



PLANO&PLANO

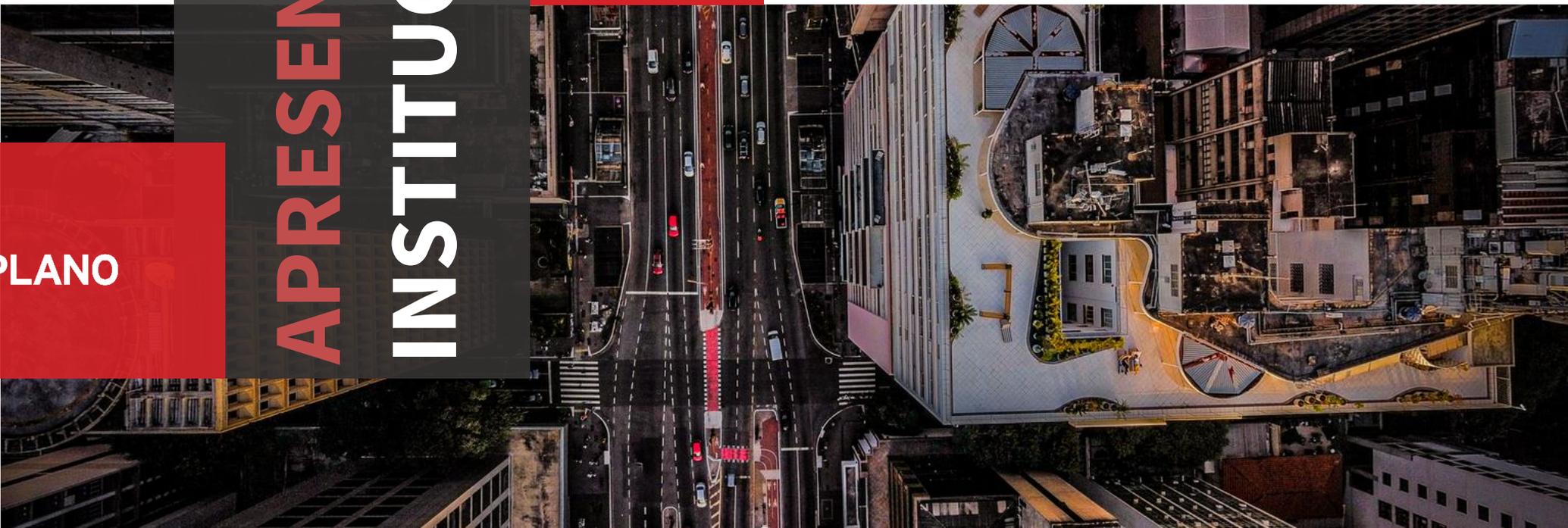
Listada no Novo Mercado da B3 | **PLPL3**

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2023



RELAÇÕES COM INVESTIDORES



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.



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



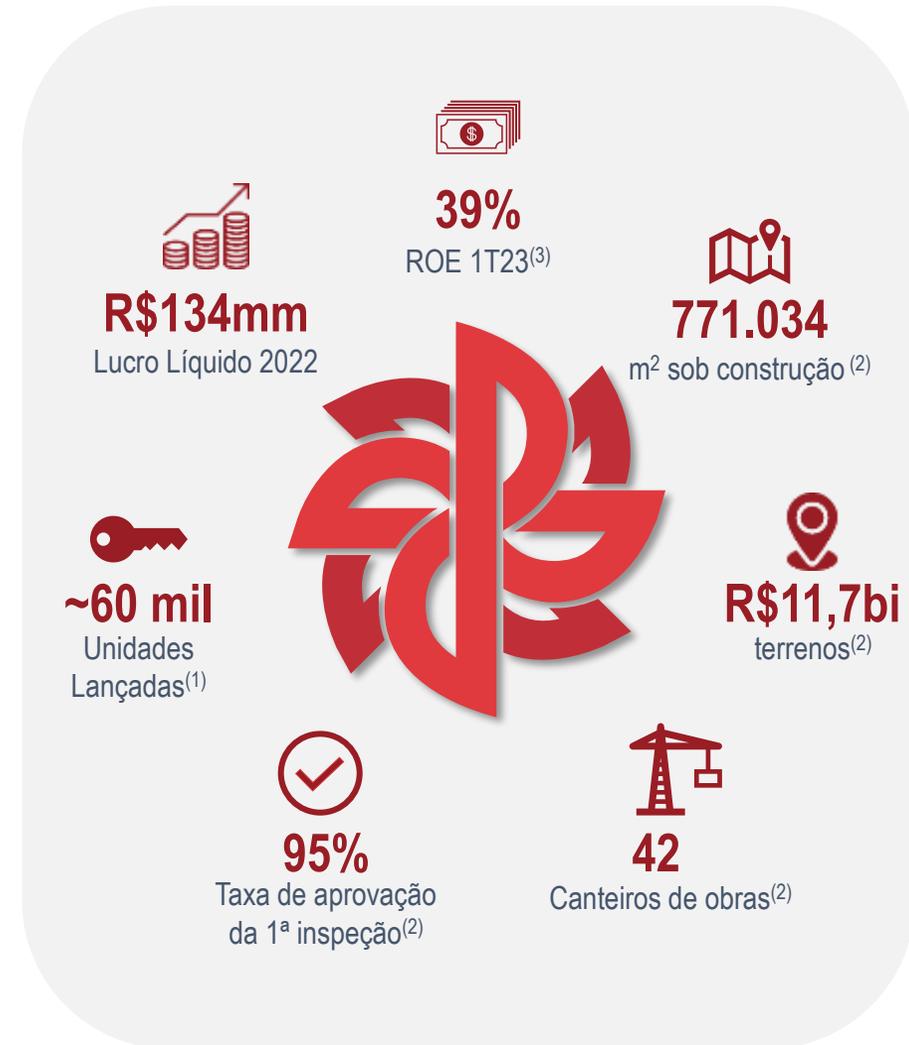
Domínio na técnica de construção, permitindo flexibilidade superior para adaptar os projetos às especificidades de cada local, garantindo sólidos resultados financeiros.



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

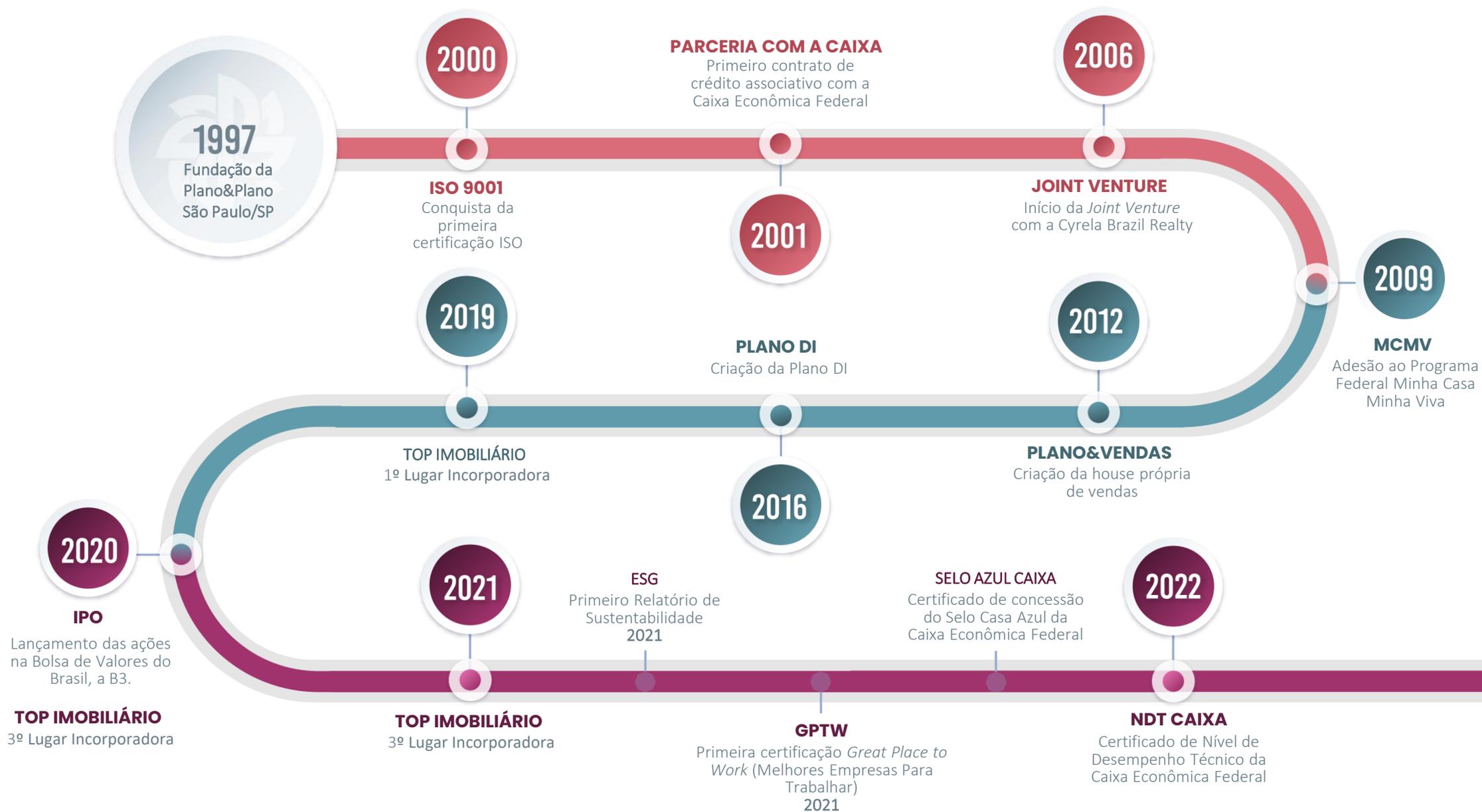


Crescimento expressivo em lançamentos nos últimos anos, mantendo a entrega dentro do cronograma

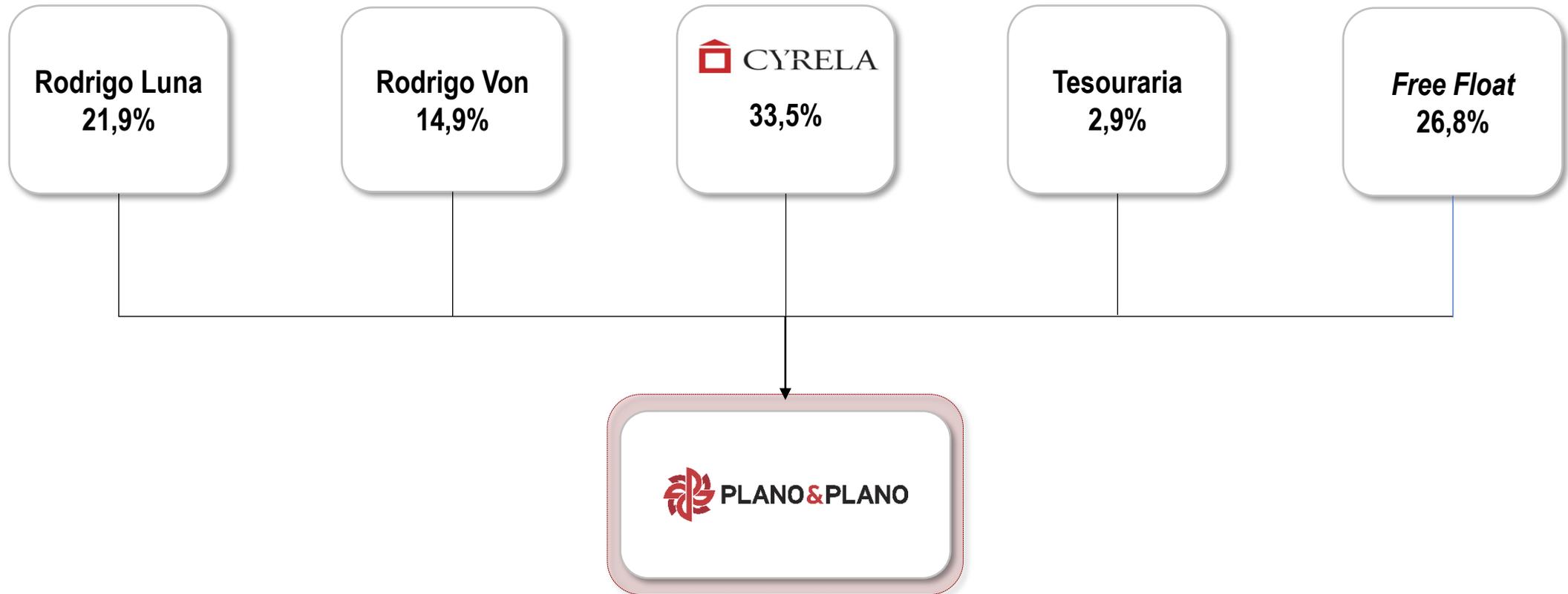


Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa



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

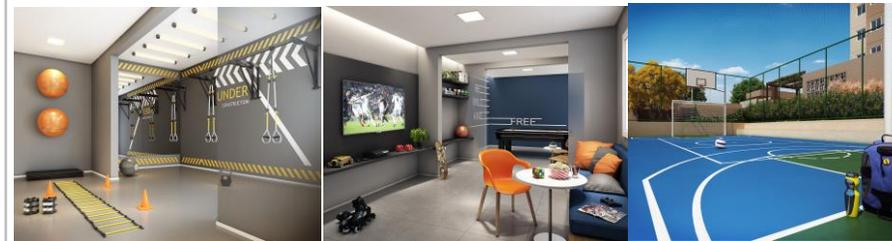


**Jardim
Botânico**
Localização

**Setembro
de 2021**
Lançamento

483
Unidades

R\$143mm
VGV

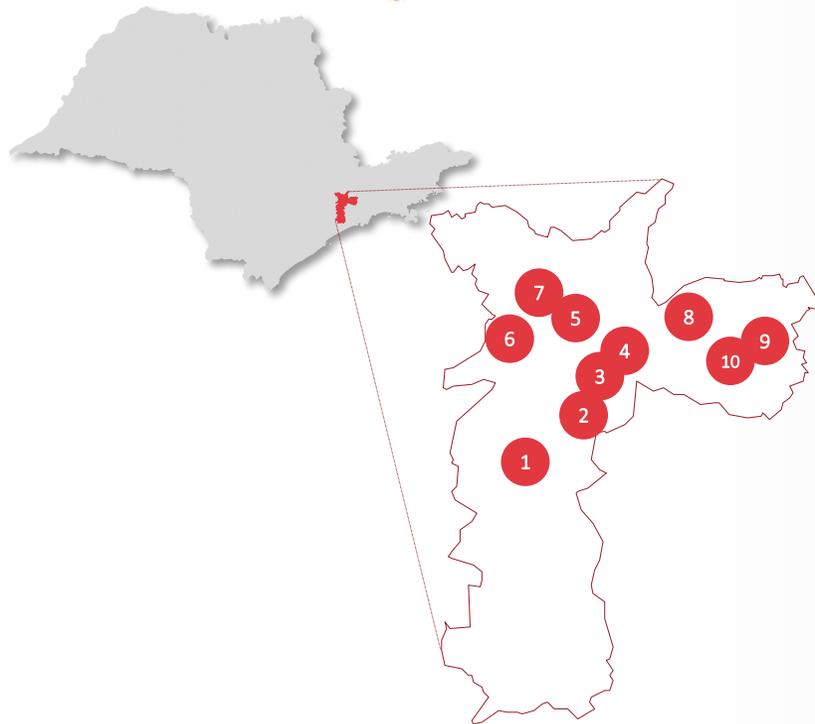


SPPACE - Linha de Produto Média Renda



Foco no Maior Mercado Imobiliário do Brasil

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



1

Laguna 430

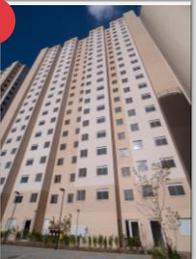
- Entrega: mar/22
- VGV: R\$106.9mm
- 89% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 491



2

Plano & Sacomã – Antonio Gomes III

- Entrega: out/21
- VGV: R\$81.6 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 494



3

Vista Parque

- Entrega: dez/21
- VGV: R\$48.9 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 225



4

Plano & Mooca – Praça Lion II

- Entrega: jun/20
- VGV: R\$65.6 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 298



5

Plano & Reserva Casa Verde

- Entrega: dez/21
- VGV: R\$58.7 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 299



6

Galeria 635

- Entrega: nov/21
- VGV: R\$101.6mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 500



7

Plano & Bairro do Limão

- Entrega: mar/21
- VGV: R\$51.3 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 311



8

Plano & Penha – Manoel Leiroz II

- Entrega: mar/22
- VGV: R\$63.5 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 330



9

Plano & Parque do Carmo III

- Entrega: fev/21
- VGV: R\$50.2 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 298



10

Plano & Jardim Planalto

- Entrega: dez/21
- VGV: R\$61.6 mm
- 100% vendido⁽¹⁾
- Unidades: 402



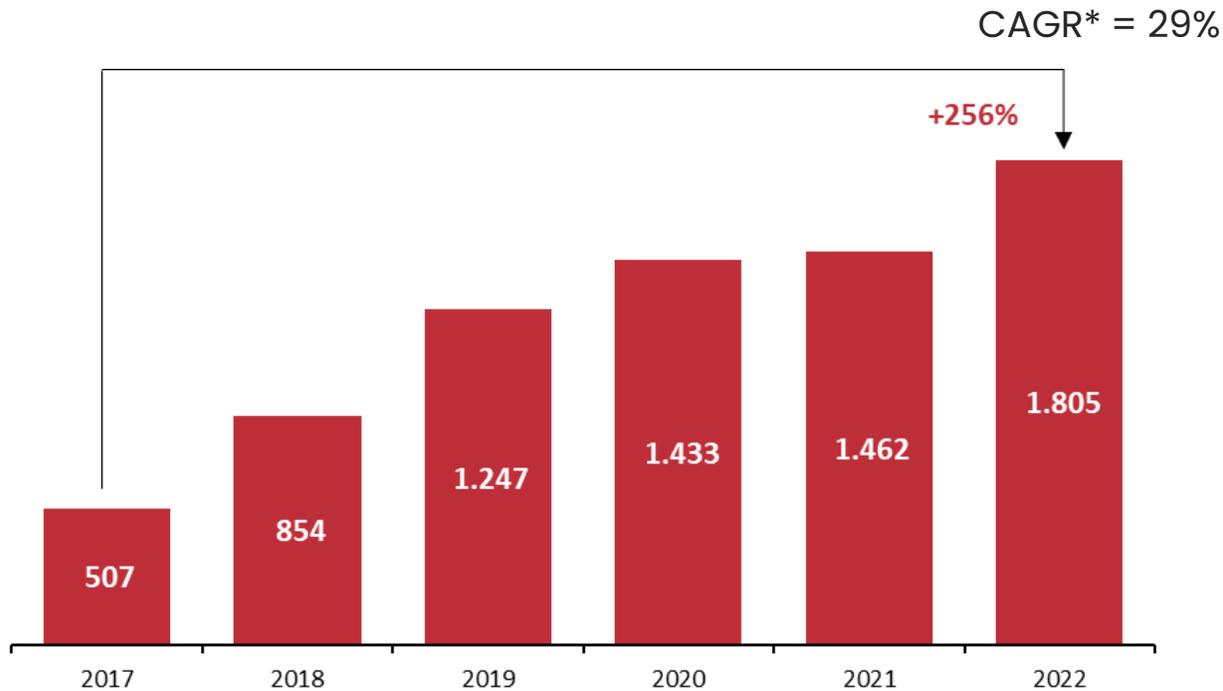
Fonte: Companhia
Nota: (1) Considera % do VGV vendido



Dados Históricos.

