



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

IT25



São Paulo, 08 de maio de 2025 – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (“Companhia” ou “**Plano&Plano**”), listada na B3 (PLPL3), uma das maiores empresas do mercado imobiliário de São Paulo e do Brasil na incorporação de empreendimentos voltados aos segmentos de baixa e média renda, apresenta seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25).

As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em milhares de reais (R\$1.000) e seguem as normas contábeis internacionais (IFRS), que consideram as orientações técnicas e pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), aplicáveis para o ramo imobiliário e os princípios brasileiros de contabilidade e normas para preparação de relatório financeiro aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras, registradas na CVM e regulamentações pertinentes.

As comparações se referem ao mesmo período de 2024 e, eventualmente, ao quarto trimestre de 2024.





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\$ 31,2 Bilhões

+13%

acima do 4T24



RECEITA LÍQUIDA
100%

R\$ 608,3 Milhões

+22%

acima do 1T24



LUCRO LÍQUIDO
100%

R\$ 80,8 Milhões

+62,7%

acima do 1T24



MARGEM LÍQUIDA
100%

13,3%

+ 3,4 pp

acima do 1T24



ROE

51,8%

+1,7 pp

acima do 1T24



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2025 marcou mais um importante capítulo na trajetória de crescimento da Companhia, com resultados que atestam a solidez e sustentabilidade do nosso modelo de negócios.

No 1T25, a **Plano&Plano** alcançou **R\$ 1,178 bilhões (VGV 100%) em lançamentos, um aumento de 153,1%** em relação ao 1T24 (R\$ 465,4 milhões). **As vendas líquidas** no trimestre **totalizaram R\$ 855,3 milhões** em VGV 100%, **um crescimento de 44,1%** quando comparado ao mesmo período do ano anterior, que foi de R\$ 593,6 milhões. Esses resultados refletem não apenas a força de nossa marca, mas também a confiança do mercado e de nossos clientes na qualidade e solidez de nossos empreendimentos.

No âmbito financeiro, registramos uma **Receita Líquida de R\$ 608,3 milhões no 1T25**, representando um **aumento de R\$ 107,8 milhões ou 21,5%** em relação ao 1T24. O **EBITDA ajustado atingiu R\$ 95,2 milhões, um crescimento de 57,4%**, enquanto o **lucro líquido %Plano&Plano superou os R\$ 66,9 milhões, avançando 61,3%** em relação ao primeiro trimestre de 2024. Esses números reforçam nossa eficiência operacional e nossa capacidade de gerar valor sustentável para nossos acionistas.

Nosso **patrimônio líquido %Plano&Plano** encerrou o trimestre em **R\$ 801,6 milhões, um crescimento de 28,6%** em relação ao ano anterior. **A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 51,8%** nos últimos 12 meses, consolidando nossa posição entre os melhores desempenhos do setor entre as empresas de capital aberto.

Também destacamos as recentes atualizações dos limites de renda bruta mensal familiar admitidos para famílias atendidas pelo **Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)**, onde o reajuste do **Faixa 1 do programa MCMV** teve seu limite de renda bruta familiar mensal **reajustado para R\$ 2.850,00** (dois mil, oitocentos e cinquenta reais). Essa atualização permitiu à Companhia aumentar o número de unidades enquadradas nesta faixa, elevando a representatividade de **9,1% para 20,4% do estoque disponível nesta faixa**, onde temos performado com índices de VSO mais elevados comparado às outras faixas do MCMV.

Além disso, identificamos uma importante oportunidade com a ampliação do programa social **Minha Casa Minha Vida com a criação do novo Faixa 4. Esta faixa contempla produtos com valores entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil para clientes com renda familiar mensal de até R\$ 12.000,00**, que passam a ser financiados pela Caixa Econômica Federal com condições mais favoráveis que as condições de mercado. No final do 1T25, registramos um **estoque relevante enquadrado no Faixa 4 e disponível para venda, o que representa 21,5%** do nosso inventário total em VGV. Esse segmento continua sendo uma peça-chave em nossa estratégia de crescimento, fortalecendo nossa presença em diferentes nichos de mercado.

Seguimos firmes no compromisso de gerar valor sustentável para nossos clientes, colaboradores e acionistas, sempre com eficiência, inovação e responsabilidade.



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.

