



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

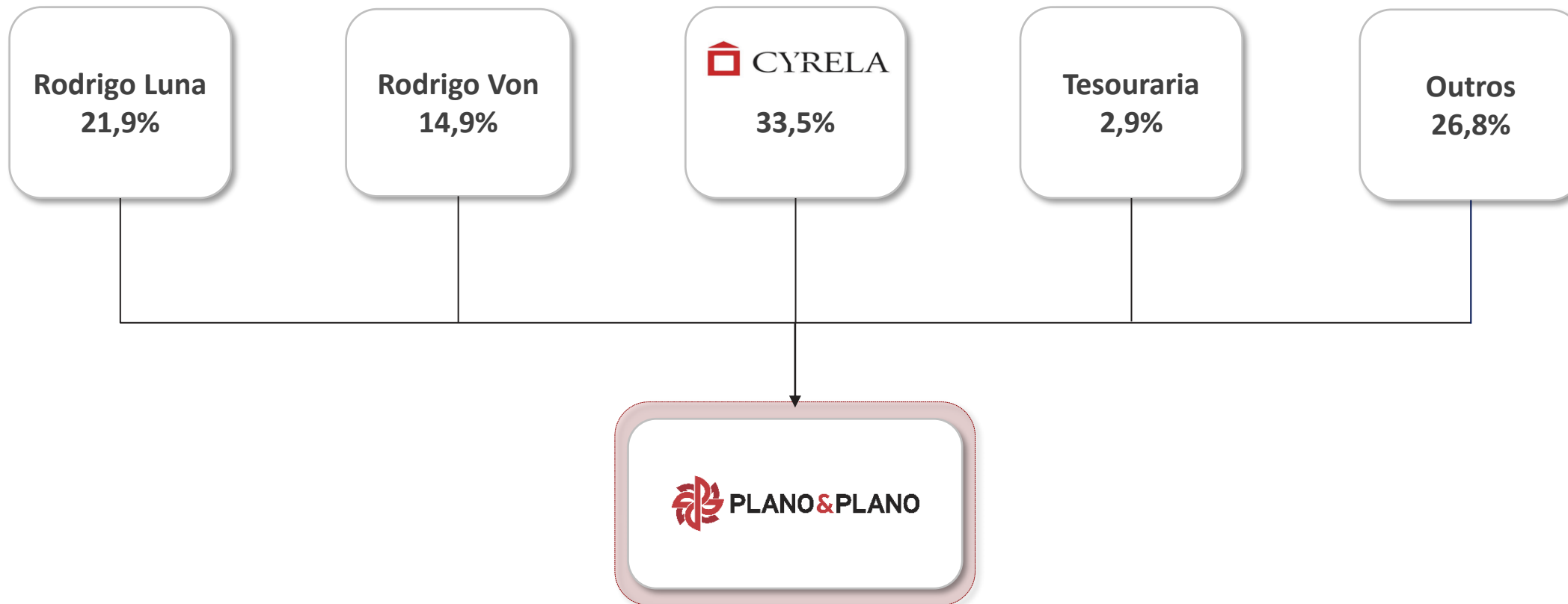
3T23





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.

Estrutura Acionária



Entregando Crescimento Excepcional e Consistente



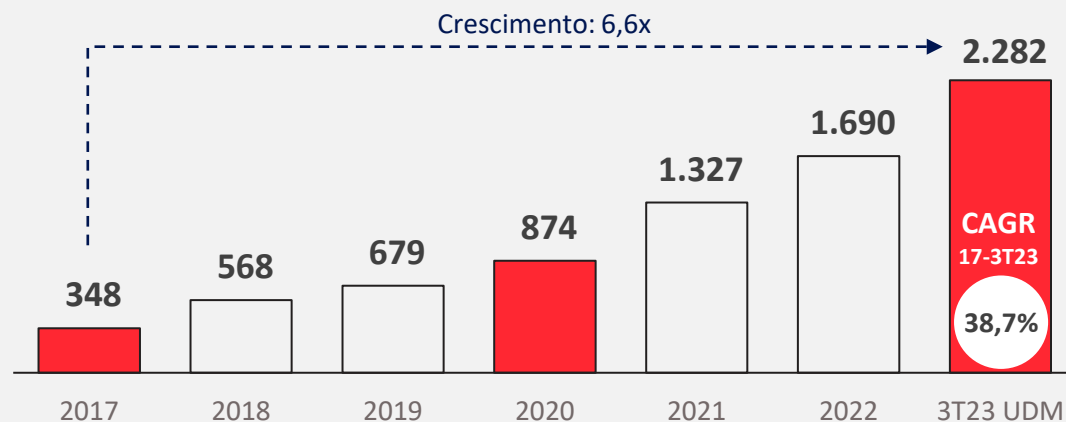
Lançamentos (100% P&P) | $\text{CAGR}_{17-3T23\text{UDM}}^1 = 29,8\%$

R\$ mm



Vendas Líquidas (100% P&P) | $\text{CAGR}_{17-3T23\text{UDM}}^1 = 38,7\%$

R\$ mm



Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. CAGR: Taxa de crescimento anual composta

Principais Destaques Desde 2017

1

Foco em **crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência**

2

Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso

3

Sistemas de TI para apoiar a execução das estratégia de desenvolvimento, construção e vendas (BIM - Building Information Modelling + Salesforce)

4

Desenvolvimento em Recursos Humanos: escola de engenharia, desenvolvimento de liderança e programas de trainee, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão

5

Foco contínuo nos padrões de governança corporativa com uma equipe de gestão experiente e atenção crescente às pautas ESG

6

Transformação do comitê de auditoria em comitê estatutário, criação do departamento de auditoria interna, desenvolvimento do mapa de riscos da companhia

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo



Fonte: Plano&Plano

Notas: 1. Lucro líquido UDM dividido pela Média do Patrimônio Líquido BoP e EoP; 2. 30/09/2023; 3. Ajustado para juros capitalizados

Plataforma Robusta com Performance Financeira Comprovada



R\$2,4 bn

Lançamentos 3T23 UDM



47,6%

ROE 3T23 UDM¹



R\$2,3 bn

Vendas Líquidas 3T23 UDM



95%

Índice de Aprovação na 1ª inspeção²



36,7%

Margem Bruta Ajustada³
2023 YTD



R\$14,0 bn

Landbank 3T23

Fundamentos Positivos a Nível Macro, Setorial e Corporativo



MACRO & SETORIAL

- ✓ Melhoria das condições macroeconômicas no Brasil
- ✓ Inflação de construção normalizada, sustentando um cenário mais favorável em termos de custos
- ✓ Revisão do MCMV¹: mercado de unidades elegíveis maior e aumento da acessibilidade para as famílias de baixa renda
- ✓ Programa habitacional Pode Entrar em São Paulo



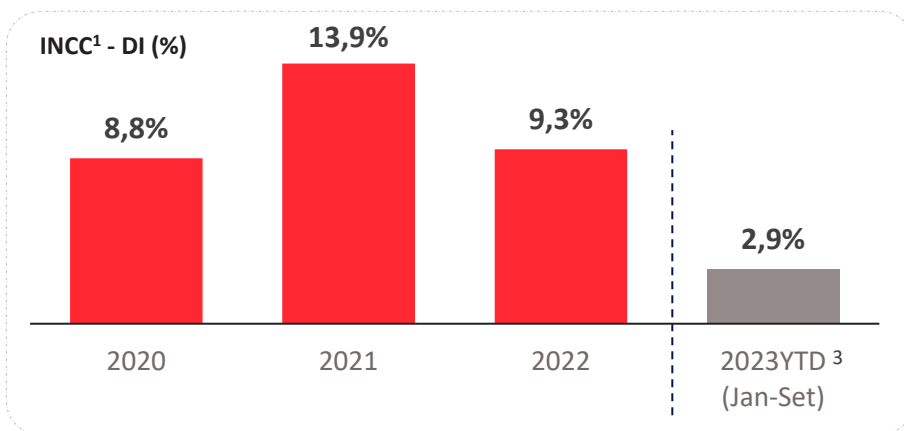
PLANO&PLANO

- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada em conjunto com habilidades apuradas para identificar oportunidades no segmento de baixa e média renda
- ✓ *Landbank* amplo, pronto para capturar crescimento
- ✓ Forte performance financeira e retorno para os acionistas
- ✓ Executivos e acionistas de referência² alinhados

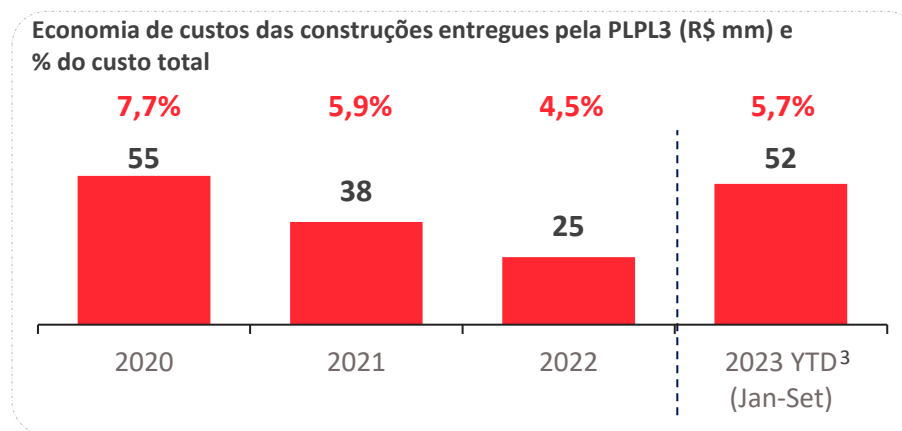
Atual Cenário Favorável de Inflação Promove Rentabilidade Sustentável



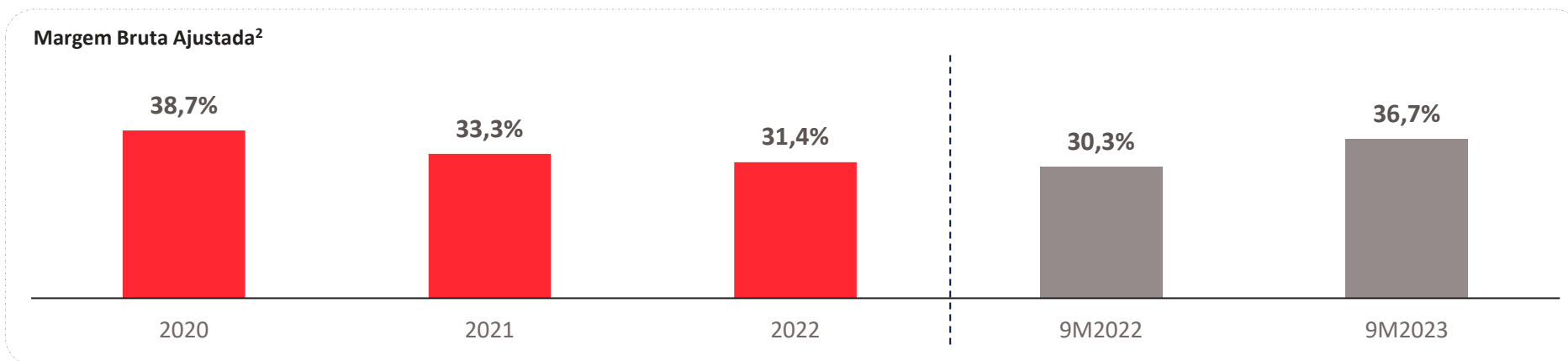
Inflação vem arrefecendo após um período de altas taxas
INCC DI UDM 3,49% no 3T23 versus 15,93% no 3T21



A Plano&Plano vem superando de forma consistente o seu
orçamento de construção projetado...



