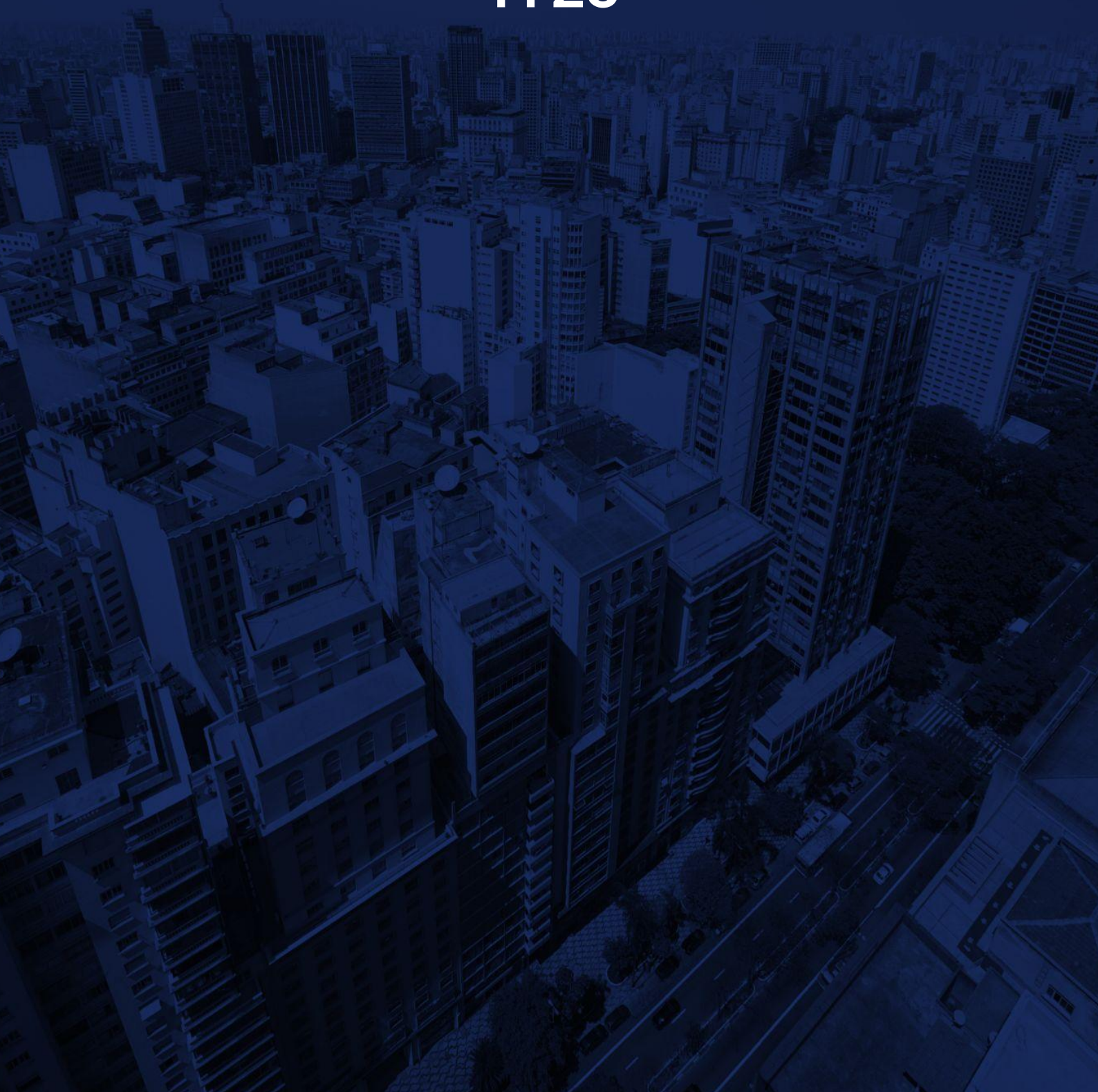
PLANO&PLANO

RESULTADOS 4T23



São Paulo, 14 de março de 2024 – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. ("Companhia" ou "**Plano&Plano**"), listada na B3 (PLPL3), uma das maiores empresas do mercado imobiliário de São Paulo e do Brasil na incorporação de empreendimentos voltados aos segmentos de baixa e média renda, apresenta seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2023 (4T23).

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 terceiro trimestre de 2023.

DESTAQUES

LANÇAMENTOS 100%

No ano:

R$ 3.343,7 milhões,

85,2% acima de 2022

VENDAS LÍQUIDAS 100%

No ano:

R$ 3.071,9 milhões,

81,7% acima de 2022

RECEITA LÍQUIDA

No ano:

R$ 2.072,0 milhões,

38,9% acima de 2022

LUCRO LÍQUIDO %P&P

No ano:

R$ 268,6 milhões,

100,9% acima de 2022

GERAÇÃO DE CAIXA

No ano de 2023:

R$ 262,4 milhões

ROE (UDM)

No ano de 2023:

52,3%

2,7 pp acima do 3T23

15,5 pp acima do 4T22

PLANO&PLANO

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 152 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 buscando crescer sua participação no mix de vendas.

Em 2023, a Plano&Plano apresentou um notável progresso, caracterizado por um crescimento sustentável e a conquista de resultados operacionais e financeiros sem precedentes. Este marco consolida o ano de 2023 como um dos mais significativos na história da Companhia, demonstrando sua resiliência e capacidade de gerar valor aos investidores. Quando olhamos para os Lançamentos, a Companhia alcançou um novo recorde histórico, atingindo R$ 3,3 bilhões, estes lançamentos incluem a contratação de R$ 692 milhões do "Pode Entrar". As vendas líquidas totalizaram R$ 3,1 bilhões, outro recorde histórico, representando um crescimento de 81,7% em relação ao ano de 2022 (R$ 1,7 bilhões). Esse número foi atingido com as vendas de 14.458 unidades no período. As vendas sobre oferta (VSO) (últimos doze meses) ao final do 4T23 ficou em 49,5%. Ao final de 2023 a receita líquida totalizou R$ 2,1 bilhões e a geração de caixa da Companhia ficou em R$ 262,4 milhões.

Durante o ano de 2023, o programa habitacional "Minha Casa Minha Vida" sofreu alterações nos subsídios federais, juros para financiamento e no valor máximo do imóvel, que para o município de São Paulo, passou de R$ 264 mil para R$ 350 mil. Essas modificações impactam positivamente a capacidade de compra dos potenciais clientes, permitindo que mais famílias sejam enquadradas no programa, além de incluir no programa Minha Casa Minha Vida, uma parcela mais relevante dos produtos disponíveis para venda e dos produtos a serem lançados em um futuro próximo. A **Plano&Plano** encara essas alterações de forma otimista dado seu posicionamento de mercado e dado o

perfil de seu cliente, e espera continuar contribuindo para a redução do déficit habitacional na cidade de São Paulo.

Conforme detalhado na nota explicativa "20. Receitas de vendas a apropriar e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar", este trimestre demonstra uma manutenção em relação à margem do resultado de exercícios futuros (margem REF). A margem REF de 30/09/2023 apresentava 40,5%, enquanto a de 31/12/2023 traz uma margem REF também de 40,5%, excluindo os empreendimentos do "Pode Entrar", para os resultados a apropriar.

O patrimônio líquido % **Plano&Plano** encerrou o trimestre em R$ 617,1 milhões, representando um aumento de R$ 206,9 milhões sobre o patrimônio do final do mesmo período em 2022 (R$ 410,2 milhões). A rentabilidade sobre patrimônio líquido médio atingiu 52,3% para os últimos 12 meses, uma das melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

No dia 27/12/2023 a Companhia comunicou o mercado sobre a contratação de 3.640 unidades do programa habitacional Pode Entrar. Estas unidades correspondem a um VGV 100% de R$ 691,8 milhões, e VGV % **Plano&Plano** correspondente a R$ 566 Milhões.

A margem bruta do 4T23 foi de 34,2%, consolidando uma recuperação que vem sendo observada desde o final da pandemia. É importante ressaltar que o Pode Entrar, devido à natureza de suas contratações, exerce pressão sobre a margem bruta. No entanto, é relevante notar que, no Mercado Privado (ex-Pode Entrar), as margens permanecem saudáveis. O programa Pode Entrar trouxe efeitos positivos no aumento de VSO e receita, pelo fato de que os empreendimentos do programa já saem 100% vendidos na contratação, proporcionando assim um VSO de 55,8% e contribuindo para a forte geração de caixa de R$ 157 milhões no trimestre.

É importante salientar que a Cia possui, ainda, um saldo aprovado na primeira fase do Pode Entrar e ainda não contratado, de 1.907 unidades. Essas unidades correspondem a um VGV (100%) de aproximadamente R$ 371 milhões. A contratação dessas unidades está sujeita à eventual e futura manifestação de interesse pela COHAB.

No último trimestre de 2023, a **Plano&Plano** avançou significativamente em suas iniciativas ESG. Aprimoramos os processos internos, revisamos políticas corporativas e fortalecemos o diálogo com stakeholders. Avaliamos nosso desempenho no simulado ISE/B3 e ampliamos nosso compromisso com os ODS da ONU. Os resultados serão detalhados no Relatório de Sustentabilidade 2023.

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

VENDAS

As vendas líquidas (100%) contratadas ao longo de 2023, somadas as unidades voltadas para o mercado privado e as vendas das 3.640 unidades no âmbito do Pode Entrar, compreenderam um total de R$ 3.071 milhões, valor 81,7% superior ao apresentado no mesmo período de 2022. Com isso 2023 se torna o melhor ano da história, no quesito vendas, para a **Plano&Plano**.

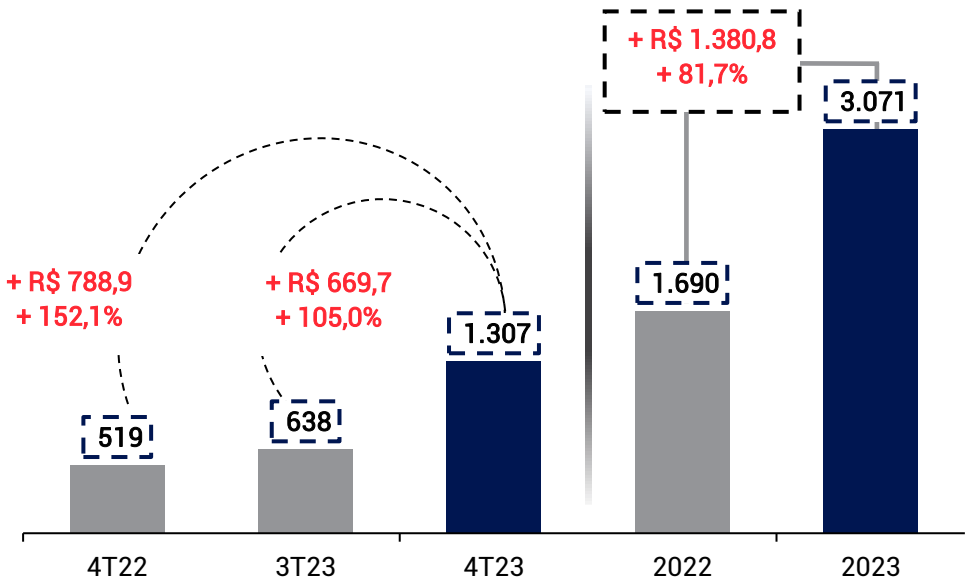
Olhando para as vendas líquidas contratadas no 4T23, o total foi de R$ 1.307 milhões, valor 152,1% superior ao registrado no 4T22 (R$ 519 milhões). Ao comparar com o 3T23 a Companhia obteve um aumento de 105%. Este resultado estabelece o 4T23 como o melhor trimestre de vendas na história para a **Plano&Plano**.

Quanto ao preço médio das unidades comercializadas, o 4T23 registrou R$ 208,6 mil, um aumento de 3,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano de 2023 o preço médio ficou em R$ 212,4 mil, apresentando um crescimento de 7,9% frente aos R$196,9 mil registrados no mesmo período do ano anterior. Os preços médios do 4T23, bem como do acumulado do ano, estão influenciados pelo preço médio das vendas no âmbito do Pode Entrar (R$ 190,1 mil), que são inferiores aos praticados no mercado privado.

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R$ mil))	**1.366.141**	746.323	*83,0%*	542.108	*152,0%*	3.364.027	1.807.205	*86,1%*
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	**6.547**	3.450	*89,8%*	2.700	*142,5%*	15.869	9.200	*72,5%*
Distratos (R$ mil)	**58.684**	108.547	*-45,9%*	23.572	*149,0%*	293.169	117.137	*150,3%*
Distratos (Unidades)	**279**	518	*-46,1%*	118	*136,4%*	1.411	615	*129,4%*
Vendas Líquidas 100% (R$ mil)	**1.307.457**	637.776	*105,0%*	518.536	*152,1%*	3.070.858	1.690.068	*81,7%*
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	**6.268**	2.932	*113,8%*	2.582	*142,8%*	14.458	8.585	*68,4%*
Preço Venda Médio (R$ mil / unid.)	**208,6**	217,5	*-4,1%*	200,8	*3,9%*	212,4	196,9	*7,9%*
% Distratos / Vendas Brutas	**4,3%**	14,5%	*-10,2 pp*	4,3%	*-0,1 pp*	8,7%	6,5%	*2,2 pp*

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS

(100%– R$ MILHÕES)



Quando analisamos as vendas ao mercado privado da **Plano&Plano**, ou seja, sem considerar as vendas relacionadas ao Pode Entrar, as vendas líquidas (100%) contratadas no 4T23 alcançaram R$ 616 milhões, valor 18,7% superior ao registrado no 4T22 (R$ 519 milhões).

Ao comparar com o 3T23 a Companhia teve uma pequena redução de 3,5%.

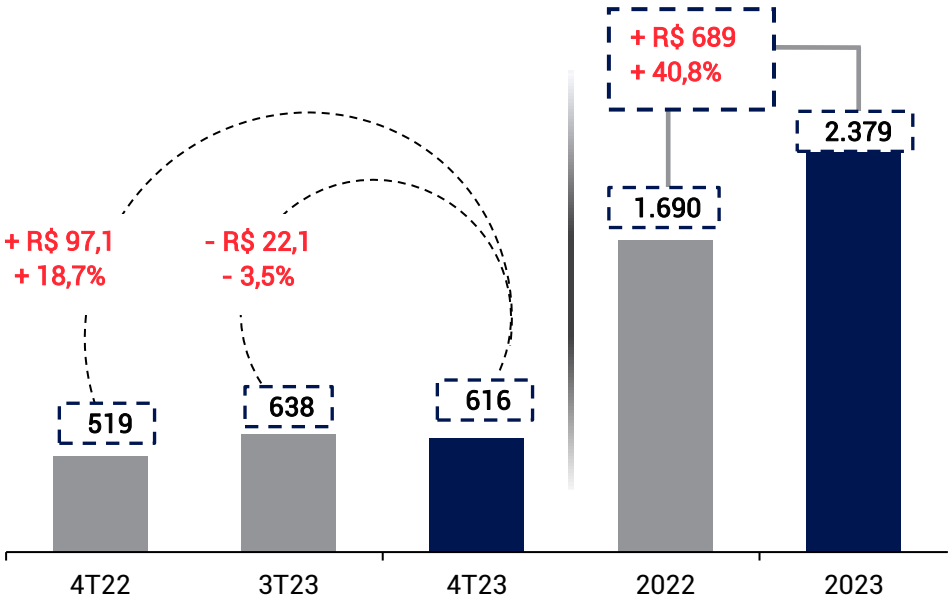
No acumulado do ano a Companhia registrou R$2.379 milhões de vendas líquidas no mercado privado (ex-Pode Entrar), valor 40,8% superior ao apresentado no mesmo período de 2022.

Quanto ao preço médio das unidades comercializadas, sem considerar a influência das unidades vendidas no âmbito do Pode Entrar, o 4T23 registrou R$ 234,3 mil, um aumento de 16,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano de 2023 o preço médio ficou em R$ 219,9 mil, apresentando um crescimento de 11,7% frente aos R$196,9 mil registrados no mesmo período do ano anterior.

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R$ mil))	**674.334**	746.323	*-9,6%*	542.108	24,4%	**2.672.220**	1.807.205	*47,9%*
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	**2.907**	3.450	*-15,7%*	2.700	7,7%	**12.229**	9.200	*32,9%*
Distratos (R$ mil)	**58.684**	108.547	*-45,9%*	23.572	149,0%	**293.169**	117.137	*150,3%*
Distratos (Unidades)	**279**	518	*-46,1%*	118	136,4%	**1.411**	615	*129,4%*
Vendas Líquidas 100% (R$ mil)	**615.651**	637.776	*-3,5%*	518.536	18,7%	**2.379.052**	1.690.068	*40,8%*
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	**2.628**	2.932	*-10,4%*	2.582	1,8%	**10.818**	8.585	*26,0%*
Preço Venda Médio (R$ mil / unid.)	**234,3**	217,5	*7,7%*	200,8	16,7%	**219,9**	196,9	*11,7%*
% Distratos / Vendas Brutas	**8,7%**	14,5%	*-5,8 pp*	4,3%	4,4 pp	**11,0%**	6,5%	*4,5 pp*

VENDAS LÍQUIDAS MERCADO PRIVADO

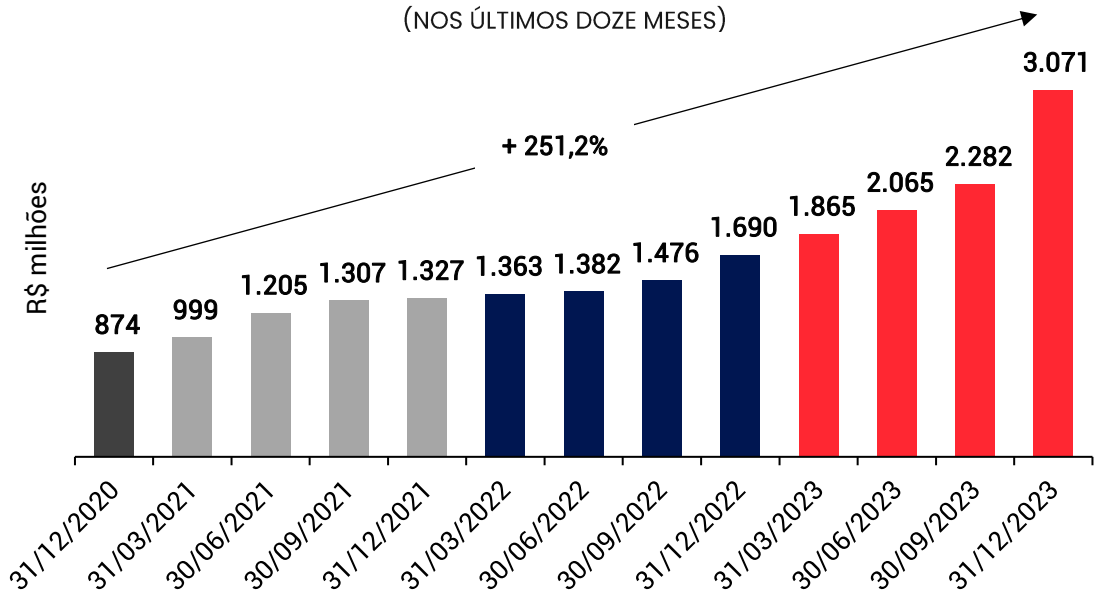
(100% – R$ MILHÕES)



PLANO&PLANO

HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

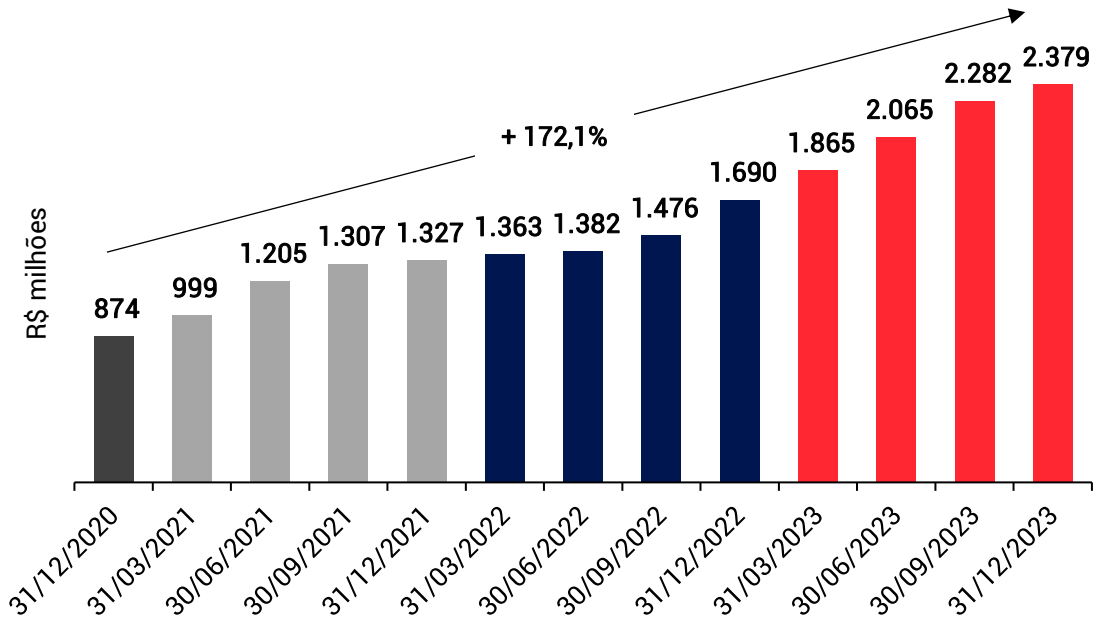
VENDAS 100% UDM TOTAL



Nos últimos períodos, a empresa registrou um crescimento sustentável e constante em suas vendas líquidas. Ao considerarmos a vendas contratadas no mercado privado e no Pode Entrar, no critério de vendas líquidas dos últimos doze meses, desde 31/12/2020 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 11,0% ao trimestre ou 52,0% ao ano, acumulando 251,2% no período de 12 trimestres.

