

PRÉVIA OPERACIONAL 1T25



PLANO & PLANO



São Paulo, **14 de abril de 2025** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 1º trimestre de 2025 (1T25), em comparação ao mesmo período de 2024 (1T24).

Os dados divulgados nesta prévia estão sujeitos à revisão da auditoria e eventual alteração. Os resultados financeiros completos serão divulgados oportunamente e podem ser influenciados por diversos fatores, tais como políticas de preços, custos de construção, condições de financiamento, entre outros.





DESTAQUES 1T25



LANÇAMENTOS
100% 1T25 (UDM)

R\$ 4,6 Bilhões

+40%

1T25 UDM vs 1T24 UDM



LANÇAMENTOS
100% 1T25

R\$ 1,2 Bilhões

+153%

acima do 1T24



VENDA LÍQUIDA
100% 1T25 (UDM)

R\$ 3,6 Bilhões

+17%

1T25 UDM vs 1T24 UDM



VENDA LÍQUIDA
100% 1T25

R\$ 855,3
Milhões

+44% acima do 1T24



LANDBANK
100%

R\$ 30,9 Bilhões

+12%

acima do 4T24



LANÇAMENTOS

No primeiro trimestre de 2025, a **Plano&Plano** lançou **5 novos empreendimentos, somando mais de 4,3 mil unidades, alcançando um VGV de R\$ 1,2 bilhões**, o que reflete **um expressivo crescimento de 153,1%** em relação ao mesmo período de 2024.

Destacamos dois empreendimentos lançados no período que ilustram o **sólido desempenho da Companhia**: o Meu Plano&Interlagos – Fugulin (Faixa 1 Urbano do programa MCMV), **com 78% de vendas desembolsadas** durante o trimestre, e o Mundo Park – Alvorada – N. Senhora Sabará (Faixa 3 do programa MCMV), **com 19% de vendas desembolsadas nos primeiros 15 dias de comercialização**.

No **%Plano&Plano**, o VGV teve um **aumento significativo de 104,7%**, quando comparamos os R\$ 418,1 milhões no 1T24 com os R\$ 855,9 milhões apresentados no 1T25, **reforçando o crescimento acelerado e consistente da Companhia ano a ano**.

Outro destaque é o ganho no crescimento do ticket médio, que apresentou um aumento de 21,5%, passando de R\$ 225,4 mil no 4T24 para **R\$ 273,9 mil no 1T25**.

Esses resultados reafirmam a estratégia da **Plano&Plano** de promover um **crescimento contínuo, sustentável e robusto**, consolidando sua posição no mercado e criando valor para seus acionistas.

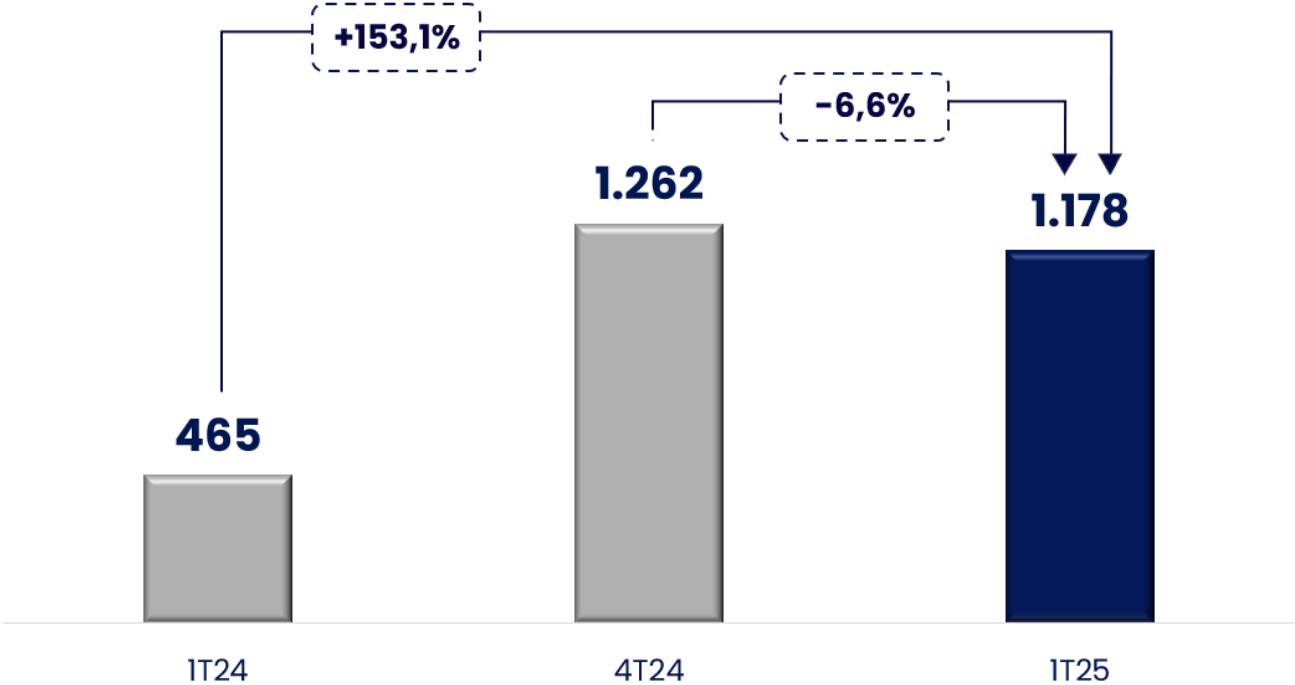
LANÇAMENTOS	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lançamentos (fases)	5	7	-28,6%	4	25,0%
VGV 100% (R\$ mil)	1.178.134	1.261.748	-6,6%	465.429	153,1%
Unidades	4.301	5.597	-23,2%	1.814	137,1%
VGV médio (R\$ mil)	235.627	180.250	30,7%	116.357	102,5%
Preço Médio (R\$mil/unid)	273,9	225,4	21,5%	256,6	6,8%
Média de Unidades por Lançamento	860,2	799,6	7,6%	453,5	89,7%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	855.858	1.286.620 ¹	-33,5%	418.137	104,7%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	855.858	1.286.620	-33,5%	418.137	104,7%
Participação %Plano&Plano	72,6%	102,0%	-29,3 pp	89,8%	-17,2 pp

¹O VGV “% Plano & Plano” apresenta-se superior ao VGV 100% devido à aquisição de participação societária adicional em um empreendimento lançado em trimestre anterior.



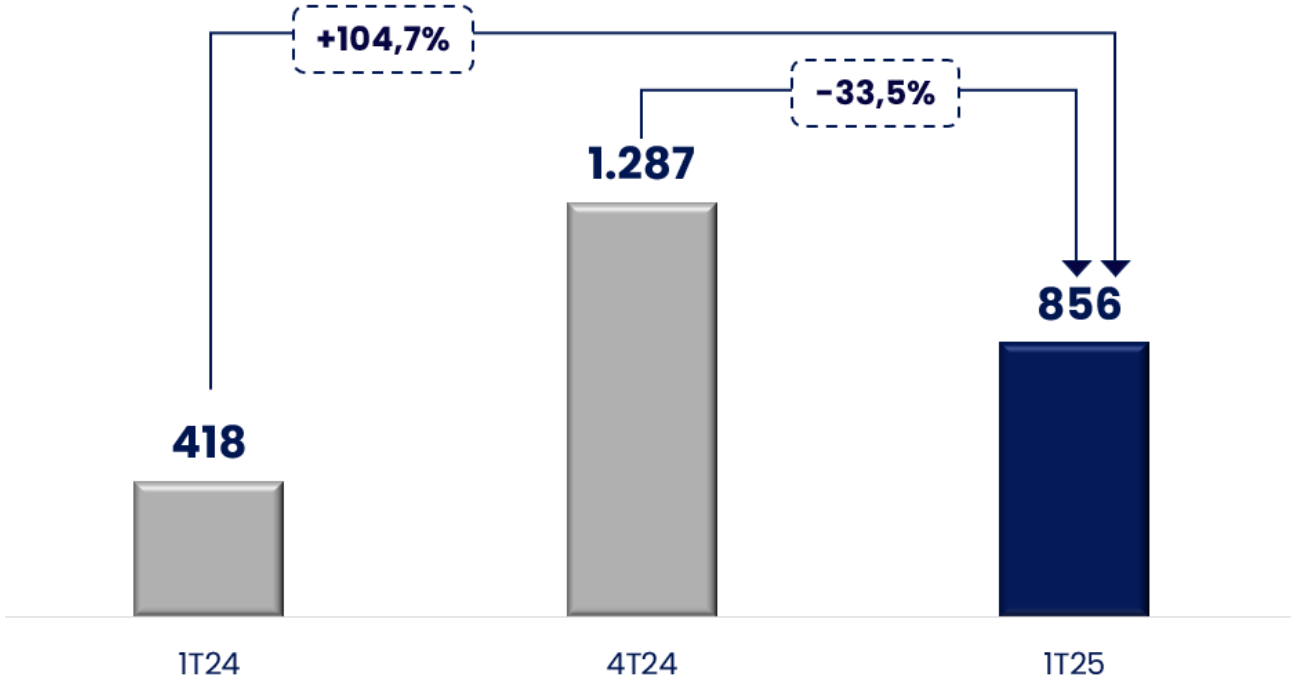
LANÇAMENTOS 1T25

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 1T25

(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)