... assegurando uma rentabilidade a níveis saudáveis



Inflação no setor de construção **perto de retomar os níveis anteriores à pandemia**

INCC DI no 3T23 UDM de 3,49% **versus 15,93%** no 3T21

Margens resilientes, mantendo-se acima de **30%** por quase todo o período ao longo dos últimos 3 anos e em 2023

Redução de custos em ~R\$171 mm em 3.7 anos (1T20-9M23), com uma média de 6,0% do custo total

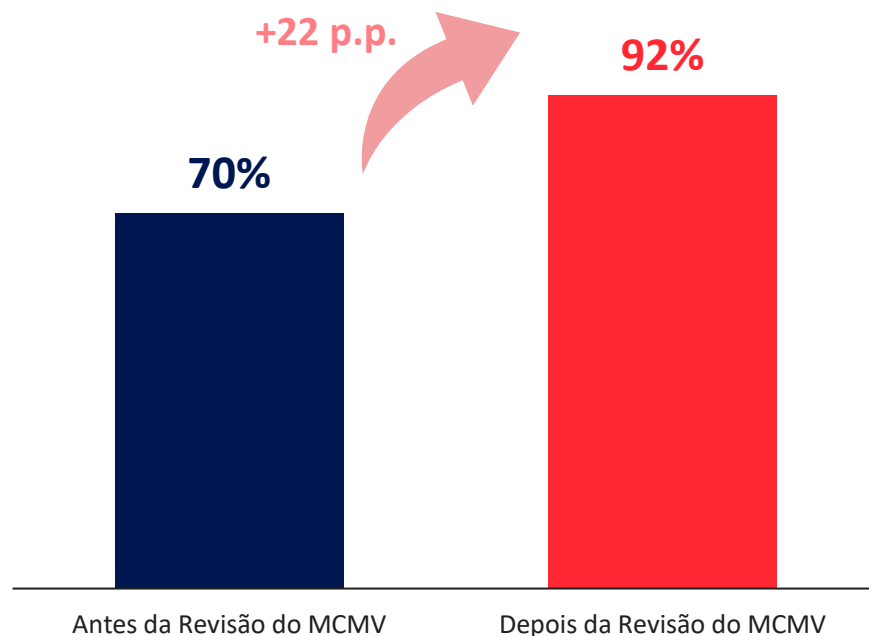
Tendências Favoráveis para a Plano&Plano Após Revisão do MCMV: Aumento de Acessibilidade e do Mercado Endereçável



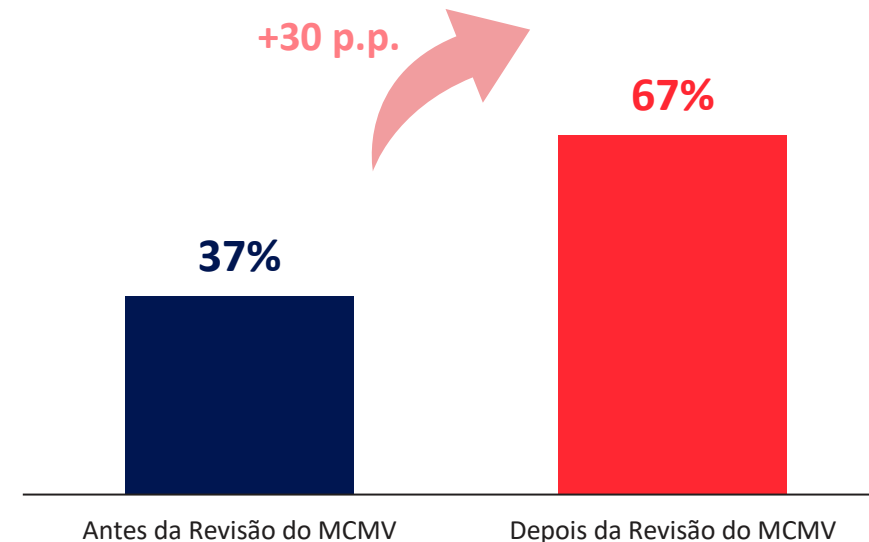
Preço unitário do MCMV 33% maior em São Paulo, passando de R\$264 mil para R\$350 mil

(O limite de preço muda de acordo com o grupo do MCMV)

Estoque Plano&Plano elegível para MCMV¹
(% Estoque Disponível para Venda)

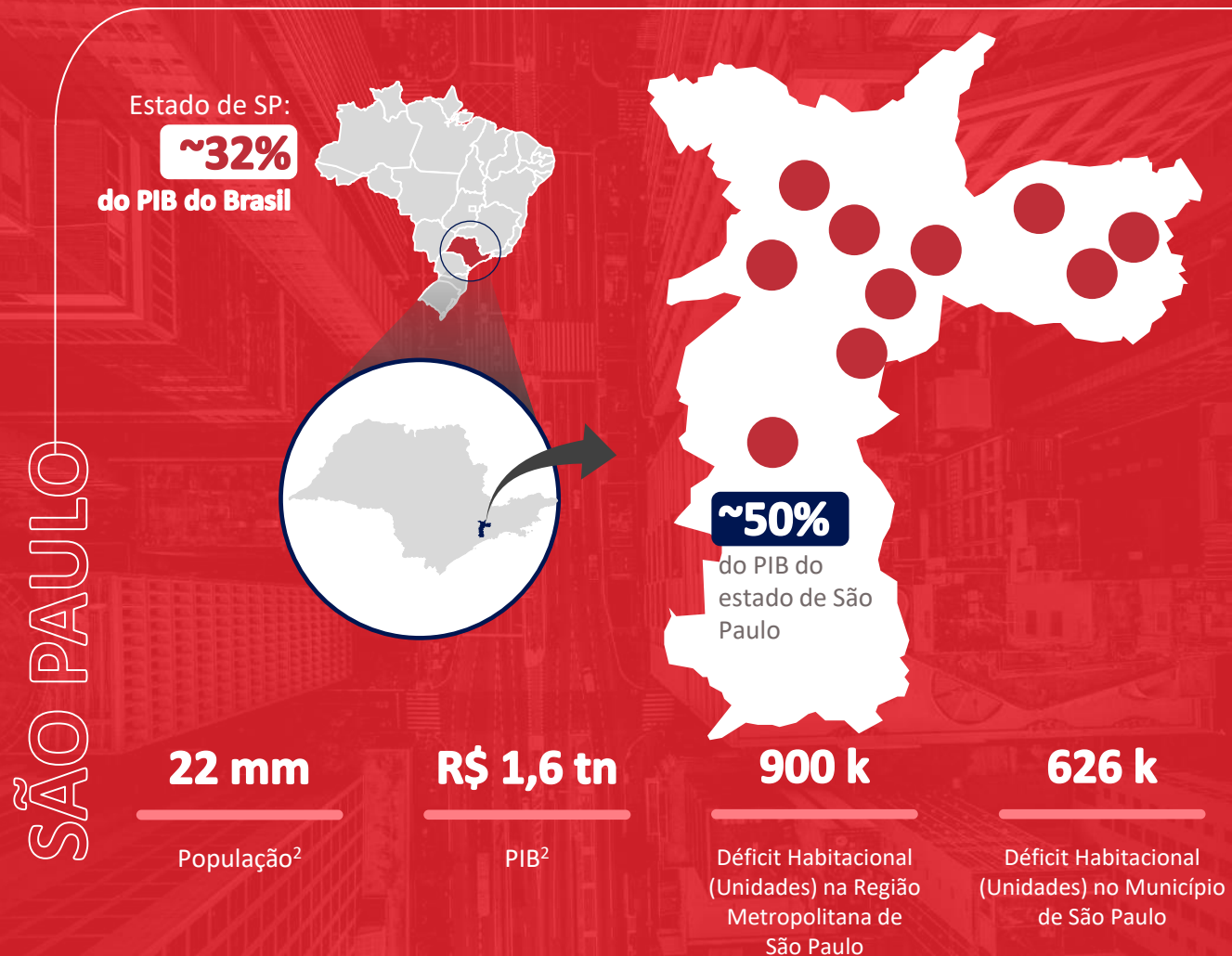


VGV Plano&Plano elegível para MCMV¹
para os próximos lançamentos no 2S23
(% do Pipeline de Lançamento no 2S23)

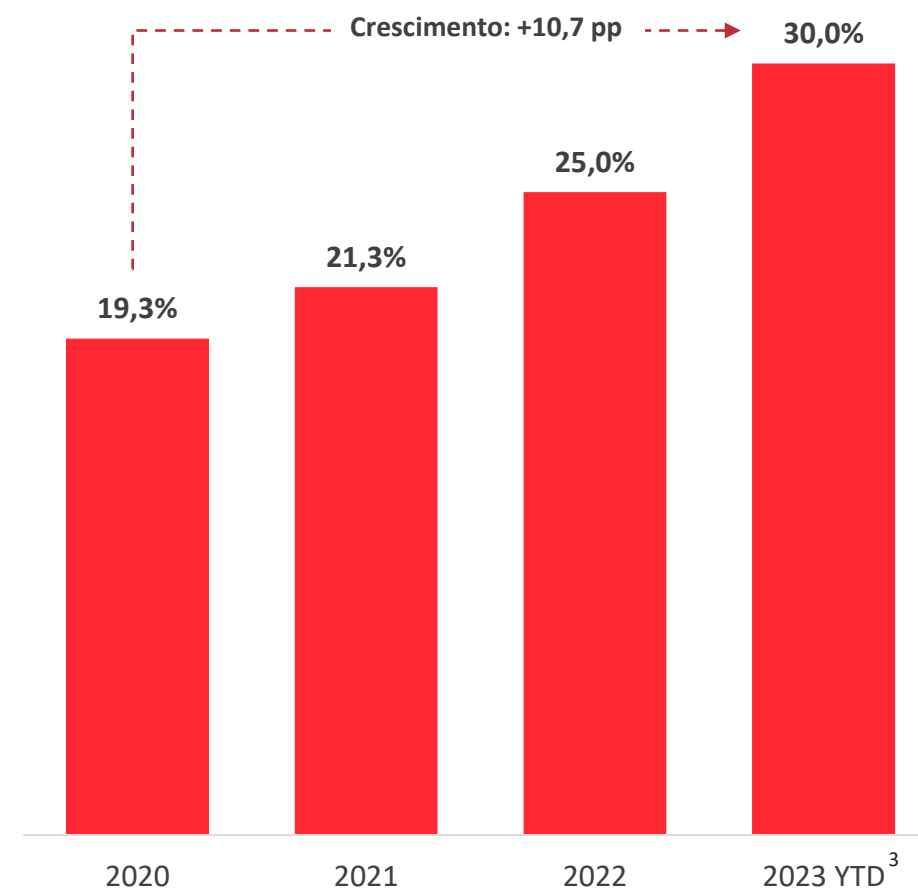


A Plano&Plano capta positivamente os efeitos do aumento do limite de preço, dado seu estoque atual e a maior acessibilidade² em São Paulo

Crescimento Consistente de *Market Share* no MCMV na Cidade de São Paulo, com Quase Um Terço das Unidades Vendidas¹



Plano&Plano MCMV *Market Share* em São Paulo³
(% de Unidades Vendidas)



Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2019)

Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. unidades vendidas; 4. considera janeiro a setembro de 2023; 5. refere-se ao estado de São Paulo, representando 32% do PIB do Brasil; 6. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado

Conhecimento Comprovado do Mercado para Oferecer o Produto Certo para o seu Mercado-Alvo (Baixa e Média Renda)



Legenda



Valor Geral de Venda (R\$ mm)



Renda familiar média mensal do cliente (R\$ k)



Ticket Médio (R\$ k)



Data de Lançamento



ECONÔMICO



R\$82mm



R\$190k



R\$2.8k



Abr/21



ECONÔMICO



R\$115mm



R\$225k



R\$5.2k



Dez/21



CLASSE MÉDIA-BAIXA



R\$200mm



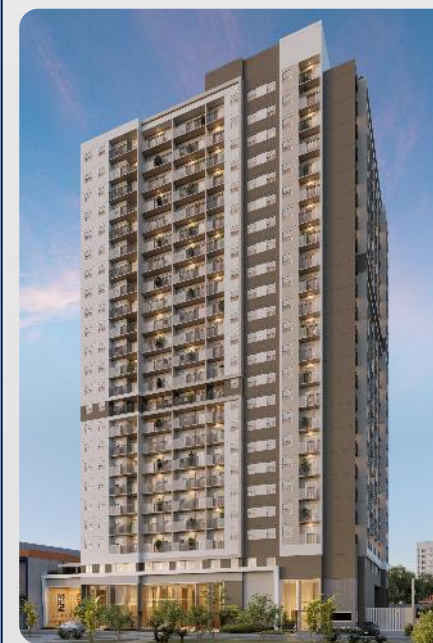
R\$369k



R\$9.0k



Set/23



Forte Cultura de Foco no Cliente Coloca a Plano&Plano no Topo do Ranking de Satisfação entre as Empresas do MCMV



Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



Deixou de ser orientada para o produto e passou a ser **orientada para o cliente**



Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do atendimento ao cliente



Certificação RA1000, nível mais alto nos padrões do ReclameAqui



Conquistada apenas por:

- 0,07% de 610 mil empresas acompanhadas pelo Reclame Aqui
- 7,00% de 6,2 mil empresas que podem ser avaliadas no Reclame Aqui



