



RESULTADOS 1T23

Listada no Novo Mercado da B3 | PLPL3

**PLANO&PLANO
TEM VENDA
RECORDE DE
R\$ 547 MILHÕES
NO 1T23,
MARGEM BRUTA
AJUSTADA DE 38,6%
E LUCRO LÍQUIDO
85,1% ACIMA DO 1T22**

São Paulo, 11 de maio de 2023 – A Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A. (“Companhia” ou “Plano e Plano”), listada na B3 (PLPL3), uma das maiores empresas do mercado imobiliário de São Paulo na incorporação de empreendimentos voltados aos segmentos de baixa e média renda, apresenta seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2023 (1T23).

As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em milhares de reais (R\$1.000) e seguem as normas contábeis internacionais (IFRS), que consideram as orientações técnicas e pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), aplicáveis para o ramo imobiliário e os princípios brasileiros de contabilidade e normas para preparação de relatório financeiro aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras, registradas na CVM e regulamentações pertinentes. As comparações se referem ao mesmo período de 2022 e, eventualmente, ao quarto trimestre de 2022.



DESTAQUES DO TRIMESTRE.



VENDAS LÍQUIDAS

No trimestre:

R\$ 547 milhões,
47,2% acima do 1T22



RECEITA LÍQUIDA

No trimestre:

R\$ 390 milhões,
23,4% acima do 1T22



LANÇAMENTOS EM VGV

No trimestre:

R\$ 530 milhões,
98,1% acima do 1T22



MARGEM BRUTA AJUSTADA

No trimestre:

38,6%, 4,5 pp acima do 4T22
9,9 pp acima do 1T22



MARGEM REF

No trimestre:

38,3%, 2 pp acima do 4T22
6,3 pp acima do 1T22



LUCRO LÍQUIDO

No trimestre:

R\$ 41 milhões,
85,1% acima do 1T22



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.



A Companhia, por meio de suas controladas, tem por objeto a incorporação e comercialização de empreendimentos imobiliários voltados principalmente para os segmentos de média e baixa renda, com destaque para a consistente atuação no programa “Minha Casa Minha Vida”. Adicionalmente, a Companhia presta serviços relativos à construção, supervisão, estudos e projetos e a execução de quaisquer obras de engenharia civil. A principal região de atuação da Companhia é a região metropolitana de São Paulo.

A Companhia vem acelerando sua expansão, tendo lançado 129 fases de empreendimentos desde 2016 na região metropolitana de São Paulo, em bairros estrategicamente escolhidos com demanda para os segmentos em que atua. Nosso foco principal tem sido no segmento de baixa e média renda devido à boa demanda e rentabilidade para essa modalidade de empreendimentos. A Companhia vem ampliando também o lançamento de empreendimentos para a classe média e gradualmente crescerá sua participação no mix de vendas.

Considerando vendas e lançamentos, o 1T23 foi o melhor primeiro trimestre da Companhia em sua história. A Companhia estabeleceu mais uma vez um novo recorde histórico de vendas líquidas (R\$ 546,7 milhões), representando um crescimento de 47,2% em relação ao mesmo período de 2022 (R\$ 371,5 milhões). Esse número foi atingido com as vendas de 2.583 unidades no período. Os lançamentos, por sua vez, atingiram R\$ 530,1 milhões no 1T23, enquanto a receita líquida foi de R\$ 390,2 milhões no trimestre.

Durante os últimos trimestres, a Companhia realizou diversas ações com o objetivo de superar os desafios da pandemia. Uma das ações é o controle dos custos de construção, onde o INCC dos últimos 12 meses encerrado no 1T23 ficou em 8,04%, enquanto o ICPP (Índice de Construção Plano&Plano) no mesmo período ficou em 4,28%. O repasse gradual da inflação nos preços de vendas dos produtos em construção também é uma ação relevante e quando comparado com os últimos 12 meses o preço médio de venda teve um aumento de 10,5%. A Companhia também procurou precificar os lançamentos considerando os orçamentos de construção atualizados de modo a obter margens mais altas. O reconhecimento nos resultados da Companhia dessas novas vendas tem um peso maior na medida em que as obras avançam (POC), sendo que o aumento das margens no 1T23 comparado ao do 4T22 indica a assertividade das ações da Companhia.





Conforme detalhado na nota explicativa “20. Receitas de vendas a apropriar e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar”, este trimestre traz novamente uma indicação positiva em relação à margem do resultado de exercícios futuros (margem REF). Enquanto a margem REF de 31/12/2022 apresentava 36,3%, a de 31/03/2023 traz uma margem REF de 38,3% para os resultados a apropriar, um aumento de 2,0 pp, demonstrando assim o trabalho contínuo da Companhia em buscar uma evolução gradual e progressiva de suas margens.

O patrimônio líquido da Companhia encerrou o trimestre em R\$ 452,8 milhões, representando um aumento de R\$ 120,7 milhões acima do patrimônio do final do mesmo período em 2022 (R\$ 332,1 milhões). A rentabilidade sobre patrimônio líquido médio atingiu 38,8% para os últimos 12 meses, um dos melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

No dia 23/03/2023 a Companhia comunicou o mercado sobre a aprovação de 7.039 unidades para a 2ª fase do programa habitacional Pode Entrar. As unidades selecionadas correspondem a um VGV (100% Plano&Plano) de R\$ 1.332.665.548,35.

É importante salientar que a conclusão da venda de unidades habitacionais pela Companhia no contexto do Pode Entrar ainda está sujeita aos termos e condições do referido programa. Estimamos que a eventual contratação desses empreendimentos ocorra ao longo dos próximos meses.

A Plano&Plano também está atenta à evolução das discussões sobre ESG (*Environmental, Social, Governance*), visando eliminar, reduzir e compensar externalidades decorrentes da atividade de construção. Para o 1T23 a Companhia esteve trabalhando na elaboração do 3º Relatório de Sustentabilidade, que será publicado nos próximos meses. Durante o ano de 2022, a Companhia implementou uma série de ações, tais como a publicação do 2º Relatório de Sustentabilidade, continuidade do cálculo de consumo energético e de emissões de carbono para edificações realizado em conjunto ao Sinduscon (Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo), ações sociais como o Plano&Solidariedade e também a criação de áreas de liderança específicas para cada sigla do ESG.

A Administração continua confiante que seguirá expandindo as operações da Companhia de maneira rentável, com riscos controlados.

VENDAS.

As vendas líquidas (100% Plano&Plano) contratadas no primeiro trimestre de 2023 alcançaram R\$ 546,7 milhões, valor 47,2% superior ao registrado no 1T22 (R\$ 371,5 milhões). Ao comparar com o 4T22 a Companhia obteve um aumento de 5,4%. Este resultado estabelece mais uma vez um recorde de vendas trimestrais para a Plano&Plano.

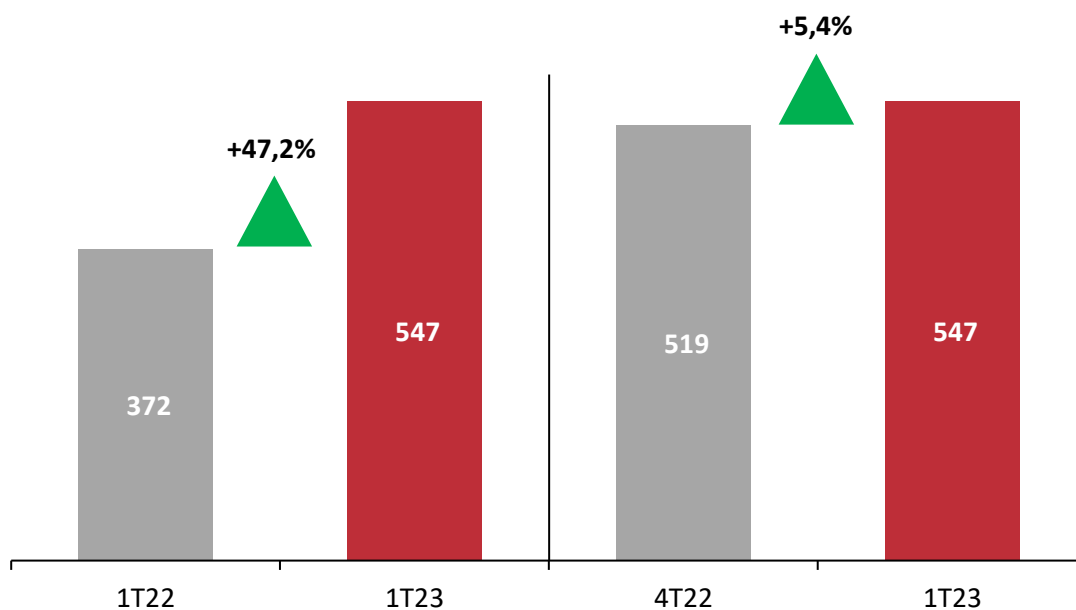
Quanto ao preço médio das unidades comercializadas, o 1T23 registrou R\$ 211,7 mil, um aumento de 10,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	592.293	542.108	9,3%	398.226	48,7%
Vendas Contratadas Brutas (Unid.)	2.809	2.700	4,0%	2.087	34,6%
Distratos (R\$ mil)	45.543	23.572	93,2%	26.683	70,7%
Distratos (Unid.)	226	118	91,5%	147	53,7%
Vendas Líquidas 100% Plano&Plano (R\$ mil)	546.749	518.536	5,4%	371.542	47,2%
Vendas Líquidas 100% Plano&Plano (Unid.)	2.583	2.582	0,0%	1.940	33,1%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	211,7	200,8	5,4%	191,5	10,5%
Distratos / Vendas Brutas (%)	7,7%	4,3%	3,3 pp	6,7%	1 pp



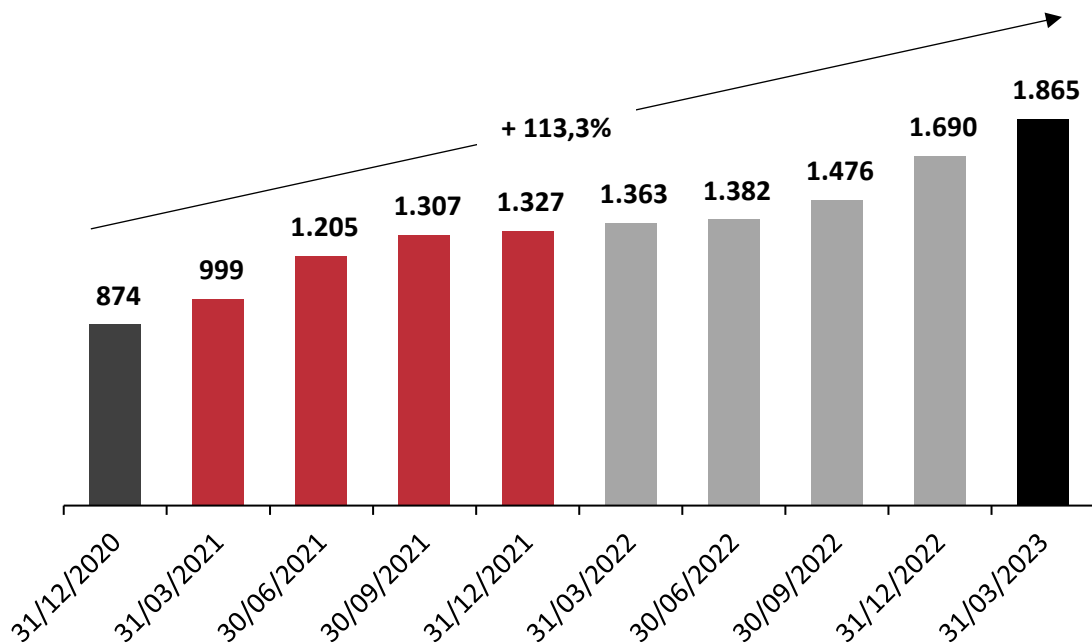
VENDAS LÍQUIDAS

(100% PLANO&PLANO - R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS.

(NOS ÚLTIMOS DOZE MESES)



A Companhia obteve um crescimento sustentável e constante de suas vendas líquidas ao longo dos últimos períodos. Ao analisarmos as vendas líquidas dos últimos doze meses desde 31/12/2020, a Companhia cresceu a uma taxa composta de 8,8% ao trimestre ou 40,0% ao ano, acumulando 113,3% no período de 9 trimestres.

LANÇAMENTOS.

No primeiro trimestre, a Companhia realizou 5 lançamentos, o que proporcionou um volume geral de vendas (VGV) de R\$ 530,1 milhões, incluindo permuta física. Esse valor é 98,1% maior em relação aos R\$ 267,6 milhões lançados no primeiro trimestre 2022, registrando assim o melhor primeiro trimestre da Companhia.

