



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

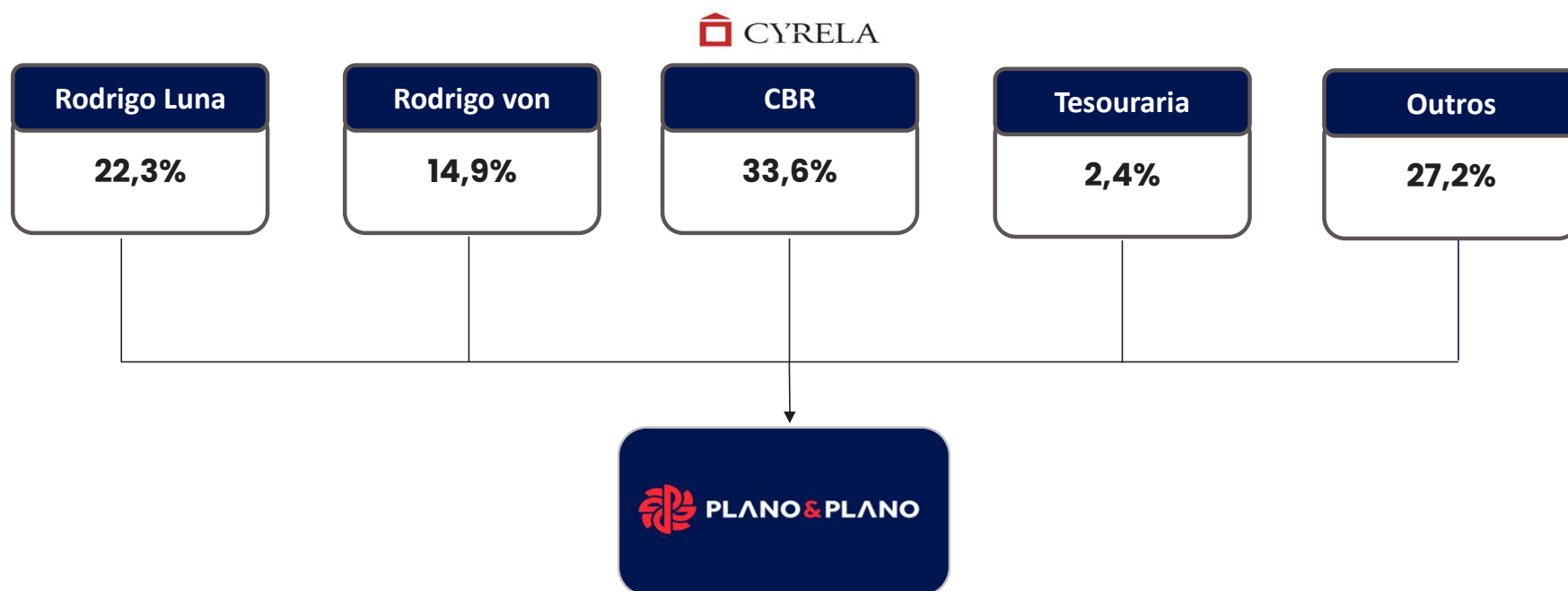
4T24



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



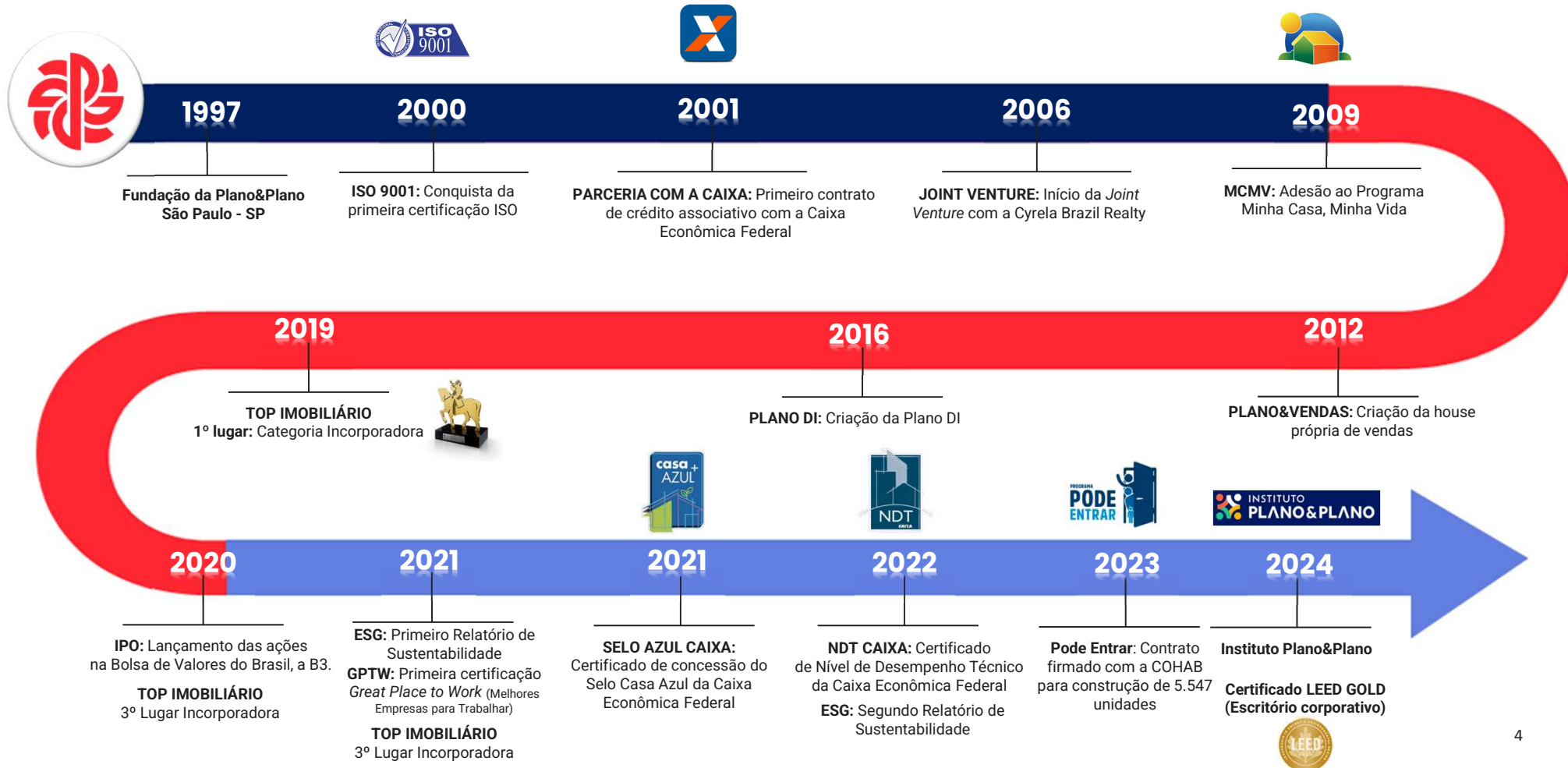
Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa

Fundação e Primeiros Lançamentos com a Cyrela

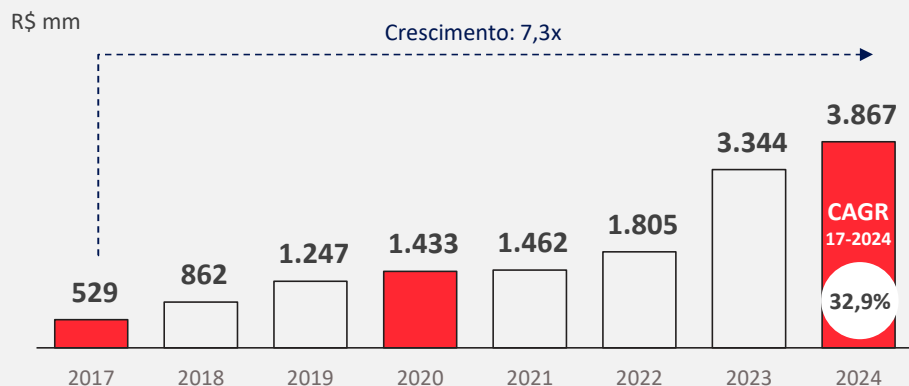
Expansão Geográfica

Ciclo de Crescimento

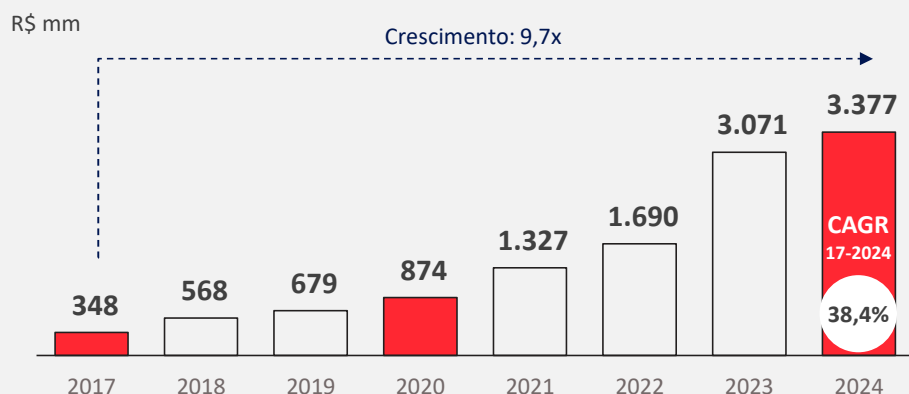


Entregando Crescimento Excepcional e Consistente

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



Plataforma Robusta com
Performance Financeira Comprovada



DESTAQUES 2024



R\$2,6 bi  **Recorde Histórico**
RECEITA LÍQUIDA
25,0% acima de 2023



R\$343,8 milhões  **Recorde Histórico**
LUCRO LÍQUIDO
28,0% acima de 2023



13,3%
MARGEM LÍQUIDA
0,3pp acima de 2023



R\$3,7 bi  **Recorde Histórico**
LANÇAMENTOS 100%
25,7% acima de 2023



R\$3,3 bi  **Recorde Histórico**
LANÇAMENTOS %P&P
MERCADO PRIVADO
39,9% acima de 2023