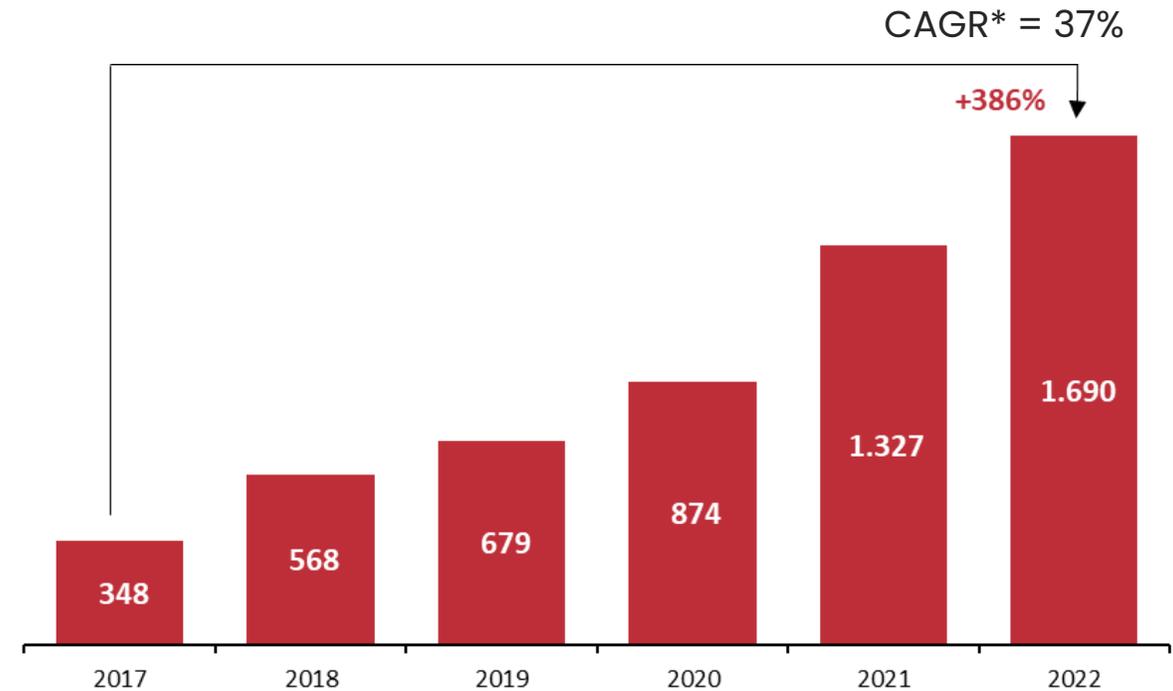
Lançamentos

(100% **Plano&Plano** - R\$ Milhões)



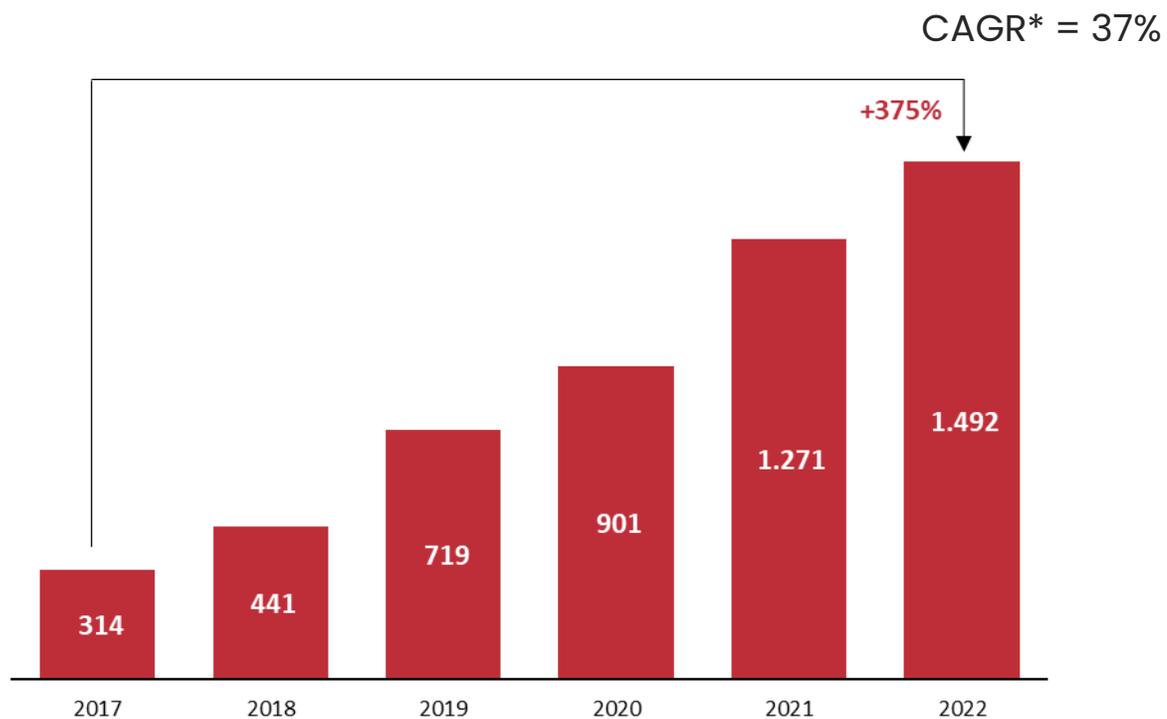
Vendas Líquidas

(100% **Plano&Plano** - R\$ Milhões)

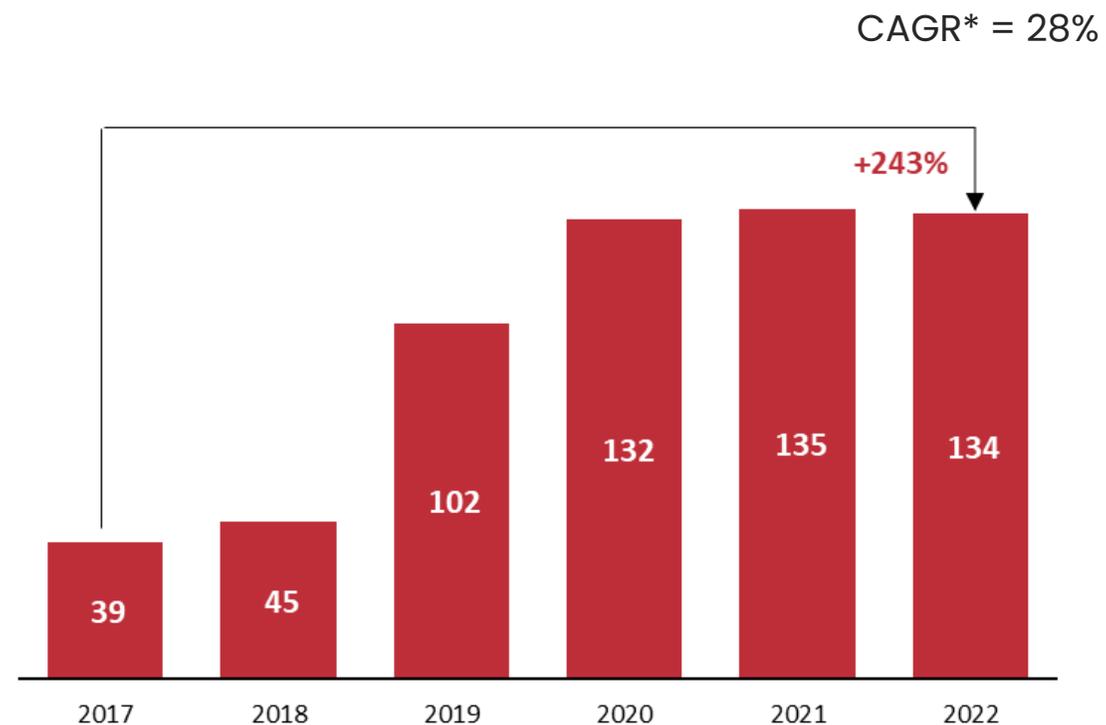


Dados Históricos.

Receita Líquida (R\$ Milhões)



Lucro Líquido (R\$ Milhões)



* CAGR – Taxa de Crescimento Anual Composta



SEÇÃO 2

O QUE TORNA A

PLANO&PLANO ÚNICA.



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



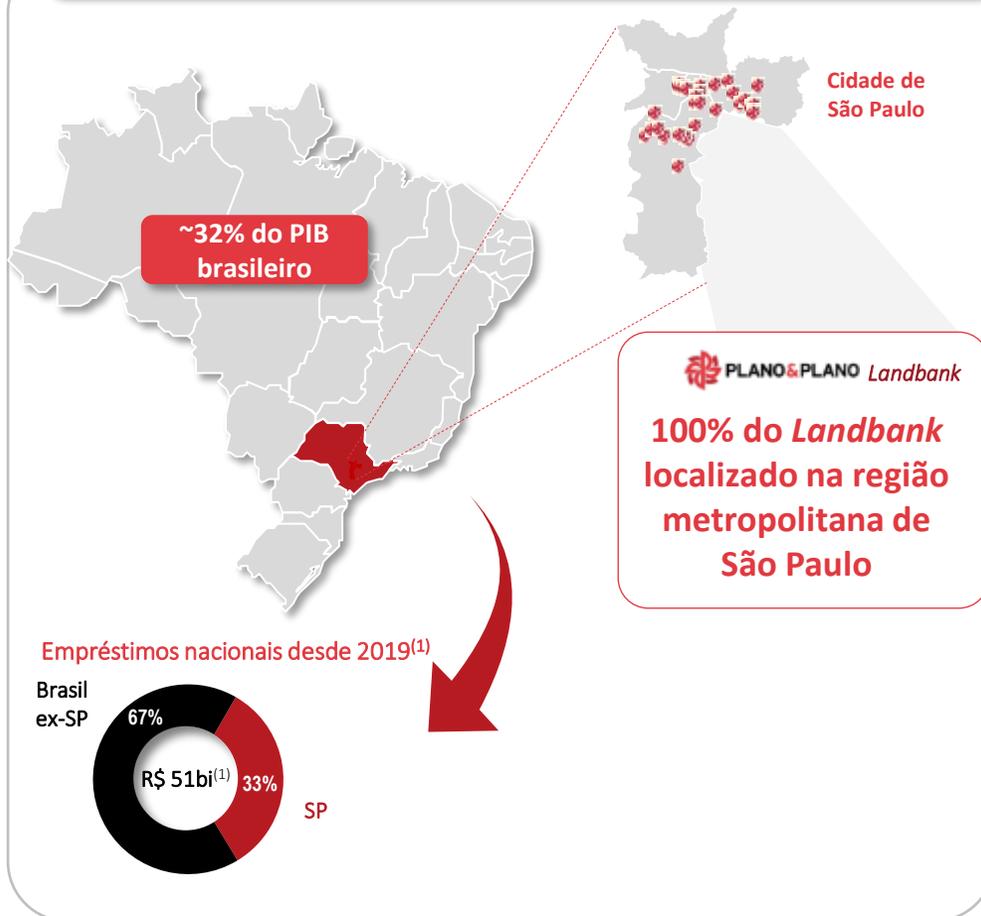
1

Setor Habitacional Brasileiro

Foco no Estado de São Paulo

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

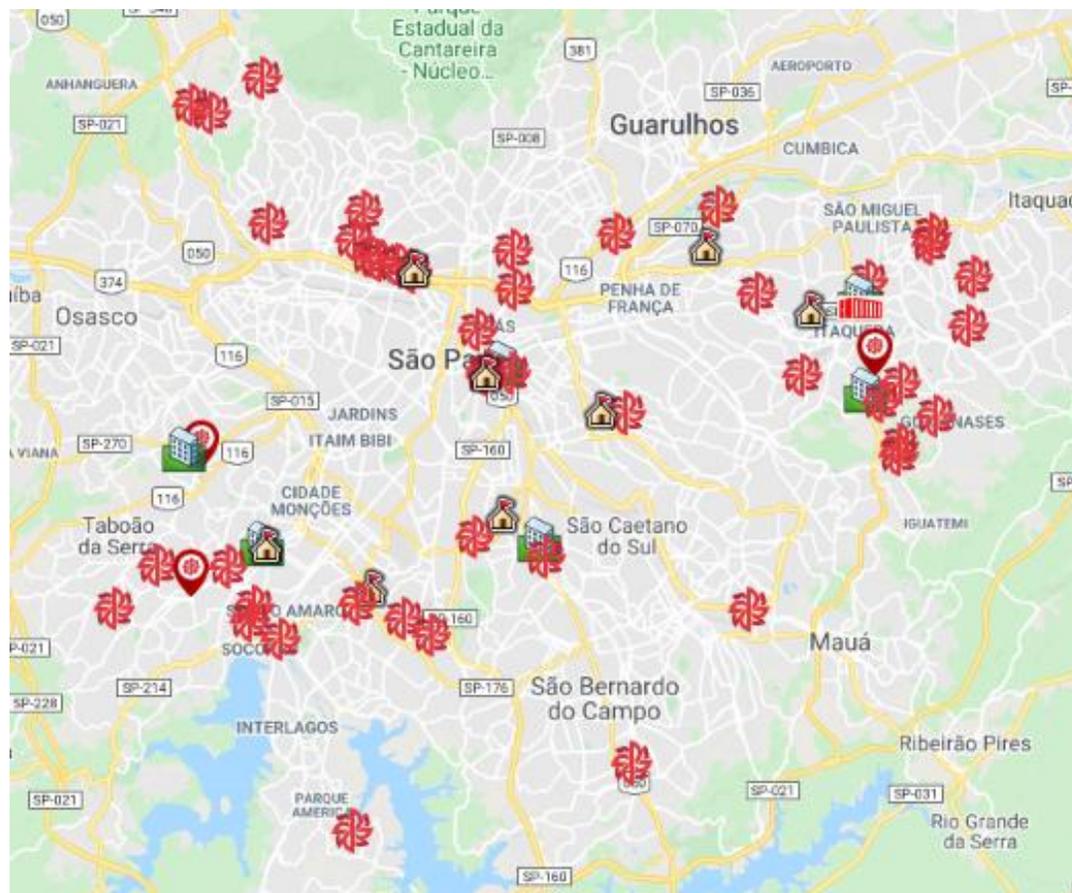


2

Landbank pronto para capturar crescimento e totalmente alinhado com os níveis de renda almejados pela Companhia

Concentrado na região metropolitana de São Paulo, o landbank de R\$11,7 bilhões da Plano&Plano está estrategicamente posicionado em bairros de baixa e média renda

Visão geral do Landbank da Plano & Plano



Central Loja Container Projetos Lançados Landbank

✓ *Posicionada estrategicamente em regiões com transporte público, favorável ao segmento de baixa renda*

✓ *Capacidades sólidas para identificar oportunidades de desenvolvimento de baixa e média renda, inclusive em áreas premium*

✓ *Presente nas diversas regiões do Município de São Paulo, com empreendimentos nos mais diversos estágios de desenvolvimento e construção*



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 435 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

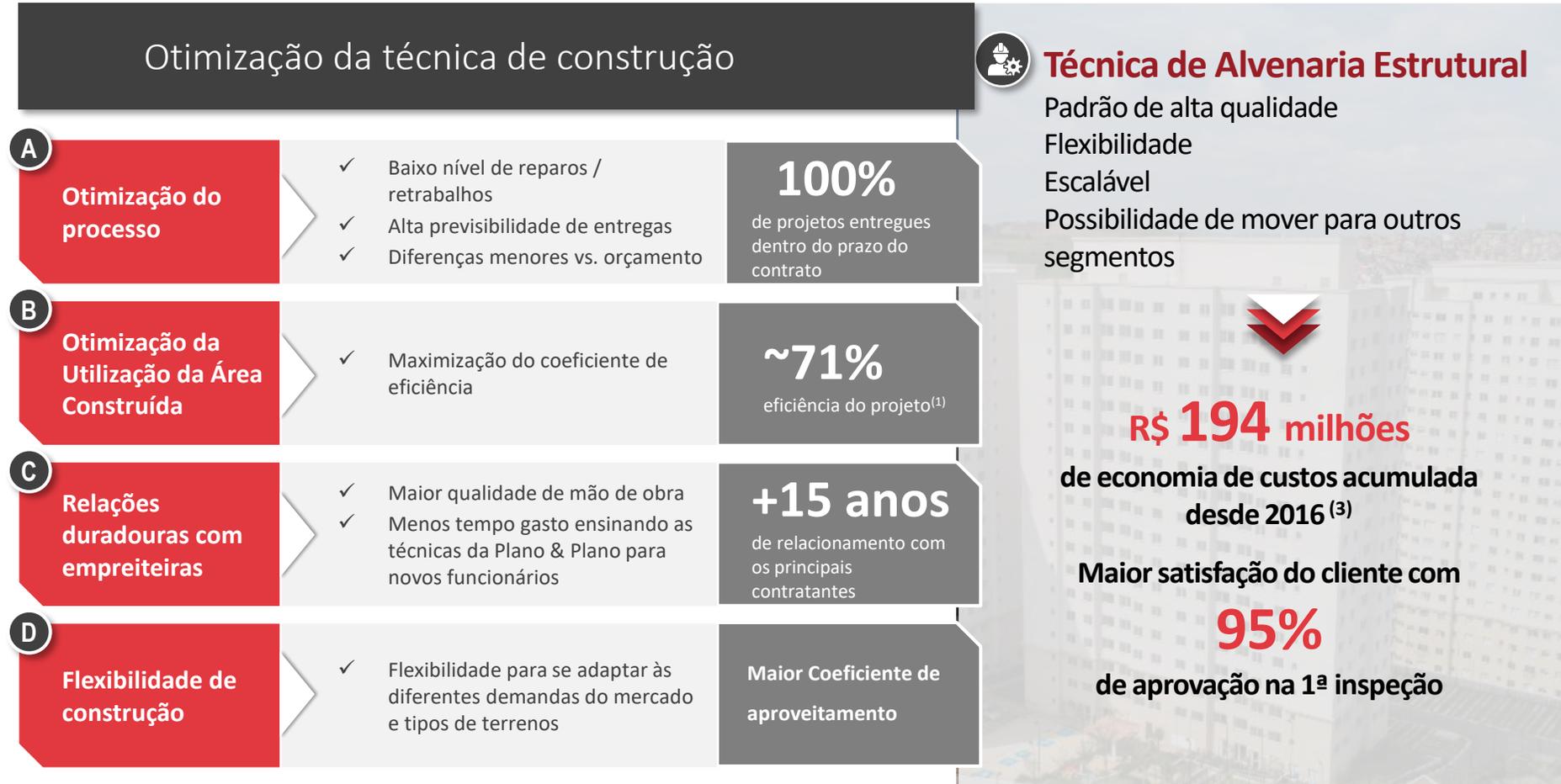


- Mais de 4,0 mil corretores associados
- Relacionamentos com grandes corretoras de São Paulo e imobiliárias de bairro
- Vendas de suporte da plataforma online gerando novos *leads* e conteúdos completos sobre os produtos e opções de financiamento