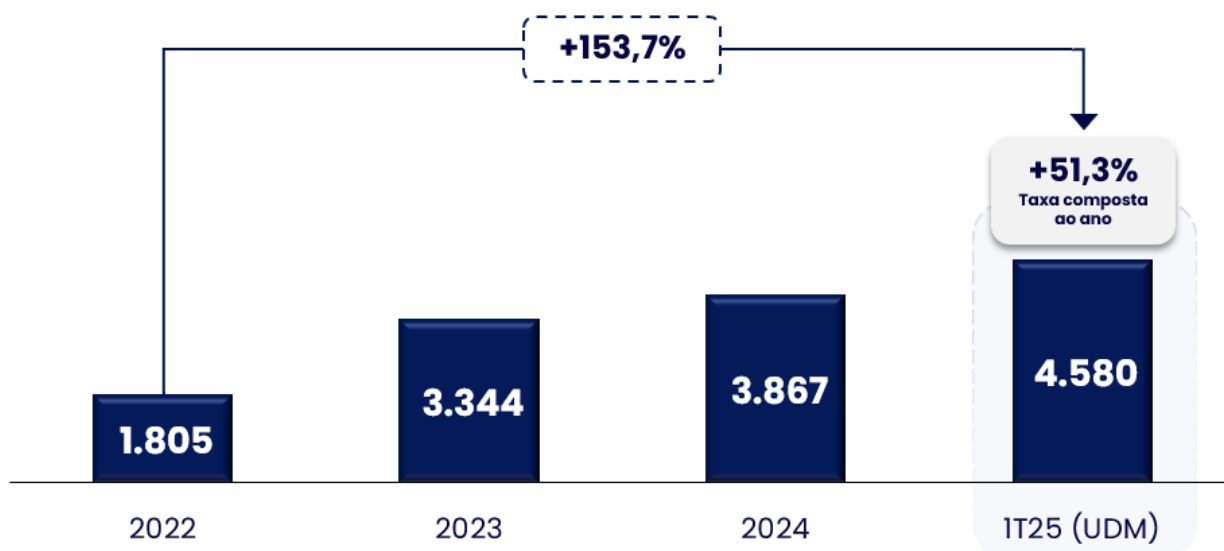




HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

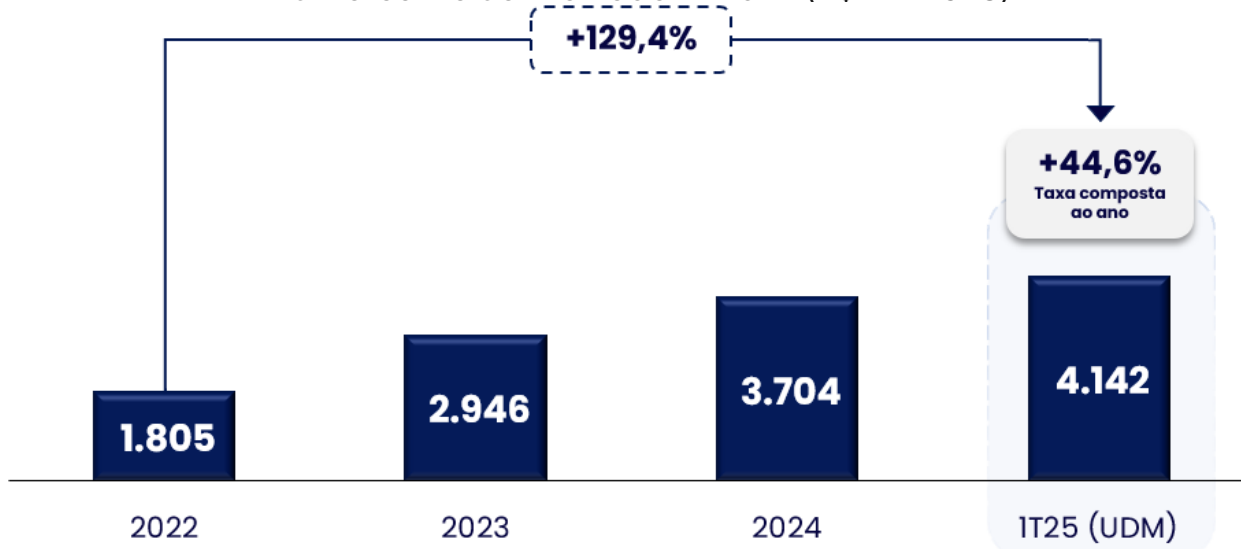
Números incluem o Pode Entrar – (R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a empresa apresentou um crescimento sustentável em seus lançamentos. Ao considerarmos os lançamentos totais acumulados nos últimos doze meses, incluindo mercado privado e Pode Entrar, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 10,9% ao trimestre ou 51,3% ao ano, somando 153,7% no período de 9 trimestres. Com relação ao %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 9,7% ao trimestre ou 44,6% ao ano, acumulando um total de 129,4% ao longo de 9 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (UDM)

Números incluem o Pode Entrar – (R\$ MILHÕES)





VENDAS

A **Plano&Plano** encerrou o primeiro trimestre de 2025 com um aumento de **44,1%** nas vendas líquidas **100%**, comparando os R\$ 593,6 milhões do 1T24 com os **R\$ 855,3 milhões do 1T25**, o que evidencia o crescimento contínuo da Companhia. Durante o trimestre, **foram vendidas mais de 3,9 mil unidades, representando um aumento de 29,7%** em relação ao mesmo período de 2024.

No **%Plano&Plano** as vendas líquidas atingiram **R\$ 769,4 milhões**, o que representa um **crescimento de 41,4%** em comparação ao 1T24.

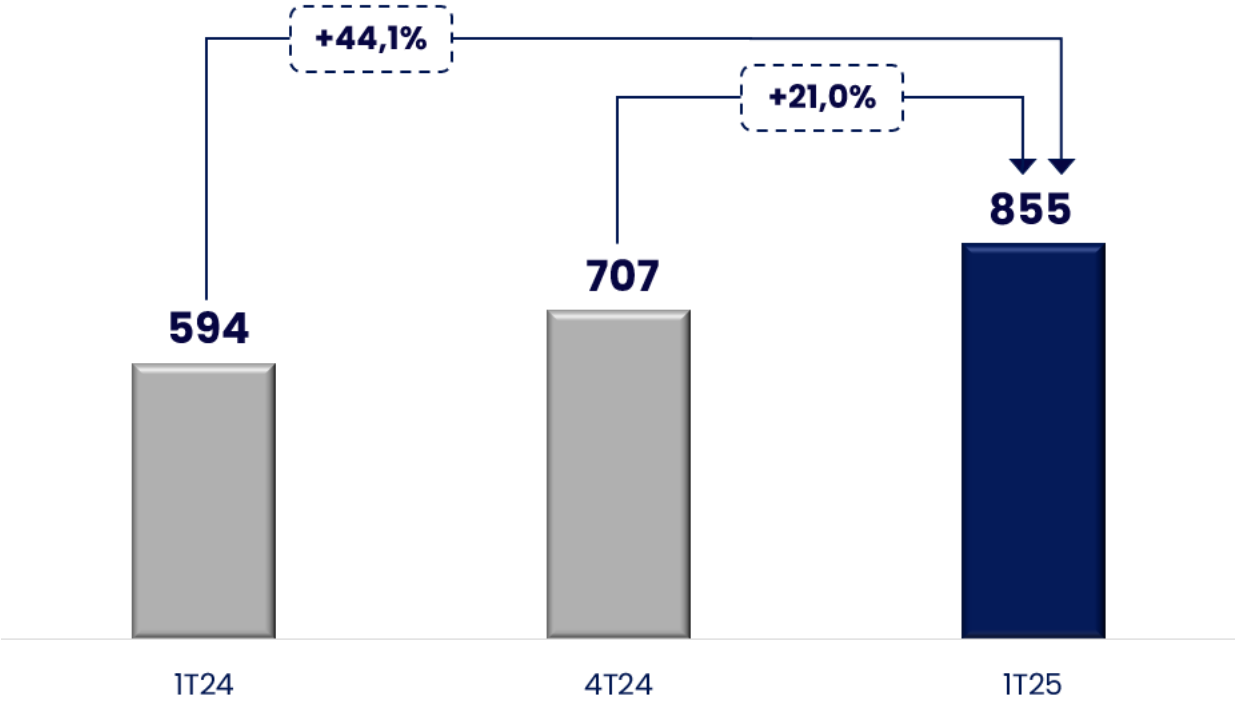
No que diz respeito ao preço médio das unidades comercializadas, o 1T25 apresentou um ticket médio de R\$ 235,8, indicando um aumento de 2,2% em relação ao trimestre anterior.

