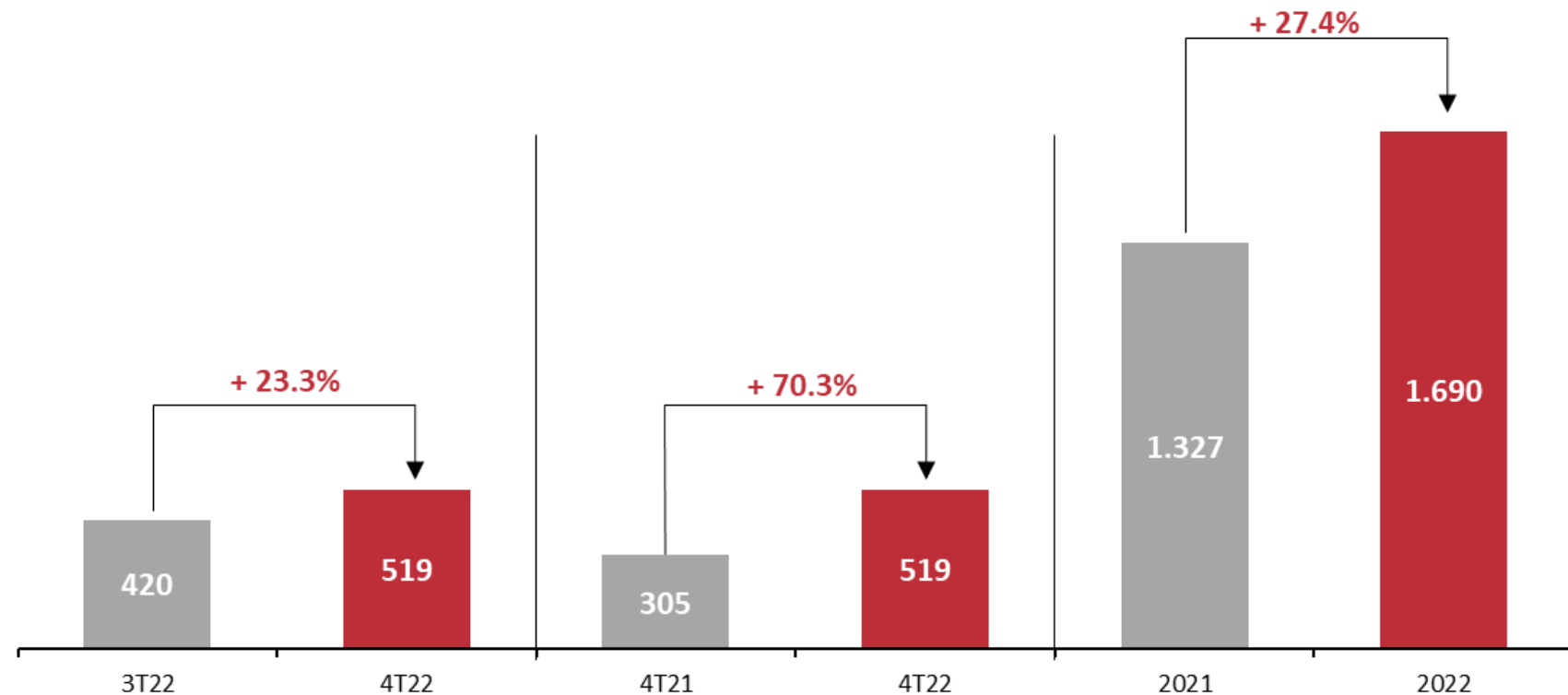
4T22



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

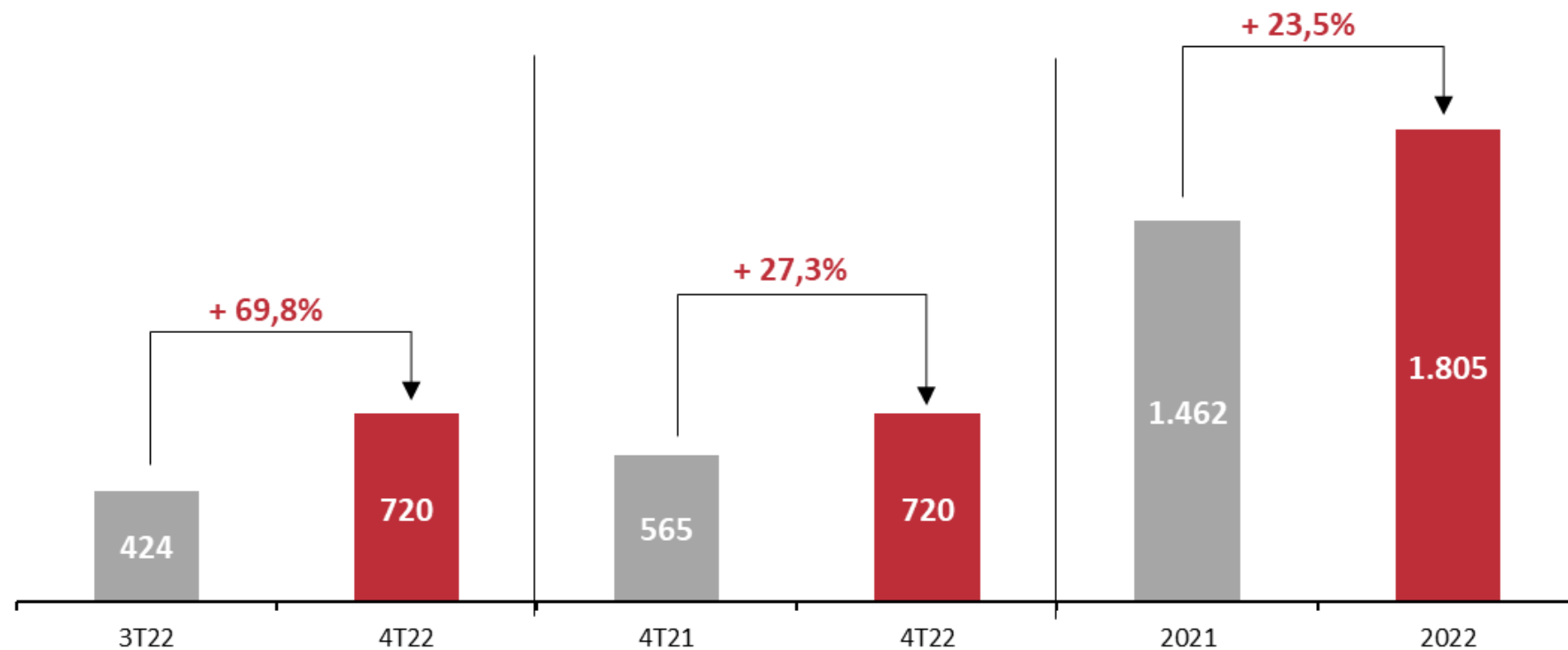
Vendas.

Vendas Líquidas
(100% **Plano&Plano** - R\$ Milhões)



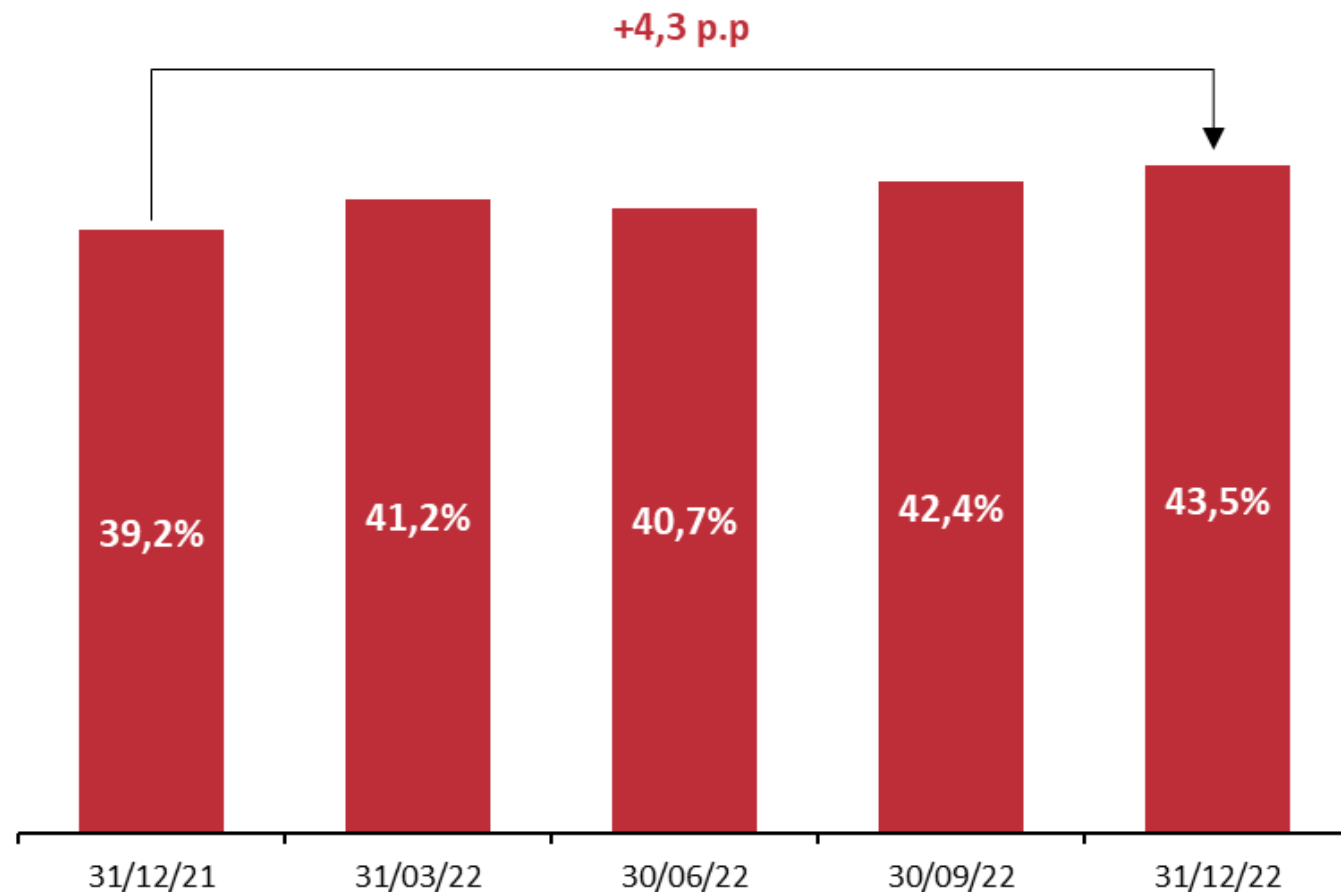
Lançamentos.

VGv – R\$ MILHÕES
(100% **Plano&Plano**)



Vendas Sobre Oferta (VSO).