Levando em conta apenas as vendas líquidas no mercado privado, ou seja, sem considerar as vendas contratadas no Pode Entrar, a taxa composta de crescimento é de 8,7% ao trimestre ou 39,6% ao ano, acumulando um total de 172,1% ao longo de 12 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS 100% UDM MERCADO PRIVADO



PLANO&PLANO

LANÇAMENTOS

Somando-se os lançamentos no mercado privado e do Pode Entrar, no ano de 2023, a Companhia realizou 28 lançamentos, o que proporcionou um volume geral de vendas (VGV 100%) recorde de R$ 3.344 milhões, incluindo permuta física. Esse valor é 85,5% maior em relação aos R$ 1.805 milhões lançados em 2022.

No quarto trimestre, a Companhia realizou 12 lançamentos proporcionando um volume geral de vendas (VGV 100%), também recorde, de R$1.697 milhões, incluindo permuta física.

Quanto ao VGV % **Plano&Plano** o 4T23 registrou R$ 1.432 milhões, valor 117,6% maior em relação aos R$ 658 milhões obtidos no 4T22.

Em relação ao acumulado do ano o total de lançamentos foi de R$ 2.946 milhões, valor 72,5% maior do que o registrado no mesmo período do ano anterior.

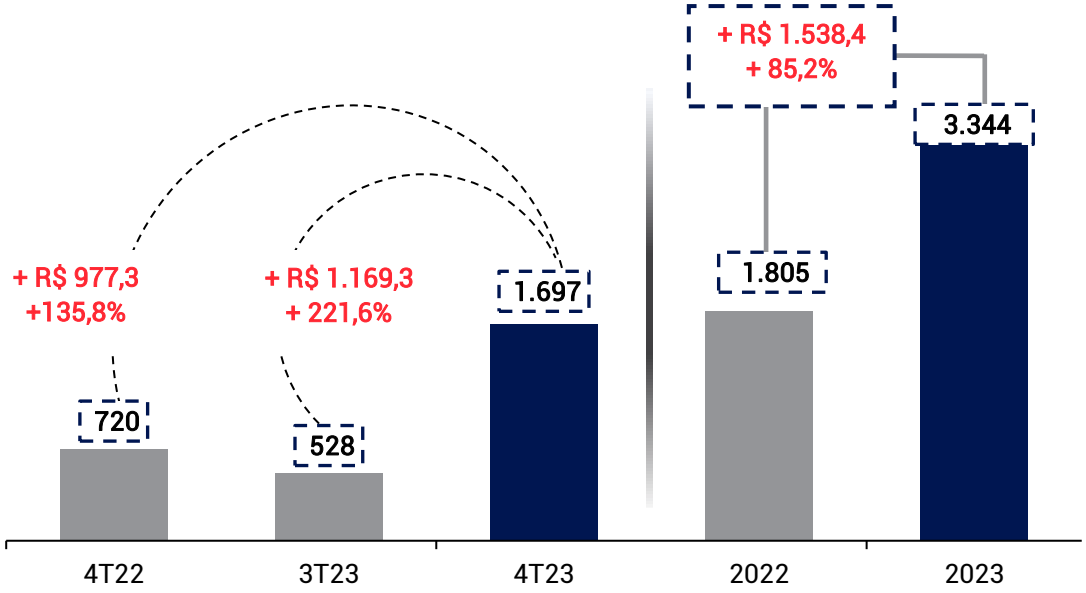
No 4T23 o preço médio dos lançamentos registrou R$245,8 mil, um aumento de 18,1% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado de 2023 o valor ficou em R$ 246,8 mil, valor 19,3% maior do acumulado do mesmo período do ano anterior.

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Lançamentos (fases)	**12**	5	*140,0%*	8	50,0%	**28**	22	*27,3%*
VGV **100%** (R$ mil)	**1.697.004**	527.706	*221,6%*	719.724	135,8%	**3.343.672**	1.805.280	*85,2%*
Unidades	**6.904**	1.698	*306,6%*	3.458	99,7%	**13.546**	8.728	*55,2%*
Preço Venda Médio (R$mil/unid)	**245,8**	310,8	*-20,9%*	208,1	18,1%	**246,8**	206,8	*19,3%*
Média de Unidades por Lanç.	**575**	340	*69,4%*	432	33,1%	**484**	397	*21,9%*
VGV **% Plano&Plano** (R$ mil)	**1.432.295**	485.018	*195,3%*	658.283	117,6%	**2.946.319**	1.707.595	*72,5%*
Participação **% Plano&Plano**	**84,4%**	91,9%	*-7,5 pp*	91,5%	-7,1 pp	**88,1%**	94,6%	*-6,5 pp*

PLANO&PLANO

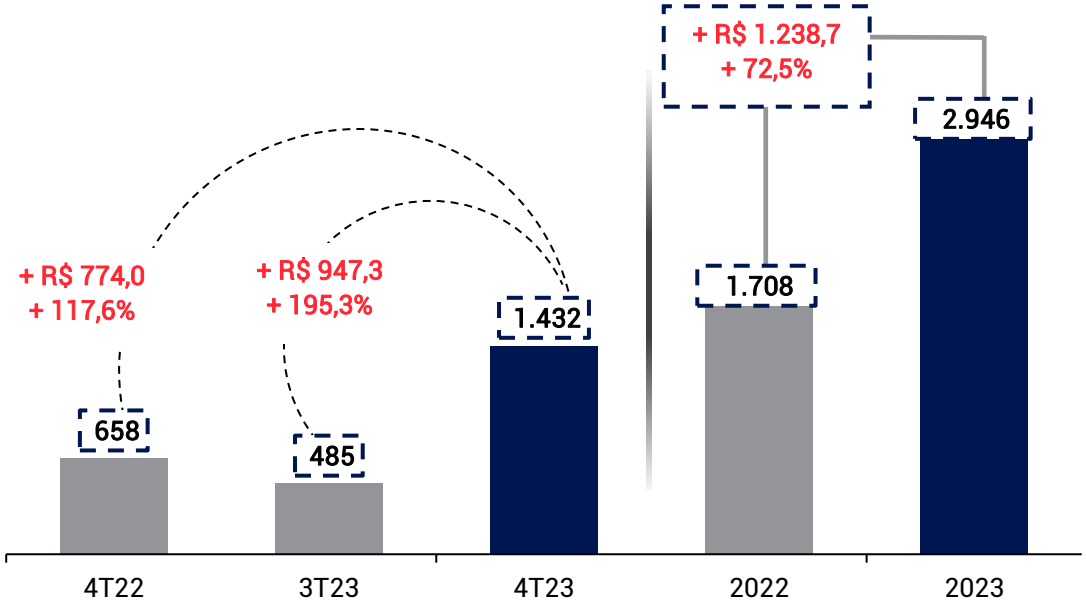
LANÇAMENTOS TOTAIS

(100% – R$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS TOTAIS

(% PLANO&PLANO – R$ MILHÕES)



PLANO&PLANO

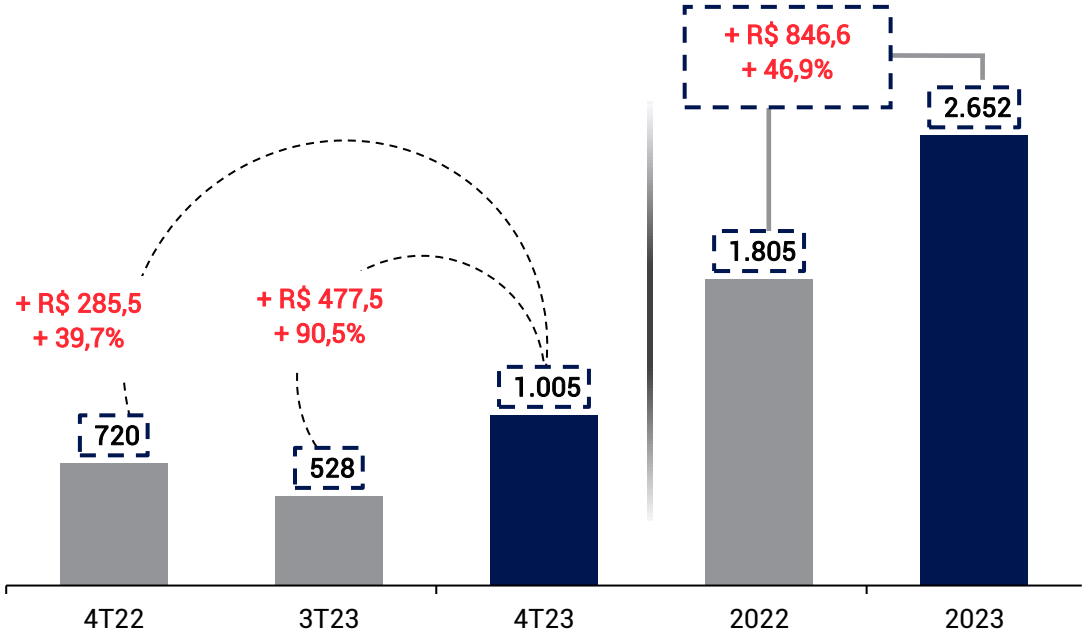
Levando em consideração apenas os lançamentos no mercado privado, ou seja, sem considerar o Pode Entrar, o 4T23 registrou 8 lançamentos, o que proporcionou um volume geral de vendas (VGV 100%) de R$1.005 milhões, incluindo permuta física. Esse valor é 39,7% maior em relação aos R$ 720 milhões lançados no 4T22. No acumulado do ano o total de lançamentos ficou em R$ 2.652 milhões. Isso evidência que mesmo sem o Pode Entrar, o 4T23 e o acumulado do ano de 2023 já seriam, respectivamente, o melhor trimestre e ano da história da Companhia em lançamentos.

Quanto ao VGV % **Plano&Plano** o 4T23 registrou R$ 866 milhões, valor 31,5% maior em relação aos R$ 658 milhões obtidos no 4T22. Em relação ao acumulado do ano o total de lançamentos foi de R$ 2.380 milhões, valor 39,4% maior do que o registrado no mesmo período do ano anterior. Em relação ao preço médio dos lançamentos, o 4T23 registrou R$ 308,0 mil, um aumento de 48,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado de 2023 o valor ficou em R$ 267,7 mil, valor 29,4% maior do acumulado do mesmo período do ano anterior. Estes crescimentos de preço médio de lançamentos estão influenciados pelo aumento de participação de produtos voltados para a classe média baixa, que atingiu aproximadamente 25% do VGV lançado no ano.

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Lançamentos (fases)	**8**	5	*60,0%*	8	*0,0%*	**24**	22	*9,1%*
VGV **100%** (R$ mil)	**1.005.198**	527.706	*90,5%*	719.724	*39,7%*	**2.651.865**	1.805.280	*46,9%*
Unidades	**3.264**	1.698	*92,2%*	3.458	*-5,6%*	**9.906**	8.728	*13,5%*
Preço Venda Médio (R$mil/unid)	**308,0**	310,8	*-0,9%*	208,1	*48,0%*	**267,7**	206,8	*29,4%*
Média de Unidades por Lanç.	**408**	340	*20,1%*	432	*-5,6%*	**413**	397	*4,0%*
VGV **% Plano&Plano** (R$ mil)	**865.866**	485.018	*78,5%*	658.283	*31,5%*	**2.379.890**	1.707.595	*39,4%*
Participação **% Plano&Plano**	**86,1%**	91,9%	*-5,8 pp*	91,5%	*-5,3 pp*	**89,7%**	94,6%	*-4,8 pp*

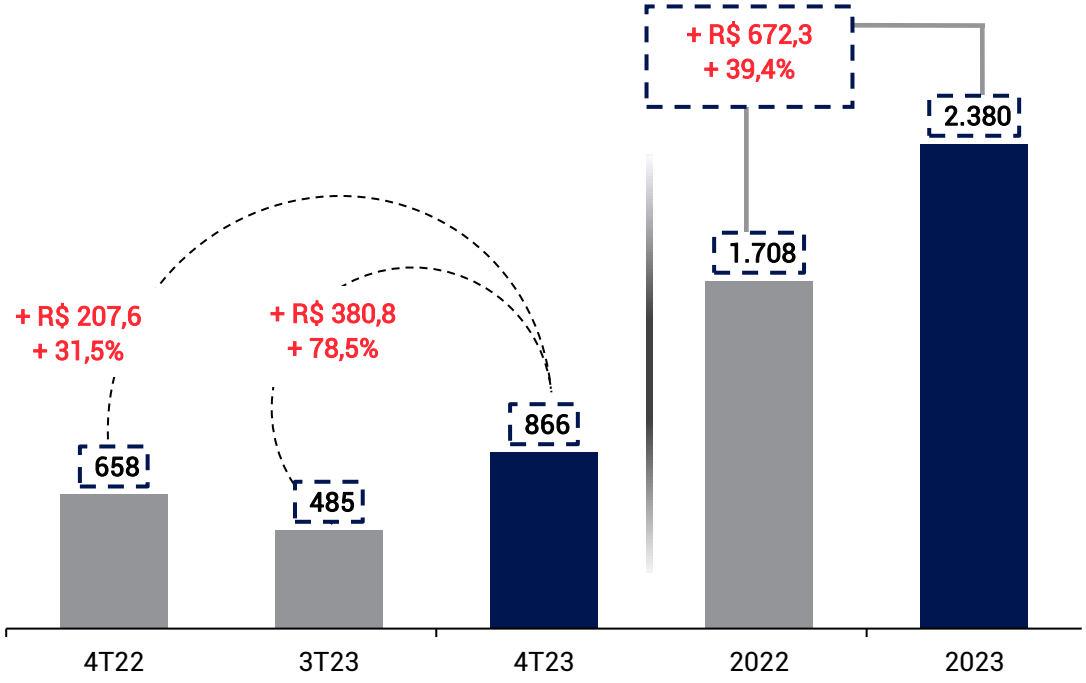
LANÇAMENTOS MERCADO PRIVADO

(100% – R$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS MERCADO PRIVADO

(% PLANO&PLANO – R$ MILHÕES)



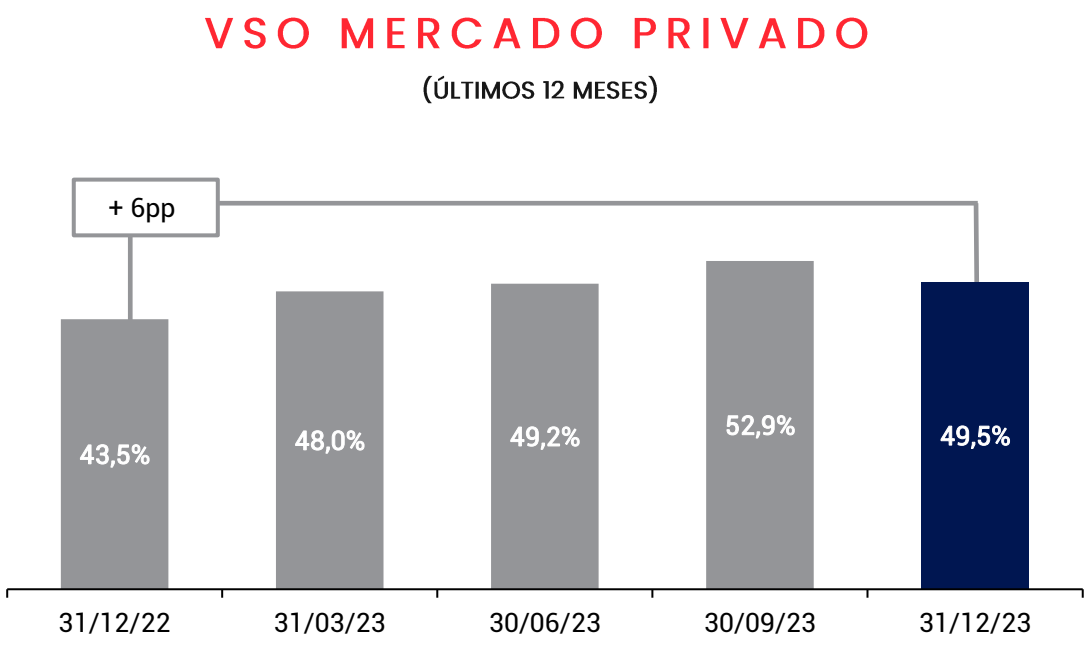
PLANO&PLANO

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em 31/12/2023, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 (doze) meses foi de 49,5%. Ao comparar com o trimestre anterior, houve uma leve diminuição de 3,4 pp no VSO em relação aos 52,9% de 30/09/2023. Essa variação se deve ao lançamento de 5 empreendimentos no mês de dezembro, totalizando um VGV 100% de R$ 742 milhões, valor este adicionado à base de estoque disponível para venda, mas com poucos dias de venda no final do ano.

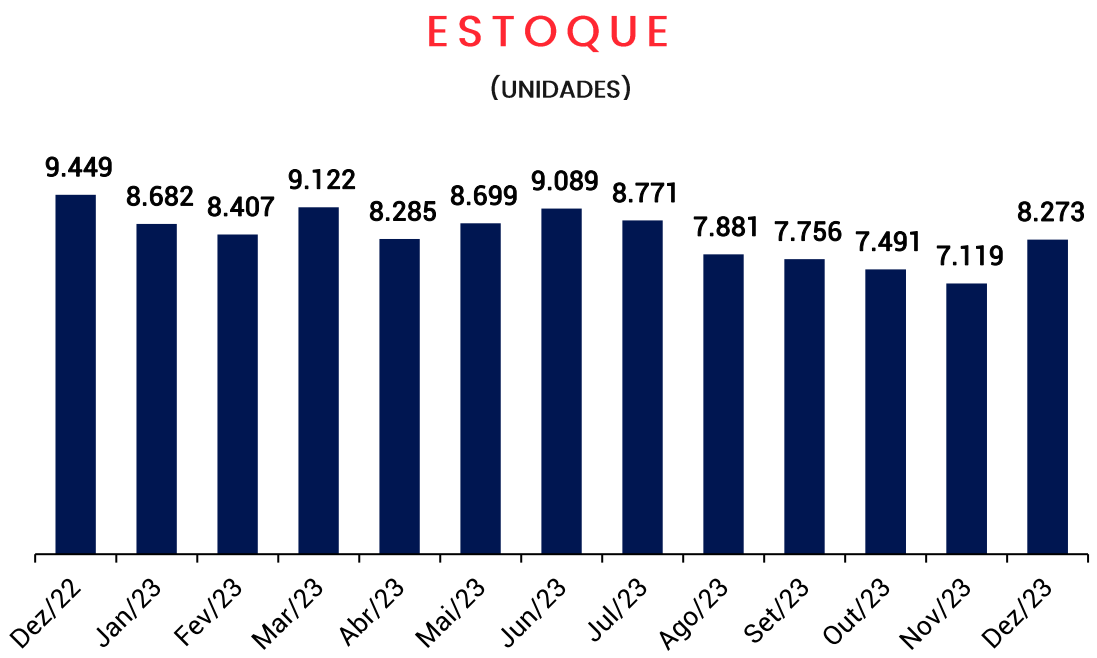
Mesmo com esse efeito, quando comparamos o VSO de 31/12/2023 com o da mesma data do ano anterior, a melhora foi de 6,0 pp, representando assim uma evolução relevante e consistente na performance de vendas da Companhia.