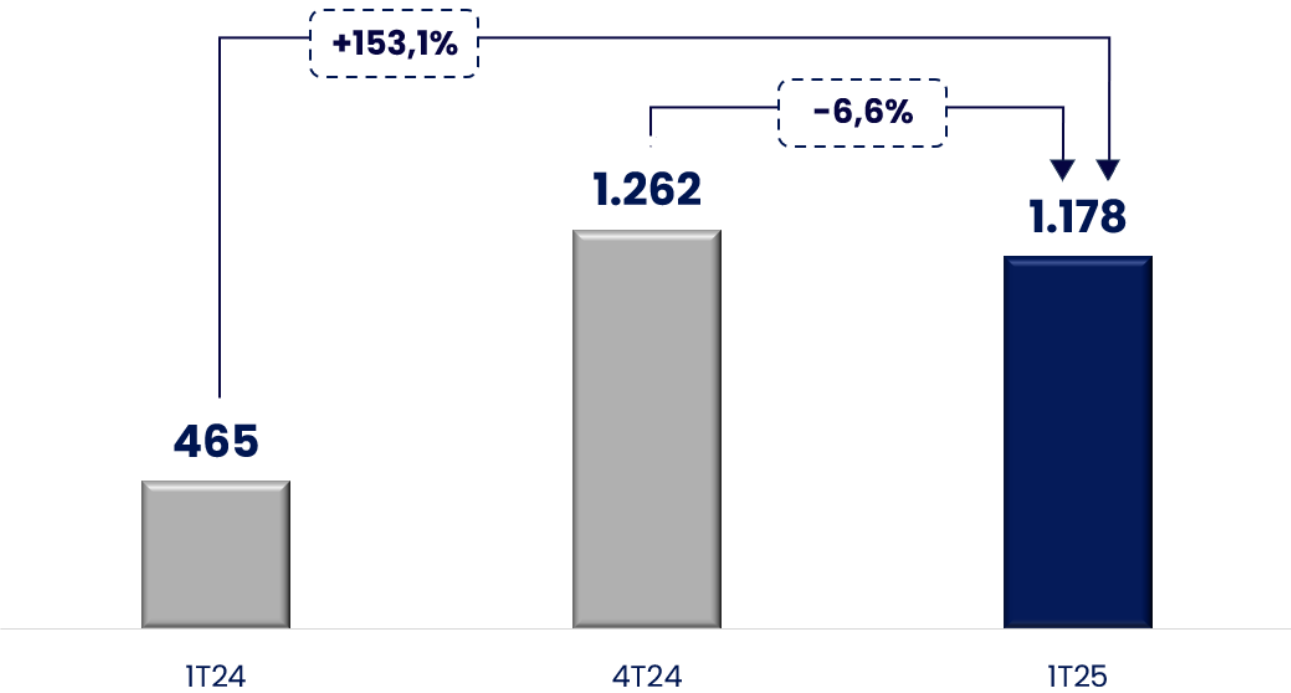
LANÇAMENTOS	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lançamentos (fases)	5	7	-28,6%	4	25,0%
VGV 100% (R\$ mil)	1.178.134	1.261.748	-6,6%	465.429	153,1%
Unidades	4.301	5.597	-23,2%	1.814	137,1%
VGV médio (R\$ mil)	235.627	180.250	30,7%	116.357	102,5%
Preço Médio (R\$mil/unid)	273,9	225,4	21,5%	256,6	6,8%
Média de Unidades 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.