Vendas Sobre Oferta (VSO)
(últimos 12 meses)



RESULTADO FINANCEIRO

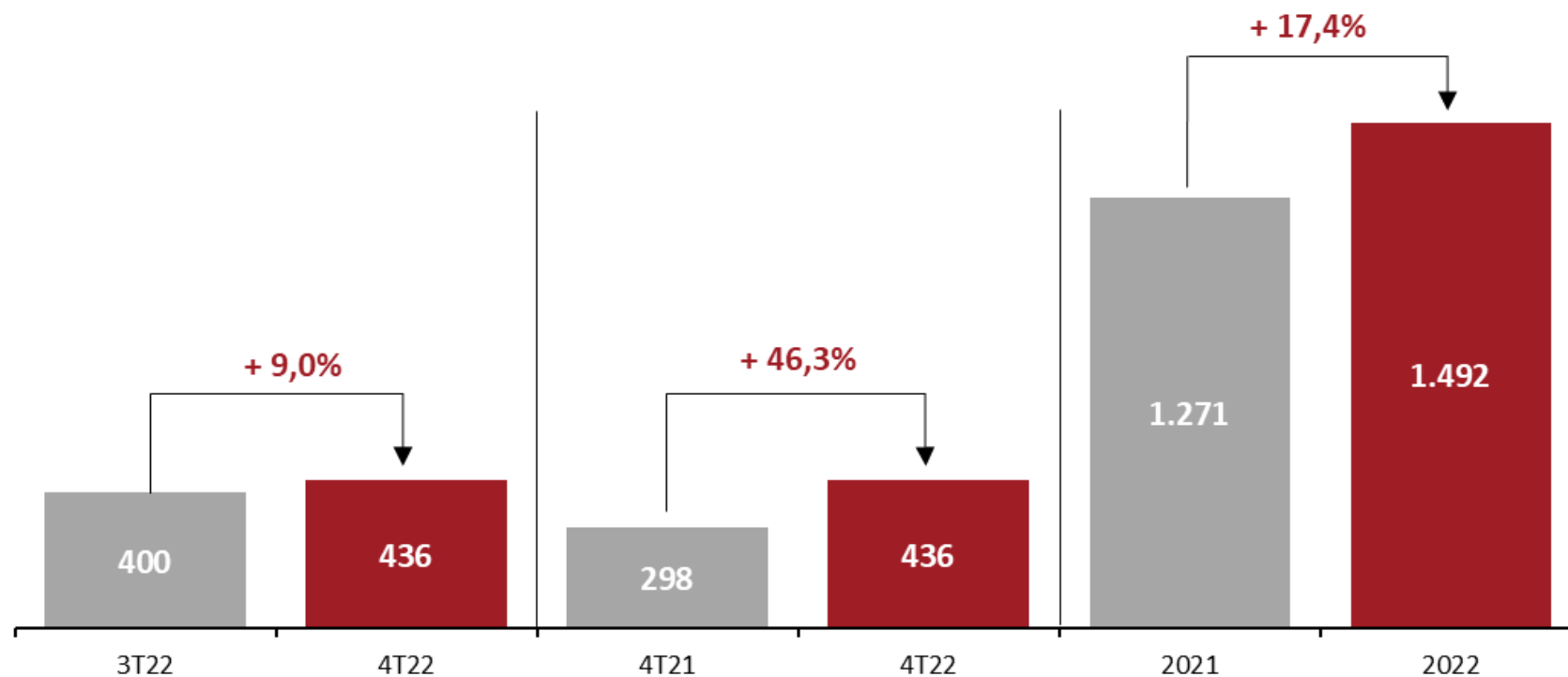
4T22



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

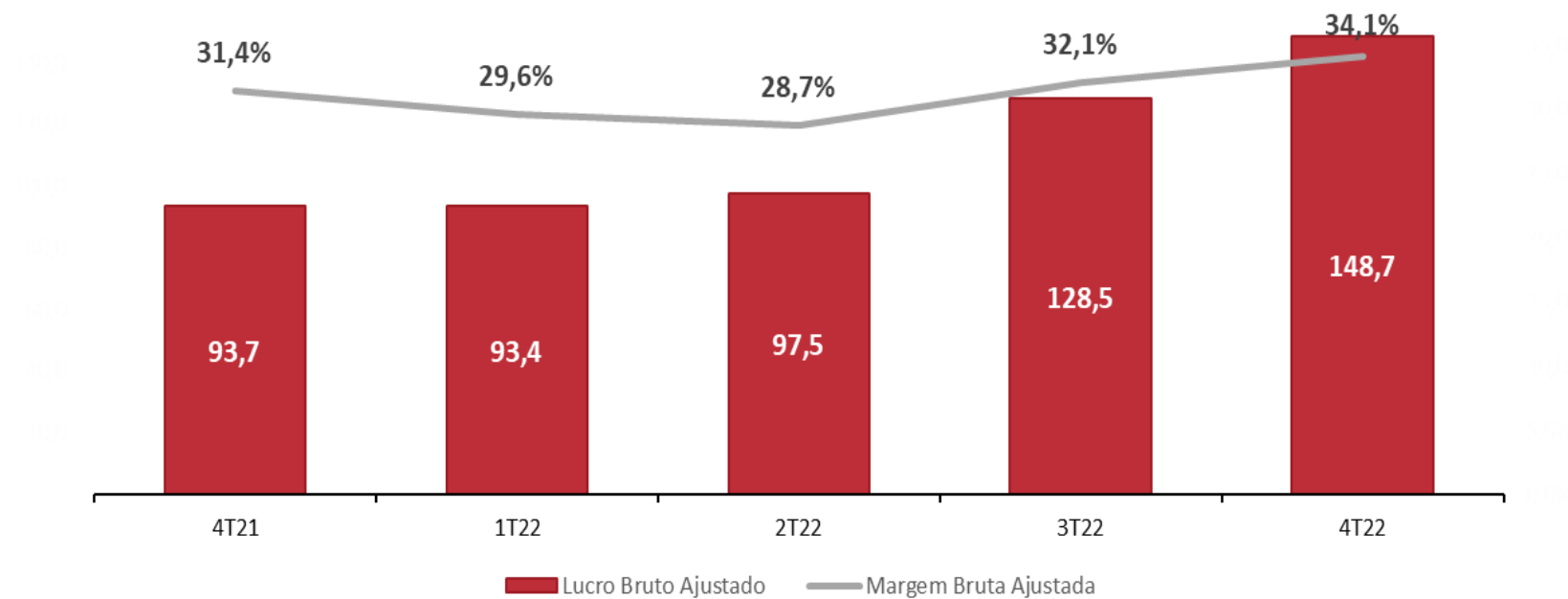
Receita Líquida.

Receita Líquida
(R\$ Milhões)

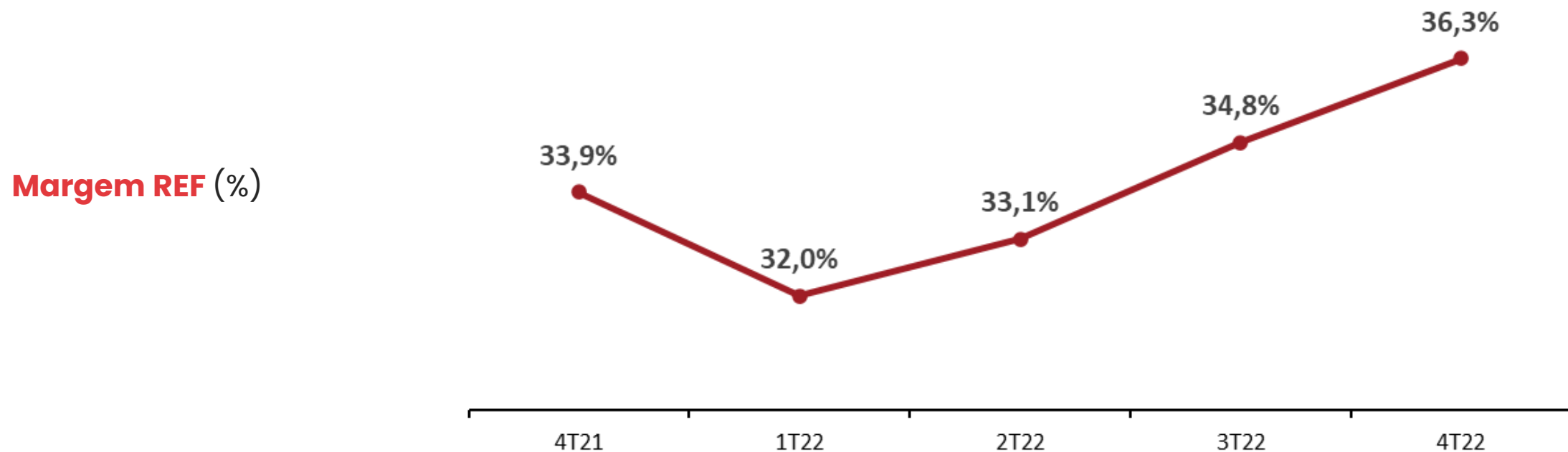


Lucro Bruto.

Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustados (R\$ Milhões)

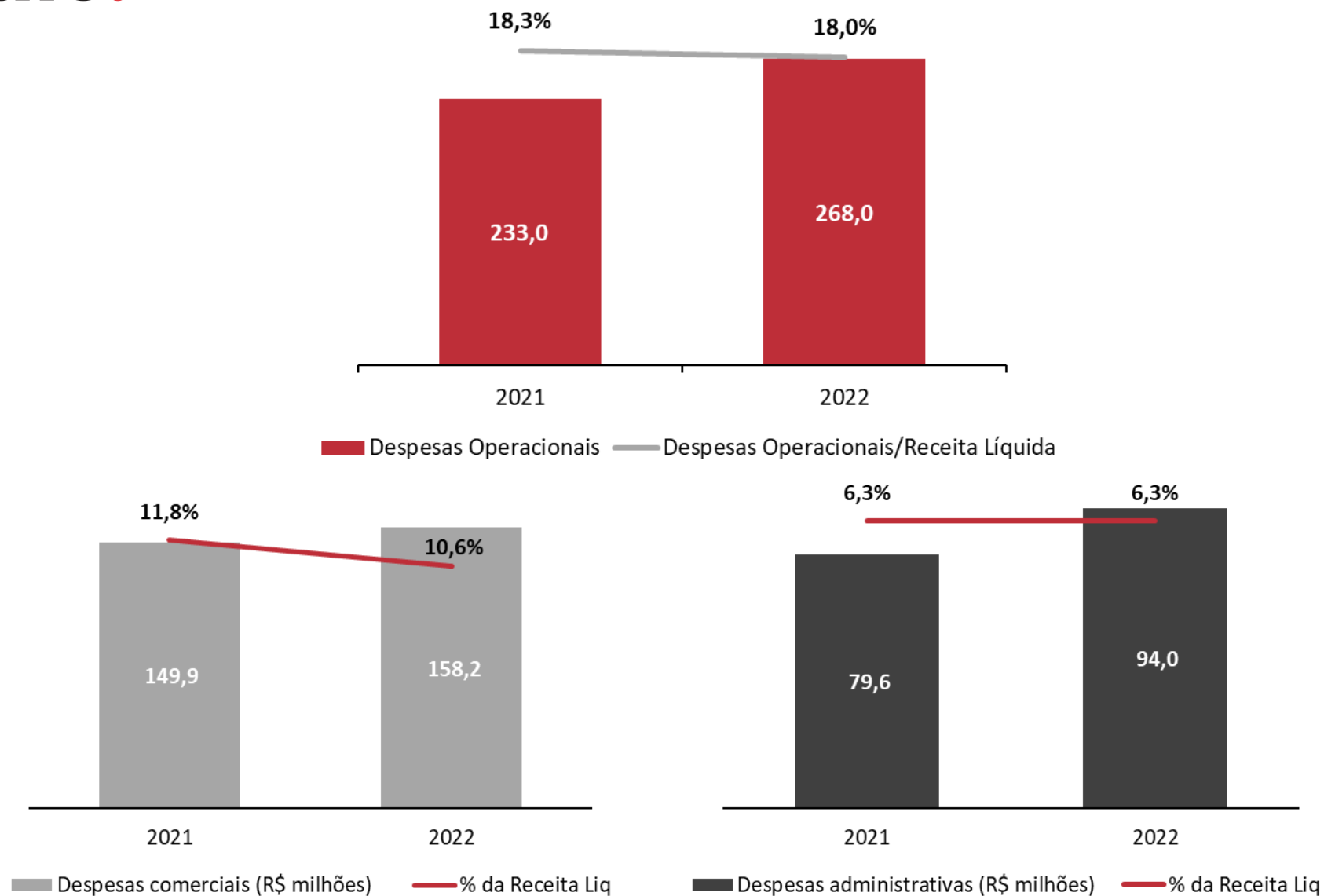


Margem REF.