O VSO considerando o Pode Entrar foi de 55,8%. Lembramos que todas as unidades contratadas pelo programa Pode Entrar são reconhecidas como 100% vendidas na data de assinatura do contrato.



ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 4T23 com 8.273 unidades e um VGV de R$ 2,5 bilhões em estoque disponível para venda. Esses números representam uma diminuição do estoque de -10% em VGV, e -12,4% em unidades, comparando-se ao estoque de dezembro de 2022. No entanto, houve um pequeno aumento de 18,8% em VGV e 6,7% em unidades quando comparado com 30/09/2023. Este aumento no estoque está influenciado pelos R$ 742 milhões de VGV 100%, lançados no mês de dezembro/23 e que tiveram poucos dias de venda até o encerramento do ano. A Companhia possui 4,2% de estoque pronto disponível para venda (unidades) ao final do 4T23, um valor 0,1 pp menor em comparação ao encerramento do 3T23.



	31/12/2023	30/09/2023	Δ %	31/12/2022	Δ %
Estoque VGV (R$ milhões)	2.479	2.087	*18,8%*	2.253	10%
Estoque (Unid.)	8.273	7.756	*6,7%*	9.449	-12,4%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	95,8%	95,7%	*0,1 pp*	99,1%	-3,3pp
Unid. Prontas / Total de Unid. Dispo. (%)	4,2%	4,3%	*-0,1 pp*	*0,9%*	3,3pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A operação da Companhia apresentou geração de caixa de R$ 156,7 milhões no 4T23. No acumulado do ano, a Companhia apresenta geração operacional de R$ 262,4 milhões.

Com este resultado a Companhia encerra 2023 com caixa líquido no montante de R$ 37,8 milhões.

Geração de Caixa (R$ milhão)	1T23	2T23	3T23	4T23	2023
Dívida Líquida no ínicio do período	192.775	227.689	225.513	118.877	192.775
Dívida Líquida no final do período	227.689	225.513	118.877	(37.839)	(37.839)
Variação Dívida Líquida	**(34.914)**	**2.176**	**106.636**	**156.716**	**230.614**
(+) Dividendos	0	31.749	0	0	31.749
Geração/Consumo de Caixa Operacional	**(34.914)**	**33.925**	**106.636**	**156.176**	**262.363**

BANCO DE TERRENOS

Ao final do 4T23, o estoque de terrenos possuía um potencial de vendas total de R$ 11,9 bilhões, em uma área total de terrenos de 722,6 mil m^2. Durante o 4T23, a Companhia adquiriu 1 novo terreno em São Paulo. O estoque de terrenos está concentrado na região metropolitana de São Paulo, sendo 95,6% do número de terrenos e 92,6% do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo. Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 4,9% será pago em caixa antes dos respectivos lançamentos e 95,1% 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 4T23, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 53 unidades, frente aos 44 no final do terceiro trimestre de 2023. A Companhia possuía 24.073 unidades em construção ao final de dezembro de 2023.

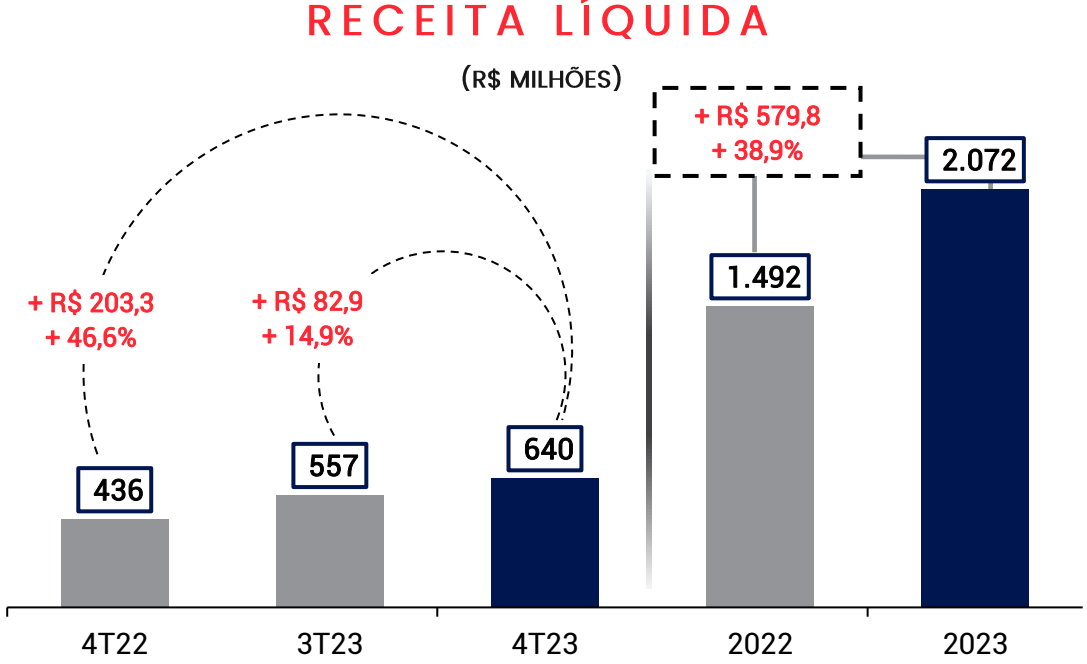
RESULTADOS FINANCEIROS

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Receita Líquida (R$ milhões)	639,6	556,7	14,9%	436,3	46,6%	2.072,0	1.492,2	38,9%
Custo dos imóveis vendidos (R$ milhões)	429,5	378,3	13,5%	299,5	43,4%	1.368,7	1.062,3	28,8%
Lucro bruto (R$ milhões)	210,1	178,4	17,7%	136,8	53,6%	703,3	429,9	63,6%
Margem bruta	32,8%	32,0%	0,8 pp	31,4%	1,5 pp	33,9%	28,8%	5,1 pp
Margem bruta ajustada*	34,2%	34,0%	0,3 pp	34,1%	0,2 pp	35,9%	31,4%	4,6 pp
Ebitda ajustado (R$ milhões)	112,3	102,0	10,1%	82,8	35,6%	367,7	140,7	161,4%
Margem Ebitda ajustada	17,6%	18,3%	-0,8 pp	19,0%	-1,4 pp	17,9 %	9,4%	8,3 pp
Lucro líquido **% Plano&Plano** (R$ milhões)	83,1	75,7	9,7%	57,8	43,8%	268,6	133,7	100,9%
Margem líquida	13,0%	13,6%	-0,6 pp	13,2%	-0,3 pp	13,0%	9,0%	4 pp

* Ajustado de juros capitalizados

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida total (mercado privado e mercado público) da Companhia atingiu um total de R$ 2.072,0 milhões, valor 38,9% maior do registrado no ano de 2022. Este valor representa a maior receita líquida anual da história da Companhia. Quando analisamos o 4T23, a receita líquida total somou R$ 639,6 milhões, montante 46,6% superior aos R$ 436,3 milhões obtidos no mesmo período do ano anterior. Quando comparado com o 3T23 o aumento foi de 14,9% sobre os R$ 556,7 milhões, resultado esse que demonstra a solidez da receita acompanhada da evolução das obras e as vendas de nosso estoque de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do *"percentage of completion"*, POC.



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

O custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados no 4T23 foi de R$ 429,5 milhões, representando 67,2% 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:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R$ milhões)	429,5	378,3	13,5%	299,5	43,4%
% da receita líquida	67,2%	68,0%	-0,8 pp	68,6%	-1,5 pp

Comparação anual:

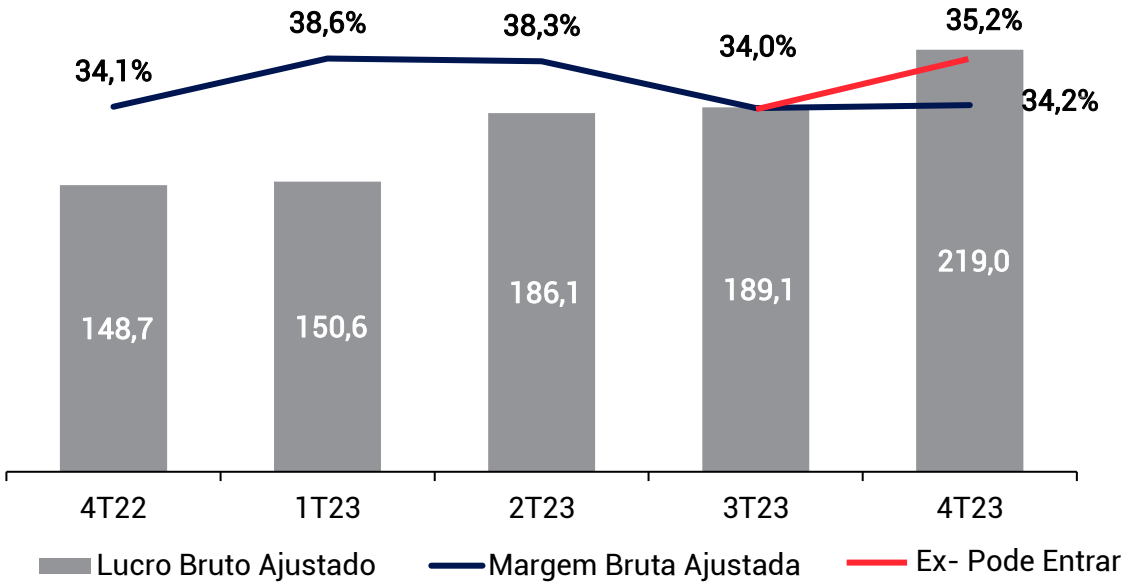
	2023	2022	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R$ milhões)	1.368,7	762,7	79,4%
% da receita líquida	66,1%	72,2%	-6,2 pp

PLANO&PLANO

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

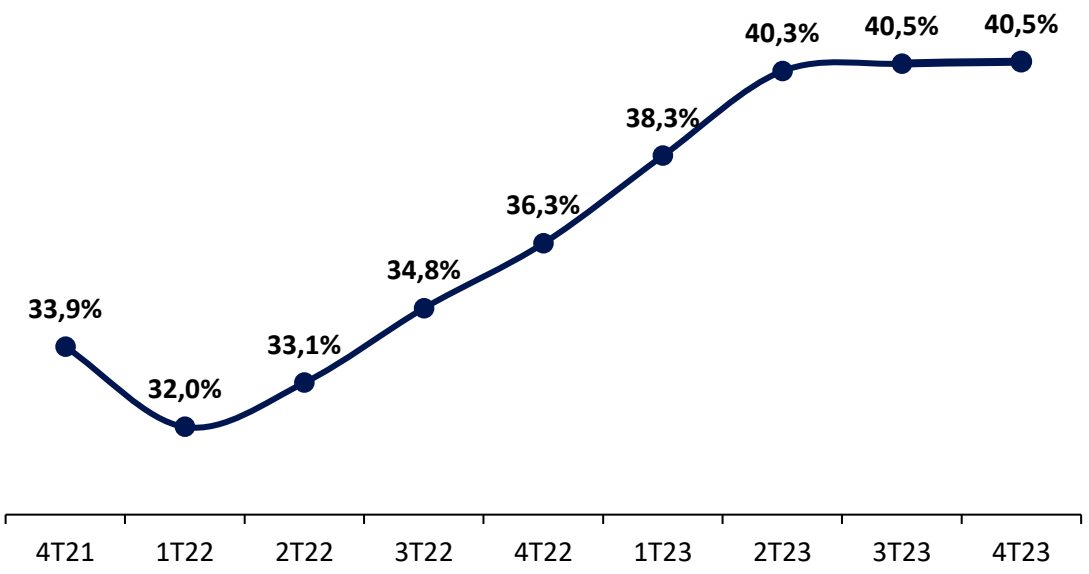
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA AJUSTADOS

(R$ MILHÕES E %)



MARGEM REF (MERCADO PRIVADO)

(%)



PLANO&PLANO

Comparação trimestral:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
Lucro bruto ajustado (R$ milhões)	219,0	189,1	15,8%	148,7	47,2%
Margem bruta ajustada	34,2%	34,0%	0,3 pp	34,1%	0,2 pp

Comparação anual:

	2023	2022	Δ %
Lucro bruto ajustado (R$ milhões)	744,7	468,1	59,1%
Margem bruta ajustada	35,9%	31,4%	4,6 pp

No 4T23 o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R$ 219 milhões.

No quarto trimestre de 2023, a Companhia firmou contrato com a Companhia Metropolitana de Habitação de São Paulo ("COHAB"), empresa pública da Prefeitura do Município de São Paulo, no âmbito do programa habitacional Pode Entrar, para venda de 3.640 unidades habitacionais, que correspondem a um VGV 100% de R$ 691,8 milhões.

Embora os empreendimentos contratados no programa Pode Entrar contribuam para margens brutas inferiores em comparação a projetos lançados no mercado privado, a margem bruta ajustada do quarto trimestre ficou 0,2 pontos percentuais acima do terceiro trimestre, enquanto a margem REF se manteve em patamar semelhante.

A margem bruta ajustada do quarto trimestre, excluindo os efeitos do Pode Entrar atingiu a marca de 35,2%, uma melhora de 1,2 pp frente ao 3T23. Já a margem bruta ajustada referente a receita reconhecida do Pode Entrar (R$ 121,4 milhões) no 4T23 foi de 30,1%.

Conforme detalhado na nota explicativa "20. Receitas de vendas a apropriar e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar", este trimestre demonstra uma manutenção em relação à margem do resultado de exercícios futuros (margem REF). A margem REF de 30/09/2023 apresentava 40,5%, enquanto a de 31/12/2023 traz uma margem REF também de 40,5%, excluindo os empreendimentos do Pode Entrar, para os resultados a apropriar.

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.

PLANO&PLANO

DESPESAS OPERACIONAIS

Quando medimos a representatividade das despesas comerciais sobre a receita, o 4T23 apresentou um leve aumento comparado com o 3T23, saindo de 10,5% para 10,7%, isso ocorre devido a um evento **não recorrente**. Durante o processo de negociação e aquisição de terrenos, podem incorrer alguns desembolsos durante as tratativas e caso transcorra algum distrato, estes são reconhecidos como despesas no resultado. Durante o 4T23, foram realizados distratos pontuais totalizando R$ 3,1 milhões em despesas não recorrentes. Sem este efeito, a representatividade das despesas comerciais sobre a receita é de 10,3%, demonstrando assim uma melhora na eficiência operacional.

Quando analisamos as despesas administrativas, houve uma manutenção da representatividade sobre a receita do 3T23 para o 4T23, ficando em 5,2%. 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. Adicionalmente, 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.

Comparação trimestral:

	4T23	*% Receita Líquida*	3T23	*% Receita Líquida*	*Δ %*	4T22	*% Receita Líquida*	*Δ %*
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R$ milhões)	**(-110,2)**	***(-17,2%)***	**(-88,7)**	***(-18,4%)***	***24,2%***	**(-71,7)**	***(-16,4%)***	***53,7%***
Despesas comerciais (R$ milhões)	(-68,8)	*(-10,7%)*	(-58,6)	*(-10,5%)*	*17,4%*	(-39,9)	*(-9,1%)*	*72,3%*
Despesas administrativas (R$ milhões)	(-33,2)	*(-5,2%)*	(-29,2)	*(-5,2%)*	*13,6%*	(-27,0)	*(-6,2%)*	*23,1%*
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R$ milhões)	(-8,3)	*(-1,3%)*	(-1,0)	*(-0,2%)*	*773,6%*	(-4,9)	*(-1,0%)*	*70,0%*

Comparação trimestral (Ex-efeito não recorrente):

	4T23	% Receita Líquida	3T23	% Receita Líquida	Δ %	4T22	% Receita Líquida	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R$ milhões)	**(-107,2)**	***(-16,7%)***	**(-88,7)**	***(-18,4%)***	***20,7%***	**(-71,7)**	***(-16,4%)***	***49,4%***
Despesas comerciais (R$ milhões)	(-65,7)	*(-10,3%)*	(-58,6)	*(-10,5%)*	*12,1%*	(-39,9)	*(-9,1%)*	*64,6%*
Despesas administrativas (R$ milhões)	(-33,2)	*(-5,2%)*	(-29,2)	*(-5,2%)*	*13,6%*	(-27,0)	*(-6,2%)*	*23,1%*
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R$ milhões)	(-8,3)	*(-1,3%)*	(-1,0)	*(-0,2%)*	*773,6%*	(-4,9)	*(-1,0%)*	*70,0%*

Comparação anual:

	2023	% Receita Líquida	2022	% Receita Líquida	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R$ milhões)	**(-382,8)**	***(-18,5%)***	**(-268,0)**	***(-18,0%)***	***42,8%***
Despesas comerciais (R$ milhões)	(-235,2)	*(-11,4%)*	(-158,2)	*(-10,6%)*	*48,7%*
Despesas administrativas (R$ milhões)	(-118,1)	*(-5,7%)*	(-94,0)	*(-6,3%)*	*25,7%*
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R$ milhões)	(-29,5)	*(-1,4%)*	(-15,9)	*(-1,1%)*	*85,1%*

PLANO&PLANO

RESULTADO OPERACIONAL

O resultado operacional atingiu R$ 99,8 milhões no 4T23, com margem operacional de 15,6%. No ano o total ficou em R$ 320,5 milhões com margem operacional de 15,5%.

Comparação trimestral:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
Resultado operacional	99,8	89,7	11,3%	65,1	53,4%
Margem operacional	15,6%	16,1%	-0,5 pp	14,9%	0,7 pp

Comparação anual:

	2023	2022	Δ %
Resultado operacional	320,5	161,9	98,0%
Margem operacional	15,5%	10,8%	4,6 pp

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro da Companhia no trimestre foi de R$ (0,3) milhão, enquanto o resultado no mesmo período do ano anterior foi de R$ 0,6 milhão.

Comparação trimestral:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R$ milhões)	**(-0,3)**	**0,7**	**-139,9%**	**0,6**	**-145,2%**
Despesas financeiras (R$ milhões)	(-9,0)	(-9,6)	-6,7%	(-6,5)	37,4%
Receitas finaneiras (R$ milhões)	8,7	10,4	-16,0%	7,2	21,1%

Comparação anual:

	2023	2022	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R$ milhões)	**4,0**	**4,4**	**-10,0%**
Despesas financeiras (R$ milhões)	(-32,9)	(-24,4)	35,0%
Receitas finaneiras (R$ milhões)	36,9	28,8	28,0%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

O resultado antes do imposto de renda e da contribuição social totalizou R$ 99,5 milhões de lucro no 4T23, representando um aumento de 51,5% na comparação entre 4T23 e 4T22.

Comparação trimestral:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R$ milhões)	**99,5**	**90,4**	**10,1%**	**65,7**	**51,5%**
% Receita líquida	15,6%	16,2%	-0,7 pp	15,1%	0,5 pp

Comparação anual:

	4T23	3T23	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R$ milhões)	324,5	166,3	95,1%
% Receita líquida	15,7%	11,1%	4,5 pp

IMPOSTO DE RENDA E CS

O imposto de renda e contribuição social no 4T23 foi R$ 13,8 milhões, representando um aumento de 53,1% frente ao 4T22.