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

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



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

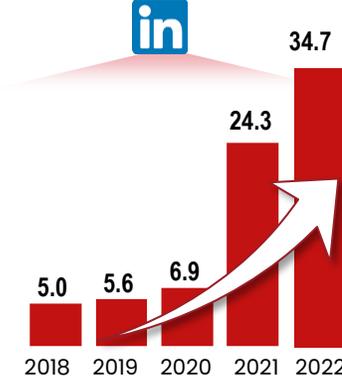
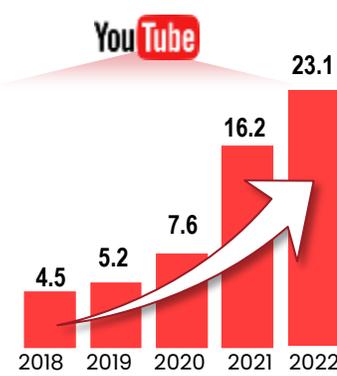
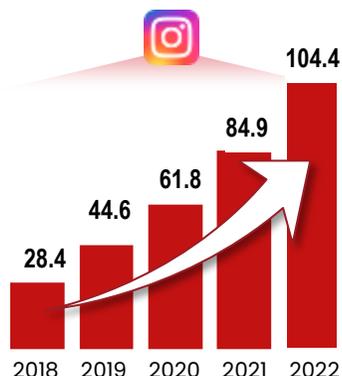
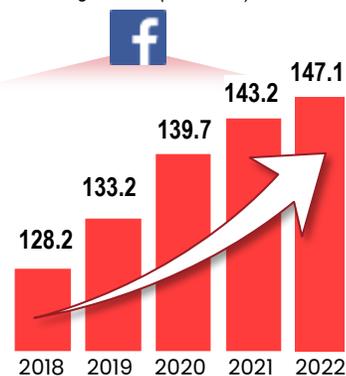
Desenvolvedor Imobiliário Completo

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



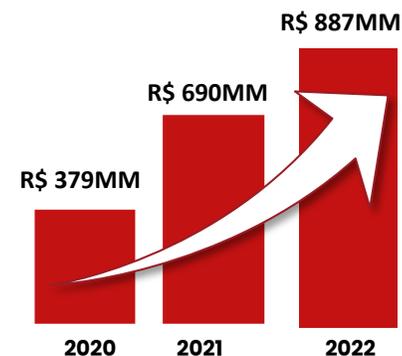
Unidades Vendidas Origem online 4.661



VGV Vendido origem online R\$ 887 mm



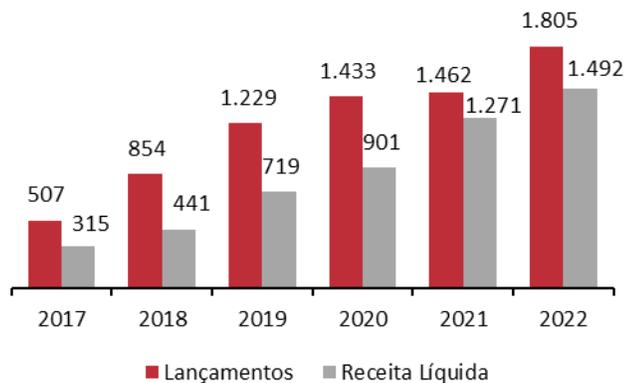
Crescimento de 29% nas vendas Origem Canal online



Métricas Operacionais e Financeiras

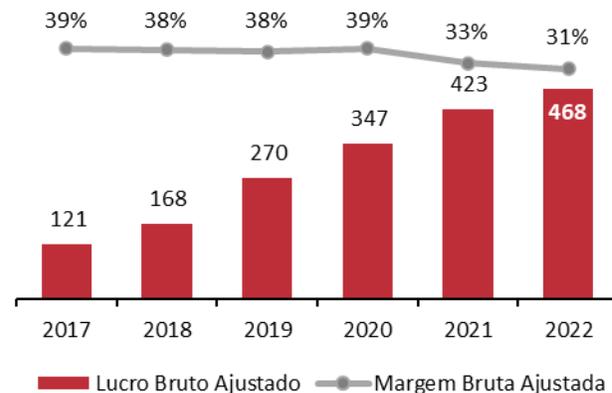
Lançamentos & Receita Líquida

(R\$mm)



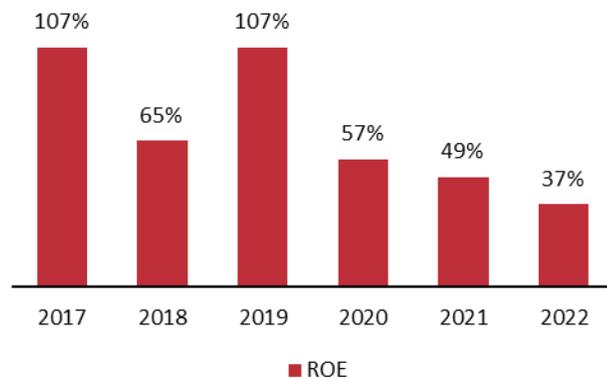
Lucro Bruto & Margem Bruta Ajustados

(R\$mm; %)



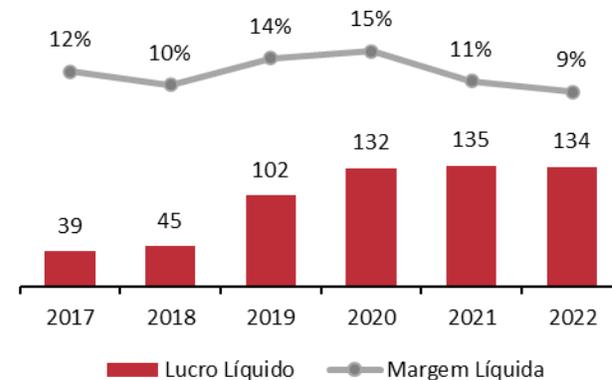
ROE

(%)



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





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



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

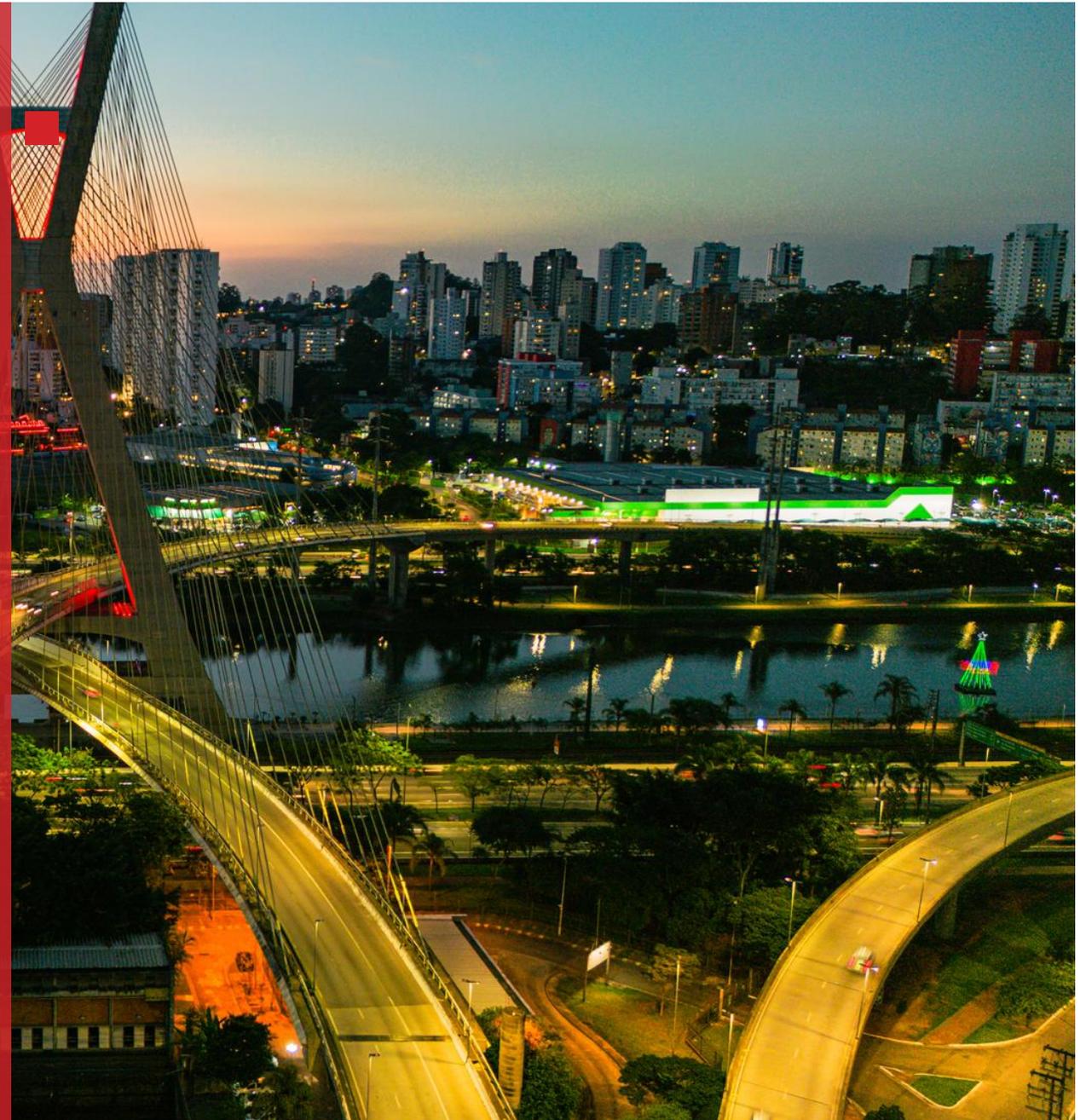


1º TRIMESTRE
2023

RESULTADO OPERACIONAL

1T23

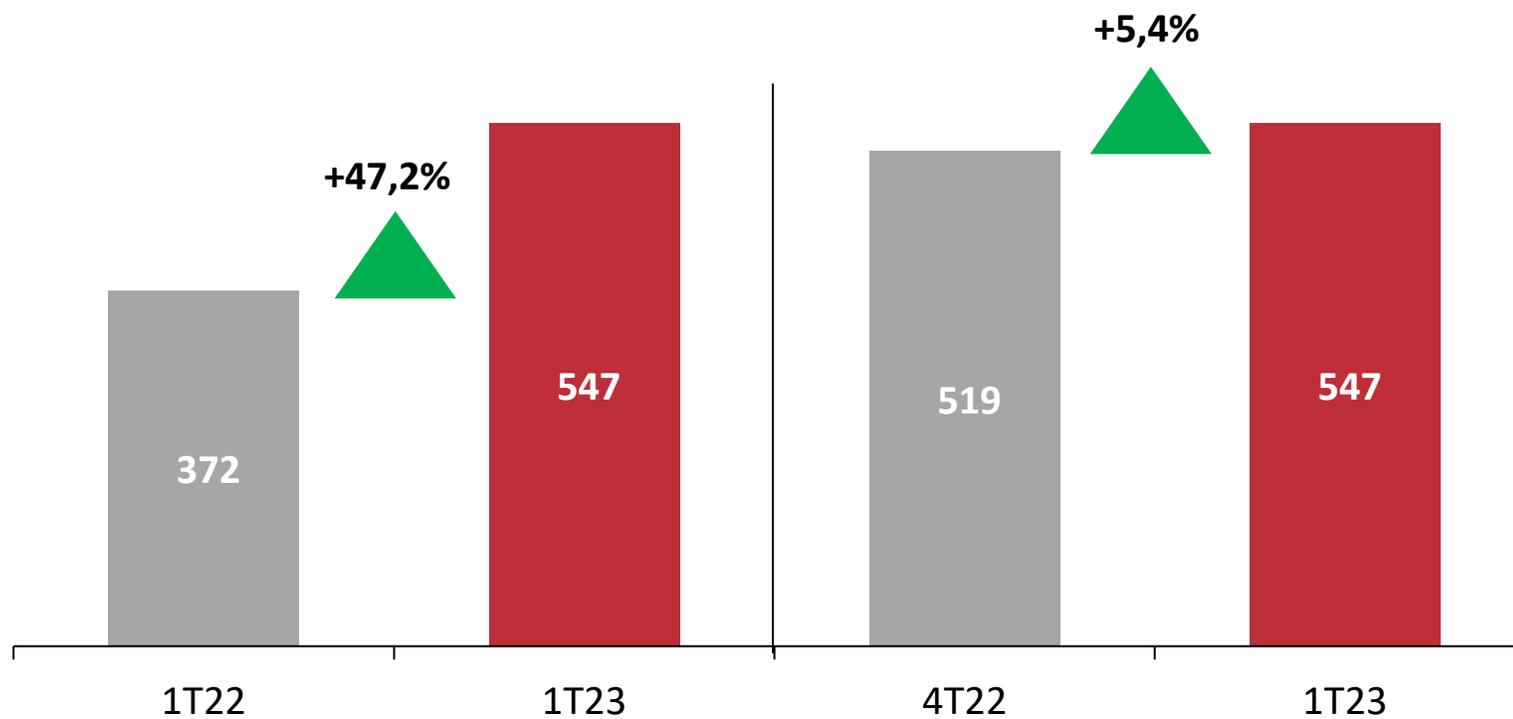
Listada no Novo Mercado da B3 | PLPL3



VENDAS.

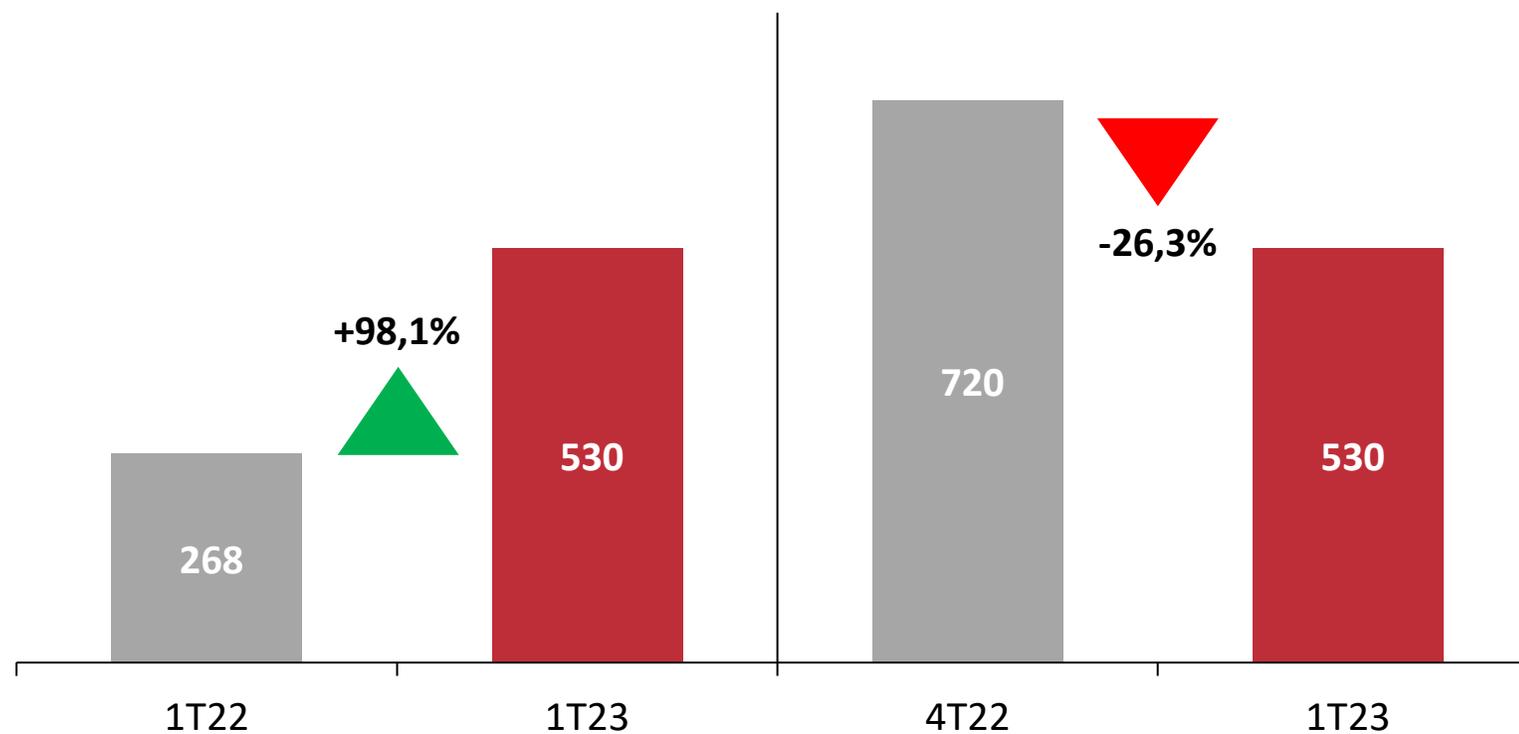
VENDAS LÍQUIDAS

(100% PLANO&PLANO - R\$ MILHÕES)