R\$3,4 bi  **Recorde Histórico**
VENDAS LÍQUIDAS 100%
+10,0% acima de 2023



R\$3,0 bi  **Recorde Histórico**
VENDAS LÍQUIDAS 100%
MERCADO PRIVADO
+26,2% acima de 2023



R\$27,6 bi  **Recorde Histórico**
LANDBANK 100%
+ 131,6% acima VS 4T23



R\$247,9 milhões
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL



R\$1,1 bi
PODE ENTRAR R\$ 1,1 bilhão
contratados entre 2023 e 2024

Fundamentos a Nível Macro, Setorial e Corporativo

MACRO & SETORIAL

- ✓ Revisão do MCMV¹: mercado de unidades elegíveis maior e aumento da acessibilidade para as famílias de baixa renda
- ✓ Inflação de construção controlada, sustentando um cenário estável em termos de custos
- ✓ Programa habitacional Pode Entrar em São Paulo

Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. MCMV refere-se ao Minha Casa Minha Vida; 2. Acionistas conhecidos e credenciados



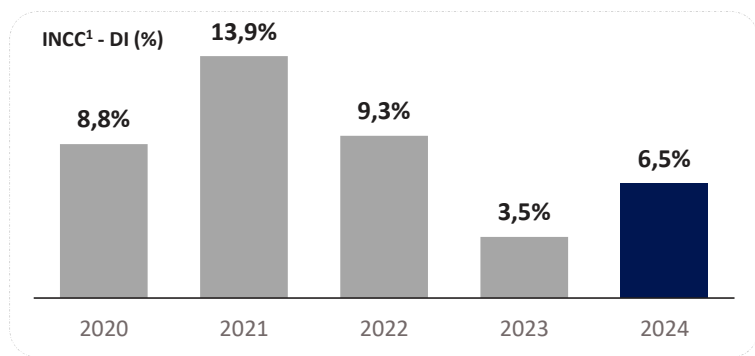
PLANO&PLANO

- ✓ 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

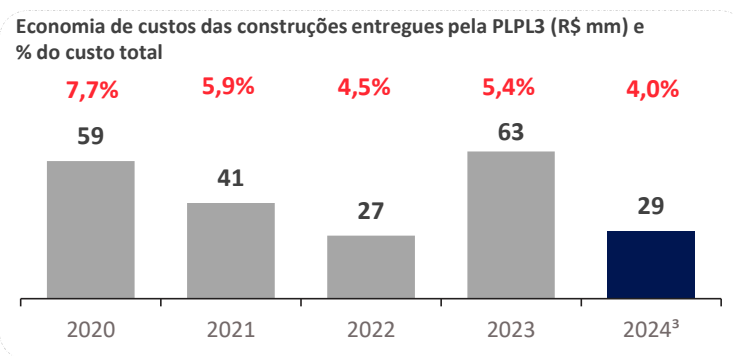


Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável

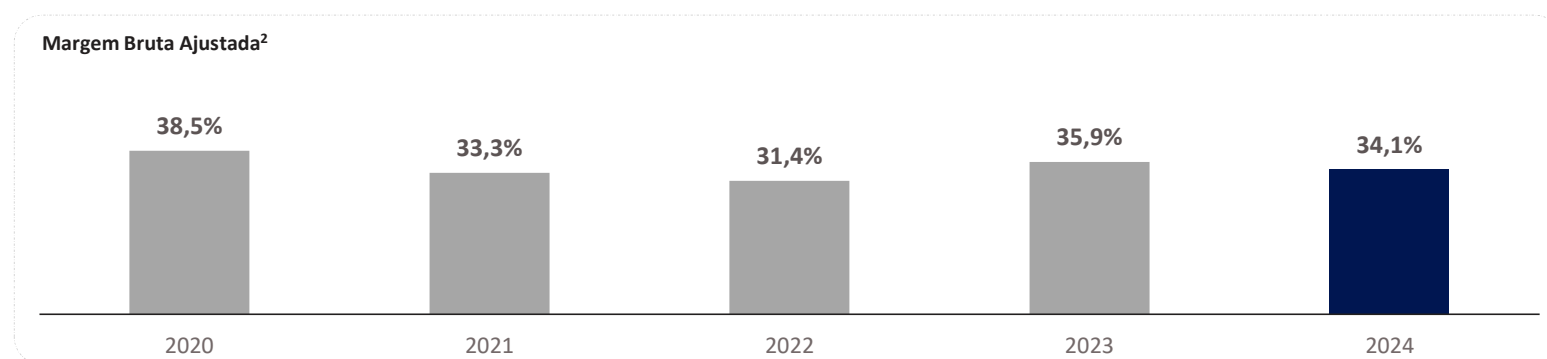
INCC DI 6,5% em 2024



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



... assegurando uma rentabilidade a níveis saudáveis



Fonte: Plano&Plano e Fundação Getúlio Vargas

Nota: 1. INCC refere-se ao "Índice Nacional de Custo da Construção" 2. Ajustado para juros capitalizados; ³ Atualizado por INCC.



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

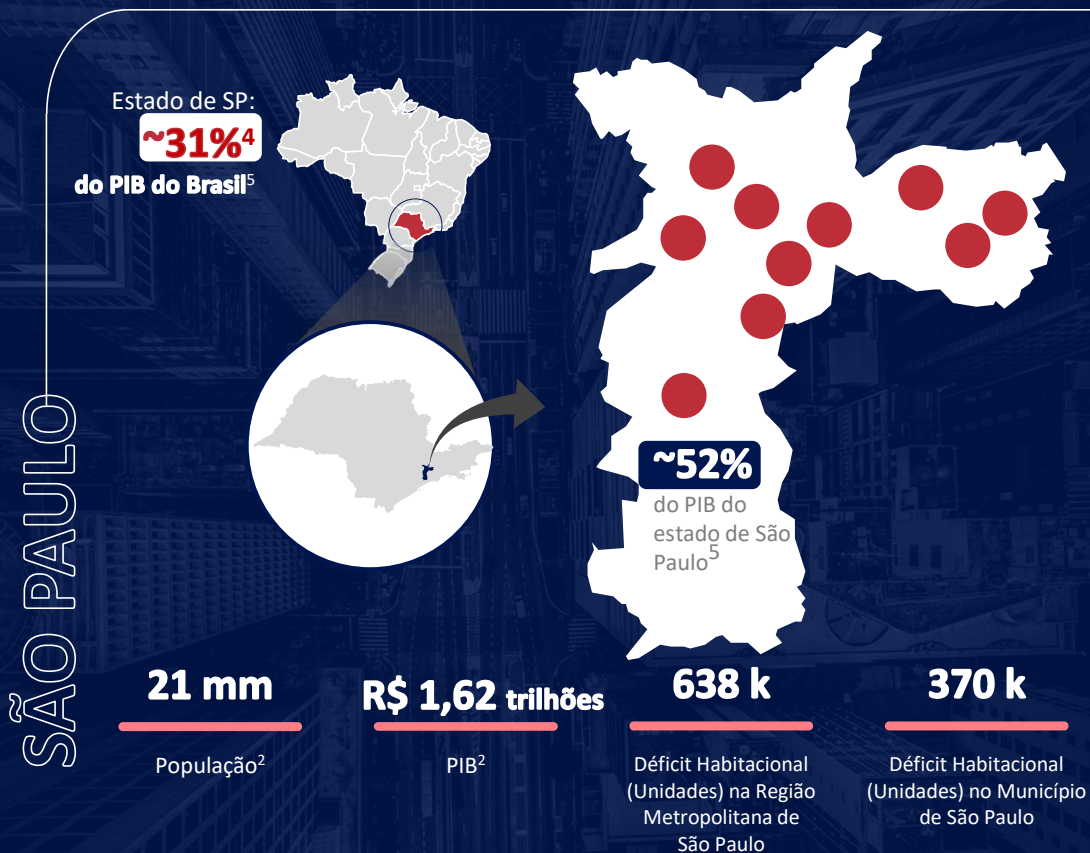


Margens resilientes, mantendo-se acima de 30% por todo o período ao longo dos últimos 5 anos



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 de 20% das Unidades Vendidas¹