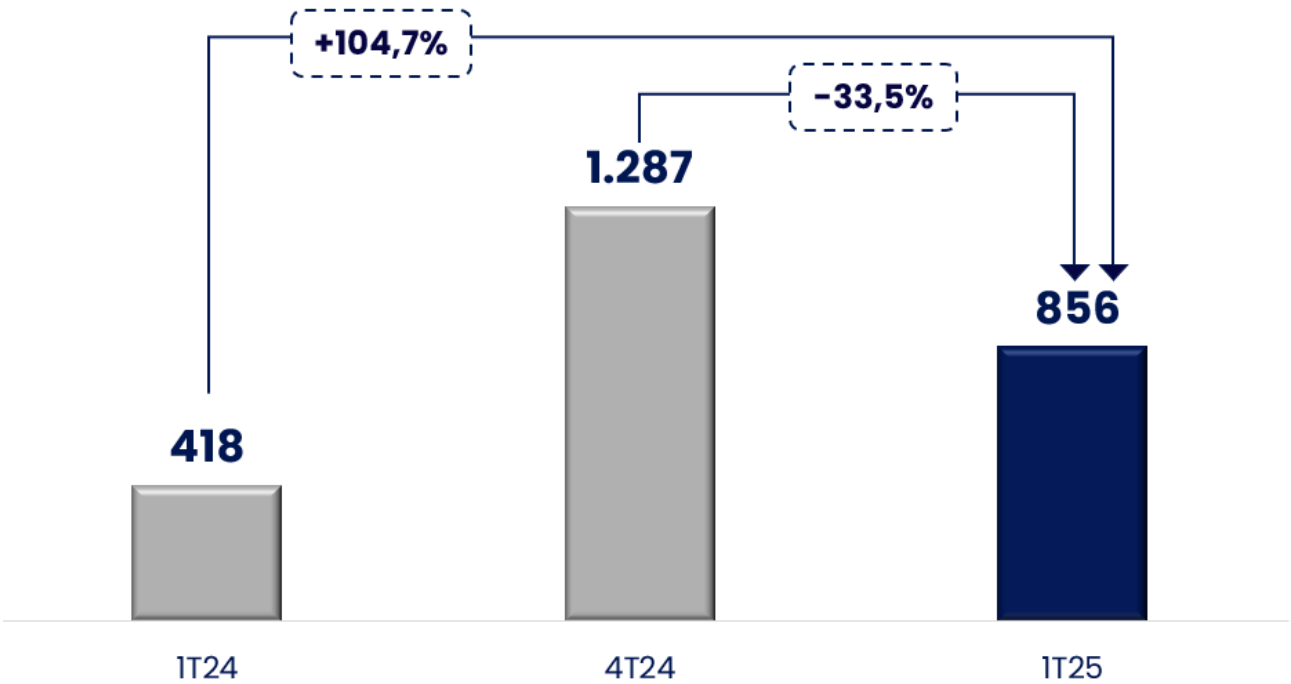
LANÇAMENTOS 1T25

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 1T25

(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)