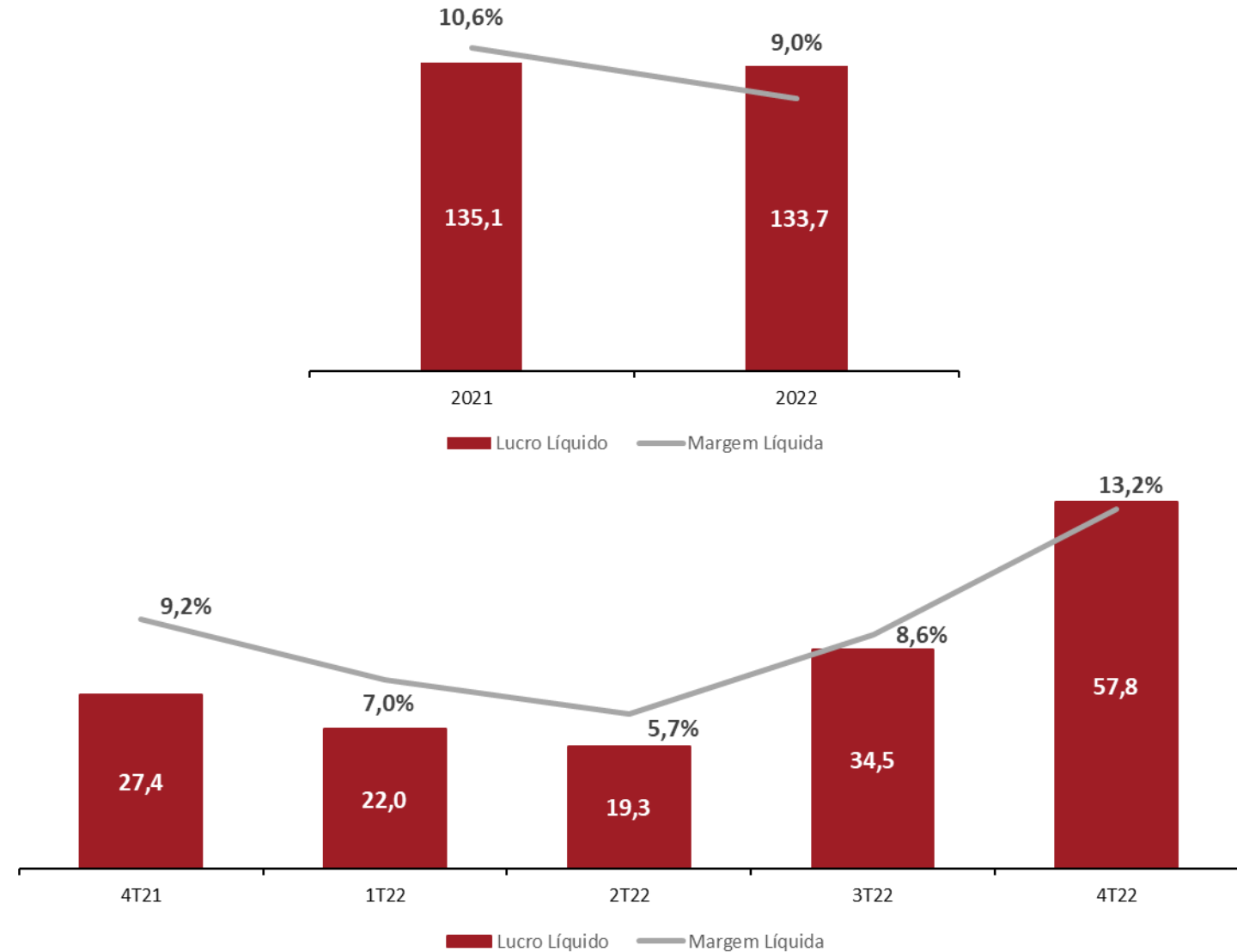
Despesas Operacionais.

Despesas Operacionais (R\$ Milhões)



Lucro Líquido.

Lucro Líquido
(R\$ milhões)
e Margem Líquida
(%)



EBITDA.

EBITA (em reais mil, exceto quando especificado)	4T22	4T21	4T22 x 4T21	2022	2021	2022 x 2021
Lucro líquido do exercício	57.785	27.421	110,7%	133.679	135.086	-1,0%
(+) Depreciação e amortização	4.762	6.313	-24,6%	22.306	20.956	6,4%
(+) Imposto de renda e contribuição social	9.030	6.714	34,5%	33.755	26.813	25,9%
(+) Despesas financeiras, líquidas	-640	-1.910	-66,5%	-4.448	1.863	-338,8%
EBITDA	70.938	38.538	84,1%	185.293	184.717	0,3%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	11.909	6.226	91,3%	38.223	26.177	46,0%
EBIDTA ajustado²	82.848	44.765	85,1%	223.515	210.894	6,0%
Margem EBITDA ajustado (%)	19,0%	15,0%	4 pp	15,0%	16,6%	-1,6 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 parti de 1º de janeiro de 2019.



Endividamento.

Dívida Líquida (R\$ mil)	31/12/2022	31/12/2021	Var. %
Circulante	118.476	59.793	98,1%
Não Circulante	414.330	346.177	19,7%
Dívida Bruta	532.806	405.970	31,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	340.031	291.371	16,7%
Dívida Líquida	192.775	114.599	68,2%
Patrimônio Líquido	408.982	317.223	28,9%
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	47,1%	36,1%	11 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	32,0%	26,5%	5,5 pp



Geração de Caixa.

Geração de Caixa (em milhares de reais)	1T22	2T22	3T22	4T22	2022
Dívida Líquida no início do período	114.599	135.686	169.947	179.768	114.599
Dívida Líquida no final do período	135.686	169.947	179.768	192.774	192.774
Variação Dívida Líquida	(21.087)	(34.261)	(9.821)	(13.006)	(78.175)
(+) Dividendos	-	32.083	-	-	32.083
(+) Recompra de Ações	7.691	1.872	-	-	9.563
Geração/Consumo de Caixa Operacional	(13.396)	(307)	(9.821)	(13.006)	(36.529)



Outros Destaques Financeiros



ROE 12 meses de 37% (31/12/22)

Relação dívida líquida sobre patrimônio líquido:
de 0,85 em 31/12/19 para 0,47 em 31/12/22

Landbank de R\$ 11,8 bilhões (31/12/22)





Institutional Presentation

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 no 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.



SECTION 1

Plano&Plano At a Glance



Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

Plano&Plano At a Glance

Company Overview



Focus on low- and mid-income client base through high quality projects



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



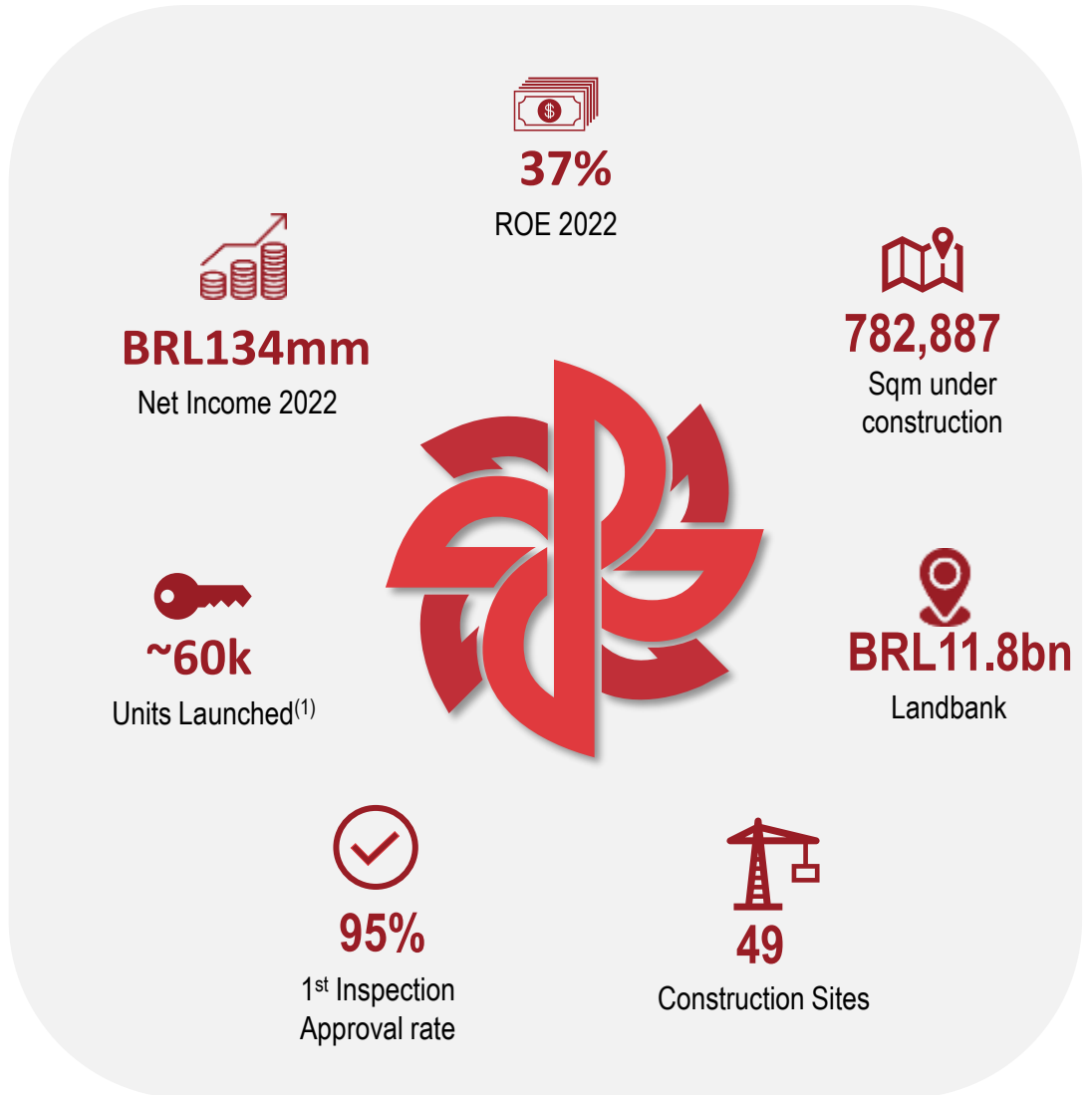
Mastered in construction technique, allowing superior flexibility to adapt projects to fit in each location specifics while guaranteeing solid financial results



One of the largest developers in metropolitan area of São Paulo (Top Imobiliário Award) with unmatched client satisfaction



Expressive growth in launches in recent years, keeping cost efficiency and delivery within schedule



