

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

São Paulo, 14 de maio de 2025: a PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2025.

Fundado em 2003, o Grupo PDG desenvolve projetos para diversos segmentos, atuando na incorporação, construção e vendas de empreendimentos residenciais.

DESTAQUES

Venda Bruta
Aumento de 48%*
1T25 vs. 1T24

(Pág. 06)

VSO
Total: 9,1%
Lançamentos: 14,2%
1T25

(Pág. 07)

Distrato
Redução de 51%
1T25 vs. 1T24

(Pág. 06)

Venda Líquida
Aumento de 325%*
1T25 vs. 1T24

(Pág. 06)

G&A
Redução de 12%
1T25 vs. 1T24

(Pág. 13)

Despesas Comerciais
Redução de 58%
1T25 vs. 1T24

(Pág. 13)

Lucro Bruto de R\$ 10,7 milhões
com margem de 42,7%
no 1T25

(Pág. 12)

Custo à Incorrer
Redução de 4%
no 1T25

(Pág. 14)

*incluindo as dações em pagamento.

WEBCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

segunda-feira, 19 de maio de 2025
11h00

Replay: A gravação estará disponível no site de Relações com Investidores após o fim da conferência.

www.pdg.com.br/ri

ri@pdg.com.br



ix.Tatuapé



<u>Mensagem da Administração</u>	3
<u>Indicadores Operacionais e Financeiros</u>	5
<u>Vendas</u>	6
<u>Vendas sobre Oferta (VSO)</u>	7
<u>Distratos e Revenda</u>	8
<u>Estoque</u>	9
<u>Repasse</u>	10
<u>Banco de Terrenos</u>	10
<u>Projetos</u>	11
<u>Desempenho Econômico - Financeiro</u>	12
<u>Demonstrações de Resultado</u>	18
<u>Balanço Patrimonial</u>	19

Mensagem Inicial

Em 2025, seguimos focados e atentos à execução e evolução dos lançamentos da Companhia. Ao final do 1T25, a obra do empreendimento ix.Tatuapé apresentava 61% de execução física, mantendo rigorosamente os parâmetros de qualidade, custo e cronograma estabelecidos, viabilizando a liberação das parcelas do financiamento da obra, conforme termos contratuais. Em relação ao empreendimento ix.Santana, seguimos com os trabalhos técnicos, comerciais e financeiros que precedem o início das obras.

Adicionalmente, seguimos desenvolvendo nossa agenda de futuros lançamentos, inclusive buscando parcerias estratégicas. Monitoramos atentamente as condições econômicas e do setor, buscando maximizar o sucesso dos nossos projetos.

Também seguimos focados na desalavancagem, reforço de caixa e redução nos custos operacionais da Companhia.

Conforme informado no trimestre anterior, as ações da Companhia passaram a ser negociadas grupadas na proporção de 125:1 desde 28 de fevereiro, conforme aprovado em Assembleia Geral Extraordinária. No entanto, como o preço das ações voltou a ficar abaixo do valor mínimo exigido pela B3, a Companhia está avaliando alternativas para regularizar esse desenquadramento ao Regulamento de Emissores da B3.

Destaques dos Resultados Operacionais

No 1T25, as vendas brutas (incluindo as dações em pagamento) totalizaram R\$ 22,4 milhões, 48% acima do valor registrado no 1T24. As vendas dos lançamentos representam 70% das vendas deste período.

Os distratos totalizaram R\$ 5,4 milhões no 1T25, 51% abaixo do valor distratado no 1T24. Com isso, as vendas líquidas totalizaram R\$ 17,0 milhões, 325% acima do valor registrado no 1T24.

Excluindo as dações em pagamento, no 1T25 as vendas brutas totalizaram R\$ 20,1 milhões, representando um aumento de 33% em relação ao 1T24.

No 1T25, foi repassado um VGV de R\$ 1,2 milhão, registrando uma redução de 48% na comparação com o 1T24. O resultado obtido está em linha com as vendas realizadas, reforçando a eficiência operacional da Companhia no repasse das unidades vendidas.

As Despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 12% na comparação entre o 1T25 e o 1T24, principalmente devido à renegociação de fornecedores e à redução do quadro de colaboradores. A Companhia segue com uma prática rigorosa de gestão das despesas e controle de caixa, buscando melhorar a eficiência operacional e reduzir os custos.

As Despesas Comerciais foram reduzidas em 58% na comparação entre o 1T25 e o 1T24, devido à menor despesa com unidades em estoque, que oscilam mediante vendas e distratos das unidades.

A dívida extraconcursal, no 1T25, aumentou R\$ 17 milhões (4%), principalmente, devido à captação de recursos para capital de giro da Companhia e liberação das parcelas para financiamento do empreendimento ix.Tatuapé.

A dívida concursal, no 1T25, aumentou R\$ 95 milhões (8%), principalmente, devido ao aumento da taxa projetada para o IPCA, que impactou o ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas.

O resultado financeiro totalizou um prejuízo de R\$ 135,8 milhões no 1T25, principalmente, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas.

No 1T25, foi registrado um prejuízo líquido de R\$ 100,8 milhões.

Eventos Subsequentes e Mensagem Final

Conforme divulgado em 08 de abril, a Companhia está conduzindo um processo de aumento de capital para conversão de dívidas extraconcursais, contraídas após o ajuizamento do pedido de recuperação judicial. Essa operação tem como objetivo viabilizar a quitação de dívidas, conforme acordado com os respectivos credores, preservando o caixa da Companhia. Além disso, o aumento de capital, contribui para a redução do endividamento, adequação da estrutura de capital, e, consequentemente, para o soerguimento econômico-financeiro da Companhia.

A Companhia segue focada na continuidade da recuperação, fortalecimento operacional e crescimento sustentável. Seguiremos comprometidos com a execução disciplinada de nossa estratégia, aprimorando a eficiência e priorizando a satisfação de nossos clientes. A disciplina financeira e a transparência continuarão norteando nossas decisões, garantindo uma base sólida para os desafios e oportunidades.

INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

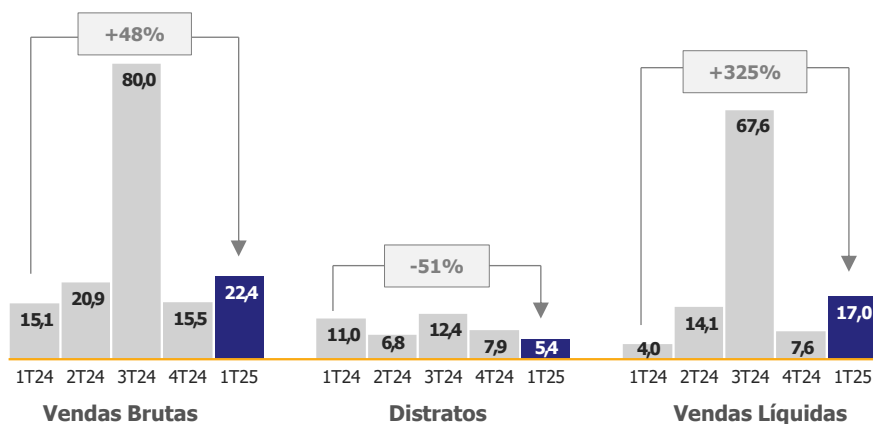
	1T25	1T24	Var (%)
Lançamentos			
VGv - %PDG - R\$ milhões	-	-	n.m.
Quantidade de Unidades	-	-	n.m.
Vendas e Estoque			
Vendas Brutas - %PDG - R\$ milhões	22,4	15,1	48%
Vendas Líquidas Contratadas - %PDG - R\$ milhões	17,0	4,0	325%
Estoque a Valor de Mercado - %PDG - R\$ milhões	227,2	381,4	-40%
Landbank			
VGv - %PDG - R\$ milhões	3.135,1	4.005,2	-22%
Quantidade de Unidades	6.097	8.643	-29%
Resultado do Exercício			
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	25,1	7,5	234%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	10,7	1,3	751%
Margem Bruta - %	42,7	16,8	25,9 p.p
Margem Bruta Ajustada - %	45,3	20,3	25 p.p
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais - R\$ milhões	(17,6)	(26,5)	-34%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(100,8)	(66,9)	51%
Resultado de Exercício Futuro			
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	17,0	11,0	55%
Margem Bruta REF - %	26,6	26,2	0,4 p.p
Balanco Patrimonial			
Disponibilidades - R\$ milhões	30,7	56,8	-46%
Dívida Líquida - R\$ milhões	400,0	379,0	6%
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(3.437,3)	(3.392,0)	1%
Ativos Totais - R\$ milhões	529,7	654,8	-19%

VGv % PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.

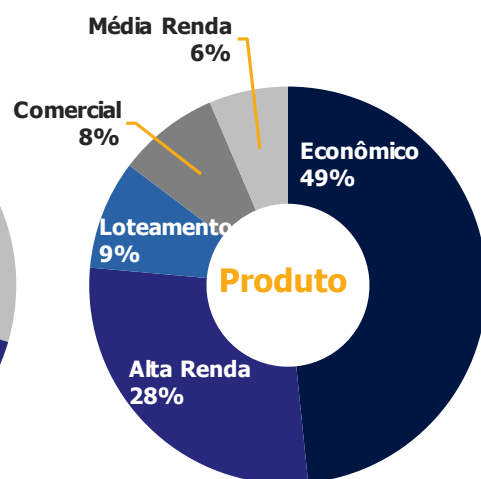
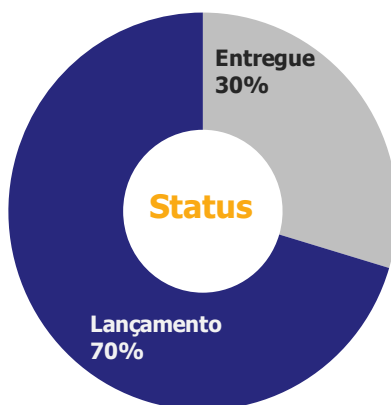
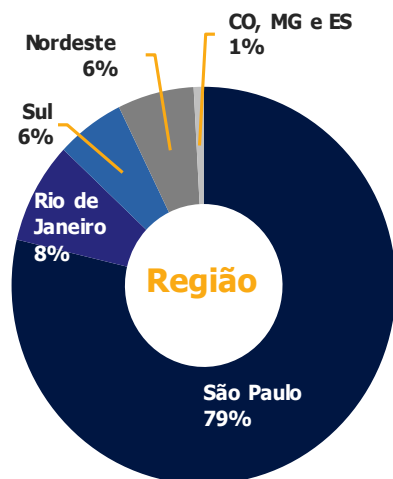
- No 1T25, as vendas brutas somadas às dações totalizaram R\$ 22,4 milhões, 48% acima do 1T24 e 45% acima do 4T24.
- Durante o 1T25, os distratos somaram R\$ 5,4 milhões, 51% abaixo do 1T24 e 32% abaixo do 4T24.
- As vendas líquidas totalizaram R\$ 17,0 milhões no 1T25, 325% acima do 1T24 e 124% acima do 4T24.
- Excluindo as dações em pagamento, as vendas brutas totalizaram R\$ 20,1 milhões no 1T25, 33% acima do 1T24.

HISTÓRICO DE VENDAS E DISTRATOS

VGV em R\$ milhões



- No 1T25, 79% do VGV vendido foi de produtos localizados em São Paulo e 83% de produtos residenciais.
- As vendas dos lançamentos (**ix.Tatuapé** e **ix.Santana**) representaram 70% das vendas brutas realizadas no período.