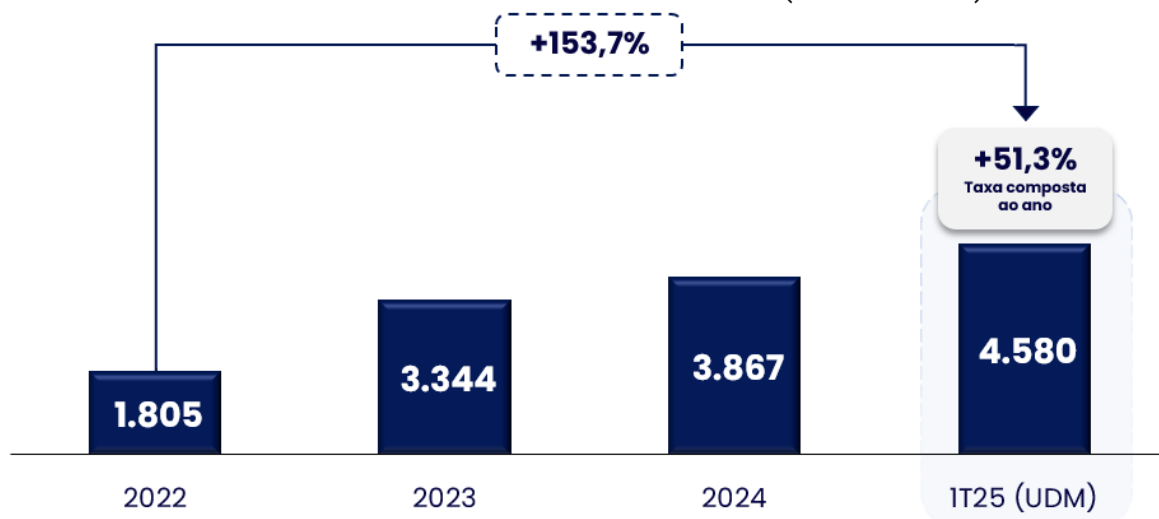




HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

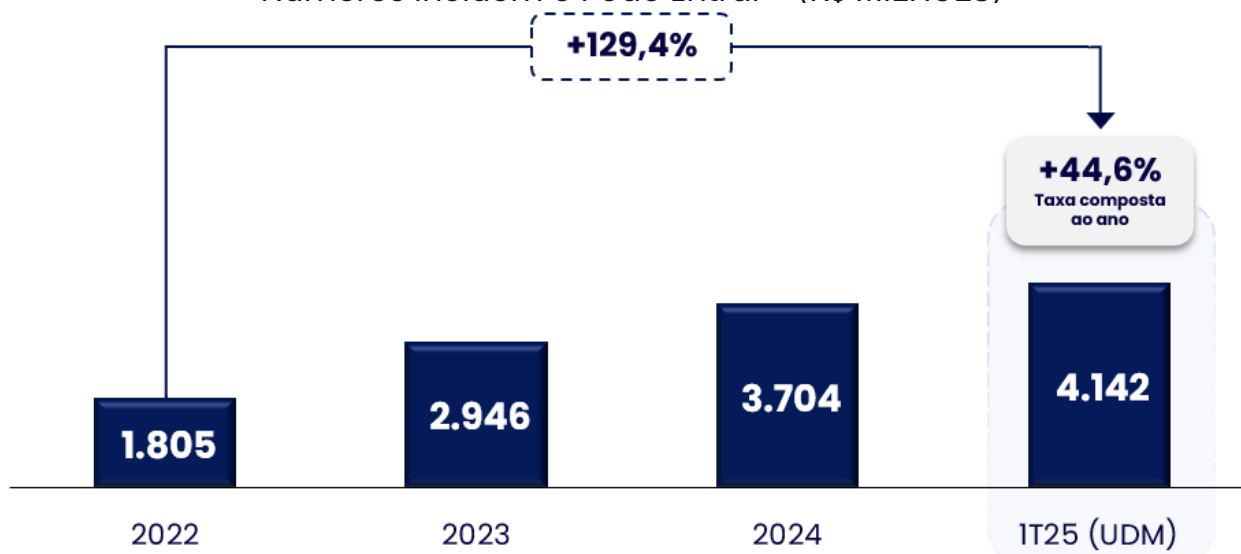
Números incluem o Pode Entrar – (R\$ MILHÕES)



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.

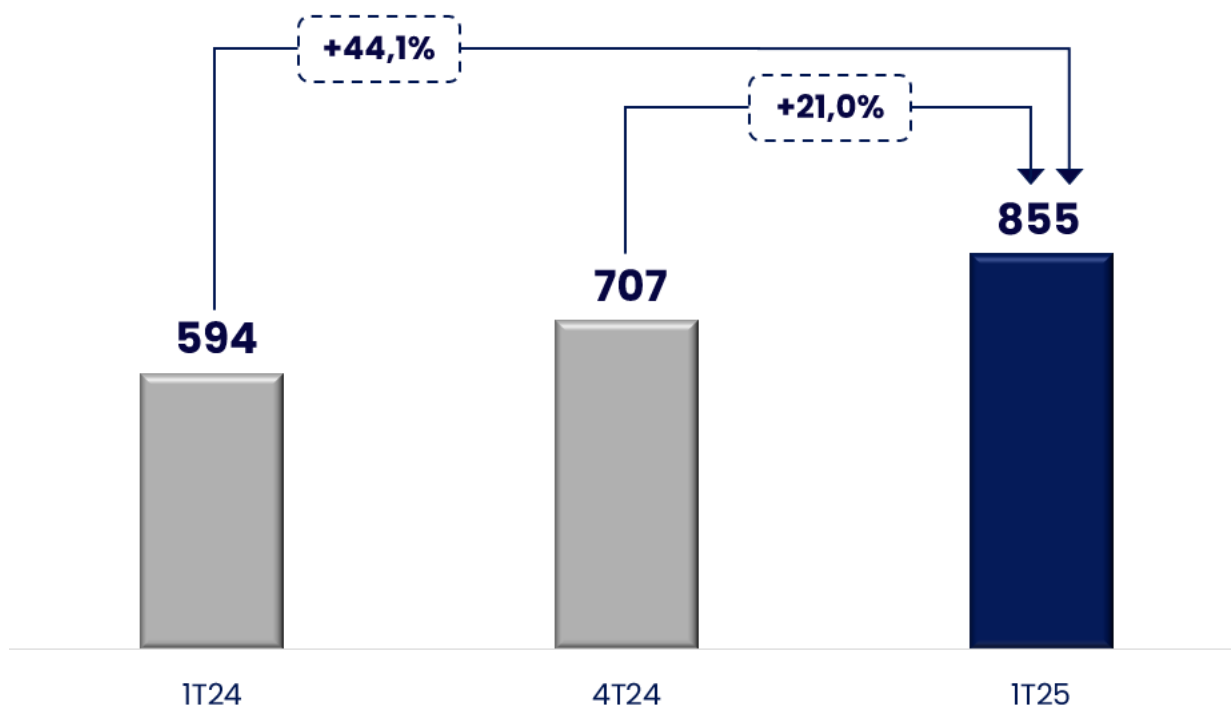
Em relação aos distratos, que em grande parte estão relacionados às vendas realizadas no trimestre anterior, o indicador de distratos sobre vendas brutas do 1T25 reduziu 7,3 pp quando comparado com o 4T24, devido as vendas realizadas nesses respectivos períodos, que influenciam a base de cálculo.