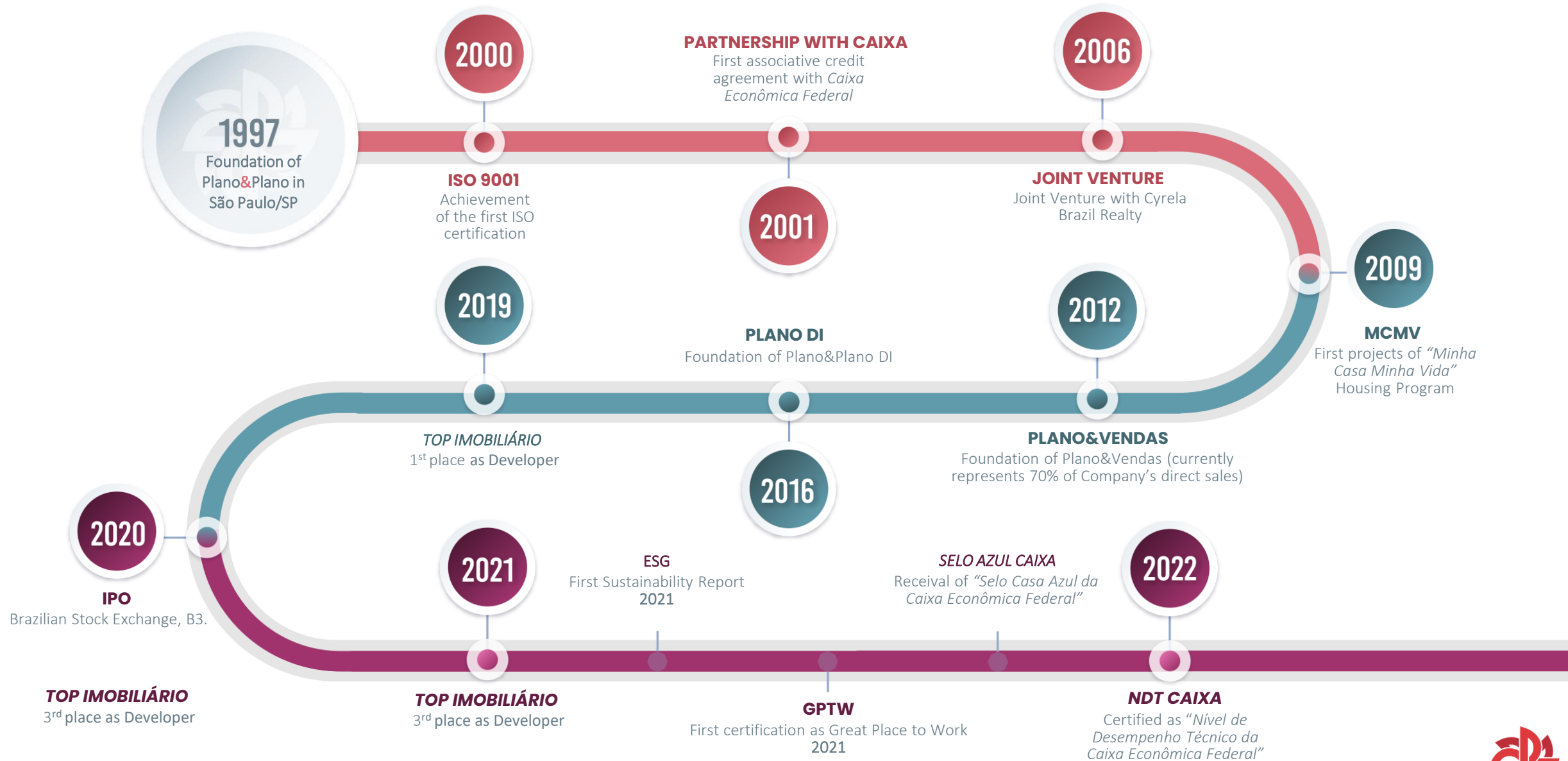
Notes: (1) from 2006 to 2022; (2) 12/31/2022



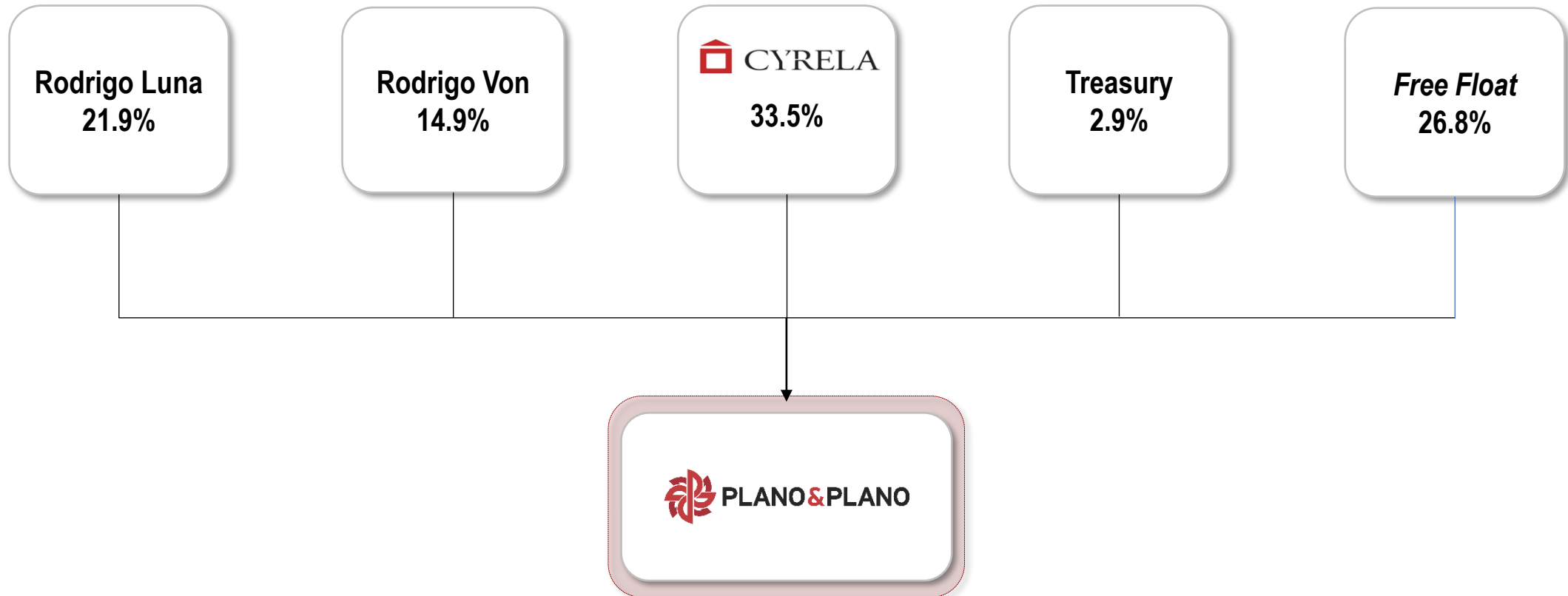
Plano&Plano at a Glance

Company Overview

● Foundation and First Launches and partnership with Cyrela ● Geographic expansion ● Growth cycle



Shareholding Structure



Plano&Plano operates in *Minha Casa Minha Vida* and mid-income

Plano&Vista do Carmo



Vila Maria
Location

December 2022
Launch

1,442
Units

BRL 275mm
PSV



Minha Casa Minha Vida

SPPACE Jardim Botânico



Jardim Botânico
Location

September 2021
Launch

483
Units

BRL 143mm
PSV



SPPACE - Product Line - Mid Income



Focused on the largest real estate market in Brazil

Well positioned in the low and mid-income regions in São Paulo metropolitan area



Source: Company Information
Note: (1) Considers % of PSV sold

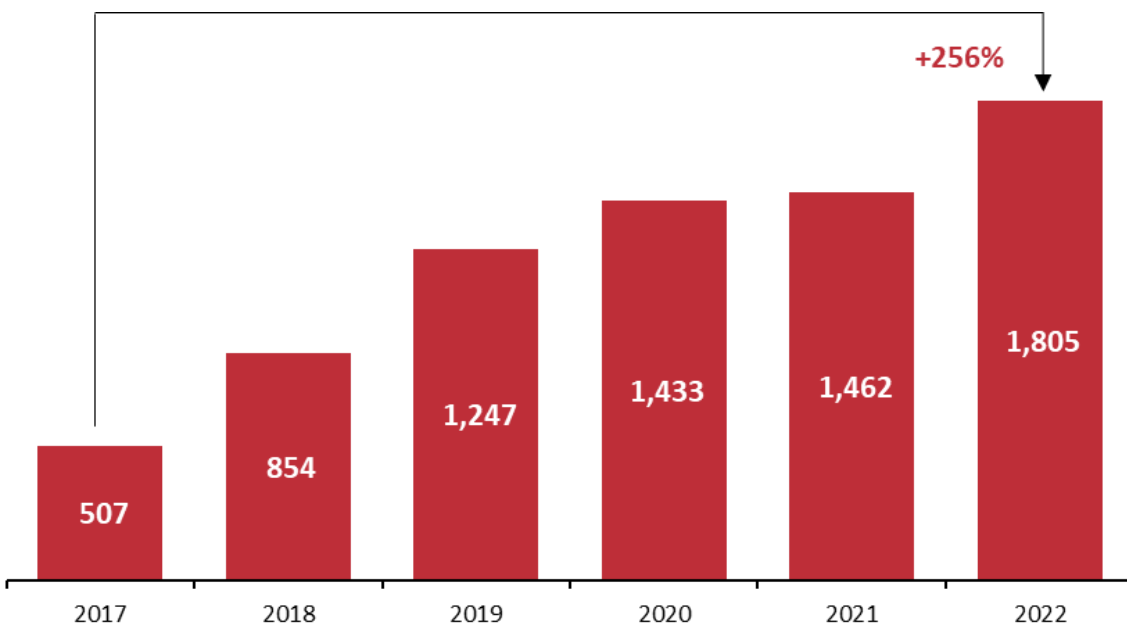


Historical Data.

Launches

(100% **Plano&Plano** – BRL Million)

CAGR* = 29%

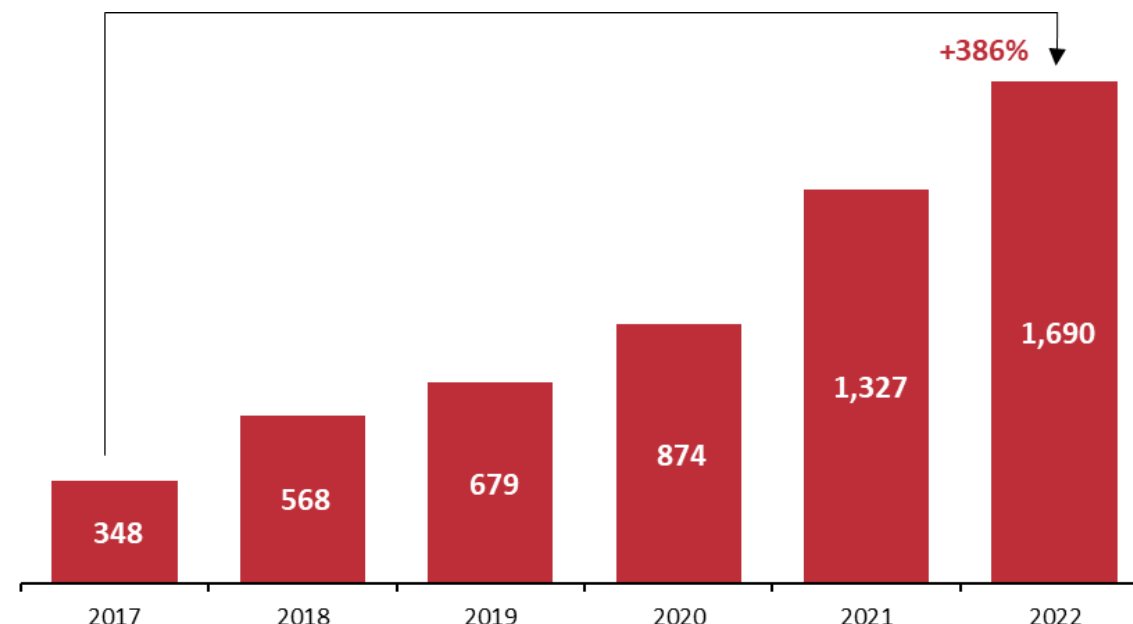


* CAGR – Compound Annual Growth Rate

Net Sales

(100% **Plano&Plano** – BRL Million)