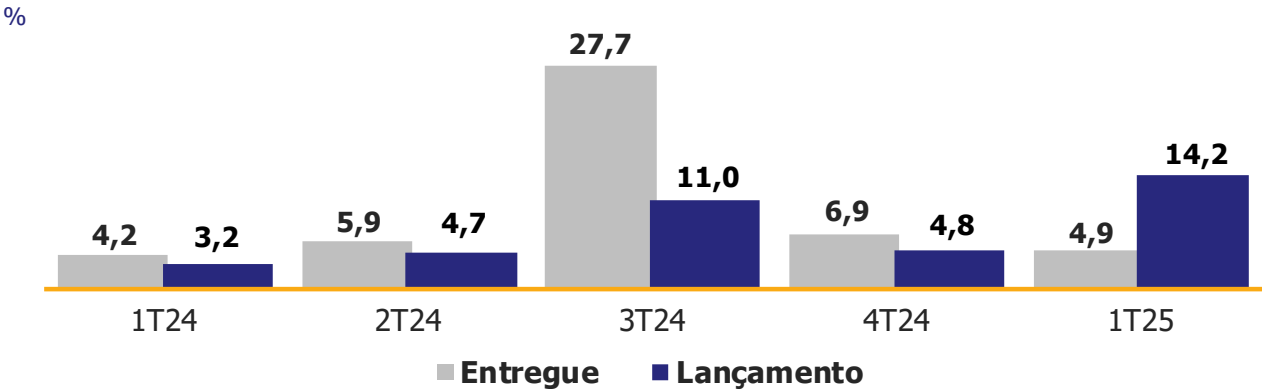
Obs.: Vendas brutas - %VGV - Acumulado do ano. Inclui dações.

- Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral, sob o conceito de estoque disponível para venda, o índice totalizou 9,1% no 1T25, um aumento de 5,2 p.p. em relação ao 1T24.

	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Estoque Inicial	391,4	381,4	370,3	261,4	246,3
(+) Lançamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vendas Brutas	15,1	20,9	80,0	15,5	22,4
VSO Trimestral	3,9%	5,5%	21,6%	5,9%	9,1%
VSO Trimestral (sem dações)	3,9%	3,1%	5,0%	5,9%	8,2%

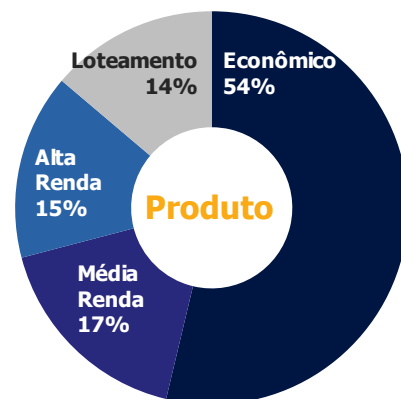
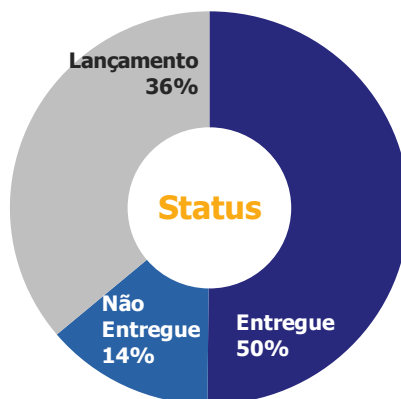
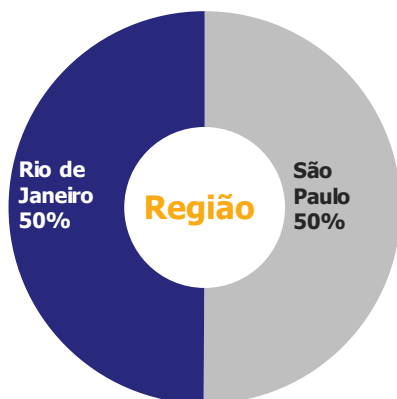
- O VSO de unidades entregues totalizou 4,9% no 1T25.
- O VSO dos lançamentos (ix.Tatuapé e ix.Santana) totalizou 14,2% no 1T25.

HISTÓRICO



Obs.: A partir do 4T23, foram retirados os estoques de projetos com obras paralisadas, uma vez que, essas unidades não estão disponíveis para venda, até que sejam encontradas soluções viáveis para essas obras.

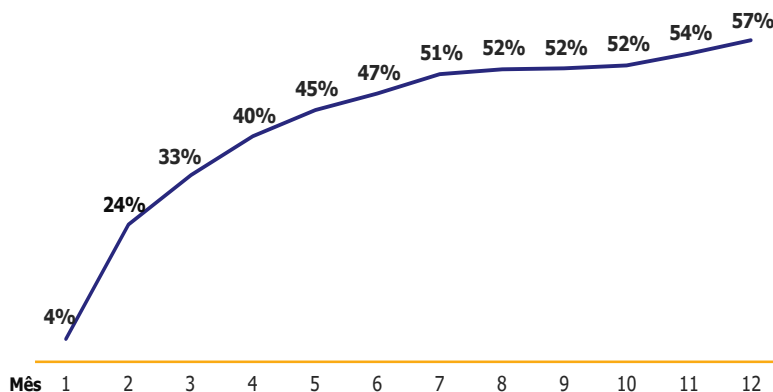
- No 1T25, 50% das unidades distratadas foram de projetos prontos. Estas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.
- Do VGV distratado no período, 50% foi de produtos localizados em São Paulo e 86% de produtos residenciais.



Obs.: Distratos - %VGV – Acumulado do ano.

- Em média, 57% das unidades prontas distratadas foram revendidas em até 12 meses.
- Nos últimos 12 meses, o preço de revenda esteve 6% acima do preço da venda original.

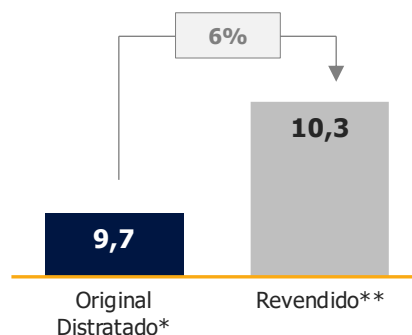
EVOLUÇÃO DO % DE REVENDA



Obs.: Vendas brutas - %VGV – Acumulado do ano.

PREÇO DE REVENDA

VGV distratado nos últimos 12 meses (R\$ milhões)



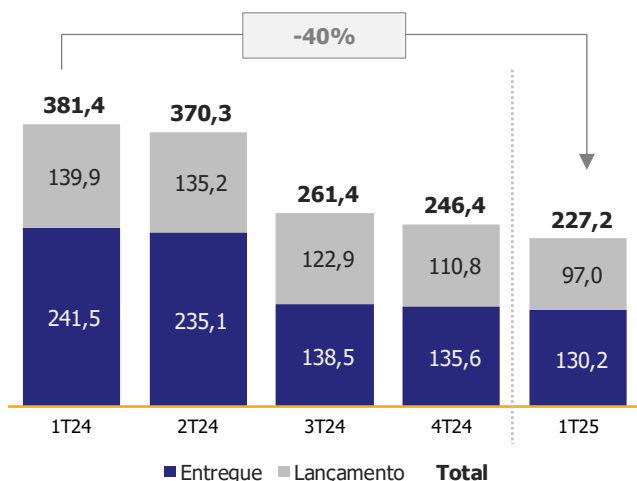
*Preço original de venda

**Exclui custos de carregio

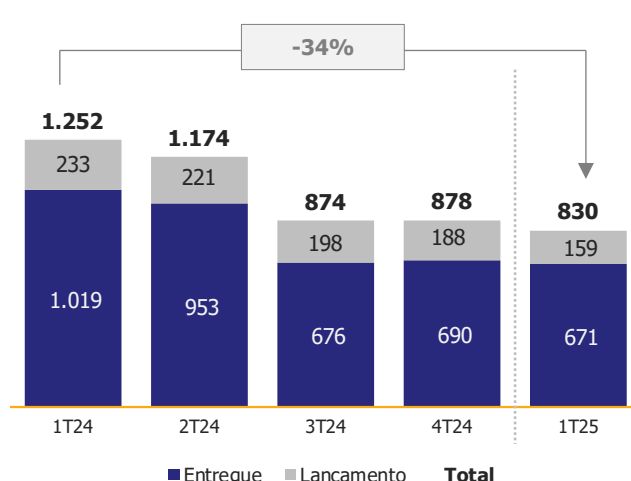
- Ao final do 1T25, o estoque disponível para venda totalizou R\$ 227,2 milhões, 40% abaixo do 1T24 e 8% abaixo do 4T24. Essa redução decorreu das vendas realizadas no período.
- A quantidade de unidades foi reduzida em 34% em relação ao 1T24 e 6% em relação ao 4T24.

VALOR DE MERCADO

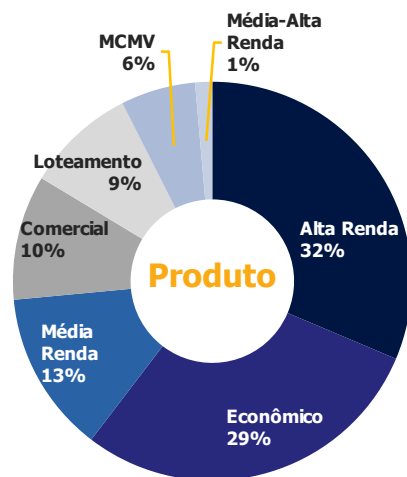
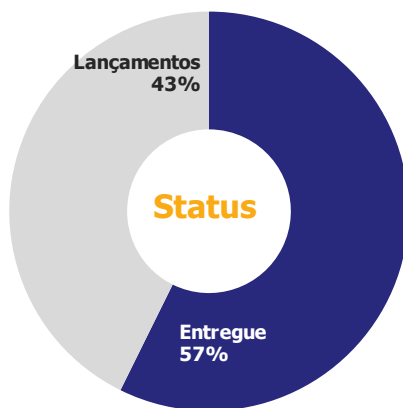
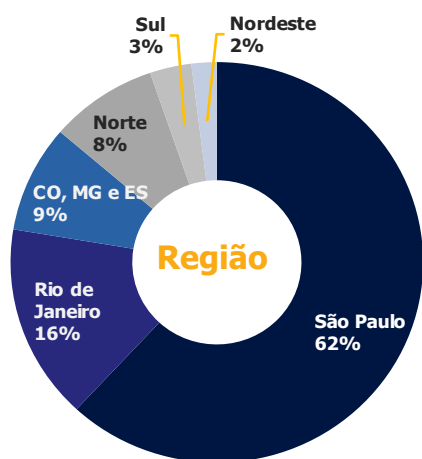
R\$ milhões



UNIDADES



- O estoque disponível para venda apresentava as seguintes características ao final do 1T25: (i) 57% estava concluído; (ii) 43% se refere a lançamentos; (iii) 81% estava concentrado em produtos residenciais; e, (iv) 62% localizado em São Paulo, principal praça de atuação da Companhia.