Reclamações
479

Respondidas
479

Empresa 2



Reclamações
1.223

Respondidas
1.183

Empresa 3



Reclamações
1.154

Respondidas
1.026

Empresa 4



Reclamações
3.140

Respondidas
3.040

Empresa 5



Reclamações
571

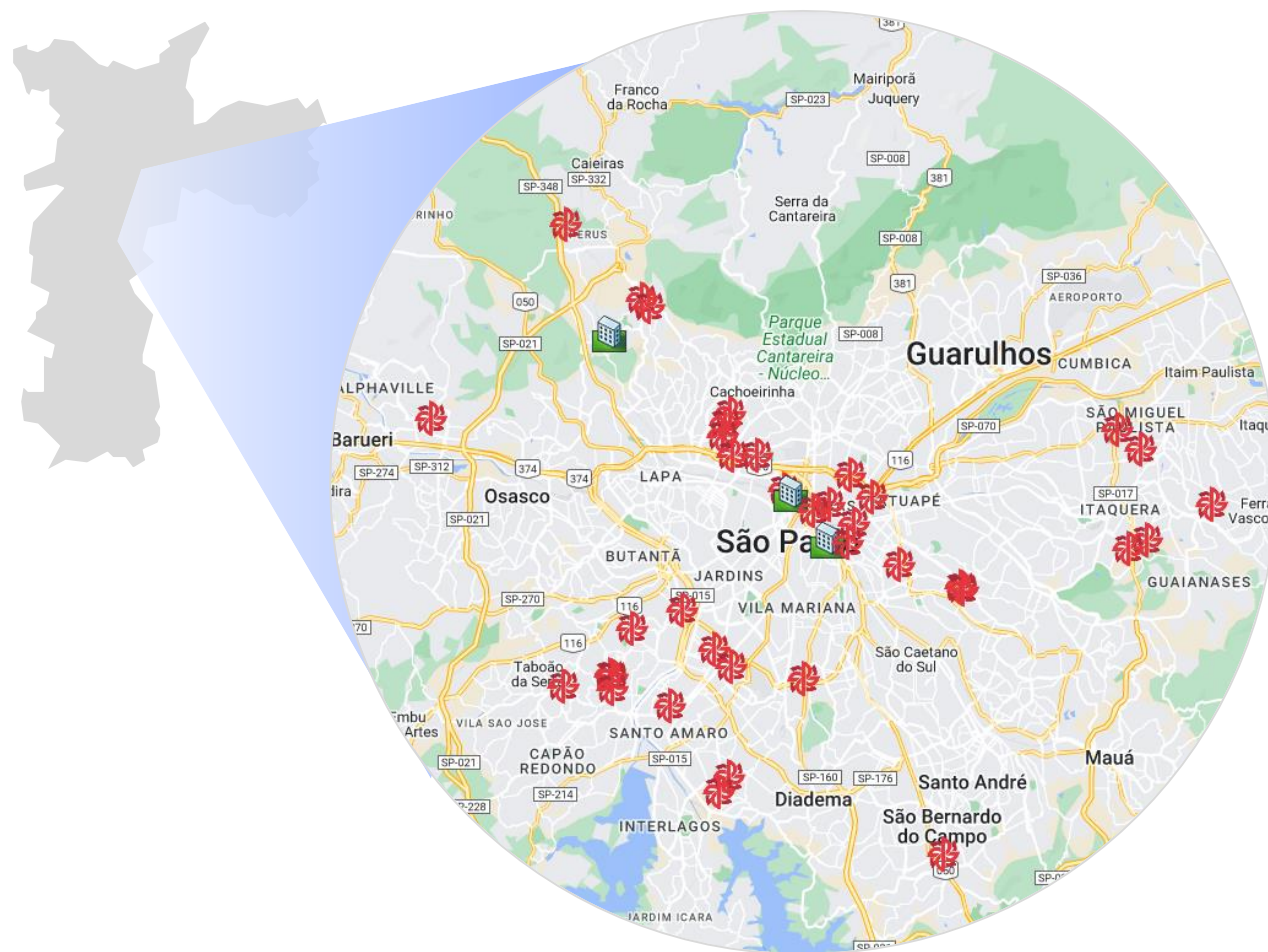
Respondidas
527

Landbank Pronto para Capturar o Crescimento e Totalmente Alinhado com os Níveis de Renda Almejados pela Empresa



Landbank com foco acentuado em locais com alta infraestrutura e próximos aos principais eixos de transporte

Visão Geral do Landbank Plano&Plano's



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



Sólida capacidade de **identificação de oportunidades de desenvolvimento em áreas de baixa e média renda**, mesmo em zonas premium

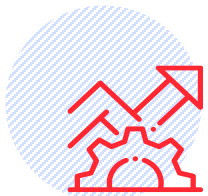


Presente nas diversas regiões do município de **São Paulo**, com projetos nos mais diversos estágios de desenvolvimento e construção

Plataforma Verticalizada como Incorporador

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

A verticalização das operações da companhia resulta em uma diluição dos custos fixos, e em qualidade superior



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

- Seleção de *landbank* com base em análise de mercado e inteligência de negócios por meio do uso de dados de oferta e demanda por região da cidade de São Paulo
- A sólida capacidade de desenvolvimento da Plano&Plano possibilita projetos exclusivos e inovadores que atendem às demandas do mercado local



CONSTRUÇÃO

Entrega de projetos dentro do cronograma com técnicas de construção totalmente incorporadas

- Equipe experiente de 435 colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (Building Information Modelling)
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno



VENDAS

O canal *on-line* impulsiona a venda de apartamentos, apoiando o controle do custo de aquisição de clientes

- Equipe de mais de centenas de corretores de imóveis parceiros
- Parcerias com corretores de médio e grande porte
- A plataforma *on-line* dá suporte às vendas, gerando novos *leads* e conteúdo completo sobre produtos e possibilidades de financiamento



A SOLUÇÃO
VERTICALIZADA
ALAVANCA A
PERFORMANCE PARA
COMPANHIA E PARA
O CLIENTE



Domínio das Técnicas de Construção

Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



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

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

A Otimização de Processos	✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos ✓ Alta previsibilidade de entregas ✓ Diferenças menores vs. orçamento	100% de projetos entregues dentro do prazo do contrato
B Maximização do Coeficiente de Eficiência do Edifício	✓ Maximizando a eficiência da construção	~71% eficiência do projeto ¹
C Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros	✓ Maior produtividade ✓ Maior qualidade da mão de obra ✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&Plano para novos funcionários	15+ anos de relacionamento com as principais empreiteiras
D Flexibilidade de Construção	✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos	Maior Coeficiente de Aproveitamento

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Padrão de alta qualidade
- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Possibilidade de mudar para outras faixas de renda
- Foco na maximização da área total construída



R\$ 171 milhões

de economia de custos acumulada desde 2020

Maior satisfação do cliente com

95%

de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência de qualidade e nível técnico



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

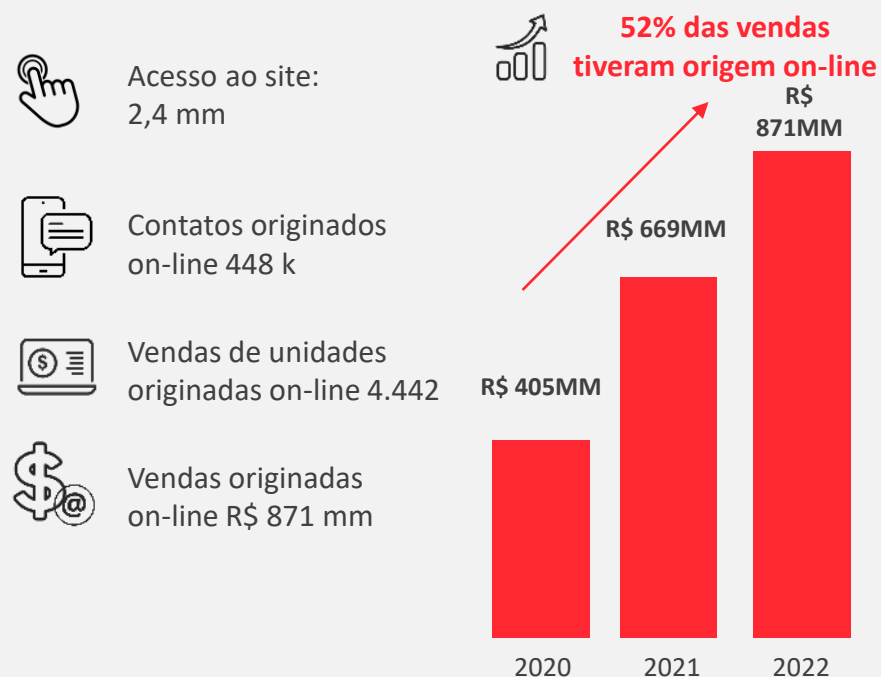
Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



Plataforma de vendas robusta apoiada por uma rede de corretores associados e parcerias com corretores regionais independentes de médio e grande porte

Canal digital: Suporte a clientes multicanal e corretores de imóveis em interações físicas

Vendas Originadas On-line em 2022



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)



~70%
das vendas da Plano&Plano

Corretores independentes de médio e grande porte gerenciados por:



~30%
das vendas da Plano&Plano



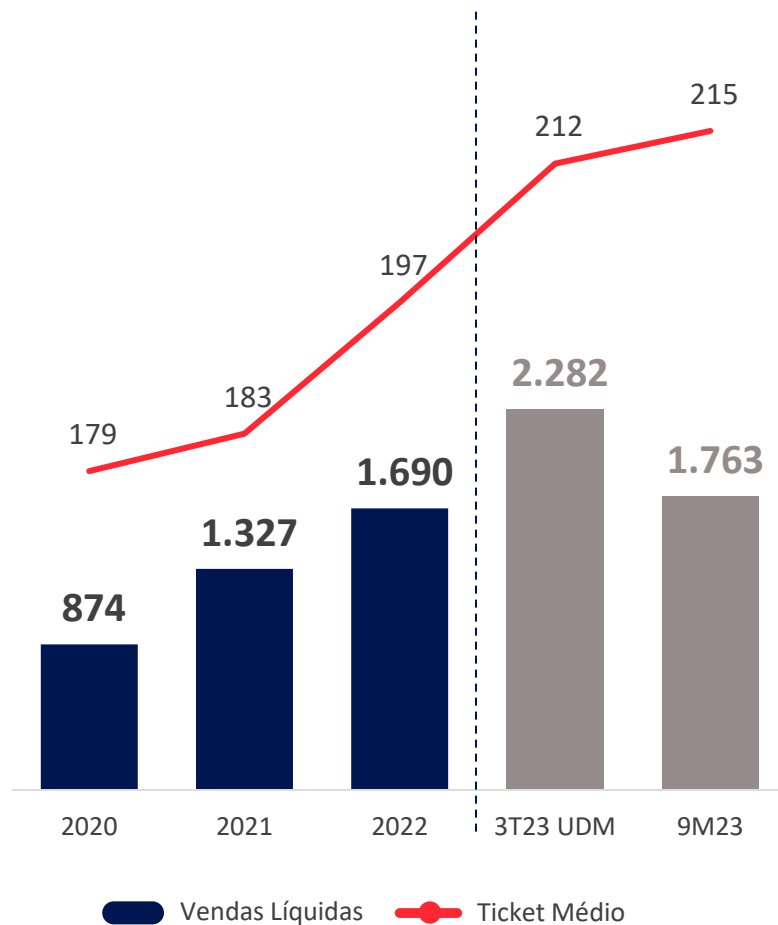
+4 mil Corretores Associados

Parcerias de Longa Data

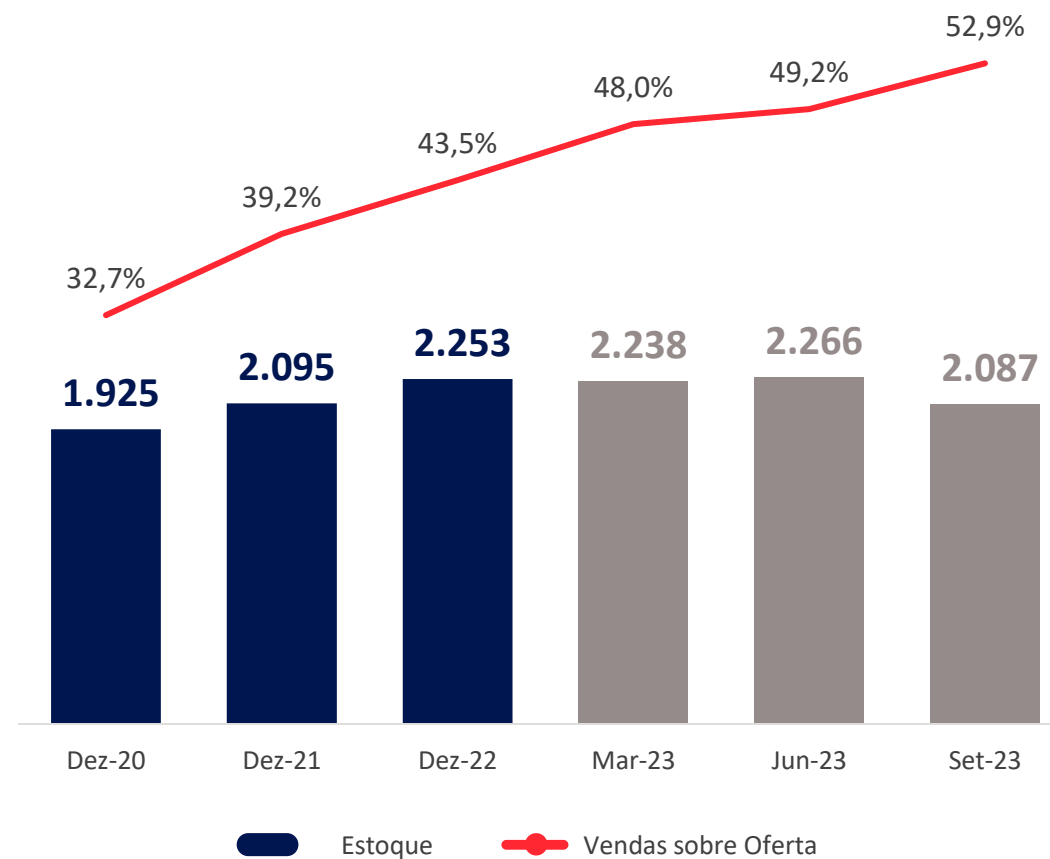
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100% P&P) e Preço Médio Unitário (R\$000')



Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)