VENDAS	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	928.969	833.726	11,4%	732.234	26,9%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.948	3.615	9,2%	3.045	29,7%
Distratos (R\$ mil)	73.654	126.583	-41,8%	138.664	-46,9%
Distratos (Unidades)	321	551	-41,7%	640	-49,8%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	855.316	707.144	21,0%	593.570	44,1%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.627	3.064	18,4%	2.405	50,8%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	769.449	653.094	17,8%	544.279	41,4%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	769.449	653.094	17,8%	544.279	41,4%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	855.316	707.144	21,0%	593.570	44,1%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	235,8	230,8	2,2%	246,8	-4,5%
% Distratos / Vendas Brutas	7,9%	15,2%	-7,3 pp	18,9%	-11,0 pp



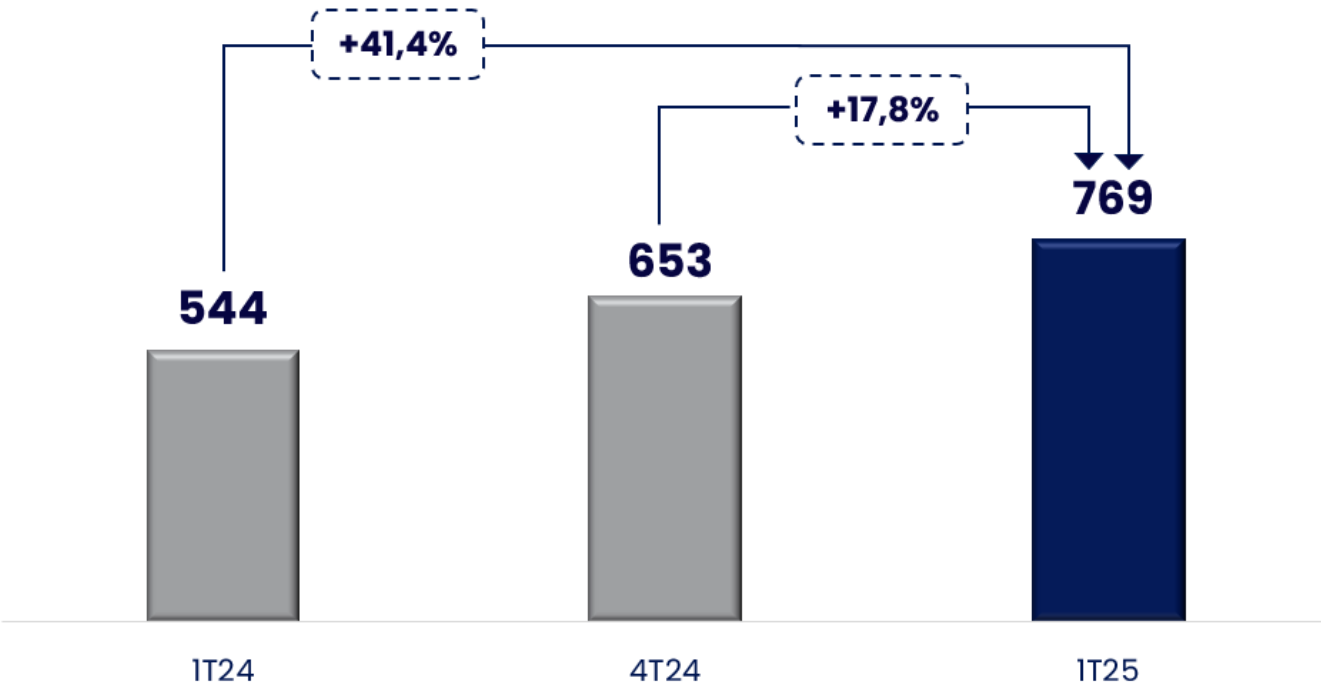
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T25

(100%– R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T25

(%Plano&Plano – R\$ MILHÕES)

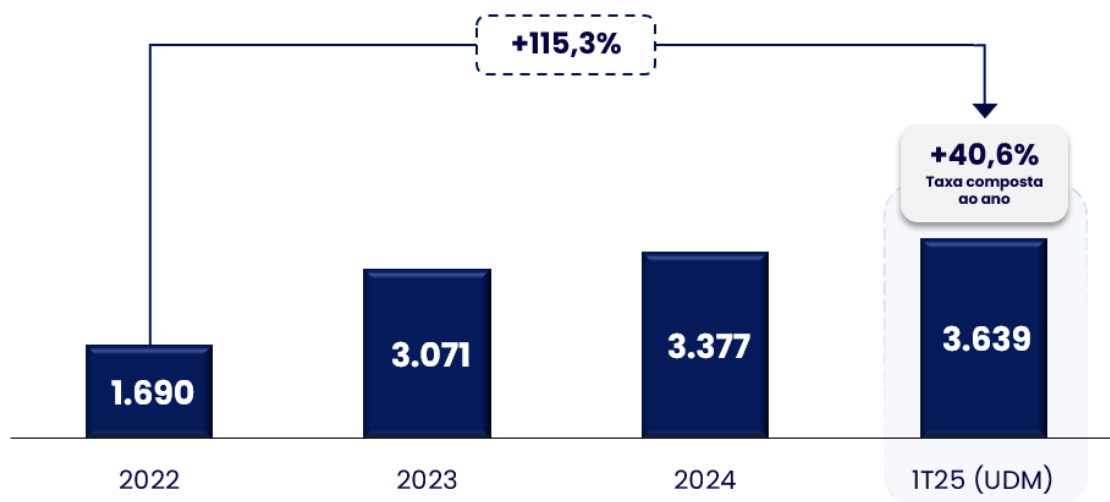




HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

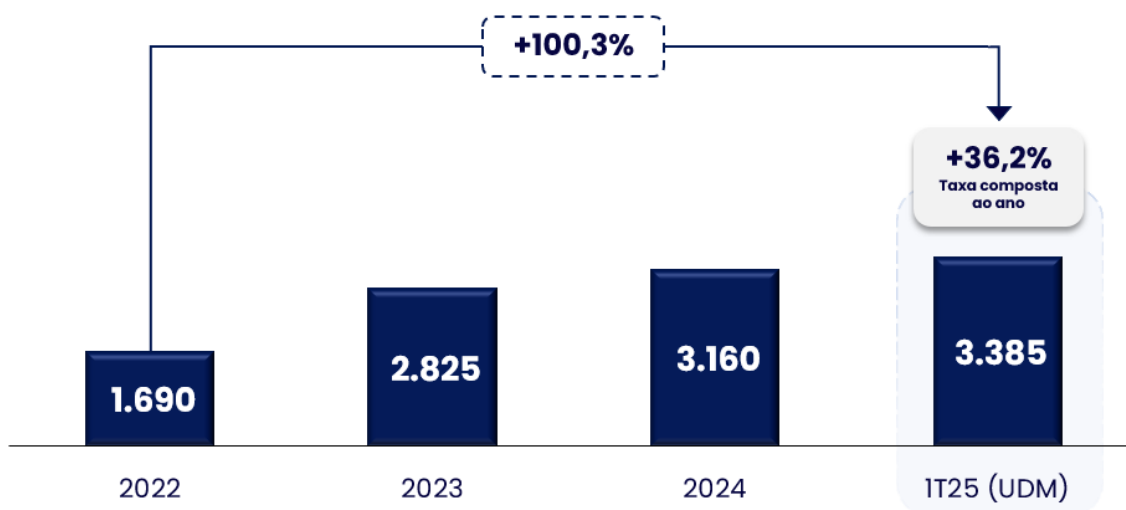
Incluindo Pode Entrar - (100% – R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a Companhia entregou um crescimento constante em suas vendas líquidas. Ao considerarmos as vendas totais contratadas nos últimos doze meses, incluindo mercado privado e Pode Entrar, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta 8,9% ao trimestre ou 40,6% ao ano, acumulando 115,3% no período de 9 trimestres. Levando em conta apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 8,0% ao trimestre ou 36,2% ao ano, acumulando um total de 100,3% ao longo de 9 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

(R\$ MILHÕES)