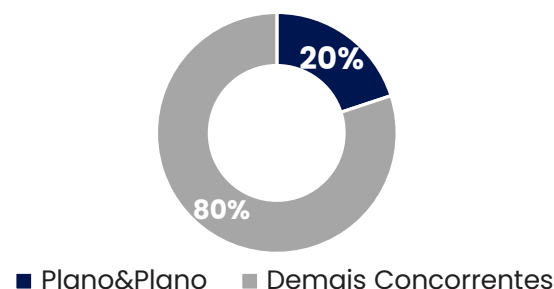
Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2022)

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



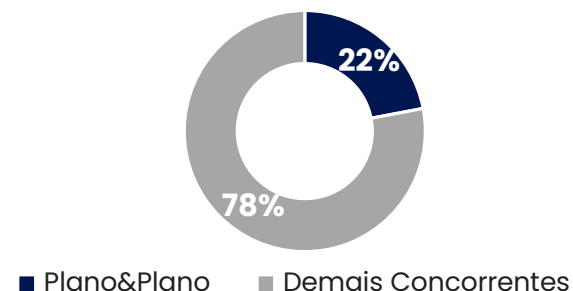
Plano&Plano MCMV *Market Share* lançamentos em São Paulo

(% de Unidades lançadas)



Plano&Plano MCMV *Market Share* unidades vendidas em São Paulo

(% de Unidades Vendidas)



Segmentos de Atuação Plano&Plano



Super Econômico

Econômico

Médio

Médio Alto



Faixa 1 Urbano

Faixa 2

Faixa 3



Ticket	De R\$ 170 a 200 mil	De R\$ 201 a 260 mil	De R\$ 261 a 320 mil	De R\$ 321 a 500 mil	De R\$ 501 a 1,1 milhão
Financiamento	MCMV	MCMV	MCMV	PEC Associativo	SFH
Renda Familiar	Até R\$ 2.640	De R\$ 2.641 a R\$5.500	De R\$5.501 a R\$ 8.000	De R\$ 8.001 a R\$ 16.000	Acima de R\$ 16.000
85% do déficit habitacional no Brasil					

Fonte: Plano&Plano

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



Excelente (RA1000)
8,5/10

Índice de solução
93,7%
Respondidas
94,5%

Empresa 2

Ótimo
8,1/10

Índice de solução
87,1%
Respondidas
94,1%

Empresa 3

Bom
7,7/10

Índice de solução
87,7%
Respondidas
96,6%

Empresa 4

Bom
7,5/10

Índice de solução
81,8%
Respondidas
91,8%

Empresa 5

Regular
6,9/10

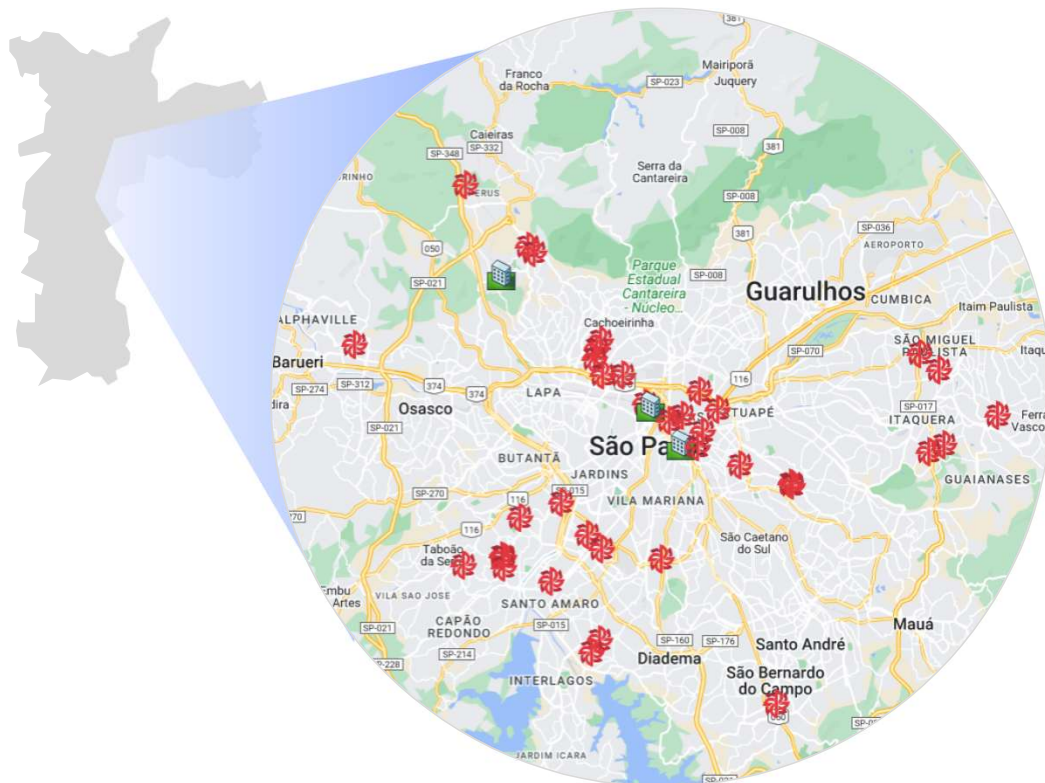
Índice de solução
81,0%
Respondidas
95,6%

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 aproximadamente 4.500 corretores associados
- 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

Fonte: Plano&Plano. ¹Com base em 31/12/2024.



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

98%

de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência de qualidade e nível técnico



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Área de vendas como porcentagem da área construída; 2. Com base em 30/09/2024. 3. Com base em 31/12/2024.

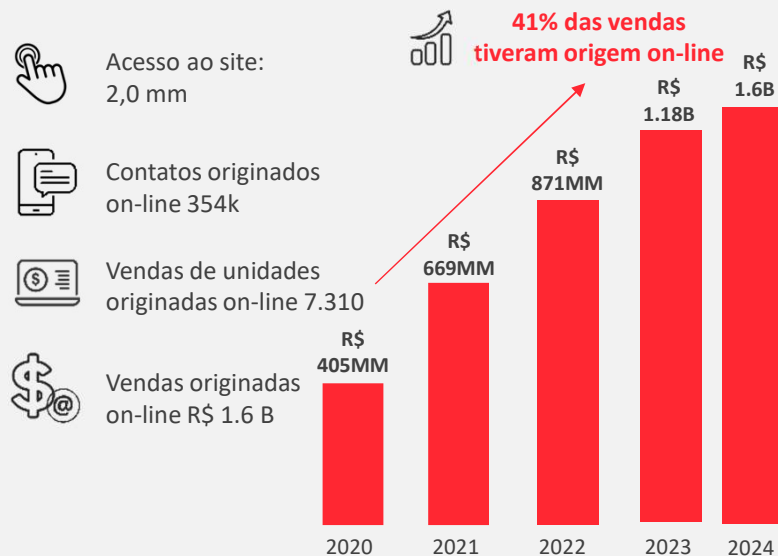
Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis



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 2024



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



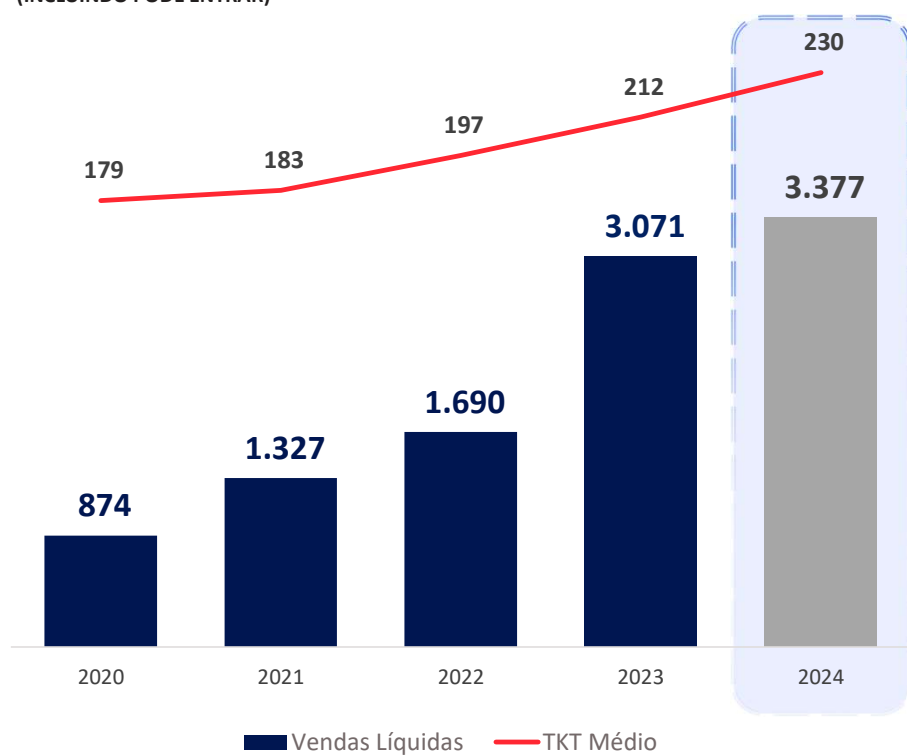
+4 mil Corretores Associados

Parcerias de Longa Data

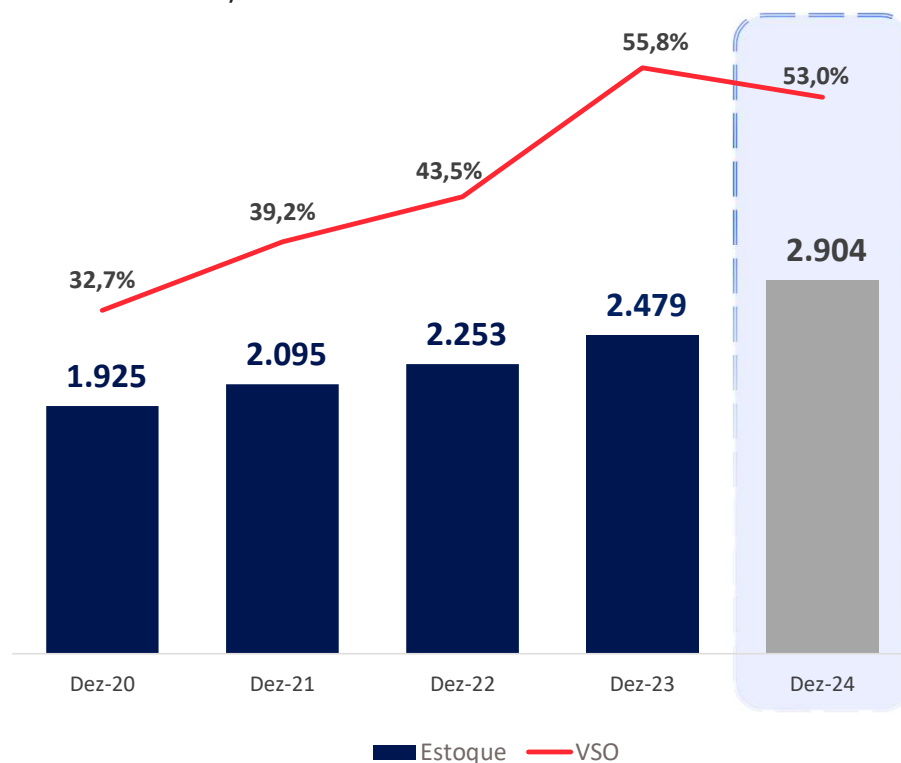
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



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)

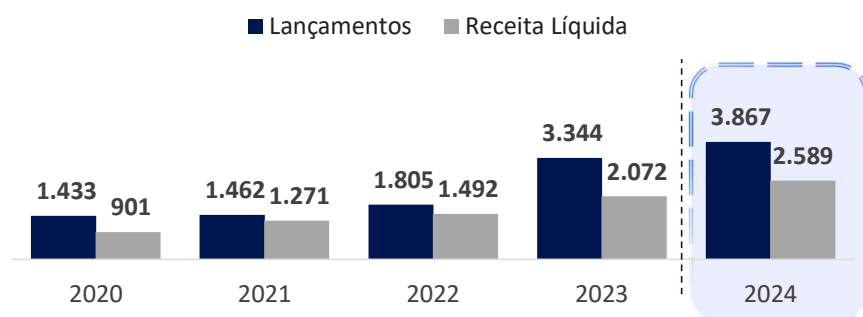


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



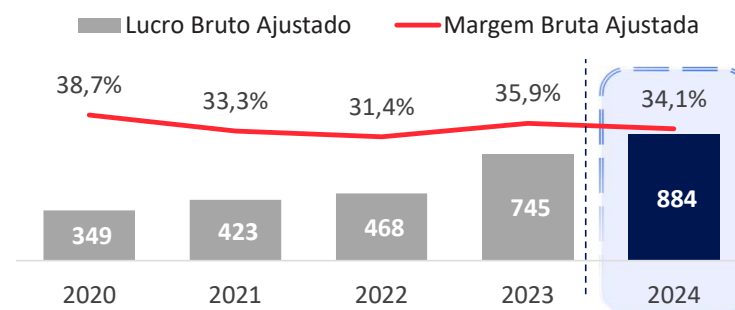
Lançamentos (100%) e Receita Líquida – (Inclui Póde Entrar)

R\$ MM



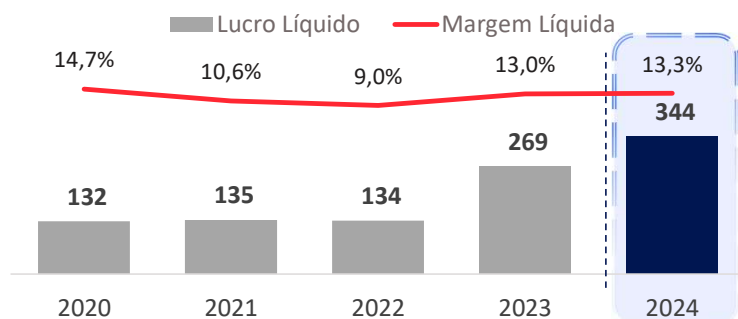
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada – (Inclui Póde Entrar)

R\$ MM & %



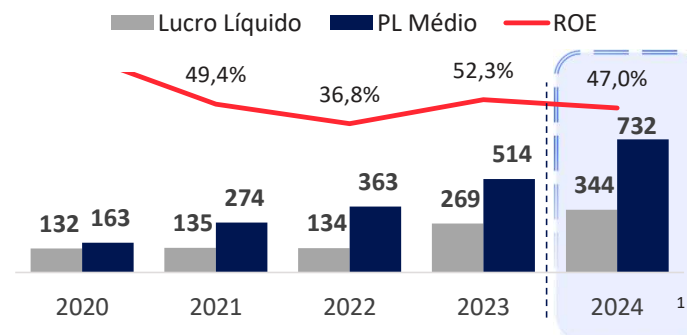
Lucro Líquido² e Margem Líquida – (Inclui Póde Entrar)

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		5.547 1.066

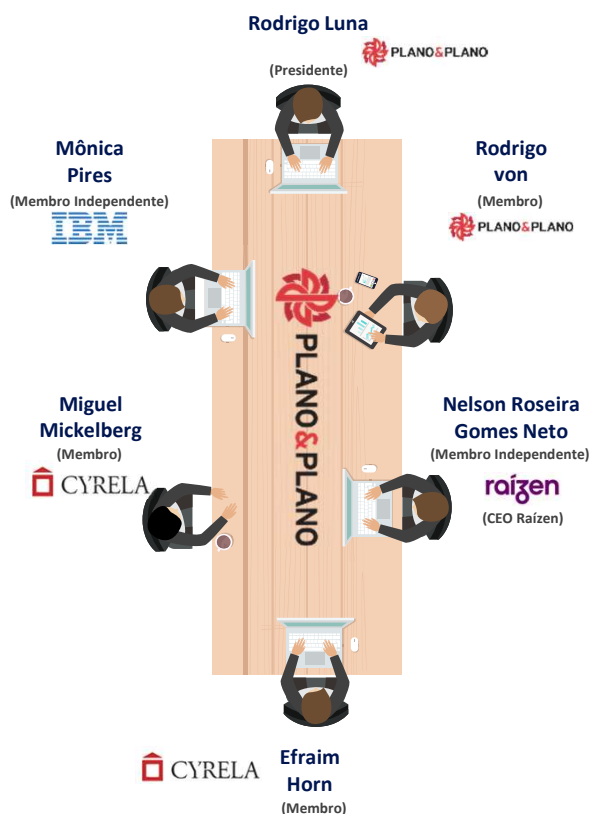
Plano&Plano
contratou mais de
R\$ 1 bilhão
no "Pode Entrar",
desde 2023

Fontes: Plano&Plano, IBGE, SEDAE 2022, Econnit, Fipezap e ABRAIN

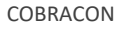
Acionistas de Referência e Equipe de Administração Robusta com Ampla Experiência e Sólido Histórico no Setor Imobiliário