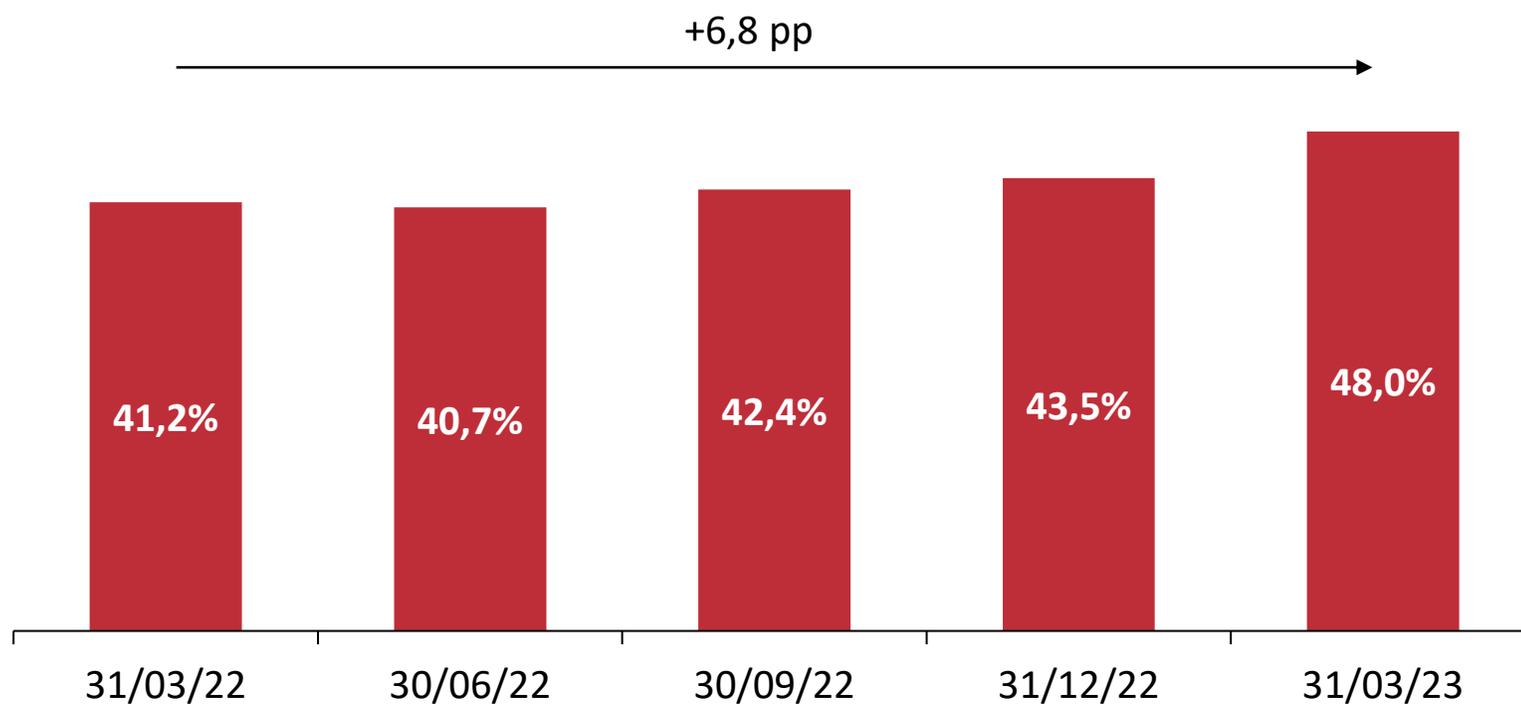
LANÇAMENTOS.

VGV - R\$ MILHÕES
(100% PLANO&PLANO)



VENDAS SOBRE OFERTA (VSO).

VSO
(ÚLTIMOS 12 MESES)



1º TRIMESTRE
2023



RESULTADO FINANCEIRO

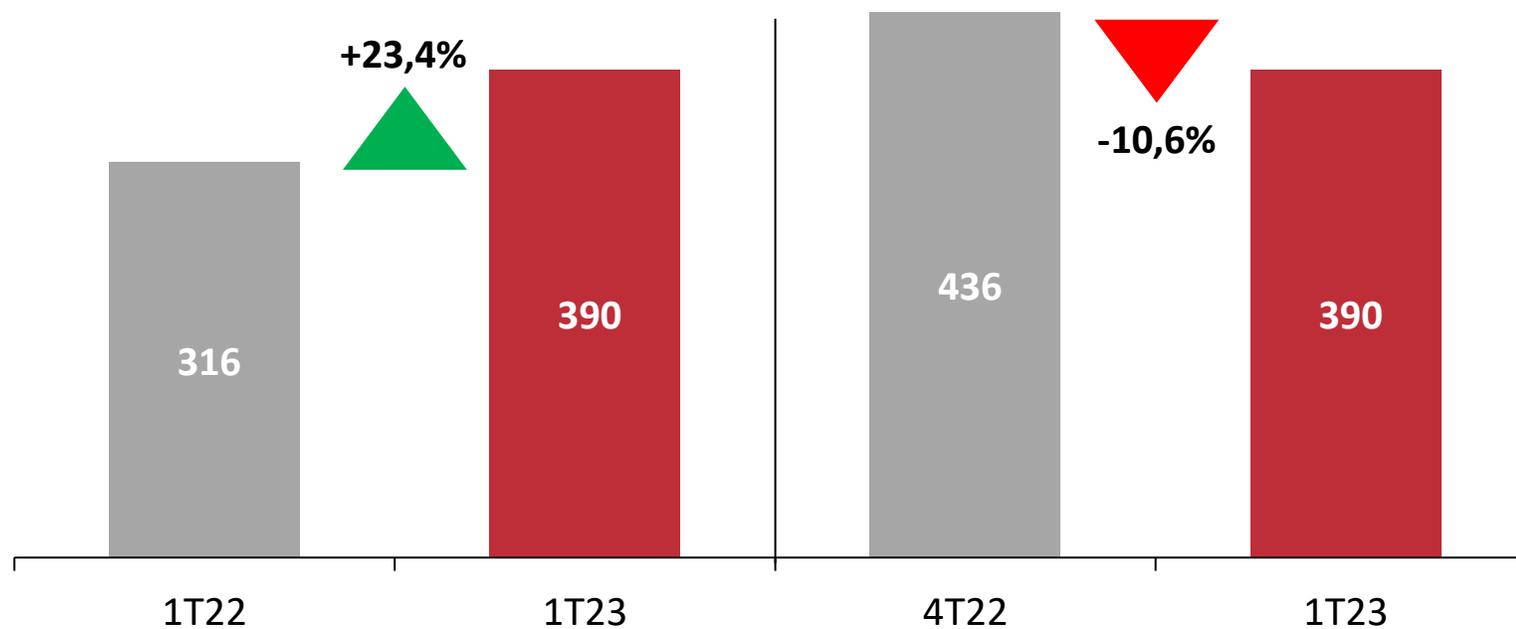
1T23

Listada no Novo Mercado da B3 | PLPL3



RECEITA LÍQUIDA.

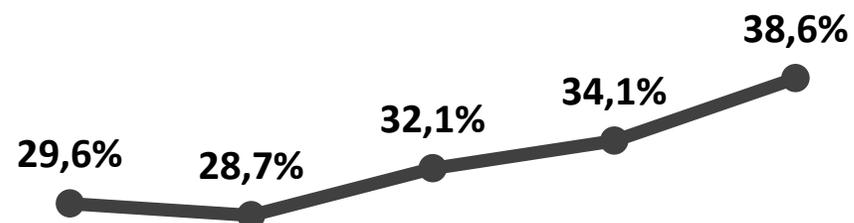
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)



LUCRO BRUTO.

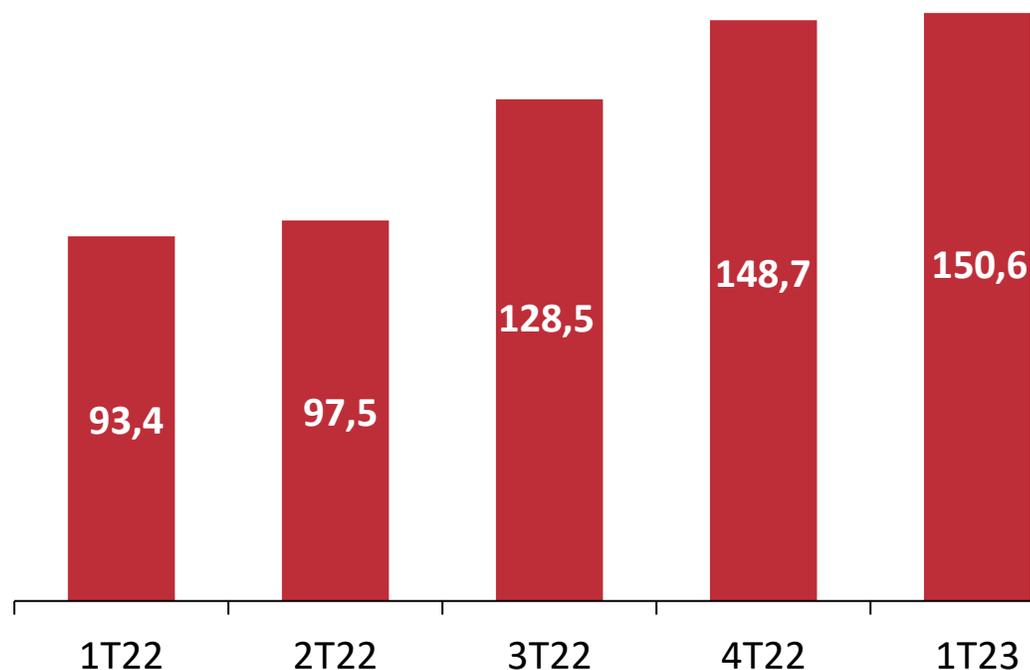
MARGEM BRUTA AJUSTADA

(%)

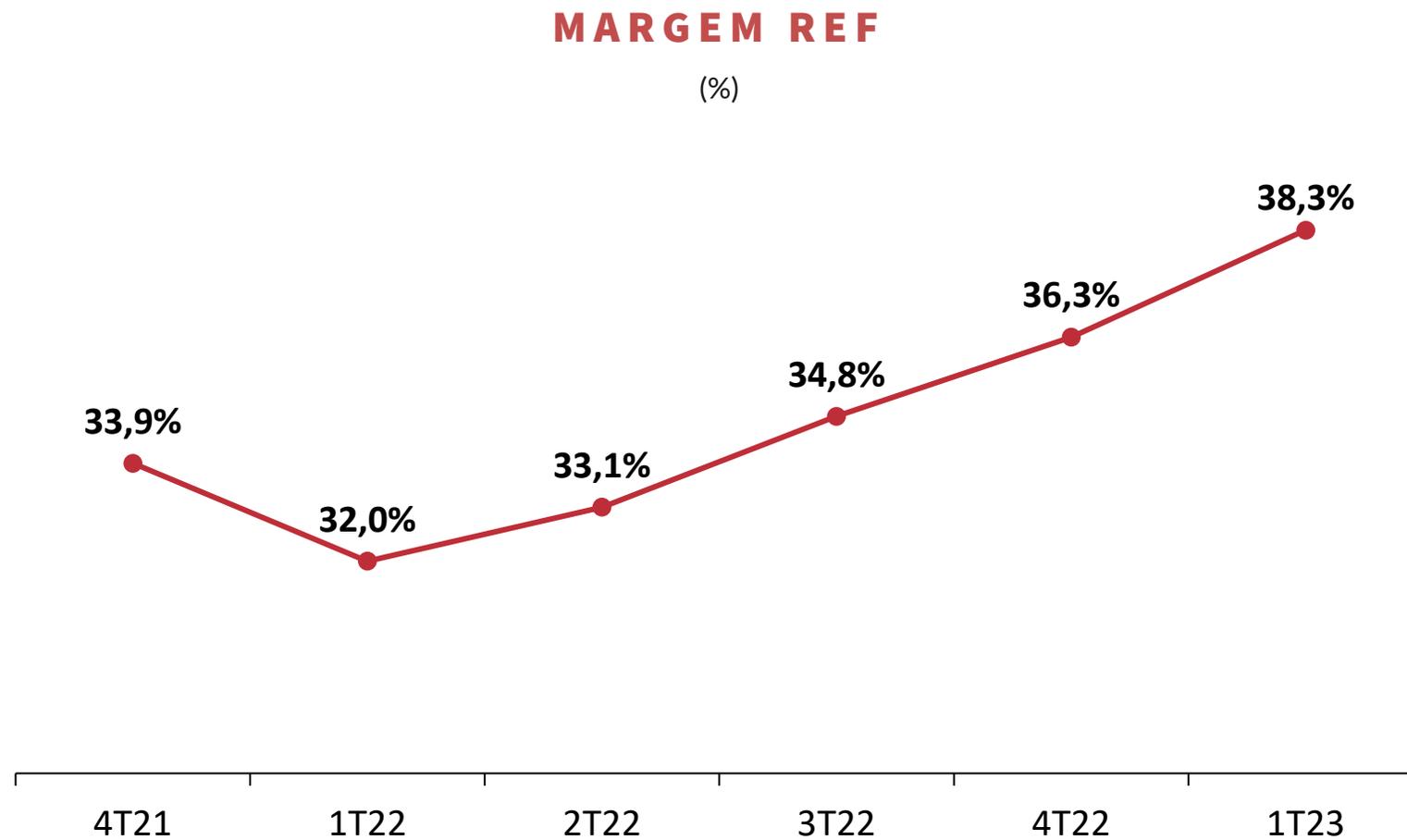


LUCRO BRUTO AJUSTADO

(R\$ MILHÕES)



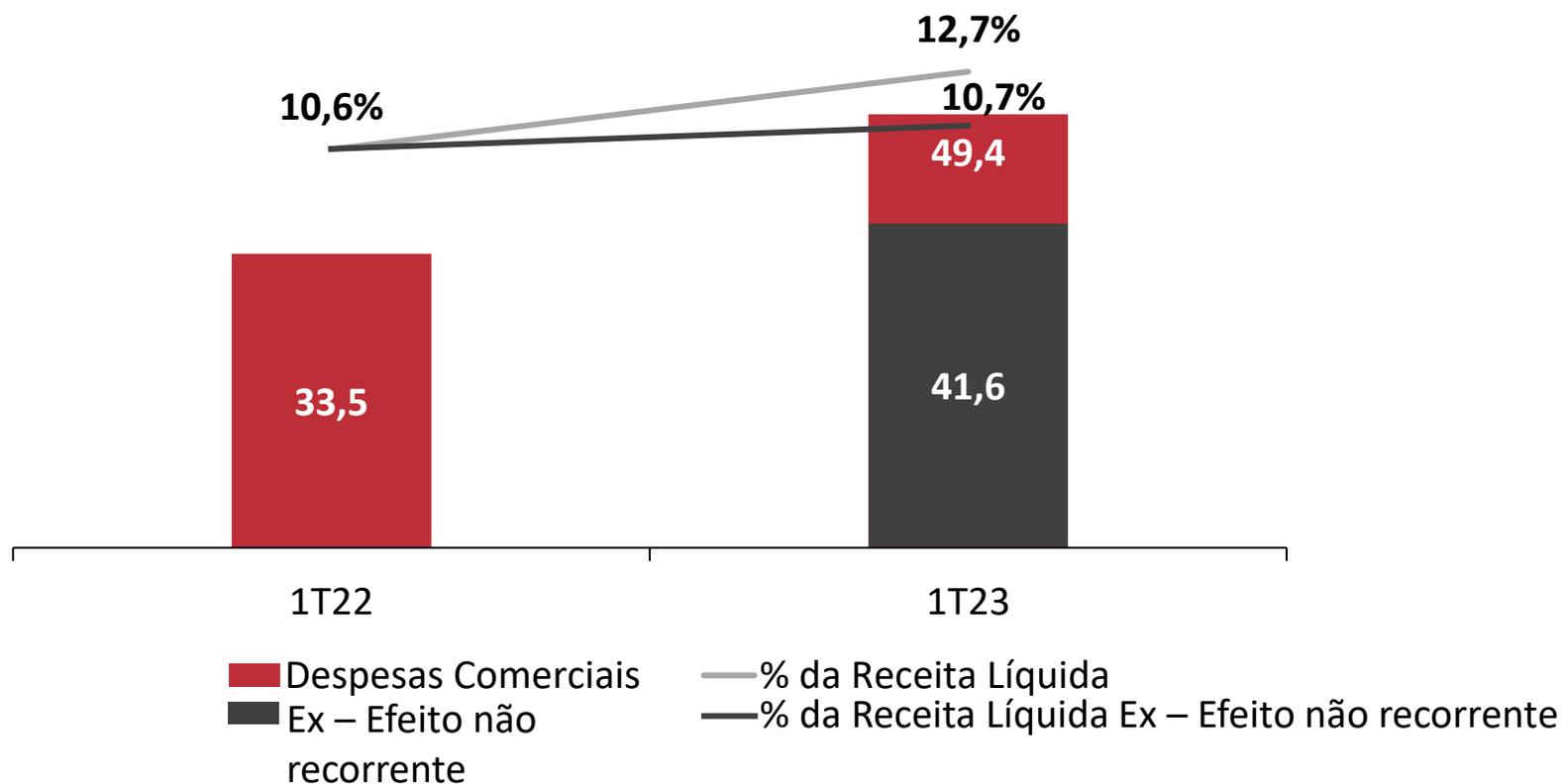
MARGEM REF.



DESPESAS OPERACIONAIS.