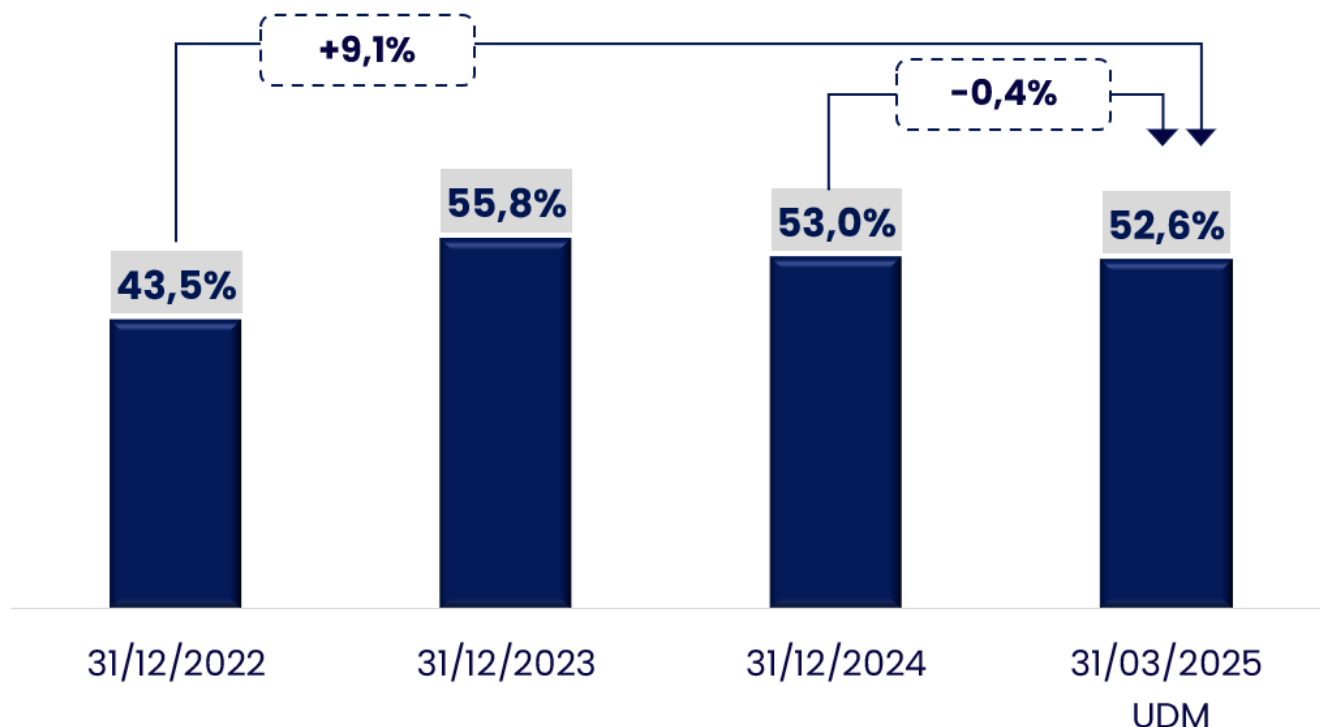
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em março de 2025, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 31/03/2025, apresentou uma leve redução de 0,4 pp em relação ao observado em 31/12/2024. Apesar dessa variação, a VSO tem se mantido historicamente em patamares saudáveis.

Na comparação entre 31/12/2022 e 31/03/2025, observa-se um crescimento acumulado de 9,1% no indicador, que vem se mantendo estável desde então. Ressaltamos que, em 2023, houve o impacto positivo do programa “Pode Entrar”, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

Incluindo Pode Entrar (%)



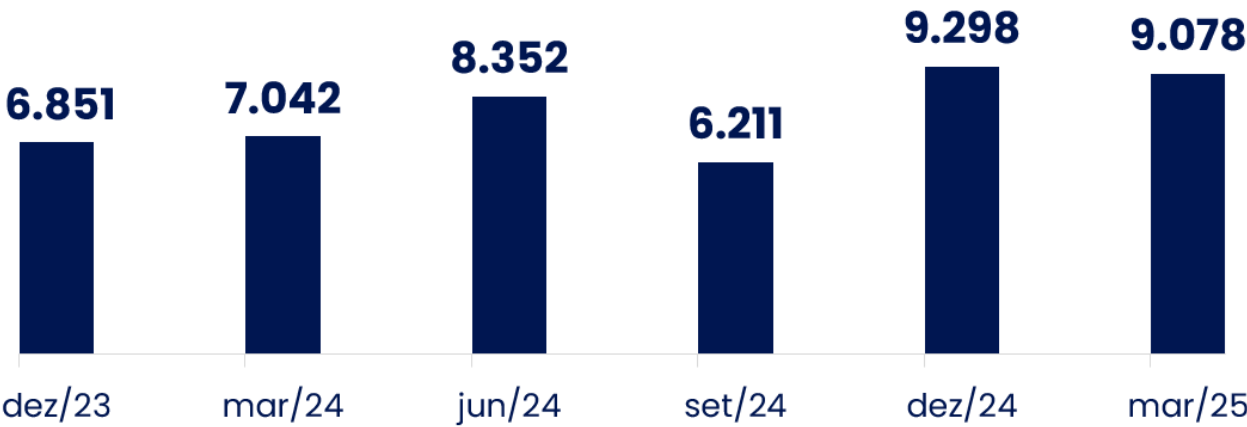


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 1T25 com 10.524 unidades e um VGV de R\$ 2,9 bilhões em estoque disponível para venda, representando uma redução 1,6% em VGV em comparação com dezembro de 2024, e um aumento 22,3% em relação ao mesmo período de 2024.

ESTOQUE %PLANO&PLANO

(UNIDADES)



ESTOQUE %PLANO&PLANO	31/03/2025	31/12/2024	Δ %	31/03/2024	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	2.858	2.904	-1,6%	2.336	22,3%
Estoque (Unid.)	9.078	9.298	-2,4%	7.042	28,9%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	97,8%	99,8%	-1,9 pp	97,3%	0,6 pp
Unid. Prontas /Total de Unid. Dispo. (%)	2,2%	0,2%	1,9 pp	2,7%	-0,6 pp



GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o 1T25 com consumo de caixa operacional de R\$ 142,7 milhões. Esse consumo decorre, majoritariamente, de eventos pontuais, como o desembolso de R\$ 55,0 milhões para aquisição de terrenos à vista, capturando uma excelente oportunidade de negócio viabilizada pela desalavancagem da Companhia. Este movimento reforça a disciplina financeira e a capacidade da Companhia de adquirir ativos com elevado potencial de geração de valor.

Embora o programa Pode Entrar apresente geração de caixa no fluxo acumulado, neste trimestre, excepcionalmente, houve um consumo de caixa de R\$ 33,5 milhões devido à execução da curva de obras, cujo ritmo de construção está acelerado.

Por fim, houve pagamento de R\$ 27,5 milhões em dividendos aos sócios não controladores, como consequência da boa performance dos empreendimentos em questão.

Dessa forma, o consumo de caixa registrado no trimestre reflete decisões planejadas e alinhadas à estratégia de crescimento sustentável da Companhia.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T25
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-185,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	157,0
Variação Dívida Líquida	342,7
(+) Dividendos	-200,0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 1T25 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 30,9 bilhões, apresentando um aumento de 12,1% em relação ao banco de terrenos do 4T24, com 119.568 unidades e área total de 1.096 mil m². Desse total, 93% do número de terrenos e do VGV potencial estão localizados no município de São Paulo. Do custo de aquisição de todo o *landbank*, 14% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 86% será pago a prazo, majoritariamente proporcional ao recebimento de caixa referente às vendas efetuadas, na chamada “permuta financeira” e, em proporção menor, através de permutas físicas.



OBRAS

Ao final do 1T25, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 64 unidades, frente aos 63 no final do quarto trimestre de 2024. A Companhia possuía 30.290 unidades em construção ao final de março de 2025.

Obras	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Canteiros de obra	50	57	61	63	64
Unidades em construção	22.323	25.173	27.707	31.382	30.290
Média de unidades em construção por canteiro	446	442	454	498	473



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.

UDM: Últimos doze meses.

Programa MCMV: Programa Minha Casa Minha Vida



Equipe de Relações com Investidores

ri.planoeplano.com.br
ri@planoeplano.com.br



[B]³ ISE B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3 IGPTWB3



OPERATIONAL PREVIEW

1Q25



PLANO & PLANO



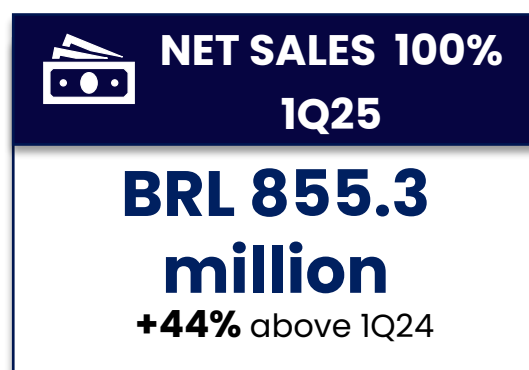
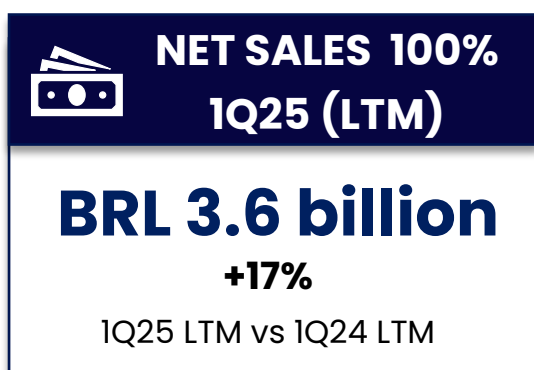
São Paulo, April 14th, 2024 – Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for first quarter of 2025 (1Q25), compared to the same period of 2024 (1Q24).