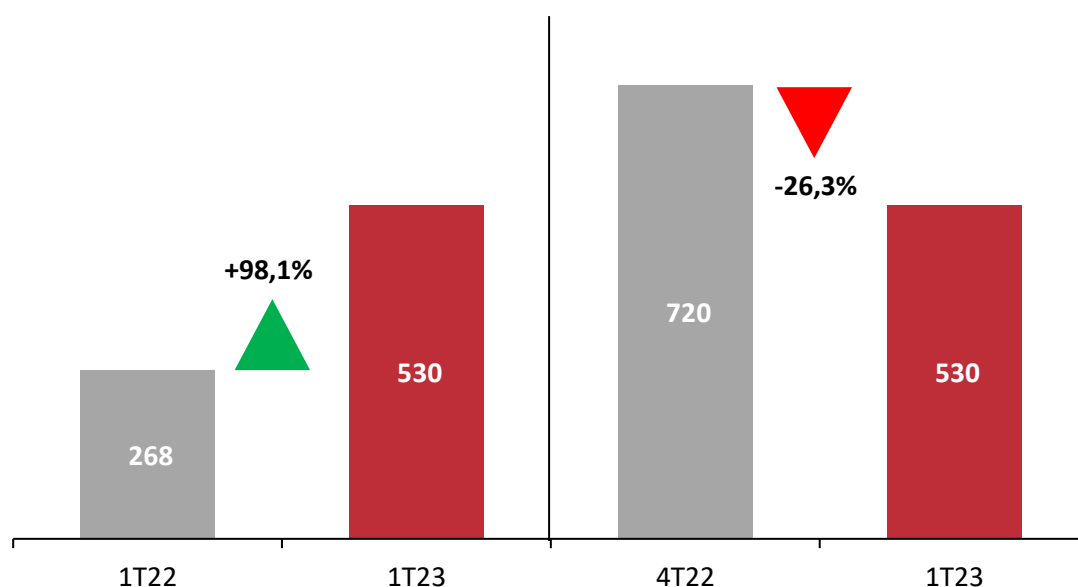
Quanto ao preço médio dos lançamentos, o 1T23 registrou um aumento de 19,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, ficando em R\$ 230,3 mil.

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Lançamentos (fases)	5	8	-37,5%	3	66,7%
VGV 100% Plano&Plano (R\$ mil)	530.100	719.724	-26,3%	267.611	98,1%
Unidades	2.302	3.458	-33,4%	1.388	65,9%
Preço Venda Médio (R\$/mil/unid)	230,3	208,1	10,6%	192,8	19,4%
Média de Unidades por Lanç.	460	432	6,5%	463	-0,5%
VGV % Plano&Plano (R\$ mil)	440.145	658.283	-33,1%	267.611	64,5%
Participação % Plano&Plano	83,0%	91,5%	-8,4 pp	100,0%	-17 pp



LANÇAMENTOS

(100% PLANO&PLANO - R\$ MILHÕES)

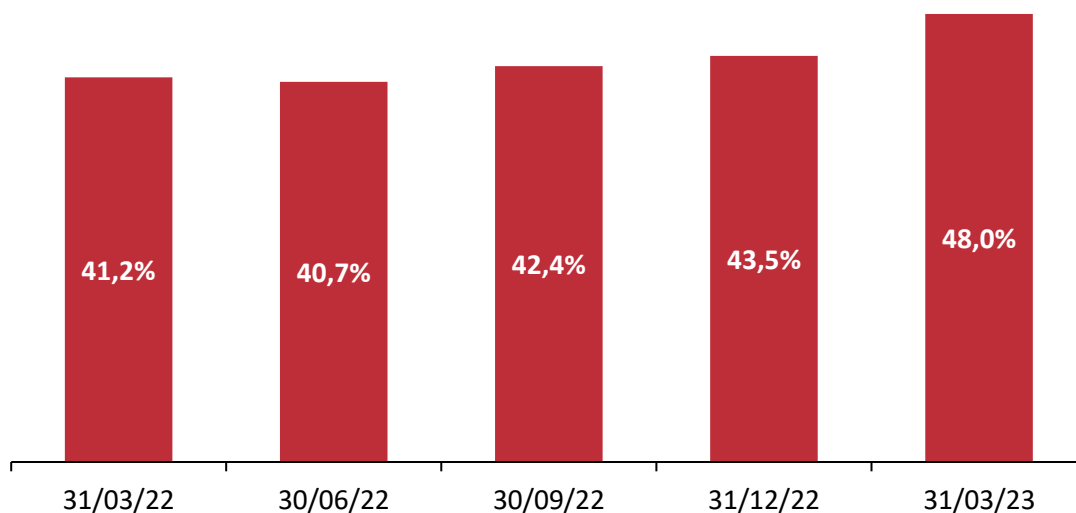


VENDAS SOBRE OFERTA (VSO).

Em 31/03/2023, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 (doze) meses foi de 48,0%. Ao comparar com o trimestre anterior, houve um aumento de 4,5 pp no VSO em relação aos 43,5% de 31/12/2022, e quando comparado com o da mesma data do ano anterior, o aumento foi de 6,8 pp, representando assim uma melhora relevante e consistente na performance de vendas da Companhia.

VSO (ÚLTIMOS 12 MESES)

+6,8 pp



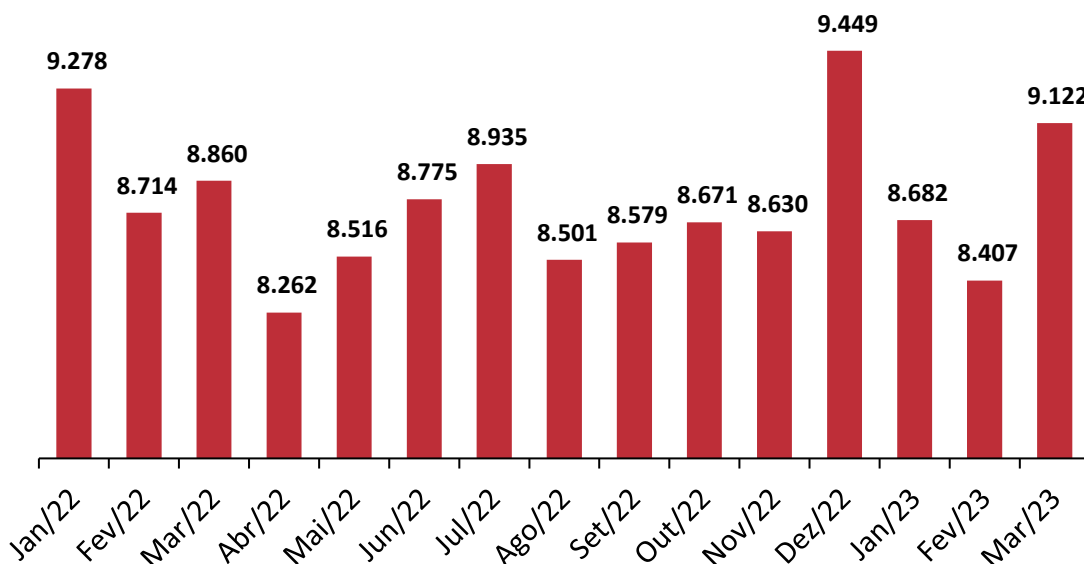


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA.

A Companhia encerrou o primeiro trimestre com 9.122 unidades e um VGV de R\$ 2,2 bilhões em estoque disponível para venda. Esses números representam uma queda de 3,5% em unidades e 0,7% em VGV quando comparados com 31/12/2022. A Companhia possui 4,9% de estoque pronto disponível para venda (unidades) ao final do 1T23, um valor 4 pp maior em comparação ao encerramento do 4T22.

ESTOQUE

(UNIDADES)



	31/03/2023	31/12/2022	Δ %	31/03/2022	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	2.238	2.253	-0,7%	1.867	19,9%
Estoque (Unid.)	9.122	9.448	-3,5%	8.860	3,0%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	95,1%	99,1%	-4 pp	97,5%	-2,4 pp
Unid. Prontas / Total de Unid. Dispo. (%)	4,9%	0,9%	4 pp	2,5%	2,4 pp

BANCO DE TERRENOS.

Ao final do 1T23, o estoque de terrenos possuía um potencial de vendas total de R\$ 11,7 bilhões, em uma área total de terrenos de 763,2 mil m²

Durante o 1T23, a Companhia adquiriu 8 novos terrenos em São Paulo. O estoque de terrenos está concentrado na região metropolitana de São Paulo, sendo 96,4% do número de terrenos e 92,4% do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo. Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 5,7% será pago em caixa antes dos respectivos lançamentos e 94,3% será pago a prazo majoritariamente proporcional ao recebimento de caixa referente às vendas efetuadas, na chamada “permuta financeira” e numa proporção bem menor através de permutas físicas.

OBRAS.

Ao final do primeiro trimestre de 2023, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da Plano&Plano era de 42 unidades, frente aos 49 no final do quarto trimestre de 2022. A Companhia possuía 17.027 unidades em construção ao final de março de 2023.



DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO.

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	390,2	436,3	-10,6%	316,1	23,4%
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	249,5	299,5	-16,7%	228,5	9,2%
Lucro bruto (R\$ milhões)	140,7	136,8	2,8%	87,6	60,6%
Margem bruta	36,1%	31,4%	4,7 pp	27,7%	8,3 pp
Margem bruta ajustada*	38,6%	34,1%	4,5 pp	29,6%	9 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões)	60,0	82,8	-27,6%	40,7	47,5%
Margem Ebitda ajustada	15,4%	19,0%	-3,6 pp	12,9%	2,5 pp
Lucro líquido 100% Plano&Plano (R\$ milhões)	40,8	57,8	-29,5%	22,0	85,1%
Margem líquida	10,4%	13,2%	-2,8 pp	7,0%	3,5 pp

* Ajustada de juros capitalizados

RECEITA LÍQUIDA.

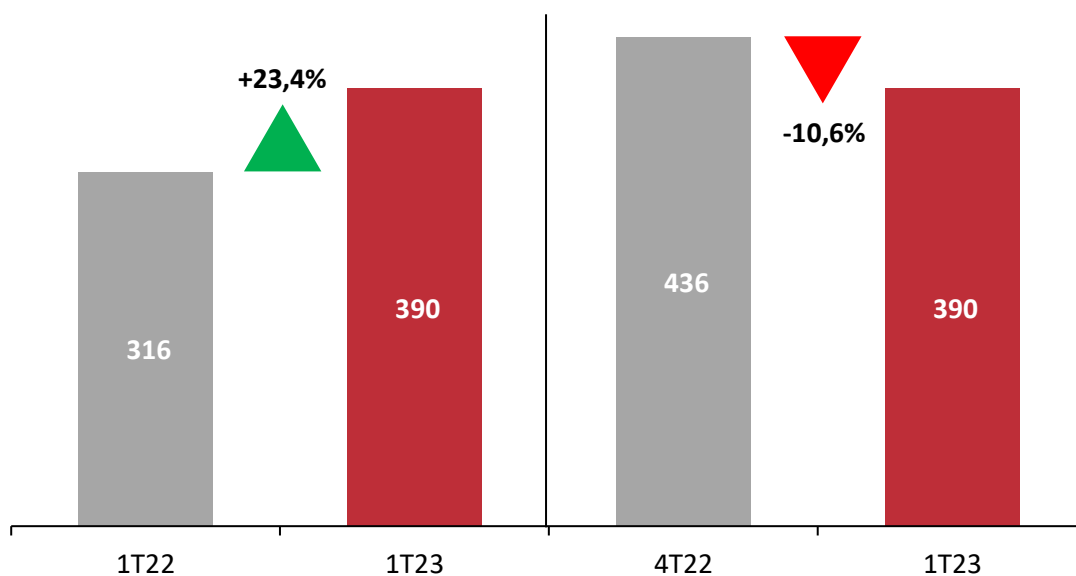
A receita líquida da Companhia somou R\$ 390,2 milhões no 1T23, montante 23,4% superior aos R\$ 316,1 milhões obtidos no mesmo período do ano anterior.

Quando comparado com o 4T22 a receita apresenta uma queda de 10,6%, devido a, entre outros fatores, período de férias de parte da equipe de obra, o mês de fevereiro com menos dias úteis e também uma perda de produtividade em decorrência do alto índice de chuvas na região metropolitana de São Paulo ocorrida neste começo de ano.

Não obstante, a receita tem se mantido sólida, acompanhando a evolução das obras e as vendas de nosso estoque e de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do "percentage of completion", POC.

RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS.

O custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados no 1T23 foi de R\$ 250,0 milhões, representando 64,1% da receita líquida do período. Comparativamente, os R\$ 299,5 milhões registrados no 4T22 representavam 68,6% da receita líquida do período. A variação nos custos será detalhada a seguir no item Lucro Bruto e Margem Bruta.

Comparação trimestral:

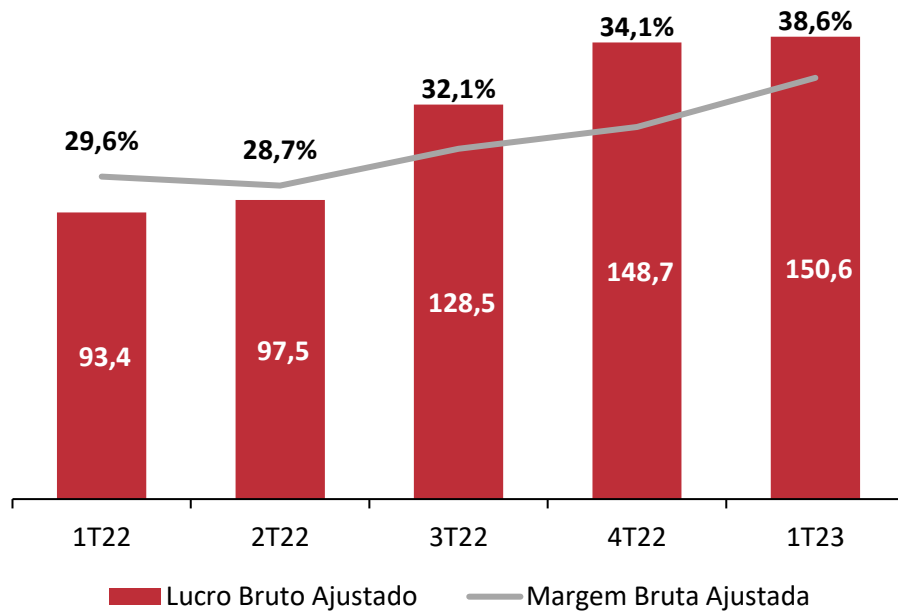
	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	249,5	299,5	-16,7%	228,5	9,2%
% da receita líquida	63,9%	68,6%	-4,7 pp	72,3%	-8,3 pp



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA.

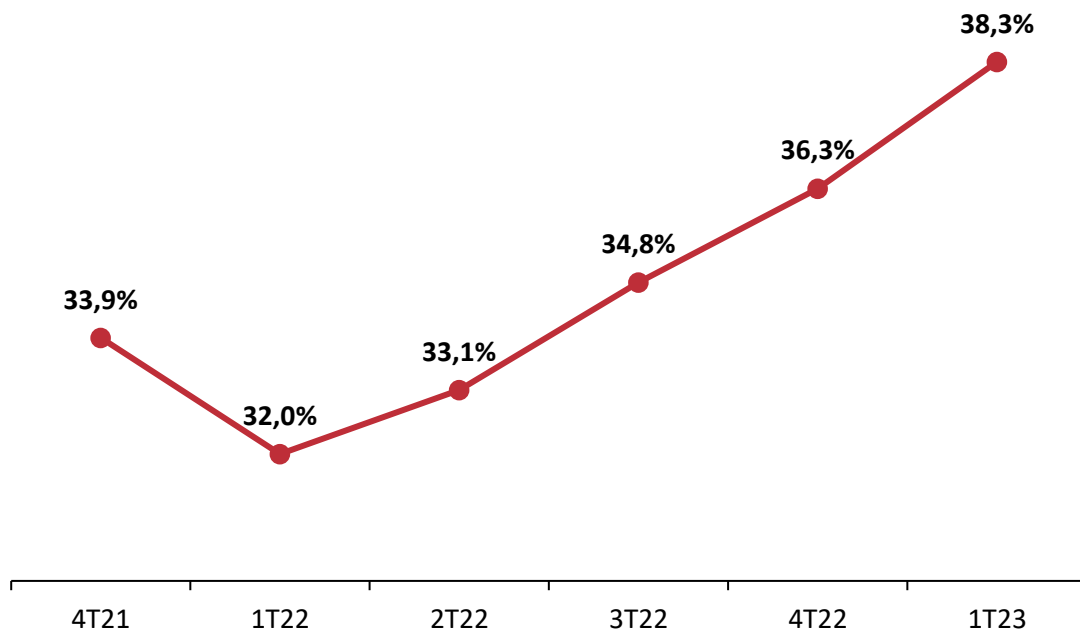
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R\$ MILHÕES E %)



MARGEM REF

(%)



**Comparação trimestral:**

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	150,6	148,7	1,3%	93,4	61,2%
Margem bruta ajustada	38,6%	34,1%	4,5 pp	29,6%	9 pp

No 1T23 o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 150,6 milhões.

Durante os últimos trimestres, a Companhia realizou diversas ações com o objetivo de recuperar suas margens históricas. Uma das ações é o controle dos custos de construção, onde o INCC dos últimos 12 meses encerrado no 1T23 ficou em 8,04%, enquanto o ICPP (Índice de Construção Plano&Plano) no mesmo período ficou em 4,28%. O repasse gradual da inflação nos preços de vendas dos produtos em construção também é uma ação relevante e quando comparado com os últimos 12 meses o preço médio de venda teve um aumento de 10,5%. A Companhia também procurou precificar os lançamentos considerando os orçamentos de construção atualizados de modo a obter margens mais altas. O reconhecimento nos resultados da Companhia dessas novas vendas tem um peso maior na medida em que as obras avançam (POC), sendo que a evolução da margem de 34,1% no 4T22 para 38,6% no 1T23 indica a assertividade das ações da Companhia.

Conforme detalhado na nota explicativa “20. Receitas de vendas a apropriar e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar”, este trimestre traz novamente uma indicação positiva em relação à margem do resultado de exercícios futuros (margem REF). Enquanto a margem REF em 31/12/2022 apresentava 36,3%, a de 31/03/2023 traz uma margem REF de 38,3% para os resultados a apropriar, um aumento de 2,0 pp. Quando comparado com o momento de inflexão da margem REF em 31/03/2022, o aumento registrado foi de 6,3 pp.

É importante salientar que o critério de apuração da margem REF é diferente da apuração da margem bruta e margem bruta ajustada. Veja critérios na nota explicativa 20 do ITR.

DESPESAS OPERACIONAIS.

Durante o 1T23, as despesas comerciais apresentaram crescimento em relação ao ano anterior. Este aumento ocorreu em parte pelo aumento expressivo das vendas líquidas da Companhia, mas também por um evento **não recorrente**. Em determinados casos, em decorrência de política comercial da Companhia, as despesas com ITBI não são repassadas aos promitentes compradores. As citadas despesas assumidas pela Companhia são reconhecidas no resultado no ato da passagem da escritura, que acontece aproximadamente 40 dias após a assinatura do contrato de compra e venda da unidade. Para as vendas geradas a partir do 1T23 a Companhia passou a provisionar esta despesa no ato da assinatura do contrato de compra e venda. Neste trimestre, está provisão se sobrepõe ao reconhecimento das despesas de ITBI geradas pelas vendas do 4T22. Essa sobreposição gerou um efeito não recorrente de R\$ 7,7 milhões no 1T23.

A Companhia vem apresentando crescimento sólido e sustentável ao longo dos anos, o que demanda, também, esforços para suportar novos patamares esperados para essa expansão contínua. Com a expectativa de crescimento no setor de média renda, foram feitas contratações de equipes especializadas para auxiliar no desenvolvimento e implementação desses novos projetos. Já na área de Tecnologia da Informação, foram feitos upgrades, ativações e aquisição de novas licenças em sistemas como Salesforce e SAP HANA.

Na linha de outras despesas operacionais, houve aumento na provisão de perdas estimadas com créditos. Essa sazonalidade também pode ser observada em anos anteriores, devido ao vencimento de parcelas anuais de pró-soluto no mês de dezembro. A Companhia espera reduzir esse impacto nos próximos meses através de ações de cobrança.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	(-92,0)	(-71,7)	28,3%	(-58,8)	56,6%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	(-49,4)	(-39,9)	23,8%	(-33,5)	47,5%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	(-27,6)	(-27,0)	2,4%	(-21,2)	30,5%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	(-15,1)	(-4,9)	207,8%	(-4,1)	263,6%
% Receita líquida	-23,6%	-16,4%	-7,1 pp	-18,6%	-5 pp

Comparação trimestral (Ex-efeito não recorrente):

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	(-84,3)	(-71,7)	17,5%	(-58,8)	43,4%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	(-41,6)	(-39,9)	4,3%	(-33,5)	24,3%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	(-27,6)	(-27,0)	2,4%	(-21,2)	30,4%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	(-15,1)	(-4,9)	207,9%	(-4,1)	263,7%
% Receita líquida	-10,7%	-16,4%	5,8 pp	-18,6%	7,9 pp



RESULTADO OPERACIONAL.

O resultado operacional atingiu R\$ 48,7 milhões no 1T23, com margens operacionais de 12,5%.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Resultado operacional	48,7	65,1	-25,2%	28,8	68,8%
Margem operacional	12,5%	14,9%	-2,4 pp	9,1%	3,3 pp

RESULTADO FINANCEIRO.

O resultado financeiro da Companhia no trimestre foi de R\$ 4,9 milhões, enquanto o resultado no mesmo período do ano anterior foi de R\$ 1,1 milhão.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	4,9	0,6	663,1%	1,1	336,3%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	(-6,7)	(-6,5)	3,3%	(-4,4)	54,3%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	11,6	7,2	62,1%	5,5	111,7%



RESULTADO ANTES DO IR E DA CS.

O resultado antes do imposto de renda e da contribuição social totalizou R\$ 53,5 milhões de lucro no 1T23, representando um aumento de 78,8% na comparação entre 1T23 e 1T22.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	53,5	65,7	-18,5%	30,0	78,8%
% Receita líquida	13,7%	15,1%	-1,3 pp	9,5%	4,2 pp

IMPOSTO DE RENDA E CS.



O imposto de renda e contribuição social no 1T23 foi R\$ 10,3 milhões, representando um aumento de 29,8% frente o 1T22.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	(-10,3)	(-9,0)	14,0%	(-7,9)	29,8%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	(-7,8)	(-7,7)	1,9%	(-6,7)	16,2%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	(-2,5)	(-1,4)	81,6%	(-1,2)	105,6%

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA.

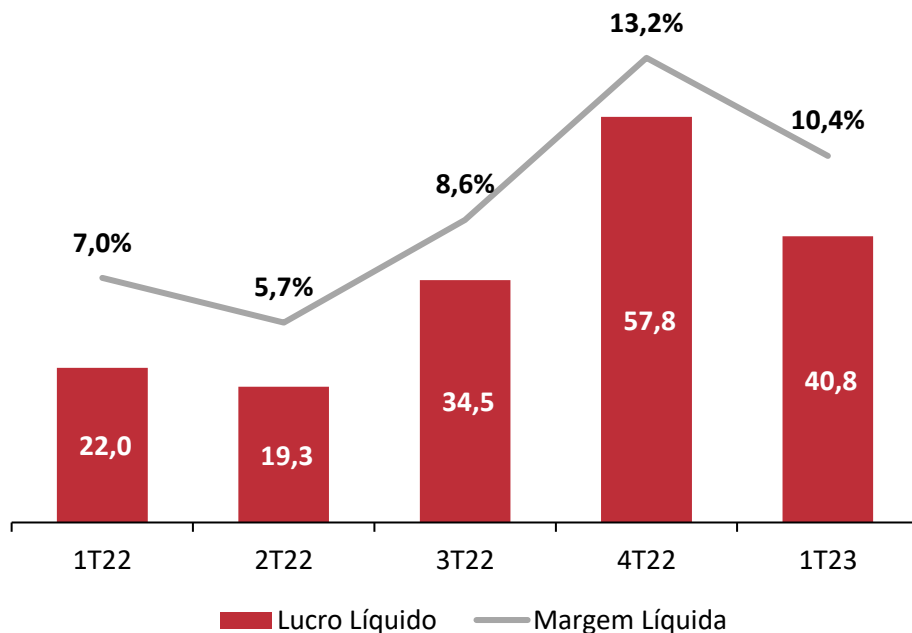
O lucro líquido atingiu R\$ 40,8 milhões no 1T23. A Companhia vem gradualmente repassando a inflação de custos de construção ao preço de venda das unidades em estoque e dos lançamentos, buscando crescimento de margem bruta e de margem líquida. Com isso, quando comparamos o 1T23 com o mesmo período do ano anterior, a margem líquida cresceu 3,5 pp.