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



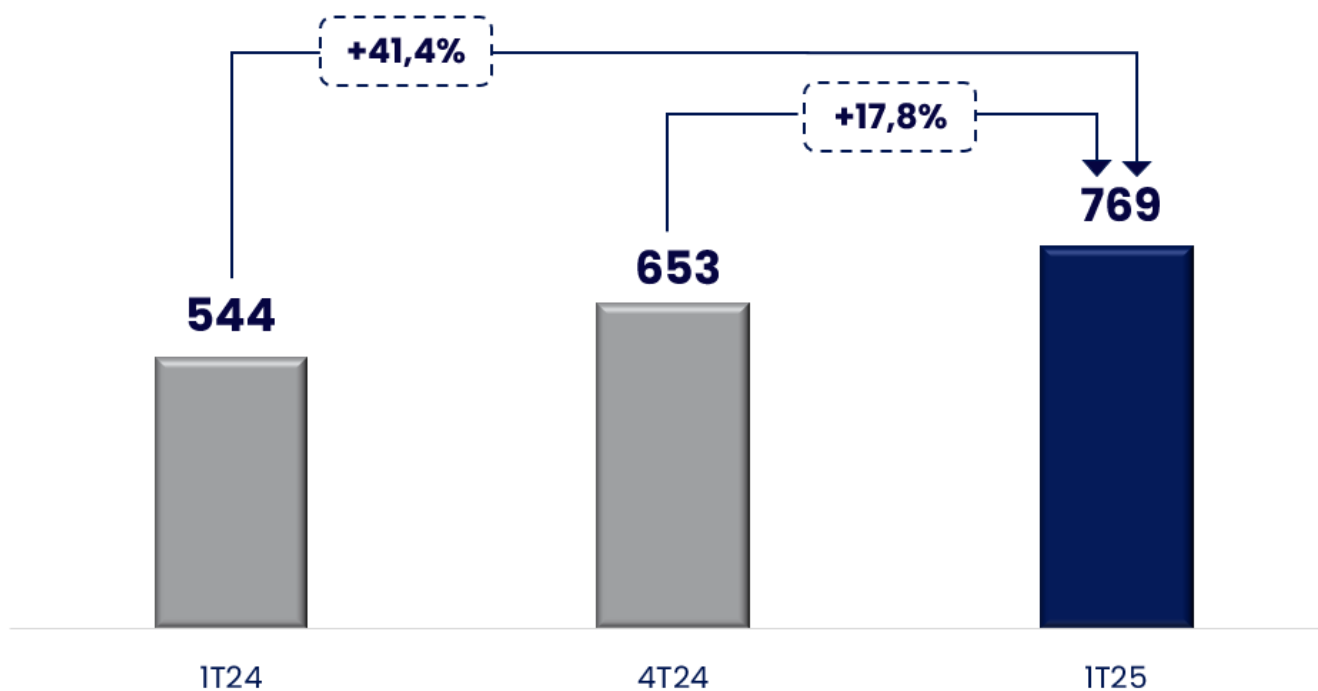
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T25

(100% – R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 1T25

(%Plano&Plano – R\$ MILHÕES)