Comparação trimestral:

	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R$ milhões)	**(-13,8)**	**(-12,7)**	**8,8%**	**(-9,0)**	**53,1%**
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R$ milhões)	(-12,9)	(-12,0)	7,7%	(-7,7)	68,3%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R$ milhões)	(-0,9)	(-0,7)	27,3%	(-1,4)	-31,4%

Comparação anual:

	2023	2022	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R$ milhões)	**(-47,6)**	**(-33,8)**	**41,1%**
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R$ milhões)	(-42,0)	(-30,0)	40,1%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R$ milhões)	(-5,6)	(-3,8)	49,2%

PLANO&PLANO

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

A margem líquida de 2023 ficou em 13,0%, um aumento de 4 pp sobre a margem líquida de 2022. Ao compararmos o lucro líquido do ano, a Companhia atingiu um total de R$ 268,6 milhões, um expressivo aumento de 100,9% contra 2022. Este total estabelece um marco para a **Plano&Plano**, como o maior lucro líquido na história da Companhia.

A margem líquida no 4T23 foi de 13,0%, enquanto o lucro líquido atingiu R$ 83,1 milhões no 4T23 o que representa um ganho de 43,8% sobre o mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral:

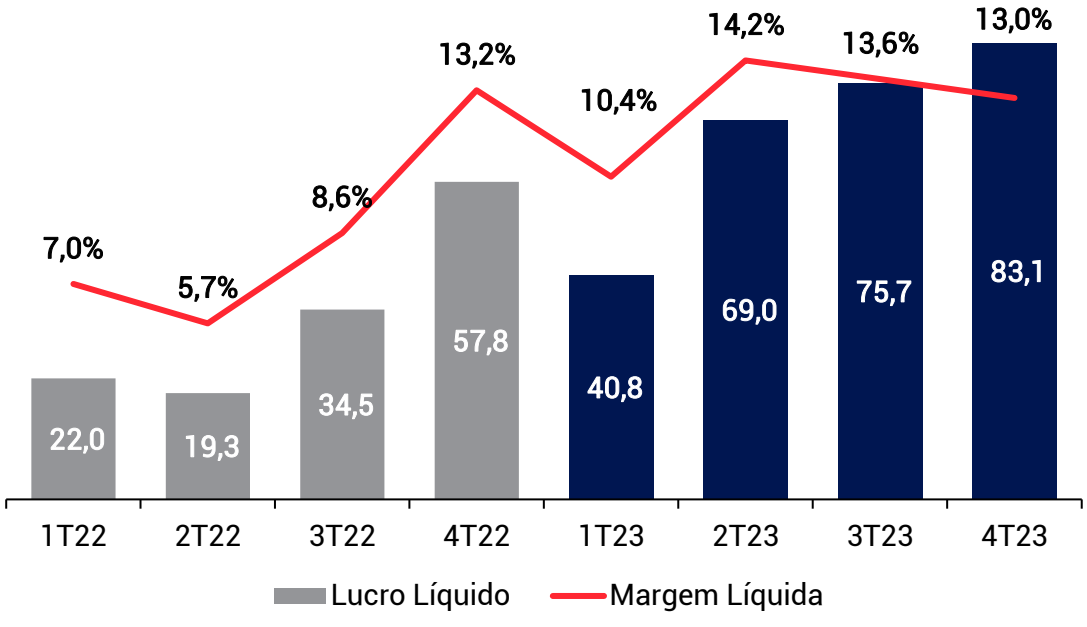
	4T23	3T23	Δ %	4T22	Δ %
Lucro líquido (R$ milhões)	83,1	75,7	9,7%	57,8	43,8%
Margem líquida	13,0%	13,6%	-0,6 pp	13,2%	-0,3 pp

Comparação anual:

	2023	2022	Δ %
Lucro líquido (R$ milhões)	268,6	133,7	100,9%
Margem líquida	13,0%	9,0%	4 pp

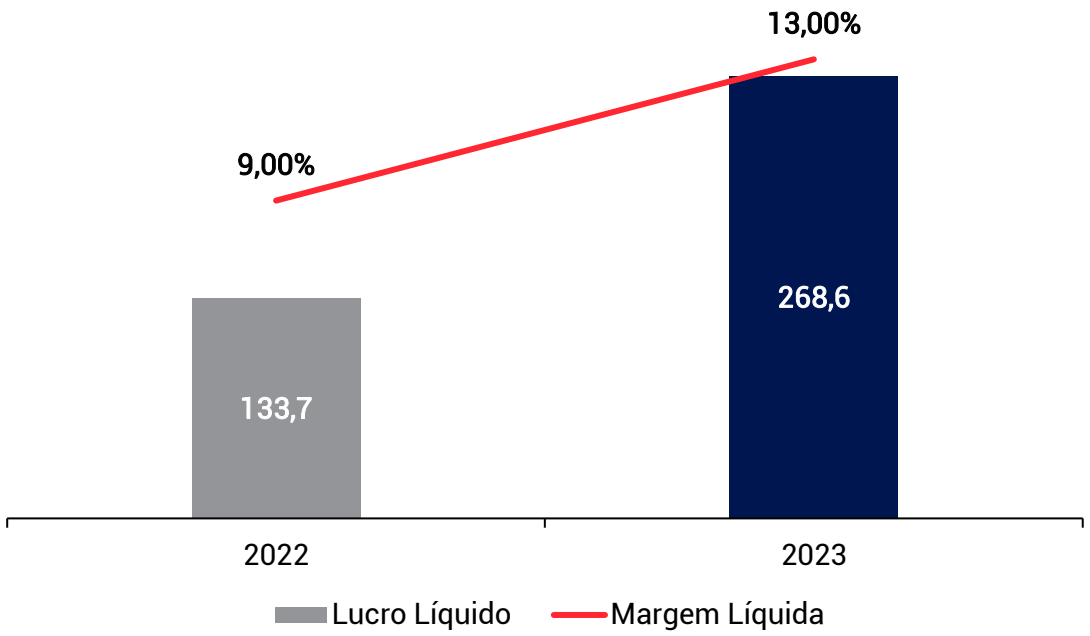
LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(TRIMESTRAL – R$ MILHÕES E %)



LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(ANUAL – R$ MILHÕES E %)



EBITDA

No ano de 2023 a Companhia apresentou EBITDA ajustado de juros capitalizados de R$ 370,6 milhões com uma margem de 17,89%, esses números representam um ganho de 65,8% em relação ao EBITDA ajustado e um aumento de 2,9 pp na margem EBITDA ajustada.

EBITDA (R$ e %)	4T23	4T22	4T23 x 4T22	2023	2022	2023 x 2022
Lucro líquido do exercício	83.082	57.785	43,8%	268.554	133.679	100,9%
(+) Depreciação e amortização	6.200	4.762	30,2%	17.029	22.306	-23,7%
(+) Imposto de renda e contribuição social	13.829	9.030	53,1%	47.623	33.755	41,1%
(+) Despesas financeiras, líquidas	289	-640	-145,2%	-4.005	-4.448	-10,0%
EBITDA	**103.400**	**70.938**	**45,8%**	**329.201**	**185.293**	**77,7%**
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) [1]	8.902	11.909	-25,2%	41.430	38.223	8,4%
EBIDTA ajustado [2]	**112.302**	**82.847**	**35,6%**	**370.631**	**223.515**	**65,8%**
Margem EBITDA ajustada (%)	**17,6%**	**19,0%**	**-1,4 pp**	**17,89%**	**15,0%**	**2,9 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. Esta norma foi adotada pela Companhia em 1º de janeiro de 2020.

ENDIVIDAMENTO

Em 31/12/2023, a dívida bruta somava R$ 387,5 milhões. Considerando caixa, equivalentes de caixa de R$ 425,4 milhões, a dívida líquida reduziu para R$ -37,9 milhões (caixa líquido) ao final do 4T23. A relação dívida (caixa) líquida sobre patrimônio líquido ficou em -5,7% em 31 de dezembro de 2023. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

Dívida Líquida (R$ mil)	31/12/2023	31/12/2022	*Var. %*
Circulante	134.708	118.476	*13,7%*
Não Circulante	252.827	414.330	*-39,0%*
Dívida Bruta	**387.535**	**532.806**	***-27,3%***
Caixa e Equivalentes de Caixa	425.410	340.031	*25,1%*
Dívida (Caixa) Líquida	**(37.875)**	**192.775**	***-119,6%***
Patrimônio Líquido **% Plano&Plano**	617.147	408.982	*50,9%*
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	**-6,1%**	**47,1%**	***-53,3 pp***

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Em 31 de dezembro de 2023, o Patrimônio Líquido %**Plano&Plano** totalizou R$ 617,1 milhões, 3,3% acima dos R$ 597,3 milhões de 30 de setembro de 2023. A rentabilidade sobre patrimônio líquido médio atingiu 52,3% para os últimos 12 meses, uma das melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES INDEPENDENTES

Em conformidade com a Resolução CVM nº 162/22 informamos que os auditores independentes da Grant Thornton Brasil não prestaram, durante o exercício de 12 meses findos em 31 de dezembro de 2023, outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

ANEXOS

PLANO & PLANO

ANEXO 1

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (em R$ mil, exceto %)	31/12/2023	*AV*	31/12/2022	*AV*	*AH*
ATIVO CIRCULANTE	**1.731.714**	***84,4%***	**1.455.442**	***89,8%***	***19,0%***
Caixa e equivalentes de caixa	312.182	*15,2%*	254.237	*15,7%*	*22,8%*
Aplicações financeiras com restrições	113.228	*5,5%*	85.794	*5,3%*	*32,0%*
Contas a receber	418.485	*20,4%*	274.341	*16,9%*	*52,5%*
Imóveis a comercializar	844.451	*41,1%*	805.027	*49,6%*	*4,9%*
Tributos a recuperar	10.377	*0,5%*	10.056	*0,6%*	*3,2%*
Outros créditos	32.991	*1,6%*	25.987	*1,6%*	*27,0%*
ATIVO NÃO CIRCULANTE	**307.305**	***15,6%***	**166.192**	***10,2%***	***93,0%***
Aplicações financeiras	626	*0,0%*	552	*0,0%*	*13,4%*
Contas a receber	151.891	*7,4%*	114.318	*7,0%*	*32,9%*
Imóveis a comercializar	106.951	*5,2%*	27.570	*1,7%*	*287,9%*
Partes relacionadas	0	*0,7%*	-	*0,0%*	*0,0%*
Investimentos	1.061	*0,1%*	1.534	*0,1%*	*-30,8%*
Ativos de direito de uso	23.962	*1,2%*	4.005	*0,2%*	*498,3%*
Imobilizado	13.399	*0,7%*	14.233	*0,9%*	*-5,9%*
Intangível	9.415	*0,5%*	3.980	*0,2%*	*136,6%*
TOTAL DO ATIVO	**2.039.019**	***100,0%***	**1.621.634**	***100,0%***	***26,6%***

PLANO&PLANO

PASSIVO (em R$ mil, exceto %)	31/12/2023	AV	31/12/2022	AV	AH
PASSIVO CIRCULANTE	**657.486**	***32,0%***	**423.466**	***26,1%***	***55,3%***
Empréstimos e financiamentos	134.708	*6,6%*	82.140	*5,1%*	*64,0%*
Debêntures	-	*0,0%*	36.336	*2,2%*	*-100,0%*
Fornecedores	43.447	*2,1%*	45.261	*2,8%*	*-4,0%*
Credores a pagar por aquisição de imóveis	203.266	*9,9%*	145.004	*8,9%*	*40,2%*
Obrigações trabalhistas e sociais	29.071	*1,4%*	25.029	*1,5%*	*16,1%*
Obrigações tributárias	15.331	*0,7%*	9.194	*0,6%*	*66,8%*
Adiantamentos de clientes	104.832	*5,1%*	20.511	*1,3%*	*411,1%*
Impostos e contribuições diferidos	20.871	*1,0%*	11.714	*0,7%*	*78,2%*
Partes relacionadas	8.250	*0,4%*	6.272	*0,4%*	*31,5%*
Provisão para garantia	31.966	*1,6%*	8.489	*0,5%*	*276,6%*
Provisão para distratos	-	*0,0%*	575	*0,0%*	*-100,0%*
Provisão de ITBI	63.782	*3,1%*	31.749	*2,0%*	*100,9%*
Dividendos a pagar	1.962	*0,1%*	1.189	*0,1%*	*65,0%*
Arrendamentos a pagar	-	*0,0%*	3	*0,0%*	*-100,0%*
Outras contas a pagar	-	*0,0%*	-	*0,0%*	*0,0%*
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	**735.419**	***35,8%***	**789.186**	***48,7%***	***-6,8%***
Empréstimos e financiamentos	252.827	12,3%	414.330	25,6%	-39,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	411.256	20,0%	311.223	19,2%	32,1%
Impostos e contribuições diferidos	7.817	0,4%	5.171	0,3%	51,2%
Partes relacionadas	2.422	0,1%	2.143	0,1%	13,0%
Outros débitos com terceiros e SCPs	16.809	0,8%	35.294	2,2%	-52,4%
Provisões diversas	17.051	0,8%	13.771	0,8%	23,8%
Provisão para contingências	4.119	0,2%	4.949	0,3%	-16,8%
Provisões para perdas em investimentos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Arrendamentos a pagar	23.118	1,1%	2.305	0,1%	903,0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**659.614**	***32,1%***	**408.982**	***25,2%***	***61,3%***
Capital social	175.228	*8,5%*	175.227	*10,8%*	*0,0%*
Custo com emissão de ações	(6.997)	*-0,3%*	(6.996)	*-0,4%*	*0,0%*
Ações em tesouraria	(19.184)	*-0,9%*	(19.184)	*-1,2%*	*0,0%*
Reserva de capital	5.083	*0,2%*	2.944	*0,2%*	*72,7%*
Transação de capital entre sócios	(14.547)	*-0,7%*	(14.547)	*-0,9%*	*0,0%*
Reservas de lucros	477.564	*23,3%*	272.792	*16,8%*	*75,1%*
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	617.147	*30,1%*	410.236	*25,3%*	*50,4%*
Participação de minoritários	28.967	*2,1%*	(1.254)	*-0,1%*	*-3486,5%*
Patrimônio líquido	646.114	*32,1%*	408.982	*25,2%*	*61,3%*
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**2.039.019**	***100,0%***	**1.621.634**	***100,0%***	***25,7%***

PLANO&PLANO

ANEXO 2

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(R$ milhões, exceto %)	4T23	4T22	*4T23 x 4T22*	2023	2022	*2023 x 2022*
Receita líquida	**639.621**	**400.412**	***59,7%***	**2.072.023**	**1.492.205**	***38,9%***
Custo dos imóveis vendidos	**(429.543)**	**(283.422)**	***51,6%***	**(1.368.707)**	**(1.062.284)**	***28,8%***
% Receita líquida	*-67,2%*	*-70,8%*	*3,6 pp*	*-66,1%*	*-71,2%*	*5,1 pp*
Lucro bruto	**210.078**	**116.990**	***79,6%***	**703.316**	**429.921**	***63,6%***
Margem bruta	*32,8%*	*29,2%*	*3,6 pp*	*33,9%*	*28,8%*	*5,1 pp*
Despesas operacionais	**(110.245)**	**(73.821)**	***49,3%***	**(382.783)**	**(268.048)**	***42,8%***
Despesas comerciais	(68.751)	(44.862)	*53,2%*	(235.176)	(158.160)	*48,7%*
Despesas gerais e adm.	(33.177)	(24.760)	*34,0%*	(118.120)	(89.122)	*32,5%*
Resultado de Equiv. Patrimonial	(132)	(3)	*4300,0%*	(473)	(464)	*1,9%*
Outras despesas operacionais	(8.185)	(4.196)	*95,1%*	(29.014)	(20.302)	*42,9%*
% Receita líquida	*-17,2%*	*-18,4%*	*1,2 pp*	*-18,5%*	*-18,0%*	*-0,5 pp*
Resultado operacional	**99.833**	**43.169**	***131,3%***	**320.533**	**161.873**	***98,0%***
Margem operacional	*15,6%*	*10,8%*	*4,8 pp*	*15,5%*	*10,8%*	*4,6 pp*
Receitas (despesas) financeiras	**(289)**	**1.244**	***-123,2%***	**4.005**	**4.448**	***-10,0%***
Receitas financeira	8.690	8.659	*0,4%*	36.889	28.812	*28,0%*
Despesas financeira	(8.979)	(7.415)	*21,1%*	(32.884)	(24.364)	*35,0%*
% Receita líquida	*0,0%*	*0,3%*	*-0,4 pp*	*0,2%*	*0,3%*	*-0,1 pp*
Resultado antes do IRPJ e CSLL	**99.544**	**44.413**	***124,1%***	**324.538**	**166.321**	***95,1%***
% Receita líquida	*15,6%*	*11,1%*	*4,5 pp*	*15,7%*	*11,1%*	*4,5 pp*
Imposto de renda e contr. Social	**(13.829)**	**(9.879)**	***40,0%***	**(47.623)**	**(33.755)**	***41,1%***
IRPJ e CSSL – corrente	(12.888)	(8.538)	*50,9%*	(41.997)	(29.985)	*40,1%*
IRPJ e CSSL – diferido	(941)	(1.341)	*-29,8%*	(5.626)	(3.770)	*49,2%*
Participação de não controladores	(2.633)	1	*-263400%*	(8.361)	1.113	*-851,2%*
Lucro líquido do exercício	83.082	34.535	*140,6%*	268.554	**133.679**	***100,9%***
Margem líquida	*13,0%*	*8,6%*	*4,4 pp*	*13,0%*	*9,0%*	*4 pp*

PLANO&PLANO

ANEXO 3

LANÇAMENTOS 100% (R$ milhões)

Lançamento Nominais 100% Desenvolvimento Imobiliário S.A.								
	(s/ permuta física)		A.H.		(c/ permuta física)		A.H.	
Período	2023	2022	R$	%	2023	2022	R$	%
Jan	-	57	(57)	-100,0%	-	68	(68)	-100,0%
Fev	94	-	94	0,0%	94	-	94	0,0%
Mar	393	199	194	97,3%	436	199	237	119,1%
1º Tri	**487**	**256**	230	89,9%	**530**	**268**	262	98,1%
Abr	11	-	11	0,0%	11	-	11	0,0%
Mai	298	185	113	60,7%	316	185	130	70,2%
Jun	263	209	54	25,9%	263	209	54	25,9%
2º Tri	**571**	**394**	177	44,9%	**589**	**394**	195	49,4%
Acum. 6 meses	*1.058*	*651*	*408*	*62,7%*	*1.119*	*662*	*457*	*69,1%*
Jul	189	132	57	43,0%	191	151	41	26,9%
Ago	31	72	(41)	-56,9%	31	77	(46)	-59,8%
Set	224	195	29	15,1%	305	196	109	56,0%
3º Tri	**444**	**399**	45	11,3%	**528**	**424**	104	24,5%
Acum. 9 meses	*1.502*	*1.049*	*453*	*43,1%*	*1.647*	*1.086*	*561*	*51,7%*
Out	128	161	(34)	-20,8%	138	195	(57)	-29,2%
Nov	107	151	(43)	-28,6%	126	151	(25)	-16,5%
Dez	1.434	375	1.059	282,7%	1.434	375	1.059	282,7%
4º Tri	**1.669**	**686**	982	143,1%	**1.697**	**720**	977	135,8%
Acum. 12 meses	*3.171*	*1.736*	*1.435*	*82,7%*	*3.344*	*1.805*	*1.538*	*85,2%*

PLANO&PLANO

ANEXO 4

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R$ milhões)