Comparação trimestral:

	1T23	4T22	Δ %	1T22	Δ %
Lucro líquido (R\$ milhões)	40,8	57,8	-29,5%	22,0	85,1%
Margem líquida	10,4%	13,2%	-2,8 pp	7,0%	3,5 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES E %)



EBITDA.

A Companhia apresentou EBITDA ajustado de juros capitalizados de R\$ 60,0 milhões, o que representa uma margem de 15,4% e um crescimento de 2,6 pp em relação aos R\$ 40,5 milhões registrados no 1T22.

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%
EBITDA 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.

Em 31/03/2023, a dívida bruta somava R\$ 491,5 milhões. Considerando caixa, equivalentes de caixa de R\$ 263,8 milhões, a dívida líquida atingiu R\$ 227,7 milhões ao final do 1T23. A relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ficou em 50,3% em 31 de março de 2023. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

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	452.798	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.

A operação da Companhia apresentou consumo de caixa de R\$ 34,9 milhões no 1T23.

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)

PATRIMÔNIO LÍQUIDO.



Em 31 de março de 2023, o Patrimônio Líquido totalizou R\$ 452,8 milhões, 10,7% acima dos R\$ 409,0 milhões de 31 de dezembro de 2022. A rentabilidade sobre patrimônio líquido médio atingiu 38,8% para os últimos 12 meses, um dos melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES INDEPENDENTES.

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Grant Thornton Brasil não prestaram, durante o período de 03 meses findos em 31 de março de 2023, outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

ANEXOS

ANEXO 1.

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (em R\$ mil, exceto %)	31/03/2023	AV	31/12/2022	AV	AH
ATIVO CIRCULANTE	1.508.669	89,8%	1.455.442	89,8%	3,7%
Caixa e equivalentes de caixa	191.666	11,4%	254.237	15,7%	-24,6%
Aplicações financeiras com restrições	72.109	4,3%	85.794	5,3%	-16,0%
Contas a receber	375.625	22,3%	274.341	16,9%	36,9%
Imóveis a comercializar	827.718	49,2%	805.027	49,6%	2,8%
Tributos a recuperar	8.328	0,5%	10.056	0,6%	-17,2%
Outros créditos	33.223	2,0%	25.987	1,6%	27,8%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	172.117	10,2%	166.192	10,2%	3,6%
Aplicações financeiras	552	0,0%	552	0,0%	0,0%
Contas a receber	106.237	6,3%	114.318	7,0%	-7,1%
Imóveis a comercializar	42.572	2,5%	27.570	1,7%	54,4%
Partes relacionadas	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Investimentos	1.534	0,1%	1.534	0,1%	0,0%
Ativos de direito de uso	5.198	0,3%	4.005	0,2%	29,8%
Imobilizado	11.333	0,7%	14.233	0,9%	-20,4%
Intangível	4.691	0,3%	3.980	0,2%	17,9%
TOTAL DO ATIVO	1.680.786	100,0%	1.621.634	100,0%	3,6%





PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	31/03/2023	AV	31/12/2022	AV	AH
PASSIVO CIRCULANTE	493.483	29,4%	423.466	26,1%	16,5%
Empréstimos e financiamentos	85.196	5,1%	82.140	5,1%	3,7%
Debêntures	24.244	1,4%	36.336	2,2%	-33,3%
Fornecedores	47.811	2,8%	45.261	2,8%	5,6%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	163.274	9,7%	145.004	8,9%	12,6%
Obrigações trabalhistas e sociais	23.059	1,4%	25.029	1,5%	-7,9%
Obrigações tributárias	7.349	0,4%	9.194	0,6%	-20,1%
Adiantamentos de clientes	67.028	4,0%	20.511	1,3%	226,8%
Impostos e contribuições diferidos	17.168	1,0%	11.714	0,7%	46,6%
Partes relacionadas	5.742	0,3%	6.272	0,4%	-8,5%
Provisão para garantia	10.839	0,6%	8.489	0,5%	27,7%
Provisão para distratos	883	0,1%	575	0,0%	53,6%
Provisão de ITBI	7.761	0,5%	-	0,0%	0,0%
Dividendos a pagar	31.749	1,9%	31.749	2,0%	0,0%
Arrendamentos a pagar	1.380	0,1%	1.189	0,1%	16,1%
Outras contas a pagar	-	0,0%	3	0,0%	-100,0%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	734.505	43,7%	789.186	48,7%	-6,9%
Empréstimos e financiamentos	382.024	22,7%	414.330	25,6%	-7,8%
Debêntures	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	313.869	18,7%	311.223	19,2%	0,9%
Provisão para garantia	13.771	0,8%	13.771	0,8%	0,0%
Impostos e contribuições diferidos	4.901	0,3%	5.171	0,3%	-5,2%
Partes relacionadas	2.211	0,1%	2.143	0,1%	3,2%
Outros débitos com terceiros - SCP's	9.982	0,6%	35.294	2,2%	-71,7%
Provisão para contingências	4.891	0,3%	4.949	0,3%	-1,2%
Provisões para perdas em investimentos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Arrendamentos a pagar	2.856	0,2%	2.305	0,1%	23,9%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	452.798	26,9%	408.982	25,2%	10,7%
Capital social	93.231	5,5%	93.231	5,7%	0,0%
Ações em tesouraria	(19.184)	-1,1%	(19.184)	-1,2%	0,0%
Reserva de capital	3.505	0,2%	2.944	0,2%	19,1%
Transação de capital entre sócios	(14.547)	-0,9%	(14.547)	-0,9%	0,0%
Reservas de lucros	388.558	23,1%	347.792	21,4%	11,7%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	451.563	26,9%	410.236	25,3%	10,1%
Participação de minoritários	1.235	0,1%	(1.254)	-0,1%	-198,5%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	452.798	26,9%	408.982	25,2%	10,7%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.680.786	100,0%	1.621.634	100,0%	3,6%



ANEXO 2.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ mil, exceto %)	1T23	1T22	1T23 x 1T22
Receita líquida	390.173	316.067	23,4%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	(249.484)	(228.463)	9,2%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-63,9%</i>	<i>-72,3%</i>	<i>8,3 pp</i>
Lucro bruto	140.689	87.604	60,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>36,1%</i>	<i>27,7%</i>	<i>8,3 pp</i>
Despesas (receitas) operacionais	(92.024)	(58.770)	56,6%
Despesas comerciais	(49.374)	(33.478)	47,5%
Despesas gerais e administrativas	(27.591)	(21.150)	30,5%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	(3)	-100,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(15.059)	(4.139)	263,8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-23,6%</i>	<i>-18,6%</i>	<i>-5 pp</i>
Resultado operacional	48.665	28.834	68,8%
<i>Magem Operacional</i>	<i>12,5%</i>	<i>9,1%</i>	<i>3,3 pp</i>
Receitas (despesas) financeiras	4.881	1.119	336,2%
Receitas financeiras	11.630	5.494	111,7%
Despesas financeiras	(6.749)	(4.375)	54,3%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>1,3%</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,9 pp</i>
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	53.546	29.953	78,8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>13,7%</i>	<i>9,5%</i>	<i>4,2 pp</i>
Imposto de renda e contribuição social	(10.291)	(7.928)	29,8%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	(7.802)	(6.717)	16,2%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	(2.489)	(1.211)	105,5%
Participação de não controladores	(2.489)	1	-249000%
Lucro líquido do exercício	40.766	22.026	85,1%
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,4%</i>	<i>7,0%</i>	<i>3,5 pp</i>



ANEXO 3.

LANÇAMENTOS 100% P&P

Lançamentos Nominais 100% Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.									
Período	Lançamentos (s/ permuta física)		A.H.			Lançamentos (c/ permuta física)		A.H.	
	2023	2022	R\$	(%)		2023	2022	R\$	(%)
Jan	-	57.230.419	(57.230.419)	-100,0%		-	68.469.021	(68.469.021)	-100,0%
Fev	93.848.126	-	93.848.126	0,0%		93.848.126	-	93.848.126	0,0%
Mar	392.964.131	199.141.926	193.822.205	97,3%		436.252.321	199.141.926	237.110.395	119,1%
1º Tri	486.812.258	256.372.345	230.439.913	89,9%		530.100.448	267.610.947	262.489.501	98,1%
Abr	ND	-				ND	-		
Mai	ND	185.405.469				ND	185.405.469		
Jun	ND	208.730.189				ND	208.730.189		
2º Tri	ND	394.135.658				ND	394.135.658		
Acum. 6 meses	ND	650.508.003				ND	661.746.605		
Jul	ND	132.004.573				ND	150.917.366		
Ago	ND	72.162.434				ND	77.247.706		
Set	ND	194.582.630				ND	195.644.605		
3º Tri	ND	398.749.637				ND	423.809.677		
Acum. 9 meses	ND	1.049.257.639				ND	1.085.556.282		
Out	ND	161.162.601				ND	194.597.601		
Nov	ND	150.583.089				ND	150.583.089		
Dez	ND	374.543.386				ND	374.543.386		
4º Tri	ND	686.289.077				ND	719.724.077		
Acum. 12 meses	ND	1.735.546.716				ND	1.805.280.358		

*ND = Não divulgado

ANEXO 4.

LANÇAMENTOS % P&P

Lançamentos Nominais % Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.									
Período	Lançamentos (s/ permuta física)		A.H.			Lançamentos (c/ permuta física)		A.H.	
	2023	2022	R\$	(%)		2023	2022	R\$	(%)
Jan	-	57.230.419	(57.230.419)	-100,0%		-	68.469.021	(68.469.021)	-100,0%
Fev	93.848.126	-	93.848.126	0,0%		93.848.126	-	93.848.126	0,0%
Mar	320.324.010	199.141.926	121.182.084	60,9%		346.296.924	199.141.926	147.154.998	73,9%
1º Tri	414.172.137	256.372.345	157.799.792	61,6%		440.145.051	267.610.947	172.534.104	64,5%
Abr	ND	-				ND	-		
Mai	ND	185.405.469				ND	185.405.469		
Jun	ND	208.730.189				ND	208.730.189		
2º Tri	ND	394.135.658				ND	394.135.658		
Acum. 6 meses	ND	650.508.003				ND	661.746.605		
Jul	ND	132.004.573				ND	150.917.366		
Ago	ND	72.162.434				ND	77.247.706		
Set	ND	194.582.630				ND	195.644.605		
3º Tri	ND	398.749.637				ND	423.809.677		
Acum. 9 meses	ND	1.049.257.639				ND	1.085.556.282		
Out	ND	161.162.601				ND	194.597.601		
Nov	ND	150.583.089				ND	150.583.089		
Dez	ND	374.543.386				ND	374.543.386		
4º Tri	ND	686.289.077				ND	719.724.077		
Acum. 12 meses	ND	1.735.546.716				ND	1.805.280.358		

*ND = Não divulgado

ANEXO 5.
VENDAS

Período	Vendas Brutas				Unidades Vendidas Plano&Plano								Vendas Líquidas			
			A.H.				Distratos		A.H.						A.H.	
	2023	2022	Unid.	(%)	2023	2022	Unid.	(%)	2023	2022	Unid.	(%)	2023	2022	Unid.	(%)
	Unid.	Unid.			Unid.	Unid.			Unid.		Unid.		Unid.	Unid.		
Jan	839	559	280	50,1%	(72)	(29)	(43)	148,3%	767	530	237	44,7%				
Fev	794	635	159	25,0%	(87)	(71)	(16)	22,5%	707	564	143	25,4%				
Mar	1.176	893	283	31,7%	(67)	(47)	(20)	42,6%	1.109	846	263	31,1%				
1º Tri	2.809	2.087	722	34,6%	(147)	(141)	(6)	4,3%	2.583	1.916	667	34,8%				
Abr	ND	634			ND	(31)			ND	603						
Mai	ND	643			ND	(65)			ND	578						
Jun	ND	812			ND	(43)			ND	769						
2º Tri	ND	2.089			ND	(139)			ND	1.950						
Acum. 6 meses	ND	4.176			ND	(286)			ND	3.890						
Jul	ND	567			ND	(50)			ND	517						
Ago	ND	855			ND	(102)			ND	753						
Set	ND	902			ND	(59)			ND	843						
3º Tri	ND	2.324			ND	(211)			ND	2.113						
Acum. 9 meses	ND	6.500			ND	(497)			ND	6.003						
Out	ND	706			ND	(40)			ND	666						
Nov	ND	835			ND	(36)			ND	799						
Dez	ND	1.159			ND	(42)			ND	1.117						
4º Tri	ND	2.700			ND	(118)			ND	2.582						
Acum. 12 meses	ND	9.200			ND	(615)			ND	8.585						

*ND = Não divulgado



GLOSSÁRIO

GLOSSÁRIO.