CAGR* = 37%

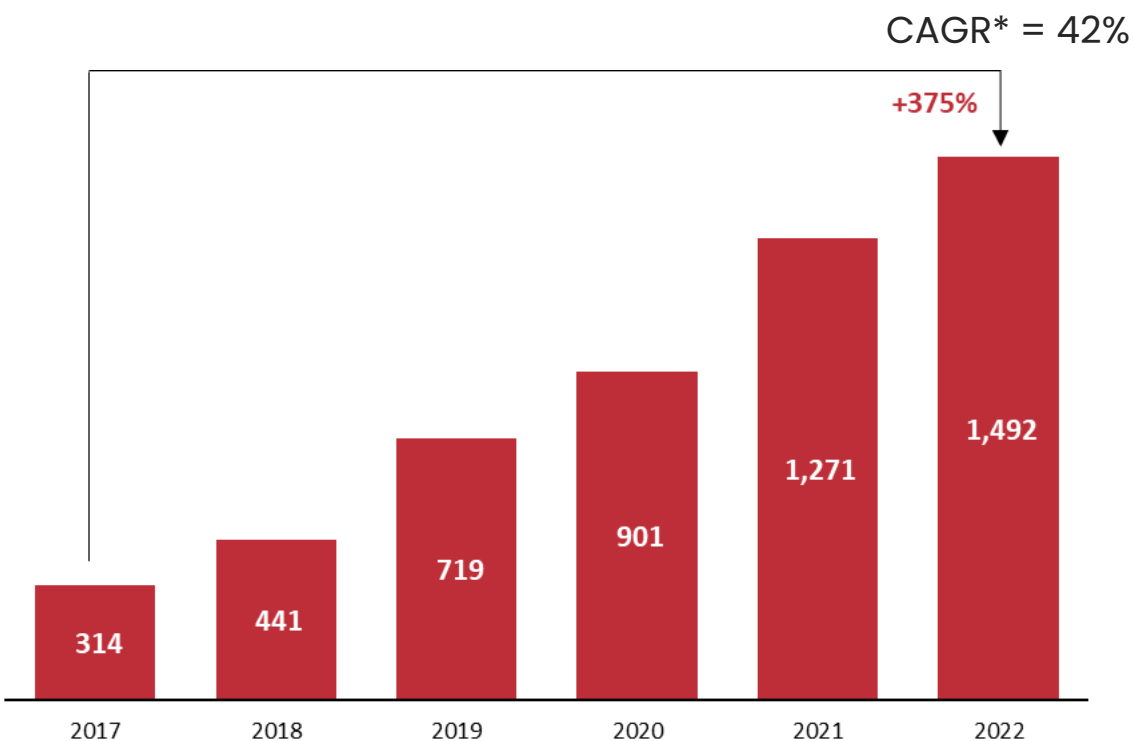


* CAGR – Compound Annual Growth Rate



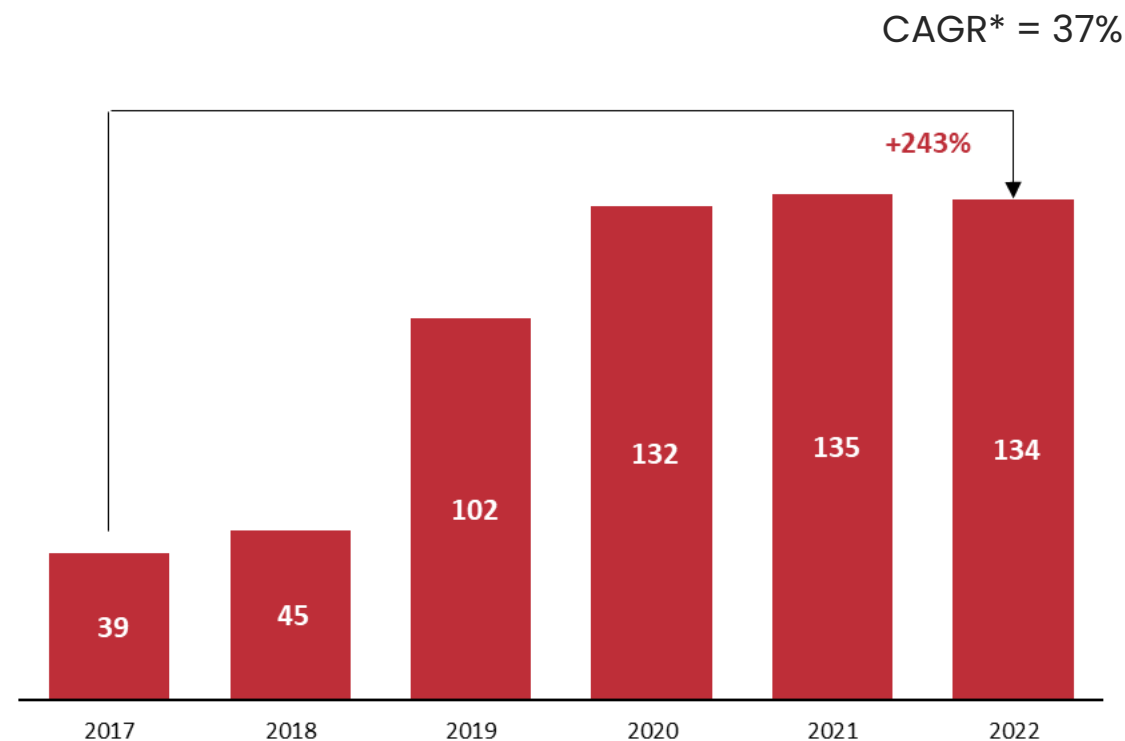
Historical Data.

Net Revenue
(BRL Million)



* CAGR – Compound Annual Growth Rate

Net Income
(BRL Million)



* CAGR – Compound Annual Growth Rate



SECTION 2

What Makes Plano&Plano Unique



Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

What Makes Plano&Plano Unique



One of the leading companies in the largest housing market in Brazil

1

Sizeable and strategically located landbank ready to be developed

2

One-stop-shop Real Estate developer platform

3

High performance in operational and financial metrics

4

Solid corporate governance with seasoned management team and increasing ESG focus

5

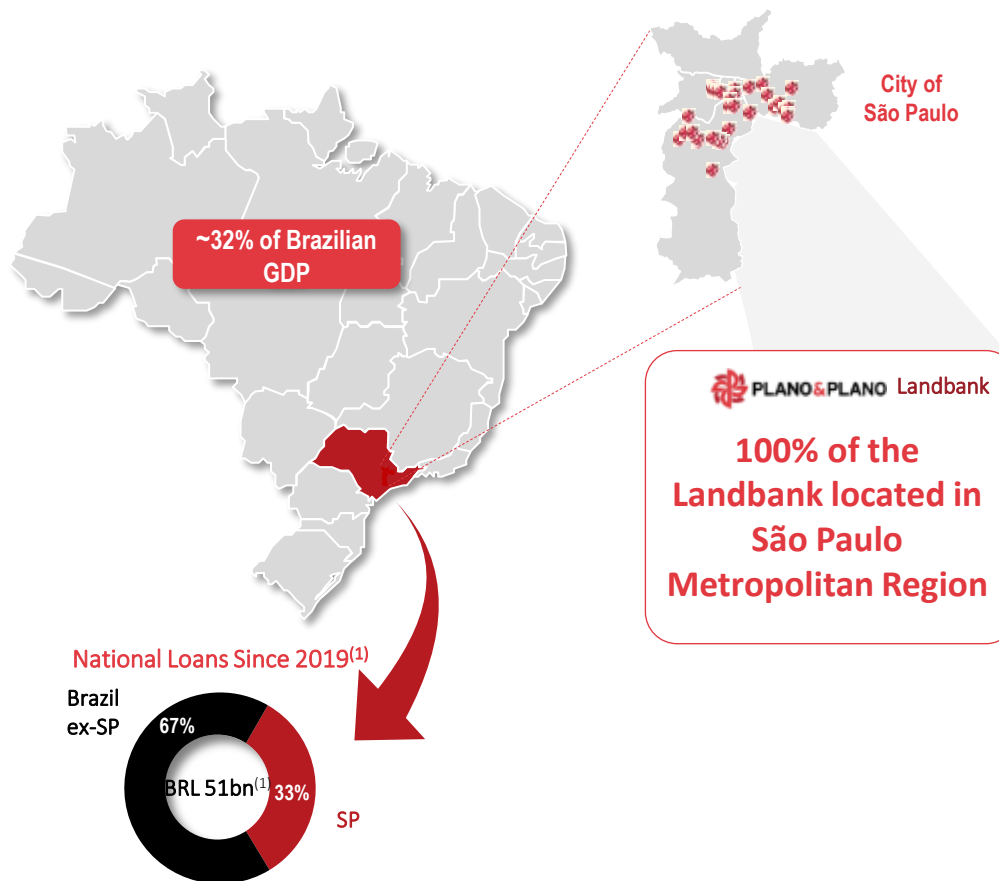


Brazilian Housing Sector

Relentless Focus on the State of São Paulo

Approximately 90% of the total housing deficit in MASP belongs to the Low Income Bracket

São Paulo Housing Market



São Paulo Highlights

Population⁽²⁾
11.9m

GDP⁽³⁾
BRL 763.4bi
(~10% of Brazil)

Housing Deficit⁽⁴⁾
370k units

Sources: IBGE, SEDAE 2022, Fipezap and ABRAINIC

Notes: (1) Brazil total market size as of May 2020; (2) As of 2022; (3) As of 2019; (4) As of 2018, for the city of São Paulo

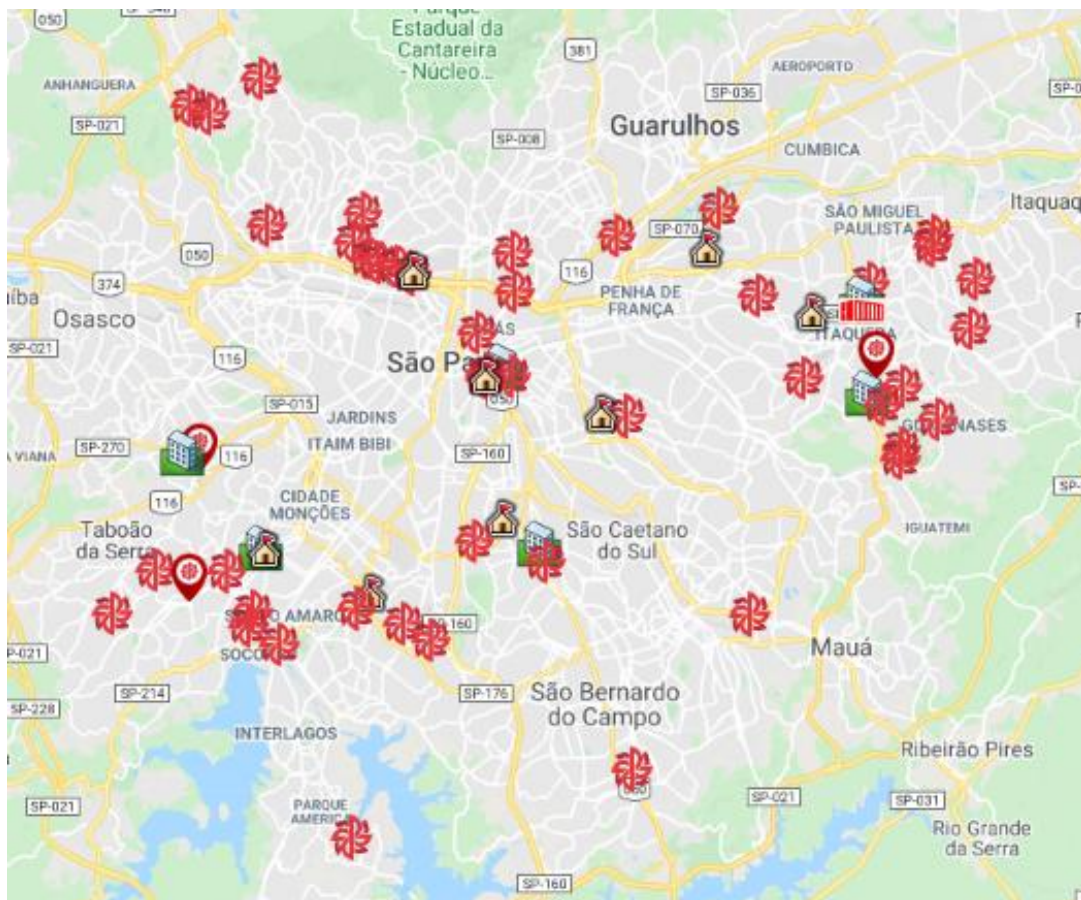


2

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

Concentrated in São Paulo metropolitan area, Plano & Plano's BRL11.8 bn landbank is strategically positioned in low- and mid-income neighborhoods