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

Conselho Fiscal



Composto por 3 membros efetivos e 3 suplentes

Comitê de Auditoria



Composto por 3 membros

Gestão de risco

Auditoria Interna

Compliance



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

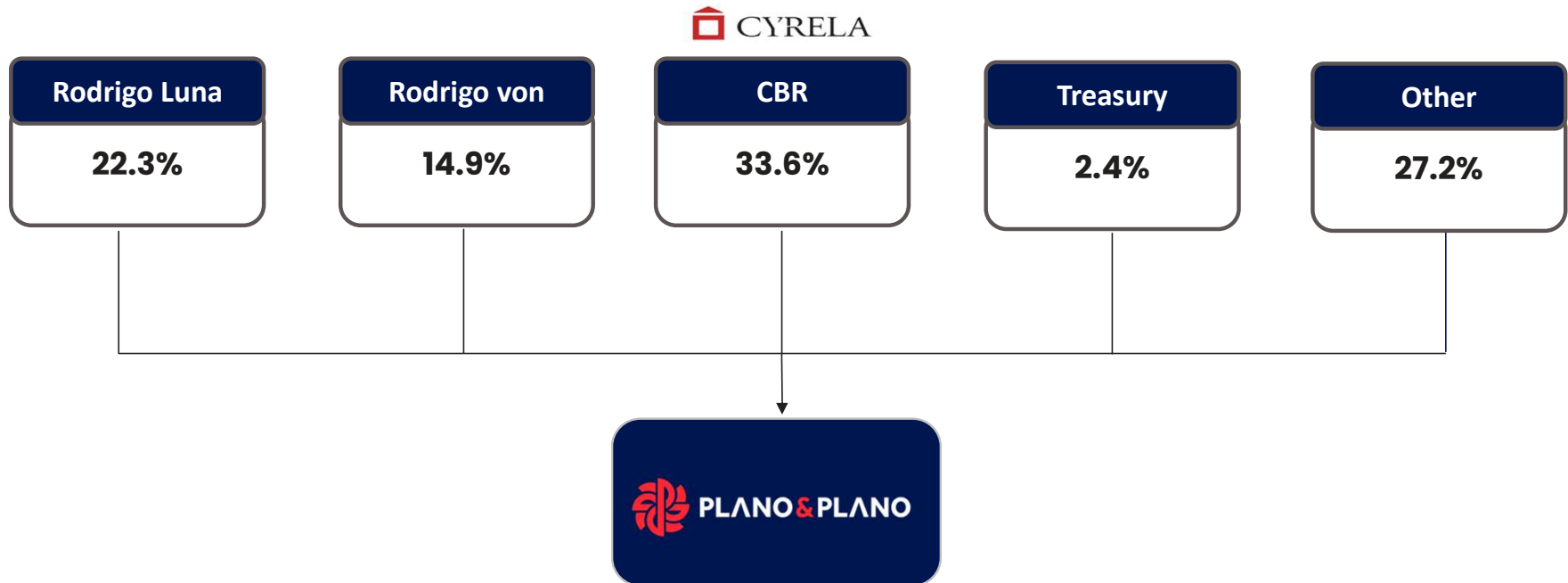


Disclaimer



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



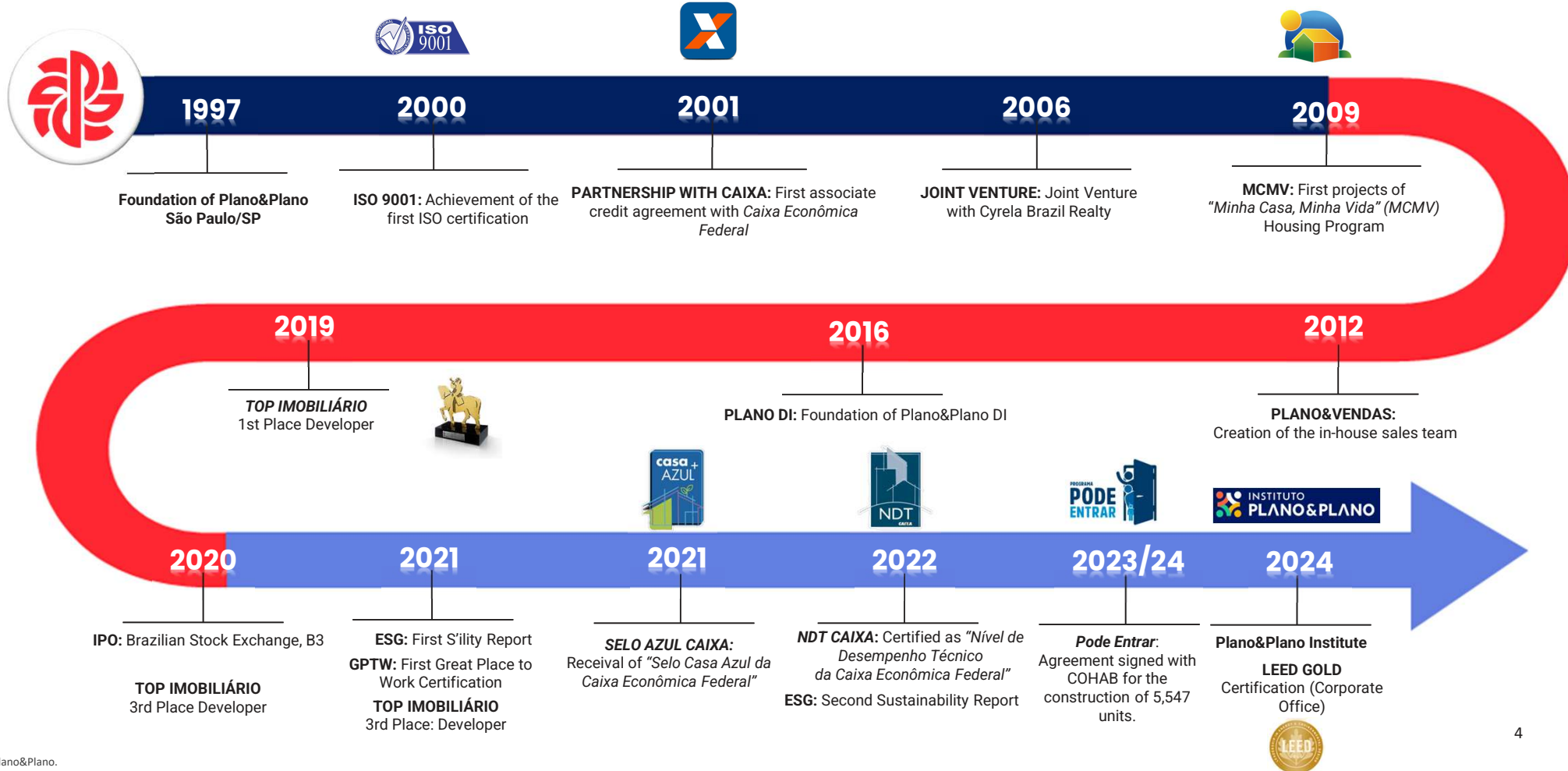
Plano&Plano in Summary

Company Overview

Foundation and First Developments with Cyrela

Geographical Expansion

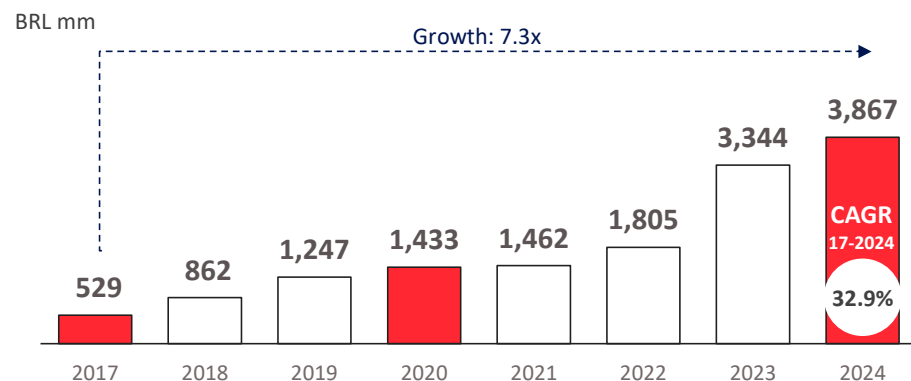
Growth Cycle



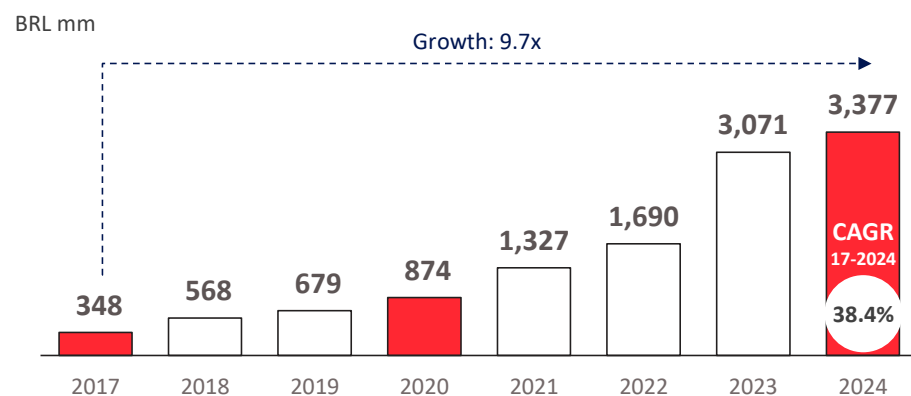
Delivering Outstanding and Consistent Growth



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



Robust Platform with Proven Financial Performance



HIGHLIGHTS 2024



BRL2.6 bn  **Historical Record**
NET REVENUE
25.0% Above 2023



BRL343.8 million  **Historical Record**
NET INCOME
28.0% Above 2023



13.3%
NET MARGIN
0.3pp Above 2023



BRL3.7 bn  **Historical Record**
LAUNCHES 100%
25.7% Above 2023



BRL3.3 bn  **Historical Record**
LAUNCHES %P&P
PRIVATE MARKET
39.9% Above 2023



BRL3.4 bn  **Historical Record**
NET SALES 100%
+10.0% Above 2023



BRL3.0 bn  **Historical Record**
NET SALES 100%
PRIVATE MARKET
+26.2% Above 2023



BRL27.6 bn  **Historical Record**
LANDBANK 100%
+ 131.6% vs 4Q23



BRL247.9 million
OPERATING CASH GENERATION



BRL1.1 bn
PODE ENTRAR over **BRL1.1 billion** in
contracted PSV between 2023 and
2024