VG: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%P&P ou **%Plano&Plano**: participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas contratadas: somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Percentage of Completion ("PoC"): custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de caixa: variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida líquida: endividamento total (soma dos valores de Empréstimos e Financiamentos no Passivo Circulante e Passivo não Circulante) deduzido da posição de caixa e equivalente caixa.

Landbank: estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

INCC: Índice Nacional de Custo da Construção

IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo





1Q23 RESULTS

Listed on B3 Novo Mercado | PLPL3

**PLANO&PLANO
REACHES SALES
RECORD OF BRL 547
MILLION IN 1Q23,
38.6% IN ITS
ADJUSTED GROSS
MARGIN, AND NET
INCOME 85%
ABOVE OF 1Q22**

São Paulo, May 11th, 2023 – *Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.* (“Company” or “Plano & Plano”), listed on B3 (PLPL3) and one of the largest real estate developers in São Paulo focused on the low- and mid-income segments, presents its results for the first quarter of 2023 (1Q23).

The financial and operational information below, except when indicated otherwise, is presented in thousands of Brazilian reais (BRL1,000) and follow the international accounting standards (IFRS) that consider the technical guidelines of the *Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC*, approved by the *Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”)* and by the *Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”)*, applicable to the real estate segment and the Brazilian accounting standards and principles for the preparation of financial reports applicable to Brazilian real estate developers and relevant regulations. Comparisons refer to the same period of 2022 and, eventually, to the fourth quarter of 2022.



QUARTER HIGHLIGHTS.



NET SALES

In 1Q23:

BRL 547 million,
47.2% above 1Q22



NET REVENUE

In 1Q23:

BRL 390 million,
23.4% above 1Q22



LAUNCHES IN PSV

In 1Q23:

BRL 530 million,
98.1% above 1Q22



ADJUSTED GROSS MARGIN

In 1Q23:

38.6%,
4.5 pp above 4Q22
9.9 pp above 1Q22



BACKLOG MARGIN

In 1Q23:

38.3%,
2 pp above 4Q22
6.3 pp above 1Q22



NET INCOME

In 1Q23:

BRL 41 million,
85.1% above 1Q22



MESSAGE FROM MANAGEMENT.



The Company, through its subsidiaries, has as its core business the development and sales of real estate ventures focused mainly on the mid- and low-income segments, with emphasis on its consistent performance in the "Minha Casa Minha Vida" program. In addition, the Company provides services related to the construction, supervision, studies and projects and the execution of any civil engineering projects. The company's main region of operation is the metropolitan area of São Paulo.

The Company has been accelerating its expansion, having launched 129 phases of projects since 2016 in the metropolitan area of São Paulo, in strategically chosen neighborhoods with demand for segments in which it operates. Our main focus has been on the low- and mid-income segments due to good demand and profitability for this type of enterprises. The Company has also expanded launches of ventures for the middle-class segment and will gradually grow its participation in the sales mix.

Considering sales and launches, the first quarter of 2023 was the best first quarter in the Company's history. Plano&Plano set once again a new historical record for net sales (BRL 546.7 million), representing a 47.2% growth over the same period in 2022 (BRL 371.5 million). This number was reached with sales of 2.583 units in the period. The launches, in turn, reached BRL 530.1 million in 1Q23, while net revenues added BRL 390.2 million in the quarter.

During the last quarters, the Company carried out several actions aiming to overcome the challenges of the pandemic. One of the actions is the construction cost control, where the INCC of the last 12 months ended in 1Q23 stood at 8.04%, while the ICPP (Plano&Plano Construction Index) in the same period stood at 4.28%. The gradual transfer of inflation into sales price of the products under construction is also a relevant action. In the last 12 months the average selling price increased 10.5%. The Company also sought to price its launches considering the updated construction budgets in order to obtain higher margins. The recognition in the Company's results of these new sales has a greater weight as constructions advance (under the Percentage of Completion – POC – accounting standard), and the increase in margins in 1Q23 compared to the 4Q22 indicates the assertiveness of the Company's actions.



As detailed in the explanatory note "20. Revenues from sales to be appropriated and budgeted costs of properties sold to be appropriate", this quarter again brings a positive indication in its backlog margin. While the backlog margin in 12/31/2022 was 36.3%, in 03/31/2023 it reached 36.3%, an increase of 2.0 p.p., thus demonstrating the Company's continuous goal in seeking a gradual and progressive increase of its margins.

The Company's shareholders' equity ended the quarter at BRL 452,8 million, which represents an increase of BRL 120,7 million when compared to the end of the same period in 2022 (BRL 332.1 million). The return on average equity reached 38.8% for the last 12 months, one of the best in the sector when considering the results of publicly traded companies.

On 03/23/2023 the Company informed the market about the approval of 7,039 units to second phase of *Pode Entrar* housing program. The selected units correspond to a PSV of BRL 1,332,665,548.35.

It is important to note that the conclusion of the sale process of these housing units, in the context of *Pode Entrar*, is still subject to the terms and conditions of the program. We estimate that the eventual hiring of these projects will occur over the coming months.

Plano&Plano is also aware of the evolution of discussions on ESG (Environmental, Social, Governance) aiming to eliminate, reduce and compensate externalities arising from construction activity. To this first quarter of 2023, the Company has been worked in the development of 3rd Sustainability Report, which will be publish in the coming months. During 2022, the Company implemented a series of actions, such as the publication of the 2nd Sustainability Report, continuity of the calculation of energy consumption and carbon emissions for buildings carried out jointly with *Sinduscon* (Civil Construction Union of the State of São Paulo), social actions such as *Plano&Solidariedade* and also the creation of leadership areas specific to each ESG acronym.

Management remains confident that it will continue to expand the Company's operations profitably, with controlled risks.



Net sales (100% **Plano&Plano**) contracted in the first quarter of 2023 reached BRL 546.7 million, 47.2% higher than in 1Q22 (BRL 371.5 million). When compared to 4Q22, the Company obtained an increase of 5.4%. This result once again sets a quarterly sales record for **Plano&Plano**.

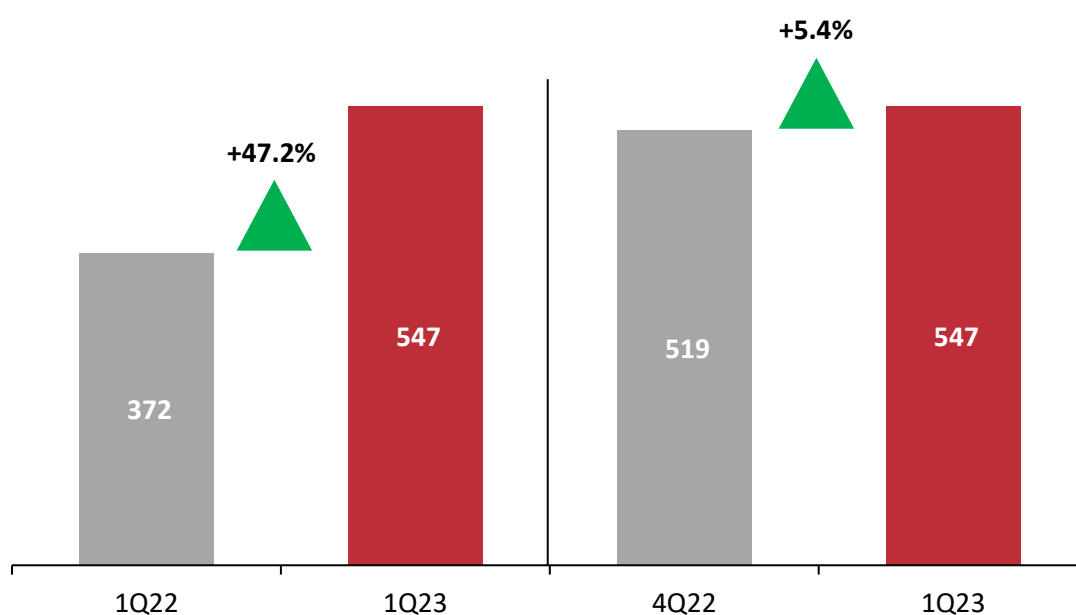
Regarding the unit sold's average price, 1Q23 recorded BRL 211.7 thousand, an increase of 10.5% compared to the same period of the previous year.

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Gross Contracted Sales (BRL thousand)	592,293	542,108	9.3%	398,226	48.7%
Gross Contracted Sales (Units)	2,809	2,700	4.0%	2,087	34.6%
Cancellations (BRL thousand)	45,543	23,572	93.2%	26,683	70.7%
Cancellations (Units)	226	118	91.5%	147	53.7%
Net Sales 100% Plano&Plano (BRL thousand)	546,749	518,536	5.4%	371,542	47.2%
Net Sales 100% Plano&Plano (Units)	2,583	2,582	0.0%	1,940	33.1%
Average Ticket (BRL thousand / Units)	211.7	200.8	5.4%	191.5	10.5%
Cancellations / Gross Sales (%)	7.7%	4.3%	3,3 pp	6.7%	1 pp



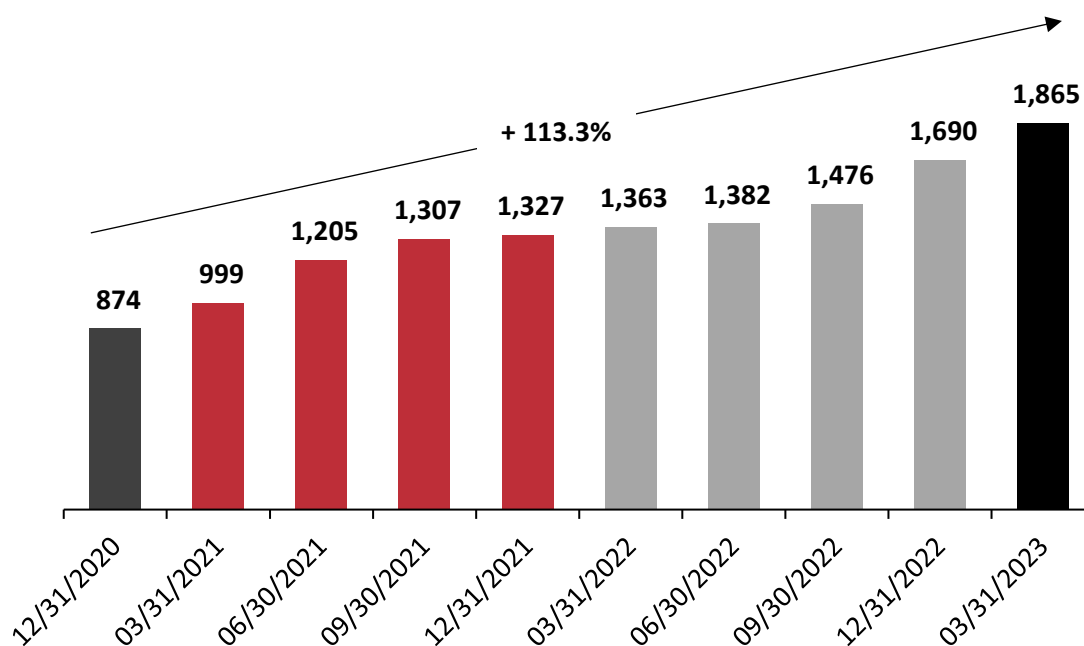
NET SALES

(100% PLANO&PLANO - BRL MILLION)



LAST 12 MONTHS HISTORICAL NET SALES.

(BRL MILLION)



The Company has achieved a sustainable and steady growth of its net sales over the last periods. When analyzing net sales in the last 12 months since 12/31/2020, the Company grew at a compound rate of **8.78% per quarter** or **40,03% per year**, accumulating 113,3% in the past 9 quarters.

LAUNCHES.

In the first quarter, the Company made 5 launches, which provided a potential sales volume (PSV) of BRL 530,1 million, including physical swaps. This amount is 98,1% higher in comparison to the BRL 267,6 million posted in the first quarter of 2022, thus recording the Company's best first quarter.