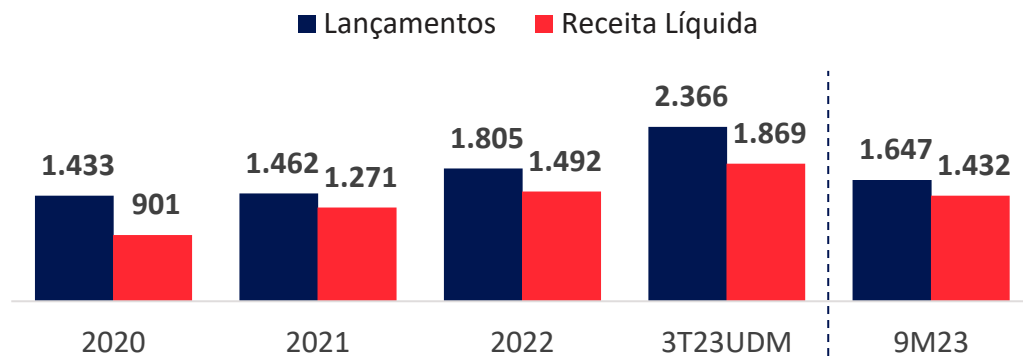


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



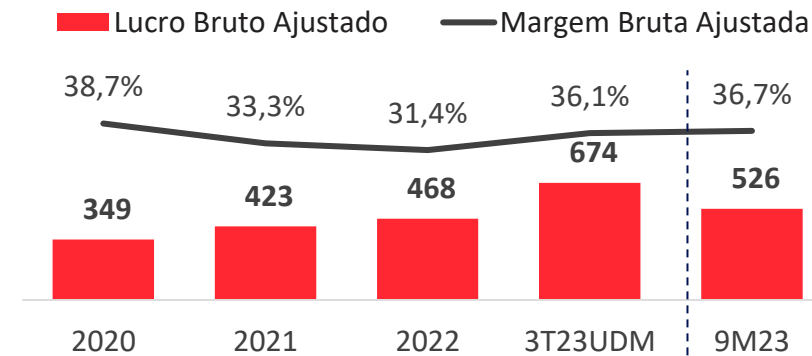
Lançamentos (100% P&P) e Receita Líquida

R\$ MM



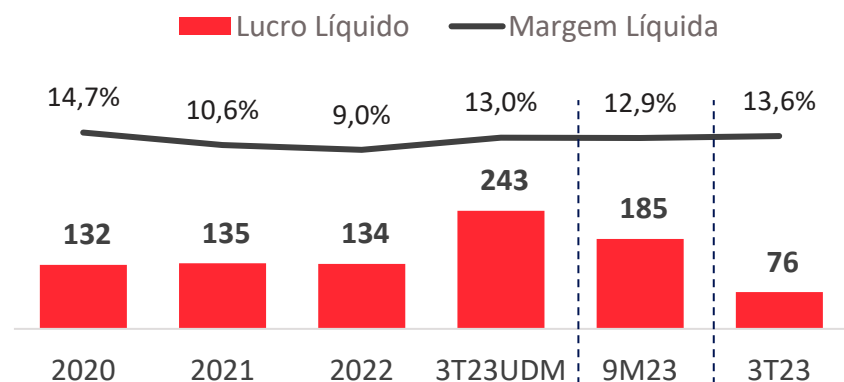
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

R\$ MM & %



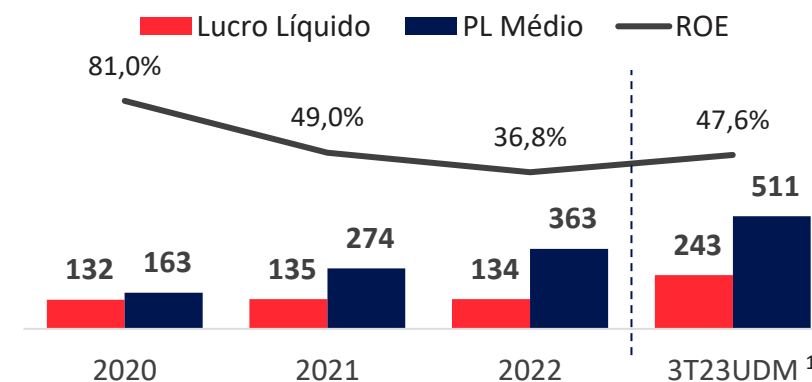
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ MM & %



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

%



Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período

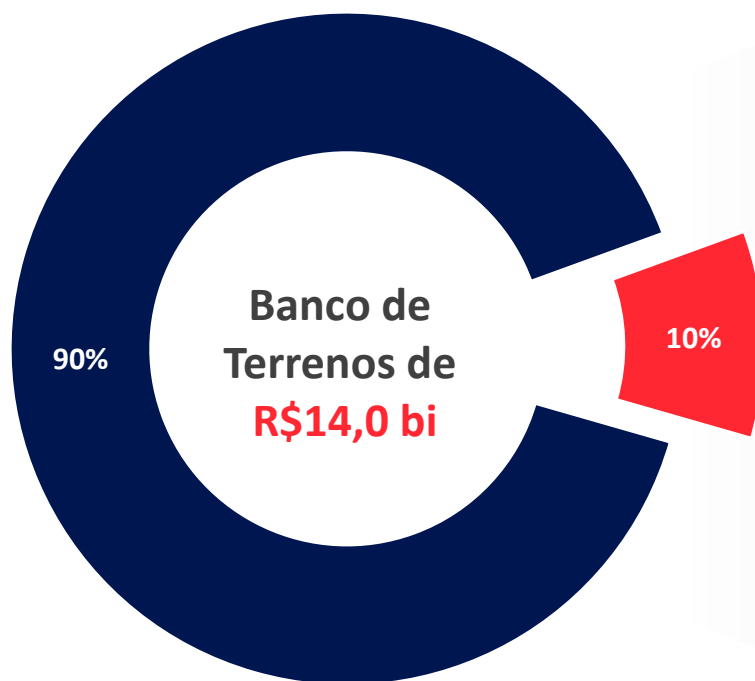
Landbank e Mercado Endereçável



A Plano&Plano diversificará e replicará sua bem-sucedida estratégia de modelo de negócios em um segmento de destaque na região metropolitana de São Paulo

Divisão do Banco de Terrenos da Plano&Plano

**MCMV
(Grupos 2 & 3)**
Inclui classe média-baixa



**SFH/SBPE
(Oportunidade
na média
renda)**

O MERCADO ENDEREÇÁVEL DA PLANO&PLANO

**Déficit habitacional de 900k
unidades**
(área metropolitana de SP em 2019)

O crescimento da **demanda
habitacional na área metropolitana
de São Paulo** entre 2020 e 2030
será de **698 mil unidades**

Potencial de Crescimento Adicional do Programa "Pode Entrar"

Programa de licitação pública lançado pela Prefeitura de São Paulo, mas ainda não contratado

Visão Geral do Programa

Financiamento Público
Pelo município de São Paulo

Administrado pela COHAB-SP
Agência especializada em políticas públicas envolvendo habitação

Projetos 100% Vendidos
Cobrança do valor de venda como progresso dos trabalhos de construção (POC)

Construtoras
Com acesso a contas de garantia que contêm o valor de venda dos projetos

Termos subsidiados
Para clientes, com financiamento de até 30 anos

Grupos de Renda
Até 6 salários mínimos

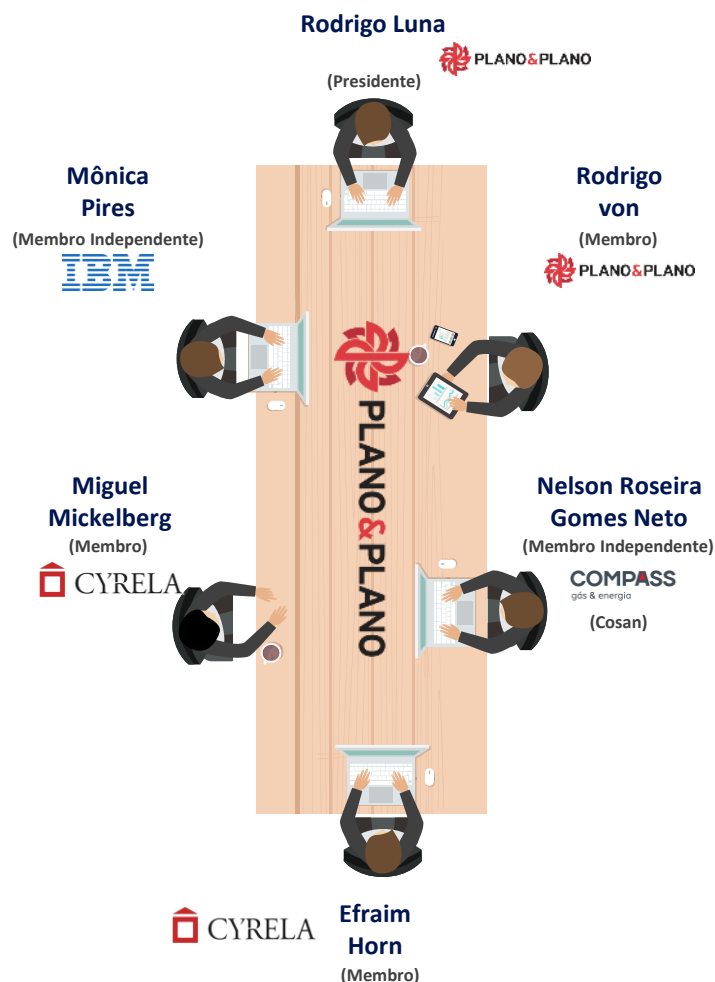
 Companhia	 Unidades Selecionadas pelo Processo	 VGV aprovado na 1ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	7.039	1.333
Empresa 2	6.258	1.134
Empresa 3	2.855	577
Empresa 4	1.645	341

Plano&Plano é a maior vencedora do programa "Pode Entrar", com mais de 7k unidades

Acionistas de Referência e Equipe de Administração Robusta com Ampla Experiência e Sólido Histórico no Setor Imobiliário



Membros do Conselho



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo Luna

Diretor Vice-Presidente



Presidente

Ex-presidente da FIABCI Brasil



Rodrigo von

Diretor Presidente



Vice Presidente

COBRACON

Presidente

João Luis Ramos Hopp

Diretor Financeiro e DRI



Leonardo Araújo

Diretor de Operações Financeiras



Renée Garófalo Silveira

Diretora de Incorporação



Gustavo Trombelli

Diretor de Engenharia



SETOR IMOBILIÁRIO NO CENTRO DA GOVERNANÇA E DAS OPERAÇÕES



Forte estrutura acionária, apoiada por uma das maiores construtoras de imóveis residenciais do país



Equipe de gerenciamento profissional bem preparada com mais de 100 anos de experiência combinada na Plano&Plano



DESTAQUES

1

Histórico robusto de crescimento operacional e financeiro desenvolvido ao longo dos anos, sustentado por iniciativas estratégicas de gerenciamento e marketing

2

Estratégia de entrada no mercado bem definida e um público-alvo bem definido, com proposta de valor focada na população de baixa e média renda

3

Atender de forma consistente à demanda dos programas de habitação pública em São Paulo: capturando cerca de um terço das unidades vendidas no MCMV e assegurando a liderança no "Pode Entrar"

4

Os clientes se beneficiam de uma plataforma verticalizada com técnicas de construção dominadas, canal de vendas digital e uma cultura centrada no cliente amplamente difundida na Plano&Plano

5

Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor

Apêndice



Alterações no MCMV para melhorar a acessibilidade dos compradores de imóveis e Aumentar o mercado endereçável

Principais Alterações

1

Aumento de 16% nos subsídios máximos em dinheiro, para R\$ 55 mil

2

Limites mais altos de preço de imóveis residenciais para todos os grupos, até 350 mil no grupo 3

3

Redução nas taxas de hipoteca (famílias de baixa renda) e aumento nos prazos, até 420 meses, dependendo da pontuação de crédito

4

Possível redução da carga tributária devido ao regime especial, levando a margens mais altas grupo 1

Aumento dos Preços Máximos das Residências Elegíveis para o MCMV¹

		Faixa Populacional das Cidades			
		>750k	350k-750k	100k-300k	<100k
Grupo 1 & 2	Grandes regiões metropolitanas	264	250	230	200
	Regiões metropolitanas	255	245	225	195
	Capitais	250	245	220	190
	Outras cidades	-	220	210	190
Grupo 3		350	350	350	350

Taxas Hipotecárias Mais Baixas e Aumento dos Subsídios

	Renda ² R\$'000	Sem Depósito do FGTS		Com Depósito do FGTS	
		SE, S, MO	NE, N	SE, S, MO	NE, N
Grupo 1	Até 2,0	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓	4,00% ↓
	2,0-2,64 ↑	5,00% ↓	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓
	2,64-3,2 ↑	5,50% ↓	5,25% ↓	5,00% ↓	4,75% ↓
Grupo 2	3,2-3,8 ↑	-	6,00%	-	5,50%
	3,8-4,4	-	6,00%	-	6,50%
Grupo 3	4,4-8,0	-	8,16%	-	7,66%

Fonte: FGTS

Notas: 1. Considera condições atualizadas no novo programa, incluindo taxas de hipotecas, limites de preços de imóveis, subsídios diretos, vencimentos de hipotecas e uso de parcelas futuras do FGTS pelos compradores de imóveis; 2. Renda mensal dos compradores de imóveis