Positive Fundamentals at Macro, Industry and Company Levels

MACRO & INDUSTRY

- ✓ MCMV¹ revision: larger eligible units and increased accessibility for low-income families
- ✓ Normalized inflation in the construction sector sustaining a stable cost scenario
- ✓ 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

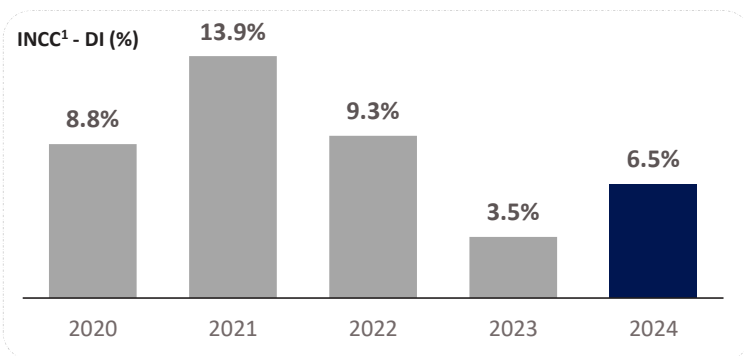
Source: Plano&Plano

Note: 1. MCMV refers to Minha Casa Minha Vida; 2. Well-known and accredited shareholders

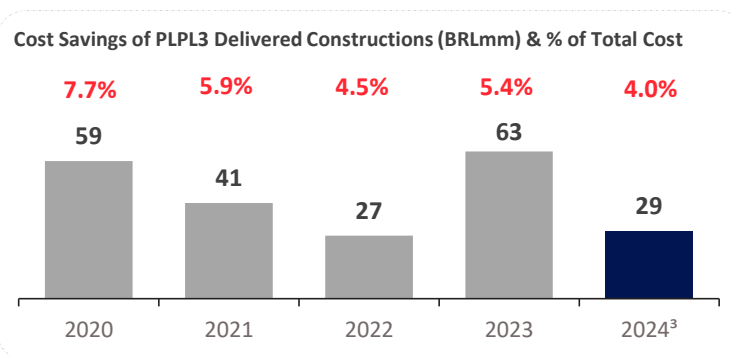


Operational Efficiency that Promotes Sustainable Profitability

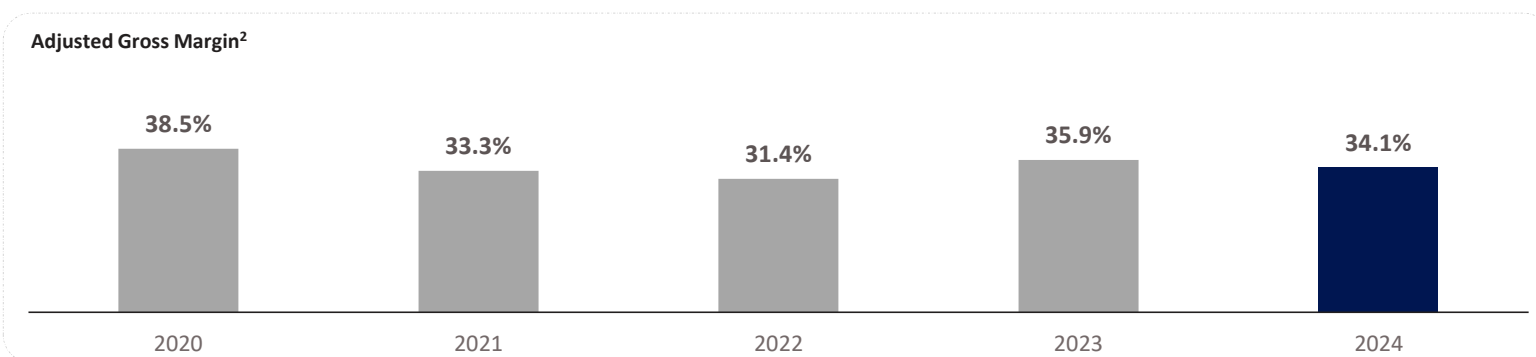
INCC DI 6.5% in 2024



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



...ensuring profitability at healthy levels



Source: Plano&Plano and Fundação Getúlio Vargas

Note: 1. INCC refers to "Índice Nacional de Custo da Construção" (National Construction Cost Index); 2. Adjusted for capitalized interest. 3. Updated by INCC.



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

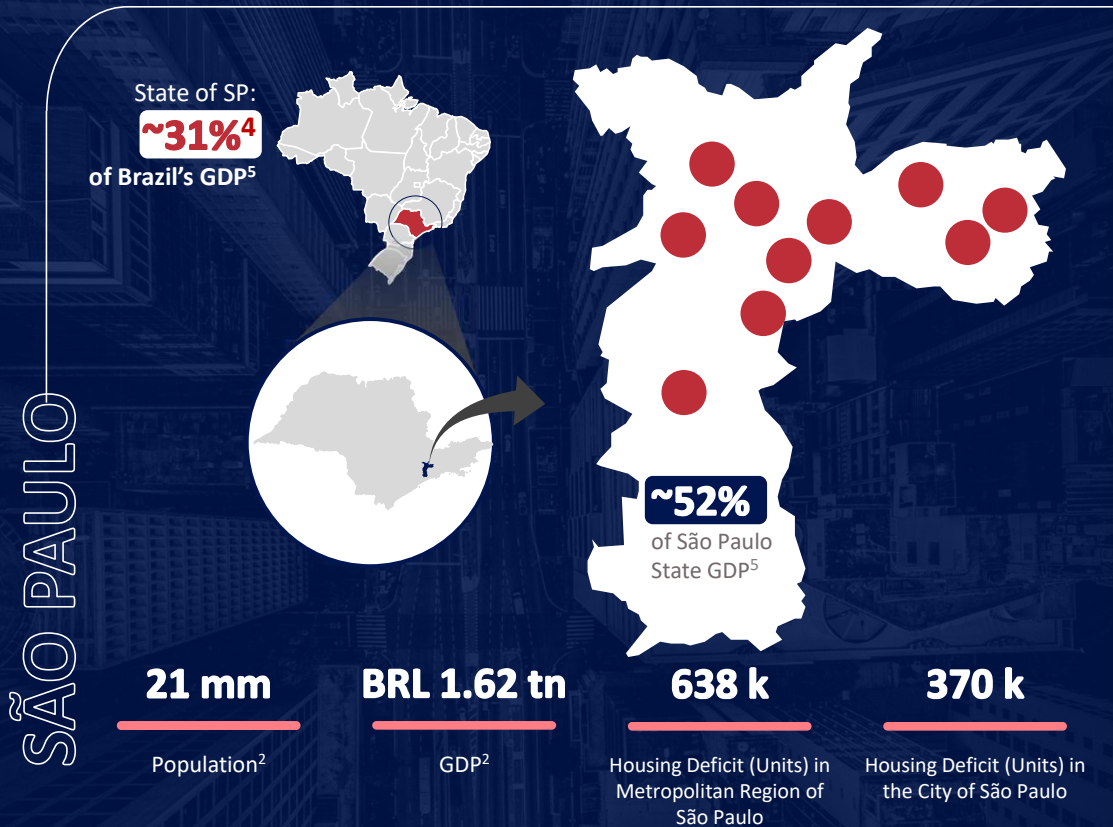


Resilient margins, with
records above 30% for
almost the entire period
over the last 5 years



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

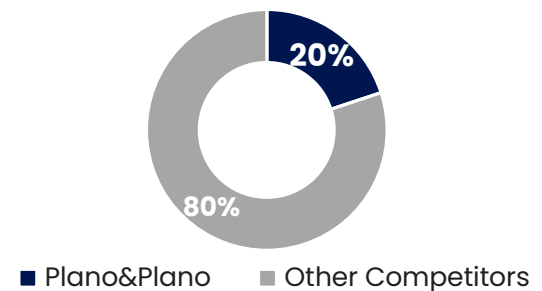
Consistent MCMV Market Share Growth in São Paulo City, with Almost One Third of the Sold Units¹



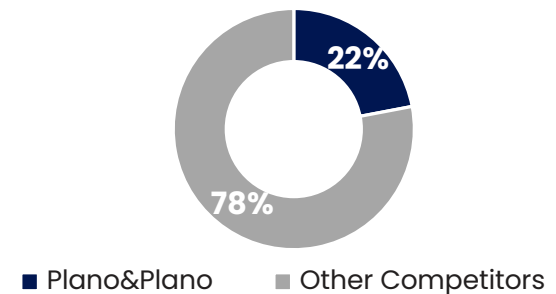
Source: Plano&Plano, Secovi, Seade and Fundação João Pinheiro (2022)

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

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



Plano&Plano's MCMV Market Share units sold in São Paulo (% de Units Sold)



Areas of Operation Plano&Plano



Super Economical



Urban Tier 1



Economical



Tier 2



Tier 3



Mid-Level Standard



Mid-High Standard



Ticket	From BRL 170 to 200 Thousand	From BRL 201 to 260 Thousand	From BRL 261 to 320 Thousand	From BRL 321 to 500 Thousand	From BRL 501 to 1,1 Million
Financing	MCMV	MCMV	MCMV	Associative PEC	SFH
Household income	Up to BRL 2,640	From BRL 2,641 to BRL 5,500	From BRL 5,501 to BRL 8,000	From to 8,001 to BRL 16,000	Above BRL 16,000
85% of housing deficit in Brazil					