Lançamento Nominais % Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.								
	(s/ permuta física)		A.H.		(c/ permuta física)		A.H.	
Período	2023	2022	R$	%	2023	2022	R$	%
Jan	-	57	(57)	-100,0%	-	68	(68)	-100,0%
Fev	94	-	94	0,0%	94	-	94	0,0%
Mar	320	199	121	60,9%	346	199	147	73,9%
1º Tri	**414**	**256**	158	61,6%	**440**	**268**	173	64,5%
Abr	11	-	11	0,0%	11	-	11	0,0%
Mai	298	185	113	60,7%	316	185	130	70,2%
Jun	263	172	90	52,4%	263	172	90	52,4%
2º Tri	**571**	**358**	213	59,6%	**589**	**358**	231	64,5%
Acum. 6 meses	*985*	*614*	*371*	*60,4%*	*1.029*	*626*	*404*	*64,5%*
Jul	189	132	57	43,0%	191	151	41	26,9%
Ago	31	72	(41)	-56,9%	31	77	(46)	-59,8%
Set	187	195	(8)	-4,1%	262	196	67	34,1%
3º Tri	**406**	**399**	8	1,9%	**485**	**424**	61	14,4%
Acum. 9 meses	*1.392*	*1.013*	*379*	*37,4%*	*1.514*	*1.049*	*465*	*44,3%*
Out	128	116	12	10,1%	138	133	5	3,4%
Nov	107	151	(43)	-28,6%	126	151	(25)	-16,5%
Dez	1.169	375	794	212,1%	1.169	375	794	212,1%
4º Tri	**1.404**	**641**	763	119,0%	**1.432**	**658**	774	117,6%
Acum. 12 meses	*2.796*	*1.654*	*1.142*	*69,0%*	*2.946*	*1.708*	*1.239*	*72,5%*

PLANO&PLANO

ANEXO 5

VENDAS

Unidades vendidas Plano&Plano												
	Vendas brutas		*A.H.*		Distratos		*A.H.*		Vendas líquidas		*A.H.*	
Período	**2023**	**2022**	***Unid.***	***%***	**2023**	**2022**	***Unid.***	***%***	**2023**	**2022**	***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%***	**(226)**	**(147)**	***(79)***	***53,7%***	**2.583**	**1.940**	***643***	***33,1%***
Abr	1.015	634	*381*	*60,1%*	(127)	(31)	*(96)*	*309,7%*	888	603	*285*	*47,3%*
Mai	1.044	643	*401*	*62,4%*	(100)	(65)	*(35)*	*53,8%*	944	578	*366*	*63,3%*
Jun	1.004	812	*192*	*23,6%*	(161)	(43)	*(118)*	*274,4%*	843	769	*74*	*9,6%*
2º Tri	**3.063**	**2.089**	***974***	***46,6%***	**(388)**	**(139)**	***(249)***	***179,1%***	**2.675**	**1.950**	***725***	***37,2%***
Acum. 6 meses	***5.872***	***4.176***	***1.696***	***40,6%***	***(614)***	***(286)***	***(328)***	***114,7%***	***5.258***	***3.890***	***1.368***	***35,2%***
Jul	1.062	567	*495*	*87,3%*	(157)	(50)	*(107)*	*214,0%*	905	517	*388*	*75,0%*
Ago	1.249	855	*394*	*46,1%*	(205)	(102)	*(103)*	*101,0%*	1.044	753	*291*	*38,6%*
Set	1.139	902	*237*	*26,3%*	(156)	(59)	*(97)*	*164,4%*	983	843	*140*	*16,6%*
3º Tri	**3.450**	**2.324**	***1.126***	***48,5%***	**(518)**	**(211)**	***(307)***	***145,5%***	**2.932**	**2.113**	***819***	***38,8%***
Acum. 9 meses	***9.322***	***6.500***	***2.822***	***43,4%***	***(1.132)***	***(497)***	***(635)***	***127,8%***	***8.190***	***6.003***	***2.187***	***36,4%***
Out	990	706	*284*	*40,2%*	(94)	(40)	*(54)*	*135,0%*	896	666	*230*	*34,5%*
Nov	860	835	*25*	*3,0%*	(168)	(36)	*(132)*	*366,7%*	692	799	*(107)*	*-13,4%*
Dez	4.697	1.159	*3.538*	*305,3%*	(17)	(42)	*25*	*-59,5%*	4.680	1.117	*3.563*	*319,0%*
4º Tri	**6.547**	**2.700**	***3.847***	***142,5%***	**(279)**	**(118)**	***(161)***	***136,4%***	**6.268**	**2.582**	***3.686***	***142,8%***
Acum. 12 meses	***15.869***	***9.200***	***6.669***	***72,5%***	***(1.411)***	***(615)***	***(796)***	***129,4%***	***14.458***	***8.585***	***5.873***	***68,4%***

GLOSSÁRIO

PLANO&PLANO

GLOSSÁRIO

VGV: 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

PLANO & PLANO

RESULTS
4Q23

São Paulo, March 14th, 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 fourth quarter of 2023 (4Q23).

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 third quarter of 2023.

HIGHLIGHTS

LAUNCHES 100%

YTD:

BRL 3,344 million,

85.2% YoY

NET SALES 100%

YTD:

BRL 3,071.9 million,

81.7% YoY

NET REVENUES

YTD:

BRL 2,072 million,

38.9% YoY

NET INCOME %P&P

YTD:

BRL 268.6 million,

100.9% YoY

CASH GENERATION

YTD:

BRL 262.4 million

ROE (LTM)

2023:

52.3%

+2.7 pp QoQ

+15.5 pp YoY

PLANO&PLANO

MENSAGE 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 152 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 these types 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.

In 2023, Plano&Plano showed remarkable progress, characterized by sustainable growth and the achievement of unprecedented operational and financial results. This milestone consolidates 2023 as one of the most significant years in the Company's history, demonstrating its resilience and ability to generate value for investors. When we look at performance in Launches,the company reached a new historical record, reaching BRL 3.3 billion ,these launches include the contracting of BRL 692 million from *"Pode Entrar"*. Net sales totaled BRL 3.1 billion, another all-time record, representing a growth of 81.7% compared to 2022 (BRL 1.7 billion). This number was reached with sales of 14,458 units in the period. Sales over supply (SOS) (last twelve months) at the end of 4Q23 stood at 49.5%. At the end of 2023, net revenue totaled BRL 2.1 billion and the Company's cash generation stood at BRL 262.4 million.

During the last months, the housing program *"Minha Casa Minha Vida"* has undergone changes in federal subsidies, interest rates for financing and the maximum value of the property, which for the city of São Paulo, went from BRL 264 thousand to BRL 350 thousand. These modifications positively impact the purchasing power of potential customers, allowing more families to be included in the program, in addition to including in the *Minha Casa Minha Vida* program, a larger portion of the Company's products already available for sale and ones to be launched in the near future. **Plano&Plano** faces these changes optimistically given its market positioning and given the profile of its client, and expects to continue contributing to the reduction of the housing deficit in the city of São Paulo.

As detailed in the explanatory note "20. Sales revenues to be accrued and budgeted costs of properties sold to be accrued", this quarter shows a maintenance of the backlog margin which, in 09/30/2023, was 40.5%, while that of 12/31/2023 was also 40.5%, excluding the *"Pode Entrar"* projects, for the results to be accrued.

%P&P shareholders' equity ended the quarter at BRL 617.1 million, representing an increase of BRL 206.9 million over the equity at the end of the same period in 2022 (BRL 410.2 million). The return on average equity reached 52.3% for the last 12 months, one of the best in the industry when considering the results of publicly traded companies.

On 12/27/2023, the Company informed the market about the sale of 3,640 units of the *Pode Entrar* housing program. These units correspond to a PSV 100% of BRL 691.8 million and PSV % **Plano&Plano**, totaling BRL 566 million.

Gross margin in 4Q23 was 34.2%, consolidating a recovery that has been observed since the end of the pandemic. It is important to note that *Pode Entrar*, due to the nature of its hiring, exerts pressure on gross margin. However, it is relevant to note that in the Private Market (ex-*Pode Entrar*), margins remain healthy. The *Pode Entrar* program brought positive effects in the increase of SOS and revenues, due to the fact that the projects of the program are already 100% sold in the contracting, thus providing a SOS of 55.8% and contributing to the strong cash generation of BRL 157 million in the quarter.

It is important to note that the Company also has a balance approved in the first phase of *Pode Entrar* and not yet contracted, of 1,907 units. These units correspond to a PSV (100%) of approximately BRL 371 million. The contracting of these units is subject to the eventual and future expression of interest by COHAB.

In the last quarter of 2023, **Plano&Plano** made significant progress in its ESG initiatives. We improved internal processes, reviewed corporate policies and strengthened dialogue with stakeholders. We evaluated our performance in the ISE/B3 simulation and expanded our commitment to the UN SDGs. The results will be detailed in the 2023 Sustainability Report.

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

SALES

Net sales (100%), contracted throughout 2023, adding the units aimed at the private market and the sales of the 3,640 units under *Pode Entrar*, comprised a total of BRL 3,071 million, a value 81.7% higher than that presented in the same period of 2022. As a result, 2023 turns out to be the best year in history, in terms of sales, for **Plano&Plano**.

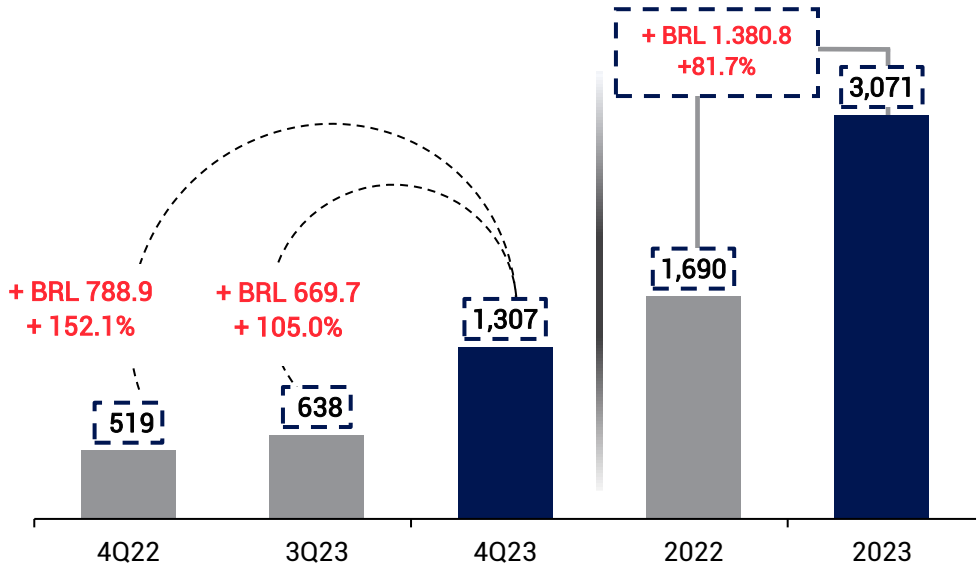
Looking at contracted net sales in 4Q23, the total was BRL 1,307 million, 152.1% higher than in 4Q22 (BRL 519 million). Compared to 3Q23, the Company achieved an increase of 105%. This result establishes 4Q23 as the best sales quarter in **Plano&Plano's** history.

Regarding the units sold's average price, 4Q23 recorded BRL 208.6 thousand, an increase of 3.9% compared to the same period of the previous year. YTD, the value was BRL 212.4 thousand, an increase of 7.9% compared to BRL 196.9 thousand in the same period of previous year. The average prices in 4Q23, as well as in the YTD, are influenced by the average price of sales under *Pode Entrar* (BRL 190.1 thousand), which are lower than those practiced in the private market.

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %	2023	2022	Δ %
Gross Contracted Sales (BRL thousand)	**1,366,141**	746,323	*83.0%*	542,108	*152.0%*	3,364,027	1,807,205	*86.1%*
Gross Contracted Sales (Units)	**6,547**	3,450	*89.8%*	2,700	*142.5%*	15,869	9,200	*72.5%*
Cancellations (BRL thousand)	**58,684**	108,547	*-45.9%*	23,572	*149.0%*	293,169	117,137	*150.3%*
Cancellations (Units)	**279**	518	*-46.1%*	118	*136.4%*	1.411	615	*129.4%*
Net Sales 100% (BRL thousand)	**1,307,457**	637,776	*105.0%*	518,536	*152.1%*	3,070,858	1,690,068	*81.7%*
Net Sales 100% (Units)	**6,268**	2,932	*113.8%*	2,582	*142.8%*	14,458	8,585	*68.4%*
Average Ticket (BRL thousand / units)	**208.6**	217.5	*-4.1%*	200.8	*3.9%*	212.4	196.9	*7.9%*
% Cancellations / Gross Sales	**4.3%**	14.5%	*-10.2 pp*	4.3%	*-0.1 pp*	8.7%	6.5%	*2.2 pp*

TOTAL NET SALES

(100%– BRL MILLION)



When we analyze **Plano&Plano's** private market sales, that is, without considering the sales related to *Pode Entrar*, the net sales (100%) contracted in the 4Q23 reached BRL 616 million, 18.7% higher than in 4Q22 (BRL 519 million).

When compared to 3Q23, the Company had a slight reduction of 3.5%.

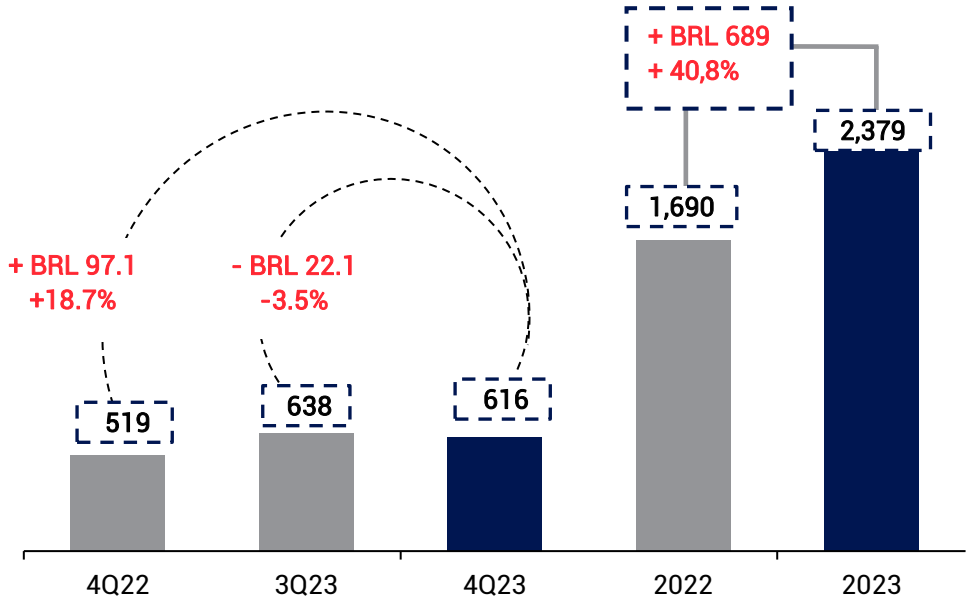
YTD, the Company recorded BRL 2,379 million, 40.8% higher than in the same period of 2022.

As for the units sold's average price, in 4Q23 it registered BRL 234.3 thousand, an increase of 16.7% compared to the same period of the previous year. YTD, the average price was BRL 219.9 thousand, showing a growth of 11.7% compared to the BRL 196.9 thousand recorded in the same period of the previous year.

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %	2023	2022	Δ %
Gross Contracted Sales (BRL thousand)	**674,334**	746,323	*-9.6%*	542,108	24.4%	**2,672,220**	1,807,205	*47.9%*
Gross Contracted Sales (Units)	**2,907**	3,450	*-15.7%*	2,700	7.7%	**12,229**	9,200	*32.9%*
Cancellations (BRL thousand)	**58,684**	108,547	*-45.9%*	23,572	149.0%	**293,169**	117,137	*150.3%*
Cancellations (Units)	**279**	518	*-46.1%*	118	136.4%	**1,411**	615	*129.4%*
Net Sales 100% (BRL thousand)	**615,651**	637,776	*-3.5%*	518,536	18.7%	**2,379,052**	1,690,068	*40.8%*
Net Sales 100% (Units)	**2,628**	2,932	*-10.4%*	2,582	1.8%	**10,818**	8,585	*26.0%*
Average Ticket (BRL thousand / units)	**234,3**	217,5	*7.7%*	200,8	16.7%	**219,9**	196,9	*11.7%*
% Cancellations / Gross Sales	**8.7%**	14.5%	*-5.8 pp*	4.3%	4.4 pp	**11.0%**	6.5%	*4.5 pp*

PRIVATE MARKET NET SALES

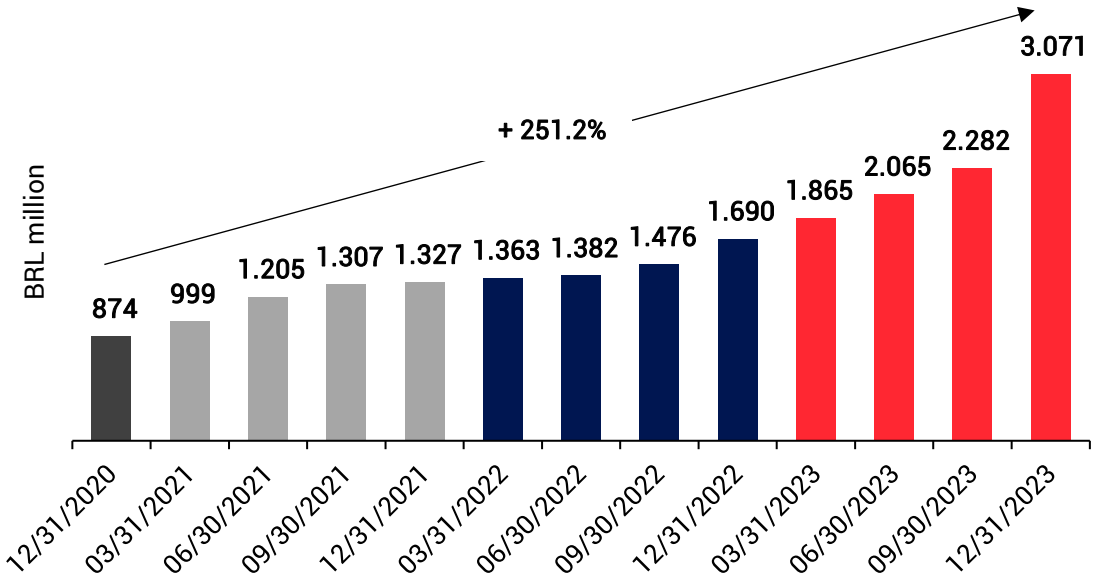
(100%– BRL MILLION)



LAST 12 MONTHS

HISTORICAL NET SALES

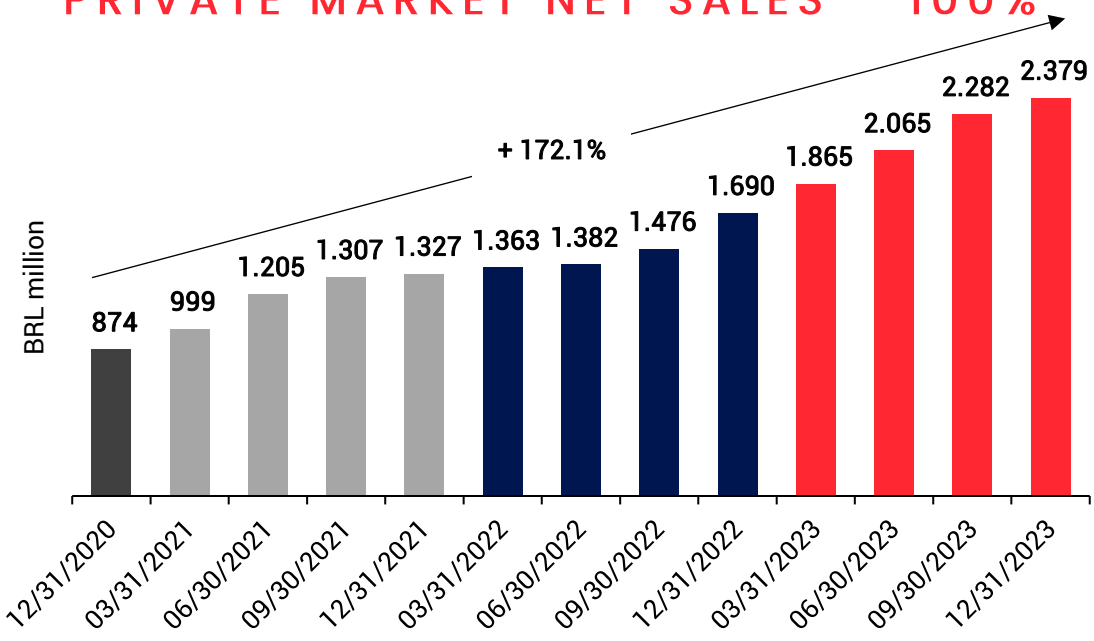
TOTAL NET SALES – 100%



In recent periods, the company has recorded sustainable and steady growth in its net sales. When considering both the contracted sales in the private market and in the *Pode Entrar* program, the net sales of the last twelve months grew, since 12/31/2020, at a compound rate of 11.0% per quarter or 52.0% per year, accumulating 251.2% in the period of 12 quarters.