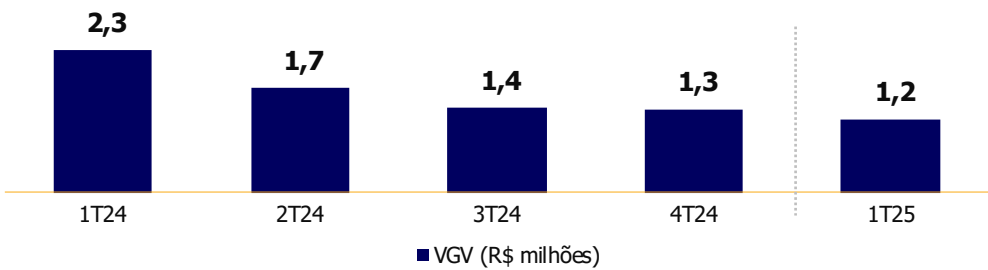


Obs.: Estoque disponível para venda - %VGV. Não inclui estoque de projetos com obras paralisadas.

- No 1T25 foi repassado um VGV de R\$ 1,2 milhão, registrando uma redução de 48% na comparação com o 1T24.
- Continuamos realizando os repasses através de um processo rápido, por meio de uma análise de crédito criteriosa e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre.

REPASSE POR TRIMESTRE

VGV em R\$ milhões



BANCO DE TERRENOS

- No 1T25, um terreno, que não estava alinhado à estratégia de lançamentos da Companhia, foi destituído. Terrenos que não se enquadram na estratégia da Companhia poderão ser vendidos, distratados ou dacionados para pagamento de dívidas, com objetivo de reduzir os custos de carregue, acelerar a monetização de ativos e reforçar o caixa.
- Ao final do 1T25, o VGV potencial do banco de terrenos era de R\$ 3,1 bilhões (%PDG). Deste total, R\$ 2,2 bilhões (aprox. 3.500 unidades) se enquadram na estratégia e suportarão parte dos futuros lançamentos da Companhia.
- Seguimos prospectando e analisando a compra de terrenos que se encaixem em nosso planejamento para os próximos lançamentos.

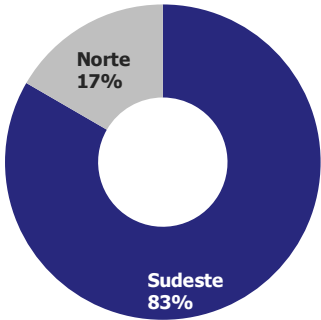
DISTRIBUIÇÃO POR PRODUTO

VGV e unidades

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%
Média-Alta Renda	2.868	47%	1.887,4	60%
Média Renda	557	9%	218,9	7%
Econômico	2.672	44%	1.028,8	33%
Total	6.097		3.135,1	

DISTRIBUIÇÃO POR REGIÃO

%VGV



	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Empreendimentos ⁽¹⁾	711	160.831	155.351
Entregues⁽²⁾	701	157.504	152.036
Lançamentos	2	305	305
Não Entregues ⁽³⁾	8	3.022	3.010

(1) Histórico de lançamentos - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos

(3) Projetos com obras paralisadas

PROJETOS EM ANDAMENTO

- Ao final do 1T25, a Companhia possuía 2 projetos em andamento, ambos do segmento residencial e localizados na cidade de São Paulo.



ix. Tatuapé

VGv de R\$ 60 milhões | 147 unidades | 46 e 57m²

Localização: São Paulo - SP | Segmento: Residencial - Média Renda

Status: Lançado no 4T22, com obras iniciadas no 3T23. Ao final do 1T25, a obra estava 61% de execução física concluída.

Para conhecer o projeto, [clique aqui](#).



ix. Santana

VGv de R\$ 116 milhões | 156 unidades | 60 e 72m²

Localização: São Paulo - SP | Segmento: Residencial – Média-Alta Renda

Status: Lançado no 1T24. Obra não iniciada.

Para conhecer o projeto, [clique aqui](#).

PROJETOS PARALISADOS

- Ao final do 1T25, a Companhia possuía 8 projetos com obras paralisadas. Deste total, 74% do VGv refere-se a projetos localizados na região Sudeste e 42% corresponde a projetos residenciais.
- No 4T23, diante dos desafios em encontrar soluções viáveis para as obras paralisadas, a Companhia realizou a provisão contábil de baixa de parte desses empreendimentos. Contudo, a Companhia segue, constantemente, em negociações para encontrar soluções viáveis para essas obras paralisadas.

MARGEM BRUTA

- Registramos um lucro bruto de R\$ 10,7 milhões no 1T25, com margem de 42,7%. O principal impacto no resultado foi a reversão da provisão para distratos no período.

MARGEM BRUTA	1T25	1T24	Var. (%)
Receita Líquida	25,1	7,5	n.m.
Custo	(14,4)	(6,3)	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto	10,7	1,3	n.m.
Margem Bruta	42,7%	16,8%	25,9 pp
(+) Juros Capitalizados no Custo	0,6	0,3	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	11,4	1,5	n.m.
Margem Bruta Ajustada	45,3%	20,3%	25,0 pp

RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS (REF)

- No 1T25, o lucro bruto para exercícios futuros totalizou R\$ 17 milhões, com margem de 26,6%.

Resultado de Exercícios Futuros	Obras Paralisadas	Obras em Andamento	Total
Receita Líquida REF	15	49	64
(-) Custo de vendas a apropriar	(10)	(37)	(47)
Lucro bruto REF	5	12	17
Margem bruta REF	33,3%	24,5%	26,6%

Cronograma de Apropriação	2025	2026 em diante
% de Apropriação	35%	65%

Obs.: A partir do 1T24, os Resultados de Exercícios Futuros passaram a abranger apenas os empreendimentos em andamento e as obras que não tiveram provisionamento de baixa contábil.

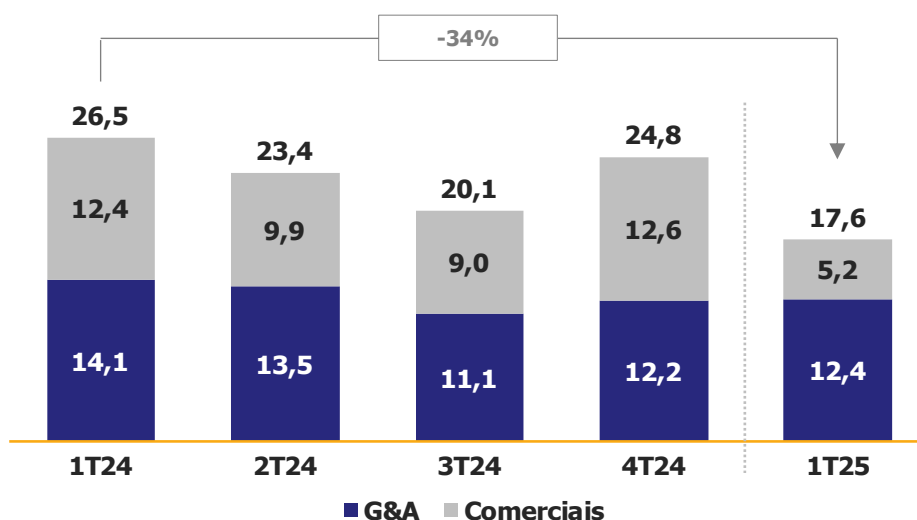
DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

- As Despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 12% na comparação entre o 1T25 e o 1T24, principalmente devido à renegociação de fornecedores e à redução do quadro de colaboradores.
- As Despesas Comerciais foram reduzidas em 58% na comparação entre o 1T25 e o 1T24, devido à menor despesa com unidades em estoque no período.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	1T25	1T24	Var. (%)
Total de Despesas Comerciais	5,2	12,4	-58%
Salários e Encargos	8,3	9,0	-8%
Participação nos resultados	-	0,8	-100%
Prestação de Serviços	3,1	2,7	15%
Outras Despesas Administrativas	1,0	1,6	-38%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	12,4	14,1	-12%
Total de Despesas SG&A	17,6	26,5	-34%

HISTÓRICO DAS DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

R\$ milhões



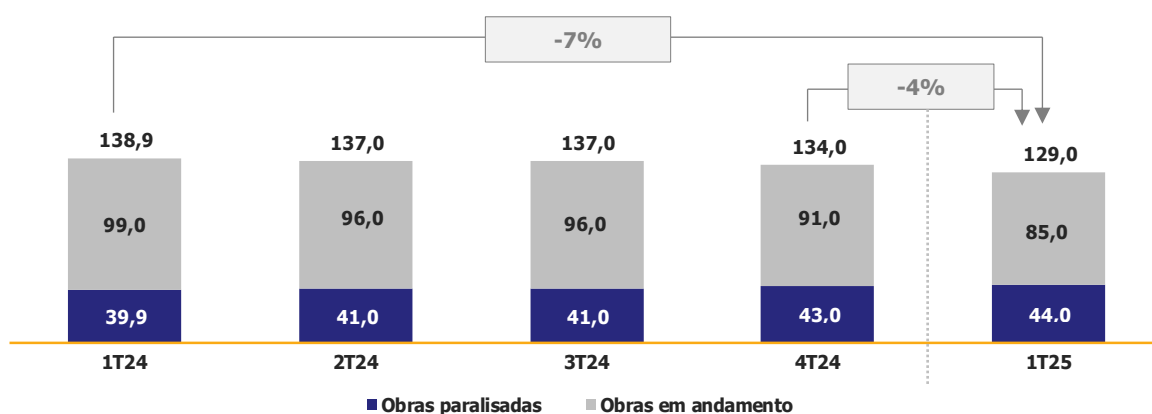
CONTAS A RECEBER (*ONE OFF BALANCE*) E CUSTO A INCORRER

- Encerramos o 1T25 com um total de contas a receber de R\$ 213 milhões, 6% acima do 4T24, devido às vendas realizadas no período.

CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	1T25	4T24	Var. (%)
Contas a receber (<i>on balance</i>)	155	147	5%
Receita bruta de vendas - REF	64	60	7%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(2)	(2)	0%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(4)	(4)	0%
Total de contas a receber (a)	213	201	6%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(47)	(43)	9%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(82)	(91)	-10%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(129)	(134)	-4%
Total de contas a receber líquido (a + b)	84	67	25%

CUSTO A INCORRER

- O Custo a Incorrer totalizou R\$ 129 milhões no 1T25, registrando uma redução de 4% durante o trimestre, devido ao custo incorrido na obra em andamento (**ix.Tatuapé**).



Obs.: A partir do 1T24, o Contas a Receber e o Custo a Incorrer das obras paralisadas passaram a englobar apenas aquelas que não foram provisionadas para baixa contábil.

DÍVIDA EXTRACONCURSAL

- A dívida extraconcursal aumentou R\$ 17 milhões (4%) no 1T25, devido à captação de recursos para capital de giro da Companhia e liberação das parcelas para financiamento da obra do empreendimento ix.Tatuapé.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25
Saldo Inicial	5.772	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.621	424	414
Conversão em dívida concursal	(3.309)	-	-	(439)	(421)	(4)	(114)	(88)	-
Juros, Multa/Mora, Correção Monetária e AVJ	209	451	427	334	(96)	465	504	108	9
Pagamento de Principal, Juros e Dações	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(1)
Captações	-	12	6	11	-	-	11	23	9
Desconsolidação de controlada	-	-	(40)	-	-	-	-	-	-
Recálculo de dívidas	-	-	-	-	-	-	(2.591)	(47)	-
Saldo Final da Dívida Extraconcursal	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.621	424	414	431
Var (%)		4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	4%

Obs.: No 4T23, registramos o recálculo das dívidas extraconcursais nos termos do Plano de Recuperação Judicial do Grupo PDG. Em suma, quando o saldo da dívida é maior que o valor da garantia correspondente, a Companhia não pode privilegiar o pagamento deste saldo residual extraconcursal em detrimento aos credores concursais. Sendo assim, os credores poderão solicitar a habilitação do saldo residual na RJ e, este valor será pago nas condições previstas no PRJ, como determinado pela Sentença de Saída da RJ.