The data disclosed in this preview are subject to audit review and possible change. The complete financial results will be released in due course and may be influenced by several factors, such as pricing policies, construction costs, financing conditions, among others.





HIGHLIGHTS 1Q25





LAUNCHES

In the first quarter of 2025, **Plano&Plano** launched 5 new projects, totaling over 4,300 units, with a PSV of BRL 1.2 billion, reflecting a remarkable growth of 153.1% compared to the same period in 2024.

We highlight two projects launched during the period that illustrate the **Company's solid performance**: Meu Plano&Interlagos – Fugulin (tier 1 Urbano of MCMV program), with 78% of units sold during the quarter, and Mundo Park – Alvorada – N. Senhora Sabará (tier 3 of MCMV program), with 19% units sold within the first 15 days of commercialization.

In the %**Plano&Plano** segment, PSV experienced a significant increase of 104.7%, with BRL 418.1 million in 1Q24 compared to BRL 855.9 million in 1Q25, reinforcing the Company's accelerated and consistent growth year-over-year.

Another highlight is the increase in the average ticket price, which rose by 21.5%, from BRL 225.4 thousand in 4Q24 to **BRL 273.9 thousand in 1Q25**.

These results reaffirm **Plano&Plano's** strategy of driving continuous, sustainable, and robust growth, consolidating its market position, and creating value for its shareholders.

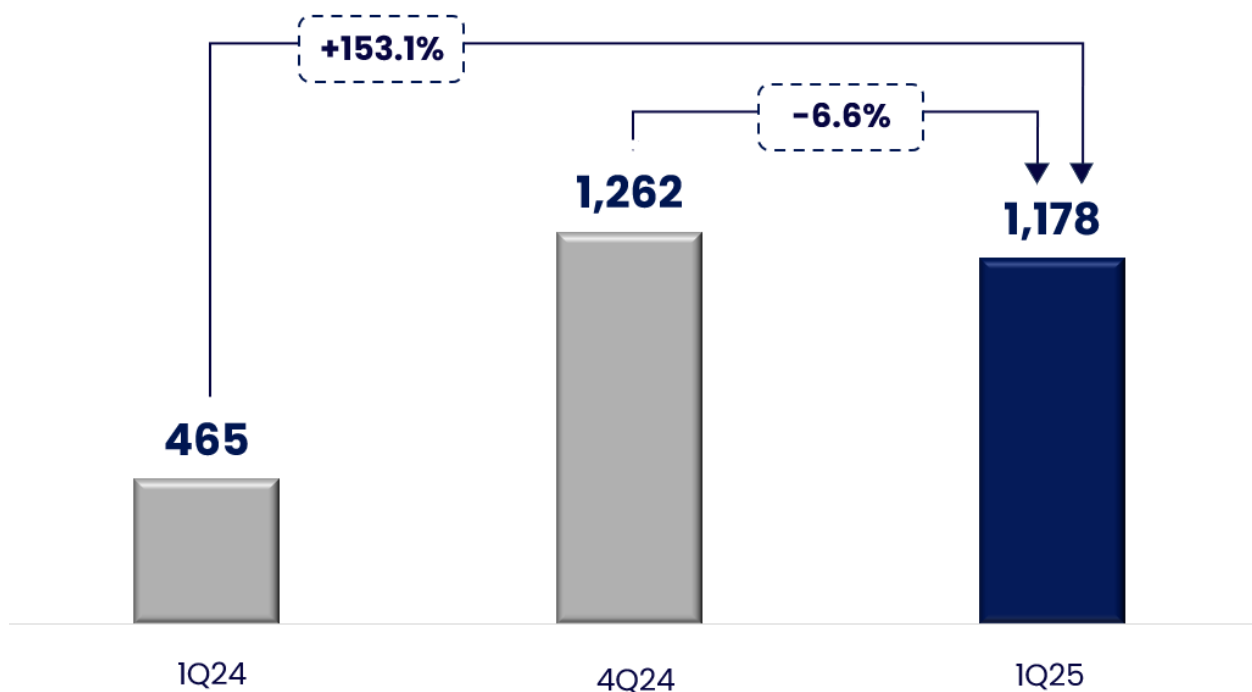
LAUNCHES	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Launches (phases)	5	7	-28.6%	4	25.0%
PSV 100% (BRL Thousand)	1,178,134	1,261,748	-6.6%	465,429	153.1%
Units	4,301	5,597	-23.2%	1,814	137.1%
Average PSV (BRL Thousand)	235,627	180,250	30.7%	116,357	102.5%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	273.9	225.4	21.5%	256.6	6.8%
Average Units per Launch	860.2	799.6	7.6%	453.5	89.7%
PSV % Plano&Plano (BRL Thousand)	855,858	1,286,620	-33.5%	418,137	104.7%
PSV % Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	855,858	1,286,620	-33.5%	418,137	104.7%
Share % Plano&Plano	72.6%	102.0%	-29.3 pp	89.8%	-17.2 pp

¹The PSV "% Plano&Plano" is higher than the 100% PSV due to the acquisition of an additional equity stake in a project launched in a previous period.



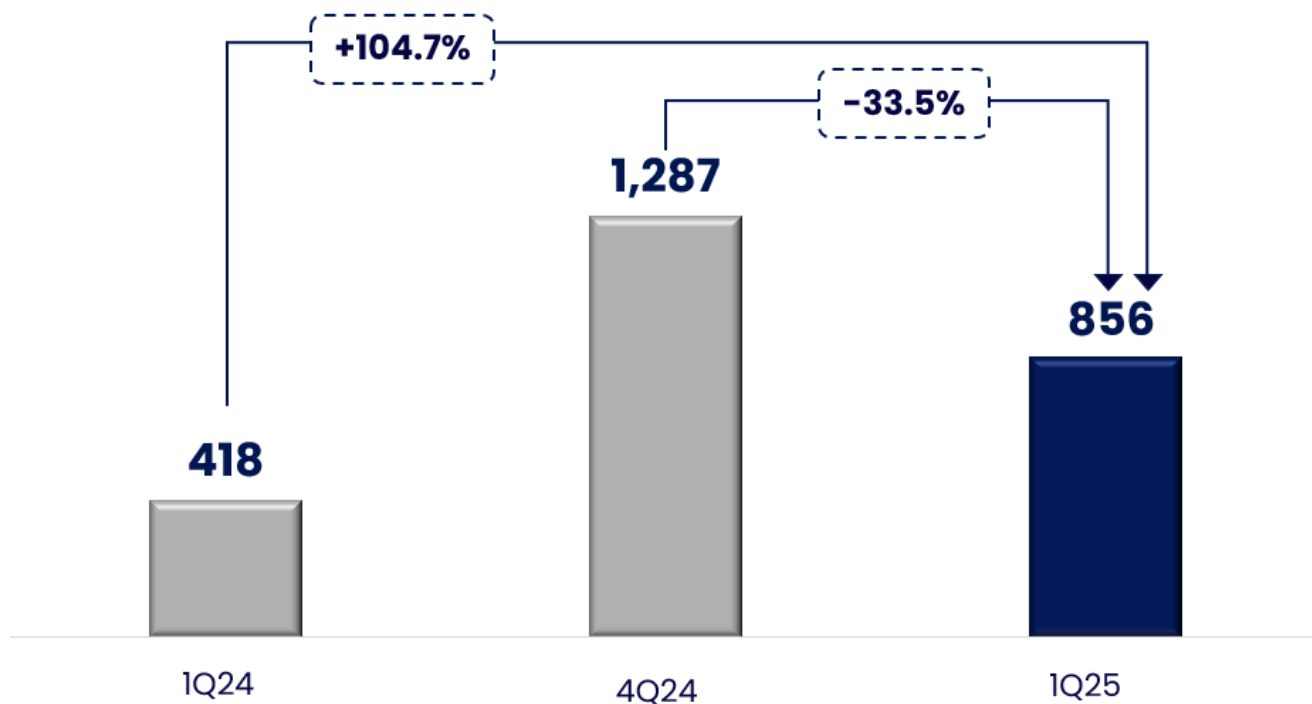
LAUNCHES 1Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 1Q25

(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)