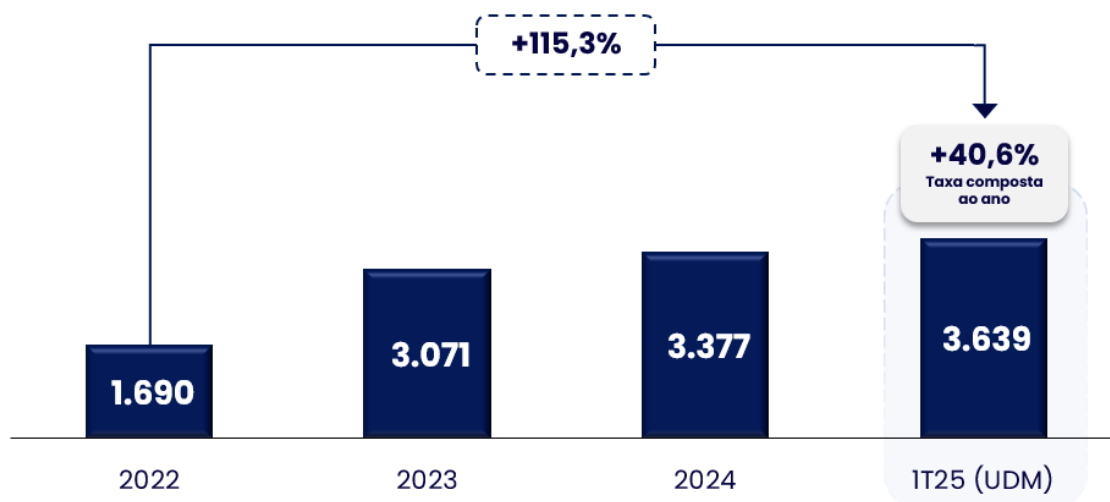




HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

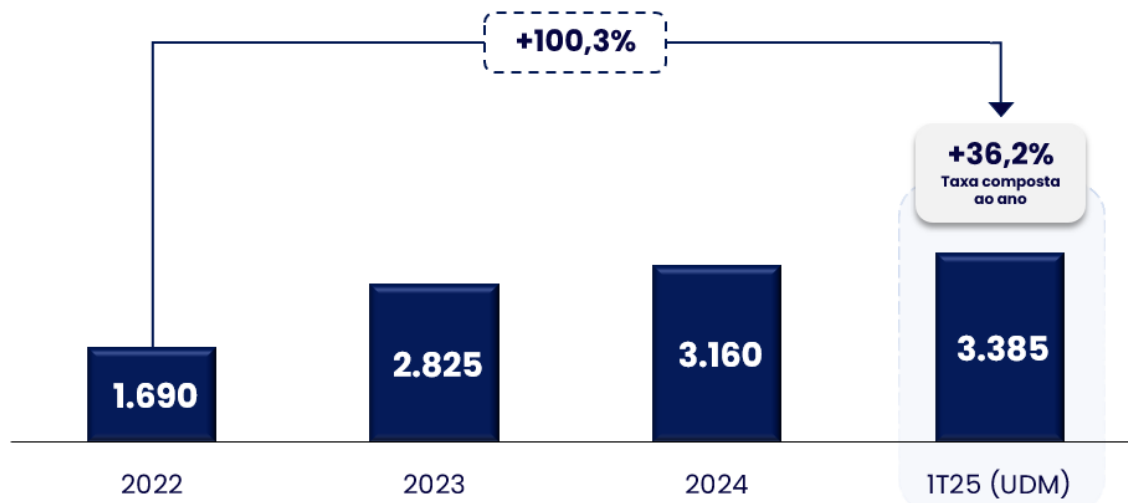
Incluindo Pode Entrar - (100% – R\$ MILHÕES)



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)