INSTITUTIONAL PRESENTATION

3Q23

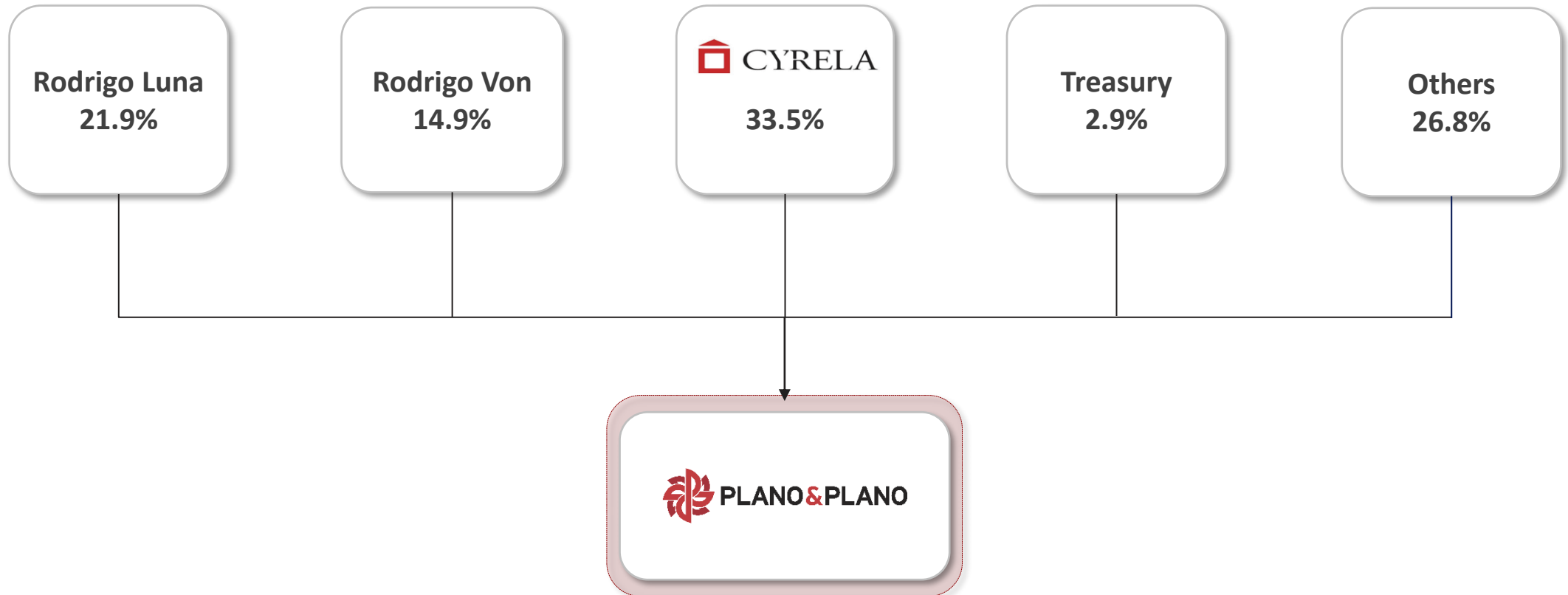


Disclaimer



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.

Shareholder Structure

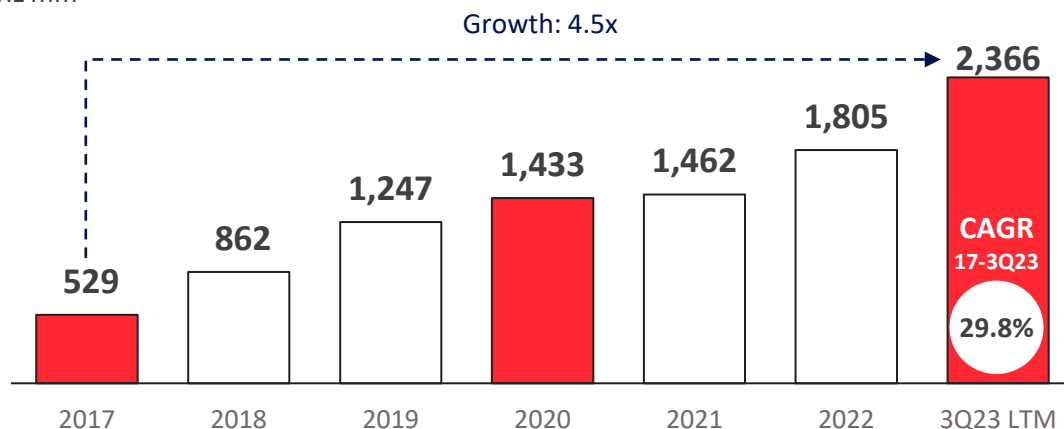


Delivering Outstanding and Consistent Growth



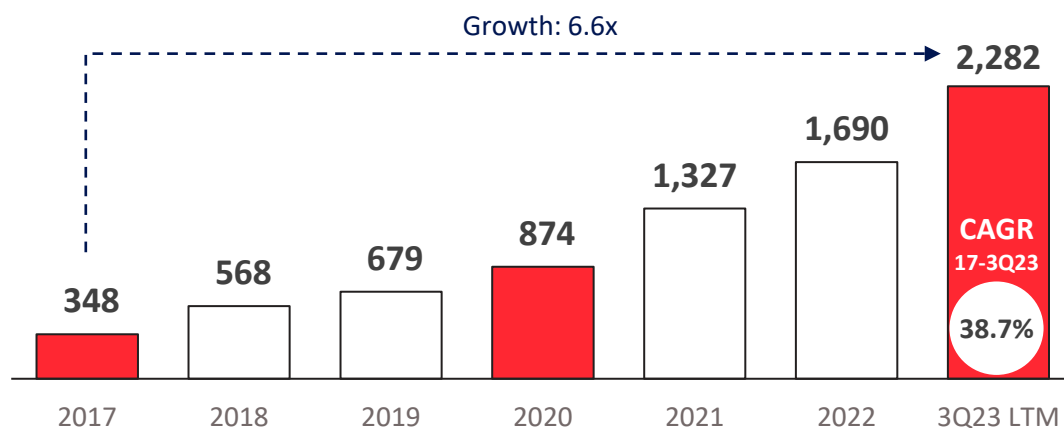
Launches (100% P&P) | $CAGR_{17-3Q23LTM} = 29.8\%$

BRL mm



Net Sales (100% P&P) | $CAGR_{17-3Q23LTM} = 38.7\%$

BRL mm



Main Highlights Since 2017

- 1 Strong focus on **growth tied to risk mitigation & resiliency**
- 2 Solid budgeting techniques and strict cost control
- 3 **IT systems** to support the execution in the development, construction, and sales strategy (BIM - Building Information Modelling + Salesforce)
- 4 **HR developments:** engineering school, leadership development and trainee programs, employee performance evaluation and succession programs
- 5 Continuous focus on corporate governance standards with seasoned management team and increasing ESG focus
- 6 Transformation of the audit committee into a **statutory committee**, creation of the internal audit department, development of the corporate risk map

Strong Leadership in the Metropolitan Area of São Paulo



Source: Plano&Plano

Notes: 1. Net income LTM over Average of Shareholder's Equity of Beginning of Period and End of Period; 2. 09/30/2023; 3. Adjusted for capitalized interest

Robust Platform with Proven Financial Performance



BRL2.4 bn

Launches 3Q23 LTM



47.6%

ROE 3Q23 LTM¹



BRL2.3 bn

Net Sales 3Q23 LTM



95%

Approval at 1st inspection²



36.7%

Adj. Gross Margin³
2023 YTD



BRL14.0 bn

Landbank 3Q23

Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels



MACRO & INDUSTRY

- ✓ Improving macroeconomic conditions in Brazil
- ✓ Normalized inflation in the construction sector to support a more favorable scenario for costs
- ✓ MCMV¹ revision: larger market of eligible units and increase in affordability for lower income families
- ✓ São Paulo Pode Entrar housing program



PLANO&PLANO

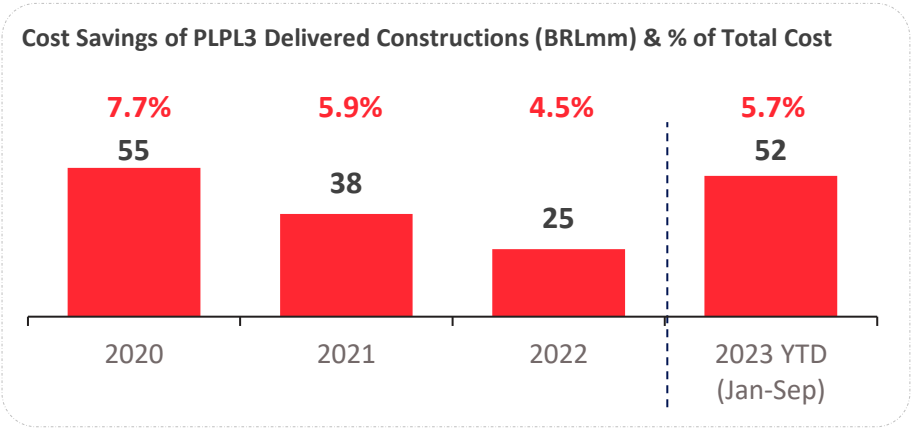
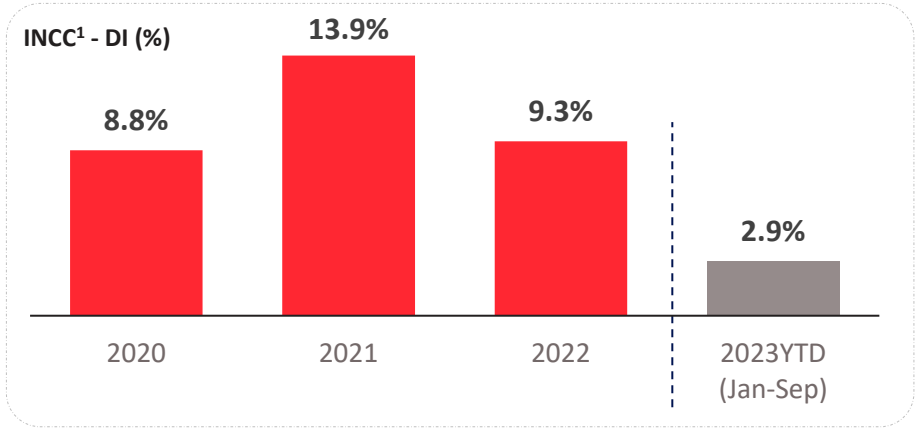
- ✓ Robust platform, well-positioned in the largest real estate market in Brazil
- ✓ Proven construction capacity in connection with solid capabilities for identifying low and mid-income opportunities
- ✓ Sizeable landbank ready to capture growth
- ✓ Strong financial performance and favorable shareholder's returns
- ✓ Aligned management and reference² shareholders

Current Favorable Scenario for Inflation to Support Sustainable Profitability

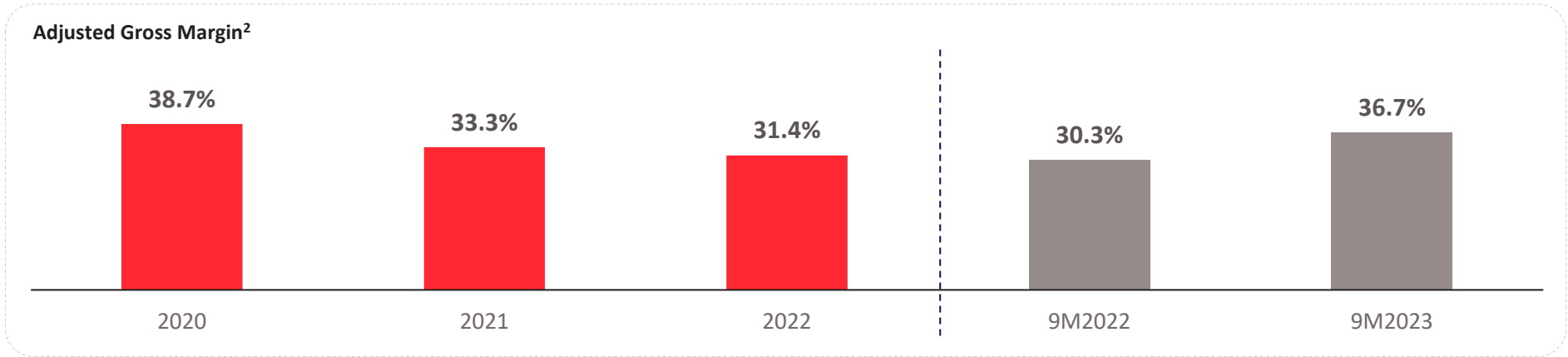


Inflation has been lessening after a period of high rates
INCC DI LTM 3.49% in 3Q23 versus 15.93% in 3Q21

Plano&Plano consistently outperformed
Its projected construction budget...