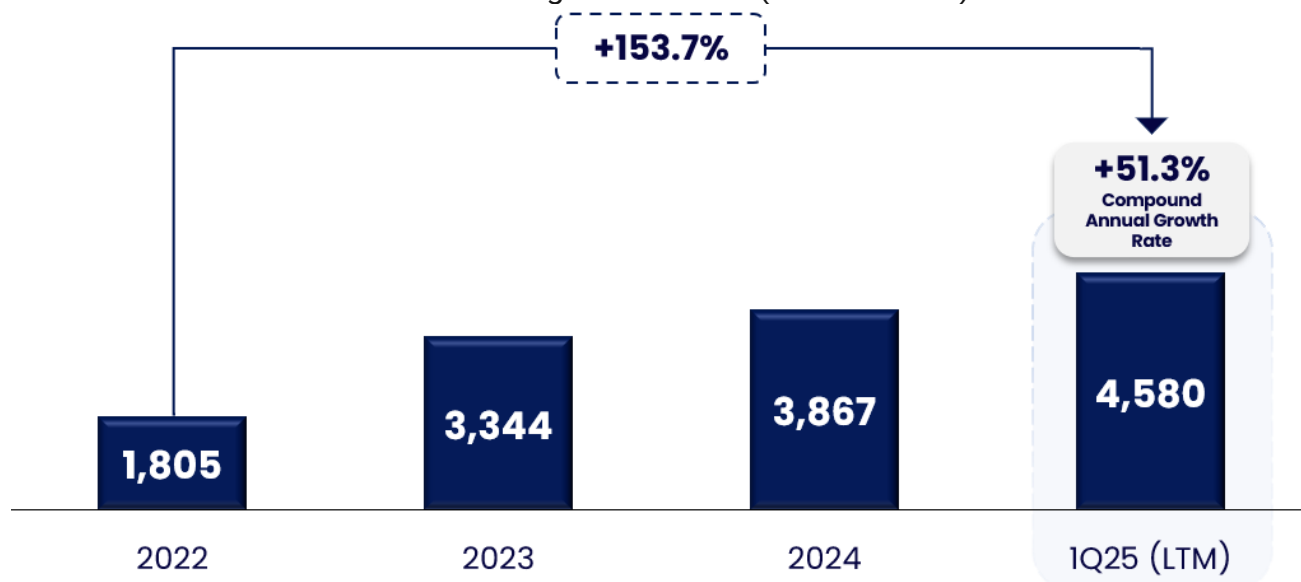




LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

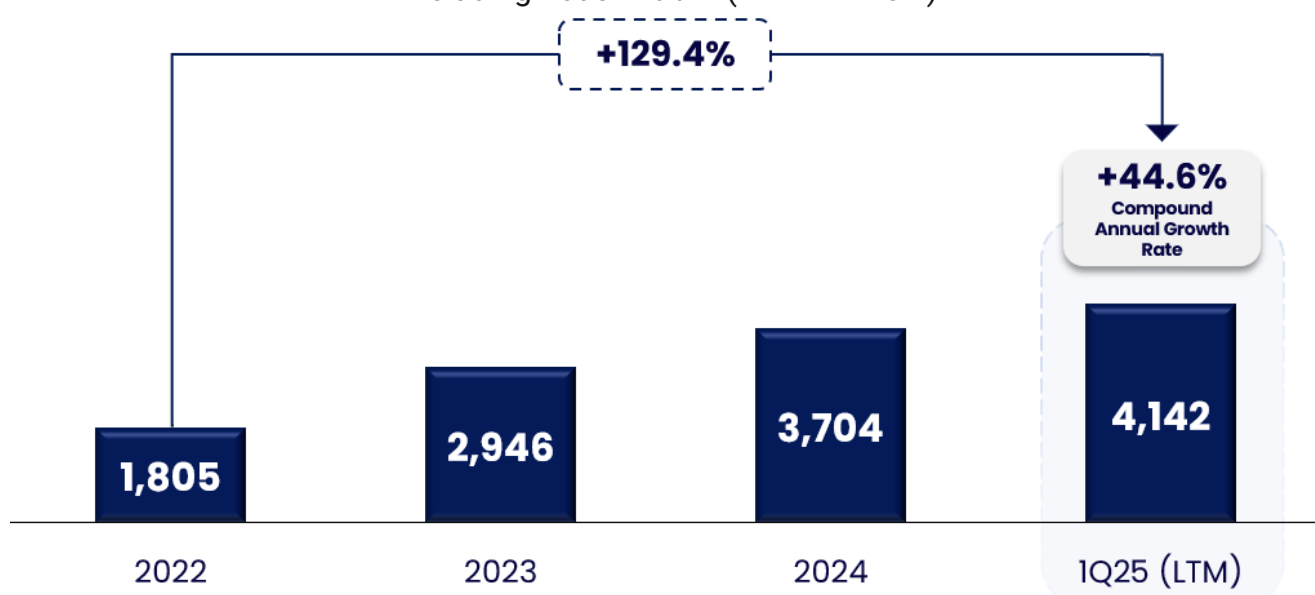
Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



In recent periods, the company has demonstrated sustainable growth in its launches. When considering the total accumulated launches over the last twelve months including the private market and the "*Pode Entrar*" program, the Company has grown at a compound rate of 10.9% per quarter, or 51.3% annually, totaling 153.7% over the nine-quarter period since 12/31/2022. Regarding the %**Plano&Plano** segment, the compound growth rate is 9.7% per quarter, or 44.6% annually, accumulating a total of 129.4% over the nine-quarter period, as demonstrated below.

LAUNCHES %PLANO&PLANO (LTM)

Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)





SALES

Plano&Plano closed the first quarter of 2025 with a **44.1% increase in 100% gross sales**, comparing BRL 593.6 million in 1Q24 to **BRL 855.3 million in 1Q25**, highlighting the company's continued growth. During the quarter, **more than 3,9 thousand units were sold**, representing a **29.7% increase** compared to the same period in 2024.

In the **%Plano&Plano segment**, net sales reached **BRL 769.4 million**, reflecting a **41.4% growth** compared to 1Q24.

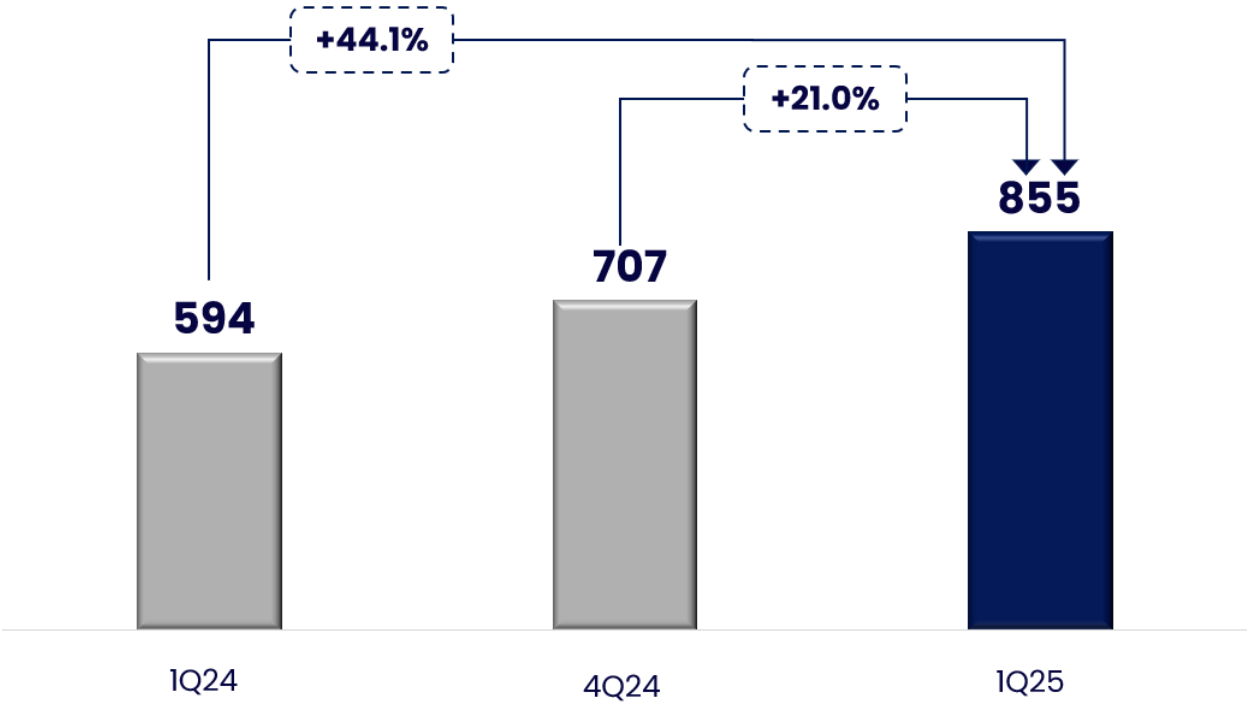
Regarding the average price of units sold, 1Q25 recorded an average ticket of BRL 235.8 thousand, indicating a 2.2% increase compared to the previous quarter.

