



PLANO & PLANO

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

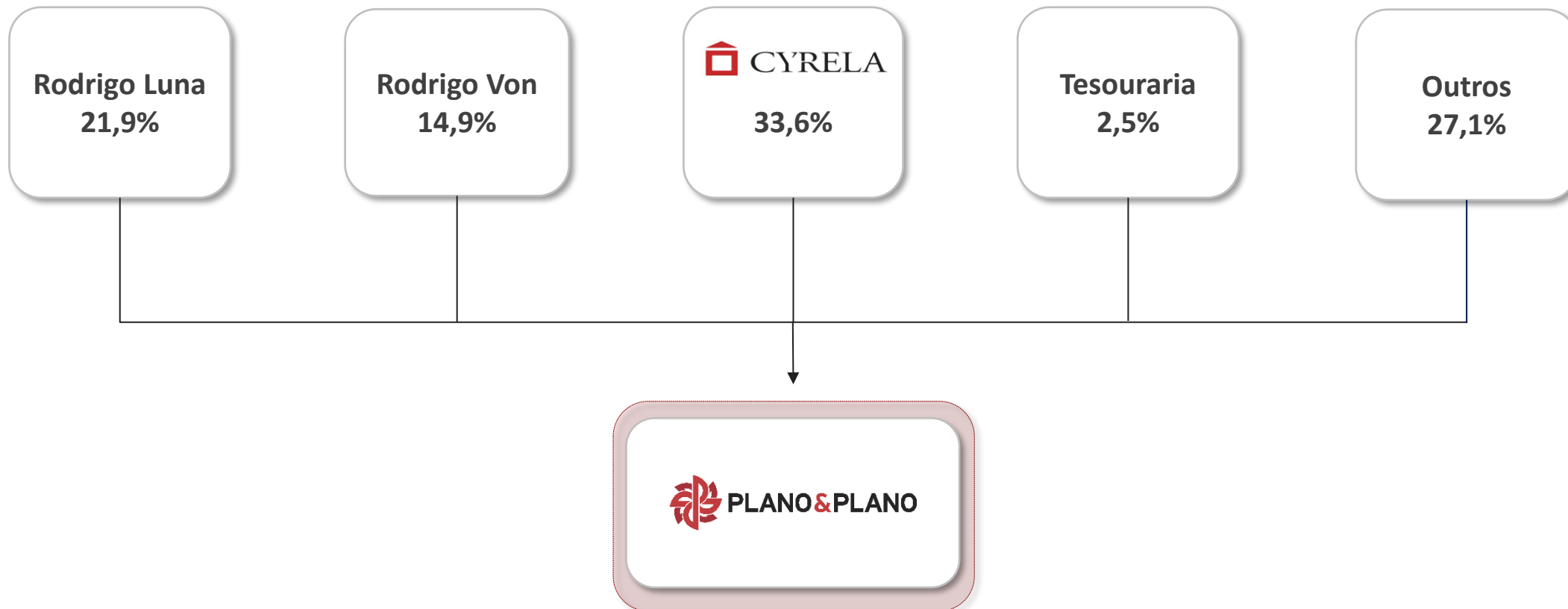
4T24



Aviso

Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis. Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

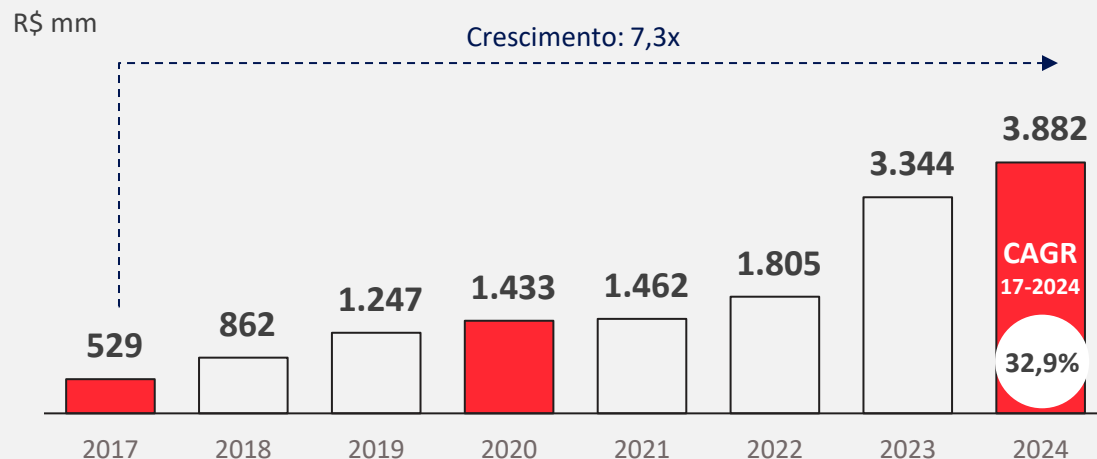
Estrutura Acionária



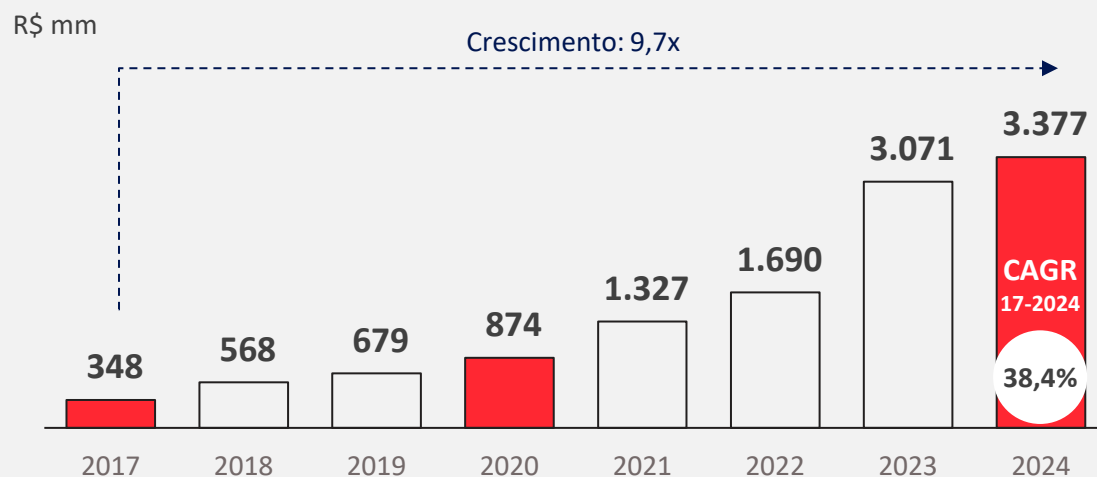
Entregando Crescimento Excepcional e Consistente



Lançamentos 100% | CAGR¹₂₀₁₇₋₂₀₂₄ = 32,9%



Vendas Líquidas 100% | CAGR¹₂₀₁₇₋₂₀₂₄ = 38,4%



Fonte: Plano&Plano
Nota: 1. CAGR: Taxa de crescimento anual composta

Principais Destaques Desde 2017

- 1 Foco em **crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência**
- 2 **Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso**
- 3 **Sistemas de TI** para apoiar a execução das estratégia de desenvolvimento, construção e vendas (BIM - Building Information Modelling + Salesforce)
- 4 **Desenvolvimento em Recursos Humanos:** escola de engenharia, desenvolvimento de liderança e programas de trainee, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão
- 5 **Foco contínuo nos padrões de governança corporativa** com uma equipe de gestão experiente e atenção crescente às pautas ESG
- 6 **Transformação do comitê de auditoria em comitê estatutário, criação do departamento de auditoria interna, desenvolvimento do mapa de riscos da companhia**

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo



Fonte: Plano&Plano.

Plataforma Robusta com Performance Financeira Comprovada



R\$ 3,7 bi

Lançamentos %P&P 2024



R\$ 3,3 bi

Lançamentos %P&P 2024
Mercado Privado



R\$ 3,4 bi

Vendas Líquidas 100% 2024



R\$ 3,0 bi

Vendas Líquidas 100% 2024
Mercado Privado



R\$ 27,6 bi

Landbank 100% 4T24



R\$ 260,4 bi

Geração de Caixa Operacional

Fundamentos Positivos a Nível Macro, Setorial e Corporativo



MACRO & SETORIAL

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



PLANO&PLANO

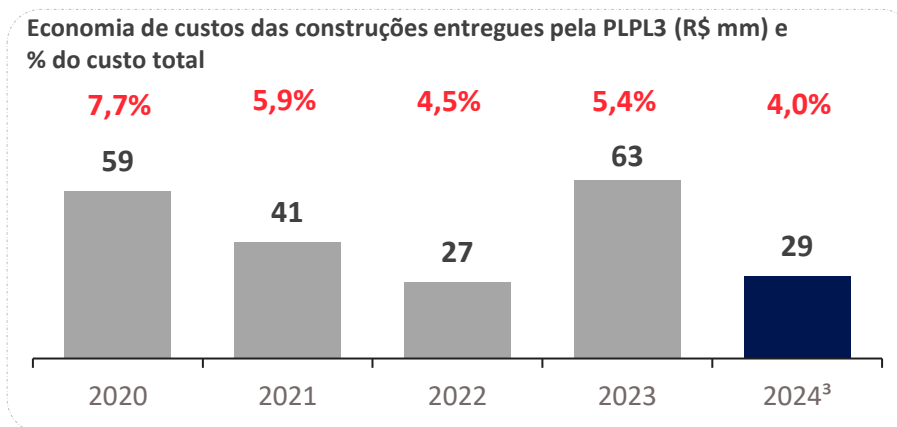
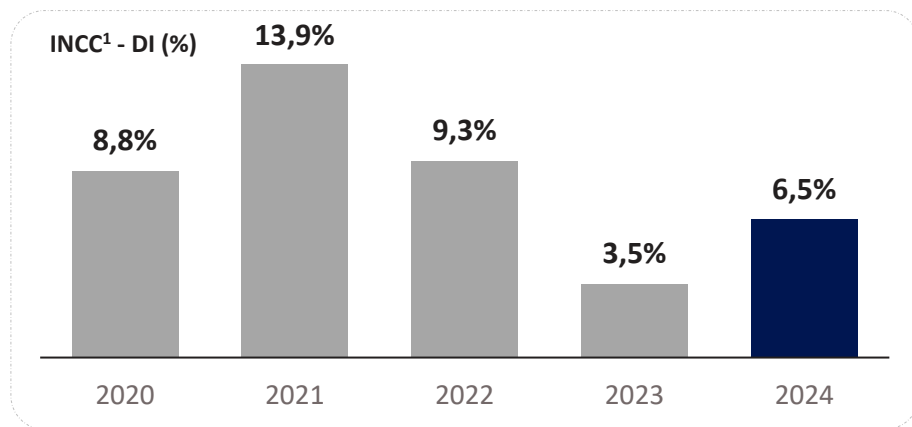
- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada em conjunto com habilidades apuradas para identificar oportunidades no segmento de baixa e média renda
- ✓ *Landbank* amplo, pronto para capturar crescimento
- ✓ Forte performance financeira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

Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável

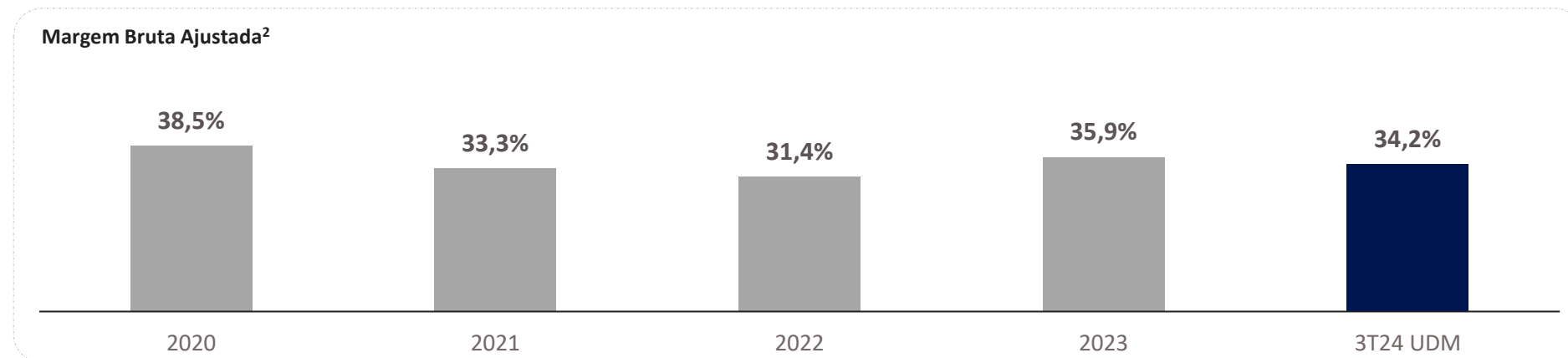


INCC DI 6,5% em 2024

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



... assegurando uma rentabilidade a níveis saudáveis



INCC DI em 2024 de 6,5% versus 3,5% no 2023

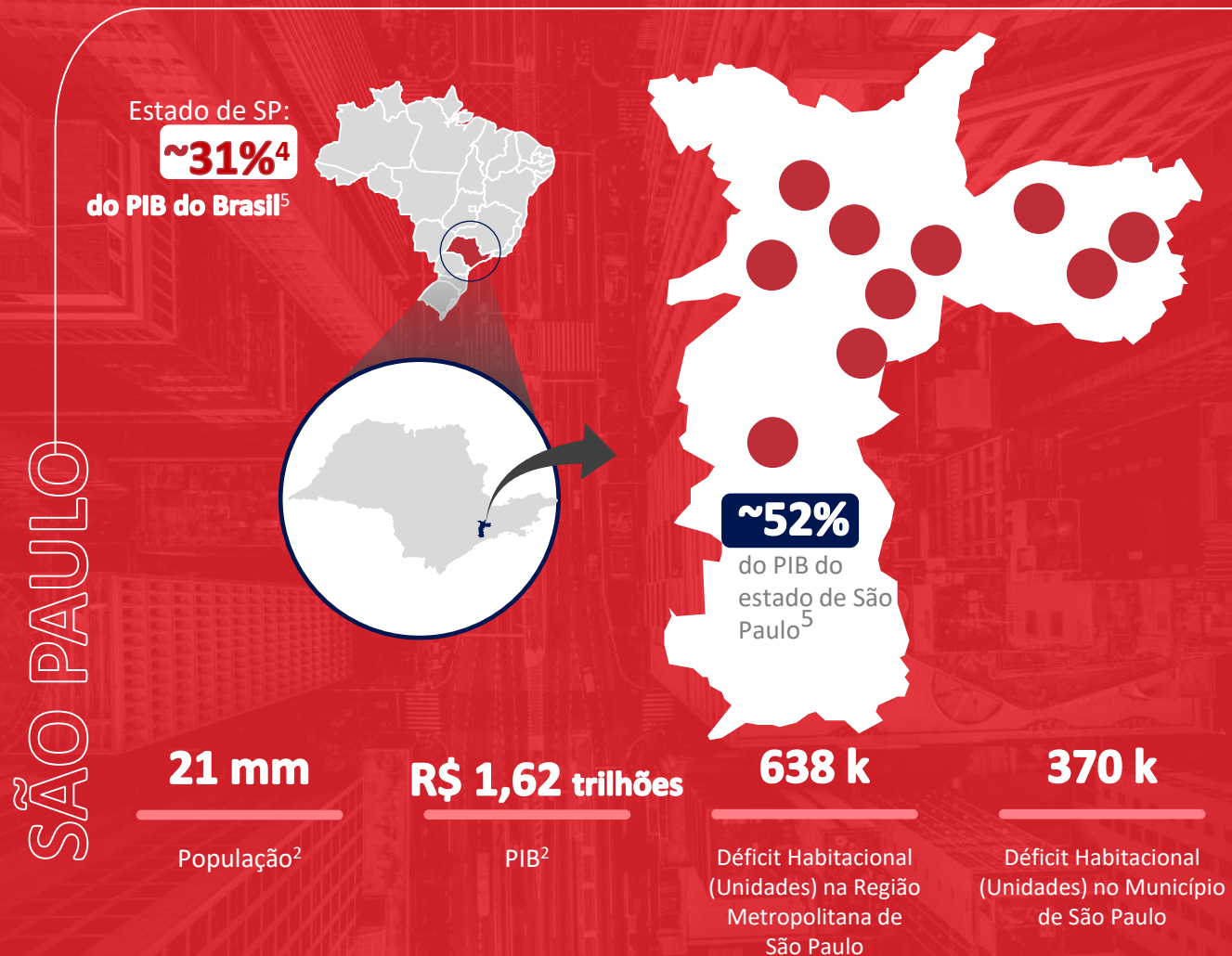


Margens resilientes, mantendo-se acima de 30% por quase todo o período ao longo dos últimos 4 anos e no 3T24 UDM

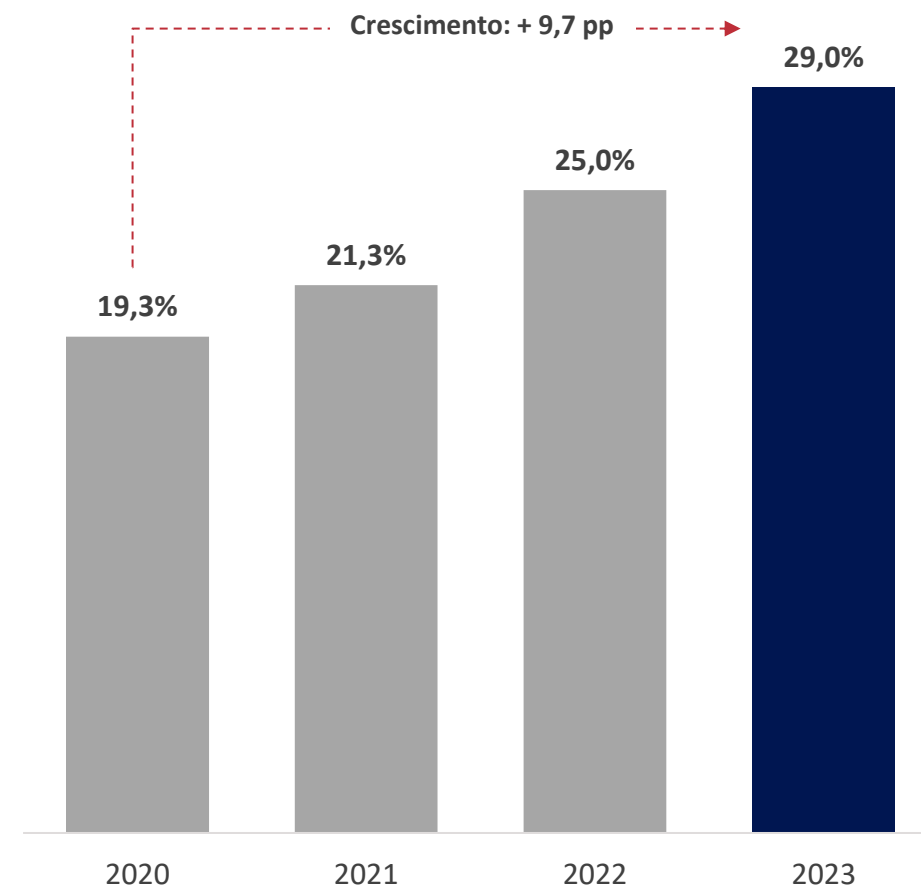


Redução de custos em ~ R\$219 mm em 5 anos (2020- 2024), com uma média de 5,6% do custo total

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



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



Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2022)

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

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



Legenda



Valor Geral de Venda (R\$ mm)



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



Ticket Médio (R\$ k)



Data de Lançamento



Faixa 1 Urbano - Super Econômico

 R\$197 mm

 R\$193k

 R\$2,4k

 Jul/24



Faixa 2 e 3 - Econômico

 R\$59 mm

 R\$243k

 R\$4,5k

 Fev/24



Médio Padrão

 R\$183 mm

 R\$505k

 R\$11,5k

 dez/23



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



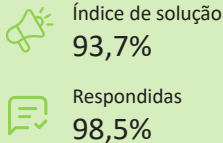
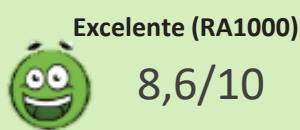
Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



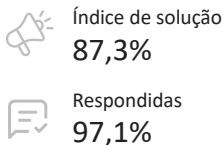
Deixou de ser orientada para o produto e passou a ser **orientada para o cliente**



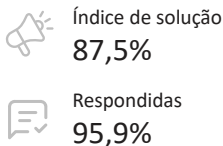
Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do atendimento ao cliente



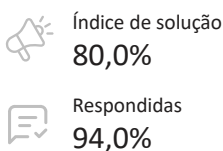
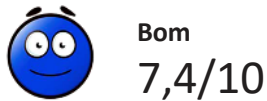
Empresa 2