A metodologia de cálculo, e demais informações sobre o saldo da dívida, estão contemplados na Nota Explicativa 1d das Demonstrações Financeiras.

- No 1T25, considerando o aumento de 7% na linha de Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$ 15 milhões (4%).

Endividamento	1T25	4T24	Var. (%) 1T25 - 4T24
Disponibilidades	31	29	7%
SFH	61	59	3%
Debêntures	35	34	3%
Apoio a Produção	96	93	3%
Capital de giro, SFI e NP	114	108	6%
Debêntures	4	4	0%
CCB/CRI	209	202	3%
Coobrigação	8	7	14%
Dívida Corporativa	335	321	4%
Dívida Bruta	431	414	4%
Dívida Líquida	400	385	4%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	304	292	4%
Patrimônio Líquido Total¹	(3.437)	(3.333)	3%

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

DÍVIDAS CONCURSAIS

- A dívida concursal aumentou R\$ 96 milhões (8%) durante o 1T25, devido ao aumento da taxa projetada para o IPCA, que impactou o ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25
Saldo Inicial	4.627	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170
Recuperação de Multas e Juros de Dívidas	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros, Correção Monetária e AVJ	(2.970)	152	64	(206)	83	253	343	286	127
Pagamentos *	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	-
Alteração na base de credores **	-	-	6	444	424	273	122	114	(31)
Saldo Final da Dívida Ajustada a Valor Justo	838	744	784	975	1.070	1.208	1.223	1.170	1.266
Var (%)		-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	8%

*Pagamentos em dinheiro, por meio de dação e por meio de conversão em equity;

**Refere-se as novas habilitações de credores, renegociações e outras movimentações.

Obs.: A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo, estão contemplados na Nota Explicativa 14 das Demonstrações Financeiras.

RESULTADO FINANCEIRO

- Registramos um prejuízo financeiro de R\$ 135,8 milhões no 1T25, principalmente, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	1T25	1T24	Var. (%)
Rendimento de aplicações financeiras	0,6	1,2	-50%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	13,0	7,3	78%
Outras receitas financeiras	0,5	26,9	-98%
Total de receitas financeiras	14,1	35,4	-60%
Juros de empréstimos	(1,7)	(0,8)	n.m.
Despesas bancárias	-	-	n.m.
Outras despesas financeiras	(148,2)	(75,9)	95%
Despesas financeiras brutas	(149,9)	(76,7)	95%
Juros capitalizados ao estoque	-	-	n.m.
Total de despesas financeiras	(149,9)	(76,7)	95%
Total do resultado financeiro	(135,8)	(41,3)	n.m.

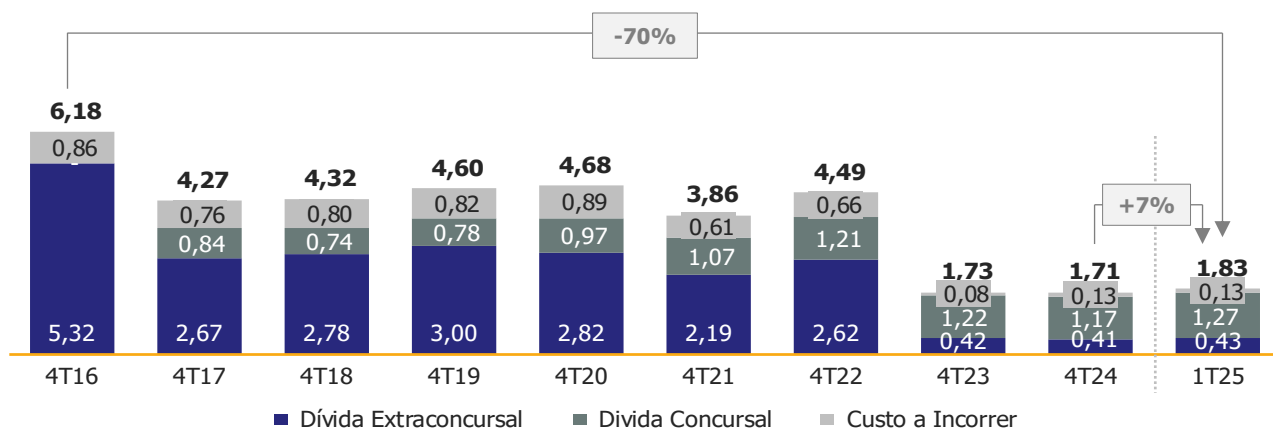
Obs.: No 4T23, registramos o recálculo das dívidas extraconcursais nos termos do Plano de Recuperação Judicial. A metodologia de cálculo e demais informações sobre o saldo da dívida, estão contemplados na Nota Explicativa 1d das Demonstrações Financeiras.

DESALAVANCAGEM

- Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e o custo a incorrer, no final do 1T25, a alavancagem "estendida" da companhia totalizou R\$ 1,8 bilhão, registrando um aumento de 7% ao longo do trimestre.
- Sobre o montante residual de alavancagem, destacamos que:
 - As dívidas concursais têm vencimentos até 2042 e, conforme previsto no Plano de Recuperação, poderão também ser amortizadas por meio de ações em pagamento e conversão em *equity*;
 - As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo.

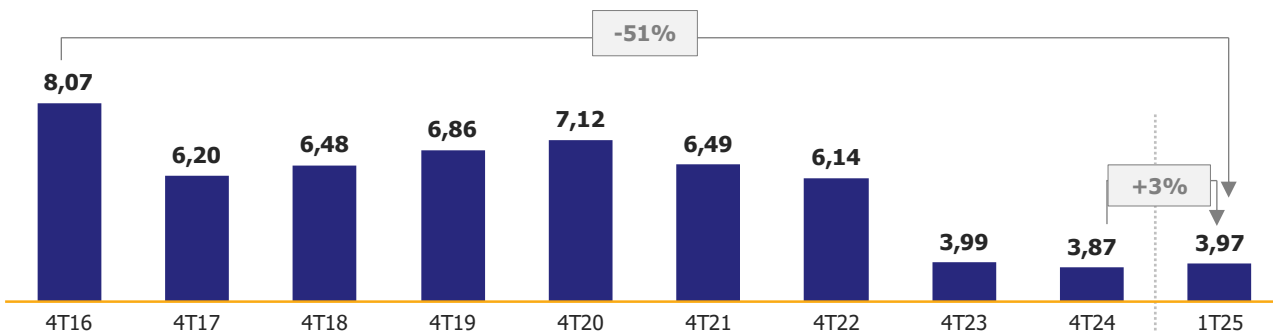
ALAVANCAGEM ESTENDIDA - HISTÓRICO

R\$ bilhões



PASSIVO TOTAL - HISTÓRICO

R\$ bilhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

R\$ em milhões



DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000)	1T25	1T24	Var. (%)
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	8.339	8.859	-6%
Outras receitas operacionais	21.741	(168)	n.m.
(-) Deduções da receita	(4.972)	(1.169)	n.m.
Receita operacional líquida	25.108	7.522	n.m.
Custo das unidades vendidas	(13.741)	(5.992)	n.m.
Juros capitalizados	(636)	(269)	n.m.
Custo dos imóveis vendidos	(14.377)	(6.261)	n.m.
Lucro (prejuízo) bruto	10.731	1.261	n.m.
Margem bruta	42,7%	16,8%	25,9 pp
Margem bruta ajustada (1)	45,3%	20,3%	25,0 pp
Receitas (despesas) operacionais:			
Equivalência patrimonial	240	273	-12%
Gerais e administrativas	(12.428)	(14.068)	-12%
Comerciais	(5.163)	(12.399)	-58%
Tributárias	(20)	(23)	-13%
Depreciação e amortização	(74)	(133)	-44%
Outras despesas operacionais	13.767	(7.881)	n.m.
Resultado financeiro	(135.833)	(41.353)	n.m.
Total receitas (despesas) operacionais	(139.511)	(75.584)	85%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(128.780)	(74.323)	73%
Imposto de renda e contribuição social	24.996	2.876	n.m.
Lucro (prejuízo) consolidado	(103.784)	(71.447)	45%
Acionistas não controladores	2.986	4.569	-35%
Lucro (prejuízo) líquido do período	(100.798)	(66.878)	51%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas

EBITDA	1T25	1T24	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(128.780)	(74.323)	73%
(-/+) Resultado financeiro	135.833	41.353	n.m.
(+) Depreciação / Amortização	74	133	-44%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	636	269	n.m.
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	(240)	(273)	-12%
EBITDA	7.523	(32.841)	n.m.
Margem EBITDA	30,0%	n.a.	n.m.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



ATIVO

ATIVO (R\$ '000)	1T25	4T24	Var. (%)
Circulante			
Disponibilidades e aplicações financeiras	30.715	29.412	4%
Contas a receber de clientes	136.615	128.241	7%
Estoques de imóveis a comercializar	161.037	167.147	-4%
Despesas com vendas a apropriar	791	928	-15%
Créditos com partes relacionadas	573	663	-14%
Tributos correntes a recuperar	4.998	5.125	-2%
Impostos Diferidos	235	-	n.m.
Total Circulante	334.964	331.516	1%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	18.648	18.648	0%
Estoques de imóveis a comercializar	103.111	106.271	-3%
Tributos correntes a recuperar	2.431	2.523	-4%
Créditos com partes relacionadas	2.115	2.328	-9%
Outros créditos	57.008	62.075	-8%
Total Realizável a longo prazo	183.313	191.845	-4%
Permanente			
Investimentos	9.224	8.775	5%
Imobilizado	1.066	1.355	-21%
Intangível	1.159	1.159	0%
Total Permanente	11.449	11.289	1%
Total Não circulante	194.762	203.134	-4%
Total do Ativo	529.726	534.650	-1%



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ em milhões



PASSIVO E PATRIMÔNIO

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000)	1T25	4T24	Var. (%)
Empréstimos e financiamentos	70.996	67.216	6%
Debêntures	11.210	11.210	0%
Obrigação por emissão de CCBs e CRIs	69.661	69.667	0%
Coobrigação na cessão de recebíveis	7.621	6.963	9%
Fornecedores	187.696	182.145	3%
Obrigações com credores do PRJ	85.805	84.948	1%
Obrigações por aquisição de imóveis	480	327	47%
Adiantamentos de clientes	222.905	220.951	1%
Obrigações fiscais e trabalhistas	25.589	33.417	-23%
Obrigações tributárias diferidas	13.458	13.160	2%
Imposto de renda e contribuição social	10.030	9.415	7%
Provisões para contingências diversas	198.643	193.466	3%
Outras obrigações	129.749	131.265	-1%
Total Circulante	1.033.843	1.024.150	1%
Empréstimos e financiamentos	103.500	100.308	n.m.
Debêntures	27.596	26.745	n.m.
Obrigação por emissão de CCBs e CRIs	140.319	131.817	6%
Obrigações com credores do PRJ	1.179.658	1.085.589	9%
Obrigações por aquisição de imóveis	6.475	6.351	2%
Adiantamentos de clientes	19.391	19.445	0%
Obrigações fiscais e trabalhistas	39.652	33.031	20%
Obrigações com partes relacionadas	17.346	16.583	5%
Obrigações tributárias diferidas	737.023	762.898	-3%
Provisões para contingências diversas	647.887	646.732	0%
Outras obrigações	14.317	14.498	-1%
Total Exigível de longo prazo	2.933.164	2.843.997	3%
Patrimônio líquido			
Capital social	6.559.157	6.559.157	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Ações em tesouraria	(251)	(251)	0%
Prejuízos acumulados	(11.159.204)	(11.058.406)	1%
Participação de acionistas não controladores	(73.726)	(70.740)	4%
Total Patrimônio Líquido	(3.437.281)	(3.333.497)	3%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	529.726	534.650	-1%



EARNINGS RELEASE 1Q25

São Paulo, May 14, 2025: PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – announces **today** its results for the first quarter and the year of 2025.