Plano & Plano's Landbank Overview



Headquarters Store Container Launched Projects Landbank

- ✓ *Strategically positioned in regions with public transportation, favorable for the low-income segment*
- ✓ *Solid capabilities for identifying low and mid-income development opportunities even in premium areas*
- ✓ *Present in the various regions of the municipality of São Paulo, with projects in the most diverse stages of development and construction*



Solid Operational Processes Support the Success of Plano&Plano's Platform

Verticalization of Company's operations results in fixed costs dilution and superior quality



Development

Planning and cost management



- Landbank selection based on market analysis and business intelligence through the use of supply and demand data by region of 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 460 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 landbank



Sales

Online channel boosting apartments sell-out, supporting higher returns



- Team of over 4.0 thousand realtor partners
- Partnerships with large brokers, such as Lopes, BrasilBrokers and others
- Online platform support sales by generating new leads and full content regarding products and financing possibilities



3

One-Stop Shop Solution as a Real Estate Developer

Mastered in Construction Techniques

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

Standard processes and taylor made developments

A

Process Optimization

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

100%

of projects delivered within contract deadline

B

Optimization of Utilization of Constructed Area

- ✓ Maximizing Construction Efficiency

~72%

project efficiency⁽¹⁾

C

Longstanding Relationship with Contractors

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

15+ years

of relationship with the main contractors

D

Construction Flexibility

- ✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of landbank

Higher performance coefficient

Load Bearing Masonry Technique

- High Quality Standard
- Flexibility
- Scalable
- Possibility to move to other brackets



BRL 152 million

of accumulated cost savings since 2016

Higher customer satisfaction with

95%

of approval on the 1st inspection

Source: Company Information

Note: (1) Sales area as a percentage of constructed area



3 Complete Real Estate Developer

Robust sales platform backed by a network of associated brokers, partnerships with large independent and also regional brokers

Plano&Vendas / Plano&House - Brokers Associated Plano&Plano



~70%
of the Plano&Plano's sales

Regional Real Estate



Large Brokers of São Paulo



~30%
of the Plano&Plano's sales

+4 Thousand Associates

Long-standing partnerships

Digital chanel: also supporting clients and realtors in physical interactions

Source: Company Information



3

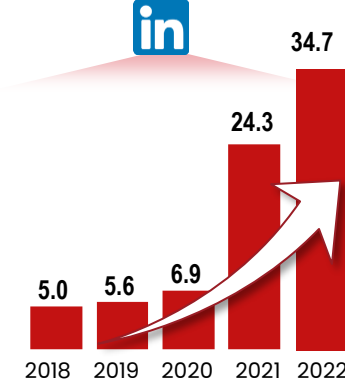
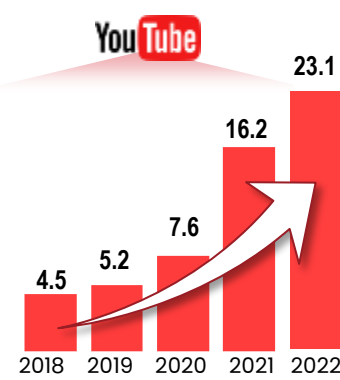
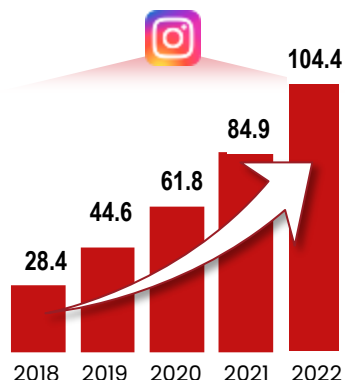
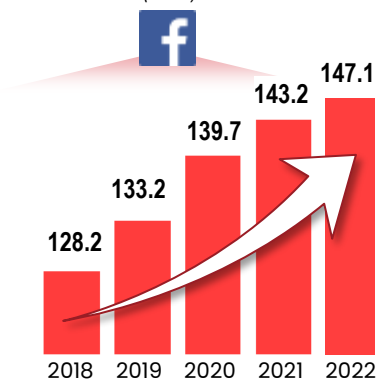
One-Stop Shop Solution as a Real Estate Developer

Robust Digital Sales Platform

Plano&Plano has a digital presence focused on a strategy that includes performance, engagement, impact, branding, and focus on the digital experience with a multichannel approach

Presence in social media

Total followers (000s)



Vendas Origem Canal Online 2022



Website Access 2,7mm



Contacts originated online 453k



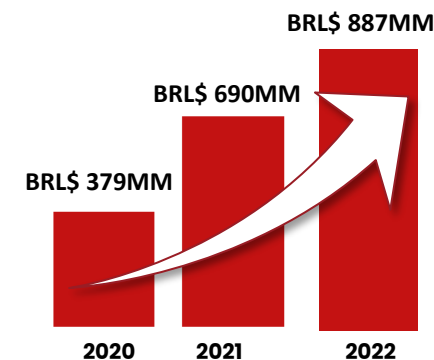
Unit sales originated online 4.661



PSV sales originated online BRL 887 mm



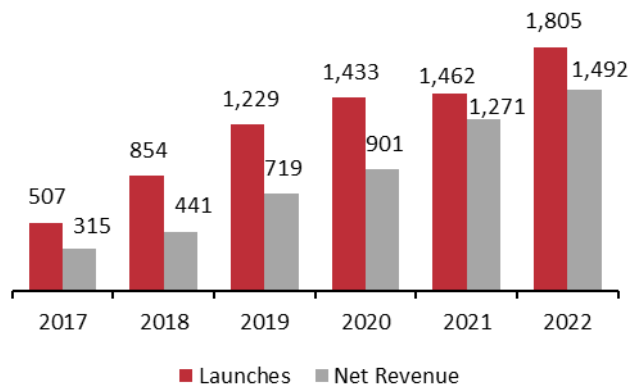
29% growth in sales originated online



Current Outstanding Operational and Financial Metrics

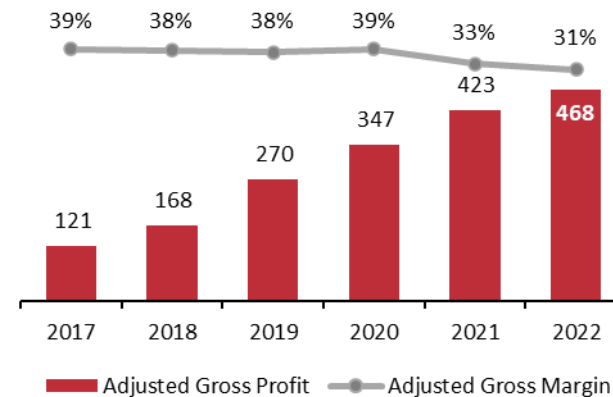
Launches & Net Revenue

(BRL mm)



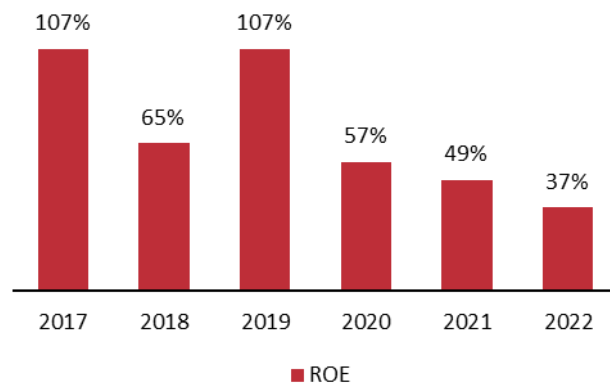
Gross Profit & Gross Margin

(BRL mm ; %)



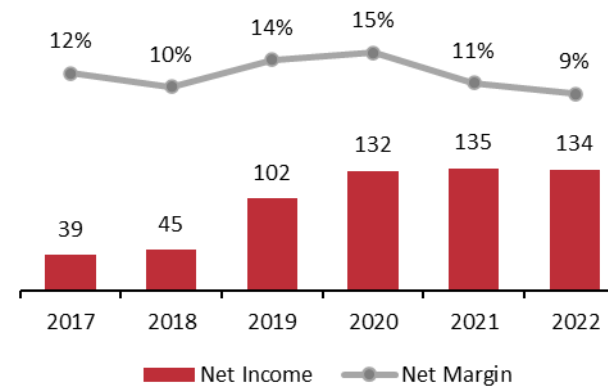
ROE

(BRL mm)



Net Income & Net Margin

(BRL mm ; %)



5 ESG – Environmental

Monitoring the use of natural resources
(water and energy)

1

Segregation, reverse logistics and
waste recycling

2

Reduction in waste production by
load bearing masonry construction technique

3

Implementation of the Zero Paper project, in which
more than 680,000 pages avoided to be printed per year

4

Application of CECarbon in 2022 – Construction energy
consumption and carbon emission calculator

5

Materiality matrix and publication of the
Sustainability Report (2021 and 2022)

6



5 ESG – Social



Engineering School - Engineer Development Program

1

Plano&Avante Program, the Company's first trainee program, implemented in 2021

2

Measuring customer satisfaction: net promoter score (NPS) - 5 controlling points

3

Great Place to Work (GPTW) certification as an excellent place to work

4

Relationship with the Neighborhood – caring for local communities surrounding construction sites in a proactive and transparent manner

5

Partnership with Ampliar sponsoring courses for young people in the areas of Human Resources, Business and Information Technology

6

Training & Inclusion Program - training and launching of new brokers in the market

7

Leadership Development Program for internal employees

8



5 ESG – Governance



Protection of personal data in obedience to
Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

1

Creation of the Internal Audit Department

2

Transformation of the Audit Committee
into a Statutory committee

3

Development of the first Corporate Risk Map

4

Implementation of an independent Whistle-blowing
channel for employees and other stakeholders

5



Long-term Experience of Reference Shareholders in the Sector

Plano&Plano is led by reference shareholders and a robust management team with extensive experience and solid track-record in the Real Estate sector