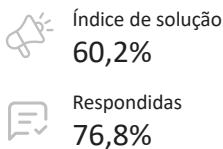
Empresa 3



Empresa 4



Empresa 5

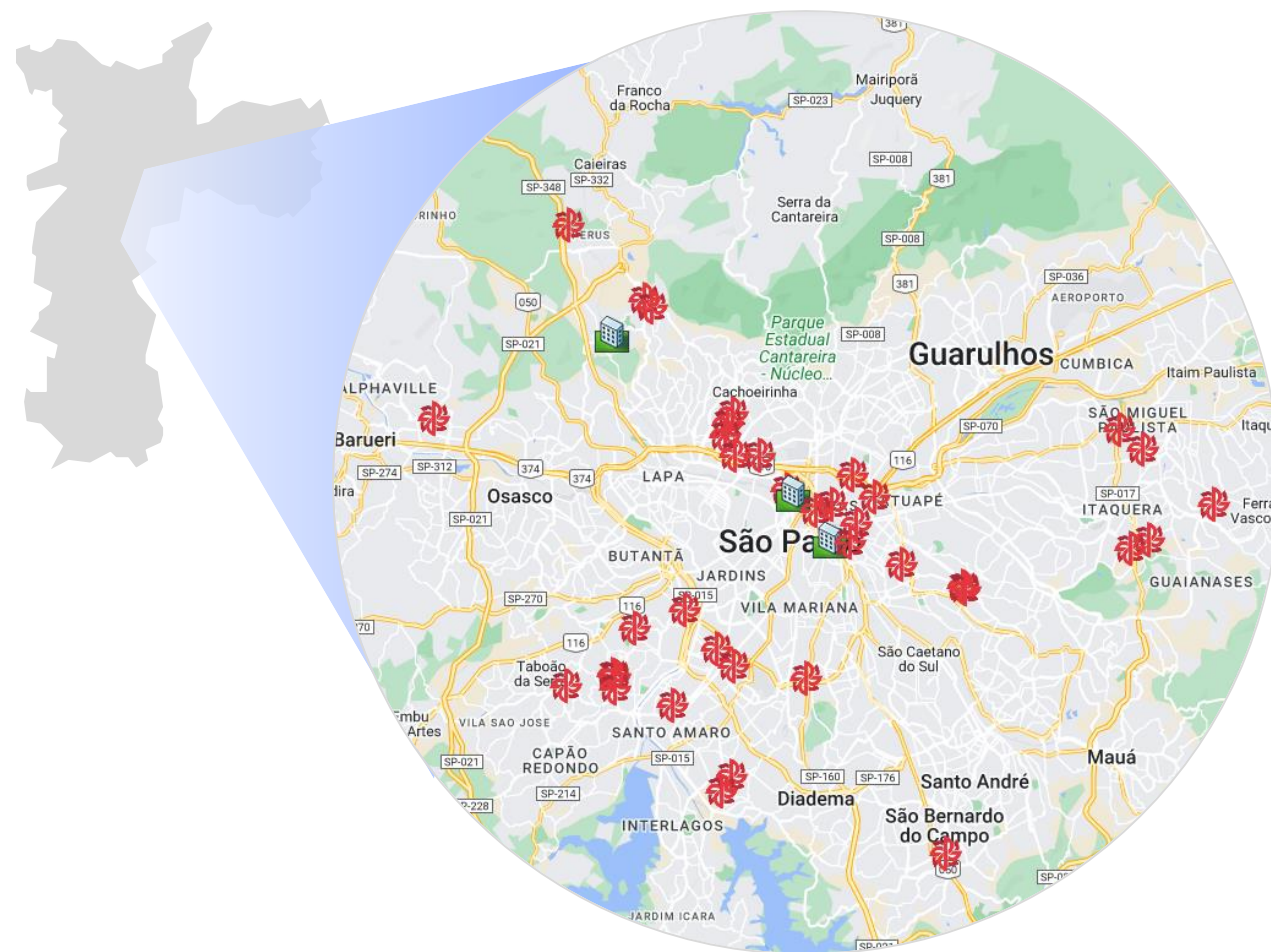


Landbank Pronto para Capturar o Crescimento e Totalmente Alinhado com os Níveis de Renda Almejados pela Empresa



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

Visão Geral do Landbank Plano&Plano's



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



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



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

Plataforma Verticalizada como Incorporador

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

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



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

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



CONSTRUÇÃO

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

- Equipe experiente de 862¹ colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (Building Information Modelling)
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno



VENDAS

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

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



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



Domínio das Técnicas de Construção

Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



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

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

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

Técnica de Alvenaria Estrutural

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



R\$ 219 milhões

de economia de custos acumulada desde 2020³

Maior satisfação do cliente com

91%

de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência de qualidade e nível técnico



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

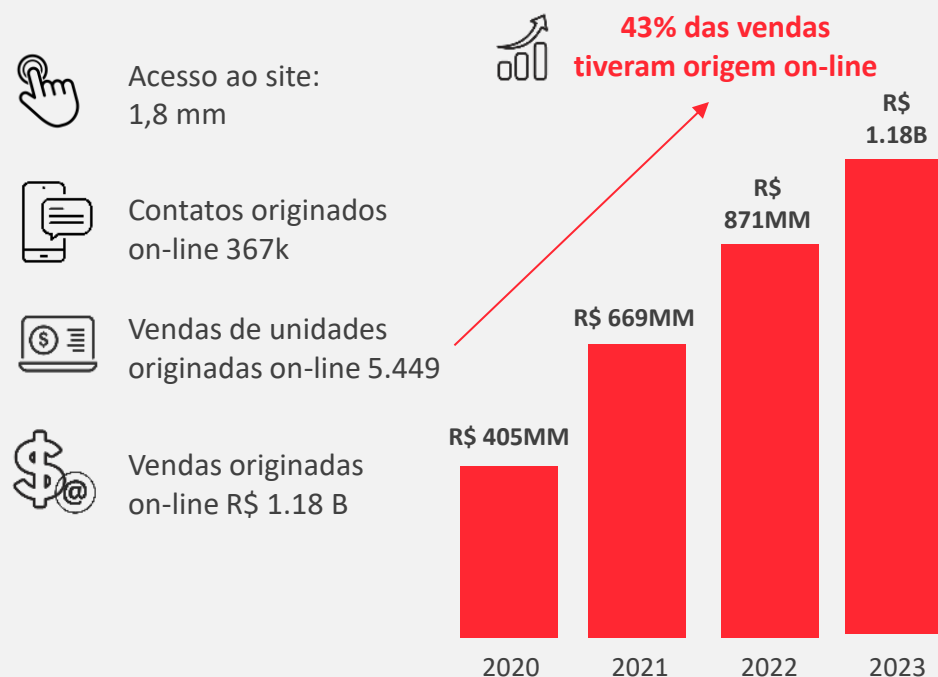
Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



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

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

Vendas Originadas On-line em 2023



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&PRIME

PLANO&
SOLUÇÕES

PLANO
&BROKERS

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~85%¹

das vendas da Plano&Plano

Corretores independentes de médio e grande porte gerenciados por:

PLANO&
CIA

~15%¹

das vendas da Plano&Plano



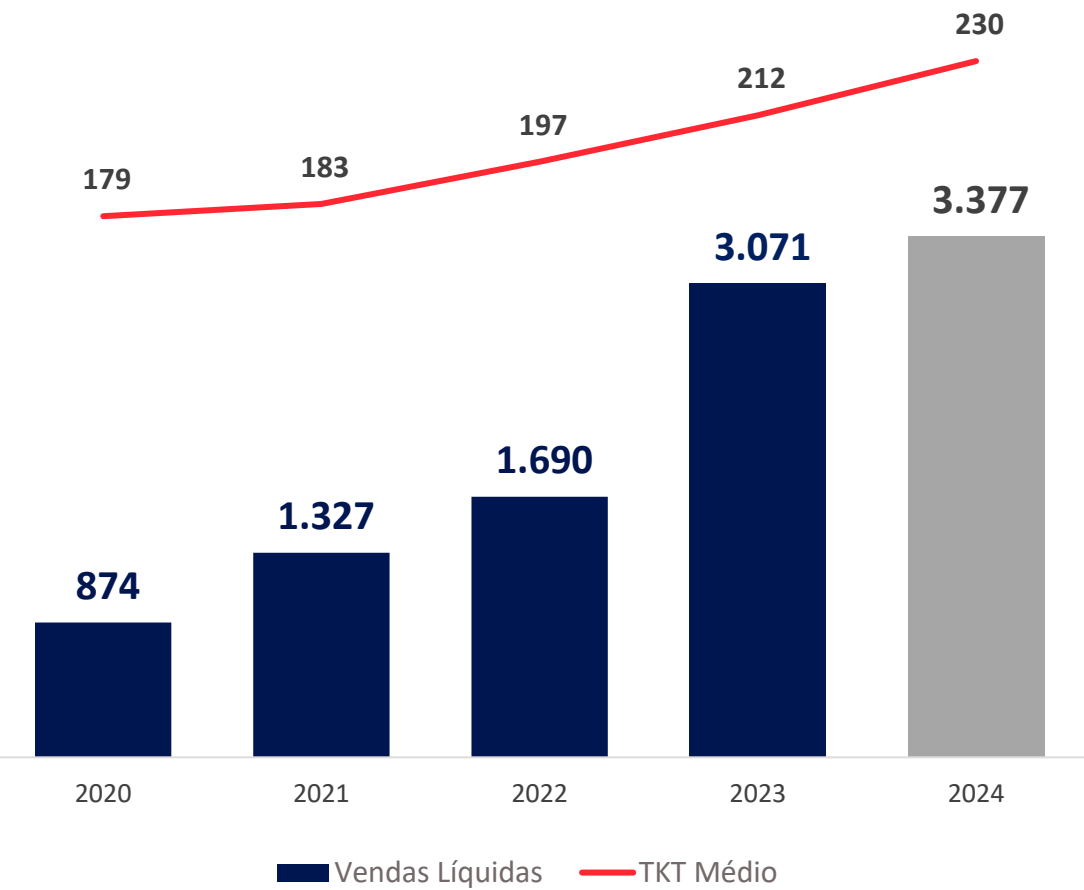
+4 mil Corretores Associados

Parcerias de Longa Data

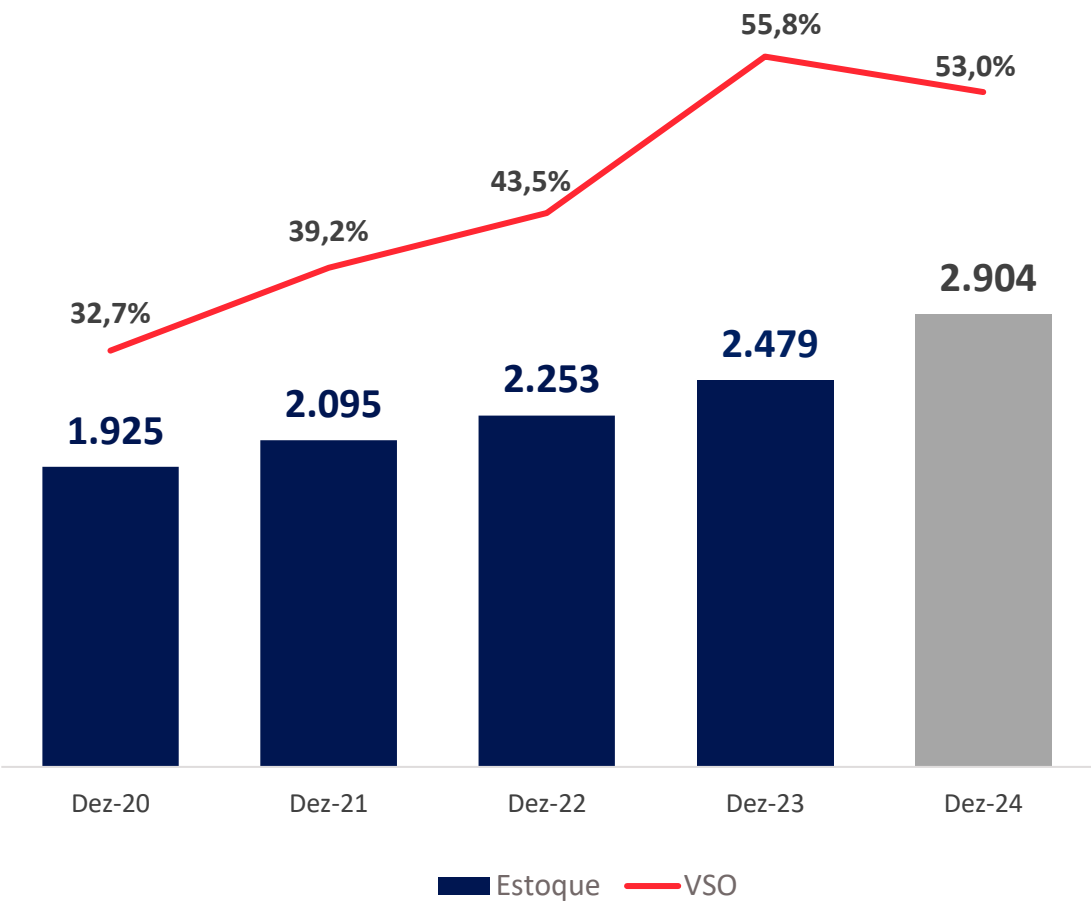
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100%) e Preço Médio Unitário (R\$000')
(INCLUINDO PODE ENTRAR)



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

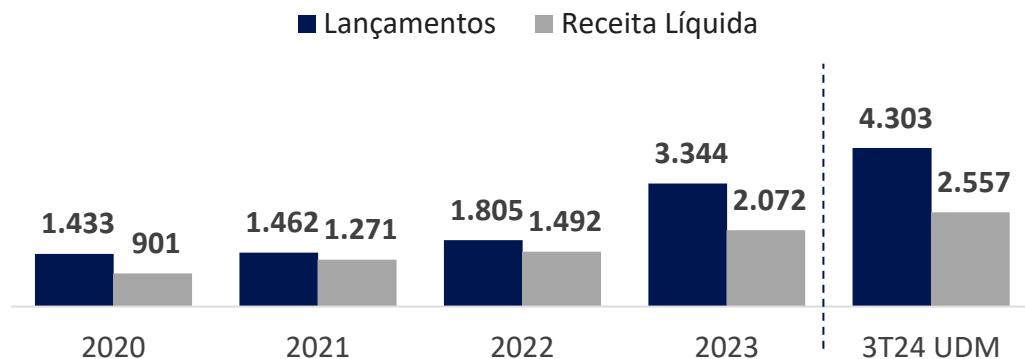


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



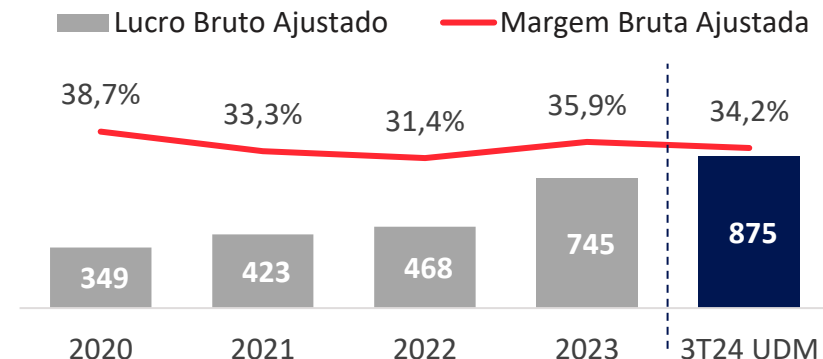
Lançamentos (100%) e Receita Líquida – (Inclui Póde Entrar)

R\$ MM



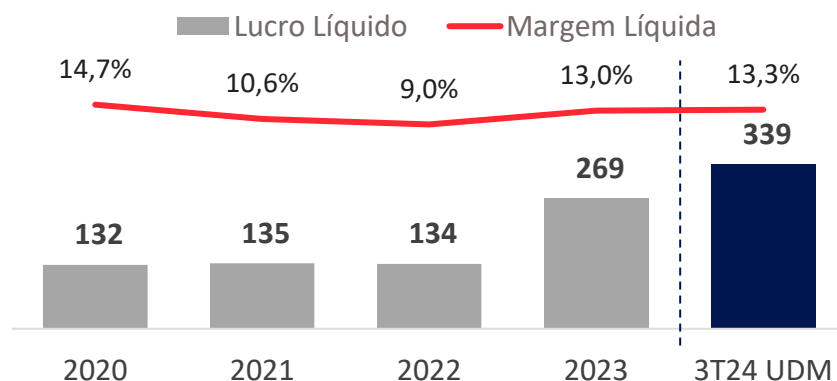
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada – (Inclui Póde Entrar)

R\$ MM & %



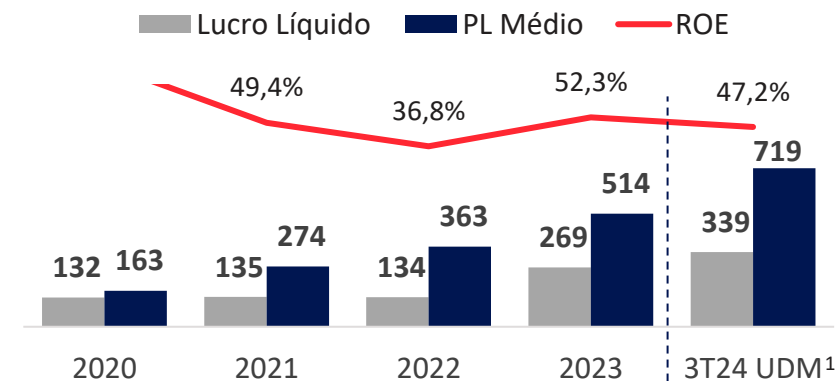
Lucro Líquido² e Margem Líquida – (Inclui Póde Entrar)

R\$ MM & %



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE) – (Inclui Póde Entrar)

%



Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período 2. Lucro Líquido Acionistas Controladores

Potencial de Crescimento Adicional do Programa "Pode Entrar"

Programa de licitação pública lançado pela Prefeitura de São Paulo

Visão Geral do Programa

Financiamento Público
Pelo município de São Paulo

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

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

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

Termos subsidiados
Para clientes, com financiamento de até 30 anos

Grupos de Renda
Até 6 salários mínimos

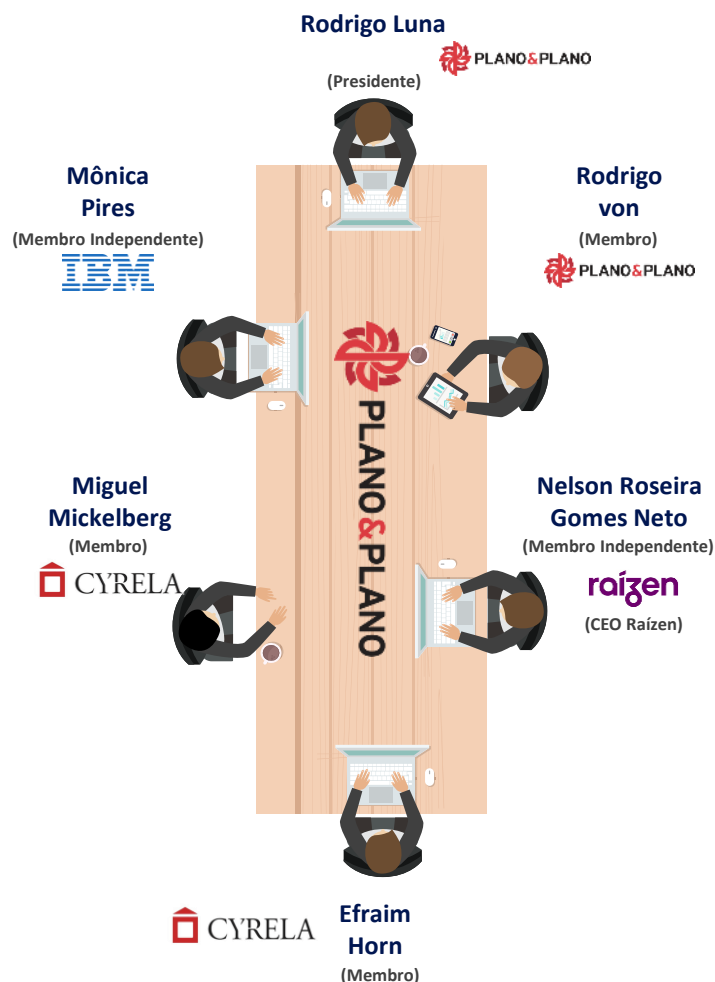
Companhia	Total de unidades	VGv contratado na 1ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	3.640	692
Companhia	Total de unidades	VGv contratado na 2ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	1.907	371
Total de unidades Contratadas		VGv Total Contratado (R\$mm)
Total Geral		5.5471.066