SALES	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	928,969	833,726	11.4%	732,234	26.9%
Gross Sales (Units)	3,948	3,615	9.2%	3,045	29.7%
Cancellations (BRL Thousand)	73,654	126,583	-41.8%	138,664	-46.9%
Cancellations (Units)	321	551	-41.7%	640	-49.8%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	855,316	707,144	21.0%	593,570	44.1%
Net Sales 100% (Units)	3,627	3,064	18.4%	2,405	50.8%
Net Sales %Plano&Plano (BRL Thousand)	769,449	653,094	17.8%	544,279	41.4%
Net Sales %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	769,449	653,094	17.8%	544,279	41.4%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	855,316	707,144	21.0%	593,570	44.1%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	235.8	230.8	2.2%	246.8	-4.5%
% Cancellations / Gross Sales	7.9%	15.2%	-7.3 pp	18.9%	-11.0 pp



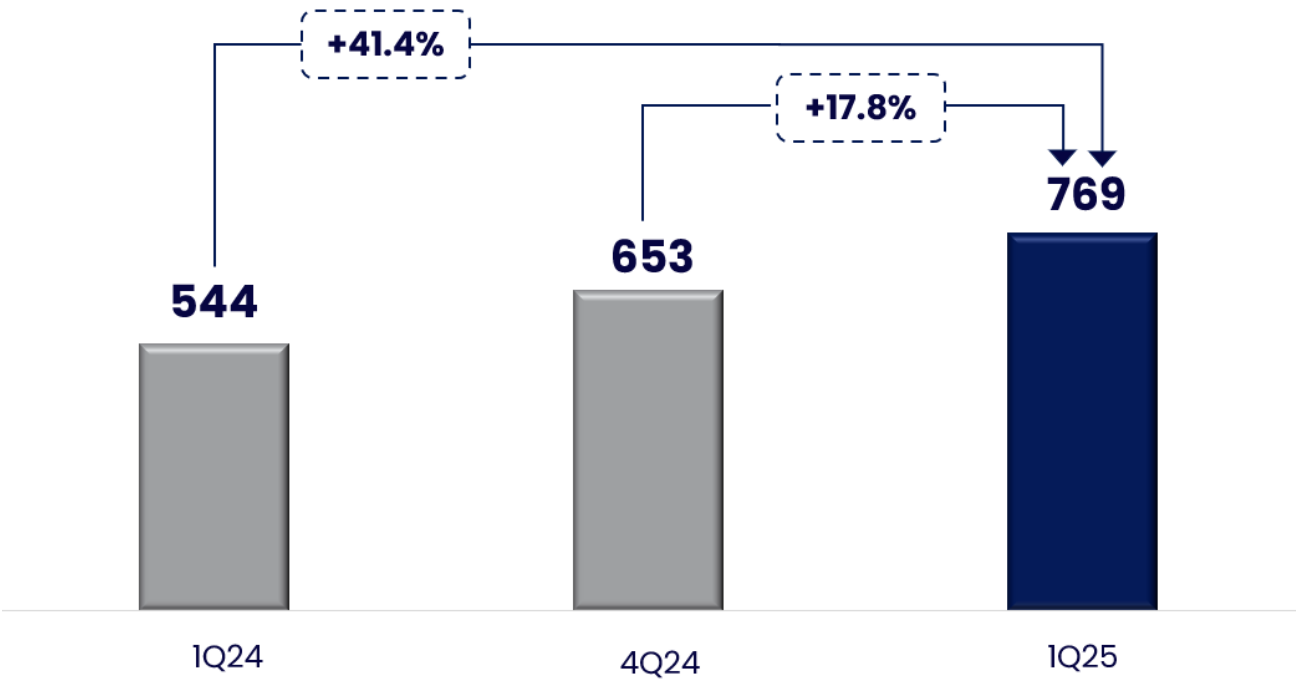
TOTAL NET SALES 1Q25

(100%– BRL MILLION)



TOTAL NET SALES 1Q25

(%Plano&Plano – BRL MILLION)

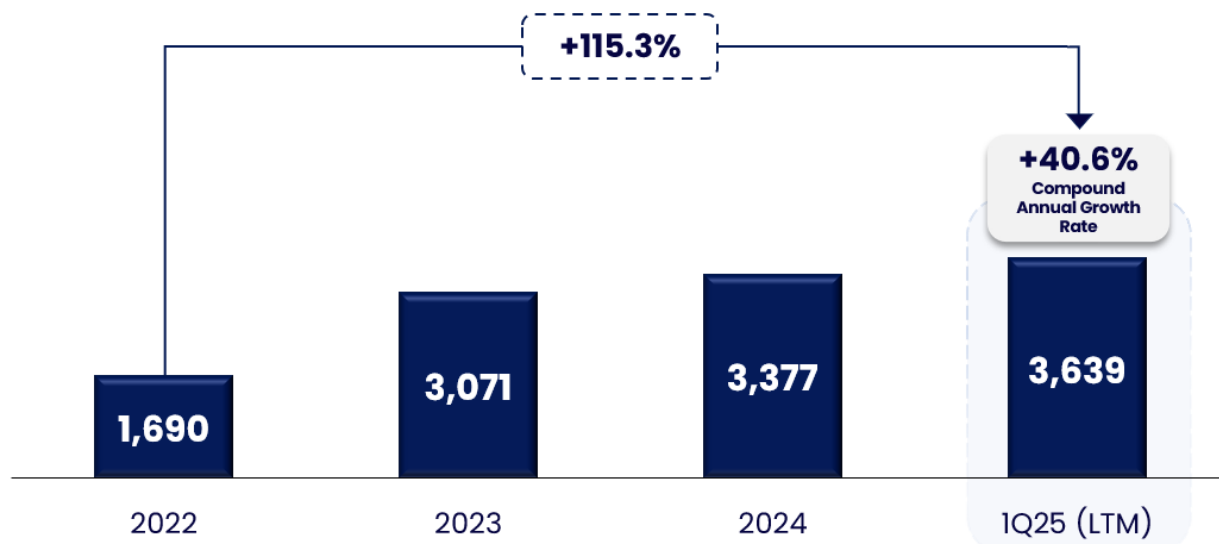




LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

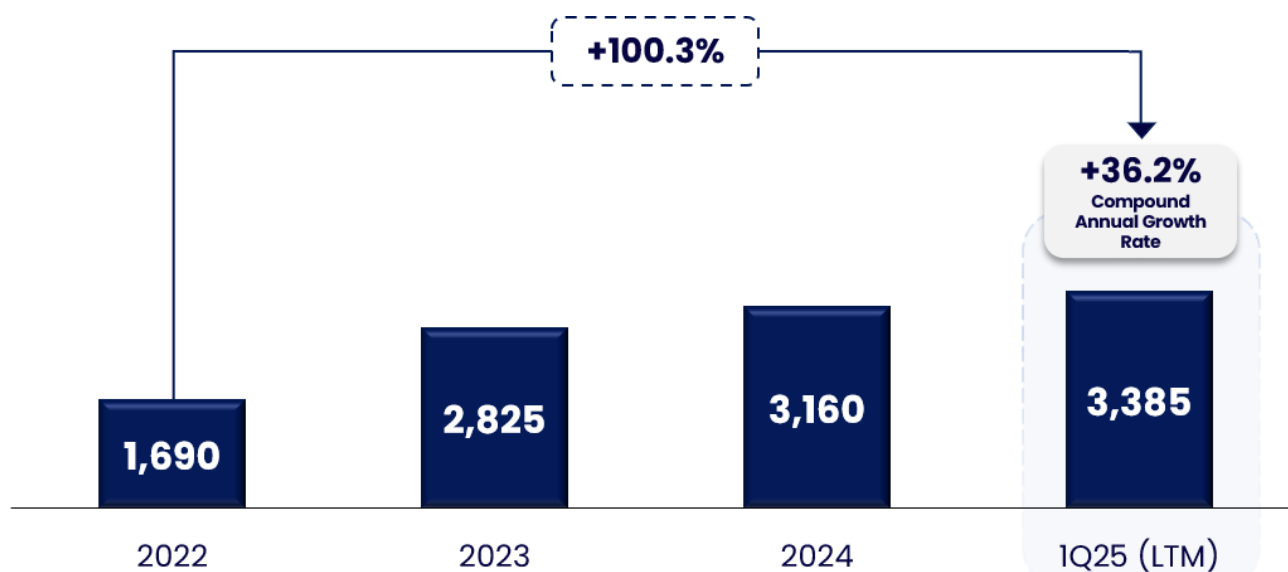
Including *Pode Entrar* - (100% – BRL MILLION)



In recent periods, the Company has consistently delivered growth in its net sales. Considering the total contracted sales over the last twelve months, including the Private Market and the *Pode Entrar* program, the Company has grown at a compounded rate of 8.9% per quarter, or 40.6% annually, accumulating 115.3% over the nine-quarter period since 12/31/2022. Excluding the "*Pode Entrar*" program and focusing solely on net sales in the private market, the compound growth rate is 7.3% per quarter, or 32.5% annually, accumulating a total of 88.3% over the 9-quarter period, as demonstrated below.