Taking into account only the net sales in the private market, that is, without considering the sales contracted in *Pode Entrar*, the compound growth rate is 8.7% per quarter or 39.6% per year, accumulating a total of 172.1% over 12 quarters, as shown below.

PRIVATE MARKET NET SALES – 100%



PLANO&PLANO

LAUNCHES

Adding the launches in the private market and *Pode Entrar*, in 2023, the Company made 28 launches, which provided a record potential sales volume (PSV 100%) of BRL 3,344 million, including physical swaps. This amount is 85.5% higher compared to the BRL 1,805 million launched in 2022.

In 4Q23, the Company made 12 launches, providing a record PSV 100% of BRL 1,697 million, including physical swaps.

Regarding PSV %P&P the Company registered BRL 1,432 million, this value is 117.6% higher in comparison to the BRL 658 million obtained in 4Q22.

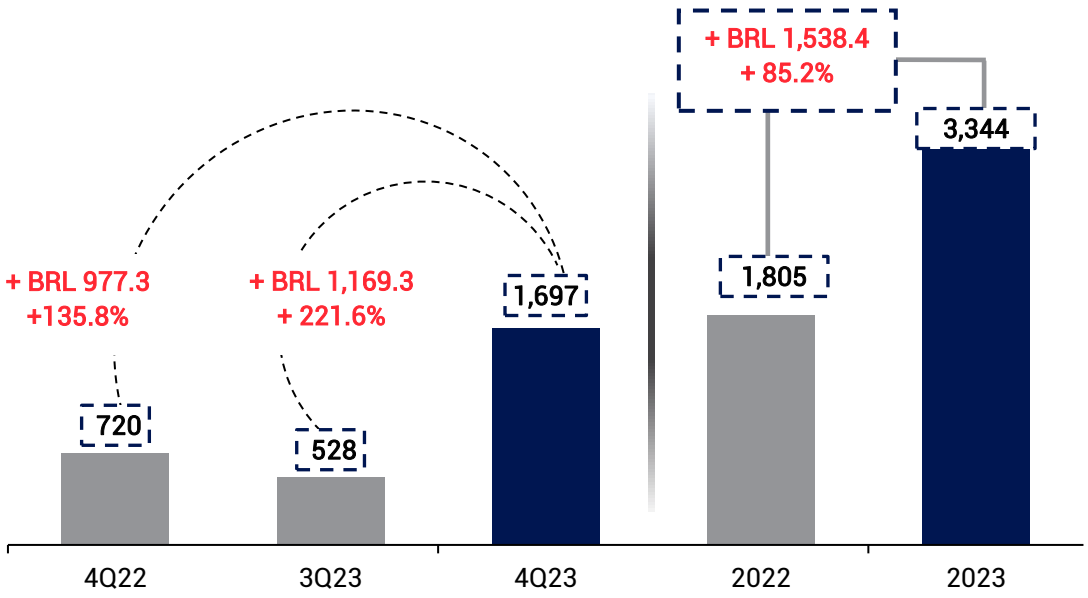
YTD launches totaled BRL 2,946 million, amount 72.5% higher than same period of the previous year.

As for the apartment average price for the units launched, 4Q23 recorded BRL 245.8 thousand, an increase of 18.1% compared to the same period of the previous year. YTD, the value was BRL 246.8 thousand, an increase of 19.3% compared to same period of the previous year.

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %	2023	2022	Δ %
Launches (phases)	**12**	5	*140.0%*	8	50.0%	**28**	22	*27.3%*
PSV **100%** (BRL thousand)	**1,697,004**	527,706	*221.6%*	719,724	135.8%	**3,343,672**	1,805,280	*85.2%*
Units	**6,904**	1,698	*306.6%*	3,458	99.7%	**13,546**	8,728	*55.2%*
Average Ticket (BRL thousand /units)	**245.8**	310.8	*-20.9%*	208.1	18.1%	**246.8**	206.8	*19.3%*
Average Units by Launch	**575**	340	*69.4%*	432	33.1%	**484**	397	*21.9%*
PSV **% Plano&Plano** (BRL thousandl)	**1,432,295**	485,018	*195.3%*	658,283	117.6%	**2,946,319**	1,707,595	*72.5%*
Share **% Plano&Plano**	**84.4%**	91.9%	*-7.5 pp*	91.5%	-7.1 pp	**88.1%**	94.6%	*-6.5 pp*

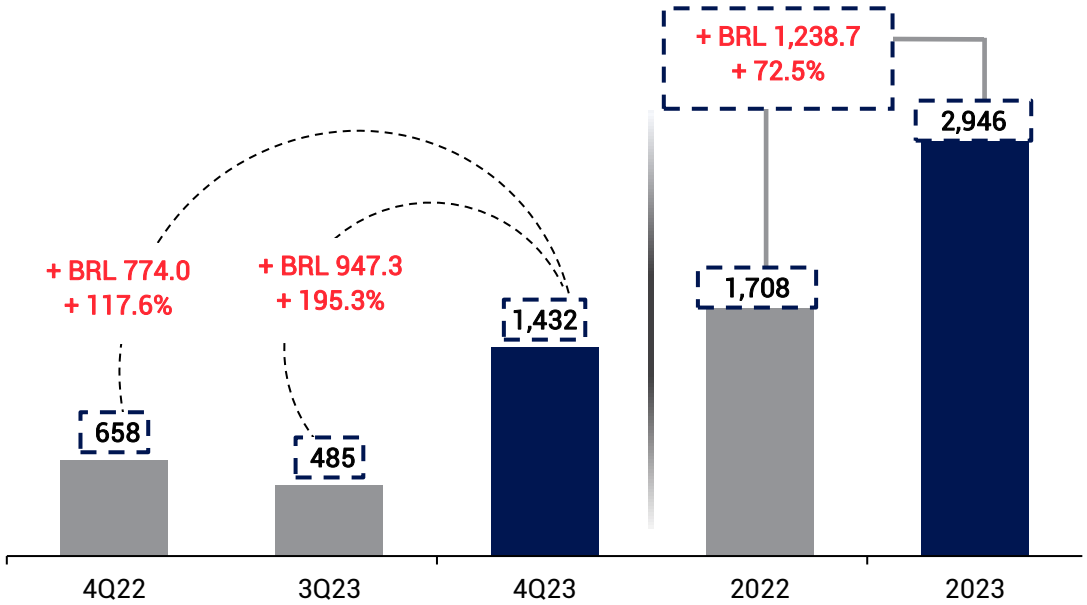
TOTAL LAUNCHES

(100%– BRL MILLION)



TOTAL LAUNCHES

(% PLANO&PLANO – BRL MILLION)



PLANO&PLANO

Taking into account only the private market launches, that is, without considering launches contracted in *Pode Entrar*, 4Q23 recorded 8 launches, which provided a potential sales volume (PSV 100%) of BRL 1,005 million, including physical swaps. This amount is 39.7% higher than the BRL 720 million released in 4Q22. YTD, the total number of launches was BRL 2,652 million. This shows that even without *Pode Entrar*, 4Q23 and 2023 are, respectively, the best quarter and year in the Company's history in terms of launches.

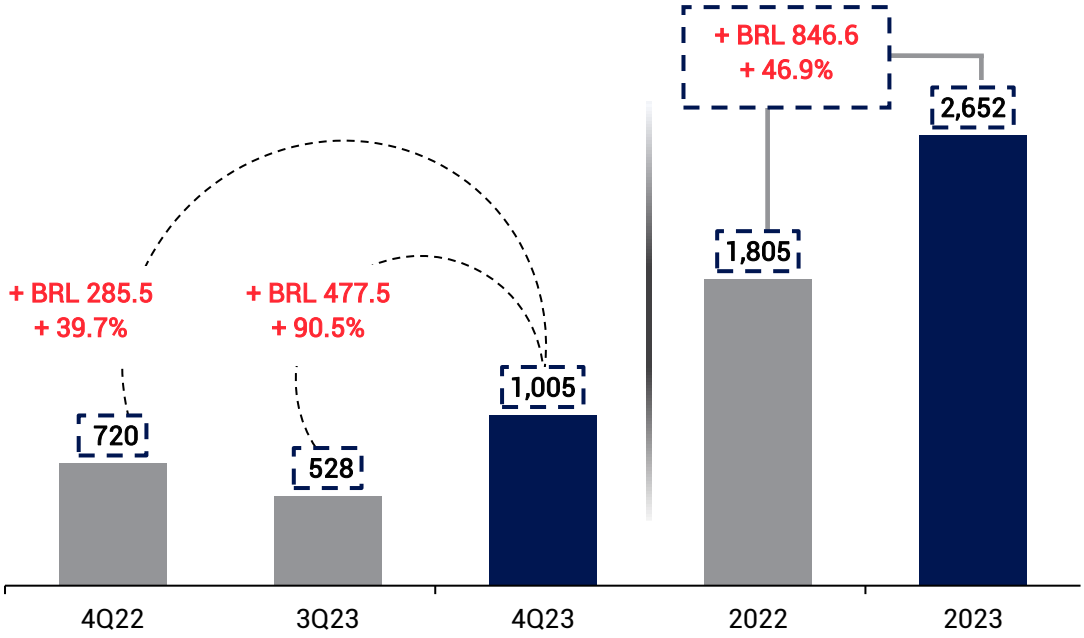
As for PSV %P&P, 4Q23 added BRL 866 million, 31.5% higher than the BRL 658 million obtained in 4Q22. YTD, totaled BRL 1,708 million, this amount is 39.4% higher than in the same period of the previous year.

Regarding the average price of launches, 4Q23 registered BRL 308.0 thousand, an increase of 48.0% compared to the same period of the previous year. YTD, the value was BRL 267.7 thousand, 29.4% higher than in the same period of the previous year. These increases in the average price of launches are influenced by the increase in the share of products aimed at the lower middle class, which reached approximately 25% of the PSV launched in the year.

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %	2023	2022	Δ %
Launches (phases)	**8**	5	*60.0%*	8	*0.0%*	**24**	22	*9.1%*
PSV **100%** (BRL thousand)	**1,005,198**	527,706	*90.5%*	719,724	*39.7%*	**2,651,865**	1,805,280	*46.9%*
Units	**3,264**	1,698	*92.2%*	3,458	*-5.6%*	**9,906**	8,728	*13.5%*
Average Ticket (BRL thousand /units)	**308.0**	310.8	*-0.9%*	208.1	*48.0%*	**267.7**	206.8	*29.4%*
Average Units by Launch	**408**	340	*20.1%*	432	*-5.6%*	**413**	397	*4.0%*
PSV **% Plano&Plano** (BRL thousandl)	**865,866**	485,018	*78.5%*	658,283	*31.5%*	**2,379,890**	1,707,595	*39.4%*
Share **% Plano&Plano**	**86.1%**	91.9%	*-5.8 pp*	91.5%	*-5.3 pp*	**89.7%**	94.6%	*-4.8 pp*

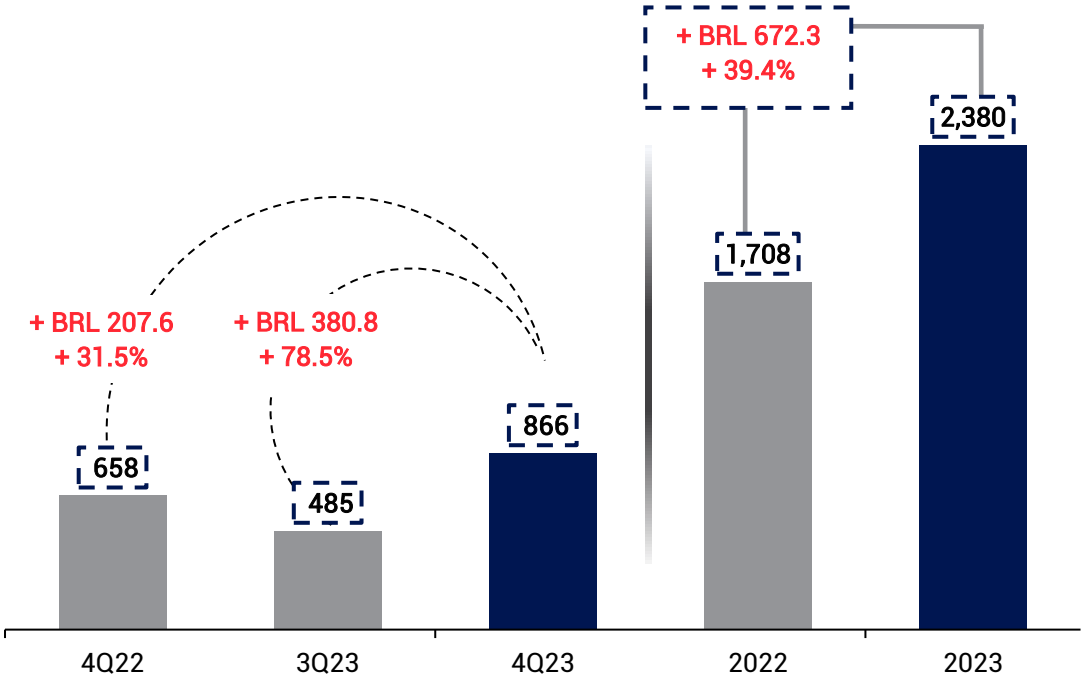
PRIVATE MARKET LAUNCHES

(100% – BRL MILLION)



PRIVATE MARKET LAUNCHES

(% PLANO&PLANO – BRL MILLION)



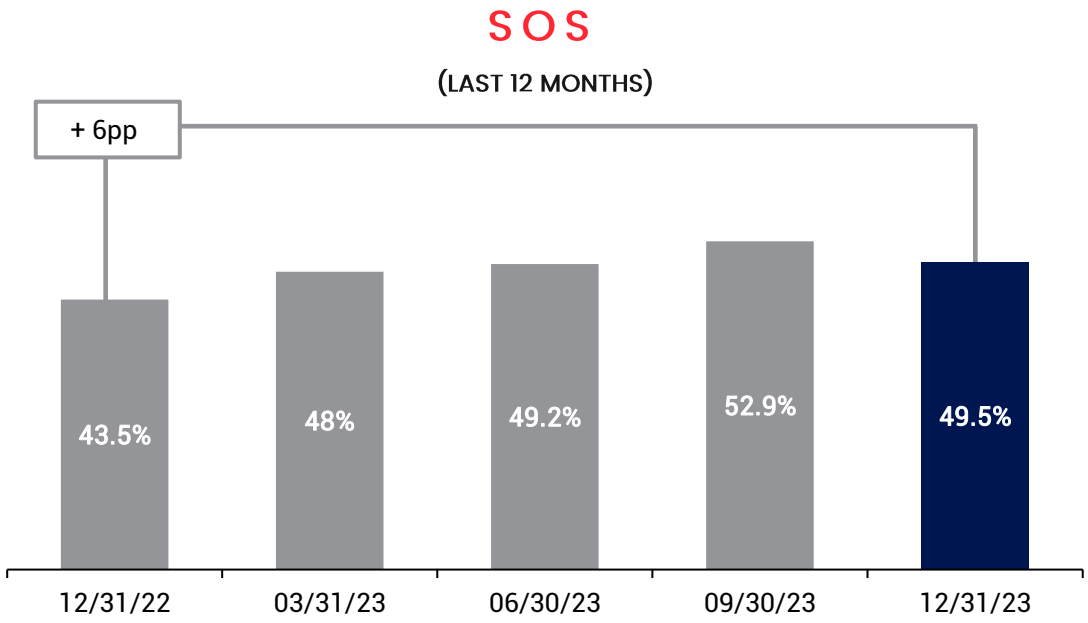
PLANO&PLANO

SALES OVER SUPPLY (SOS).

On 12/31/2023, the Sales Over Supply (SOS) indicator for the last 12 (twelve) months was 49.5%. Compared to the previous quarter, there was a slight decrease of 3.4 p.p. in SOS compared to 52.9% on 09/30/2023. This variation is due to the launch of 5 projects in December, totaling a PSV 100% of BRL 742 million, an amount added to the inventory base available for sale, but with only a few days of sales in the end of the year.

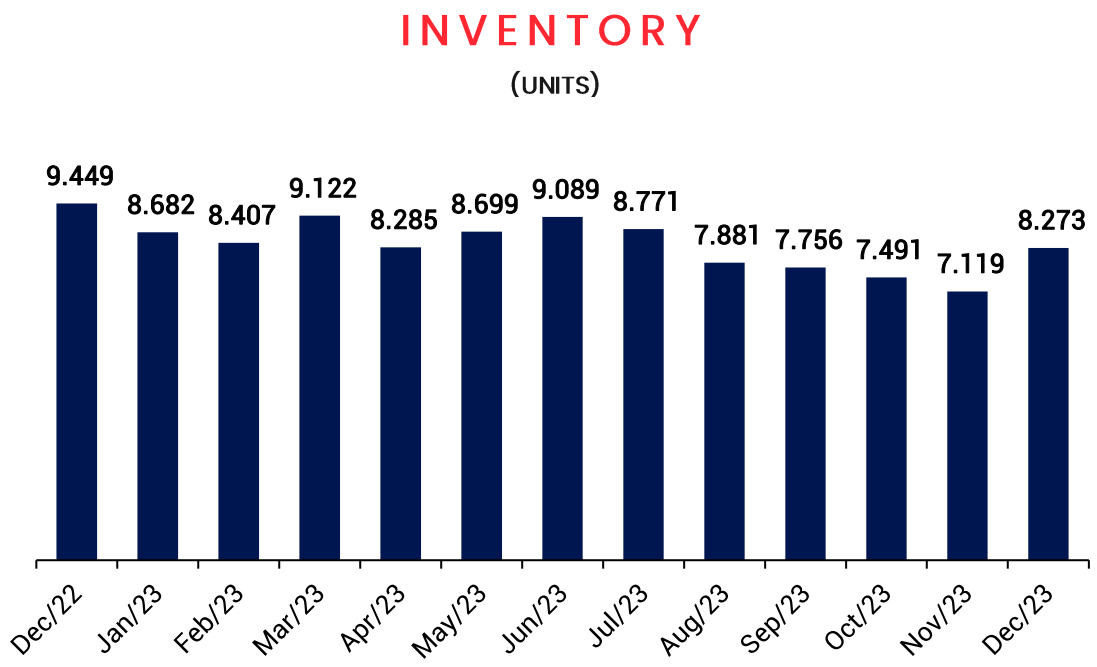
Even with this effect, when we compare the SOS on 12/31/2023 with that of the same date of the previous year, the increase was 6.0 pp, thus representing a relevant and consistent improvement in the Company's sales performance.

The SOS considering the *Pode Entrar* was 55.8%. We remind you that all units contracted through the *Pode Entrar* program are recognized as 100% sold on the contract's signing date.



INVENTORY AVAIABLE FOR SALE

The Company ended 4Q23 with 8,273 units and a PSV of BRL 2.5 billion in inventory available for sale. These figures represent a decrease in inventory of -10% in PSV, and -12.4% in units, compared to December 2022 inventory. However, there was a small increase of 18.8% in PSV and 6.7% in units when compared to 09/30/2023. This increase in inventory is influenced by the BRL 742 million of PSV 100%, launched in December/23 and which had a few days of sale until the end of the year. Of the total amount of units available for sale, the Company has 4.2% of delivered units at the end of 4Q23, 0.1 p.p. lower than at the end of 3Q23.



	12/31/2023	09/30/2023	Δ %	12/31/2022	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	2,479	2,087	*18.8%*	2,253	10%
Inventory (Units)	8,273	7,756	*6.7%*	9,449	-12,4%
Units Under Construction / Total Units Avaiable (%)	95.8%	95.7%	*0.1 pp*	99.1%	-3,3pp
Delivered Units / Total Units Avaiable (%)	4.2%	4.3%	*-0.1 pp*	0.9%	3,3pp

PLANO&PLANO

CASH GENERATION

The Company's operations generated BRL 156,7 million in cash in 4Q23. YTD, the Company´s operations generated BRL 262.4 million.