Plano&Plano contratou mais de R\$ 1 bilhão no "Pode Entrar", desde 2023

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



Membros do Conselho



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente



Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



Presidente



Ex-presidente da
FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp

Diretor Vice-Presidente Executivo
e DRI



Leonardo Araújo

Diretor de Operações Financeiras



Renée Garófalo Silveira

Diretora de Incorporação



Gustavo Trombelli

Diretor de Engenharia



Wevertonn Costa

Diretor comercial



SETOR IMOBILIÁRIO NO CENTRO DA GOVERNANÇA E DAS OPERAÇÕES



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



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



DESTAQUES

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

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

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

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

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

6 Lançamento do Instituto Plano & Plano, em 27 de junho de 2024. Um importante passo na trajetória da Plano & Plano.



INSTITUTIONAL PRESENTATION

4Q24

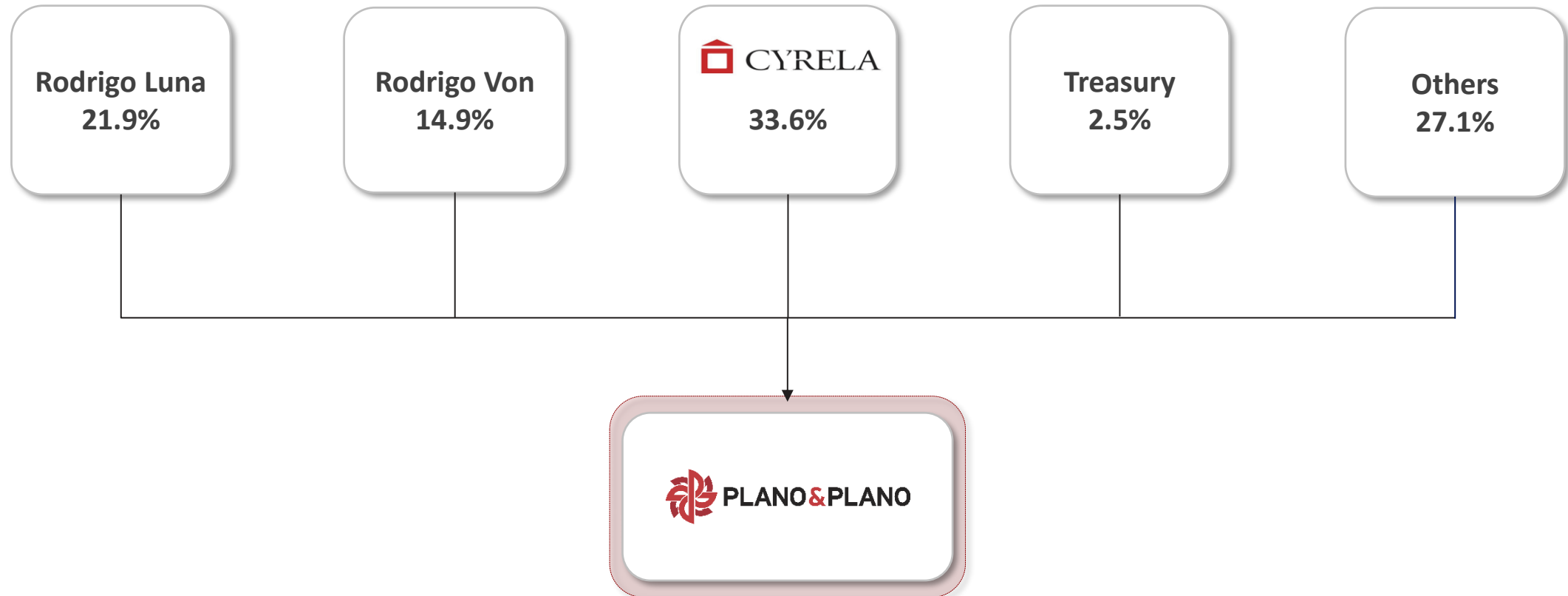


Disclaimer



This presentation has forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's beliefs and assumptions and on currently available information. Forward-looking statements refer to the intentions, beliefs or current expectations of the Company, Board members or Executive Officers. They also include information on future results of possible transactions. They are no guarantees of performance, as they involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Our future results and value for shareholders may significantly differ from those expressed or suggested in these statements. Many factors that may determine these results and figures are beyond the Company's control or its ability to make predictions.

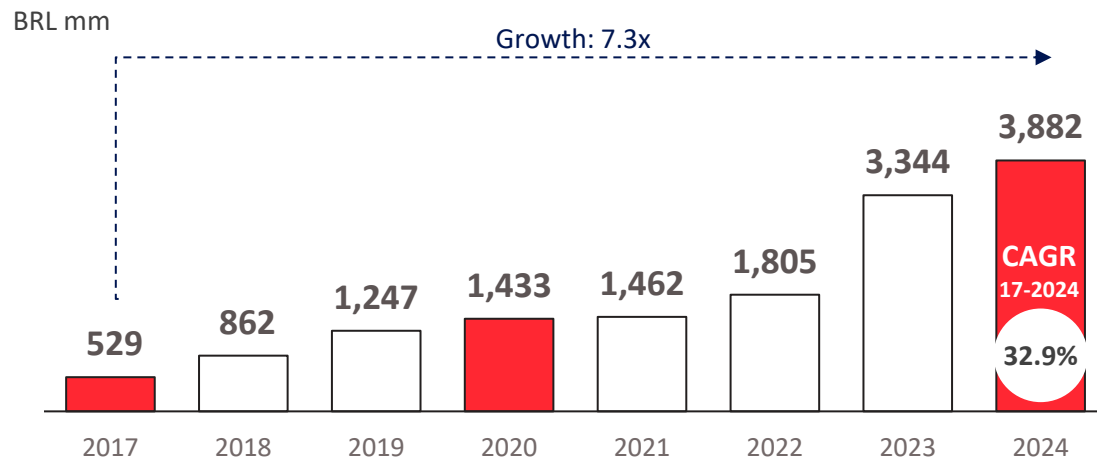
Shareholder Structure



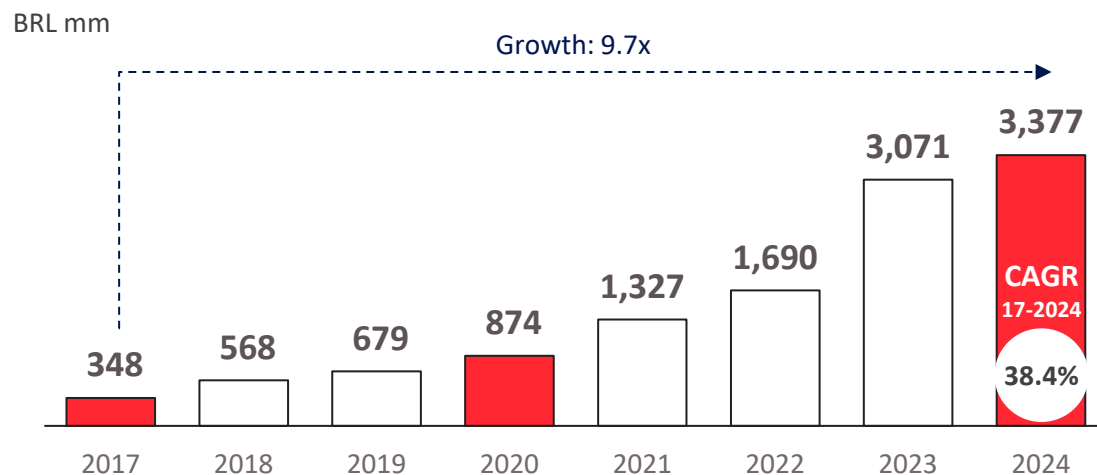
Delivering Outstanding and Consistent Growth



Launches 100% | CAGR¹₂₀₁₇₋₂₀₂₄ = 32.9%



Net Sales 100% | CAGR¹₂₀₁₇₋₂₀₂₄ = 38.4%



Source: Plano&Plano.

Note: 1 CAGR: Compound Annual Growth Rate

Main Highlights Since 2017

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

Strong Leadership in the Metropolitan Area of São Paulo



Metropolitan Area
of São Paulo

Source: Plano&Plano

Robust Platform with Proven Financial Performance



BRL 3.7 bn

Launches %P&P 2024



BRL 3.3 bn

Launches %P&P 2024
Private Market



BRL 3.4 bn

Net Sales 100% 2024



BRL 3.0 bn

Net Sales 100% 2024
Private Market



BRL 27.6 bn

Landbank 100% 4Q24



BRL 260.4mm

Operating Cash Generation

Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels



MACRO & INDUSTRY

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



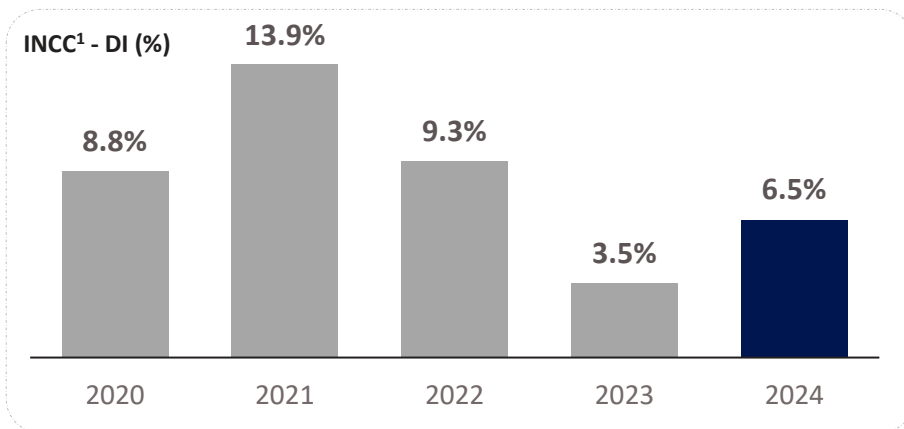
PLANO&PLANO

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

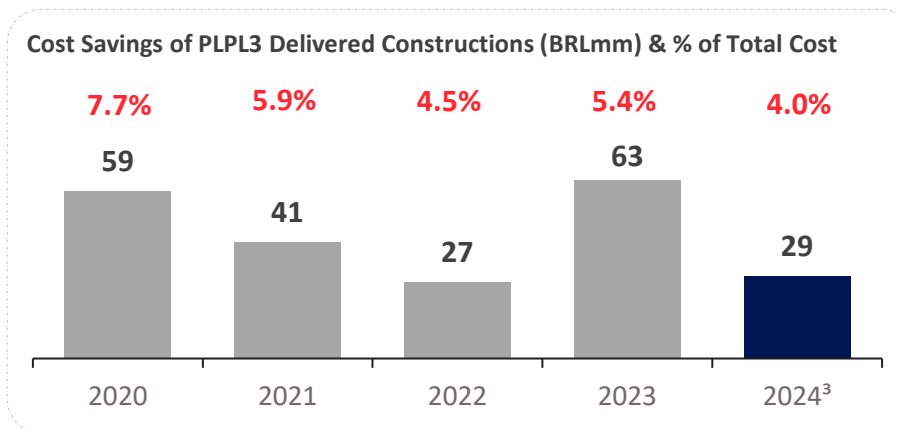
Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability



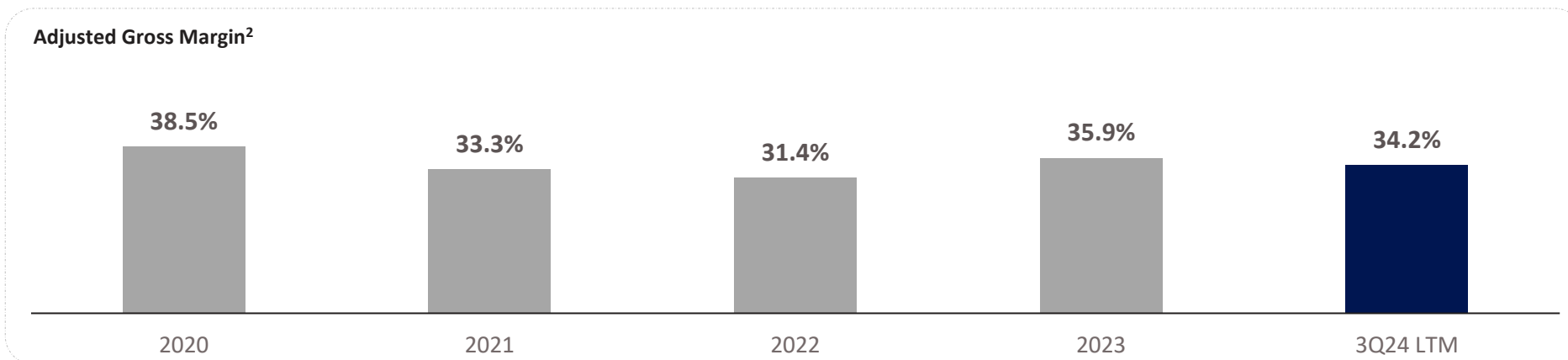
INCC DI 6.5% in 2024



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



...ensuring profitability at healthy levels

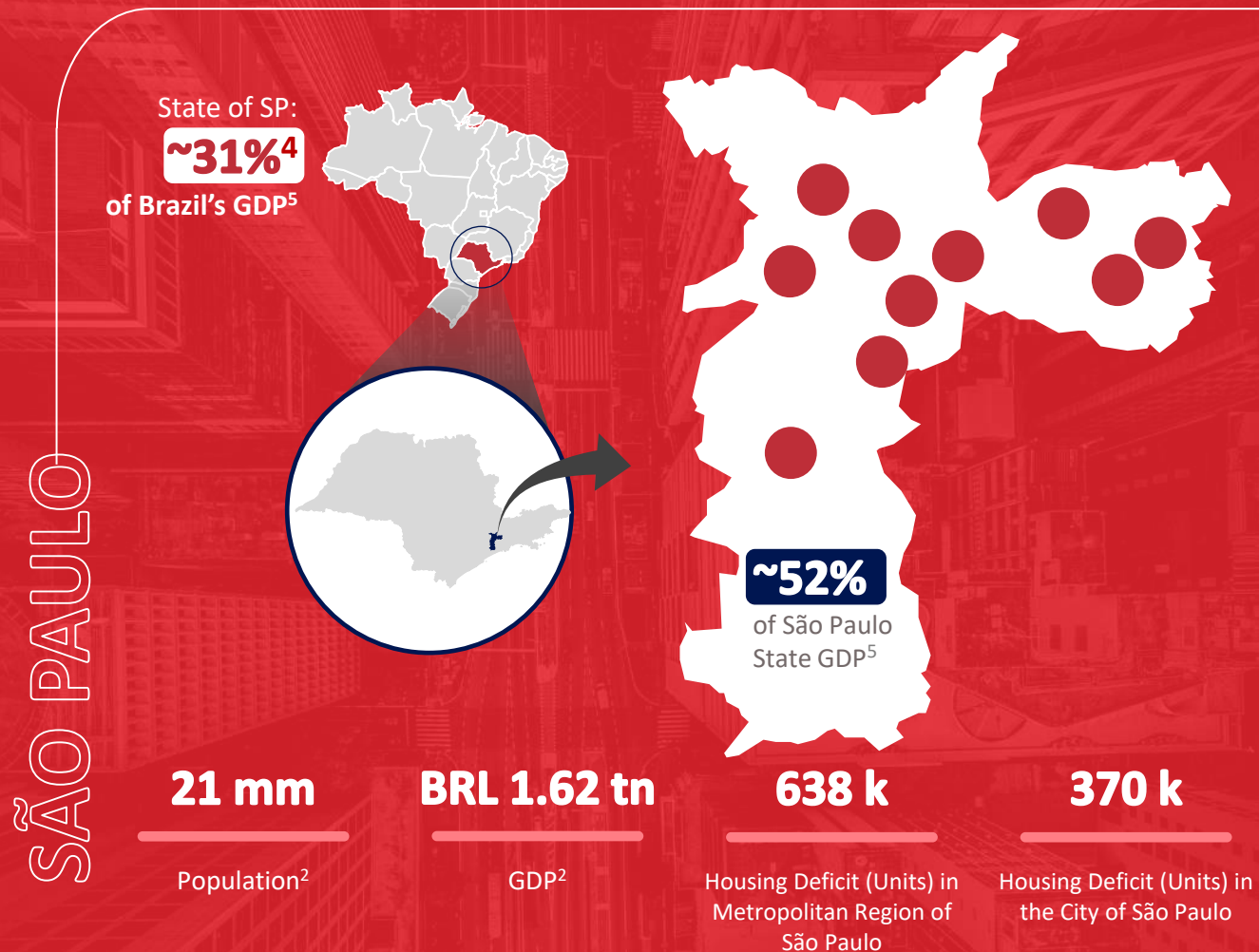


INCC DI in 2024 of 6.5%
versus 3.5% in 2023

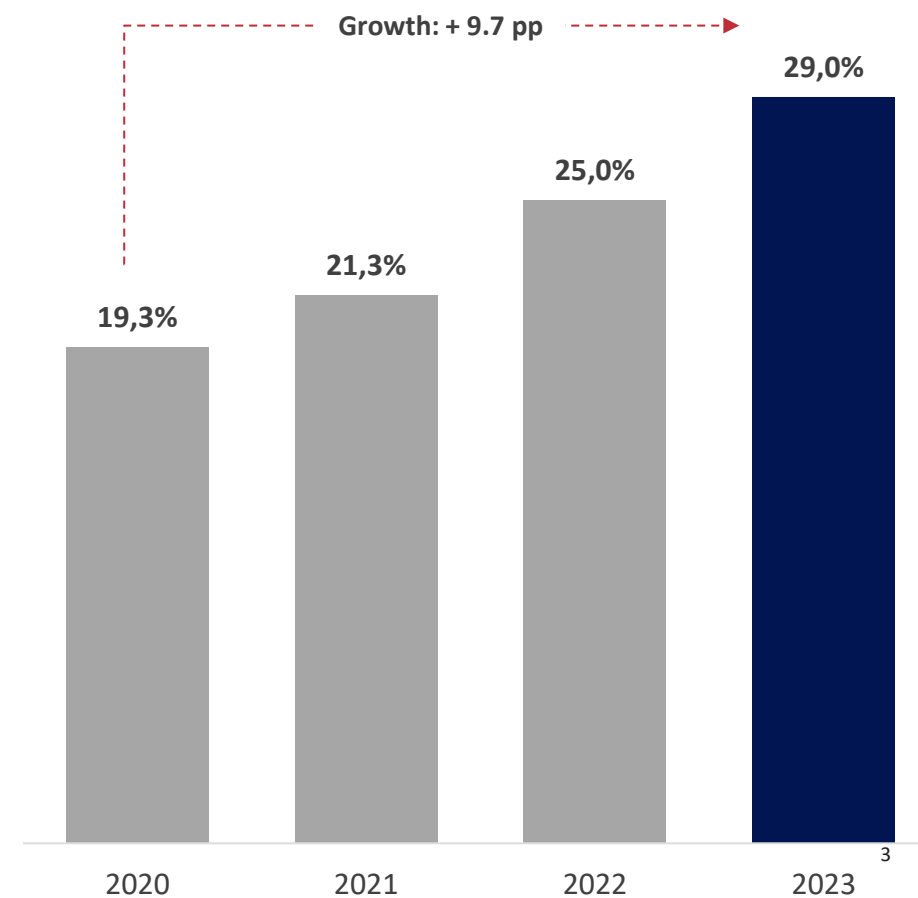
Resilient margins, with
records above 30% for
almost the entire period
over the last 4 years and
in 3Q24 LTM

Cost savings at ~ BRL 219 mm
in 5 years (2020-2024),
averaging 5.6% of total cost

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



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



Source: Plano&Plano, Secovi, Seade and Fundação João Pinheiro (2022)

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

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



Legend



Potential Sales Volume (BRL mm)



Average Customer Monthly Income (BRL k)



Average Ticket (BRL k)



Launch Date



Bracket 1 Urban - Super Economical



BRL 197 mm



BRL 193k



BRL 2.4k



Jul/24



Bracket 2 and 3 - Economical



BRL 59 mm



BRL 243k



BRL 4.5k



Feb/24



Lower Mid-Income



BRL 183 mm



BRL 505k



BRL 11.5k



dec/23



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



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



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



Multidisciplinary committees for optimization and continuous improvement of customer service



Excellent (RA1000)