Reference Shareholders in the Real Estate Industry



Rodrigo Uchoa Luna – Founding Partner



Ex- President of FIABCI Brasil



President



Rodrigo von Uhlendorff - Partner



Coordinator of the CTQ⁽¹⁾



Member

Board Members



Well-Seasoned Professional Management Team

Name / Position	Years at P&P	Selected Experience
Rodrigo von Uhlendorff Chief Executive Officer	+25	PLANO & PLANO HBS Owner/President Management
Rodrigo Uchoa Luna Vice-President	+25	PLANO & PLANO
João Luis Ramos Hopp CFO & IRO	+3	Saraiva HBS
Leonardo Araújo Financial Operations Officer	+12	TENDA GMAC Bank
Renée Garófalo Silveira Development Officer	+16	Gafisa Carrefour
Gustavo Trombelli Engineering Construction Officer	+23	PLANO & PLANO
Audit Committee Statutory		
Carlos Antonio Vergara Camas Member of Audit Committee	+2	Itaú EY
Iêda Aparecida Patrício Novais Member of Audit Committee	+1	KPMG AMCHAM Brasil
Mônica Pires da Silva Coordinator of Audit Committee	+2	IBM



OPERATIONAL RESULTS

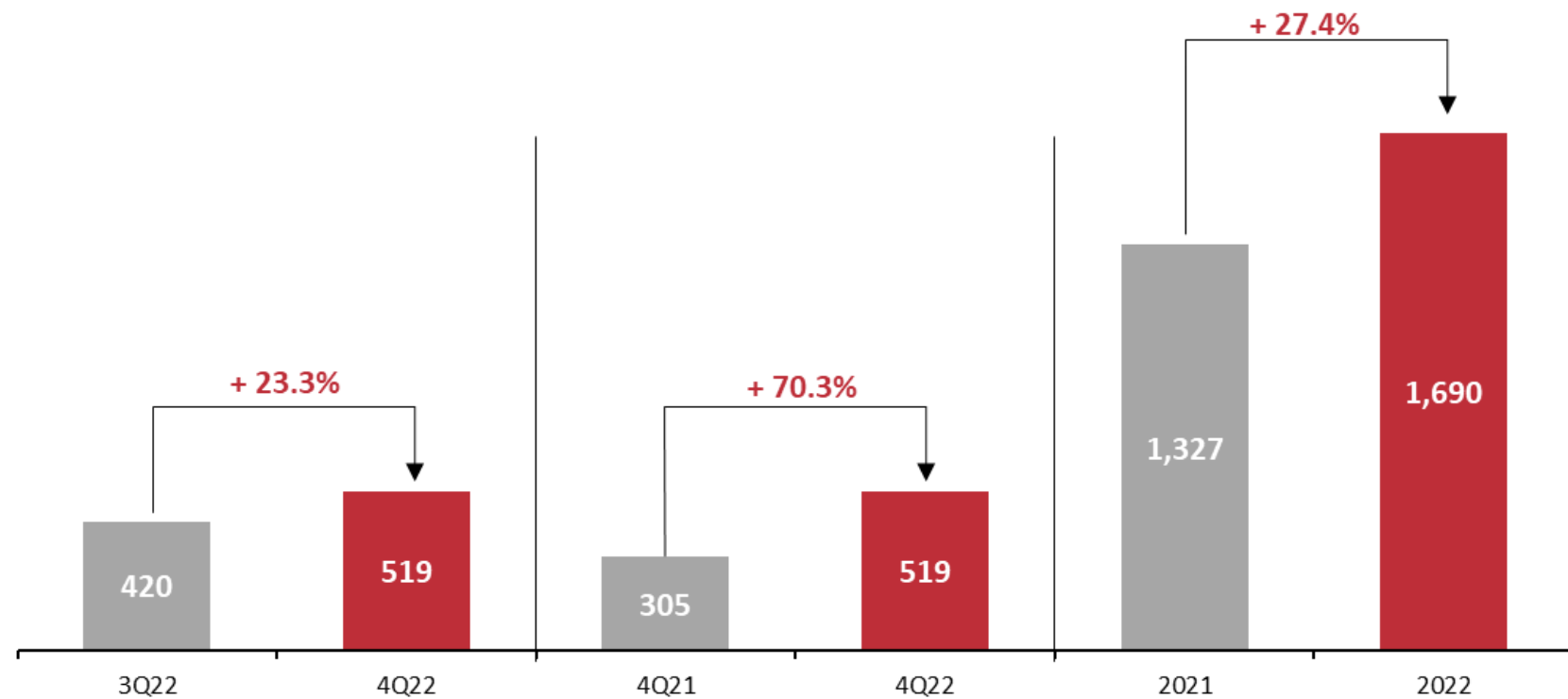
4Q22



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

Sales.

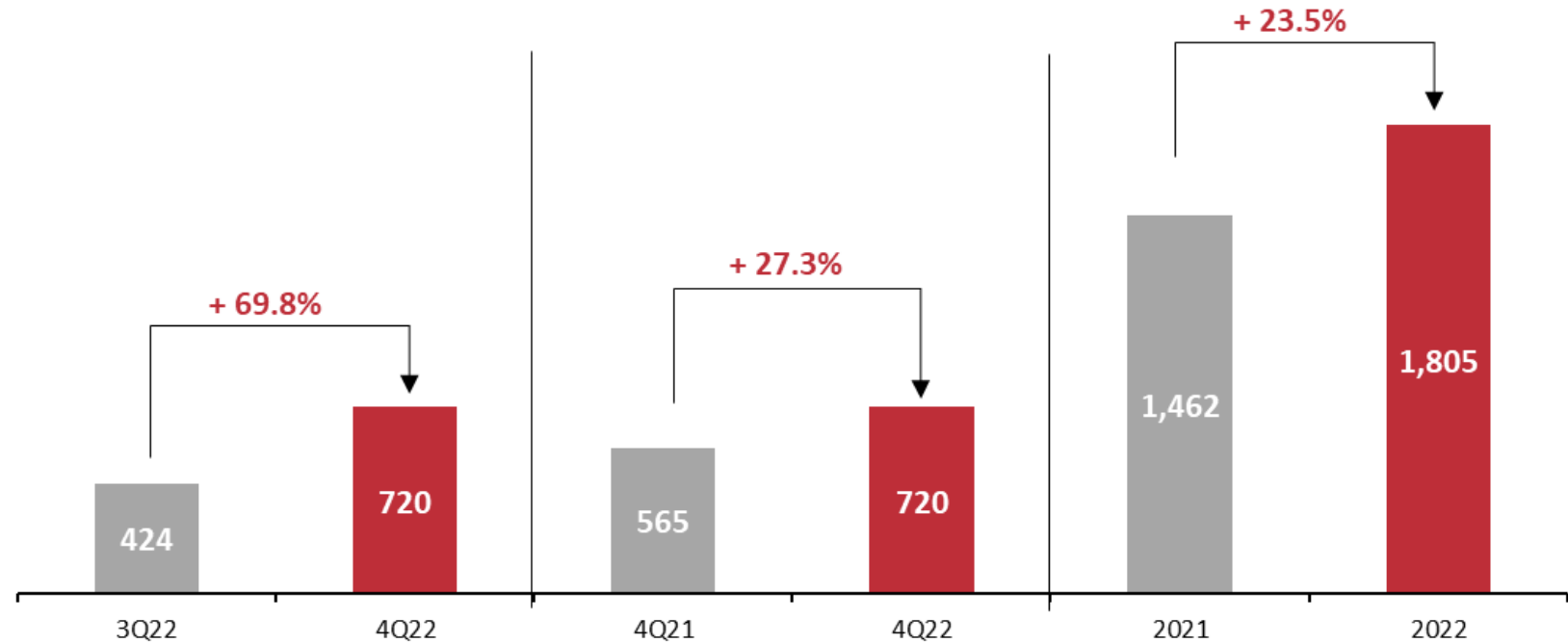
Net Sales
(100% **Plano&Plano** - BRL million)



Launches.

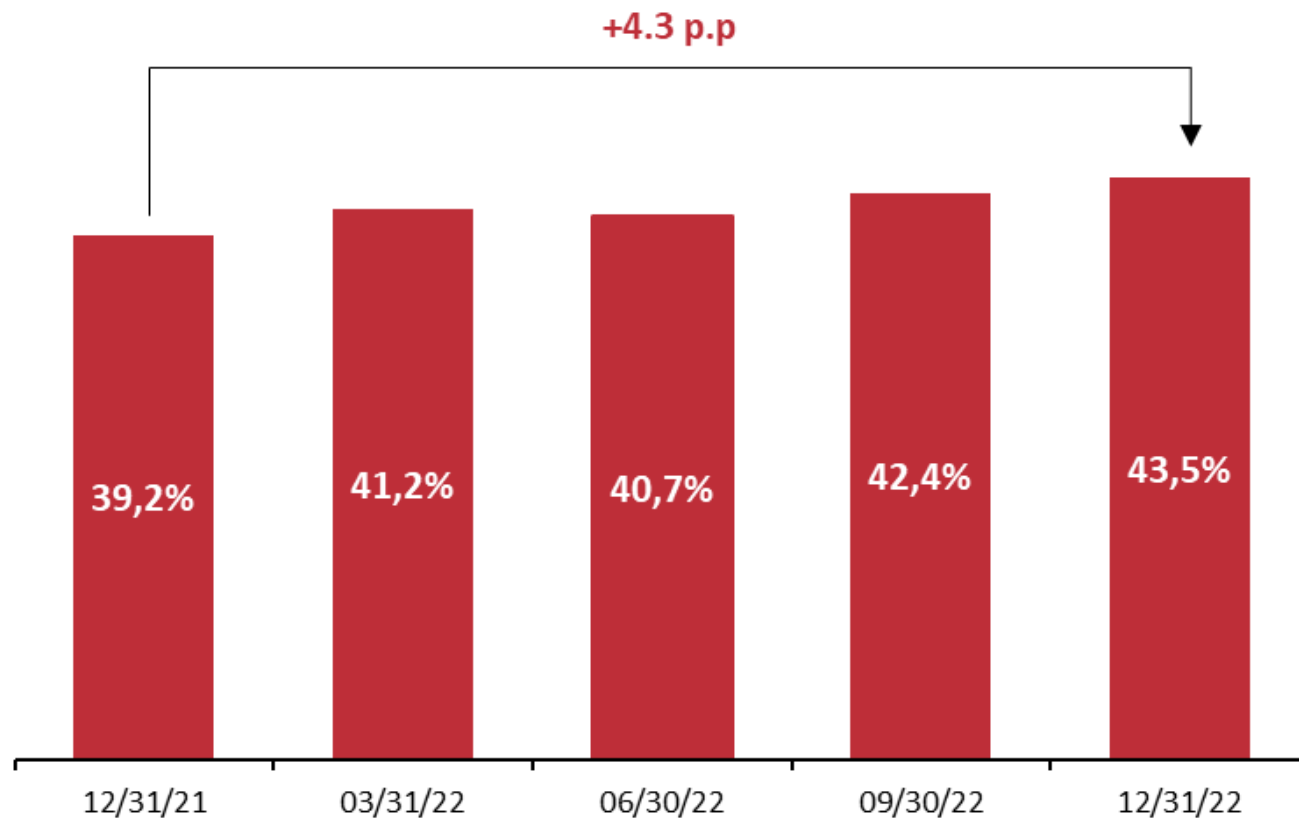
PSV

(100% **Plano&Plano** –BRL million)



Sales Over Supply (SOS).