With this result the Company ends 2023 with a net cash position of BRL 37.8 million.

Cash Generation (BRL million)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	2023
Net Debt at the beginning of the period	192,775	227,689	225,513	118,877	192,775
Net Debt at the end of the period	227,689	225,513	118,877	(37,839)	(37,839)
Net Debt variation	**(34,914)**	**2,176**	**106,636**	**156,716**	**230,614**
(+) Dividends	0	31,749	0	0	31,749
Cash Generation / Consumption	**(34,914)**	**33,925**	**106,636**	**156,176**	**262,363**

LANDBANK

At the end of 4Q23, the landbank PSV totaled BRL 11.9 billion, with a total land plot area of 722.6 thousand square meters.

During the 4Q23, the Company acquired 1 new land plot in São Paulo. The landbank is concentrated in the metropolitan area of São Paulo, with 95.6% of the number of land plots and 92.6% of PSV located in the city of São Paulo. Of the acquisition cost of the entire landbank, 4.9% will be paid in cash before the
respective launches and 95.1% 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 physicals swaps.

CONSTRUCTION SITES

At the end of 4Q23, the total number of construction sites under the management of **Plano&Plano**'s engineering department was 53 units, compared to 44 at the end of the third quarter of 2023. The Company had 24,073 units under construction by the end of December 2023.

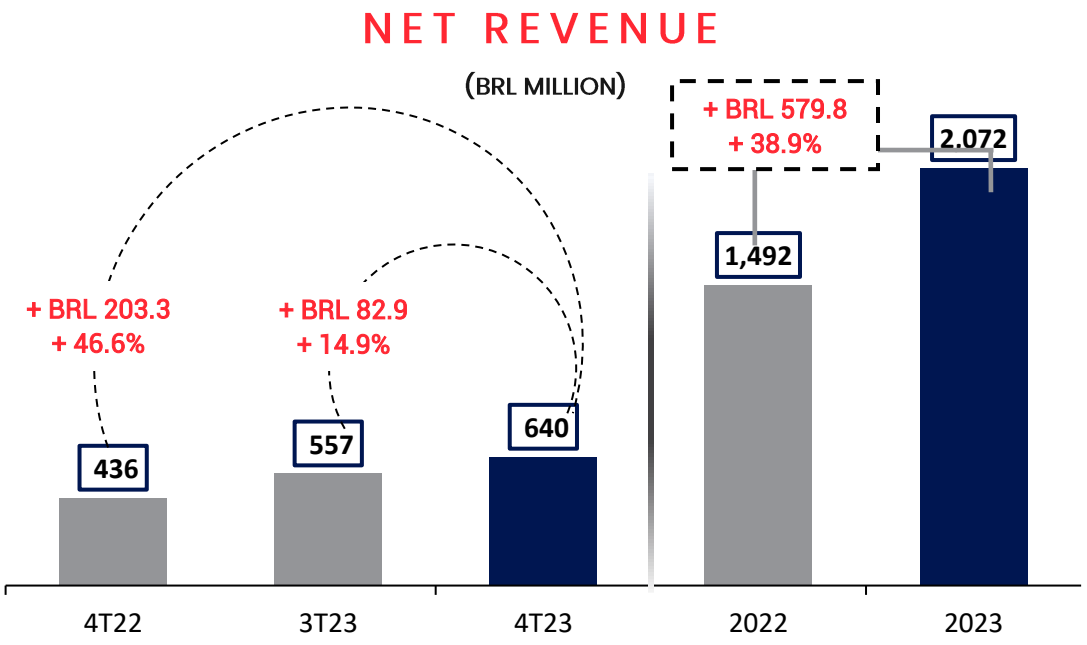
FINANCIAL RESULTS

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %	2023	2022	Δ %
Net Revenue (BRL million)	639.6	556.7	*14.9%*	436.3	*46.6%*	2.072,0	1.492,2	*38,9%*
Cost of Properties Sold (BRL million)	429.5	378.3	*13.5%*	299.5	*43.4%*	1,368.7	1,062.3	*28.8%*
Gross Profit (BRL million)	210.1	178.4	*17.7%*	136.8	*53.6%*	703.3	429.9	*63.6%*
Gross Margin	32.8%	32.0%	*0.8 pp*	31.4%	*1.5 pp*	33.9%	28.8%	*5.1 pp*
Adjusted Gross Margin*	34.2%	34.0%	*0.3 pp*	34.1%	*0.2 pp*	35.9%	31.4%	*4.6 pp*
Adjusted EBITDA (BRL million)	112.3	102.0	*10.1%*	82.8	*35.6%*	367.7	140.7	*161.4%*
Adjusted EBITDA Margin	17.6%	18.3%	*-0.8 pp*	19.0%	*-1.4 pp*	17.9%	9.4%	*8.3 pp*
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	83.1	75.7	*9.7%*	57.8	*43.8%*	268.6	133.7	*100.9%*
Net Margin	13.0%	13.6%	*-0.6 pp*	13.2%	*-0.3 pp*	13.0%	9.0%	*4 pp*

* Adjusted of capitalized interests

NET REVENUES

The Company's total net revenues, encompassing both private and public markets, reached a sum of BRL 2,072.0 million representing a significant growth of 38.9% compared to the year 2022. This amount constitutes the highest annual net revenue ever recorded in the Company's history. In 4Q23, the total net revenue amounted to BRL 639.6 million, surpassing by 46.6% the 436,3 million obtained in the same period of the previous year. In comparison with 3Q23, there was an increase of 14.9% over the BRL 556.7 million, highlighting the solidity of revenues, driven by the progress of works and sales of our launch inventory, in accordance with the revenue recognition standard through the "percentage of completion" (POC) methodology.



PLANO&PLANO

COST OF PROPERTIES SOLD

The cost of properties sold and services rendered in 4Q23 amounted to BRL 429.5 million, representing 67.2% of the period's net revenue. In comparison, the BRL 299.5 million recorded in 4Q22 represented 68.6% of the net revenue for that period. The variation in costs will be futher detailed in the Gross Profit and Gross Margin section.

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	429.5	378.3	13.5%	299.5	43.4%
% of net revenue	67.2%	68.0%	-0.8 pp	68.6%	-1.5 pp

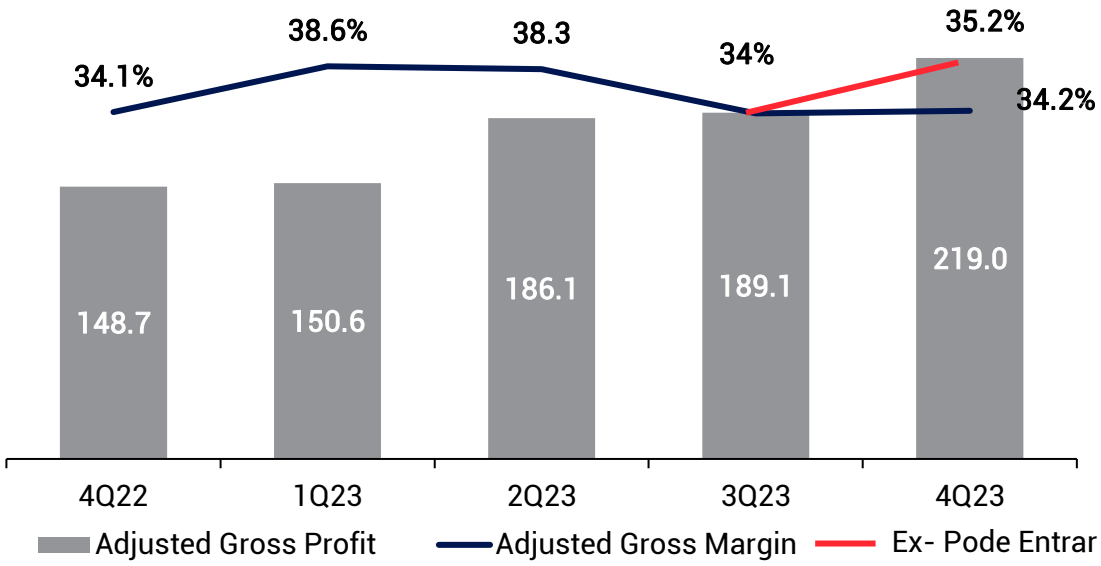
Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	1,368.7	762.7	79.4%
% of net revenue	661%	72.2%	-6.2 pp

GROSS PROFIT & GROSS MARGIN

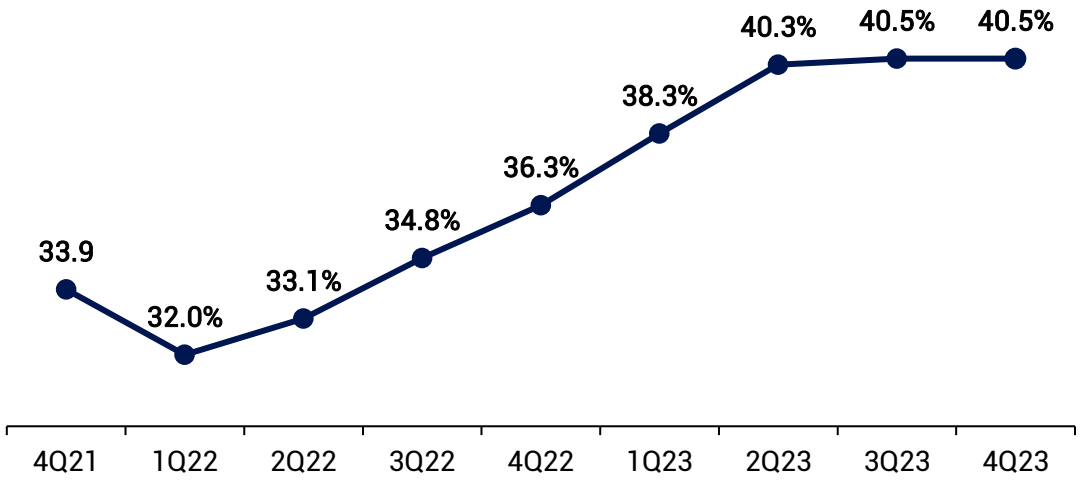
ADJUSTED GROSS PROFIT & ADJUSTED GROSS MARGIN

(BRL MILLION & %)



BACKLOG MARGIN (PRIVATE MARKET)

(%)



PLANO&PLANO

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	219.0	189.1	15.8%	148.7	47.2%
Adjusted Gross Margin	34.2%	34.0%	0.3 pp	34.1%	0.2 pp

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	744.7	468.1	59.1%
Adjusted Gross Margin	35.9%	31.4%	4.6 pp

In 4Q23, the gross profit adjusted for capitalized interest reached BRL 219 million.

In the fourth quarter of 2023, the Company signed a contract with *Companhia Metropolitana de Habitação de São Paulo ("COHAB")*, a public company of the Municipality of São Paulo, under the *Pode Entrar* housing program, for the sale of 3,640 housing units, which correspond to a PSV 100% of BRL 691.8 million.

Although the projects contracted under the *Pode Entrar* program contribute to lower gross margins compared to projects launched in the private market, the adjusted gross margin in the fourth quarter was 0.2 percentage points higher than in the third quarter, while the backlog margin remained at a similar level.

Adjusted gross margin in the fourth quarter, excluding the effects of *Pode Entrar*, reached 35.2%, an improvement of 1.2 p.p. compared to 3Q23. Adjusted gross margin for revenues accrued from *Pode Entrar* (BRL 121.4 million) in 4Q23 was 30.1%.

As detailed in the explanatory note "20. Revenues from sales to be appropriated and budgeted costs of properties sold to be appropriated" this quarter demonstrates a maintenance of the backlog margin. The margin as of 09/30/2023 was 40.5%, while the margin as of 12/31/2023 also shows 40.5% for the results to be recognized.

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

PLANO&PLANO

OPERATING EXPENSES

When we measure the representativeness of commercial expenses over revenues, 4Q23 showed a slight increase compared to 3Q23, from 10.5% to 10.7%, this is due to a non-recurring event. During the process of negotiation and acquisition of land, some disbursements may be incurred during the negotiations and if any cancellation occurs, these are recognized as expenses in the P&L. During 4Q23, one-off cancellations totaling BRL 3.1 million in non-recurring expenses were made. Without this effect, the representativeness of commercial expenses over revenues is 10.3%, thus demonstrating an improvement in operational efficiency.

Analyzing administrative expenses, there was a maintenance of the representativeness over revenues from 3Q23 to 4Q23, standing at 5.2%. The Company has been showing solid and sustainable growth over the years, which also requires efforts to support new levels expected for this continuous expansion. Additionally, with the expectation of growth in the mid-income sector, specialized teams were hired to assist in the development and implementation of these new projects.

Quarter analysis:

	4Q23	% of Net Revenue	3Q23	% of Net Revenue	Δ %	4Q22	% of Net Revenue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	**(-110.2)**	***(-17.2%)***	**(-88.7)**	***(-18.4%)***	***24.2%***	**(-71.7)**	***(-16.4%)***	***53.7%***
Sales expenses (BRL million)	(-68.8)	*(-10.7%)*	(-58.6)	*(-10.5%)*	*17.4%*	(-39.9)	*(-9.1%)*	*72.3%*
Administrative expenses (BRL million)	(-33.2)	*(-5.2%)*	(-29.2)	*(-5.2%)*	*13.6%*	(-27.0)	*(-6.2%)*	*23.1%*
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	(-8.3)	*(-1.3%)*	(-1.0)	*(-0.2%)*	*773.6%*	(-4.9)	*(-1.0%)*	*70.0%*

Quarter analysis (Ex non-recurring event):

	4Q23	% of Net Revnue	3Q23	% of Net Revnue	Δ %	4Q22	% of Net Revnue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	**(-107.2)**	***(-16.7%)***	**(-88.7)**	***(-18.4%)***	***20.7%***	**(-71.7)**	***(-16.4%)***	***49.4%***
Sales expenses (BRL million)	(-65.7)	*(-10.3%)*	(-58.6)	*(-10.5%)*	*12.1%*	(-39.9)	*(-9.1%)*	*64.6%*
Administrative expenses (BRL million)	(-33.2)	*(-5.2%)*	(-29.2)	*(-5.2%)*	*13.6%*	(-27.0)	*(-6.2%)*	*23.1%*
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	(-8.3)	*(-1.3%)*	(-1.0)	*(-0.2%)*	*773.6%*	(-4.9)	*(-1.0%)*	*70.0%*

Annual analysis:

	2023	% of Net Revnue	2022	% of Net Revnue	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	**(-382.8)**	***(-18.5%)***	**(-268.0)**	***(-18.0%)***	***42.8%***
Sales expenses (BRL million)	(-235.2)	*(-11.4%)*	(-158.2)	*(-10.6%)*	*48.7%*
Administrative expenses (BRL million)	(-118.1)	*(-5.7%)*	(-94.0)	*(-6.3%)*	*25.7%*
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	(-29.5)	*(-1.4%)*	(-15.9)	*(-1.1%)*	*85.1%*

PLANO&PLANO

OPERATIONAL RESULTS

Operating results reached BRL 99.8 million in 4Q23, with operating margins of 15.6%. The annual total achieved was BRL 320.5 million with operating margins of 15.5%.

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
Operational result	99.8	89.7	11.3%	65.1	53.4%
Operational margin	15.6%	16.1%	-0.5 pp	14.9%	0.7 pp

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
Operational result	320.5	161.9	98.0%
Operational margin	15.5%	10.8%	4.6 pp

FINANCIAL EXPENSES

The Company's financial result in the quarter was BRL (0.3) million, while result in the previous year was BRL 0.6 million.

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	**(-0.3)**	**0.7**	**-139.9%**	**0.6**	**-145.2%**
Financial Expenses (BRL million)	(-9.0)	(-9.6)	-6.7%	(-6.5)	37.4%
Financial Revenue (BRL million)	8.7	10.4	-16.0%	7.2	21.1%

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	**4.0**	**4.4**	**-10.0%**
Financial Expenses (BRL million)	(-32.9)	(-24.4)	35.0%
Financial Revenue (BRL million)	36.9	28.8	28.0%

PLANO&PLANO

EARNINGS BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTIONS

The result before income tax and social contribution totaled BRL 99.5 million profit in 4Q23, representing an increase of 51.5% comparing 4Q23 to 4Q22.

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	**99.5**	**90.4**	**10.1%**	**65.7**	**51.5%**
% Net Revenue	15.6%	16.2%	-0.7 pp	15.1%	0.5 pp

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	324.5	166.3	95.1%
% Net Revenue	15.7%	11.1%	4.5 pp

PLANO&PLANO

INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION

Income tax and social contribution in 4Q23 was BRL 13.8 million, which represents an increase of 53.1% compared to 4Q22.

Quarter analysis:

	4Q23	3Q23	Δ %	422	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	**(-13.8)**	**(-12.7)**	**8.8%**	**(-9.0)**	**53.1%**
Income tax and social contribution - current (BRL million)	(-12.9)	(-12.0)	7.7%	(-7.7)	68.3%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	(-0.9)	(-0.7)	27.3%	(-1.4)	-31.4%

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	**(-47.6)**	**(-33.8)**	**41.1%**
Income tax and social contribution - current (BRL million)	(-42.0)	(-30.0)	40.1%
Income tax and social contribution - deferred (BRL million)	(-5.6)	(-3.8)	49.2%

NET INCOME & NET MARGIN

The 2023 net margin stood at 13.0%, an increase of 4pp over the 2022 net margin. When comparing net income for the year, the Company reached a total of BRL 268.6 million, a significant increase of 100.9% against 2022. This total sets a milestone for **Plano&Plano**, as the highest net profit in the Company's history.

Net margin in 4Q23 was 13.0%, while net income reached BRL 83.1 million in 4Q23, which represents a gain of 43.8% over the same period of the previous year.