Source: Plano&Plano

Strong Customer-Centric Culture has Placed Plano&Plano at the Top Satisfaction Rating¹ 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



Source: Reclame Aqui, ranking considers data from Dec/2024



Excellent (RA1000)
8.5/10



Solution index
93.7%



Replied
94.5%

Player 2



Good
8.1/10



Solution index
87.1%



Replied
94.1%

Player 3



Good
7.7/10



Solution index
87.7%



Replied
96.6%

Player 4



Good
7.5/10



Solution index
81.8%



Replied
91.8%

Player 5



Regular
6.9/10



Solution index
81.0%



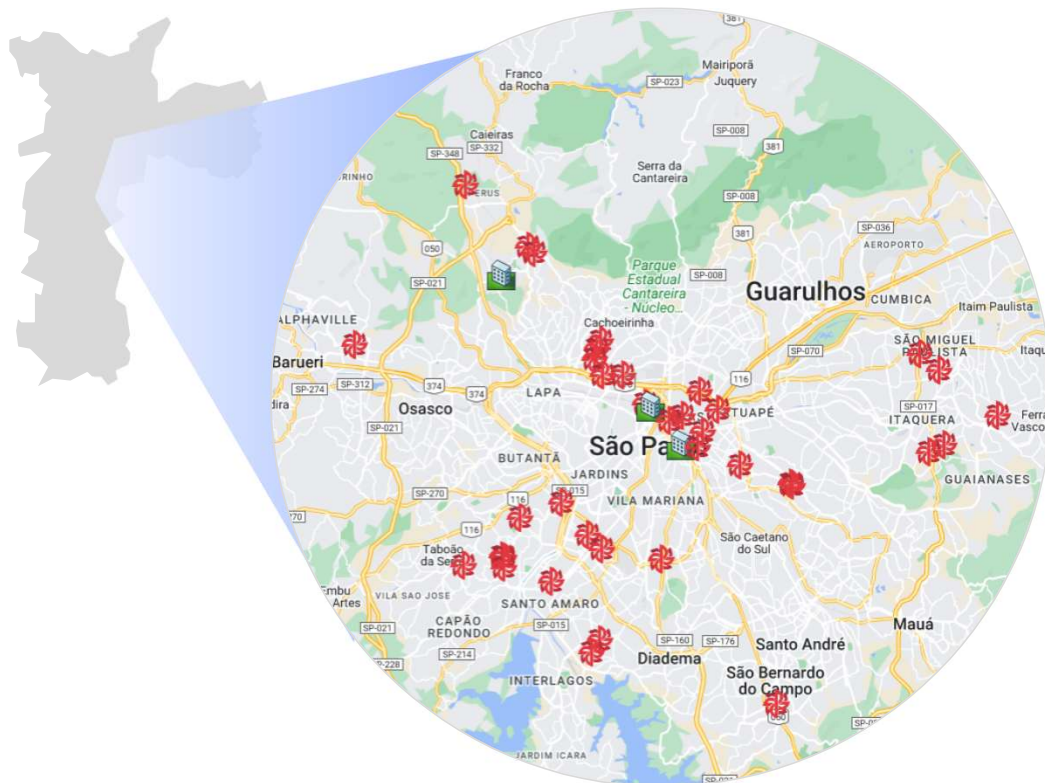
Replied
95.6%

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

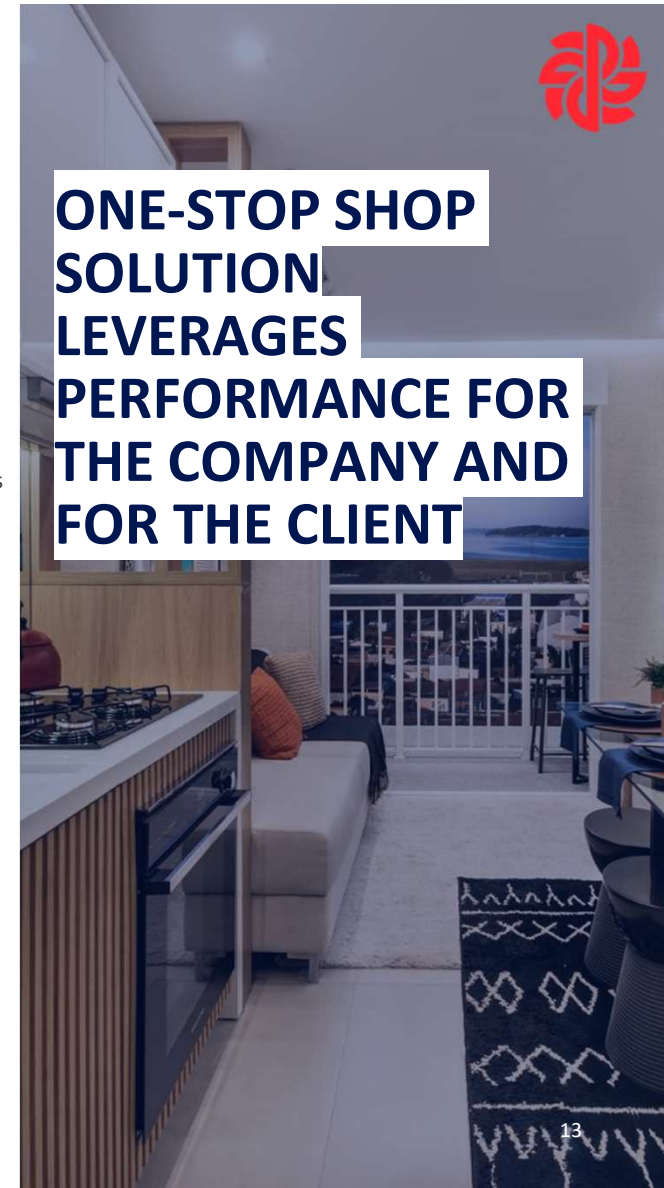


SALES

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

- Team of approximately 4,500 associated brokers
- Partnerships with medium and large-sized brokers
- The online platform supports sales by generating new leads and providing comprehensive content on products and financing options

Source: Plano&Plano. 1 Based on 12/31/2024.



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

98%
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.

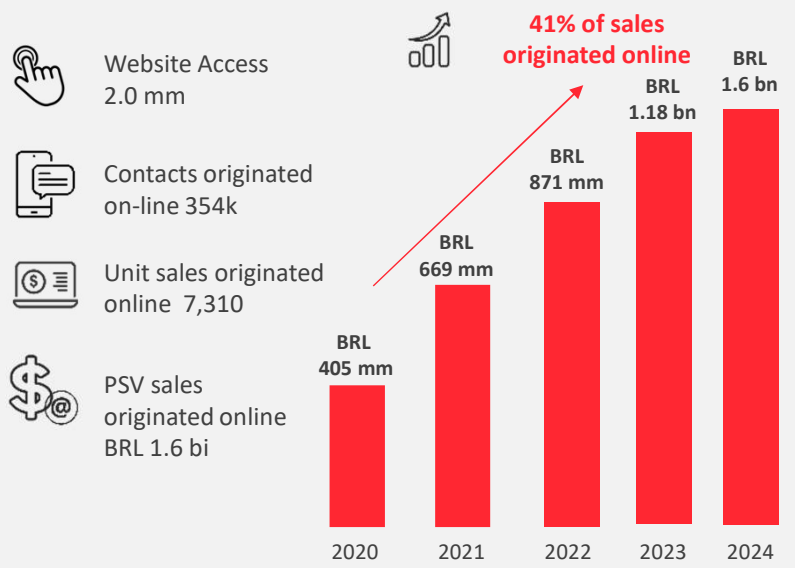
Complete Real Estate Developer & Selling Platform



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 2024



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



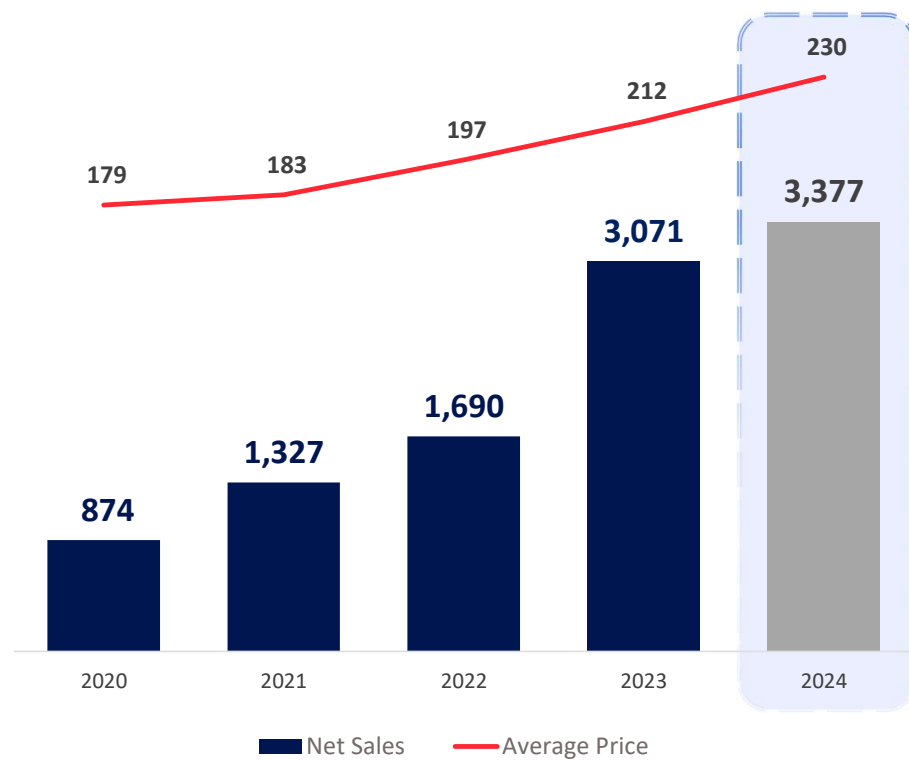
+Four Thousand Associated Brokers Long-standing Partnerships

Source: Plano&Plano. 1 Based on 31/12/2024.