Sales Over Supply (SOS)
(last 12 months)



FINANCIAL RESULTS

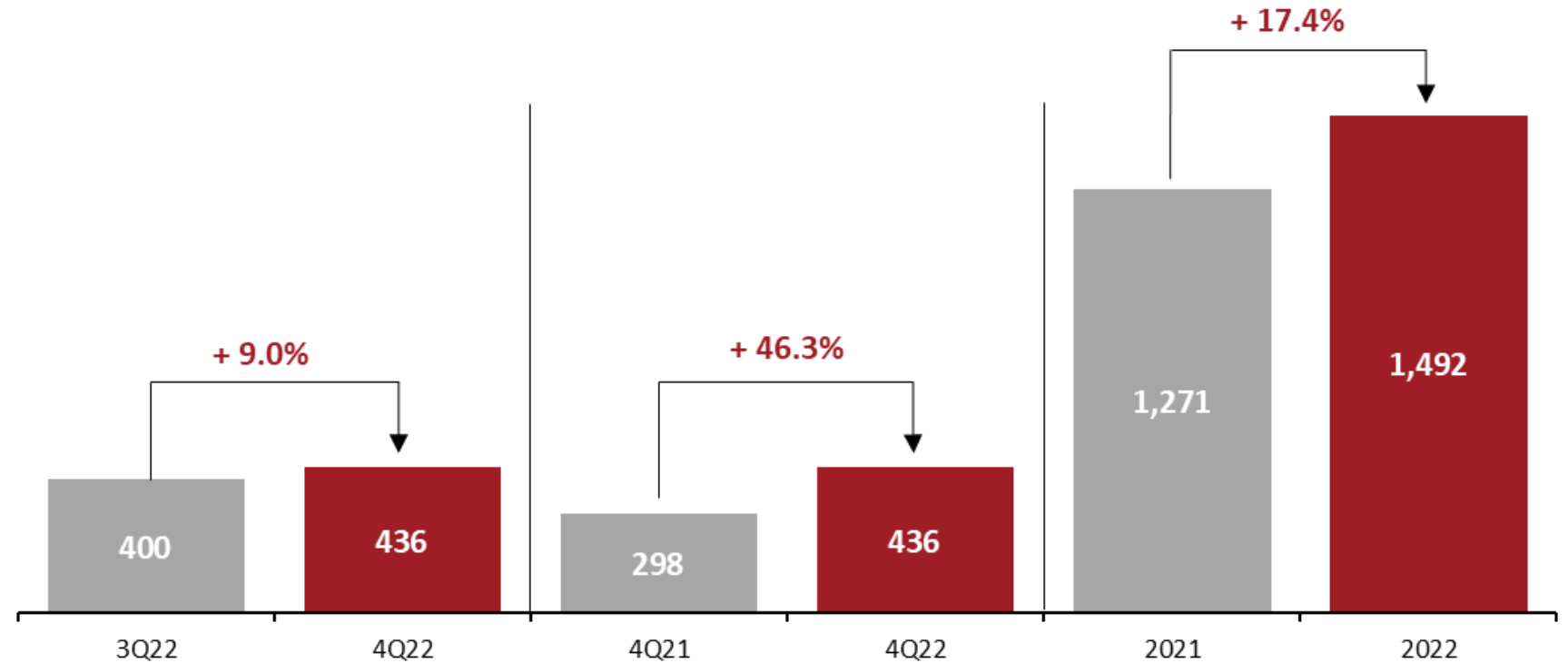
4Q22



Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

Net Revenue.

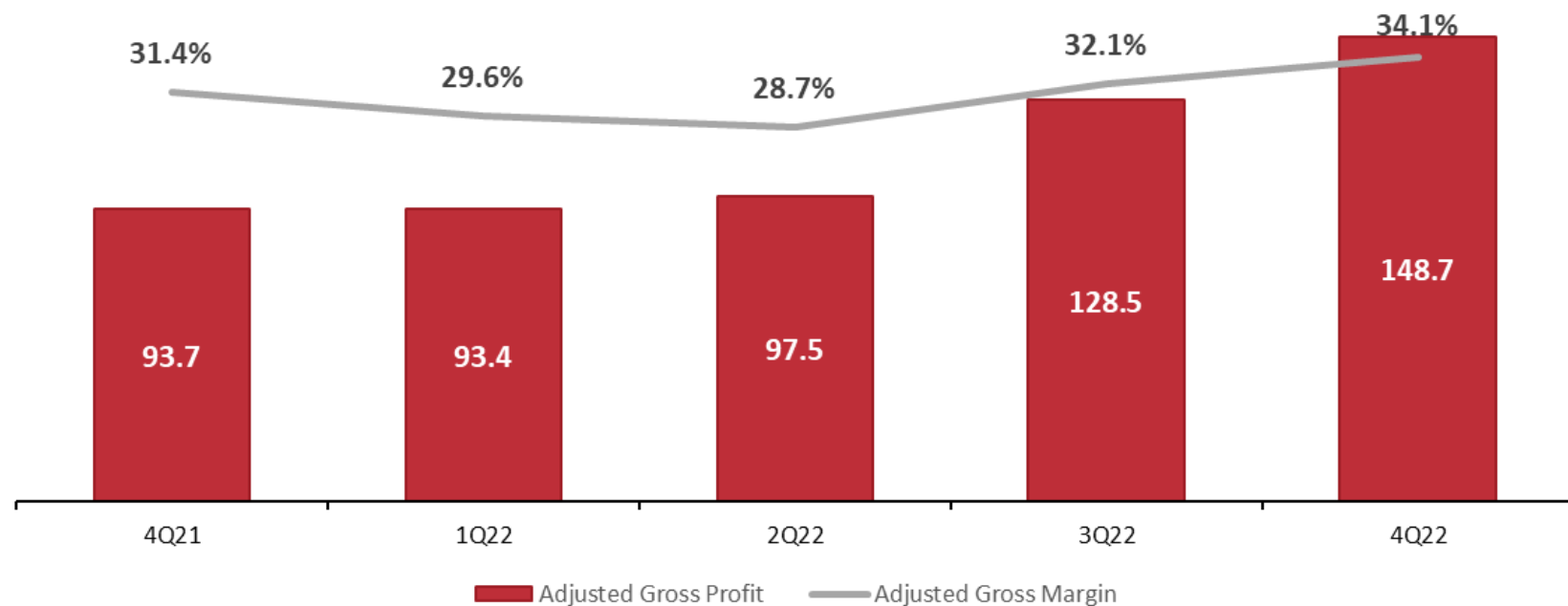
Net Revenue
(BRL million)



Gross Profit.

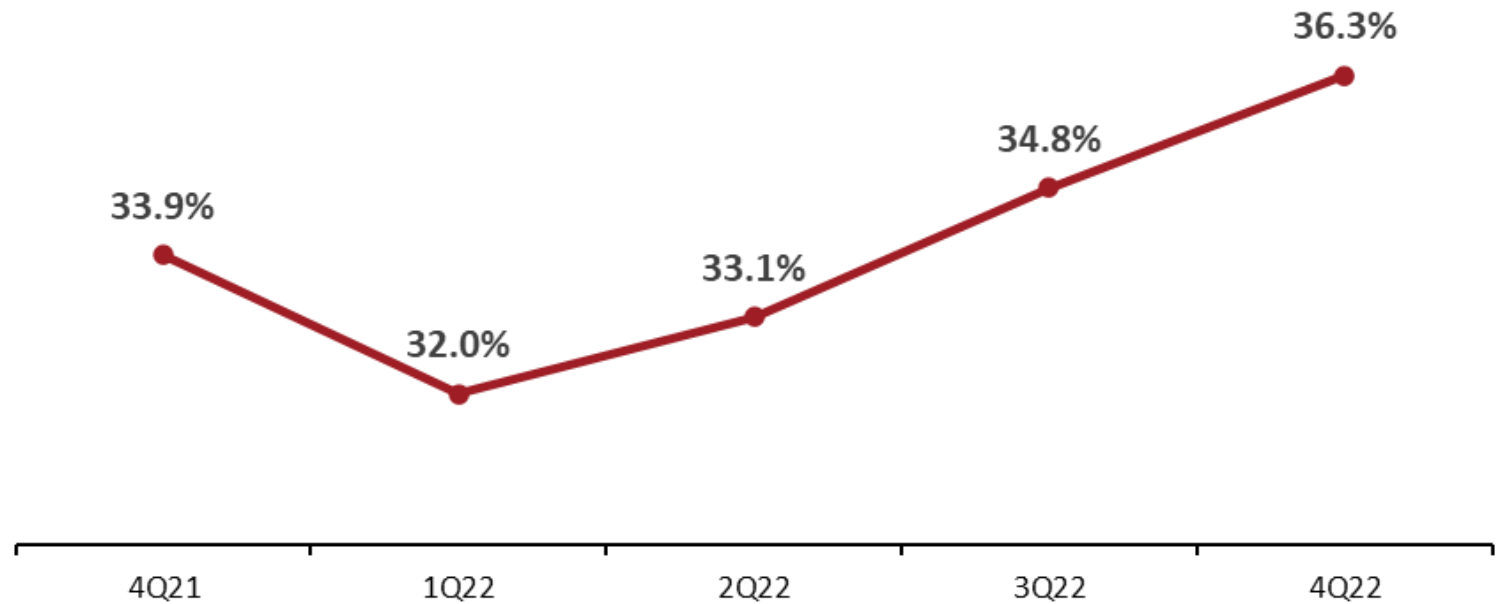
Adjusted Gross Profit and Gross Margin

(BRL million and %)



Backlog Margin.

Backlog Margin (%)



Operating Expenses.

SG&A
(BRL million)



Net Income.

**Net Income
and Net Margin**
(BRL million and %)



EBITDA.

EBITA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	4Q22	4Q21	4Q22 x 4Q21	2022	2021	2022 x 2021
Net profit for fiscal year	57,785	27,421	110.7%	133,679	135,086	-1.0%
(+) Depreciation and amortization	4,762	6,313	-24.6%	22,306	20,956	6.4%
(+) Income tax and social contribution	9,030	6,714	34.5%	33,755	26,813	25.9%
(+) Financial expenses, net	-640	-1,910	-66.5%	-4,448	1,863	-338.8%
EBITDA	70,938	38,538	84.1%	185,293	184,717	0.3%
Charges and financial cost ¹	11,909	6,226	91.3%	38,223	26,177	46.0%
Adjusted EBITDA²	82,848	44,765	85.1%	223,515	210,894	6.0%
Adjusted EBITDA Margin (%)	19.0%	15.0%	4 pp	15.0%	16.6%	-1.6 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.



Debt.

Net Debt (BRL thousands)	12/31/2022	12/31/2021	Var. %
Current	118,476	59,793	98.1%
Non-Current	414,330	346,177	19.7%
Gross Debt	532,806	405,970	31.2%
Cash and cash equivalents	340,031	291,371	16.7%
Net Debt	192,775	114,599	68.2%
Equity	408,982	317,223	28.9%
Net Debt / Equity	47.1%	36.1%	11 pp
Financial Leverage	32.0%	26.5%	5.5 pp



Cash Generation.

Cash Generation (in BRL thousand)	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	2022
Net Debt at the beginning of the period	114,599	135,686	169,947	179,768	114,599
Net Debt at the end of the period	135,686	169,947	179,768	192,775	192,775
Net Debt Variation	(21,087)	(34,261)	(9,821)	(13,007)	(78,176)
(+) Dividends	-	32,083	-	-	32,083
(+) Shares Buyback	7,691	1,872	-	-	9,563
Cash Generation / Consumption	(13,396)	(307)	(9,821)	(13,007)	(36,530)



Other Financial Highlights



ROE 12 months of 37% (12/31/22)

Net debt over equity ratio: from 0.85 on
12/31/19 to 0.47 on 12/31/22

Landbank of BRL 11.8 billion (12/31/22)