Quarter analysis:

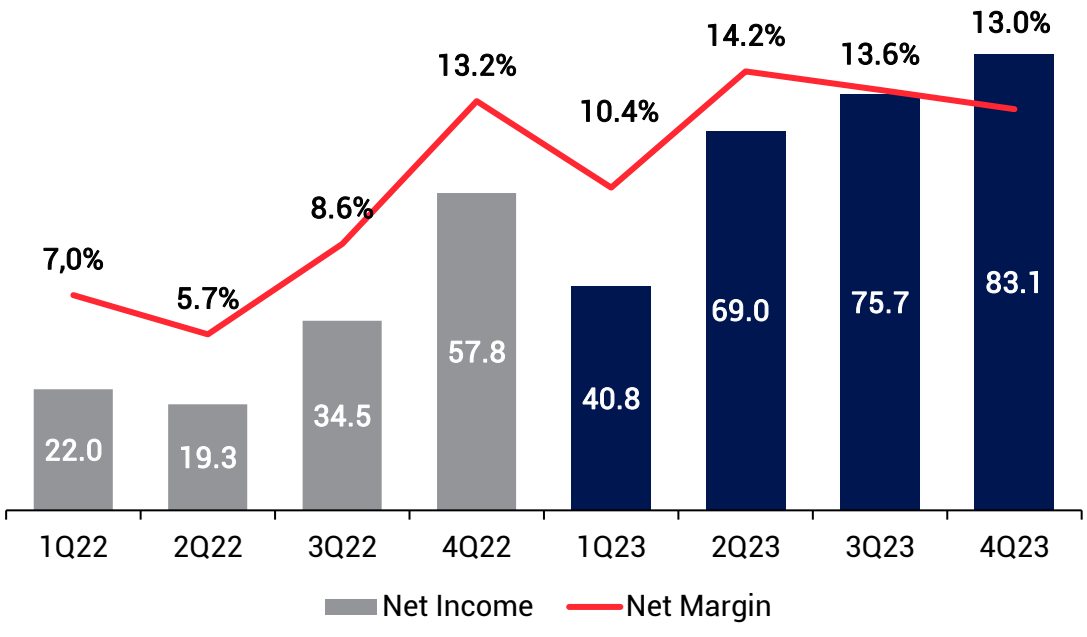
	4Q23	3Q23	Δ %	4Q22	Δ %
Net Income (BRL million)	83.1	75.7	9.7%	57.8	43.8%
Net Margin	13.0%	13.6%	-0.6 pp	13.2%	-0.3 pp

Annual analysis:

	2023	2022	Δ %
Net Income (BRL million)	268,6	133,7	100,9%
Net Margin	13,0%	9,0%	4 pp

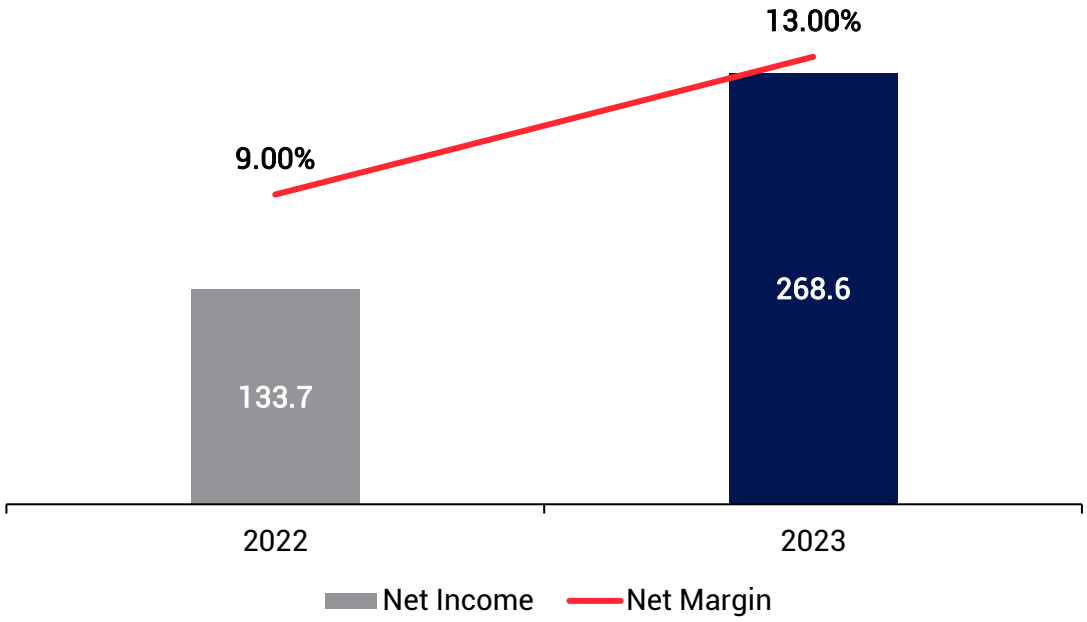
NET INCOME AND NET MARGIN

(QUARTER - BRL MILLION AND %)



NET INCOME AND NET MARGIN

(ANNUAL – BRL MILLION AND %)



EBITDA

In 2023, the Company presented capitalized interest adjusted EBITDA of BRL 370.6 million, with a margin of 17.89%, these figures represent a gain of 65.8% in relation to adjusted EBITDA and an increase of 2.9 p.p. in relation to the margin.

EBITA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	4Q23	4Q22	4Q23 x 4Q22	2023	2022	2023 x 2022
Net profit for fiscal year	83,082	57,785	43.8%	268,554	133,679	100.9%
(+) Depreciation and amortization	6,200	4,762	30.2%	17,029	22,306	-23.7%
(+) Income tax and social contribution	13,829	9,030	53.1%	47,623	33,755	41.1%
(+) Financial expenses, net	289	-640	-145.2%	-4,005	-4,448	-10.0%
EBITDA	**103,400**	**70,938**	**45.8%**	**329,201**	**185,293**	**77.7%**
Charges and financial cost[1]	8,902	11,909	-25.2%	41,430	38,223	8.4%
Adjusted EBITDA[2]	**112,302**	**82,847**	**35.6%**	**370,631**	**223,515**	**65.8%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	**17.6%**	**19.0%**	**-1.4 pp**	**17.89%**	**15.0%**	**2.9 pp**

[1] The cost of financial charges is the financial charges related to production financing capitalized on the cost of the projects and which originally affect the gross margin.

[2] Pursuant to IFRS 16/CPC 06 (R2), the standard that regulates the accounting treatment of Leasing Operations (issued by the IASB and CPC, which came into force as of January 1, 2019). The Company adopted this standard on January 1, 2020.

NET DEBT

On 12/31/2023, the gross debt amounted to BRL 387.5 million. Considering cash and cash equivalents of BRL 425.4 million, the net debt decreased to BRL (37.9) million (net cash) at the end of 4Q23. The net debt to equity ratio was (6.1%) on 12/31/2023. These debt numbers do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	12/31/2023	12/31/2022	*Var. %*
Current	134.708	118.476	*13,7%*
Non-Current	252.827	414.330	*-39,0%*
Gross Debt	**387.535**	**532.806**	***-27,3%***
Cash and cash equivalents	**425.410**	**340.031**	***25,1%***
Net Debt	**(37.875)**	**192.775**	***-119,6%***
Equity	**617.147**	**408.982**	***50,9%***
Net Debt / Equity	**-6,1%**	**47,1%**	***-53,3 pp***

EQUITY

As of December 31, 2023, Shareholders' Equity totaled BRL 617,1 million, 3.3% above the BRL 591.3 million of September 30, 2023. The return on average equity reached 52.3% 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 Resolution No. 162/22, we hereby inform that the independent auditors of Grant Thornton Brasil did not provide, during the period of 12 months ended on December 31, 2023, services other than those related to external audit. The Company's policy in hiring the services of independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity

EXHIBITS

PLANO & PLANO

EXHIBITS 1

BALANCE SHEEET

ASSET (in BRL thousand, except %)	12/31/2023	VA	12/31/2022	VA	HA
CURRENT ASSETS	**1,731,714**	***84.4%***	**1,455,442**	***89.8%***	***19.0%***
Cash and cash equivalents	312,182	*15.2%*	254,237	*15.7%*	*22.8%*
Restricted financial investments	113,228	*5.5%*	85,794	*5.3%*	*32.0%*
Accounts receivable	418,485	*20.4%*	274,341	*16.9%*	*52.5%*
Properties to be commercialized	844,451	*41.1%*	805,027	*49.6%*	*4.9%*
Recoverable taxes	10,377	*0.5%*	10,056	*0.6%*	*3.2%*
Other receivables	32,991	*1.6%*	25,987	*1.6%*	*27.0%*
NON-CURRENT ASSETS	**320,805**	***15.6%***	**166,192**	***10.2%***	***93.0%***
Financial investments	626	*0.0%*	552	*0.0%*	*13.4%*
Accounts receivable	151,891	*7.4%*	114,318	*7.0%*	*32.9%*
Properties to be commercialized	106,951	*5.2%*	27,570	*1.7%*	*287.9%*
Related Parties	-	*0.7%*	-	*0.0%*	*0.0%*
Investments	1,061	*0.1%*	1,534	*0.1%*	*-30.8%*
Right-of-use assets	23,962	*1.2%*	4,005	*0.2%*	*498.3%*
Fixed assets	13,399	*0.7%*	14,233	*0.9%*	*-5.9%*
Intangible	9,415	*0.5%*	3,980	*0.2%*	*136.6%*
TOTAL ASSETS	**2,039,019**	***100.0%***	**1,621,634**	***100.0%***	***26.6%***

PLANO&PLANO

LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	12/31/2023	VA	12/31/2022	VA	HA
CURRENT LIABILITIES	**657,486**	***32.0%***	**423,466**	***26.1%***	***55.3%***
Loans and financing	134,708	*6.6%*	82,140	*5.1%*	*64.0%*
Debentures	-	*0.0%*	36,336	*2.2%*	*-100.0%*
Suppliers	43,447	*2.1%*	45,261	*2.8%*	*-4.0%*
Real Estate acquisition payable	203,266	*9.9%*	145,004	*8.9%*	*40.2%*
Employment and Social Security Liabilities	29,071	*1.4%*	25,029	*1.5%*	*16.1%*
Tax obligations	15,331	*0.7%*	9,194	*0.6%*	*66.8%*
Advances from customers	104,832	*5.1%*	20,511	*1.3%*	*411.1%*
Deferred taxes and contributions	20,871	*1.0%*	11,714	*0.7%*	*78.2%*
Related parties	8,250	*0.4%*	6,272	*0.4%*	*31.5%*
Warranty provision	31,966	*1.6%*	8,489	*0.5%*	*276.6%*
Provision for cancellations	-	*0.0%*	575	*0.0%*	*-100.0%*
Provision for ITBI	63,782	*3.1%*	31,749	*2.0%*	*100.9%*
Dividends payable	1,962	*0.1%*	1,189	*0.1%*	*65.0%*
Rents payable	-	*0.0%*	3	*0.0%*	*-100.0%*
Other accounts payable	-	*0.0%*	-	*0.0%*	*0.0%*
NON-CURRENT LIABILITIES	**735,419**	***35.8%***	**789,186**	***48.7%***	***-6.8%***
Loans and financing	252,827	*12.3%*	414,330	*25.6%*	*-39.0%*
Debentures	2,625	*0.1%*	-	*0.0%*	*0.0%*
Real Estate acquisition payable	411,256	*20.0%*	311,223	*19.2%*	*32.1%*
Warranty provision	17,051	*0.8%*	13,771	*0.8%*	*23.8%*
Deferred taxes and contributions	7,817	*0.4%*	5,171	*0.3%*	*51.2%*
Related parties	2,422	*0.1%*	2,143	*0.1%*	*13.0%*
Other debts with third parties - SCP'S	14,184	*0.7%*	35,294	*2.2%*	*-59.8%*
Provision for contingencies	4,119	*0.2%*	4,949	*0.3%*	*-16.8%*
Provision for investments loss	-	*0.0%*	-	*0.0%*	*0.0%*
Rents payable	23,118	*1.1%*	2,305	*0.1%*	*903.0%*
EQUITY	**659,614**	***32.1%***	**408,982**	***25.2%***	***61.3%***
Share Capital	175,228	*8.5%*	175,227	*10.8%*	*0.0%*
Cost of issuing shares	(6,997)	*-0.3%*	(6,996)	*-0.4%*	*0.0%*
Treasury shares	(19,184)	*-0.9%*	(19,184)	*-1.2%*	*0.0%*
Capital reserve	5,083	*0.2%*	2,944	*0.2%*	*72.7%*
Capital transaction between partners	(14,547)	*-0.7%*	(14,547)	*-0.9%*	*0.0%*
Profit reserves	477,564	*23.3%*	272,792	*16.8%*	*75.1%*
Equity attributable to controlling shareholders	617,147	*30.1%*	410,236	*25.3%*	*50.4%*
Minority interest	28,967	*2.1%*	(1,254)	*-0.1%*	*-3486.5%*
Equity	646,114	*32.1%*	408,982	*25.2%*	*61.3%*
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**2,039,019**	***100.0%***	**1,621,634**	***100.0%***	***25.7%***

PLANO&PLANO

EXHIBITS 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	4Q23	4Q22	4Q23 x 4Q22	2023	2022	2023 x 2022
NET REVENUE	**639,621**	**400,412**	***59.7%***	**2,072,023**	**1,492,205**	***38.9%***
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	**(429,543)**	**(283,422)**	***51.6%***	**(1,368,707)**	**(1,062,284)**	***28.8%***
% Net Revenue	*-67.2%*	*-70.8%*	*3.6 pp*	*-66.1%*	*-71.2%*	*5.1 pp*
GROSS PROFIT	**210,078**	**116,990**	***79.6%***	**703,316**	**429,921**	***63.6%***
Gross Margin	*32.8%*	*29.2%*	*3.6 pp*	*33.9%*	*28.8%*	*5.1 pp*
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	**(110,245)**	**(73,821)**	***49.3%***	**(382,783)**	**(268,048)**	***42.8%***
Commercial expenses	(68,751)	(44,862)	*53.2%*	(235,176)	(158,160)	*48.7%*
Administrative expenses	(33,177)	(24,760)	*34.0%*	(118,120)	(89,122)	*32.5%*
Equity Income Result	(132)	(3)	*4300.0%*	(473)	(464)	*1.9%*
Other net operational revenues (expenses)	(8,185)	(4,196)	*95.1%*	(29,014)	(20,302)	*42.9%*
% Net Revenue	*-17.2%*	*-18.4%*	*1.2 pp*	*-18.5%*	*-18.0%*	*-0.5 pp*
OPERATING RESULT	**99,833**	**43,169**	***131.3%***	**320,533**	**161,873**	***98.0%***
Operating Margin	*15.6%*	*10.8%*	*4.8 pp*	*15.5%*	*10.8%*	*4.6 pp*
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	**(289)**	**1,244**	***-123.2%***	**4,005**	**4,448**	***-10.0%***
Financial revenues	8,690	8,659	*0.4%*	36,889	28,812	*28.0%*
Financial expenses	(8,979)	(7,415)	*21.1%*	(32,884)	(24,364)	*35.0%*
% Net Revenue	*0.0%*	*0.3%*	*-0.4 pp*	*0.2%*	*0.3%*	*-0.1 pp*
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	**99,544**	**44,413**	***124.1%***	**324,538**	**166,321**	***95.1%***
% Net Revenue	*15.6%*	*11.1%*	*4.5 pp*	*15.7%*	*11.1%*	*4.5 pp*
Income tax and social contributions	**(13,829)**	**(9,879)**	***40.0%***	**(47,623)**	**(33,755)**	***41.1%***
Income tax and social contributions - current	(12,888)	(8,538)	*50.9%*	(41,997)	(29,985)	*40.1%*
Income tax and social contributions - deferred	(941)	(1,341)	*-29.8%*	(5,626)	(3,770)	*49.2%*
Non-controlling interests	(2,633)	1	*-263.400%*	(8,361)	1,113	*-851.2%*
NET PROFIT	83,082	34,535	*140.6%*	268,554	**133,679**	***100,9%***
Net Margin	*13.0%*	*8.6%*	*4.4 pp*	*13.0%*	*9.0%*	*4 pp*

PLANO&PLANO

EXHIBITS 3

100% LAUCHES (BRL million)

NOMINAL LAUCHES 100% DESINVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO S.A								
	(without swap units)		V.A.		(with swap units)		V.A.	
date	2023	2022	BRL	%	2023	2022	BRL	%
Jan	-	57	(57)	-100.0%	-	68	(68)	-100.0%
Feb	94	-	94	0.0%	94	-	94	0.0%
Mar	393	199	194	97.3%	436	199	237	119.1%
1º Quarter	487	256	230	89.9%	530	268	262	98.1%
Abr	11	-	11	0.0%	11	-	11	0.0%
Mai	298	185	113	60.7%	316	185	130	70.2%
Jun	263	209	54	25.9%	263	209	54	25.9%
2º Quarter	571	394	177	44.9%	589	394	195	49.4%
Acum. 6 months	1,058	651	408	62.7%	1,119	662	457	69.1%
Jul	189	132	57	43.0%	191	151	41	26.9%
Ago	31	72	(41)	-56.9%	31	77	(46)	-59.8%
Set	224	195	29	15.1%	305	196	109	56.0%
3º Quarter	444	399	45	11.3%	528	424	104	24.5%
Acum. 9 months	1,502	1,049	453	43.1%	1,647	1,086	561	51.7%
Out	128	161	(34)	-20.8%	138	195	(57)	-29.2%
Nov	107	151	(43)	-28.6%	126	151	(25)	-16.5%
Dez	1,434	375	1,059	282.7%	1,434	375	1,059	282.7%
4º Quarter	1,669	686	982	143.1%	1,697	720	977	135.8%
Acum. 12 months	3,171	1,736	1,435	82.7%	3,344	1,805	1,538	85.2%

PLANO&PLANO

EXHIBITS 4

% PLANO&PLANO LAUCHES (BRL million)

Nominal Lauches % Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A.								
	(without swap units)		V.A.			(with swap units)		V.A.
date	2023	2022	BRL	%	date	2023	2022	BRL
Jan	-	57	(57)	-100.0%	-	68	(68)	-100.0%
Feb	94	-	94	0.0%	94	-	94	0.0%
Mar	320	199	121	60.9%	346	199	147	73.9%
1º Quarter	414	256	158	61.6%	440	268	173	64.5%
Abr	11	-	11	0.0%	11	-	11	0.0%
Mai	298	185	113	60.7%	316	185	130	70.2%
Jun	263	172	90	52.4%	263	172	90	52.4%
2º Quarter	571	358	213	59.6%	589	358	231	64.5%
Acum. 6 months	985	614	371	60.4%	1,029	626	404	64.5%
Jul	189	132	57	43.0%	191	151	41	26.9%
Ago	31	72	(41)	-56.9%	31	77	(46)	-59.8%
Set	187	195	(8)	-4.1%	262	196	67	34.1%
3º Quarter	406	399	8	1.9%	485	424	61	14.4%
Acum. 9 months	1,392	1,013	379	37.4%	1,514	1,049	465	44.3%
Out	128	116	12	10.1%	138	133	5	3.4%
Nov	107	151	(43)	-28.6%	126	151	(25)	-16.5%
Dez	1,169	375	794	212.1%	1,169	375	794	212.1%
4º Quarter	1,404	641	763	119.0%	1,432	658	774	117.6%
Acum. 12 months	2,796	1,654	1,142	69.0%	2,946	1,708	1,239	72.5%

PLANO&PLANO

EXHIBITS 5

SALES

Units Sales Plano&Plano												
	Gross Sales		H.A.		Cancellations		H.A.		Net sales		H.A.	
Date	2023	2022	*Units*	*%*	2023	2022	*Units*	*%*	2023	2022	*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%***	**(226)**	**(147)**	***(79)***	***53.7%***	**2,583**	**1,940**	***643***	***33.1%***
Abr	1,015	634	*381*	*60.1%*	(127)	(31)	*(96)*	*309.7%*	888	603	*285*	*47.3%*
Mai	1,044	643	*401*	*62.4%*	(100)	(65)	*(35)*	*53.8%*	944	578	*366*	*63.3%*
Jun	1,004	812	*192*	*23.6%*	(161)	(43)	*(118)*	*274.4%*	843	769	*74*	*9.6%*
2º Quarter	**3,063**	**2,089**	***974***	***46.6%***	**(388)**	**(139)**	***(249)***	***179.1%***	**2,675**	**1,950**	***725***	***37.2%***
Acum. 6 months	***5,872***	***4,176***	***1,696***	***40.6%***	***(614)***	***(286)***	***(328)***	***114.7%***	***5,258***	***3,890***	***1,368***	***35.2%***
Jul	1,062	567	*495*	*87.3%*	(157)	(50)	*(107)*	*214.0%*	905	517	*388*	*75.0%*
Ago	1,249	855	*394*	*46.1%*	(205)	(102)	*(103)*	*101.0%*	1,044	753	*291*	*38.6%*
Set	1,139	902	*237*	*26.3%*	(156)	(59)	*(97)*	*164.4%*	983	843	*140*	*16.6%*
3º Quarter	**3,450**	**2,324**	***1,126***	***48.5%***	**(518)**	**(211)**	***(307)***	***145.5%***	**2,932**	**2,113**	***819***	***38.8%***
Acum. 9 months	***9,322***	***6,500***	***2,822***	***43.4%***	***(1,132)***	***(497)***	***(635)***	***127.8%***	***8,190***	***6,003***	***2,187***	***36.4%***
Out	990	706	*284*	*40.2%*	(94)	(40)	*(54)*	*135.0%*	896	666	*230*	*34.5%*
Nov	860	835	*25*	*3.0%*	(168)	(36)	*(132)*	*366.7%*	692	799	*(107)*	*-13.4%*
Dez	4,697	1,159	*3,538*	*305.3%*	(17)	(42)	*25*	*-59.5%*	4,680	1,117	*3,563*	*319.0%*
4º Quarter	**6,547**	**2,700**	***3,847***	***142.5%***	**(279)**	**(118)**	***(161)***	***136.4%***	**6,268**	**2,582**	***3,686***	***142.8%***
Acum. 12 months	***15,869***	***9,200***	***6,669***	***72.5%***	***(1,411)***	***(615)***	***(796)***	***129.4%***	***14,458***	***8,585***	***5,873***	***68.4%***

GLOSSARY

PLANO&PLANO

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