Founded in 2003, PDG Group develops projects for different segments, operating in the development, construction and sale of residential units.

HIGHLIGHTS

Gross Sales
48% increase*

1Q25 vs. 1Q24

(Pag. 06)

SoS

14.2% from launches
9.1% total

1Q25

(Pag. 07)

Cancellations
51% reduction

1Q25 vs. 1Q24

(Pag. 06)

Net Sales
325% increase*

1Q25 vs. 1Q24

(Pag. 06)

G&A
12% reduction

1Q25 vs. 1Q24

(Pag. 13)

Selling Expenses
58% reduction

1Q25 vs. 1Q24

(Pag. 13)

Gross Profit
R\$10.7 million with a 42.7% margin

in 1Q25

(Pag. 12)

Costs to be Incurred
4% reduction

in 1Q25

(Pag. 14)

*Including payments in assets.

WEBCONFERENCE CALL

(Portuguese only)

Monday, May 19, 2025

11h00 (local)

www.pdg.com.br/ri



ri@pdg.com.br



Replay: The recording will be available on the Investor Relations website after the end of the conference.





<u>Message from Management</u>	3
<u>Operational and Financial Indicators</u>	5
<u>Sales</u>	6
<u>Sales over Supply (SoS)</u>	7
<u>Cancellations and Resale</u>	8
<u>Inventory</u>	9
<u>Mortgage Transfers</u>	10
<u>Landbank</u>	10
<u>Projects</u>	11
<u>Financial Performance</u>	12
<u>Income Statement</u>	18
<u>Balance Sheet</u>	19

Initial Message

In 2025, we remain focused on the execution and progress of the Company's launched projects. By the end of 1Q25, construction of the ix.Tatuapé project had reached 61% physical conclusion, strictly adhering to the established quality, cost, and schedule parameters, enabling the release of financing installments in accordance with contractual terms. Regarding the ix.Santana project, we continue with the technical, commercial, and financial work required prior to the start of construction.

Additionally, we are actively developing our future launch agenda, including exploring strategic partnerships. We continue to closely monitor economic and sectoral conditions to maximize the success of our projects.

We also remain focused on deleveraging, strengthening cash flow, and reducing the Company's operating costs.

As disclosed in the previous quarter, the Company's shares began trading in a reverse split ratio of 125:1 as of February 28, as approved at the Extraordinary General Meeting. However, since the share price has once again fallen below the minimum required by B3, the Company is currently evaluating alternatives to address this non-compliance with B3's Issuers' Regulation.

Highlights of Results

In 1Q25, gross sales (including payments in assets) totaled R\$22.4 million, a 48% increase compared to 1Q24. Sales from new launches accounted for 70% of total sales during the period.

Cancellations amounted to R\$5.4 million in 1Q25, a 51% decrease compared to 1Q24. As a result, net sales reached R\$17.0 million, representing a 325% increase over 1Q24.

Excluding payments in assets, gross sales in 1Q25 totaled R\$20.1 million, an increase of 33% compared to 1Q24.

In 1Q25, a PSV of R\$1.2 million was transferred, representing a 48% decrease compared to 1Q24. This result is consistent with the sales recorded and reinforces the Company's operational efficiency in the transfer of sold units.

General and Administrative Expenses decreased by 12% quarter-over-quarter, mainly due to supplier renegotiations and reduction in headcount. The Company maintain a rigorous approach to expense management and cash control, aiming to improve operational efficiency and reduce costs.

Selling Expenses decreased by 58% quarter-over-quarter, due to lower expenses related to inventory units, which fluctuate based on sales and cancellations

Extraconcursal debt increased by R\$17 million (4%) in 1Q25, due to the raising of funds for the Company's working capital and the receiving of financing installments for the ix.Tatuapé construction.

Concursal debt increased by R\$95 million (8%) in 1Q25, mainly due to the rise in the projected IPCA rate, which impacted the fair value adjustment of the debt.

The financial result recorded a loss of R\$135.8 million in 1Q25, mainly due to the fair value adjustment of debts.

In 1Q25, the net loss totaled R\$100.8 million.

Subsequent Events and Final Message

As disclosed on April 8, the Company is conducting a capital increase process for the conversion of extraconcursal debts contracted after the filing for judicial recovery. This transaction aims to enable the settlement of debts as agreed with the respective creditors, while preserving the Company's cash position. Additionally, the capital increase contributes to reducing indebtedness, optimizing the capital structure, and, consequently, supporting the Company's financial and economic recovery.

The Company remains focused on the continuation of its recovery, operational strengthening, and sustainable growth. We are committed to the disciplined execution of our strategy, improving efficiency, and prioritizing customer satisfaction. Financial discipline and transparency will continue to guide our decisions, ensuring a solid foundation to face future challenges and opportunities.

Management

OPERATING AND FINANCIAL INDICATORS

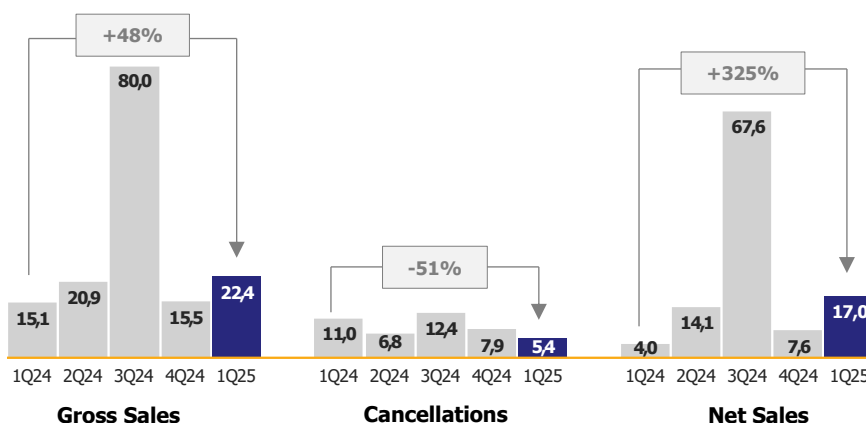
	1Q25	1Q24	Var (%)
Launches			
PSV %PDG - R\$ million	-	-	n.m.
Amount of units	-	-	n.m.
Sales and Inventory			
Gross Sales %PDG - R\$ million	22.4	15.1	48%
Net Sales %PDG - R\$ million	17.0	4.0	325%
Inventory at Market Value %PDG - R\$ million	227.2	381.4	-40%
Landbank			
PSV %PDG - R\$ million	3,135.1	4,005.2	-22%
Amount of units	6,097	8,643	-29%
Operational Result			
Net Operational Revenues - R\$ million	25.1	7.5	234%
Gross Profits (Losses) - R\$ million	10.7	1.3	751%
Gross Margin - %	42.7	16.8	25,9 p.p
Adjusted Gross Margin - %	45.3	20.3	25 p.p
SG&A Expenses - R\$ million	(17.6)	(26.5)	-34%
Net Earnings (Losses) - R\$ million	(100.8)	(66.9)	51%
Backlog Results (REF)			
Gross Profit - R\$ million	17.0	11.0	55%
Gross Backlog Margin - %	26.6	26.2	0,4 p.p
Balance Sheet			
Cash and Cash Equivalents - R\$ million	30.7	56.8	-46%
Net Debt - R\$ million	400.0	379.0	6%
Shareholders Equity - R\$ million	(3,437.3)	(3,392.0)	1%
Total Assets - R\$ million	529.7	654.8	-19%

PSV %PDG refers only to the part corresponding to the Company's participation, excluding partners.

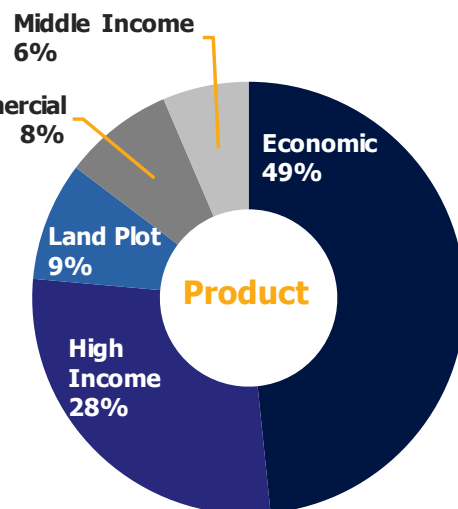
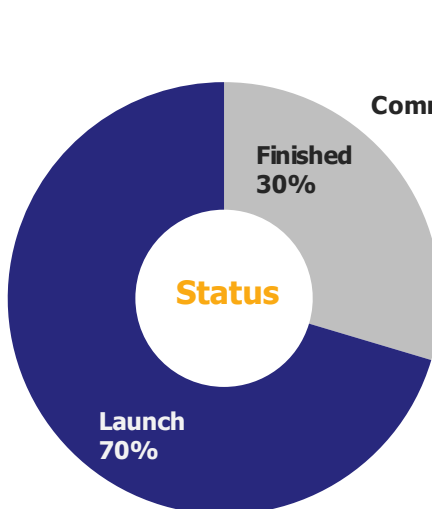
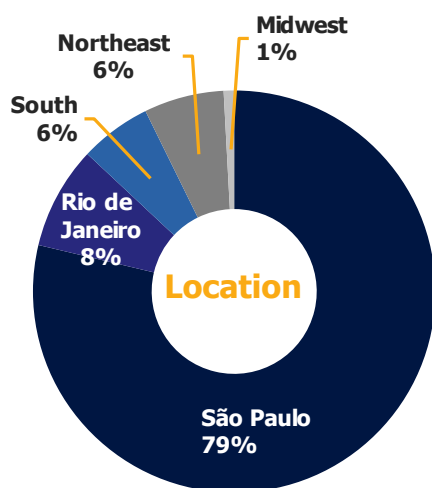
- In 1Q25, gross sales, including payments in assets, totaled R\$22.4 million, 48% higher than in 1Q24 and 45% higher than in 4Q24.
- Cancellations amounted to R\$5.4 million in 1Q25, representing a 51% decrease over 1Q24 and a 32% decrease over 4Q24.
- Net sales amounted to R\$17.0 million in 1Q25, an increase of 325% over 1Q24 and 124% over 4Q24.
- Excluding payments in assets, gross sales totaled R\$20.1 million in 1Q25, 33% higher than in 1Q24.

SALES AND CANCELLATIONS PERFORMANCE

PSV in R\$ million



- In 1Q25, of the PSV sold, 79% was from products located in São Paulo, and 83% was from residential products.
- Sales from the launches (**ix.Tatuapé** and **ix.Santana**) represented 70% of the gross sales in 1Q25.