TOTAL NET SALES %PLANO&PLANO (LTM)

(BRL MILLION)





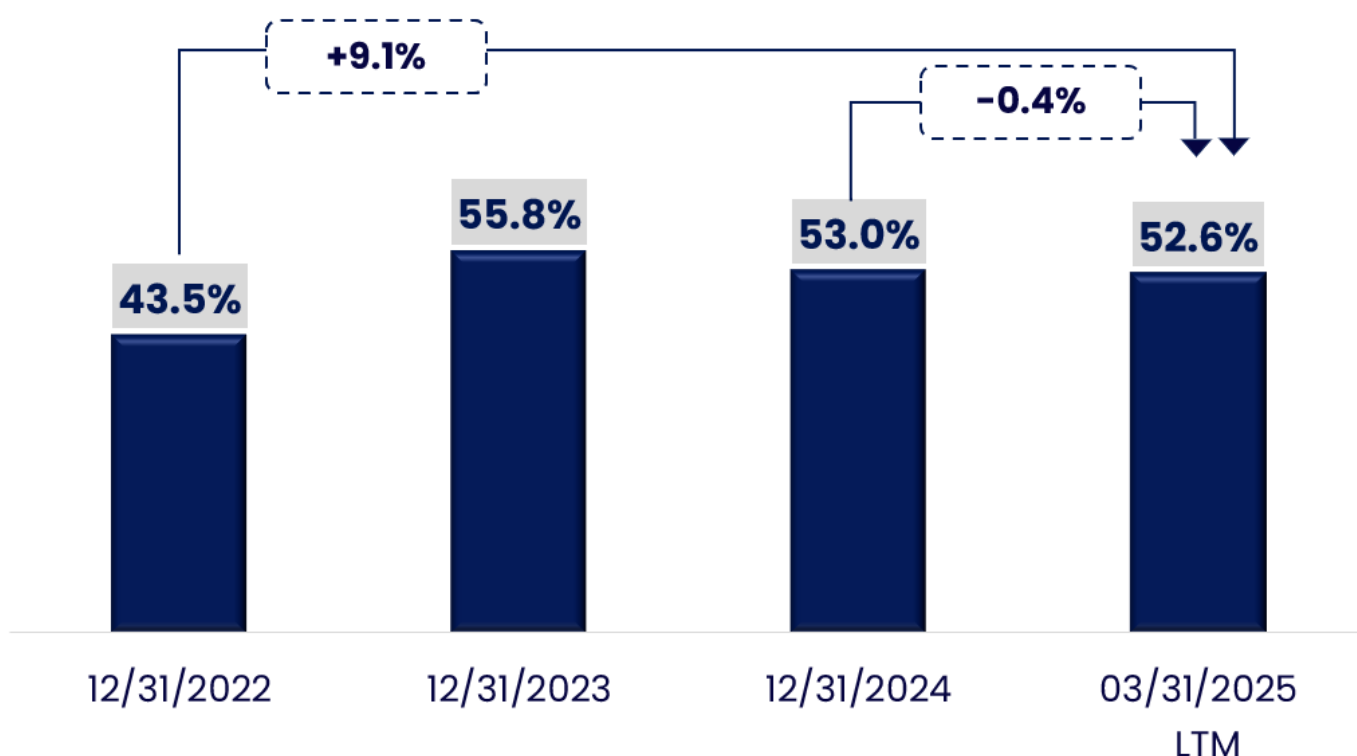
SALES OVER SUPPLY (SOS)

As of March 2025, the Sales Over Supplier (SoS) for the last 12 months, based on 03/31/2025, recorded a slight decrease of 0.4 pp compared to 12/31/2024. Despite this variation, the SOS has historically remained at healthy levels.

When comparing the SOS as of 12/31/2022 to 03/31/2025, the indicator shows a cumulative growth of 9.1%, maintaining stability since then. We highlight that in 2023, the positive impact of the “*Pode Entrar*” program contributed significantly, as previously mentioned in our prior disclosures.

TOTAL SOS (LTM)

Including *Pode Entrar* (%)



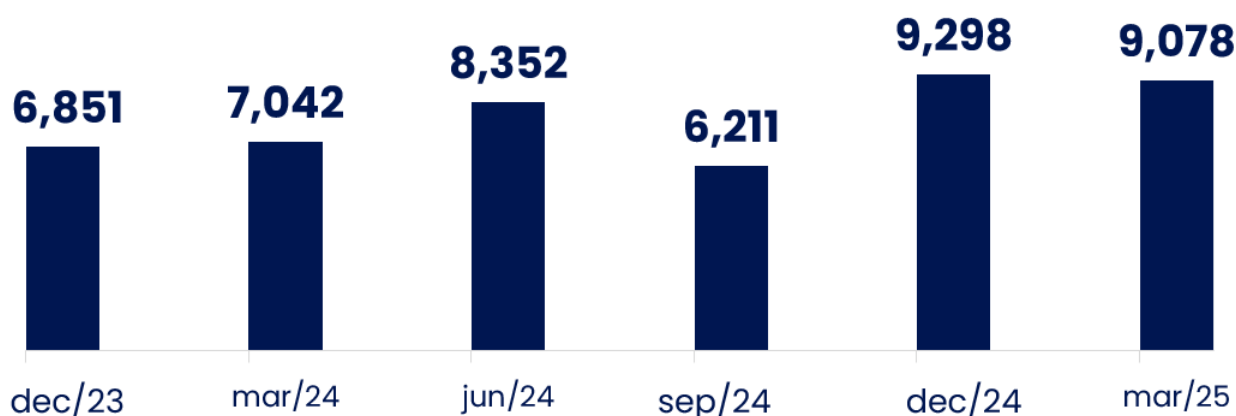


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 1Q25 with 10,524 units and a remaining inventory PSV of BRL 2.9 billion available for sale, representing a 1.6% decrease in PSV compared to December 2024, and a 22.3% increase year-over-year.

INVENTORY %PLANO&PLANO

(UNITS)



INVENTORY %PLANO&PLANO	03/31/2025	12/31/2024	Δ %	03/31/2024	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	2,858	2,904	-1.6%	2,336	22.3%
Inventory (Units)	9,078	9,298	-2.4%	7,042	28.9%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	97.8%	99.8%	-1.9 pp	97.3%	0.6 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	2.2%	0.2%	1.9 pp	2.7%	-0.6 pp



CASH GENERATION

The Company ended 1Q25 with an operating cash outflow of BRL 142.7 million. This outflow was primarily driven by non-recurring events, such as the BRL 55.0 million disbursement for the upfront acquisition of land, capturing an excellent business opportunity made possible by the Company's low leverage. This initiative reinforces the Company's financial discipline and its ability to acquire high-potential, value-generating assets.

Although the "Pode Entrar" program contributes positively to cumulative cash flow, in this quarter, there was an exceptional cash outflow of BRL 33.5 million due to the construction progress curve.

Finally, BRL 27.5 million was paid in dividends to non-controlling shareholders, as a result of the solid performance of the related projects.

Accordingly, the cash outflow recorded in the quarter reflects planned and strategic decisions that are fully aligned with the Company's sustainable growth strategy.

Cash Generation (BRL Million)	1Q25
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-185.7
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	157,0
Net Debt Variation	342.7
(+) Dividends	-200.0
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7

LANDBANK

The landbank closed 1Q25 with a total 100% sales potential of BRL 30.9 billion, showing an increase of 12.1% compared to the landbank in 4Q24, with the potential to produce 119.568 units and a total area of 1,096 thousand m². Of this total, 93% of the number of plots and potential PSV are located in the city of São Paulo.

Out of the total acquisition cost of the entire landbank, 14% will be paid in cash before the respective launches and 86% will be paid in installments, mostly proportional to the cash receipt from sales, in the so-called "financial swap" and, in a smaller proportion, through units' swap.



CONSTRUCTION SITES

At the end of 1Q25, the total number of construction sites managed by **Plano&Plano's** engineering department reached 64, compared to 63 at the end of the fourth quarter of 2024. The Company had 30,290 units under construction as of March 2025.

Construction sites	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Construction sites	50	57	61	63	64
Units under construction	22,323	25,173	27,707	31,382	30,290
Average number of units under construction per construction site	446	442	454	498	473



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 Construction Cost Index

IPCA: Extended National Consumer Price Index.

LTM: Last twelve months.

MCMV program: *Minha Casa Minha Vida* program.



Investor Relations Team
ri.planoeplano.com.br
ri@planoeplano.com.br



[B]⁹ ISE B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3 IGPTWB3