DESPESAS COMERCIAIS

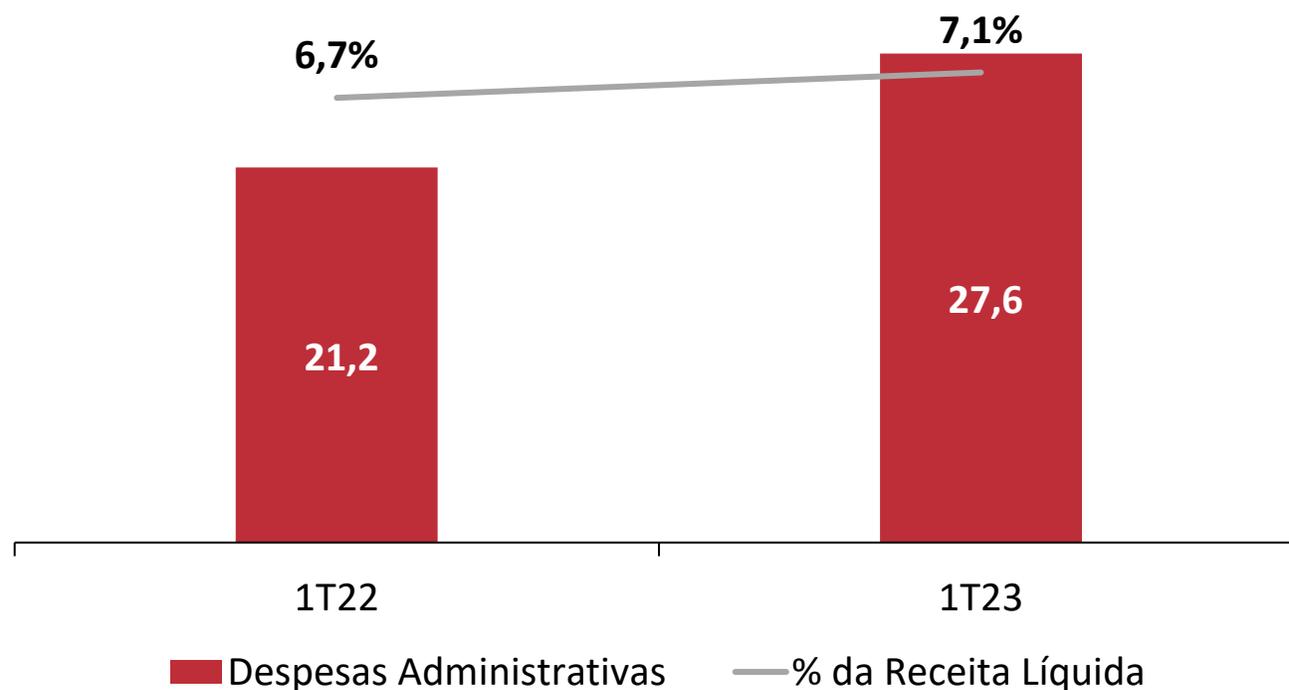
(R\$ MILHÕES E %)



DESPESAS OPERACIONAIS.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

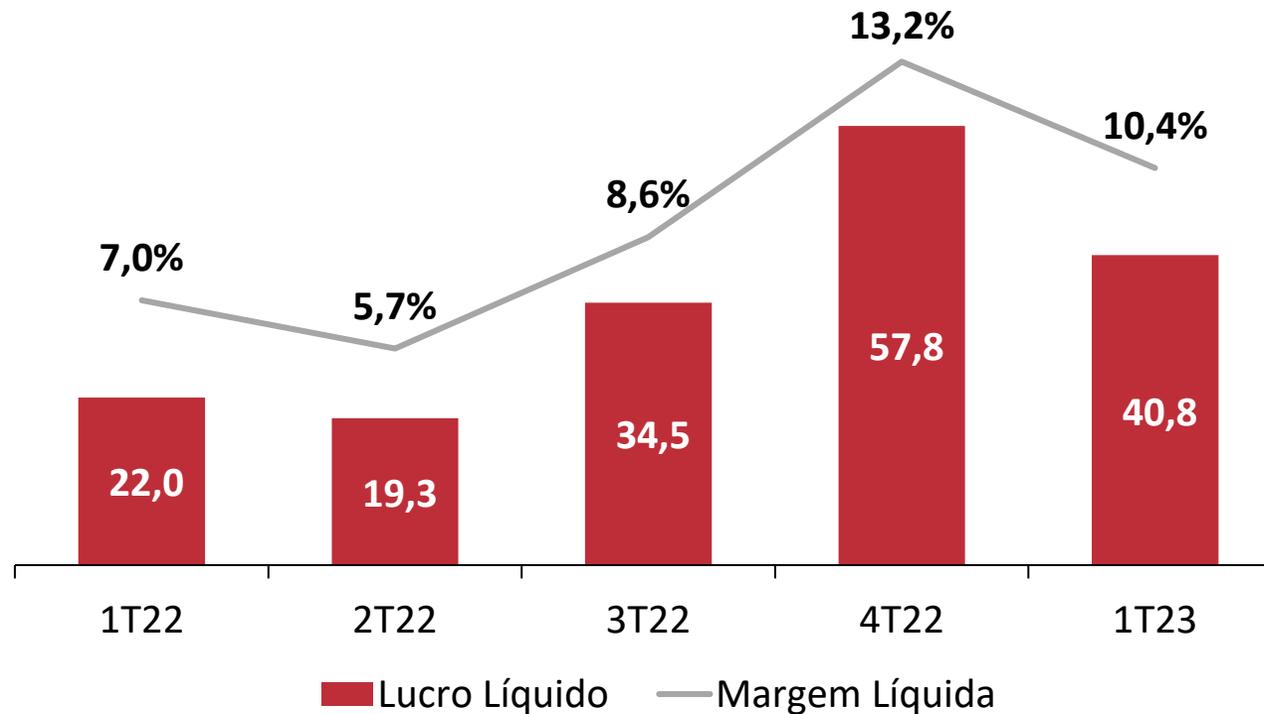
(R\$ MILHÕES E %)



LUCRO LÍQUIDO.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES E %)



EBITDA.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	1T23	1T22	1T23 x 1T22
Lucro líquido do exercício	40.766	22.026	85,1%
(+) Depreciação e amortização	3.939	5.817	-32,3%
(+) Imposto de renda e contribuição social	10.291	7.928	29,8%
(+) Despesas financeiras, líquidas	-4.881	-1.119	336,2%
EBITDA	50.115	34.652	44,6%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	9.897	5.814	70,2%
EBIDTA ajustado²	60.012	40.465	48,3%
Margem EBITDA ajustado (%)	15,4%	12,8%	2,6 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)	31/03/2023	31/12/2022	Var. %
Circulante	109.440	118.476	-7,6%
Não Circulante	382.024	414.330	-7,8%
Dívida Bruta	491.464	532.806	-7,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	263.775	340.031	-22,4%
Dívida Líquida	227.689	192.775	18,1%
Patrimônio Líquido	452.810	408.982	10,7%
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	50,3%	47,1%	3,1 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	33,5%	32,0%	1,4 pp

GERAÇÃO DE CAIXA.

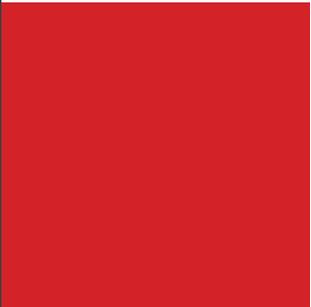
Geração de Caixa (em milhares de reais)	1T23
Dívida Líquida no início do período	192.775
Dívida Líquida no final do período	227.689
Variação Dívida Líquida	(34.914)
(+) Dividendos	-
(+) Recompra de Ações	-
(-) Integralização de capital	-
(+) Custos de transação capitalizados	-
Geração/Consumo de Caixa Operacional	(34.914)



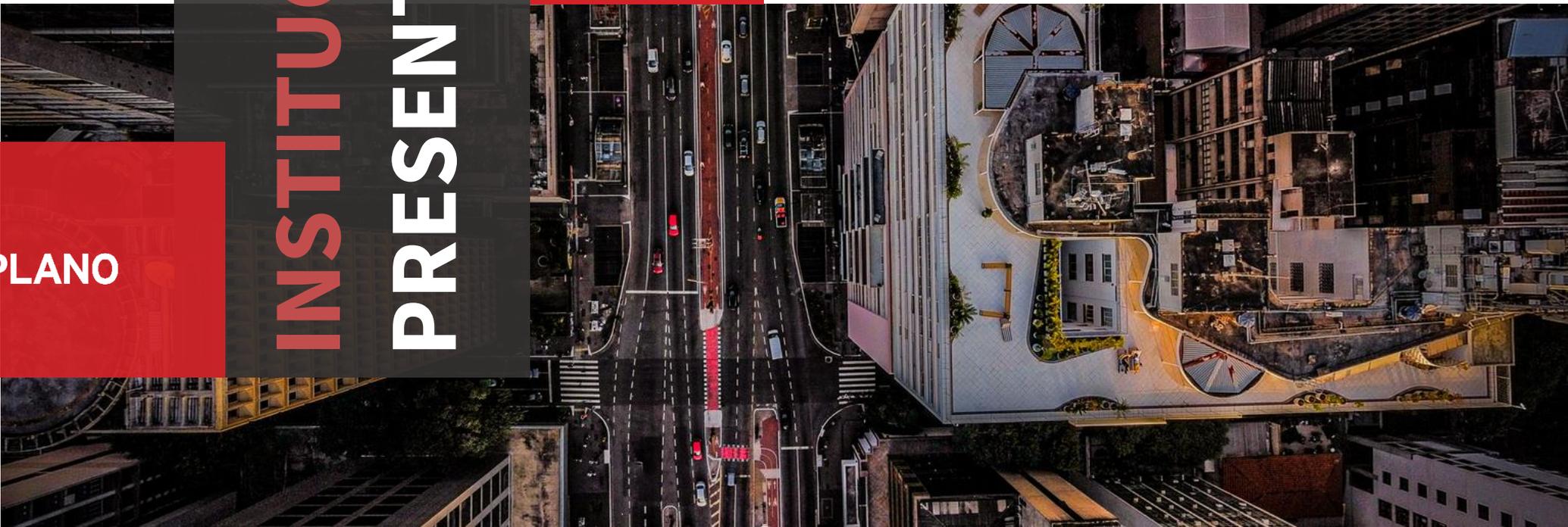
Listed on B3 Novo Mercado | **PLPL3**

INSTITUCIONAL PRESENTATIO

2 0 2 3



INVESTOR RELATIONS



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 OVERVIEW OF PLANO&PLANO.



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) 03/31/2022; (3) last twelve months



39%

ROE 1Q23⁽³⁾



BRL134mm

Net Income 2022



771,034

Sqm under construction⁽²⁾



~60k

Units Launched⁽¹⁾



BRL11.7bn

Landbank⁽²⁾



95%

1st Inspection Approval rate⁽²⁾



49

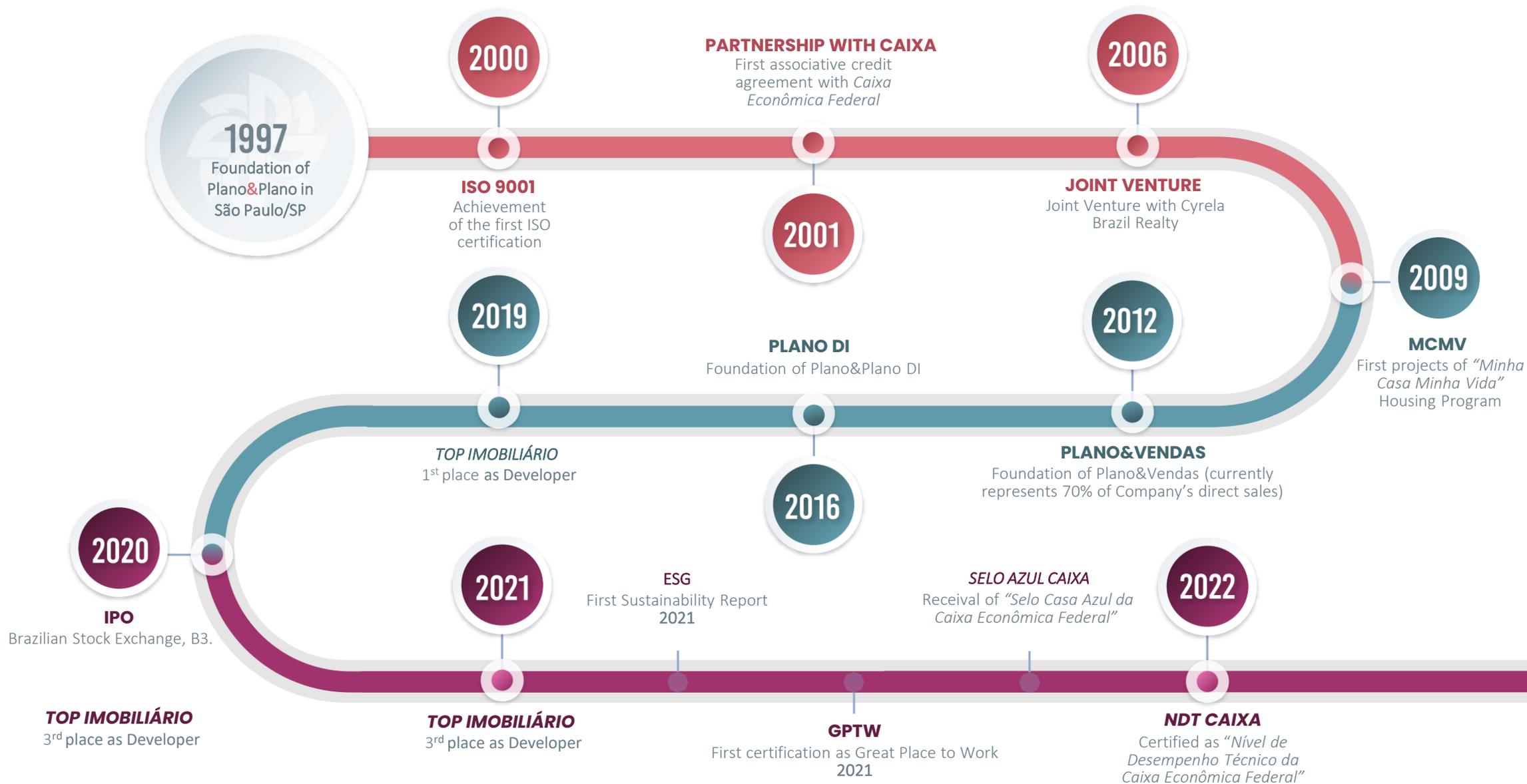
Construction Sites⁽²⁾



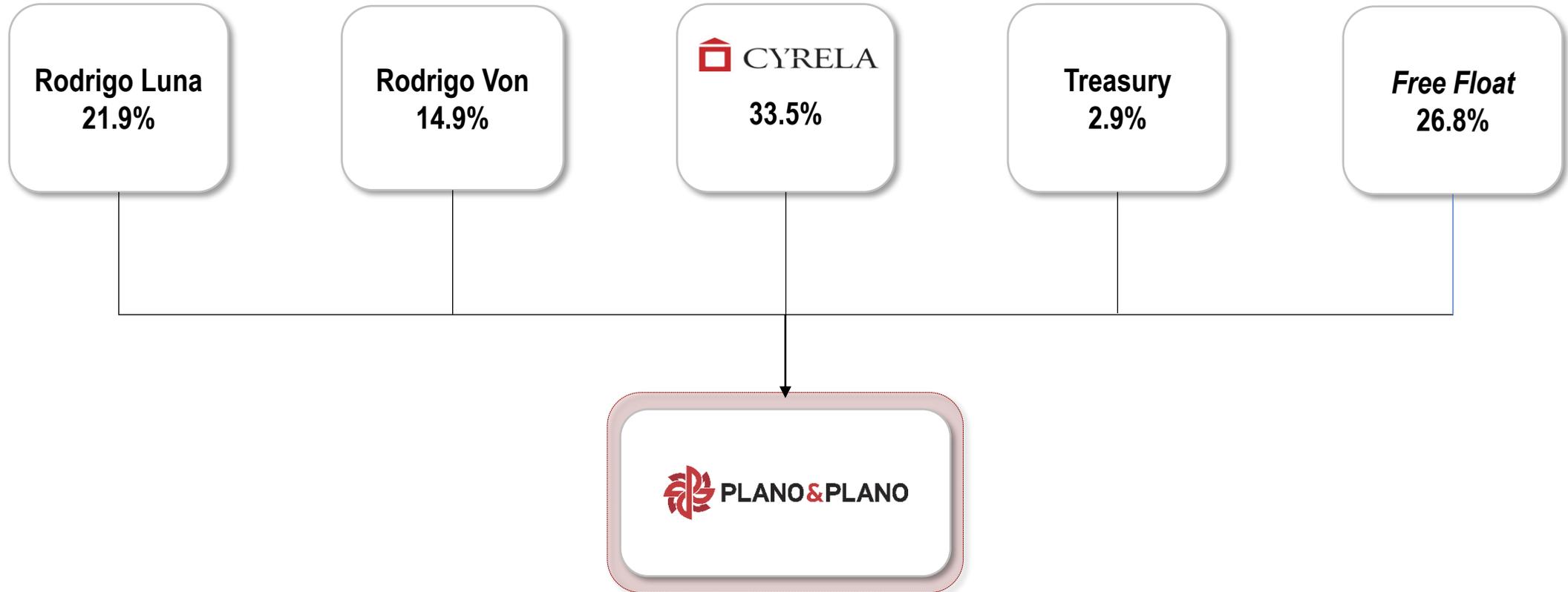
Plano&Plano at a Glance

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

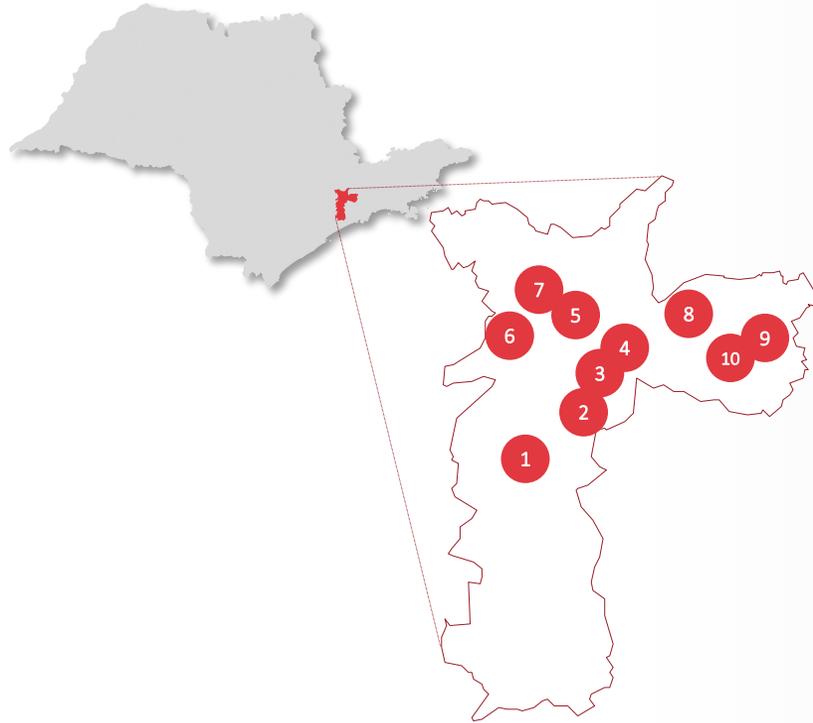


SPPACE - Product Line - Mid Income



Focused on the largest real estate market in Brazil

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



1

Laguna 430

- Delivery: mar/22
- PSV: BRL106.9mm
- 89% sold⁽¹⁾
- Units: 491

2

Plano & Sacomã – Antonio Gomes III

- Delivery: oct/21
- PSV: BRL81.6 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 494

3

Vista Parque

- Delivery: dec/21
- PSV: BRL48.9 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 225

4

Plano & Mooca – Praça Lion II

- Delivery: jun/20
- PSV: BRL 65.6 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 298

5

Plano & Reserva Casa Verde

- Delivery: dec/21
- PSV: BRL58.7 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 299

6

Galeria 635

- Delivery: nov/21
- PSV: BRL 101.6mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 500