...ensuring profitability at healthy levels



Inflation in the construction industry almost back to pre-pandemic levels

INCC DI in 3Q23 LTM of 3.49% versus 15.93% in 2Q21

Resilient margins, with records above 30% for almost the entire period over the last 3 years and in 2023

Cost savings at ~BRL171 mm in 3.7 years (1Q20-9M23), averaging 6% of total cost

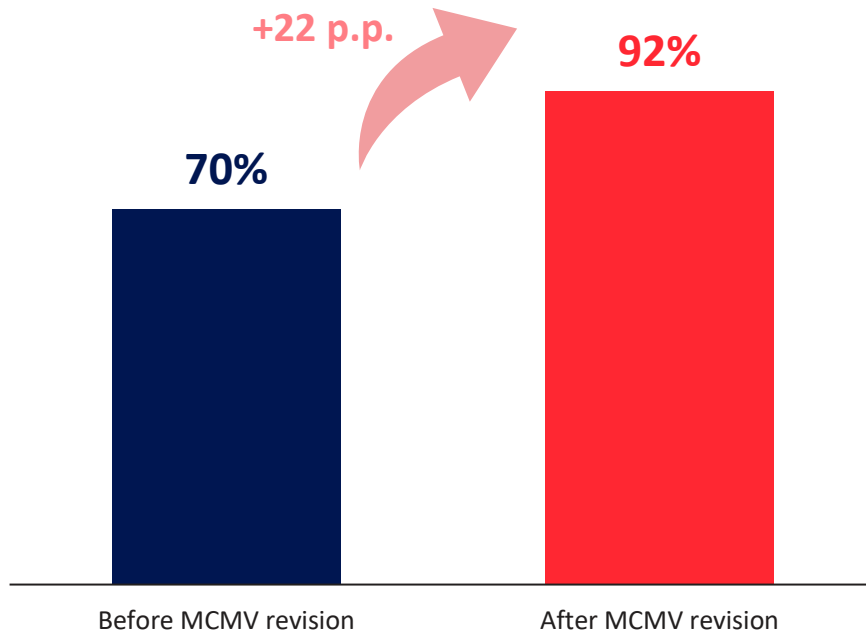
Favorable Tailwinds for Plano&Plano on the Back of MCMV Revision: Increasing Affordability² and Addressable Market



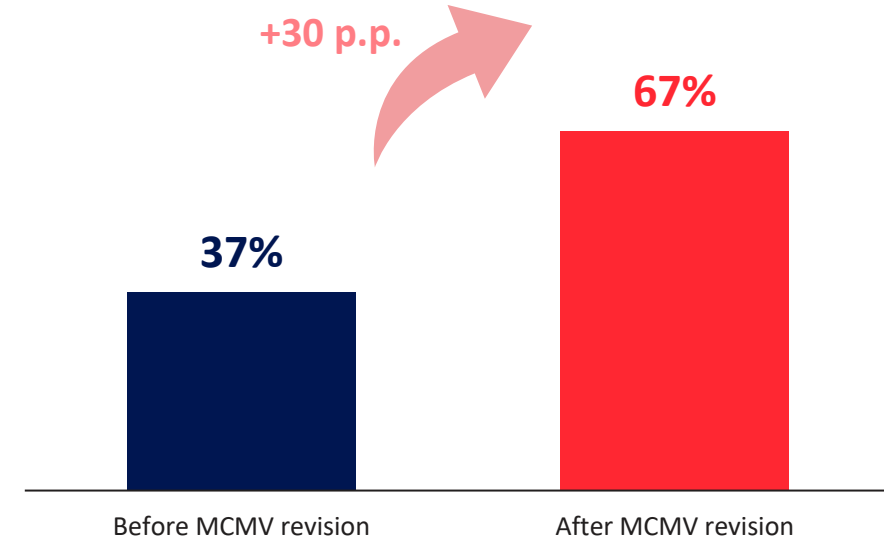
MCMV unit price cap 33% higher in São Paulo, from BRL264k to BRL350k

(The price cap changes accordingly to the MCMV group)

Plano&Plano's Inventory eligible for MCMV¹
(% of Inventory available for sale)

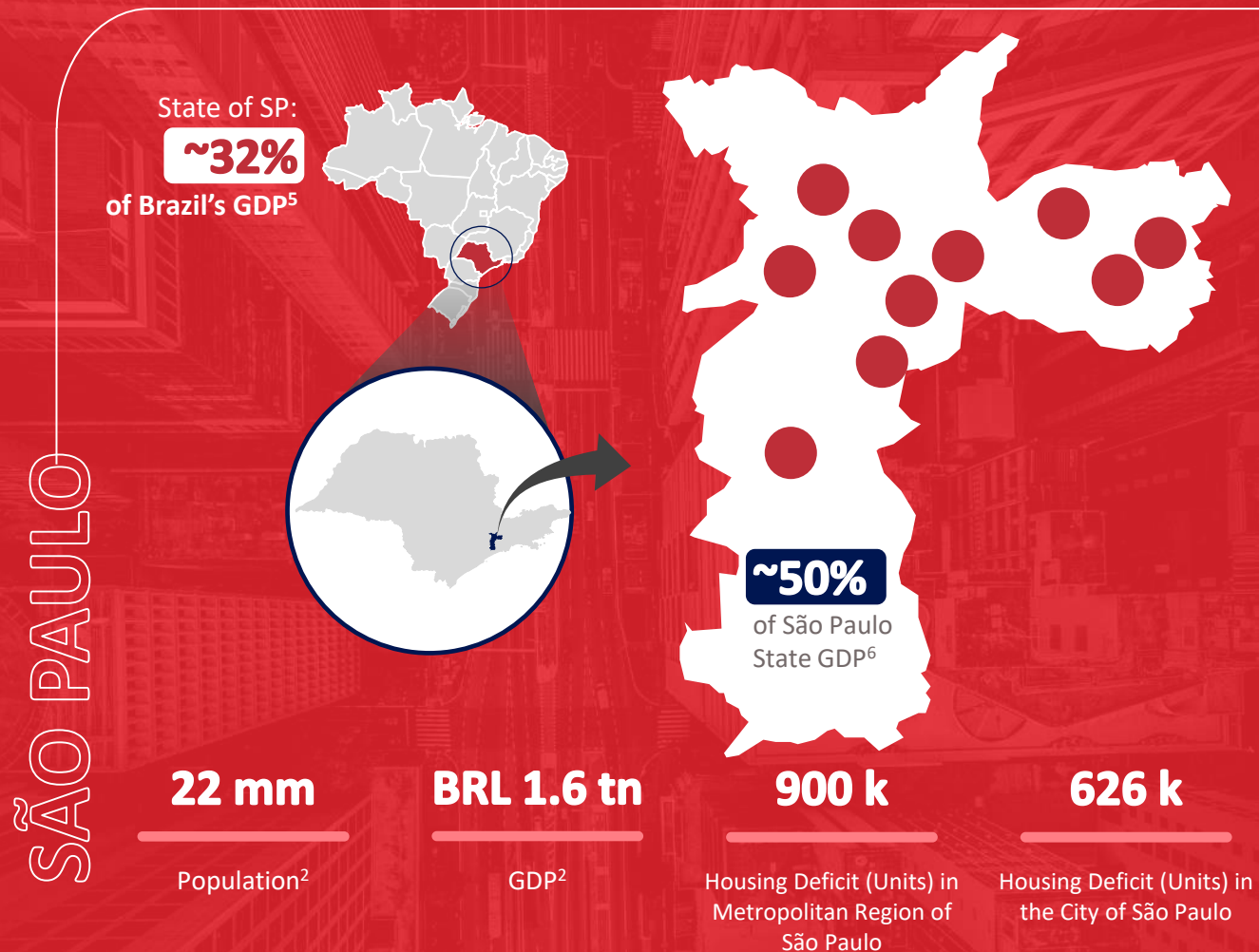


Plano&Plano's PSV eligible for MCMV¹
for the upcoming launches in the 2H23
(% of 2H23 Launch Pipeline)

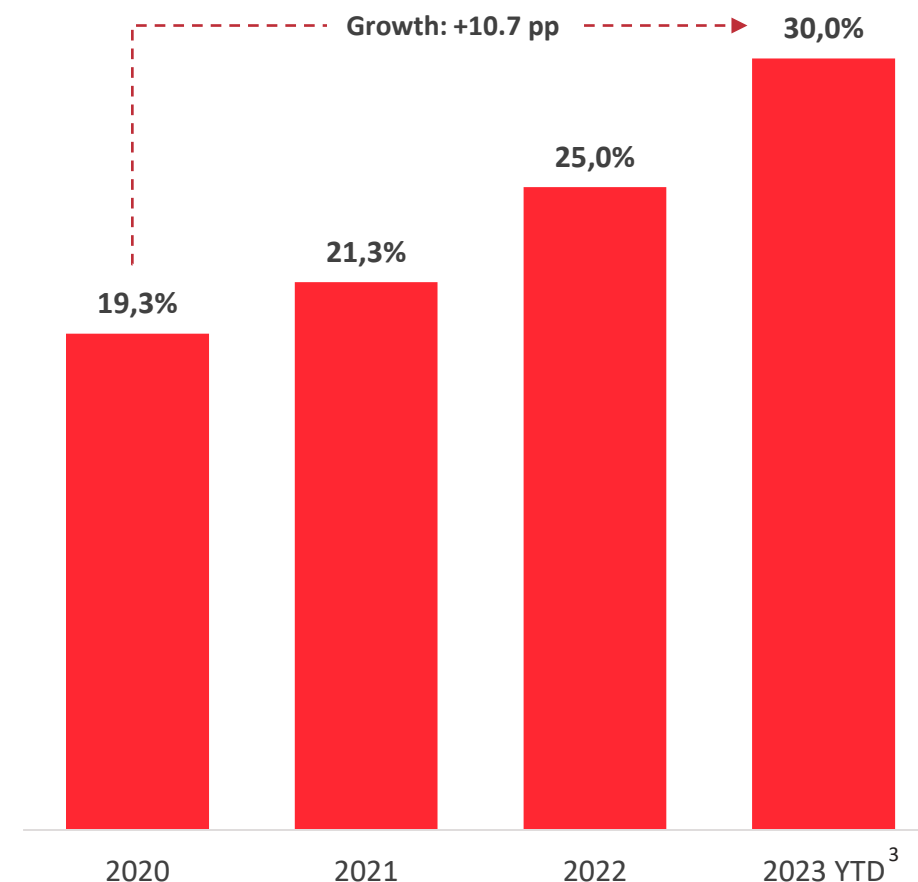


Plano&Plano to positively capture the effects from the higher price cap under MCMV, given its inventory and demand affordability² in São Paulo

Consistent MCMV Market Share Growth in São Paulo City, with Almost One Third of the Sold Units¹



Plano&Plano's MCMV Market Share in São Paulo³
(% of Units Sold)



Source: Plano&Plano, Secovi, Seade and Fundação João Pinheiro (2019)

Note: 1. Considers sold units under the MCMV program in the city of São Paulo; 2. Considers metropolitan area of São Paulo; 3. Sold units; 4. Considers January to September 2023; 5. Refers to the state of São Paulo, representing 32% of the GDP of Brazil; 6. Refers to the Metropolitan Area of São Paulo, representing 50% of the GDP of the state

Proven Market Know-How to Offer the Right Product to Fit its Addressable Market (Low and Mid-Income)



Legend



Potential Sales Volume (BRL mm)



Average Customer Monthly Income (BRL k)



Average Ticket (BRL k)



Launch Date



ECONOMICAL



BRL82mm



BRL190k



BRL2.8k



Apr/21



ECONOMICAL



BRL115mm



BRL225k



BRL5.2k



Dec/21



LOWER MID-INCOME



BRL200mm



BRL369k



BRL9.0k



Sep/23



Strong Customer-Centric Culture has Placed Plano&Plano at the Top Satisfaction Rating Among the MCMV Players



Pillars that Sustain Best-in-Class Customer-Centric Culture



Transitioned from being product-oriented to **customer-oriented**



Multidisciplinary committees for optimization and continuous improvement of customer service



RA1000 certification, highest level on ReclameAqui standards



Achieved by only:

- 0.07% of 610k companies followed by Reclame Aqui
- 7.00% of 6.2k companies that are eligible to be rated at Reclame Aqui