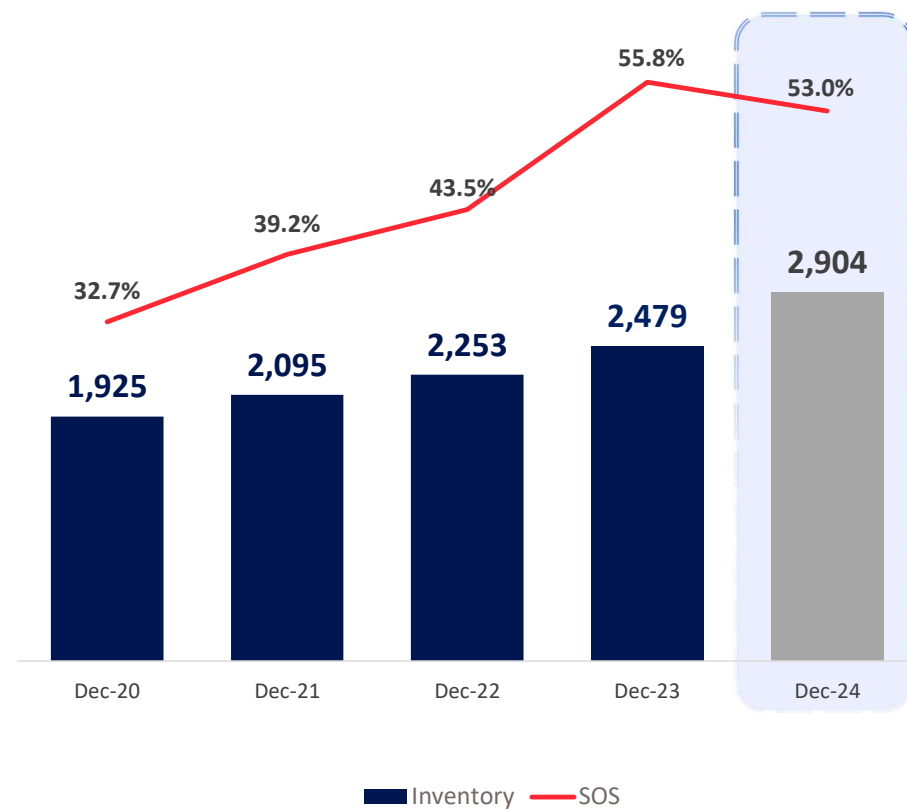
Increasing Efficiency Over Inventory...



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



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

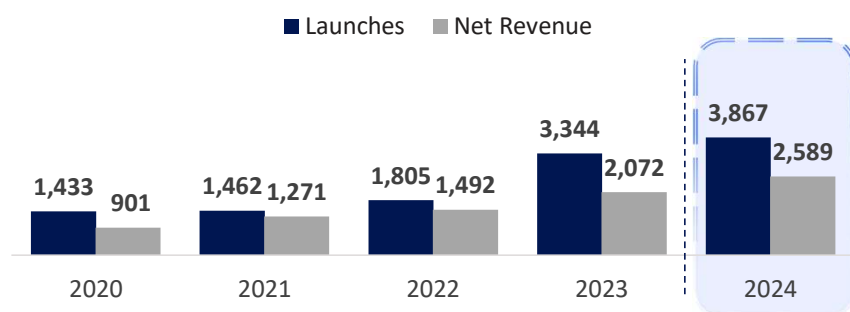


...Translating into Robust Growth & Strong Profitability



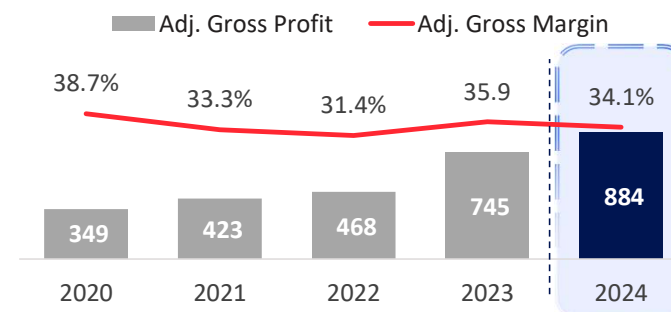
Launches (100% P&P) & Net Revenues – (INCLUDING PODE ENTRAR)

BRL MM



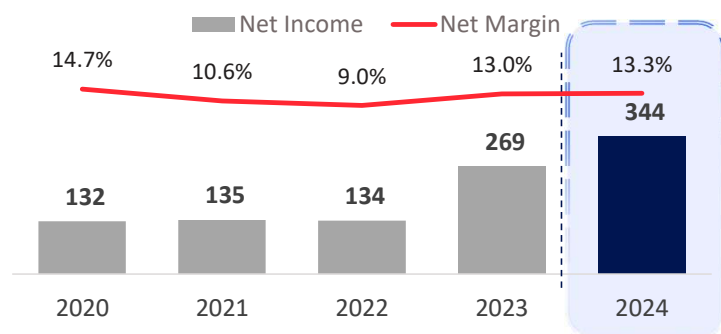
Adjusted Gross Profit & Gross Margin – (INCLUDING PODE ENTRAR)

BRL MM & %



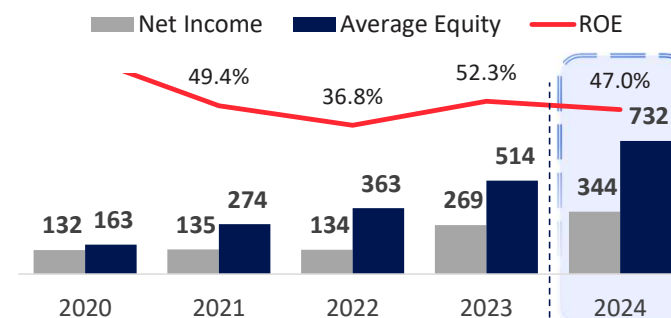
Net Income & Net Margin – (INCLUDING PODE ENTRAR)

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 st phase (BRLmm)
 PLANO&PLANO	1,907	371
Total units contracted		Total Contracted PSV (BRLmm)
General Total		1,066

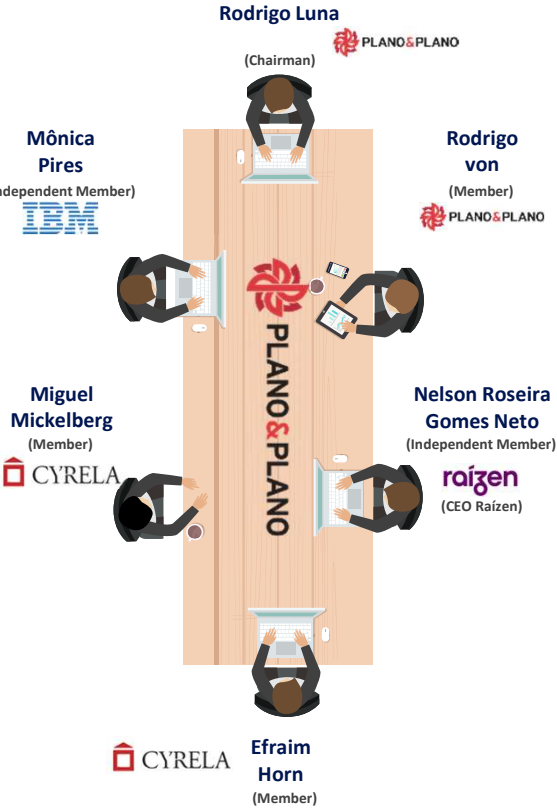
Source: Plano&Plano, IBGE, SEDAE 2022, Econnit, Fipezap and ABRAINC


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	 	
Leonardo Araújo Financial Operations Officer	 	
Renée Garófalo Silveira Development Officer	 	
Gustavo Trombelli Engineering Construction Officer	 	
Wevertonn Costa Commercial Director	 	

REAL STATE AT THE CORE OF GOVERNANCE AND OPERATIONS

Fiscal Council



Composed of 3 effective members and 3 substitute members

Audit Committee



Composed of 3 members

Risk management

Internal Audit

Compliance

Source: 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