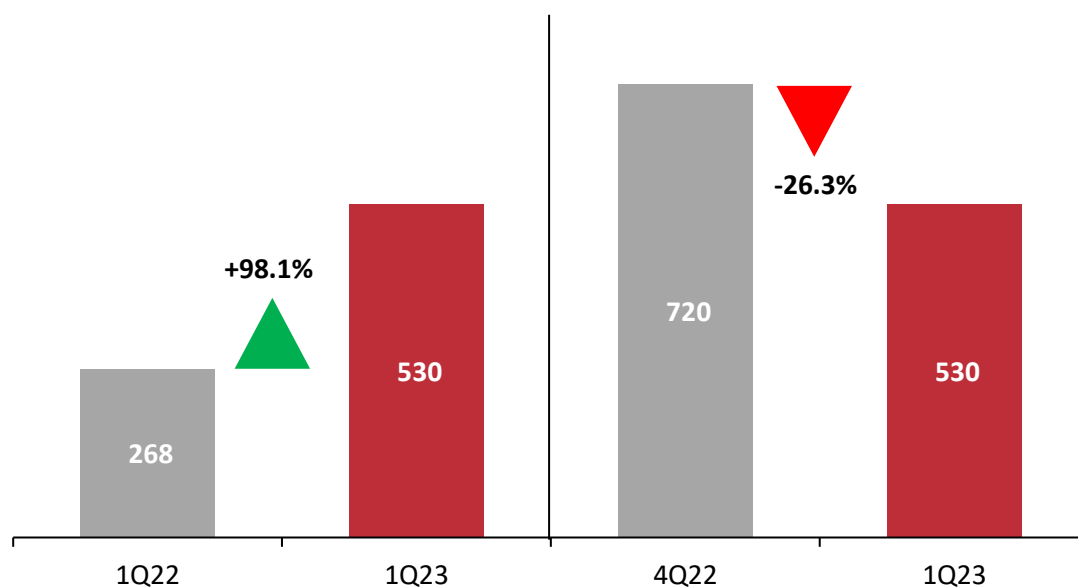
As for the apartment average price for the units launched, 1Q23 recorded BRL 230.3 thousand, an increase of 19,4% compared to the same period of the previous year.

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Launches (phases)	5	8	-37.5%	3	66.7%
PSV 100% Plano&Plano (BRL thousand)	530,100	719,724	-26.3%	267,611	98.1%
Units	2,302	3,458	-33.4%	1,388	65.9%
Average Ticket (BRL thousand / Unit)	230.3	208.1	10.6%	192.8	19.4%
Average Units by Launch	460	432	6.5%	463	-0.5%
PSV % Plano&Plano (BRL thousand)	440,145	658,283	-33.1%	267,611	64.5%
Share % Plano&Plano	83.0%	91.5%	-8,4 pp	100.0%	-17 pp



LAUNCHES

(100% PLANO&PLANO - BRL MILLION)

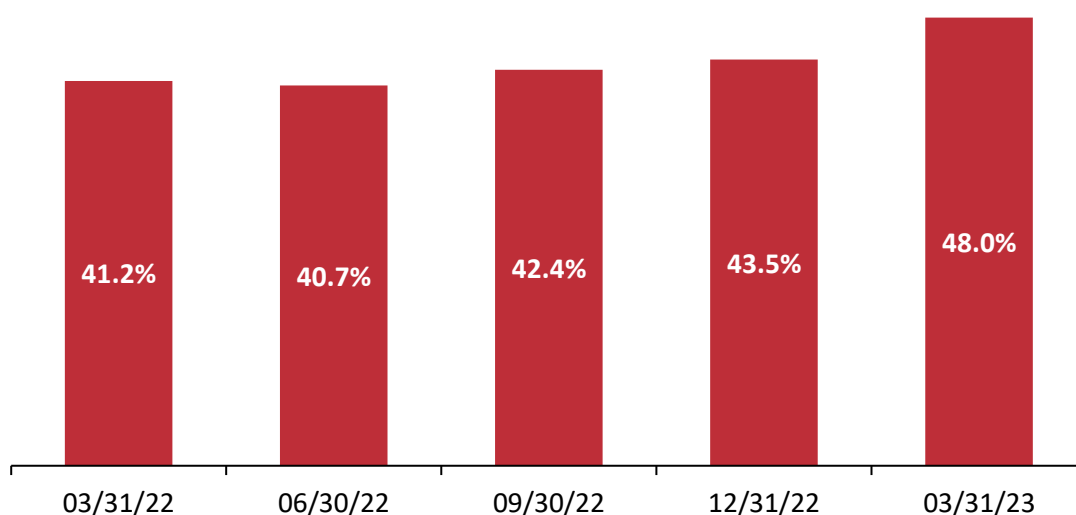


SALES OVER SUPPLY (SOS).

On 03/31/2023, the Sales Over Supply (SOS) indicator for the last 12 (twelve) months was 48.0%. Compared to the previous quarter, there was an increase of 4.5 pp over the SOS of 43.5% measured on 12/31/2022, when compared to the same period of the previous year, the increase was 6.8 pp, thus representing a relevant and consistent improvement in the Company's sales performance.

SOS (LAST 12 MONTHS)

+6.8 pp

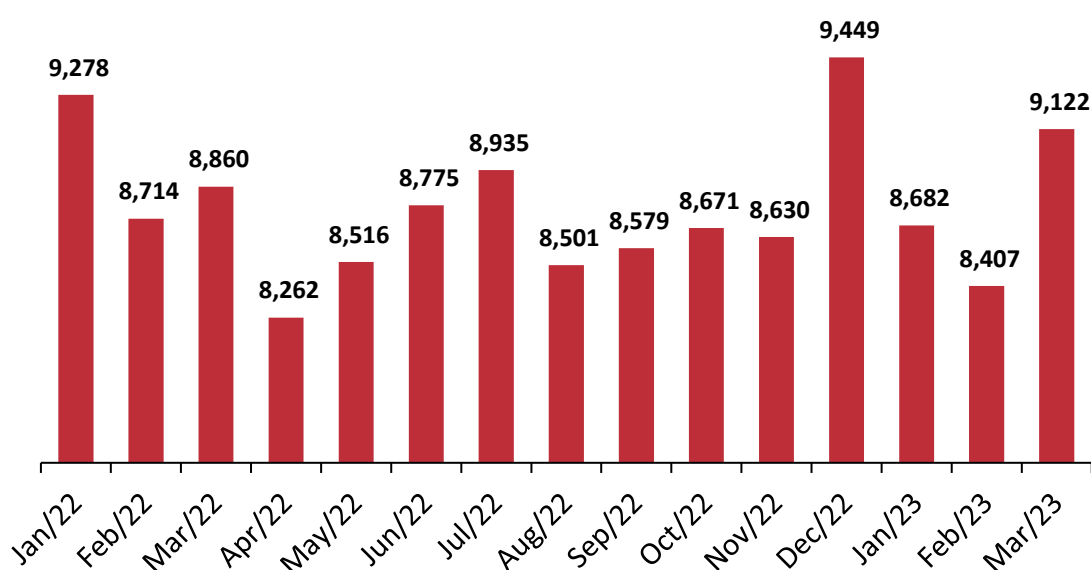


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE.

The Company ended first quarter with 9,122 units and a BRL 2.2 billion PSV available for sale. These figures represent a drop of 3.5% in units and 0.7% in PSV when compared to 12/31/2022. Of the total amount of units, that company has available for sale at the end of 1Q23, 4.9% are delivered apartments, a value 4 pp higher compared to the end of 4Q22.

INVENTORY

(UNITS)



	03/31/2023	12/31/2022	Δ %	03/31/2022	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	2,238	2,253	-0.7%	1,867	19.9%
Inventory (Units)	9,122	9,448	-3.5%	8,860	3.0%
Units Under Construction / Total Units Available	95.1%	99.1%	-4 pp	97.5%	-2,4 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	4.9%	0.9%	4 pp	2.5%	2,4 pp

LANDBANK.

At the end of 1Q23, the landbank totaled PSV of BRL 11,7 billion, with a total landplot area of 763.2 thousand square meters.

During the 1Q23, the Company acquired 8 new land plots in São Paulo. The landbank is concentrated in the metropolitan area of São Paulo, with 96.4% of the number of land plots and 92.4% of PSV located in the city of São Paulo. Of the acquisition cost of the entire landbank, 5.7% will be paid in cash before the respective launches and 94,3% will be mainly paid on time proportionally to the receipt of sales cash, in the so called "financial swap" and in a smaller proportion will be through physical swap.

CONSTRUCTION SITES.

At the end of the first quarter of 2023, the total number of construction sites under the management of **Plano&Plano's** engineering department was 42 sites, down from 49 in the end of the fourth quarter of 2022. The Company had 17,027 units under construction at the end of 1Q23.



FINANCIAL RESULTS.

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Net Revenue (BRL millions)	390.2	436.3	-10.6%	316.1	23.4%
Cost of Properties Sold (BRL millions)	249.5	299.5	-16.7%	228.5	9.2%
Gross Profit (BRL millions)	140.7	136.8	2.8%	87.6	60.6%
Gross Margin	36.1%	31.4%	4,7 pp	27.7%	8,3 pp
Adjusted Gross Margin*	38.6%	34.1%	4,5 pp	29.6%	9 pp
Adjusted EBITDA (BRL millions)	60.0	82.8	-27.6%	40.7	47.5%
Adjusted EBITDA Margin	15.4%	19.0%	-3,6 pp	12.9%	2,5 pp
Net Income 100% Plano%Plano (BRL millions)	40.8	57.8	-29.5%	22.0	85.1%
Net Margin	10.4%	13.2%	-2,8 pp	7.0%	3,5 pp

* Adjusted of capitalized interest

NET REVENUE.

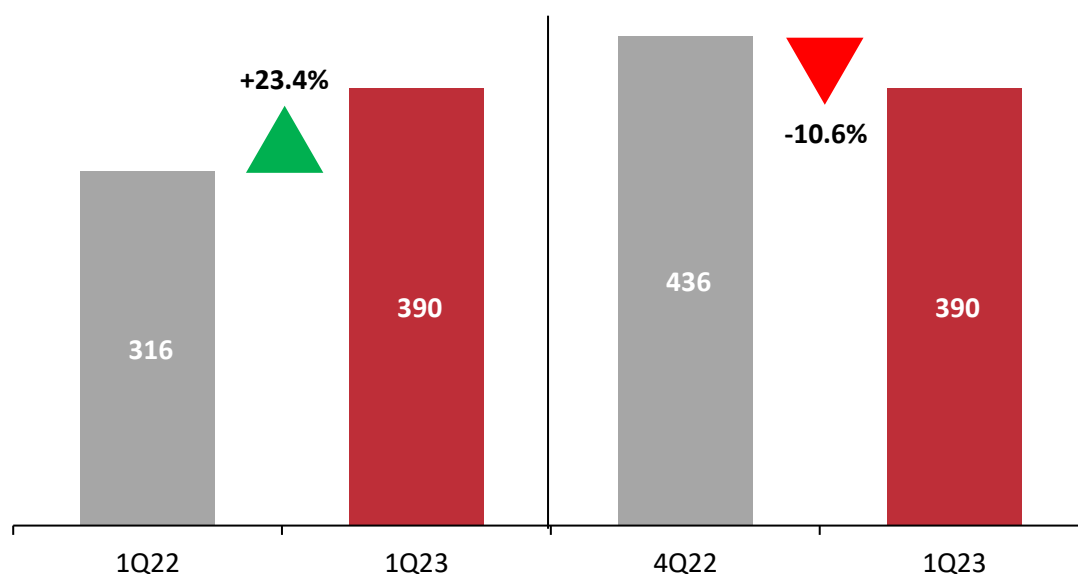
The Company's net revenue totaled BRL 390.2 million in 1Q23, an amount 23.4% higher than the BRL 316.1 million obtained in the same period of the previous year.

When compared to 4Q22, revenue decreased by 10.6%, due to, among other factors, the vacation period of part of the construction team, the month of February with fewer working days and also a loss of productivity due to the high rate of rainfall in the metropolitan region of São Paulo that occurred at the beginning of the year.

Nonetheless, the revenue has remained solid, following the evolution of the construction and sales of our inventory and launches, following the revenue accrual standard by the methodology of "percentage of completion", POC.

NET REVENUE

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD.

The cost of properties sold and services provided in 1Q23 was BRL 250.0 million, representing 64.1% of net revenues for the period. Comparatively, the BRL 299.5 million recorded in 4Q22 represented 68.6% of net revenues for the period. The cost change will be detailed below in the gross profit and gross margin item.