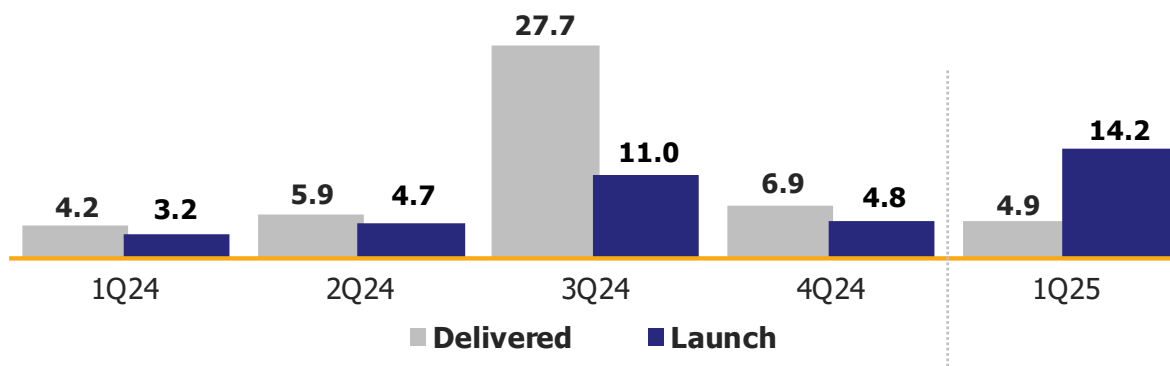
- Analyzing the quarterly Sales over Supply (SoS), considering the available inventory for sale, the index reached 9.1% in 1Q25, an increase of 5.2 p.p. over 1Q24.

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Initial Inventory	391.4	381.4	370.3	261.4	246.3
Launches	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gross Sales	15.1	20.9	80.0	15.5	22.4
Quarterly SoS	3.9%	5.5%	21.6%	5.9%	9.1%
Quarterly SoS (exc. payments in assets)	3.9%	3.1%	5.0%	5.9%	8.2%

- The SoS of delivered units totaled 4.9% in 1Q25.
- The SoS of the launches (**ix.Tatuapé** and **ix.Santana**) totaled 14,2% in 1Q25.

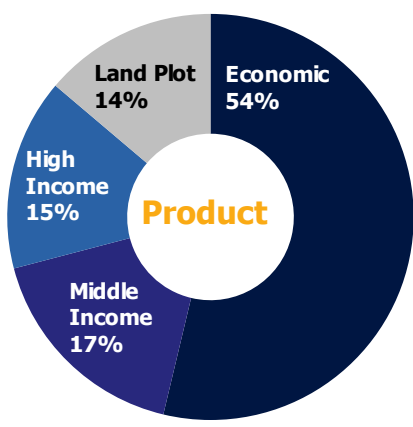
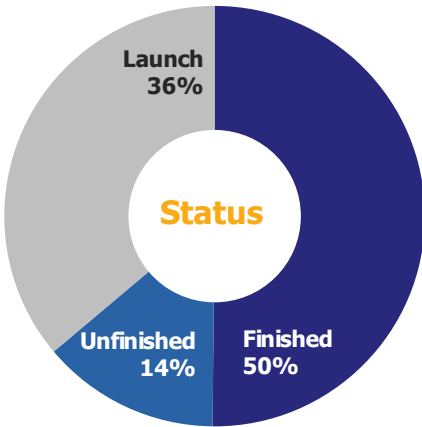
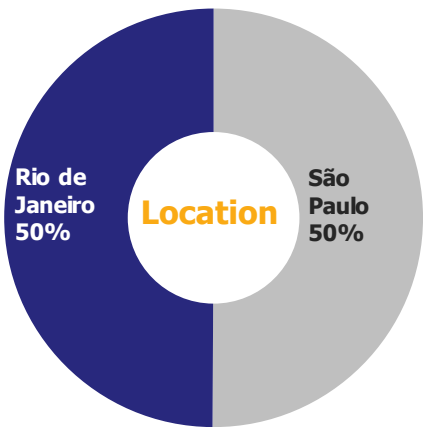
EVOLUTION

%



Note: Starting in 4Q23, the inventory of projects with paralyzed construction was deconsolidated, as these units are not available for sale until viable solutions are found for these projects.

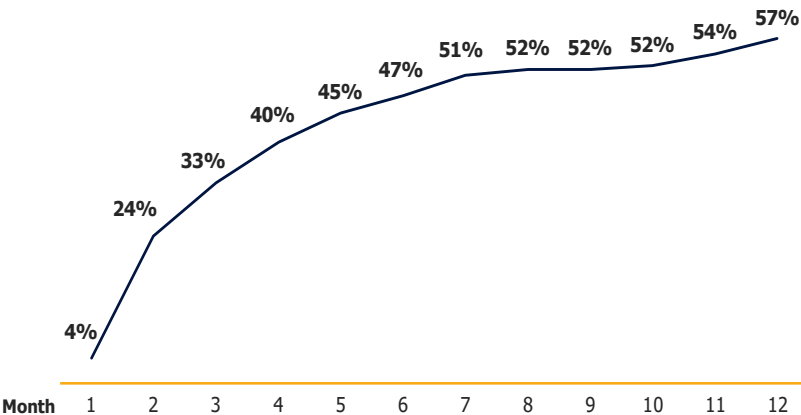
- In 1Q25, 50% of the cancelled units were from completed projects. These units are available for resale and immediate cash inflow.
- Of the PSV cancelled in the period, 50% corresponded to products located in São Paulo and 86% to residential products.



Cancellations - %PSV - YTD

- On average, 57% of the cancelled units were resold in up to 12 months.
- Over the past 12 months, resale prices were 6% higher than the original sale prices.

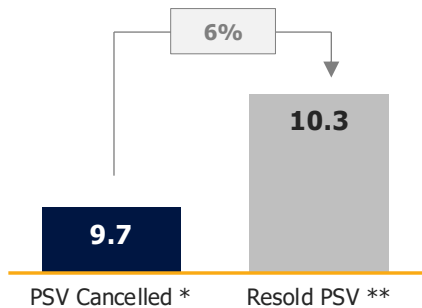
% OF RESALE EVOLUTION



Gross sales - %PSV - YTD

RESALE PRICE

PSV Cancelled in the last 12 months
(R\$ million)



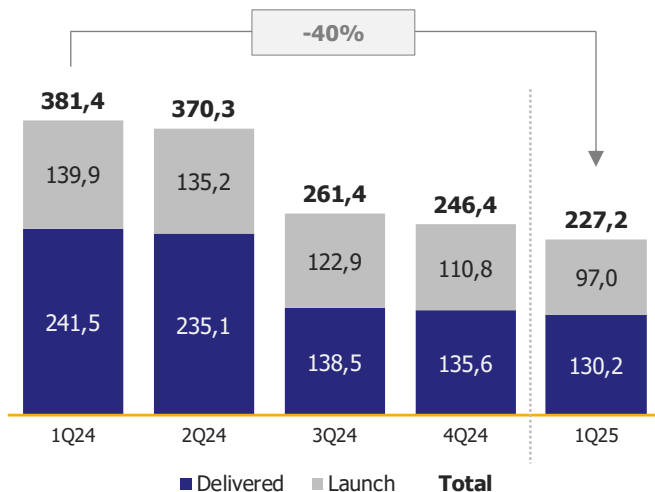
* Original sale price

** Doesn't include carrying costs

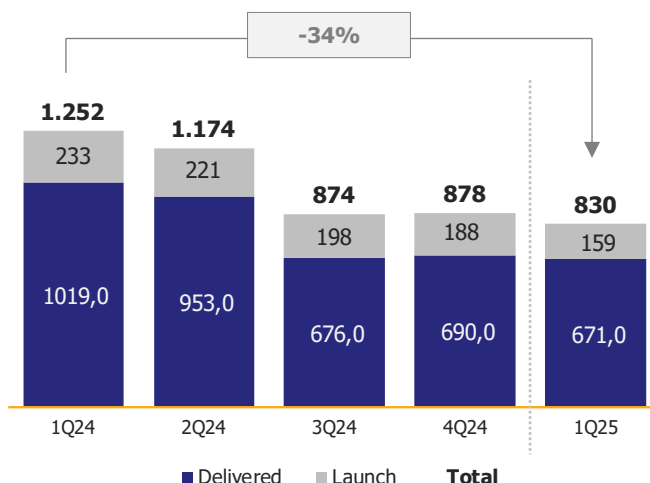
- At the end of 1Q25, the inventory available for sale totaled R\$227.2 million, a 40% decrease over 1Q24 and an 8% decrease over 4Q24. This reduction was mainly due to the sales recorded during the period.
- The number of units decreased by 34% over 1Q24 and by 6% over 4Q24.

INVENTORY AT MARKET VALUE

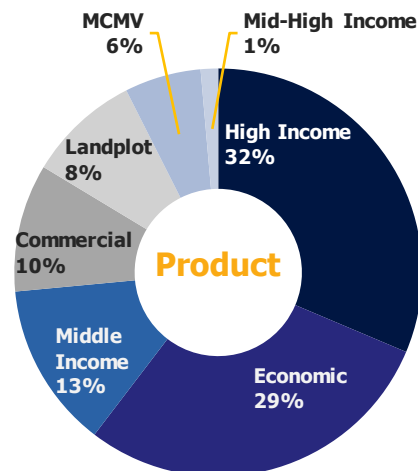
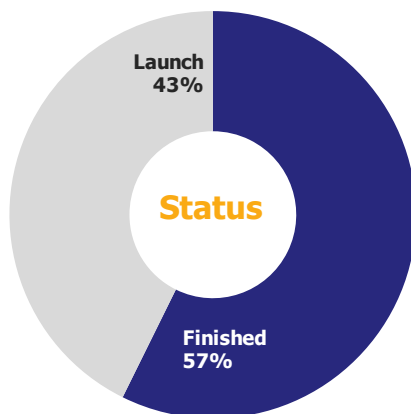
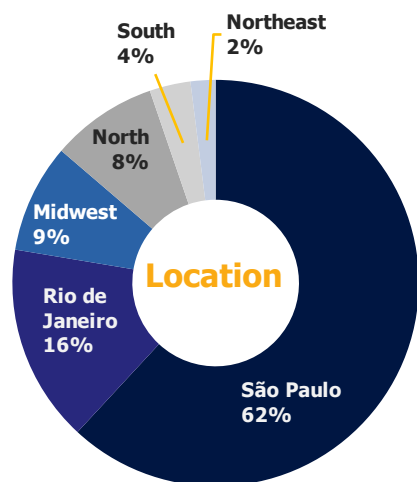
R\$ million



INVENTORY UNITS



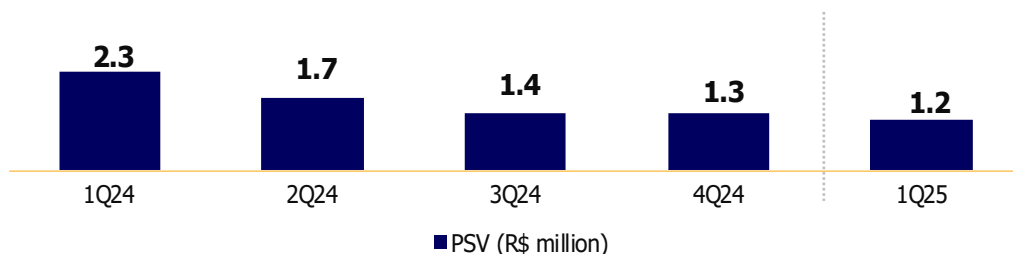
- At the end of 1Q25, the inventory available for sale had the following characteristics: (i) 57% was from finished projects; (ii) 43% referred to launches; (iii) 81% was concentrated in residential products; and (iv) 62% was located in São Paulo, the Company's main market.