7

Plano & Bairro do Limão

- Delivery: mar/21
- PSV: BRL 51.3 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 311

8

Plano & Penha – Manoel Leiroz II

- Delivery: mar/22
- PSV: BRL 63.5 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 330

9

Plano & Parque do Carmo III

- Delivery: feb/21
- PSV: BRL 50.2 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 298

10

Plano & Jardim Planalto

- Delivery: dec/21
- PSV: BRL 61.6 mm
- 100% sold⁽¹⁾
- Units: 402

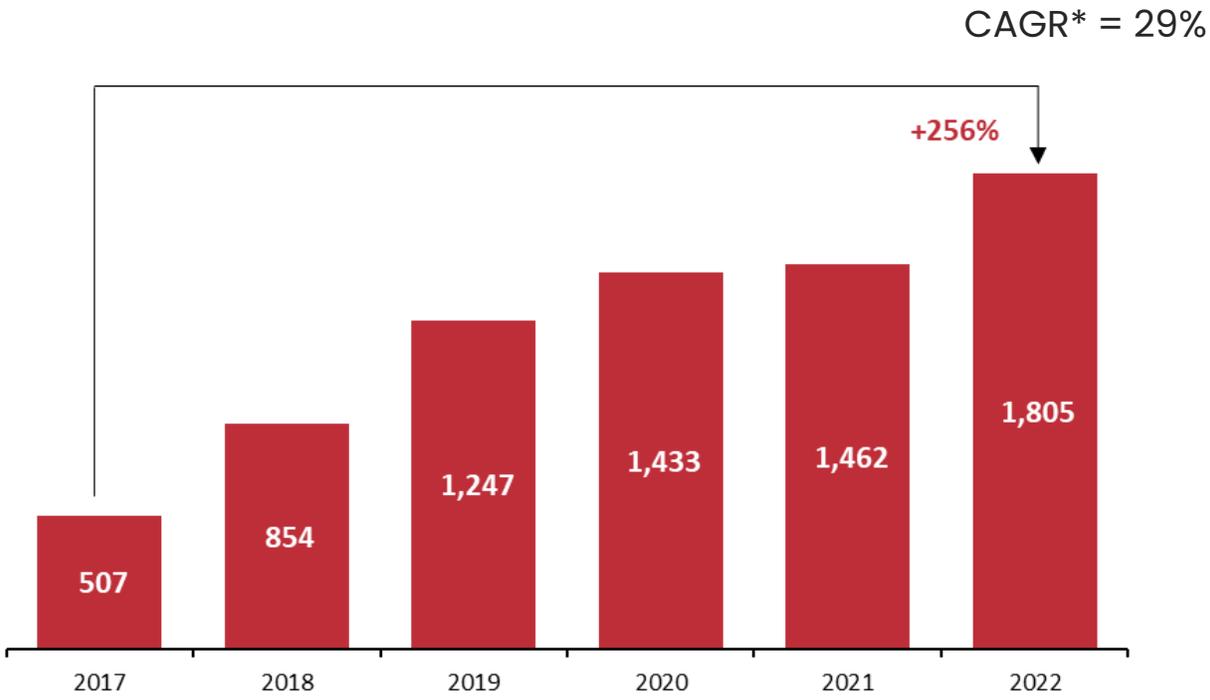
Source: Company Information
 Note: (1) Considers % of PSV sold



Historical Data.

Launches

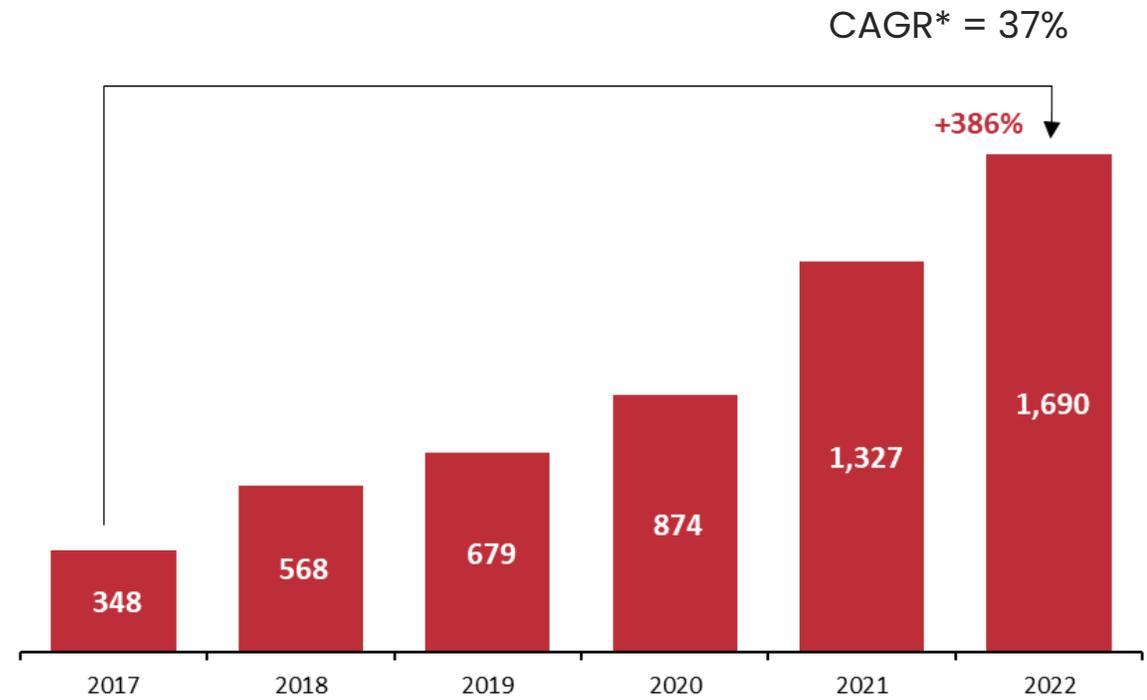
(100% **Plano&Plano** – BRL Million)



* CAGR – Compound Annual Growth Rate

Net Sales

(100% **Plano&Plano** – BRL Million)

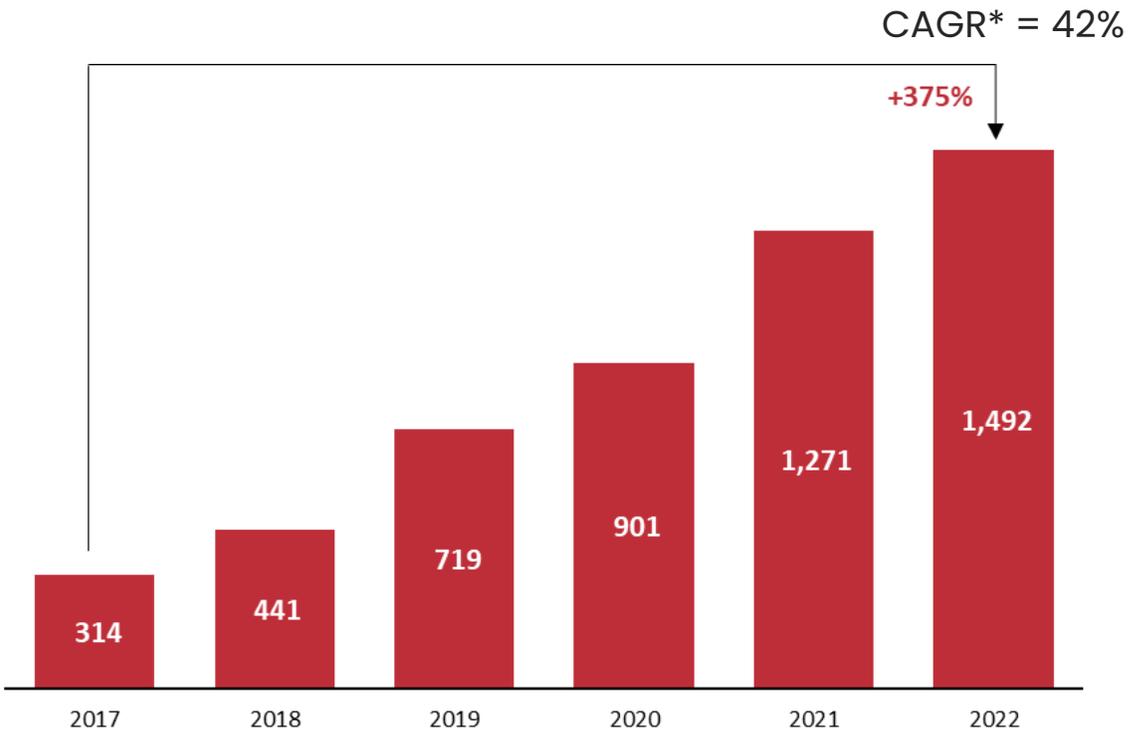


* CAGR – Compound Annual Growth Rate



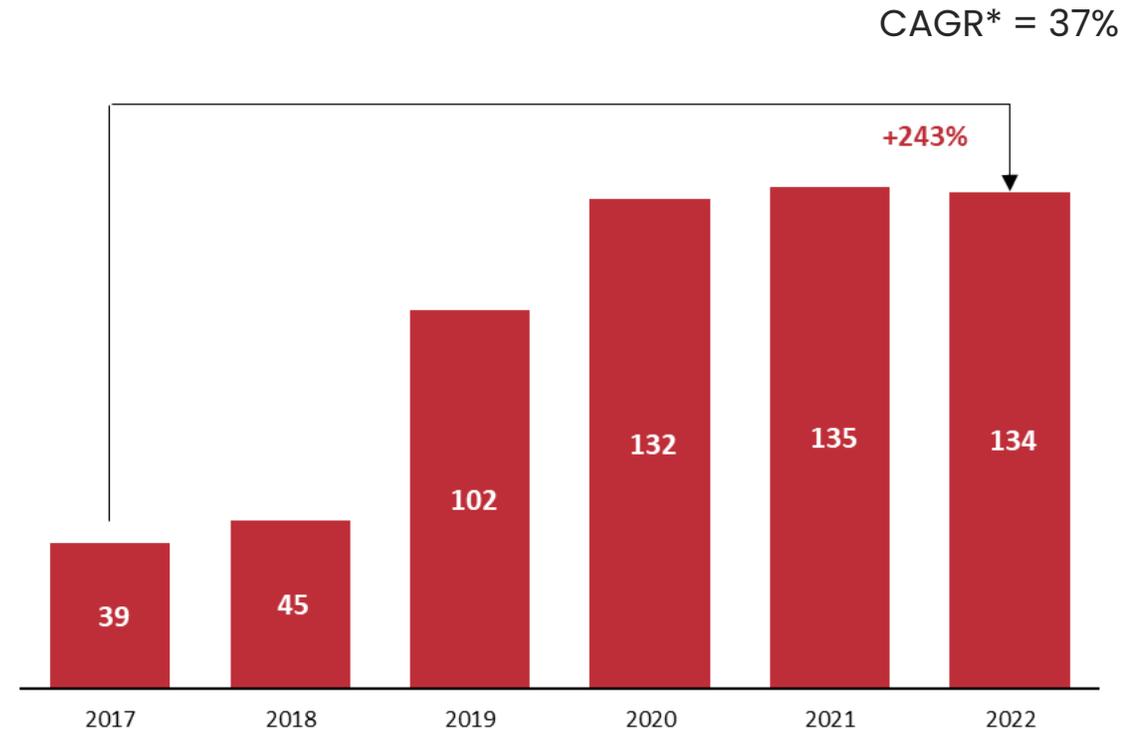
Historical Data.

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.



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

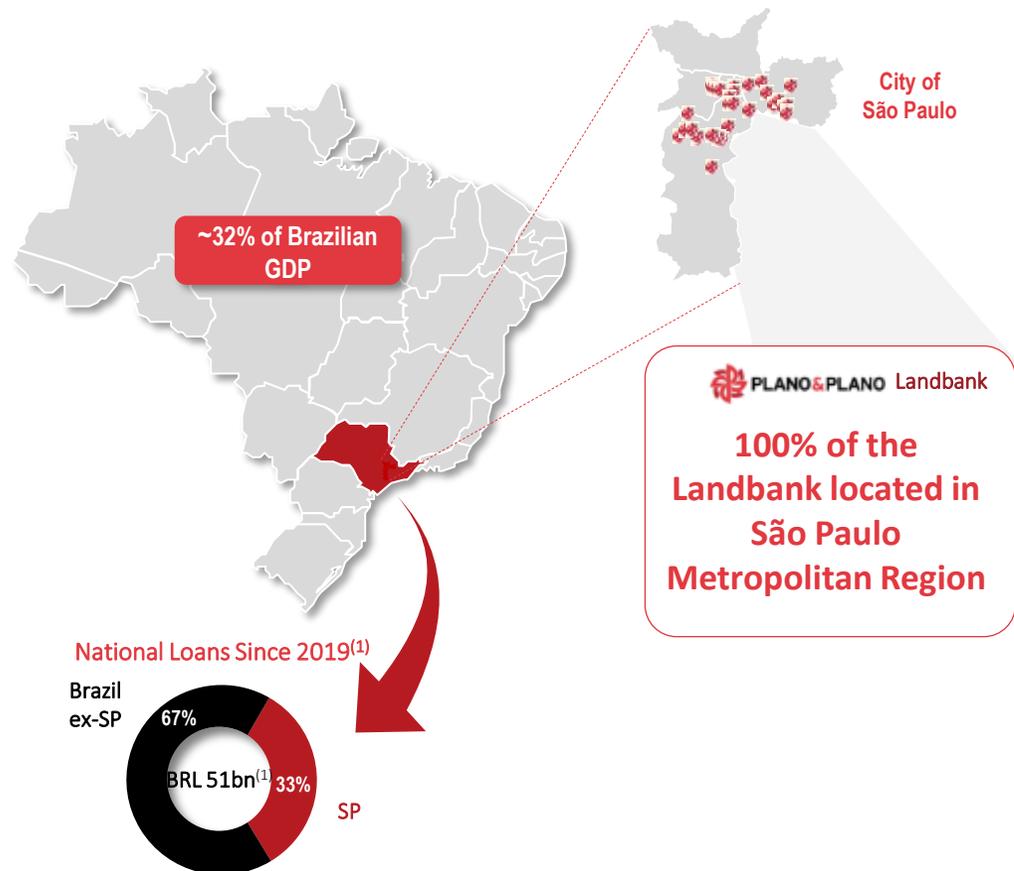


Brazilian Housing Sector

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

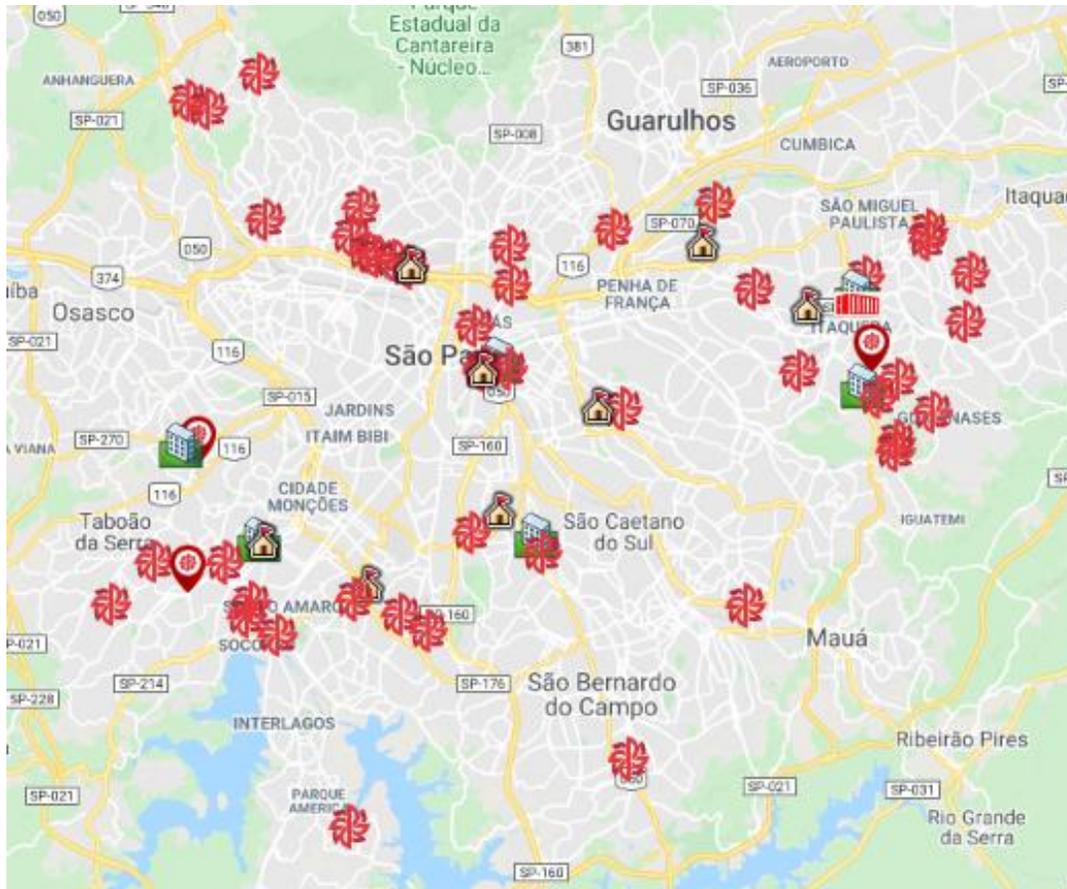


2

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

Concentrated in São Paulo metropolitan area, Plano & Plano's BRL11.7 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*



One-Stop Shop Solution as a Real Estate Developer

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 435 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 tailor made developments



Load Bearing Masonry Technique

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



BRL 194 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



3

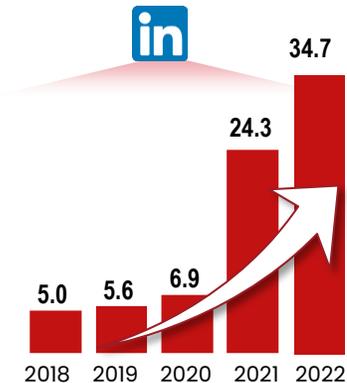
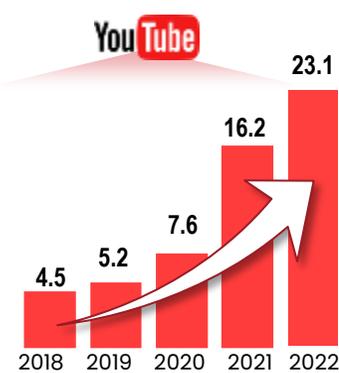
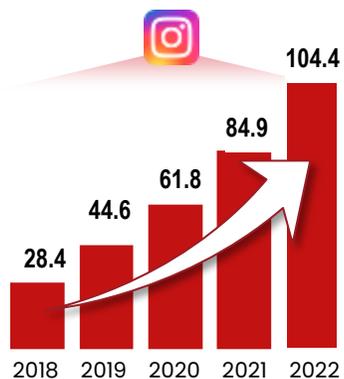
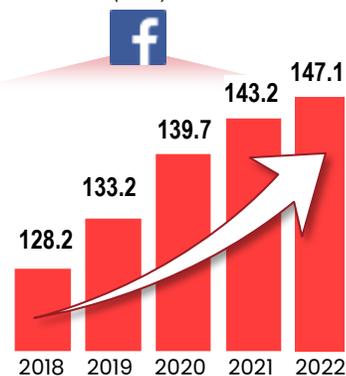
One-Stop Shop Solution as a Real Estate Developer