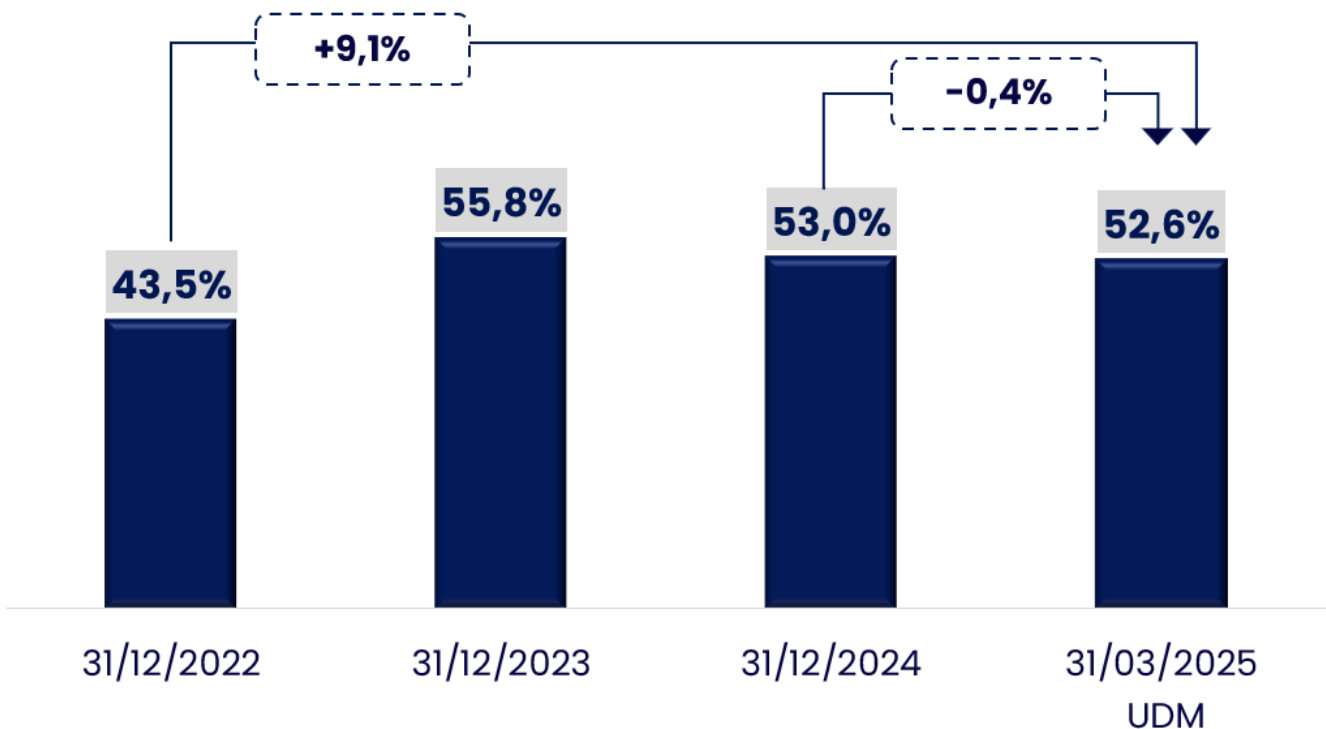
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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”, que é lançado considerando-se 100% vendido, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

Incluindo Pode Entrar (%)



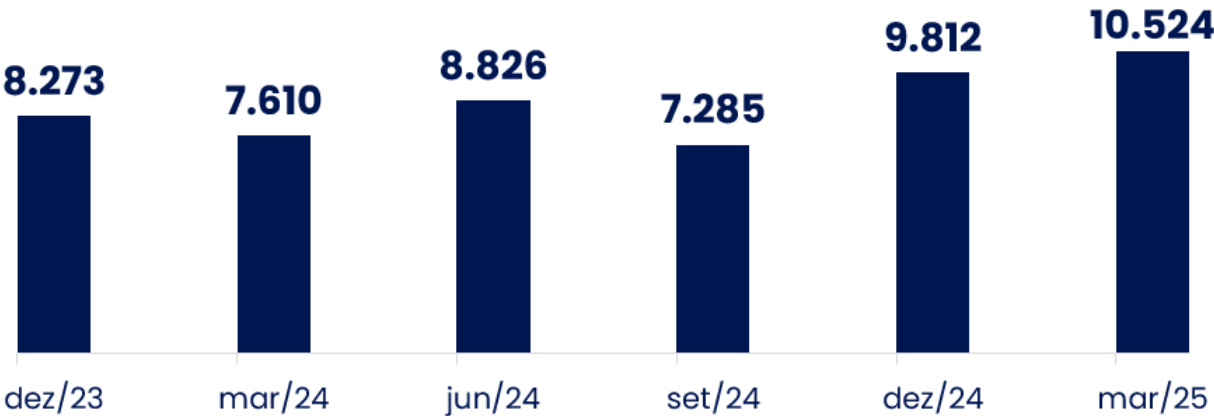


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 1T25 com 10.524 unidades e um VGV de R\$ 3.274 milhões em estoque disponível para venda, representando um aumento 12,7% em VGV em comparação com dezembro de 2024, e um aumento 40,1% em relação ao mesmo período de 2024.