8.6/10



Solution index
93.7%



Replied
98.5%

Player 2



Good

8.3/10



Solution index
87.3%



Replied
97.1%

Player 3



Good

7.9/10



Solution index
87.5%



Replied
95.9%

Player 4



Good

7.4/10



Solution index
80.0%



Replied
94.0%

Player 5



Bad

5.2/10



Solution index
60.2%



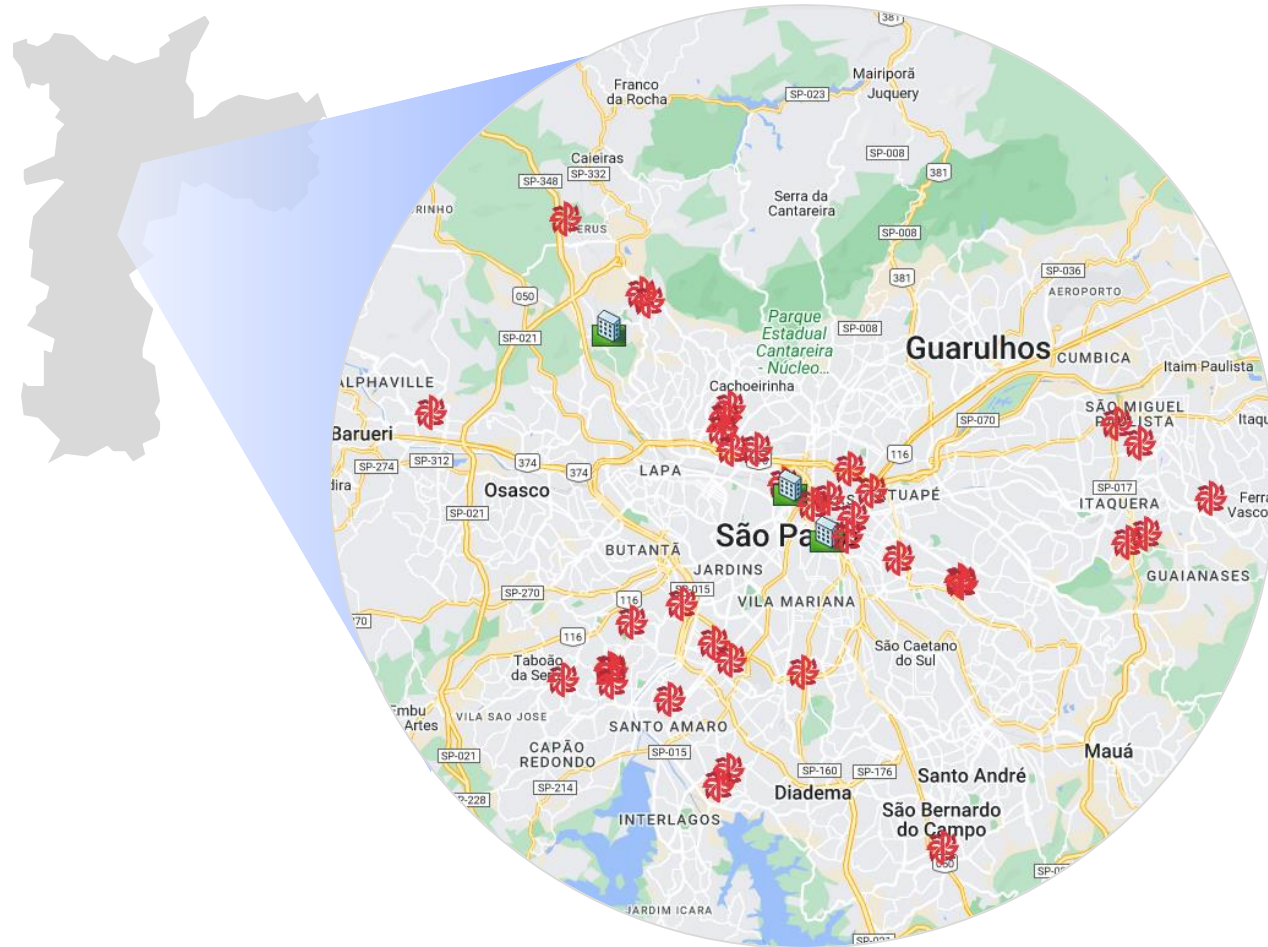
Replied
76.8%

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



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

Plano&Plano's Landbank Overview



Strategically positioned in regions with **public transportation** favorable for the low-income segment



Solid capabilities for **identifying low and mid-income development opportunities** even in premium areas



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

One-Stop-Shop Solution as a Real Estate Developer

Solid operational processes support the success of Plano&Plano's platform

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

DEVELOPMENT

Planning and cost management

- Landbank selection based on market analysis and business intelligence through the use of supply and demand data by region in the city of São Paulo
- Plano&Plano's solid development capabilities enable unique and innovative projects that meet local market demands

CONSTRUCTION

Delivering projects on schedule with mastered construction techniques

- Experienced team of 862¹ direct employees focused on construction management
- Solid budgeting techniques and strict cost control, Investment in BIM (Building Information Modelling)
- High level of efficiency and delivery satisfaction
- Flexibility in different types of landplots

SALES

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

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



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



Mastered in Construction Techniques

One-stop Shop Solution as a Real Estate Developer



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

Standard processes and tailor-made developments

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

Load Bearing Masonry Technique

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



BRL 219 million

of accumulated cost savings since 2020³

Higher customer satisfaction with

91%

of approval on the 1st inspection²

Certifications obtained:
Evidence for quality and technical level



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

Source: Plano&Plano

Note: 1. Sales area as a percentage of constructed area; 2 Based on 09/30/2024; 3 Based on 12/31/2024.

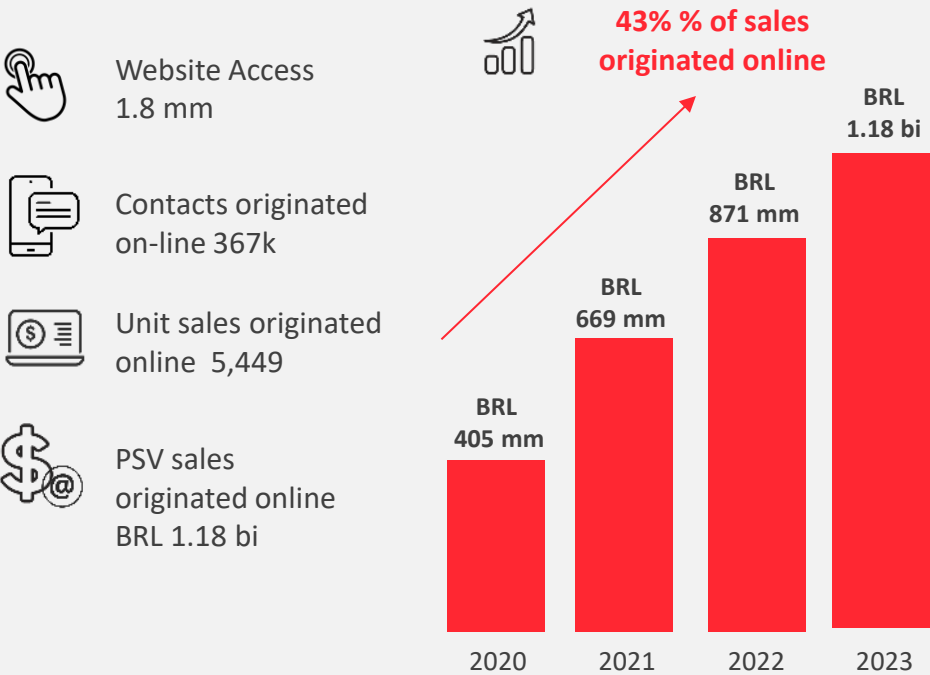
Complete Real Estate Developer & Selling Platform



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

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

Sales Originated Online in 2023



Plano&Vendas / Plano&House
(Associated Brokers)

PLANO & VENDAS **PLANO & HOUSE**

PLANO & PRIME **PLANO & SOLUÇÕES**

PLANO & BROKERS **PLANO & CASA**

PLANO & PLANO VENDAS

~85%¹
of Plano&Plano's sales

Mid-size and large independent brokers managed by:

PLANO & CIA

~15%¹
of Plano&Plano's sales



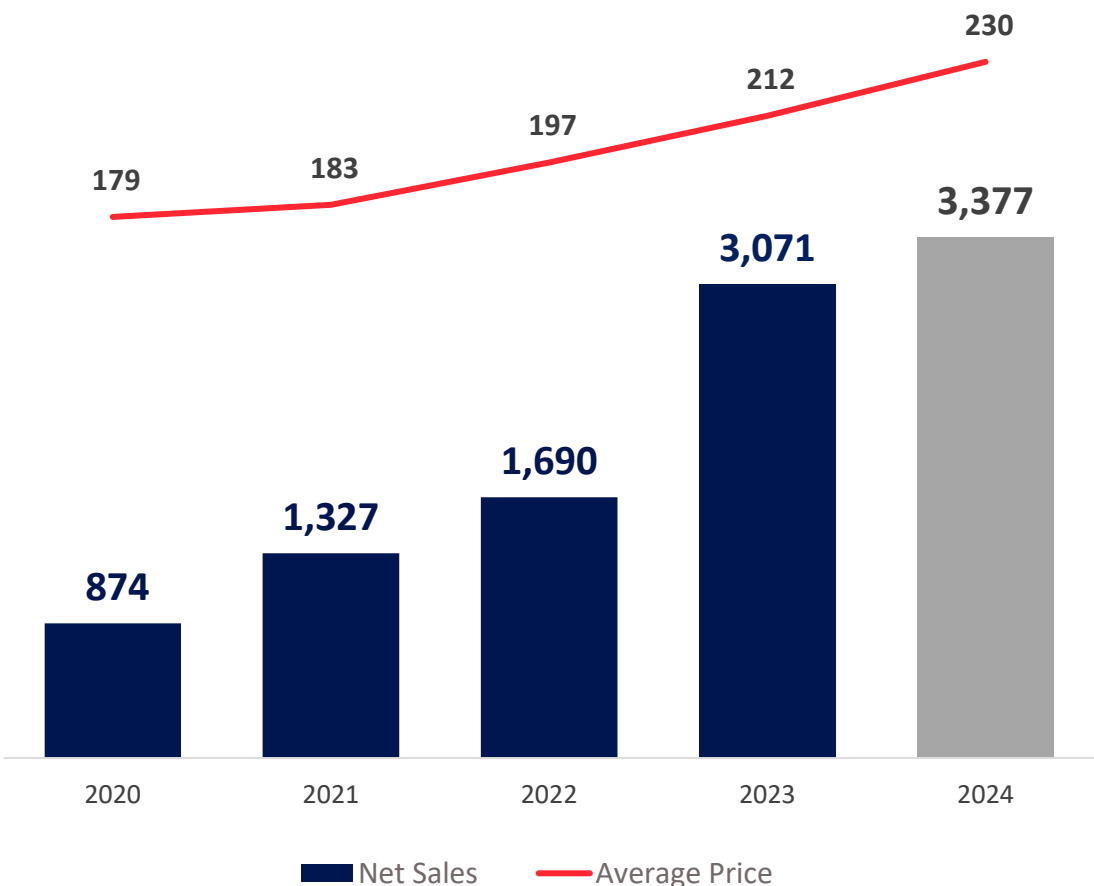
+4 Thousand Associated Brokers Long-standing Partnerships

Fonte: Plano&Plano. 1 Based on 30/09/2024.