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



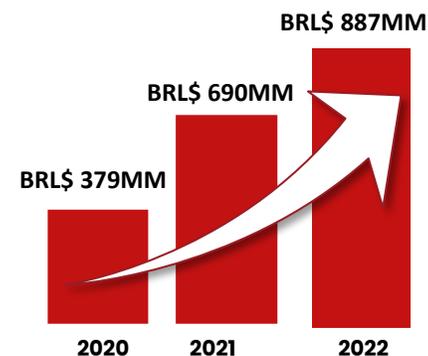
Unit sales originated online 4.661



PSV sales originated online BRL 887 mm



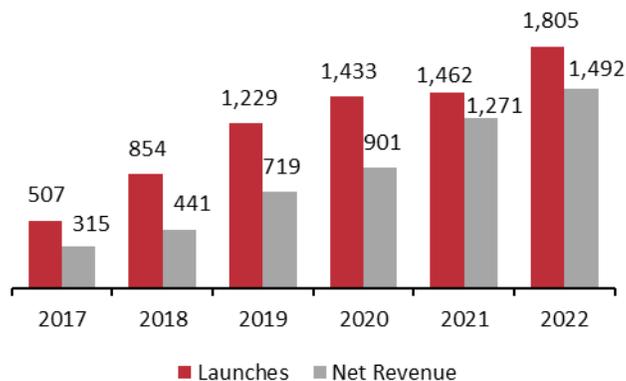
29% growth in sales originated online



Current Outstanding Operational and Financial Metrics

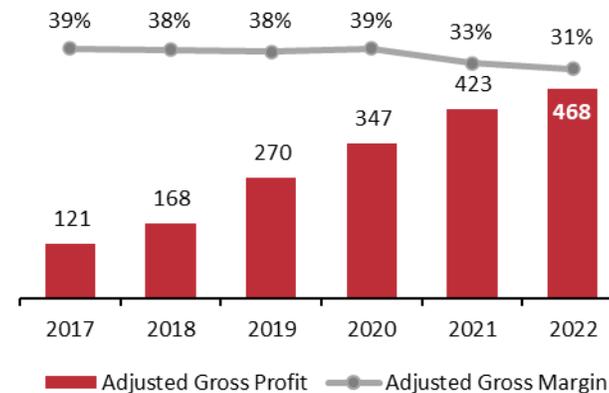
Launches & Net Revenue

(BRL mm)



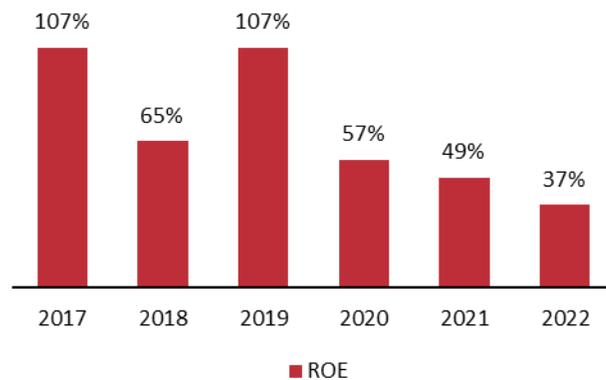
Gross Profit & Gross Margin

(BRL mm ; %)



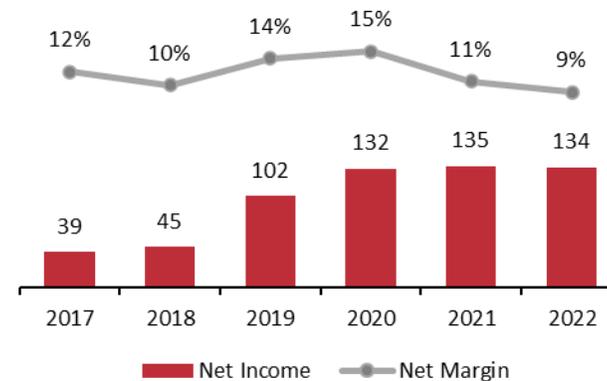
ROE

(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



Source: Company Information
Note: Centro de Tecnologia e Qualidade

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 IAMCHAM Brasil
Mônica Pires da Silva Coordinator of Audit Committee	+2	IBM



1st QUARTER
2 0 2 3

OPERATIONAL RESULTS 1Q23

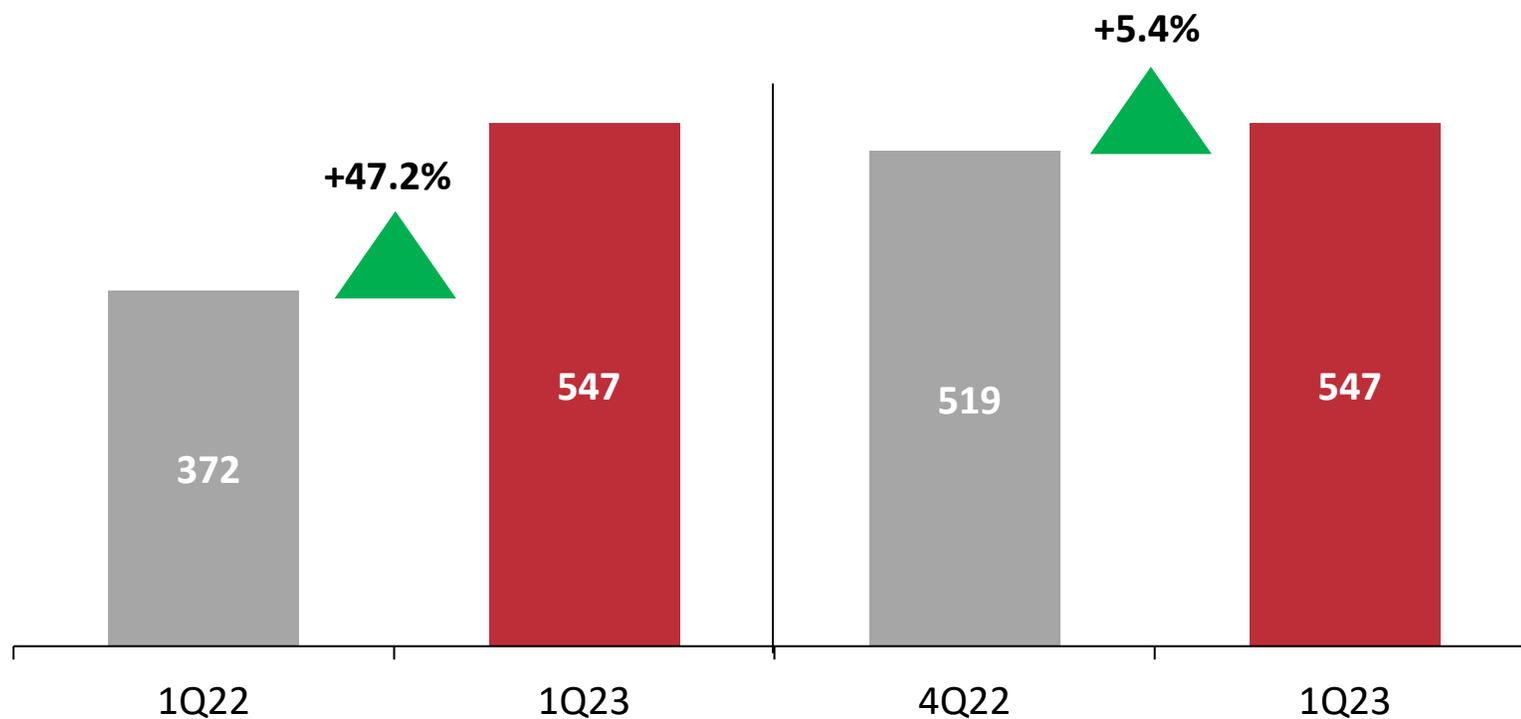
Listada no Novo Mercado da B3 | PLPL3



SALES.

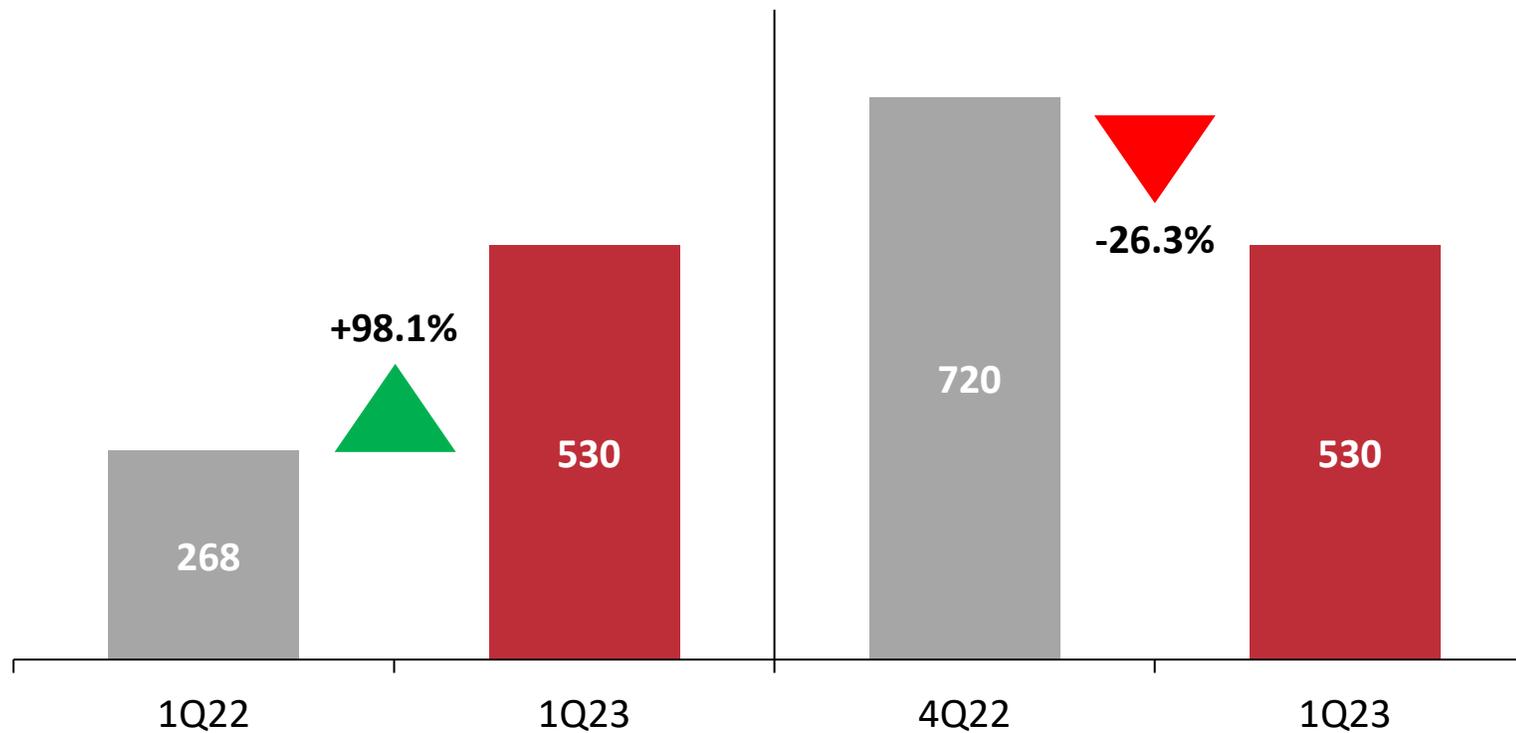
NET SALES

(100% PLANO&PLANO - BRL MILLION)



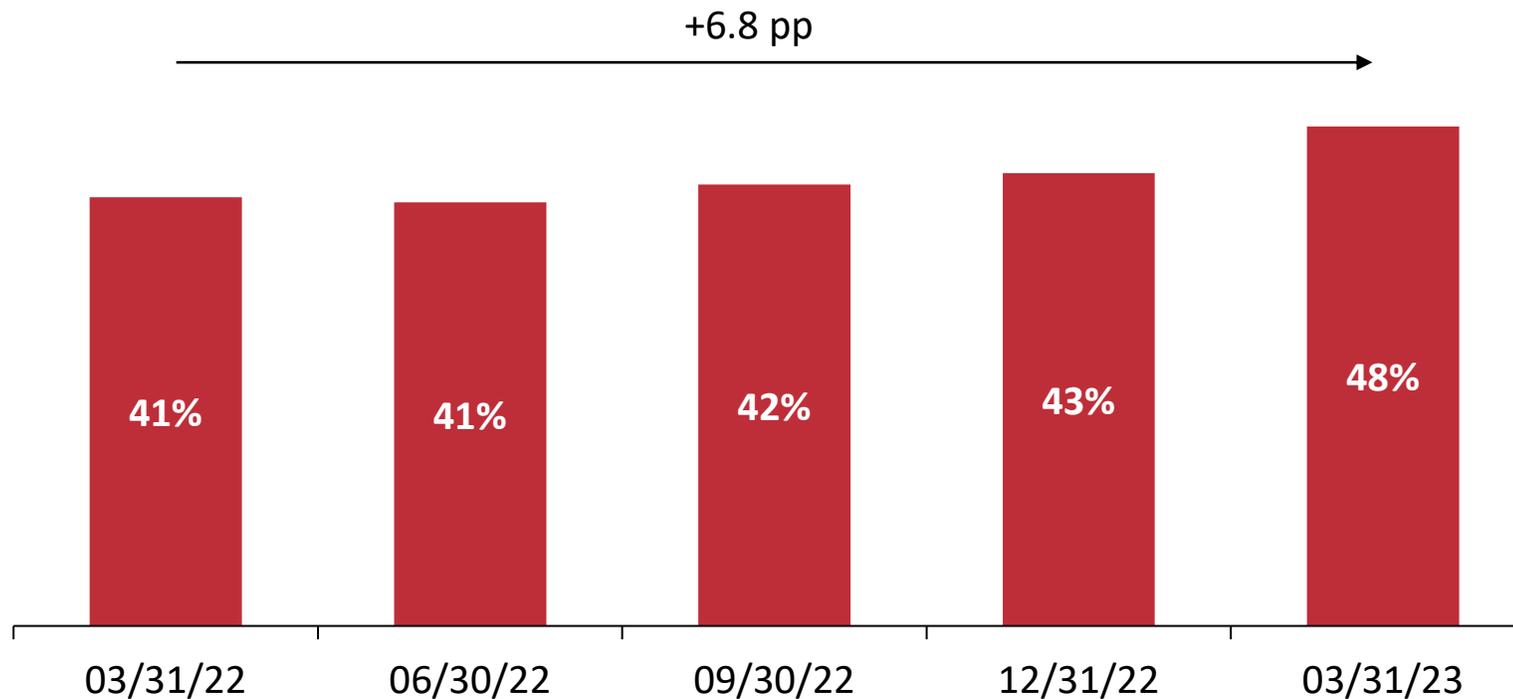
LAUNCHES.

PSV - BRL MILLION
(100% PLANO&PLANO)



SALES OVER SUPPLY (SOS).

SOS
(LAST 12 MONTHS)



1st QUARTER
2 0 2 3



FINANCIAL RESULTS 1Q23

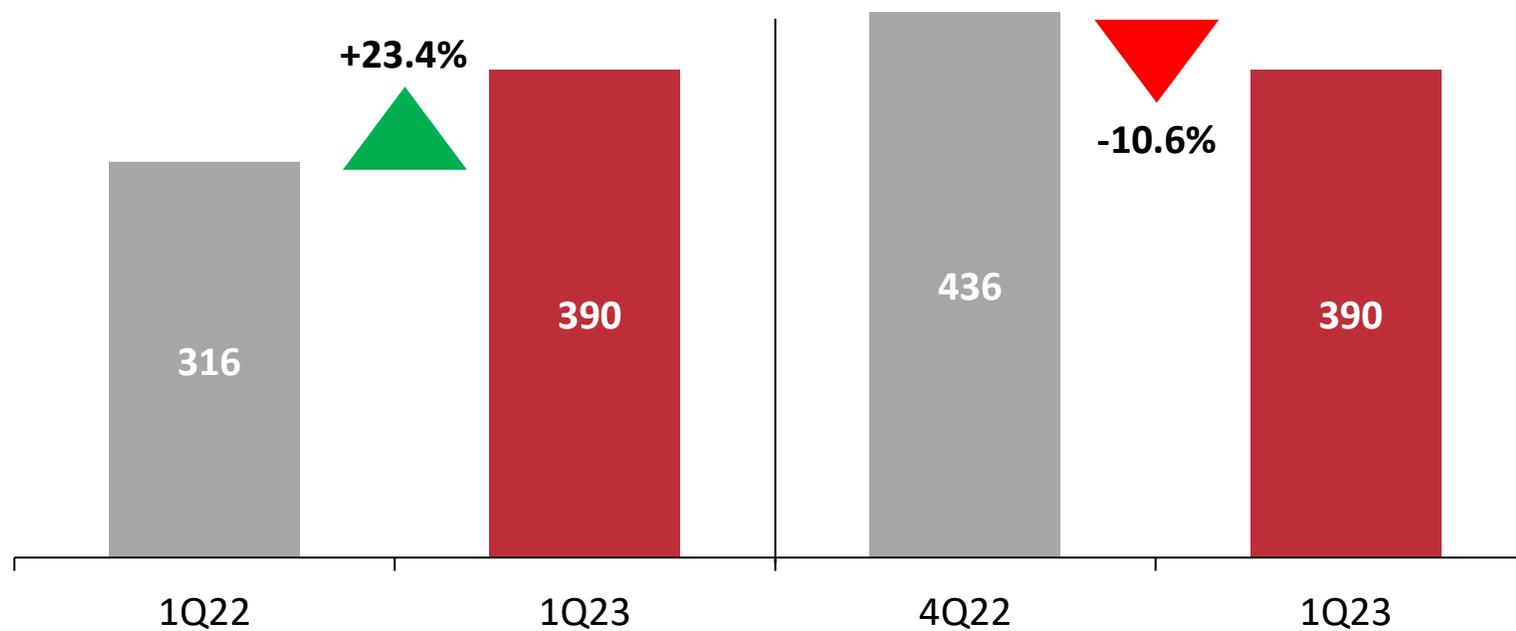
Listed on B3 Novo Mercado | PLPL3



NET REVENUES.