Complaints
479
Replied
479

Player 2



Complaints
1,223
Replied
1,183

Player 3



Complaints
1,154
Replied
1,026

Player 4



Complaints
3,140
Replied
3,040

Player 5



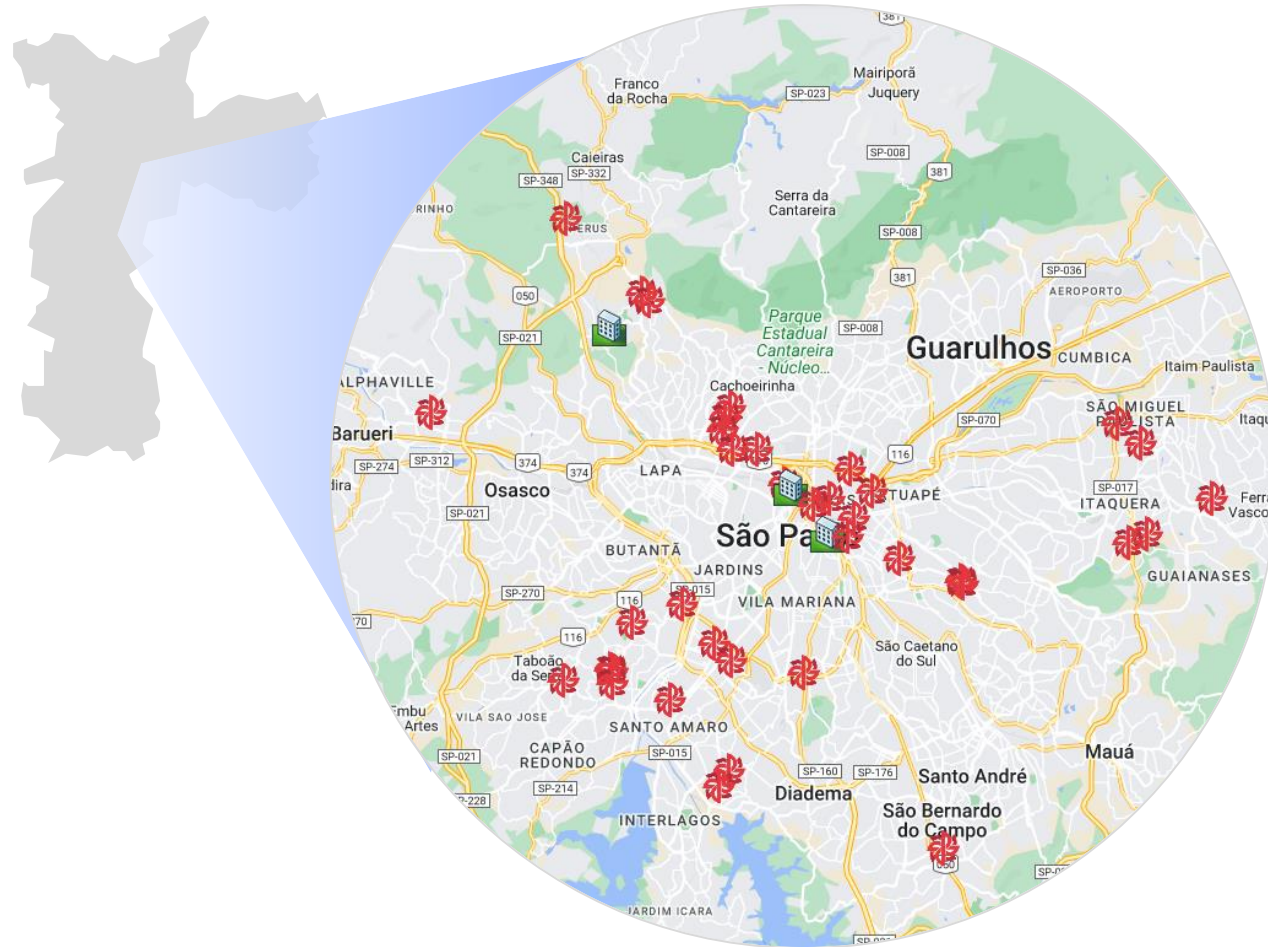
Complaints
571
Replied
527

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



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

Plano&Plano's Landbank Overview



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

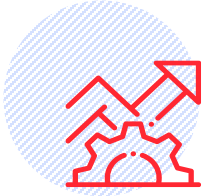


Present in the various regions of the **municipality of São Paulo**, with projects in the most diverse stages of development and construction

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 in 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 landplots



SALES

Online channel boosting apartments sell-out, supporting controlled customer acquisition cost

- Team of hundreds realtor partners
- Partnerships with mid-size and large brokers
- Online platform boosts apartment sales by generating new leads and full content regarding products and financing possibilities



**ONE-STOP SHOP
SOLUTION
LEVERAGES
PERFORMANCE FOR
THE COMPANY AND
FOR THE CLIENT**



Mastered in Construction Techniques

One-stop Shop Solution as a Real Estate Developer



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

Standard processes and tailor-made developments

A Process Optimization	✓ Low level of repairs / redo's ✓ High predictability of deliveries ✓ Lower differences vs. budget	100% of projects delivered within contract deadline
B Maximization of Building Efficiency Ratio	✓ Maximizing Construction Efficiency	~71% project efficiency ¹
C Longstanding Relationship with Contractors	✓ Higher productivity ✓ Higher quality of labor ✓ Less time spent training Plano&Plano's techniques to new employees	15+ years of relationship with the main contractors
D Construction Flexibility	✓ Flexibility to adapt to different market demands and types of land plots	Maximizing Total Constructed Area

Load Bearing Masonry Technique

- High Quality Standard
- Project flexibility
- Scalable
- Possibility to move to other income brackets
- Focus on maximizing total constructed area



BRL 171 million

of accumulated cost savings since 2020

Higher customer satisfaction with

95%

of approval on the 1st inspection²

Certifications obtained:
Evidence for quality and technical level



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

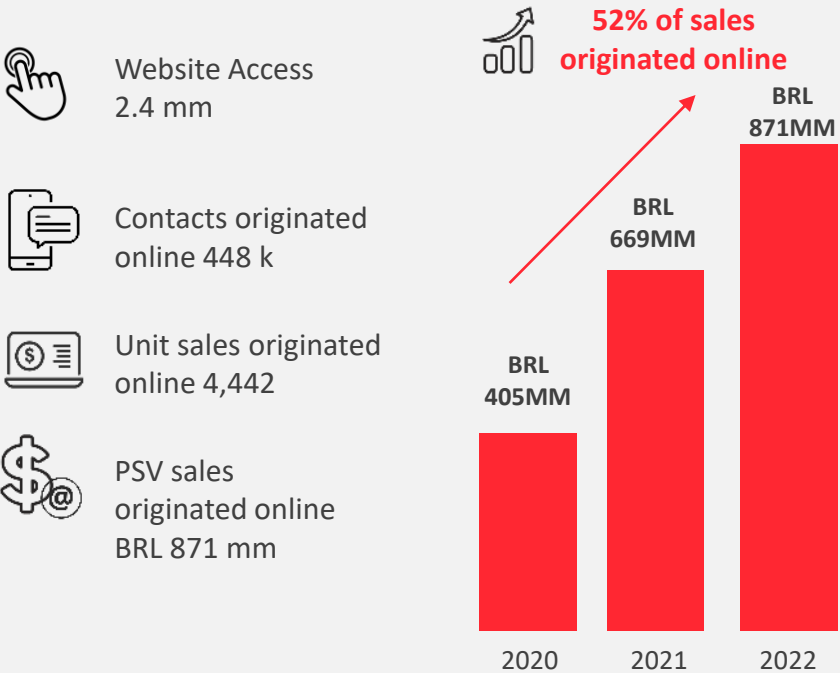
Complete Real Estate Developer & Selling Platform



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

Digital channel: Supporting multi-channel clients and realtors in in person interactions

Sales Originated Online in 2022



Plano&Vendas / Plano&House
(Associated Brokers)

PLANO& VENDAS **PLANO& HOUSE**

PLANO& CASA **PLANO& SOLUÇÕES**

PLANO& BROKERS

~70%
of Plano&Plano's sales

Mid-size and large independent brokers managed by:

PLANO& CIA

PLANO& IMOB

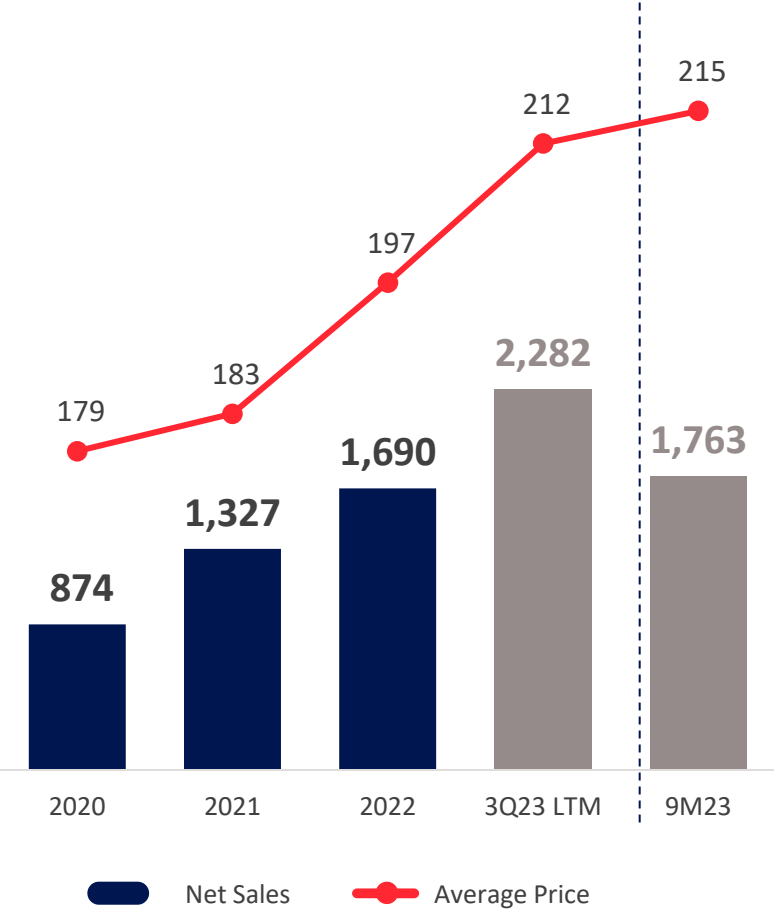
~30%
of Plano&Plano's sales



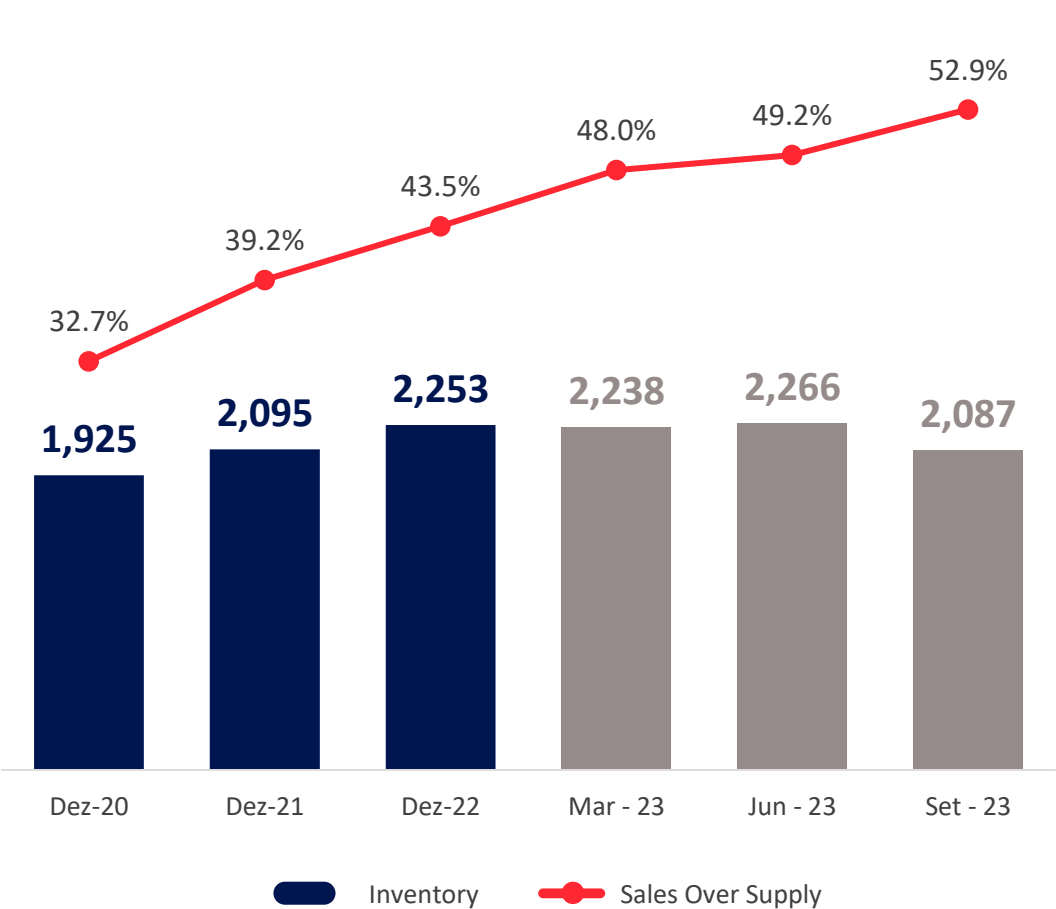
Increasing Efficiency Over Inventory...