Quarter analysis:

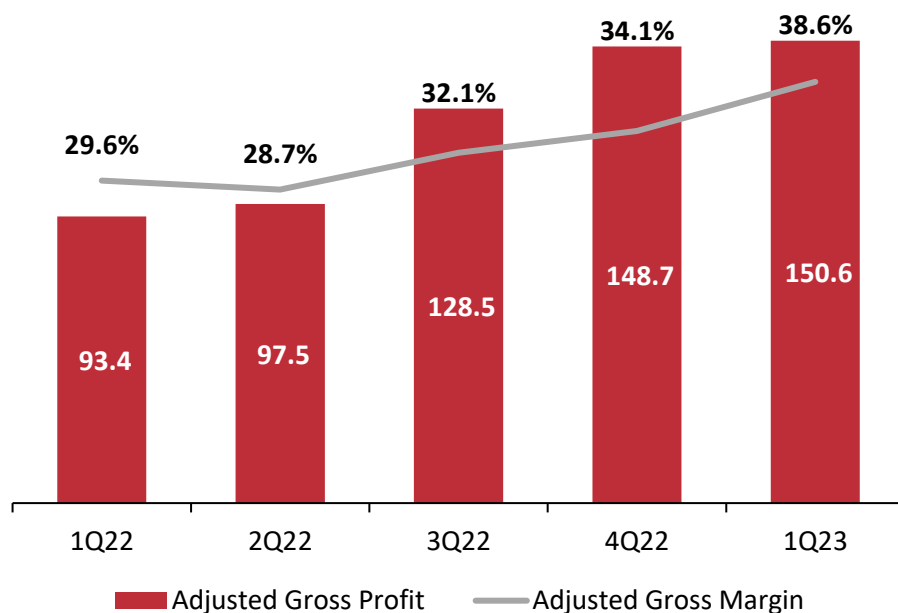
	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	249.5	299.5	-16.7%	228.5	9.2%
% of net revenue	63.9%	68.6%	-4,7 pp	72.3%	-8,3 pp



GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN.

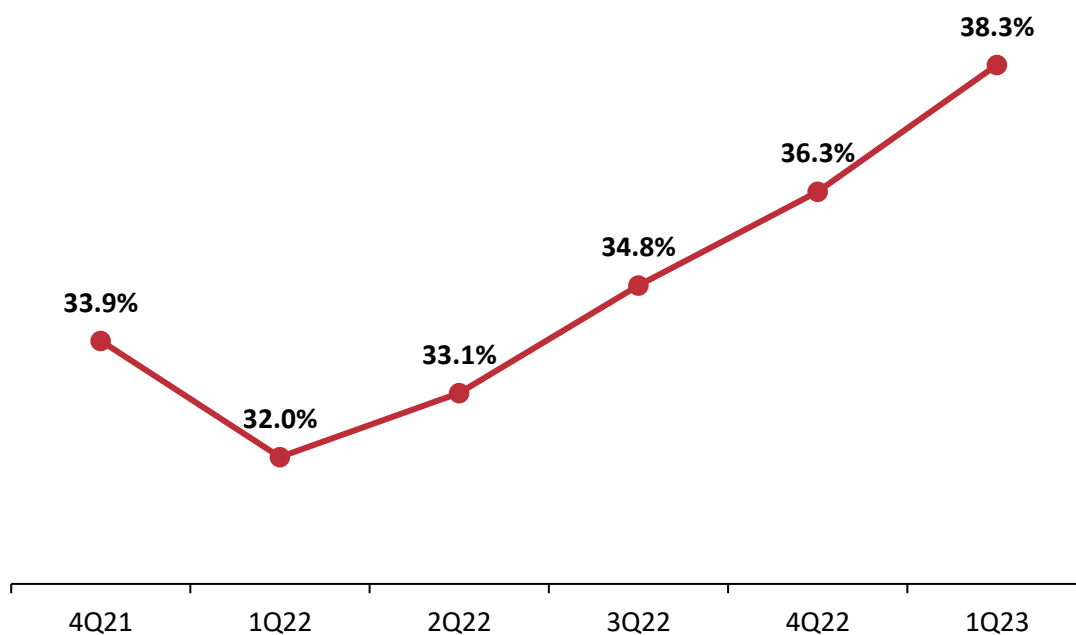
ADJUSTED GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL MILLION AND %)



BACKLOG MARGIN

(%)



Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	150.6	148.7	1.3%	93.4	61.2%
Adjusted Gross Margin	38.6%	34.1%	4,5 pp	29.6%	9 pp

In 1Q23, the adjusted gross profit of capitalized interest reached BRL 150.6 million.

During the last quarters, the Company carried out several actions aiming to overcome the challenges of the pandemic. One of the actions is the construction costs control, where the INCC of the last 12 months ended in 1Q23 stood at 8.04%, while the ICPP (Plano&Plano Construction Index) in the same period stood at 4.28%. The gradual transfer of inflation into sales price of the products under construction is also a relevant action and in the last 12 months the average selling price had a 10.5% increase. The Company also sought to price its launches considering the updated construction budgets in order to obtain higher margins. The recognition in the Company's results of these new sales has a greater weight as constructions advance (under the Percentage of Completion – POC – accounting standard), and the increase in margins in 1Q23 compared to the 4Q22 indicates the assertiveness of the Company's actions.

As detailed in the explanatory note "20. Revenues from sales to be appropriated and budgeted costs of properties sold to be appropriate", this quarter again brings a positive indication in its backlog margin. While the backlog margin in 12/31/2022 was 36.3%, in 03/31/2023 it reached 36.3%, an increase of 2.0 pp. When compared to the inflection moment of the backlog margin on 03/31/2022, the increase obtained was 6.3 pp.

It is important to note that the criterion to calculate the backlog margin is different from the calculation of gross margin and adjusted gross margin. See criteria in explanatory note 20 of the ITR.



OPERATING EXPENSES.

During 1Q23, selling expenses increased when compared to the same period in the previous year. This increase was due in part to the significant increase in the Company's net sales, but also due to a **non-recurring event**. In certain cases, as a result of the Company's commercial policy, ITBI expenses are not passed on to prospective clients. The aforementioned expenses assumed by the Company are recognized in the result at the time of the passage of the deed, which takes place approximately 40 days after the signing of the contract of purchase and sale of the unit. For sales generated from 1Q23 onwards, the Company began to provision this expense at the time of signing the purchase and sale agreement. This quarter, this provision overlaps with the recognition of ITBI expenses generated by 4Q22 sales. This overlap generated a non-recurring effect of R\$ 7.7 million in 1Q23.

The Company has shown solid and sustainable growth over the years, which also requires efforts to support new heights expected for this continuous expansion. With the expectation of growth in the mid-income segment, specialized team were hired to assist in the development and implementation of these new projects. In the area of Information Technology, upgrades, activations, and acquisition of new licenses were made in systems such as Salesforce and SAP HANA.

In *other operating expenses*, there was an increase in the provision of estimated losses on credits. This seasonality can also be observed in previous years, due to expiration of annual installments of *pró-soluto* in the month of December. The Company expects to reduce this impact in the coming months through payment notification to clients.

Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	(-92.0)	(-71.7)	28.3%	(-58.8)	56.6%
Sales expenses (BRL million)	(-49.4)	(-39.9)	23.8%	(-33.5)	47.5%
Administrative expenses (BRL million)	(-27.6)	(-27.0)	2.4%	(-21.2)	30.5%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	(-15.1)	(-4.9)	207.8%	(-4.1)	263.6%
% Net Revenue	-23.6%	-16.4%	-7.1 pp	-18.6%	-5 pp

Quarter analysis (Ex non-recurring effect):

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	(-84.3)	(-71.7)	17.5%	(-58.8)	43.4%
Sales expenses (BRL million)	(-41.6)	(-39.9)	4.3%	(-33.5)	24.3%
Administrative expenses (BRL million)	(-27.6)	(-27.0)	2.4%	(-21.2)	30.4%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	(-15.1)	(-4.9)	207.9%	(-4.1)	263.7%
% Net Revenue	-10.7%	-16.4%	5.8 pp	-18.6%	7.9 pp



OPERATIONAL RESULT.

Operating results reached BRL 48.7 million in 1Q23, with operating margins of 12.5%.

Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Operational result	48.7	65.1	-25.2%	28.8	68.8%
Operational margin	12.5%	14.9%	-2.4 pp	9.1%	3.3 pp

FINANCIAL EXPENSES.



The Company's financial result in the quarter was BRL 4.9 million, while result in the previous year was BRL 1.1 million.

Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	4.9	0.6	663.1%	1.1	336.3%
Financial Expenses (BRL million)	(-6.7)	(-6.5)	3.3%	(-4.4)	54.3%
Financial Revenue (BRL million)	11.6	7.2	62.1%	5.5	111.7%

EARNINGS BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION.

The result before income tax and social contribution totaled BRL 53.5 million profit in 1Q23, representing an increase of 78.8% compared to 1Q22.

Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Earning Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	53.5	65.7	-18.5%	30.0	78.8%
% Net Revenue	13.7%	15.1%	-1.3 pp	9.5%	4,2 pp

INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION.

Income tax and social contribution in 1Q23 was BRL 10.3 million, which represents an increase of 29.8% compared to 1Q22.



Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	(-10.3)	(-9.0)	14.0%	(-7.9)	29.8%
Income tax and social contribution - current (BRL million)	(-7.8)	(-7.7)	1.9%	(-6.7)	16.2%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	(-2.5)	(-1.4)	81.6%	(-1.2)	105.6%

NET INCOME AND NET MARGIN.

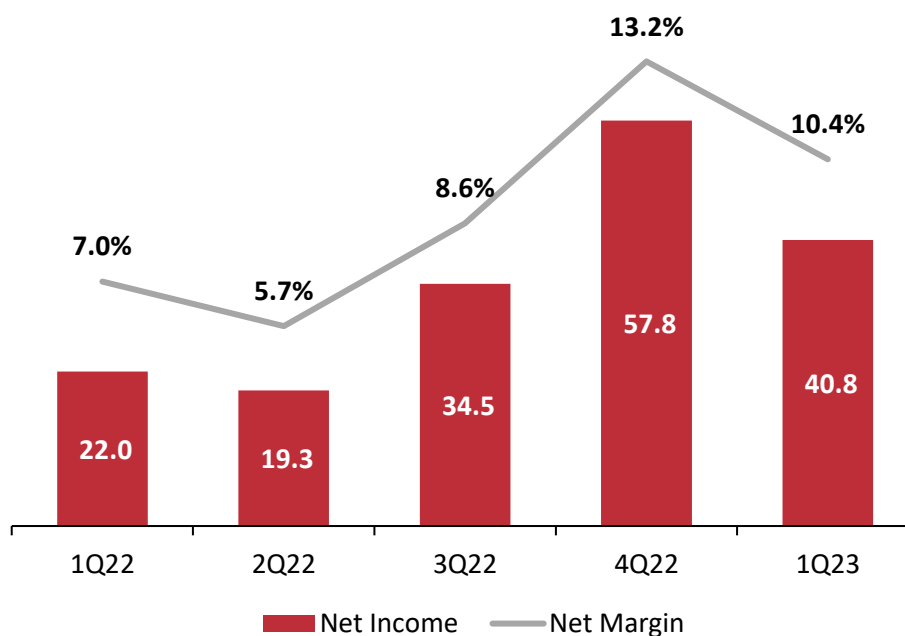
Net income reached BRL 40.8 million in 1Q23. The Company has been gradually passing on construction cost inflation to sales prices into the units in stock and new launches, seeking growth of gross margin and net margin. Consequently, in 1Q23, net margin grew 3.5 pp. in comparison to 1Q22.

Quarter analysis:

	1Q23	4Q22	Δ %	1Q22	Δ %
Net Income (BRL million)	40.8	57.8	-29.5%	22.0	85.1%
Net Margin	10.4%	13.2%	-2.8 pp	7.0%	3.5 pp

NET INCOME AND NET MARGIN

(BRL MILLION AND %)



EBITDA.

The Company reached in the 1Q23 an EBITDA adjusted to capitalized interest of BRL 60.0 million, representing a margin of 15.4% and a growth of 2.6 pp compared to BRL 40.5 million recorded in 1Q22.

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.



DEBT.

As of March 31, 2023, gross debt totaled BRL 491.5 million. Considering cash and cash equivalents of BRL 263.8 million, net debt reached BRL 227.7 million at the end of 1Q23. The net debt-to-equity ratio stood at 50.3% at March 31, 2023. These debt figures do not include rents payable.

Net Debt (BRL thousands)	03/31/2023	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	452,798	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.

The Company's operation had a cash consumption of BRL 34.9 million in 1Q23.

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)

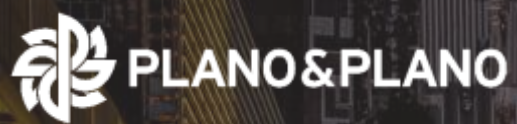
EQUITY.



As of March 31, 2023, Shareholders' Equity totaled BRL 452.8 million, 10.7% above the BRL 409.0 million of December 31, 2022. The return on average equity reached 38.8% for the last 12 months, one of the best in the sector when considering the results of publicly traded companies.

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS.