- In 1Q25, a PSV of R\$1.2 million was transferred, representing a 48% decrease compared to 1Q24.
- We continue to make transfers through a quick process, with a rigorous credit analysis, and strictly aligned with our commercial strategy, focused on generating free cash flow.

MORTGAGE TRANSFERS BY QUARTER

PSV in R\$ million and units



LANDBANK

- In 1Q25, one land plot, that were not aligned with the Company's launch strategy, was expropriated. Land plots that do not fit the Company's strategy may be sold, canceled or used as payment for debt, with the aim of reducing carrying costs, accelerating asset monetization, and strengthening cash flow.
- At the end of 1Q25, the potential PSV of the landbank was R\$3.1 billion (%PDG). Of this total, R\$2.2 billion (approximately 3,500 units) fit the strategy and will support part of the Company's future launches.
- We continue to prospect and evaluate the purchase of land plots that fit our planning for the upcoming launches.

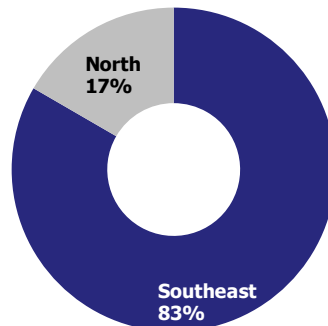
LANDBANK

Units and PSV

Product	Units (%PDG)	%	PSV PDG (R\$ mm)	%
Mid-High Income	2,868	47%	1,887.4	60%
Middle Income	557	9%	218.9	7%
Economic	2,672	44%	1,028.8	33%
Total	6,097		3,135.1	

LANDBANK BY REGION

%PSV



	# Projects	# Total Units	# PDG Units
Launches ⁽¹⁾	711	160,831	155,351
Finished⁽²⁾	701	157,504	152,036
Launches	2	305	305
Unfinished ⁽³⁾	8	3,022	3,010

(1) Historical launches - net of cancellations

(2) Projects with Occupancy Permit or Sold

(3) Projects with suspended works

ONGOING PROJECTS

- At the end of 1Q25, the Company had 2 ongoing projects, both in the residential segment and located in the city of São Paulo.



ix. Tatuapé

PSV of R\$60 million | 147 units | 46 and 57 m²

Location: São Paulo - SP | Segment: Residential - Middle Income

Status: Launched in 4Q22, with construction started in 3Q23.

At the end of 1Q25, approximately 61% of the building's construction was completed.

For more information, [click here](#).



ix. Santana

PSV of R\$116 million | 156 units | 60 and 72 m²

Location: São Paulo - SP | Segment: Residential – Mid-High Income

Status: Launched in 4Q23. Construction work has not been initiated.

For more information, [click here](#).

PARALYZED PROJECTS

- At the end of 1Q25, the Company had 8 projects with suspended construction. Of this total, 74% of the PSV refers to projects located in the Southeast region, and 42% corresponds to residential projects.
- In 4Q23, due to the challenges in finding viable solutions for the suspended construction projects, the Company recorded an accounting provision for the impairment of some of these projects. However, the Company continues to negotiate constantly in order to find viable solutions for these suspended construction projects.

GROSS MARGIN

- We recorded a gross profit of R\$10.7 million in 1Q25, with a 42.7% margin. The main impact on the result was the reversal of the provision for cancellations during the period.

GROSS MARGIN	1Q25	1Q24	(%) Var.
Net Revenues	25.1	7.5	n.m.
Cost	(14.4)	(6.3)	n.m.
Gross Profit (Loss)	10.7	1.3	n.m.
Gross Interest	42.7%	16.8%	25.9 pp
(+) Capitalized Interest	0.6	0.3	n.m.
Adjusted Gross Profit (Loss)	11.4	1.5	n.m.
Adjusted Gross Margin	45.3%	20.3%	25.0 pp

BACKLOG RESULTS (REF)

- In 1Q25, the gross profit from backlog results totaled R\$17 million, with a margin of 26.6%.

Backlog Results	Paralyzed Projects	Launches	Total
Net Revenues - REF	15	49	64
(-) COGS	(10)	(37)	(47)
Gross Profit - REF	5	12	17
Gross Backlog Margin	33.3%	24.5%	26.6%

Appropriation Schedule	2025	2026 and onward
% of Appropriation	35%	65%

Note: As of 1Q24, Future Years' results began to include only ongoing projects and works that did not have provisions for accounting write-offs.

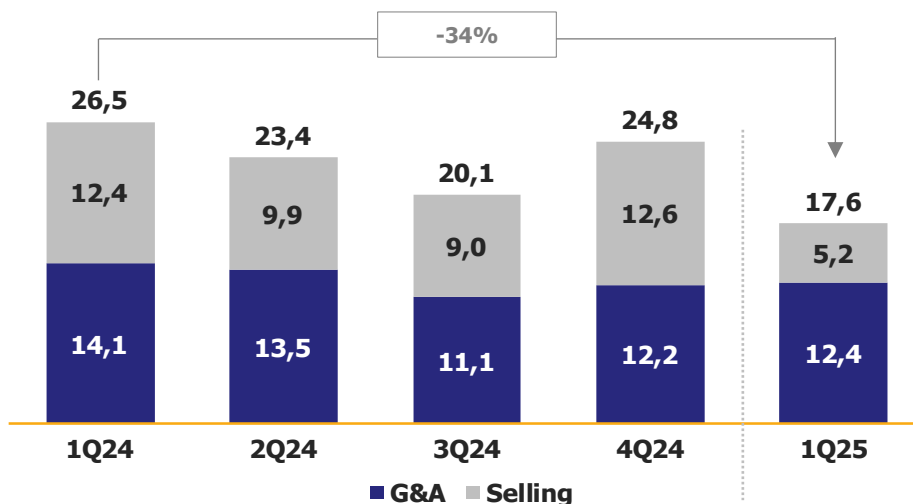
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

- General and Administrative Expenses were reduced by 12% quarter-over-quarter, mainly due to the renegotiation with suppliers and reduction in headcount.
- Selling Expenses were reduced by 58% quarter-over-quarter, mainly due to lower expenses related to units in inventory.

SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	1Q25	1Q24	(%) Var.
Selling Expenses Total	5.2	12.4	-58%
Salaries and Benefits	8.3	9.0	-8%
Profit sharing	-	0.8	-100%
Third Party Services	3.1	2.7	15%
Other Admin. Expenses	1.0	1.6	-38%
G&A Total	12.4	14.1	-12%
SG&A Total	17.6	26.5	-34%

EVOLUTION OF SG&A EXPENSES

R\$ million



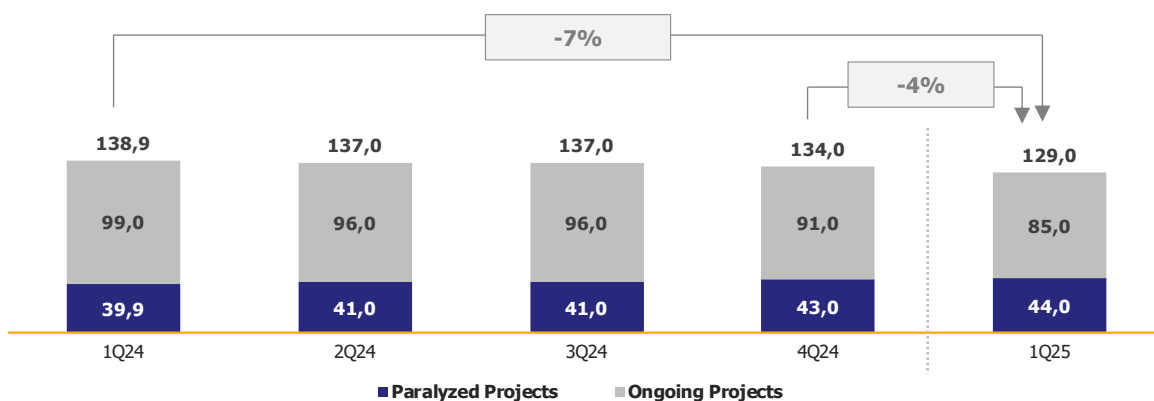
ON AND OFF BALANCE SHEET RECEIVABLES AND COSTS TO BE INCURRED

- We ended 1Q25 with total accounts receivable of R\$213 million, a 6% increase over 4Q24, mainly due to sales from the period.

ON AND OFF BALANCE RECEIVABLES (R\$ MN)	1Q25	4Q24	Var. (%)
Receivables (<i>on balance</i>)	155	147	5%
Gross Backlog Revenues - REF	64	60	7%
Advances from Clients - sales installments	(2)	(2)	0%
Advances from Clients - physical barter from launches	(4)	(4)	0%
Total Receivables (a)	213	201	6%
Cost to be Incurred - Sold Units	(47)	(43)	9%
Cost to be Incurred - Inventory Units	(82)	(91)	-10%
Total Costs to be Incurred (b)	(129)	(134)	-4%
Total Net Receivables (a + b)	84	67	25%

COSTS TO BE INCURRED

- The costs to be incurred totaled R\$129 million in 1Q25, a 4% decrease during the quarter, due to the cost incurred in constructions in progress (ix.Tatuapé).



As of 4Q23, Accounts Receivable and Costs to Incurred for suspended construction projects include only those projects that have not been deconsolidated.

EXTRACONCURSAL DEBT

- Extrajudicial debt increased by R\$17 million (4%) in 1Q25, due to the raising of funds for the Company's working capital and the receiving of financing installments for the ix.Tatuapé construction.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1Q25
Initial Debt	5,772	2,672	2,777	2,995	2,817	2,185	2,621	424	414
Conversion into concursal debt	(3,309)	-	-	(439)	(421)	(4)	(114)	(88)	-
Interest, Fines and Monetary Correction	209	451	427	334	(96)	465	504	108	9
Payment of Principal, Interest and in assets	-	(358)	(175)	(84)	(115)	(25)	(7)	(4)	(1)
Fundraise	-	12	6	11	-	-	11	23	9
Deconsolidation of Subsidiary	-	-	(40)	-	-	-	-	-	-
Recalculation of debts	-	-	-	-	-	-	(2,591)	(47)	-
Total Indebtedness	2,672	2,777	2,995	2,817	2,185	2,621	424	414	431
Var (%)		4%	8%	-6%	-22%	20%	-84%	-2%	4%

In 4Q23, extraconcursal debt was recalculated, in line with the Company's judicial reorganization plan. In summary, when the debt balance exceeds the value of the corresponding collateral, the Company cannot prioritize the payment of this extra-bankruptcy residual balance over bankruptcy creditors. As a result, creditors may request the inclusion of the residual balance in the RJ process, and this amount will be paid under the terms outlined in the PRJ, as stipulated by the RJ Exit Sentence.

The calculation methodology, as well as more information about the debt balance, are included in Explanatory Note 1d of the Financial Statements.

- In 1Q25, considering the 7% increase in cash and cash equivalents, net debt increased by R\$15 million (4%).