Net Sales (BRL mm, 100% P&P¹) & Average Unit Price (BRL000')



Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)



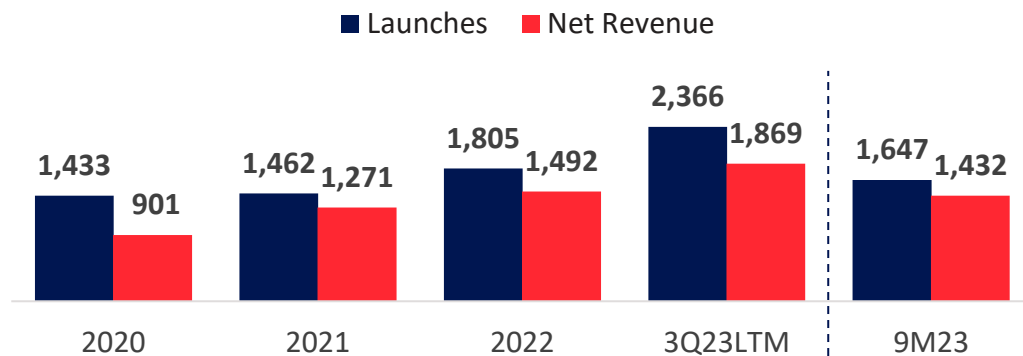
Source: Plano&Plano
Note: 1. Considers Net Sales of properties owned 100% by Plano&Plano

...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



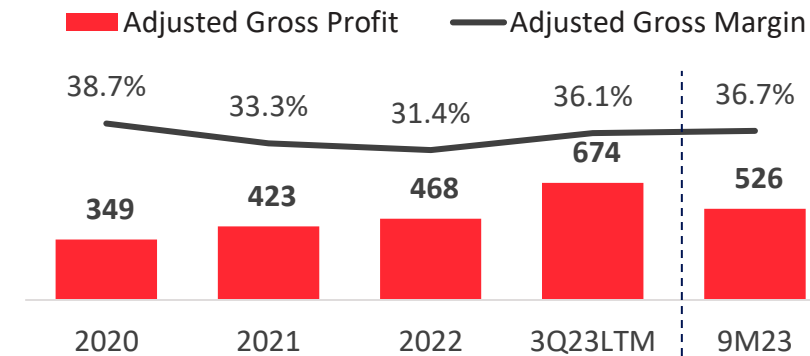
Launches (100% P&P) & Net Revenues

BRL MM



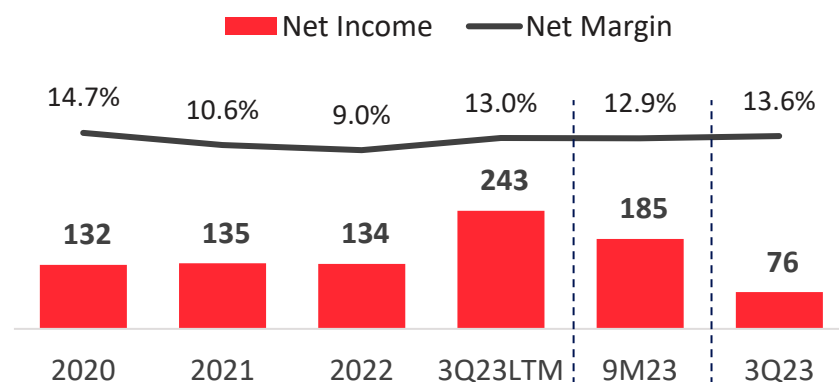
Adjusted Gross Profit & Gross Margin

BRL MM & %



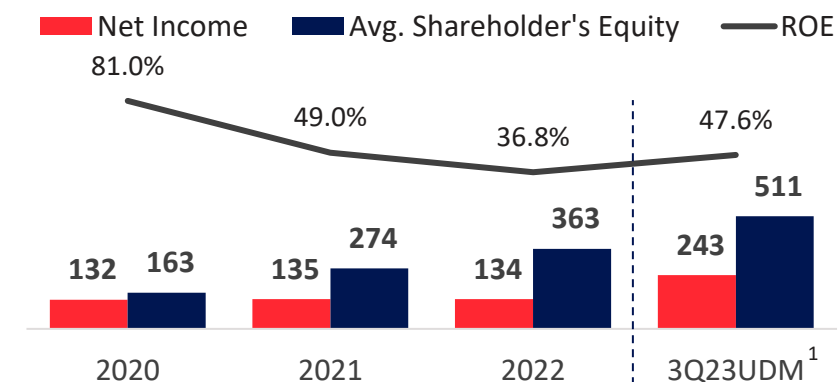
Net Income & Net Margin

BRL MM & %



Return on Equity (ROE)

%



Source: Plano&Plano

Note: 1. Net income over the LTM / average of shareholder's equity over the same period

Landbank & Addressable Market



Plano&Plano to diversify and replicate its successful business model strategy in a prominent segment in the metropolitan area of São Paulo

Plano&Plano's Landbank Breakdown



Potential Additional Upside from “Pode Entrar” Program

Public bidding program launched by São Paulo Municipality, but not yet contracted¹

Program Overview

Publicly Financed
By São Paulo municipality

Run by COHAB-SP
Agency specialized in public policy involving housing

Projects 100% sold
Collection of sales value as construction works progress (POC)

Homebuilders
With access to escrow accounts containing the projects’ sales value

Subsidized terms
For clients, with up to 30-year financing

Income Groups
Up to 6 minimum wages

 Company	 Selected Units by the Bid Process	 Sales Value Approved on the Public Bid Process in the 1 st phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	7,039	1,333
Player 2	6,258	1,134
Player 3	2,855	577
Player 4	1,645	341

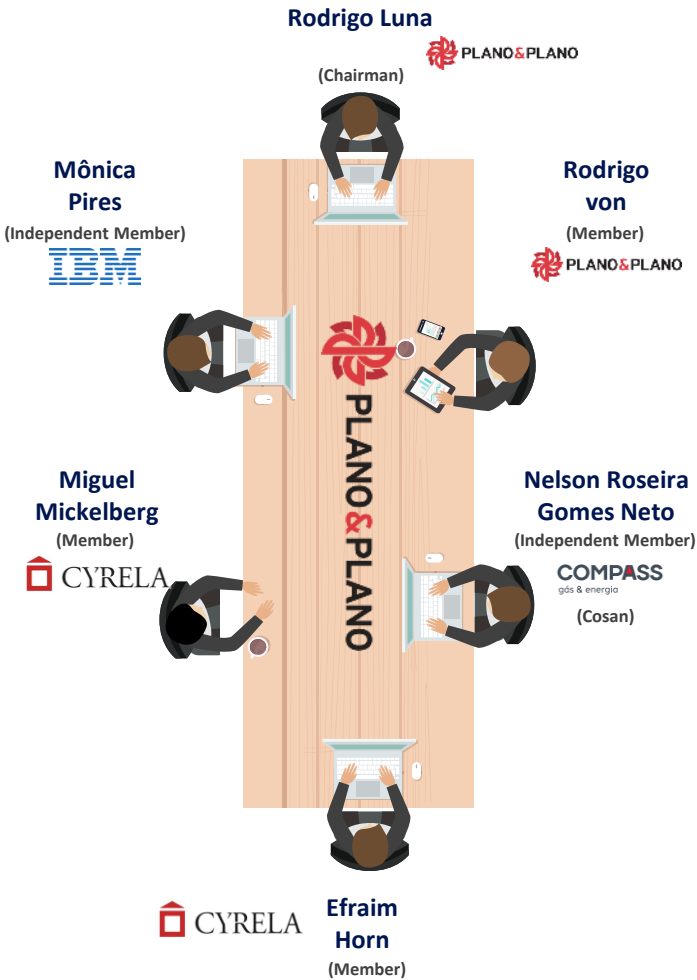
Plano&Plano
Biggest Winner of
“Pode Entrar”
Program with +7k
Units

Source: Plano&Plano, IBGE, SEDAE 2022, Econnit, Fipezap and ABRAINC
Note: 1. Program is not in effect as of August 2023

Reference Shareholders & Robust Management Team With Extensive Experience & Solid Track-Record in the Real Estate Sector



Board Members



Reference Officers in the Real Estate Industry

 Rodrigo Luna Vice-President	 SECOVI SP O Sindicato da Habitação Desde 1946 President	Former President of FIABCI Brasil
 Rodrigo von CEO	 SindusCon SP Vice President	COBRACON President
João Luis Ramos Hopp CFO & IRO	 Saraiva	 HBS
Leonardo Araújo Financial Operations Officer	 Tenda	 GMAC Bank
Renée Garófalo Silveira Development Officer	 Gafisa	 Carrefour
Gustavo Trombelli Engineering Construction Officer		PLANO&PLANO

REAL ESTATE

**AT THE CORE OF
GOVERNANCE AND
OPERATIONS**



Strong shareholder structure,
backed by one of the largest
Homebuilders in the country



Well-Seasoned Professional
Management Team with over
100 years of experience
combined at Plano&Plano



CLOSING REMARKS

1

Robust operational and financial growth track-record developed over the years, underpinned by strategic management and marketing initiatives

2

Sharp go-to-market strategy and a well-defined target audience, with value proposition focused on low and mid-income population

3

Consistently addressing the demand from public housing programs in São Paulo: capturing roughly a third of the sold units in MCMV and securing leadership in “Pode Entrar”

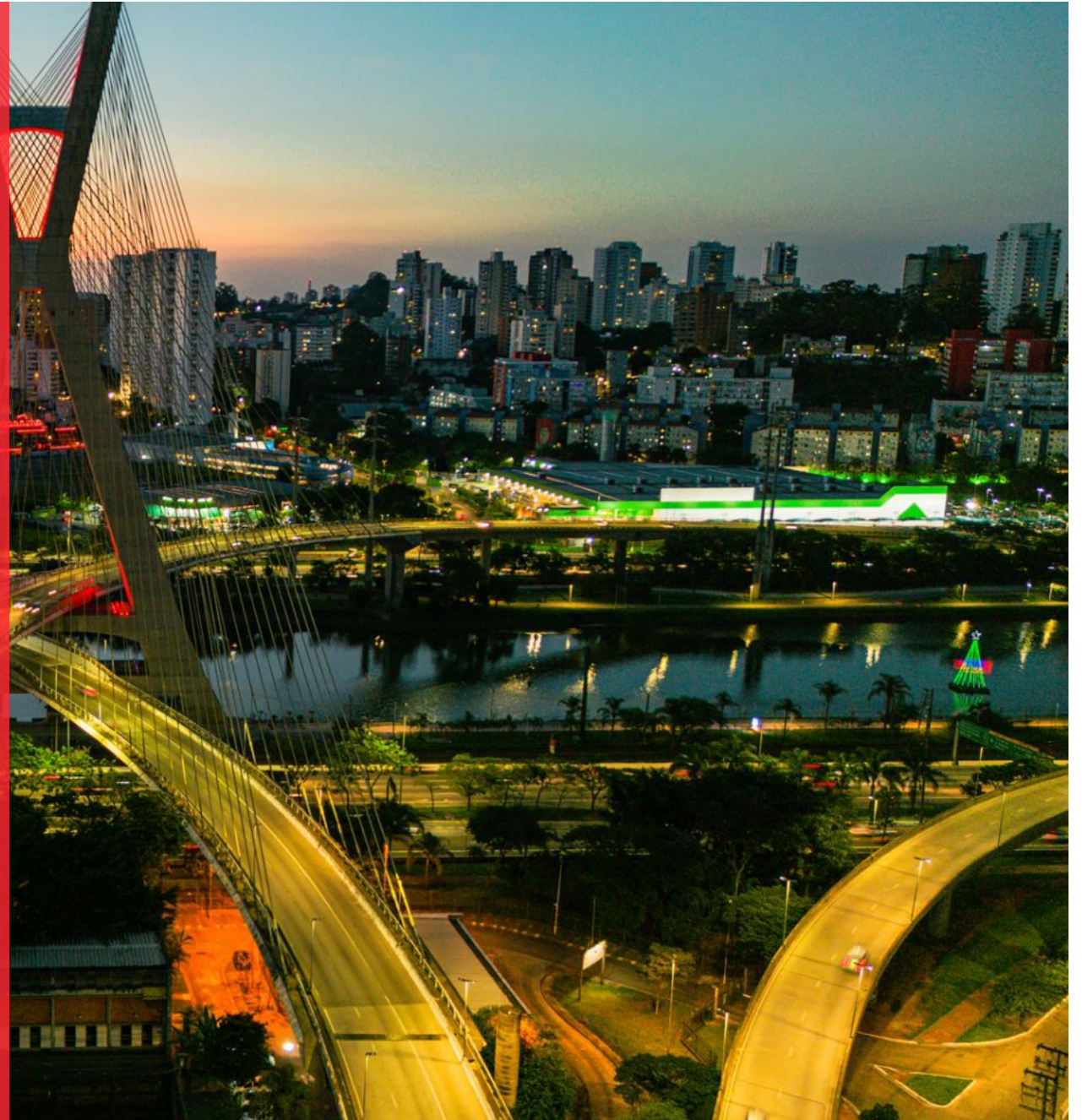
4

Clients benefit from a one-stop shop platform with mastered construction techniques, digital sales channel and a customer-centric culture widespread within Plano&Plano

5

Founder-led business with management of distinct experience in real estate, also backed by one the largest players in the sector

Appendix



Changes in MCMV to Improve Homebuyers' Affordability and Increase the Addressable Market



Main Changes

1

16% increase in maximum cash subsidies, to BRL55k, for payment of part of the property, varying according to the monthly family income (groups 1 and 2)

2

Higher home price caps for all groups, up to 350k in group 3

3

Reduction in mortgage rates (lower-income families) and increase in maturities, up to 420 months, depending on credit score

4

Possible reduced tax burden due to the special regime, leading higher margins group 1

Increased Maximum Prices Homes Eligible for MCMV¹

		Cities' Population Range ('000 People)			
		<100k	100k-300k	350k-750k	>750k
Group 1 & 2	Large Metropolitan Regions	200	230	250	264
	Metropolitan Regions	195	225	245	255
	Capital Cities	190	220	245	250
	Other Cities	190	210	220	-
Group 3		350	350	350	350

Lower Mortgage Rates and Increased Subsidies Per Region

	Income ² BRL'000s	Without FGTS Deposit		With FGTS Deposit	
		SE, S, MW	NE, N	SE, S, MW	NE, N
Group 1	Up to 2.0	4.75% ↓	4.50% ↓	4.25% ↓	4.00% ↓
	2.0-2.64 ↑	5.00% ↓	4.75% ↓	4.50% ↓	4.25% ↓
	2.64-3.2 ↑	5.50% ↓	5.25% ↓	5.00% ↓	4.75% ↓
Group 2	3.2-3.8 ↑	-	6.00%	-	5.50%
	3.8-4.4	-	6.00%	-	6.50%
Group 3	4.4-8.0	-	8.16%	-	7.66%

Source: FGTS

Notes: 1. Considers updated conditions in new program including mortgages rates, home price caps, direct subsidies, mortgage maturities and the usage of future FGTS installments by homebuyers; 2. Homebuyers monthly income