NET REVENUES

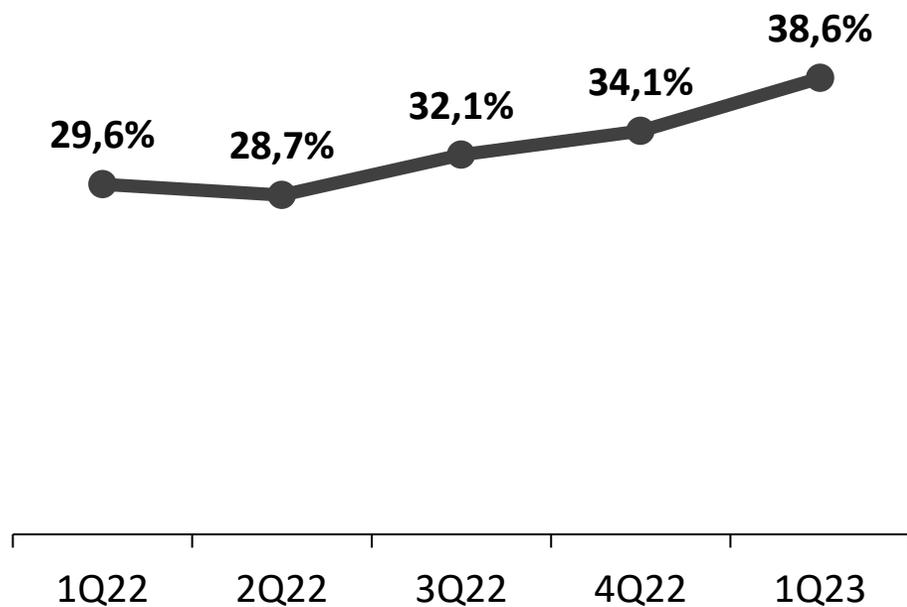
(BRL MILLION)



GROSS PROFIT.

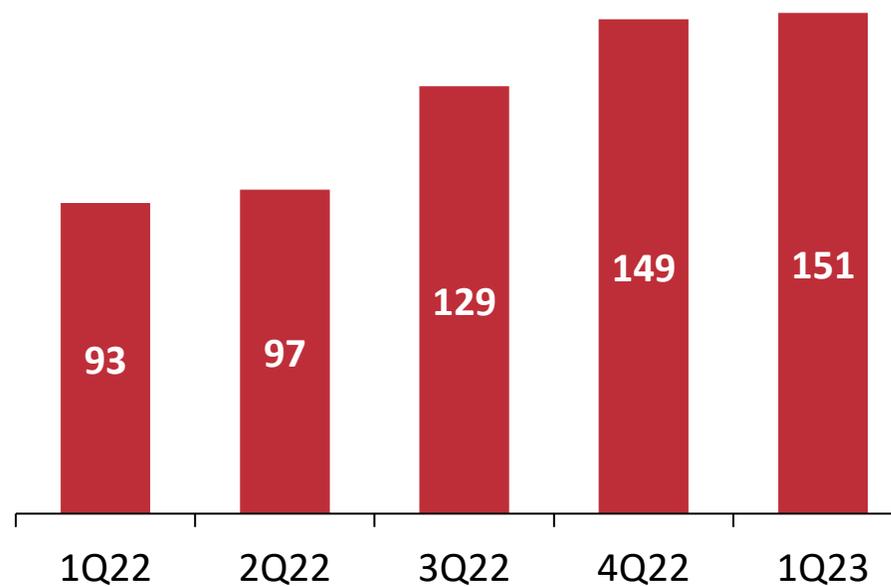
ADJUSTED GROSS MARGIN

(%)



GROSS PROFIT

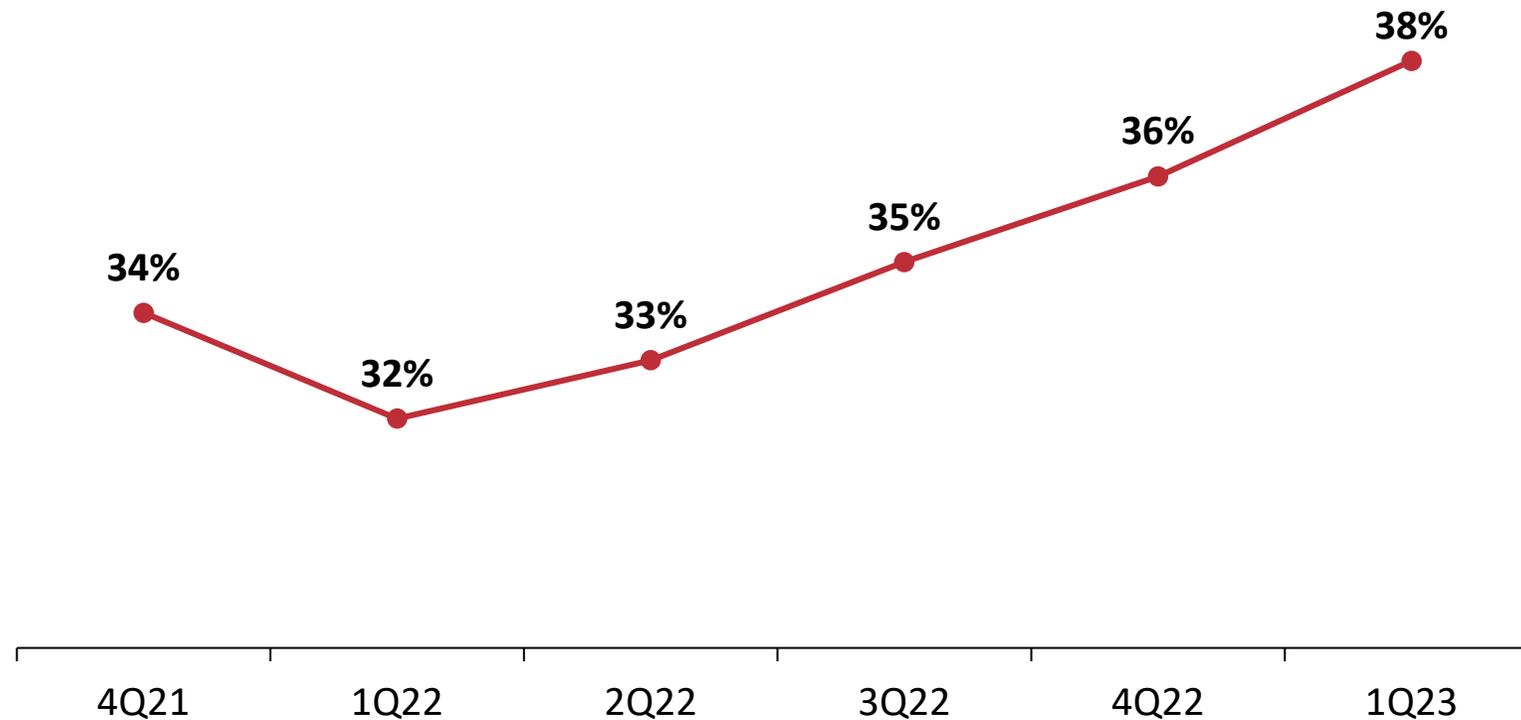
(BRL MILLION)



BACKLOG MARGIN.

BACKLOG MARGIN

(%)

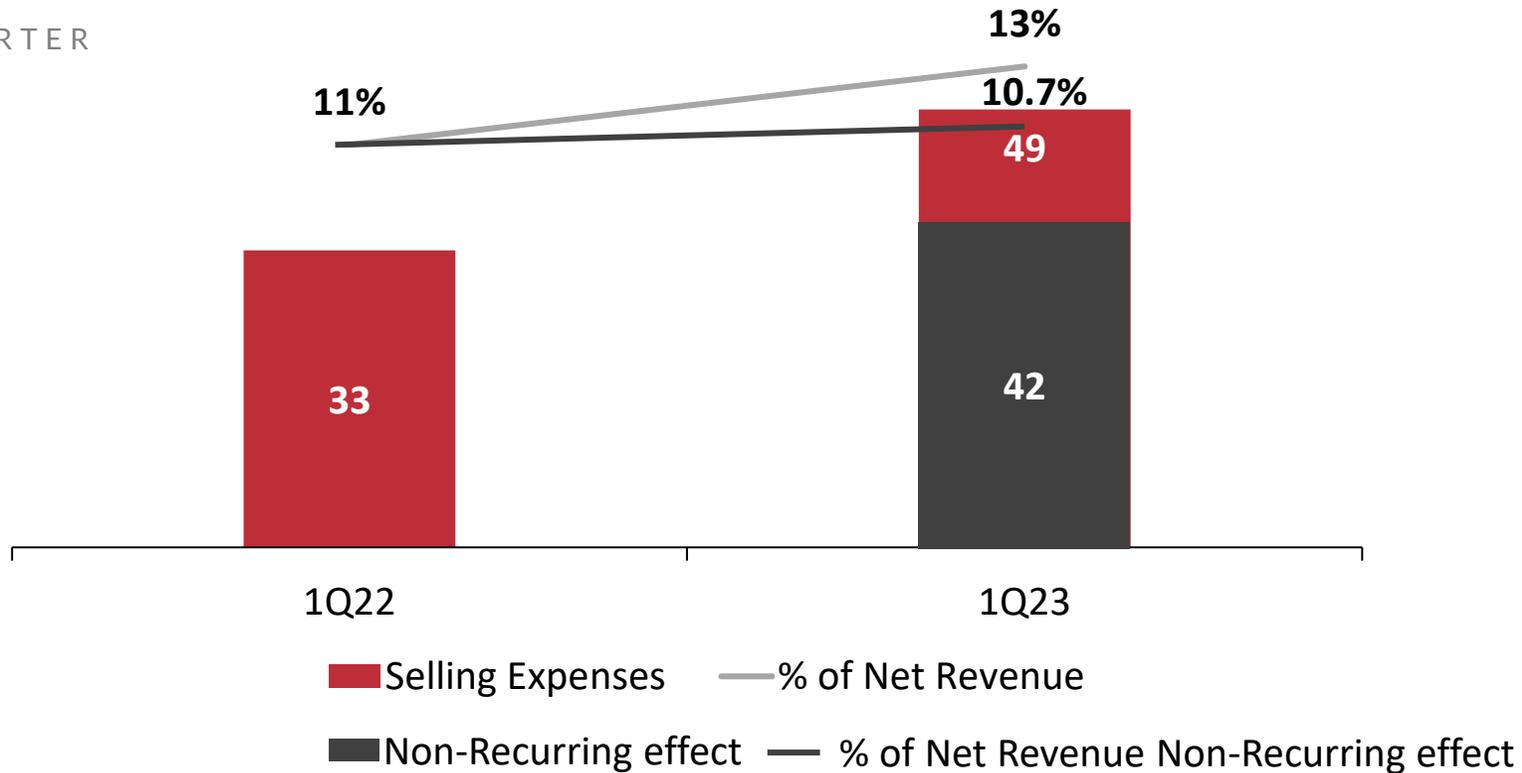


OPERATING EXPENSES.

SELLING EXPENSES

(BRL MILLION AND %)

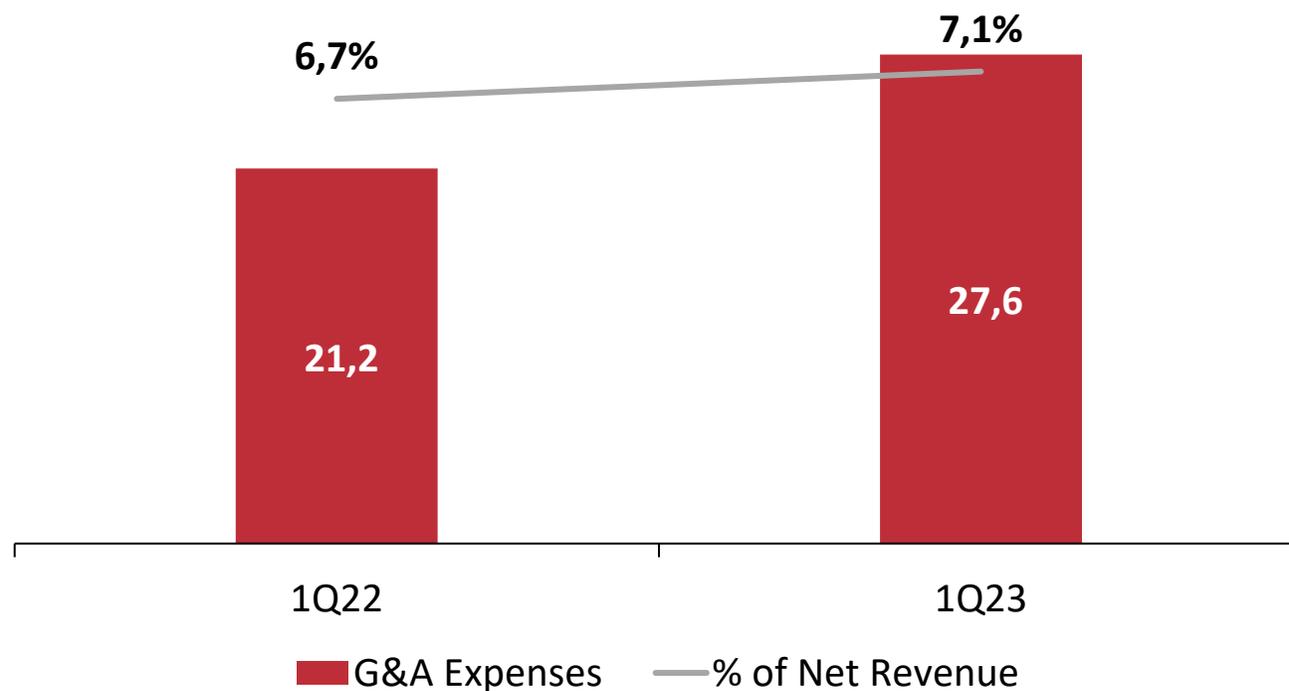
1st QUARTER



OPERATING EXPENSES.

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

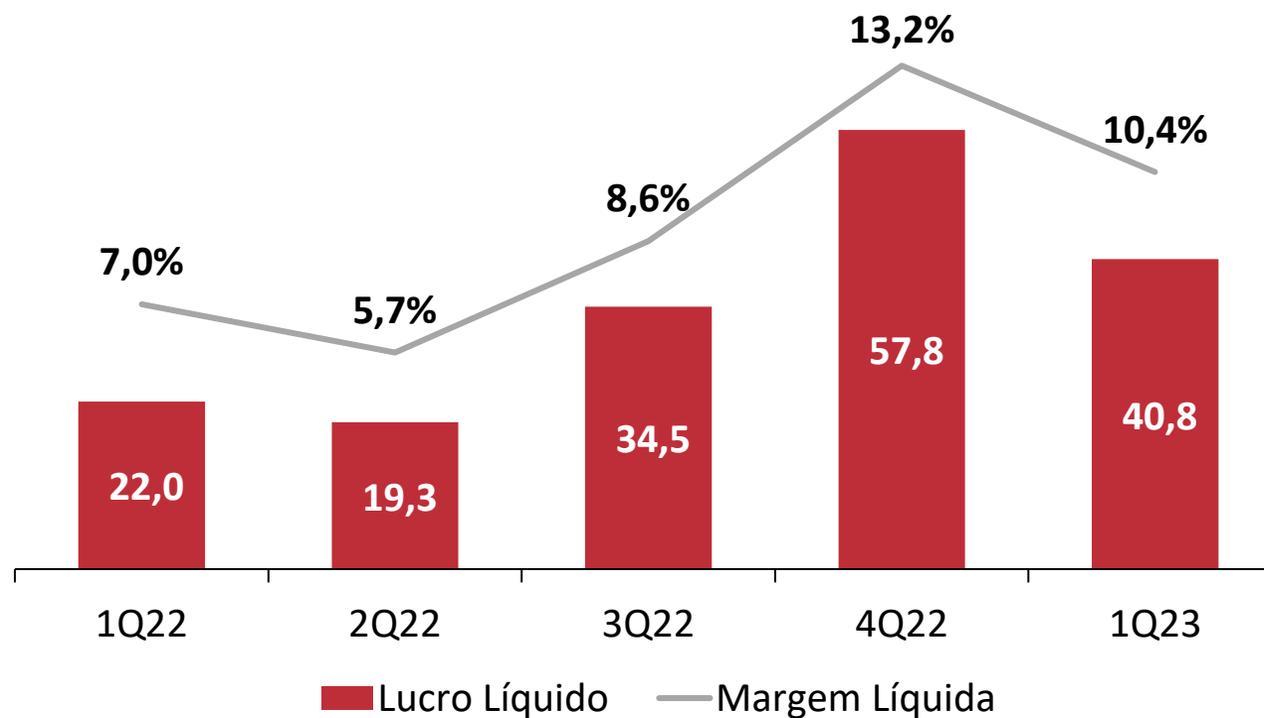
(BRL MILLION AND %)



NET INCOME.

NET INCOME AND NET MARGIN

(BRL MILLION AND %)



EBITDA.

EBITA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	1Q23	1Q22	1Q23 x 1Q22
Net profit for fiscal year	40,766	22,026	85.1%
(+) Depreciation and amortization	3,939	5,817	-32.3%
(+) Income tax and social contribution	10,291	7,928	29.8%
(+) Financial expenses, net	-4,881	-1,119	336.2%
EBITDA	50,115	34,652	44.6%
Charges and financial cost ¹	9,897	5,814	70.2%
Adjusted EBITDA²	60,012	40,465	48.3%
Adjusted EBITDA Margin (%)	15.4%	12.8%	2,6 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.

NET DEBT.

Net Debt (BRL thousands)	03/31/2022	12/31/2022	Var. %
Current	109,440	118,476	-7.6%
Non-Current	382,024	414,330	-7.8%
Gross Debt	491,464	532,806	-7.8%
Cash and cash equivalents	263,775	340,031	-22.4%
Net Debt	227,689	192,775	18.1%
Equity	452,810	408,982	10.7%
Net Debt / Equity	50.3%	47.1%	3.1 pp
Financial Leverage	33.5%	32.0%	1.4 pp

CASH GENERATION.

Cash Generation (in BRL thousand)	1Q23
Net Debt at the beginning of the period	192,775
Net Debt at the end of the period	227,689
Net Debt Variation	(34,914)
(+) Dividends	-
(+) Shares Buyback	-
(-) Integralização de capital	-
(+) Custos de transação capitalizados	-
Cash Generation / Consumption	(34,914)