INDEBTEDNESS	1Q25	4Q24	Var. (%) 1Q25 - 4Q24
Cash	31	29	7%
SFH	61	59	3%
Debentures	35	34	3%
Construction Financing	96	93	3%
Working Capital, SFI and Promissory Notes	114	108	6%
Debentures	4	4	0%
CCB/CRI	209	202	3%
Co-obligation	8	7	14%
Corporate Debt	335	321	4%
Gross Debt	431	414	4%
Net Debt	400	385	4%
Net Debt (ex. Construction Financing)	304	292	4%
Shareholders Equity¹	(3,437)	(3,333)	3%

(1) Includes non-controlling equity

CONCURSAL DEBTS

- Concursal debt increased by R\$96 million (8%) during 1Q25, due to the increase in the projected rate for the IPCA, which impacted the fair value adjustment of debts.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1Q25
Initial Debt	4,627	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170
Recovery of Fines and Interest	(819)	-	-	-	-	-	-	-	-
Interest, Monetary Correction and Fair Value Adjustment	(2,970)	152	64	(206)	83	253	343	286	127
Payments and Payments in Assets*	-	(246)	(30)	(47)	(412)	(387)	(450)	(453)	-
Changes in the Creditors database**	-	-	6	444	424	273	122	114	(31)
Total Debt Adjusted to Fair Value	838	744	784	975	1,070	1,208	1,223	1,170	1,266
Var (%)		-11%	5%	24%	10%	13%	1%	-4%	8%

* Payments in cash, payments in assets and through conversion into *equity*;

** Refers to new creditor's habilitation, renegotiations, among other movements.

The methodology used to calculate the Fair Value and therefore the Total Debt Adjusted to Fair Value, is explained in Note 14 of the Financial Statements.

FINANCIAL RESULTS

- In 1Q25, we recorded a financial loss of R\$135.8 million, mainly due to the fair value adjustment of debts.

FINANCIAL RESULTS (R\$ MM)	1Q25	1Q24	Var. (%)
Investment Income	0.6	1.2	-50%
Interest and fines	13.0	7.3	78%
Other financial revenue	0.5	26.9	-98%
Total financial revenues	14.1	35.4	-60%
Interest	(1.7)	(0.8)	n.m.
Bank Expenses	-	-	n.m.
Other financial expenses	(148.2)	(75.9)	95%
Gross Financial Expenses	(149.9)	(76.7)	95%
Capitalized Interest on Inventory	-	-	n.m.
Total Financial Expenses	(149.9)	(76.7)	95%
Total Financial Result	(135.8)	(41.3)	n.m.

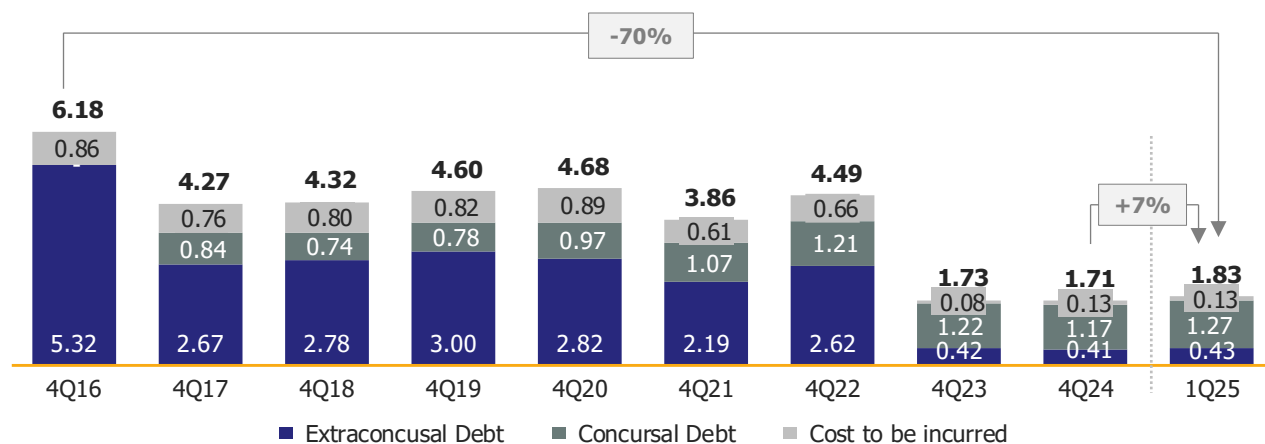
In 1Q24, extraconcursal debt was recalculated, in line with the Company's judicial reorganization plan. The calculation methodology, as well as more information about the debt balance, are included in Explanatory Note 1d of the Financial Statements.

DELEVERAGING

- Adding extraconcursal debt, concursal debt and cost to be incurred, at the end of 1Q25, the company's "extended" leverage totaled R\$1.8 billion, a 7% increase over the quarter.
- Regarding the residual amount, we highlight that:
 - Concursal debt matures until 2042 and, as provided for in the reorganization plan, may also be amortized through payments in assets and conversion into equity;
 - Extraconcursal debts are still being renegotiated and may be included in the judicial recovery process over time.

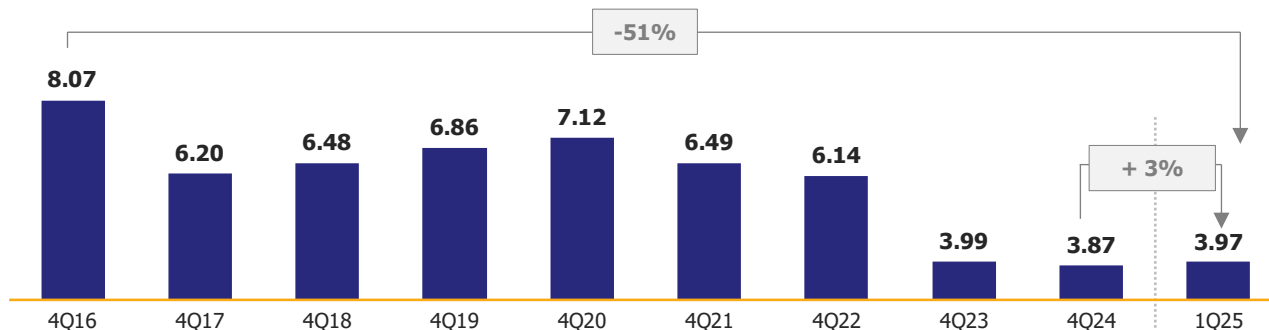
EXTENDED LEVERAGE - HISTORICAL

R\$ billion



TOTAL LIABILITIES - HISTORICAL

R\$ billion



INCOME STATEMENT

In R\$ million

INCOME STATEMENTS (R\$ '000) - IFRS	1Q25	1Q24	(%) Var.
Operating Gross Revenue			
Real Estate Sales	8,339	8,859	-6%
Other Operating Revenues	21,741	(168)	n.m.
(-) Revenues Deduction	(4,972)	(1,169)	n.m.
Operating Net Revenue	25,108	7,522	n.m.
Cost of Sold Units	(13,741)	(5,992)	n.m.
Interest Expenses	(636)	(269)	n.m.
Cost of sold properties	(14,377)	(6,261)	n.m.
Gross Income (loss)	10,731	1,261	n.m.
Gross margin	42.7%	16.8%	25.9 pp
Adjusted gross margin ⁽¹⁾	45.3%	20.3%	25.0 pp
Operating Revenues (expenses)			
Equity Income	240	273	-12%
General and Administrative	(12,428)	(14,068)	-12%
Commercial	(5,163)	(12,399)	-58%
Taxes	(20)	(23)	-13%
Depreciation & Amortization	(74)	(133)	-44%
Other	13,767	(7,881)	n.m.
Financial Result	(135,833)	(41,353)	n.m.
Total operating revenues (expenses)	(139,511)	(75,584)	85%
Income before taxes	(128,780)	(74,323)	73%
Taxes and Social Contribution	24,996	2,876	n.m.
Income before minority stake	(103,784)	(71,447)	45%
Minority interest	2,986	4,569	-35%
Net Income (loss)	(100,798)	(66,878)	51%
Net margin	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Adjusted by interest expenses in cost of sold units and recognition of goodwill

EBITDA	1Q25	1Q24	(%) Var.
Income (loss) before taxes	(128,780)	(74,323)	73%
(-/+) Financial Result	135,833	41,353	n.m.
(+) Depreciation and Amortization	74	133	-44%
(+) Interest Expenses - Cost of Sold Units	636	269	n.m.
(-/+) Equity Income result	(240)	(273)	-12%
EBITDA	7,523	(32,841)	n.m.
EBITDA Margin	30.0%	n.a.	n.m.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



ASSETS (R\$ '000)	1Q25	4Q24	(%) Var.
Current Assets			
Cash, cash equivalents and short-term investments	30,715	29,412	4%
Accounts receivable	136,615	128,241	7%
Properties held for sale	161,037	167,147	-4%
Prepaid expenses	791	928	-15%
Accounts with related parties	573	663	-14%
Taxes to recover	4,998	5,125	-2%
Deferred Taxes	235	-	n.m.
Total Current Assets	334,964	331,516	1%
Noncurrent Assets			
Long-Term			
Accounts receivable	18,648	18,648	0%
Properties held for sale	103,111	106,271	-3%
Taxes to recover	2,431	2,523	-4%
Accounts with related parties	2,115	2,328	-9%
Other credits	57,008	62,075	-8%
Total Long-Term Assets	183,313	191,845	-4%
Permanent Assets			
Investments	9,224	8,775	5%
Property and Equipment	1,066	1,355	-21%
Intangible	1,159	1,159	0%
Total Permanent Assets	11,449	11,289	1%
Total Noncurrent Assets	194,762	203,134	-4%
Total Assets	529,726	534,650	-1%



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

In R\$ million



LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (R\$ '000)	1Q25	4Q24	(%) Var.
Loans and financings	70,996	67,216	6%
Debentures	11,210	11,210	0%
Obligation for the issuance of CCB & CCI	69,661	69,667	0%
Co-obligation for the issuance of CRI	7,621	6,963	9%
Suppliers	187,696	182,145	3%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	85,805	84,948	1%
Property acquisition obligations	480	327	47%
Advances from clients	222,905	220,951	1%
Tax and labor obligations	25,589	33,417	-23%
Deferred taxes	13,458	13,160	2%
Income and social contribution taxes	10,030	9,415	7%
Other provisions for contingencies	198,643	193,466	3%
Other Obligations	129,749	131,265	-1%
Total Current	1,033,843	1,024,150	1%
Loans and financings	103,500	100,308	n.m.
Debentures	27,596	26,745	n.m.
Obligation for the issuance of CCB & CCI	140,319	131,817	6%
Payable obligations subject to the Reorganization Plan	1,179,658	1,085,589	9%
Property acquisition obligations	6,475	6,351	2%
Advances from clients	19,391	19,445	0%
Taxes and contributions payable	39,652	33,031	20%
Accounts with related parties	17,346	16,583	5%
Deferred taxes	737,023	762,898	-3%
Other provisions for contingencies	647,887	646,732	0%
Other Obligations	14,317	14,498	-1%
Total Long-Term	2,933,164	2,843,997	3%
Shareholders' equity			
Subscribed capital	6,559,157	6,559,157	0%
Capital reserve	1,236,743	1,236,743	0%
Treasury shares	(251)	(251)	0%
Accumulated losses	(11,159,204)	(11,058,406)	1%
Minority interest	(73,726)	(70,740)	4%
Total Shareholders' equity	(3,437,281)	(3,333,497)	3%
Total liabilities and shareholders' equity	529,726	534,650	-1%