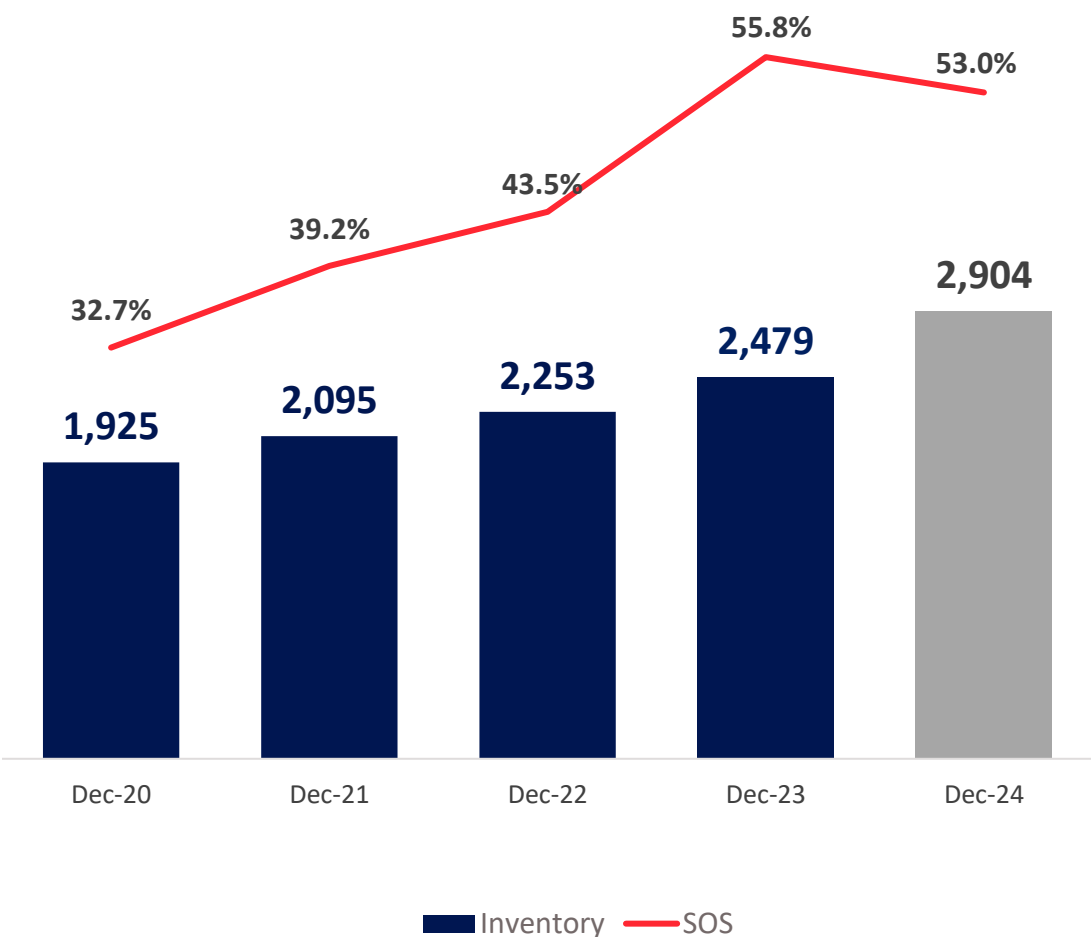
Increasing Efficiency Over Inventory...



Net Sales (BRL mm, 100%) & Average Unit Price (BRL000')
(INCLUDING ENTRAR)



Inventory (BRLmm) & Sales Over Supply (LTM %)
(INCLUDING PODE ENTRAR)



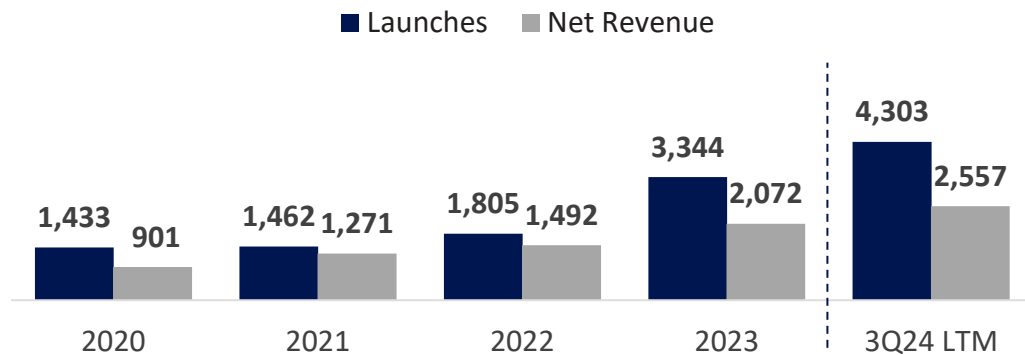
Source: Plano&Plano

...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



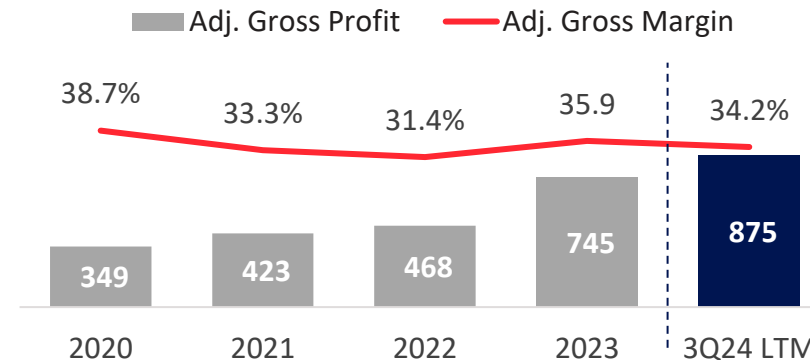
Launches (100% P&P) & Net Revenues – (INCLUDING PODE ENTRAR)

BRL MM



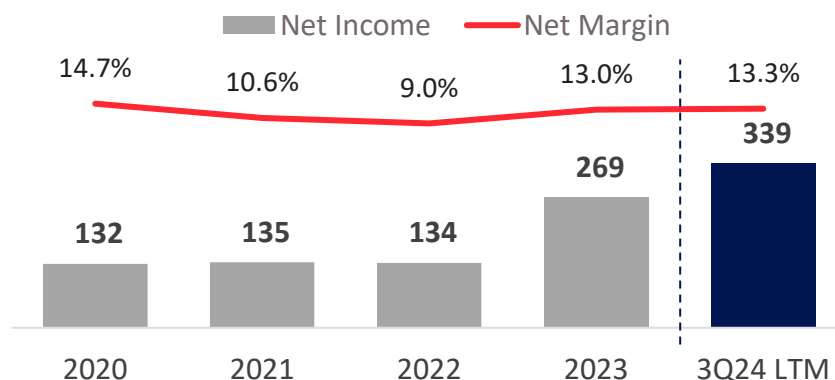
Adjusted Gross Profit & Gross Margin – (INCLUDING PODE ENTRAR)

BRL MM & %



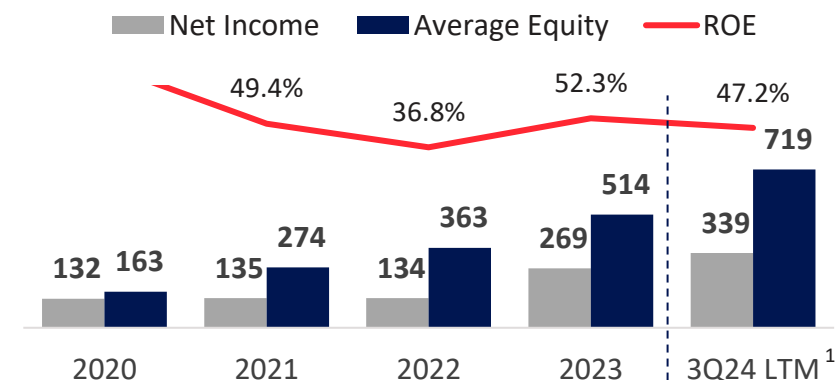
Net Income & Net Margin – (INCLUDING PODE ENTRAR)

BRL MM & %



Return on Equity (ROE) – (INCLUDING PODE ENTRAR)

%



Source: Plano&Plano

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

Potential Additional Upside from “Pode Entrar” Program

Public bidding program launched by São Paulo Municipality

Program Overview

Publicly Financed
By São Paulo municipality

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

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

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

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

Income Groups
Up to 6 minimum wages

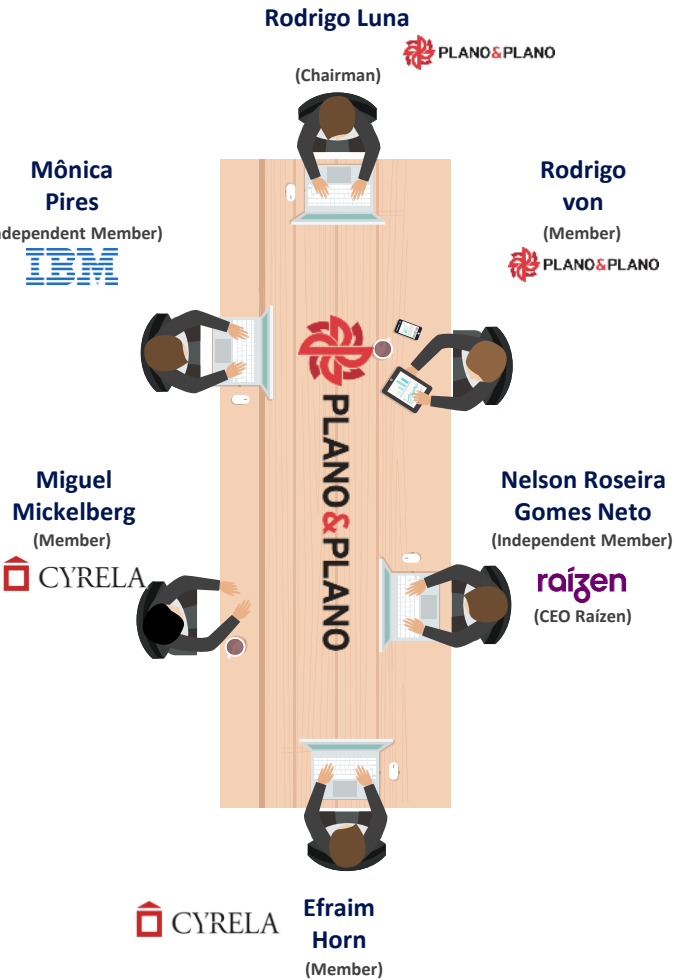
 Company	 Units	 Sales value contracted in the 1 st phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	3,640	692
Company	Units	Sales value contracted in the 2 nd phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	1,907	371
Total units contracted		Total Contracted PSV (BRLmm)
General Total		
5,547		1,066

Plano&Plano has signed contracts worth more than BRL 1 billion under the “Pode Entrar” program since 2023

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



Board Members



Reference Officers in the Real Estate Industry

 Rodrigo von CEO	 Vice President	 President
 Rodrigo Luna Vice-President	 President	 Former President of FIABCI Brasil
João Luis Ramos Hopp Executive Vice-President Director CFO & IRO	 Saraiva	 HBS
Leonardo Araújo Financial Operations Officer	 Tenda	 GMAC Bank
Renée Garófalo Silveira Development Officer	 Gafisa	 Carrefour
Gustavo Trombelli Engineering Construction Officer	 PLANO&PLANO	
Wevertonn Costa Commercial Director	 Gafisa	 MRV

REAL ESTATE AT THE CORE OF GOVERNANCE AND OPERATIONS



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



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



CLOSING REMARKS

1

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

2

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

3

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

4

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

5

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

6

Launch of Instituto Plano & Plano on June 27, 2024: A Significant Milestone in Plano & Plano's Journey