In accordance with CVM Instruction No. 381/03, we inform you that Grant Thornton Brazil's independent auditors did not provide, during the three-month period ended March 31, 2023, other services other than those related to external auditing. The company's policy in hiring services of independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity.



EXHIBITS

EXHIBITS 1.

BALANCE SHEET

ASSET (in BRL thousand, except %)	03/31/2023	VA	31/12/2022	VA	HA
CURRENT ASSETS	1,508,669	89.8%	1,455,442	89.8%	3.7%
Cash and cash equivalents	191,666	11.4%	254,237	15.7%	-24.6%
Restricted financial investments	72,109	4.3%	85,794	5.3%	-16.0%
Accounts receivable	375,625	22.3%	274,341	16.9%	36.9%
Properties to be commercialized	827,718	49.2%	805,027	49.6%	2.8%
Recoverable taxes	8,328	0.5%	10,056	0.6%	-17.2%
Other receivables	33,223	2.0%	25,987	1.6%	27.8%
NON-CURRENT ASSETS	172,117	10.2%	166,192	10.2%	3.6%
Financial investments	552	0.0%	552	0.0%	0.0%
Accounts receivable	106,237	6.3%	114,318	7.0%	-7.1%
Properties to be commercialized	42,572	2.5%	27,570	1.7%	54.4%
Related Parties	-	0.0%	-	0.0%	0.0%
Investments	1,534	0.1%	1,534	0.1%	0.0%
Right-of-use assets	5,198	0.3%	4,005	0.2%	29.8%
Fixed assets	11,333	0.7%	14,233	0.9%	-20.4%
Intangible	4,691	0.3%	3,980	0.2%	17.9%
TOTAL ASSETS	1,680,786	100.0%	1,621,634	100.0%	3.6%





LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	03/31/2023	VA	31/12/2022	VA	HA
CURRENT LIABILITIES	493,483	29.4%	423,466	26.1%	16.5%
Loans and financing	85,196	5.1%	82,140	5.1%	3.7%
Debentures	24,244	1.4%	36,336	2.2%	-33.3%
Suppliers	47,811	2.8%	45,261	2.8%	5.6%
Real Estate acquisition payable	163,274	9.7%	145,004	8.9%	12.6%
Employment and Social Security Liabilities	23,059	1.4%	25,029	1.5%	-7.9%
Tax obligations	7,349	0.4%	9,194	0.6%	-20.1%
Advances from customers	67,028	4.0%	20,511	1.3%	226.8%
Deferred taxes and contributions	17,168	1.0%	11,714	0.7%	46.6%
Related parties	5,742	0.3%	6,272	0.4%	-8.5%
Warranty provision	10,839	0.6%	8,489	0.5%	27.7%
Provision for cancellations	883	0.1%	575	0.0%	53.6%
Provision for ITBI	7,761	0.5%	-	0.0%	0.0%
Dividends payable	31,749	1.9%	31,749	2.0%	0.0%
Rents payable	1,380	0.1%	1,189	0.1%	16.1%
Other accounts payable	-	0.0%	3	0.0%	-100.0%
NON-CURRENT LIABILITIES	734,505	43.7%	789,186	48.7%	-6.9%
Loans and financing	382,024	22.7%	414,330	25.6%	-7.8%
Debentures	-	0.0%	-	0.0%	0.0%
Real Estate acquisition payable	313,869	18.7%	311,223	19.2%	0.9%
Warranty provision	13,771	0.8%	13,771	0.8%	0.0%
Deferred taxes and contributions	4,901	0.3%	5,171	0.3%	-5.2%
Related parties	2,211	0.1%	2,143	0.1%	3.2%
Other debts with third parties - SCP'S	9,982	0.6%	35,294	2.2%	-71.7%
Provision for contingencies	4,891	0.3%	4,949	0.3%	-1.2%
Provision for investments loss	-	0.0%	-	0.0%	0.0%
Rents payable	2,856	0.2%	2,305	0.1%	23.9%
EQUITY	452,798	26.9%	408,982	25.2%	10.7%
Share Capital	93,231	5.5%	93,231	5.7%	0.0%
Treasury shares	(19,184)	-1.1%	(19,184)	-1.2%	0.0%
Capital reserve	3,505	0.2%	2,944	0.2%	19.1%
Capital transaction between partners	(14,547)	-0.9%	(14,547)	-0.9%	0.0%
Profit reserves	388,558	23.1%	347,792	21.4%	11.7%
Equity attributable to controlling shareholders	451,563	26.9%	410,236	25.3%	10.1%
Minority interest	1,235	0.1%	(1,254)	-0.1%	-198.5%
Equity attributable to non-controlling shareholders	452,798	26.9%	408,982	25.2%	10.7%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	1,680,786	100.0%	1,621,634	100.0%	3.6%

EXHIBITS 2.

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	1Q23	1Q22	1Q23 x 1Q22
NET REVENUE	390,173	316,067	23.4%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	(249,484)	(228,463)	9.2%
<i>% Net Revenue</i>	<i>-63.9%</i>	<i>-72.3%</i>	<i>8.3 pp</i>
GROSS PROFIT	140,689	87,604	60.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>36.1%</i>	<i>27.7%</i>	<i>8.3 pp</i>
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	(92,024)	(58,770)	56.6%
Commercial expenses	(49,374)	(33,478)	47.5%
Administrative expenses	(27,591)	(21,150)	30.5%
Equity Income Result	-	(3)	-100.0%
Other net operational revenues (expenses)	(15,059)	(4,139)	263.8%
<i>% Net Revenue</i>	<i>-23.6%</i>	<i>-18.6%</i>	<i>-5 pp</i>
OPERATING RESULT	48,665	28,834	68.8%
<i>Operating Margin</i>	<i>12.5%</i>	<i>9.1%</i>	<i>3.3 pp</i>
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	4,881	1,119	336.2%
Financial revenues	11,630	5,494	111.7%
Financial expenses	(6,749)	(4,375)	54.3%
<i>% Net Revenue</i>	<i>1.3%</i>	<i>0.4%</i>	<i>0.9 pp</i>
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	53,546	29,953	78.8%
<i>% Net Revenue</i>	<i>13.7%</i>	<i>9.5%</i>	<i>4.2 pp</i>
Income tax and social contributions	(10,291)	(7,928)	29.8%
Income tax and social contributions - current	(7,802)	(6,717)	16.2%
Income tax and social contributions - deferred	(2,489)	(1,211)	105.5%
Non-controlling interests	(2,489)	1	-249000%
NET PROFIT	40,766	22,026	85.1%
<i>Net Margin</i>	<i>10.4%</i>	<i>7.0%</i>	<i>3.5 pp</i>



EXHIBITS 3.

LAUNCHES 100% P&P

Nominal Launches 100% Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.								
Period	Launches (without units swap)		H.A		Launches (with units swap)		H.A	
	2022	2021	BRL	(%)	2022	2021	BRL	(%)
Jan	-	57,230,419	(57,230,419)	-100.0%	-	68,469,021	(68,469,021)	-100.0%
Feb	93,848,126	-	93,848,126	0.0%	93,848,126	-	93,848,126	0.0%
Mar	392,964,131	199,141,926	193,822,205	97.3%	436,252,321	199,141,926	237,110,395	119.1%
1º Quarter	486,812,258	256,372,345	230,439,913	89.9%	530,100,448	267,610,947	262,489,501	98.1%
Apr	ND	-			ND	-		
May	ND	185,405,469			ND	185,405,469		
Jun	ND	208,730,189			ND	208,730,189		
2º Quarter	ND	394,135,658			ND	394,135,658		
Acum. 6 months	ND	650,508,003			ND	661,746,605		
Jul	ND	132,004,573			ND	150,917,366		
Aug	ND	72,162,434			ND	77,247,706		
Sep	ND	194,582,630			ND	195,644,605		
3º Quarter	ND	398,749,637			ND	423,809,677		
Acum. 9 months	ND	1,049,257,639			ND	1,085,556,282		
Oct	ND	161,162,601			ND	194,597,601		
Nov	ND	150,583,089			ND	150,583,089		
Dec	ND	374,543,386			ND	374,543,386		
4º Quarter	ND	686,289,077			ND	719,724,077		
Acum. 12 months	ND	1,735,546,716			ND	1,805,280,358		

*ND = Not disclosed



EXHIBITS 4.

LAUNCHES % P&P

Nominal Launches 100% Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.								
Period	Launches (without units swap)		H.A		Launches (with units swap)		H.A	
	2022	2021	BRL	(%)	2022	2021	BRL	(%)
Jan	-	57,230,419	(57,230,419)	-100.0%	-	68,469,021	(68,469,021)	-100.0%
Feb	93,848,126	-	93,848,126	0.0%	93,848,126	-	93,848,126	0.0%
Mar	320,324,010	199,141,926	121,182,084	60.9%	346,296,924	199,141,926	147,154,998	73.9%
1º Quarter	414,172,137	256,372,345	157,799,792	61.6%	440,145,051	267,610,947	172,534,104	64.5%
Apr	ND	-			ND	-		
May	ND	185,405,469			ND	185,405,469		
Jun	ND	208,730,189			ND	208,730,189		
2º Quarter	ND	394,135,658			ND	394,135,658		
Acum. 6 months	ND	650,508,003			ND	661,746,605		
Jul	ND	132,004,573			ND	150,917,366		
Aug	ND	72,162,434			ND	77,247,706		
Sep	ND	194,582,630			ND	195,644,605		
3º Quarter	ND	398,749,637			ND	423,809,677		
Acum. 9 months	ND	1,049,257,639			ND	1,085,556,282		
Oct	ND	161,162,601			ND	194,597,601		
Nov	ND	150,583,089			ND	150,583,089		
Dec	ND	374,543,386			ND	374,543,386		
4º Quarter	ND	686,289,077			ND	719,724,077		
Acum. 12 months	ND	1,735,546,716			ND	1,805,280,358		

*ND = Not disclosed

EXHIBITS 5.

SALES

Period	Gross Sales				Plano&Plano Units Sold				Net Sales			
	2022 Units	2021 Units	H.A. Units (%)		2022 Units	2021 Units	H.A. Units (%)		2022 Units	2021 Units	H.A. Units (%)	
Jan	839	559	280	50.1%	(72)	(29)	(43)	148.3%	767	530	237	44.7%
Feb	794	635	159	25.0%	(87)	(71)	(16)	22.5%	707	564	143	25.4%
Mar	1,176	893	283	31.7%	(67)	(47)	(20)	42.6%	1,109	846	263	31.1%
1º Quarter	2,809	2,087	722	34.6%	(147)	(141)	(6)	4.3%	2,583	1,916	667	34.8%
Apr	ND	634			ND	(31)			ND	603		
May	ND	643			ND	(65)			ND	578		
Jun	ND	812			ND	(43)			ND	769		
2º Quarter	ND	2,089			ND	(139)			ND	1,950		
Acum. 6 months	ND	4,176			ND	(286)			ND	3,890		
Jul	ND	567			ND	(50)			ND	517		
Aug	ND	855			ND	(102)			ND	753		
Sep	ND	902			ND	(59)			ND	843		
3º Quarter	ND	2,324			ND	(211)			ND	2,113		
Acum. 9 months	ND	6,500			ND	(497)			ND	6,003		
Oct	ND	706			ND	(40)			ND	666		
Nov	ND	835			ND	(36)			ND	799		
Dec	ND	1,159			ND	(42)			ND	1,117		
4º Quarter	ND	2,700			ND	(118)			ND	2,582		
Acum. 12 months	ND	9,200			ND	(615)			ND	8,585		

*ND = Not disclosed



GLOSSARY

PSV: Potential Sales Value, which is the amount in BRL that may be obtained when selling each real estate unit.

%P&P or % Plano&Plano: Company's share calculated by adding up the direct and indirect shares in the developments.

Contracted sales: sum of the values of the units sold, whose contracts are already signed.

Percentage of Completion ("PoC"): incurred cost divided by the total cost of the work. Revenue is recognized up to the limit of the "incurred cost/total cost" ratio.

Backlog Result: due to the "PoC" accounting method, the result of the units sold is recognized based on the financial evolution of the works. Therefore, it is the result to be recognized as the incurred cost evolves.

Cash generation (consumption): net debt variation between two periods.

Net debt: total debt (sum of Borrowings and Financing in Current and Non-current Liabilities) less cash and cash equivalents.

Landbank: inventory of available land for future launches.

Exchange: an alternative for the purchase of land that consists of paying the owner of the land with units (in the case of swapped units) or with the cash flow from the sale of units (in the case of financial swap).

SFH: Brazilian Housing Financing System.

INCC: Nacional Constrution Cost Index

IPCA: Extended National Consumer Price Index