Ainda com relação ao nosso estoque, identificamos uma importante oportunidade com a **ampliação do programa social Minha Casa Minha Vida com a criação do novo Faixa 4**. Esta faixa contempla **produtos com valores entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil** para clientes com renda familiar mensal de até R\$ 12.000,00. Destacamos um **estoque disponível para venda, representando 21,5% em VGV 100%** do nosso inventário total. Esse segmento continua sendo uma peça-chave em nossa estratégia de crescimento, fortalecendo nossa presença em diferentes nichos de mercado. **Vale destacar o reajuste do Faixa 1 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)**, que teve seus limites de renda reajustados, **passando de R\$ 2.640 para R\$ 2.850**. Essa atualização **permitiu à Companhia aumentar o número de unidades enquadradas nesta faixa, elevando a representatividade de 9,1% para 20,4% do estoque disponível**. Dada a forte demanda de clientes com renda mais baixa, os produtos apresentam índices de VSO mais elevados comparado às outras faixas do MCMV.

ESTOQUE (UNIDADES)



ESTOQUE	31/03/2025	31/12/2024	Δ %	31/03/2024	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.274	2.904	12,7%	2.336	40,1%
Estoque (Unid.)	10.524	9.812	7,3%	7.611	38,3%
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 um consumo de caixa operacional de R\$ 142,7 milhões, refletindo, em grande parte, eventos pontuais. Entre os principais fatores, destaca-se o desembolso de R\$ 55,0 milhões para a aquisição de terrenos à vista, representando uma oportunidade de negócio estratégica proporcionada pela desalavancagem financeira da Companhia. Essa decisão demonstra a disciplina financeira e reforça a capacidade da Companhia de adquirir ativos com elevado potencial de geração de valor.

No programa Pode Entrar, embora o fluxo acumulado apresente geração de caixa, o trimestre registrou, excepcionalmente, um consumo de caixa de R\$ 33,5 milhões. Esse resultado foi influenciado pela aceleração na curva de execução das obras, indicando um ritmo de construção mais intenso.

Além disso, houve o pagamento de R\$ 27,5 milhões em dividendos aos sócios não controladores, uma consequência direta da excelente performance dos empreendimentos envolvidos.

Historicamente, o primeiro trimestre tende a apresentar uma menor geração de caixa devido a fatores sazonais como o retorno do recesso de parte das equipes de empreiteiros, menor número de dias úteis em fevereiro, as chuvas de verão e o período de Carnaval, elementos que afetam diretamente o avanço das obras e, consequentemente o percentual de conclusão (POC).

Assim, 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	156,9
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\$ 31,2 bilhões, apresentando um aumento de 13,1% em relação ao banco de terrenos do 4T24, com 110.503 unidades e área total de 1.249 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 34.536 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	34.536
Média de unidades em construção por canteiro	446	442	454	498	540



RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados Financeiros	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Receita Líquida (R\$ milhões)	608,3	672,4	-9,5%	500,5	21,5%
Custo dos imóveis vendidos	408,6	450,2	-9,2%	334,1	22,3%
Lucro bruto (R\$ milhões)	199,7	222,3	-10,2%	166,5	20,0%
Margem bruta	32,8%	33,1%	-0,2 pp	33,3%	-0,4 pp
Margem bruta ajustada*	34,0%	33,9%	-23,9 pp	34,7%	-24,7 pp
Ebitda ajustado (R\$ milhões) *	95,2	110,5	-13,8%	60,5	57,4%
Margem Ebitda ajustada*	15,6%	16,4%	-0,8 pp	12,1%	3,6 pp
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	80,8	103,5	-21,9%	49,7	62,7%
Margem líquida	13,3%	15,4%	-2,1 pp	9,9%	3,4 pp
Lucro líquido % Plano&Plano (R\$ milhões)	66,9	87,6	-23,6%	41,5	61,3%
Margem líquida	11,0%	13,0%	-2,0 pp	8,3%	2,7 pp

* Ajustado de juros capitalizados

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida total da Companhia atingiu R\$ 608,3 milhões no 1T25, valor 21,5% maior que o do registrado no mesmo período de 2024.

A receita tem se mantido sólida, acompanhando a evolução das obras e as vendas de nosso estoque e de lançamentos, obedecendo a norma de reconhecimento da receita pela metodologia do “*percentage of completion*”, POC.

Neste primeiro trimestre de 2025, a receita do Pode Entrar foi de R\$ 115,7 milhões. Comparando com o quarto trimestre de 2024, houve uma redução de R\$ 13,4 milhões.

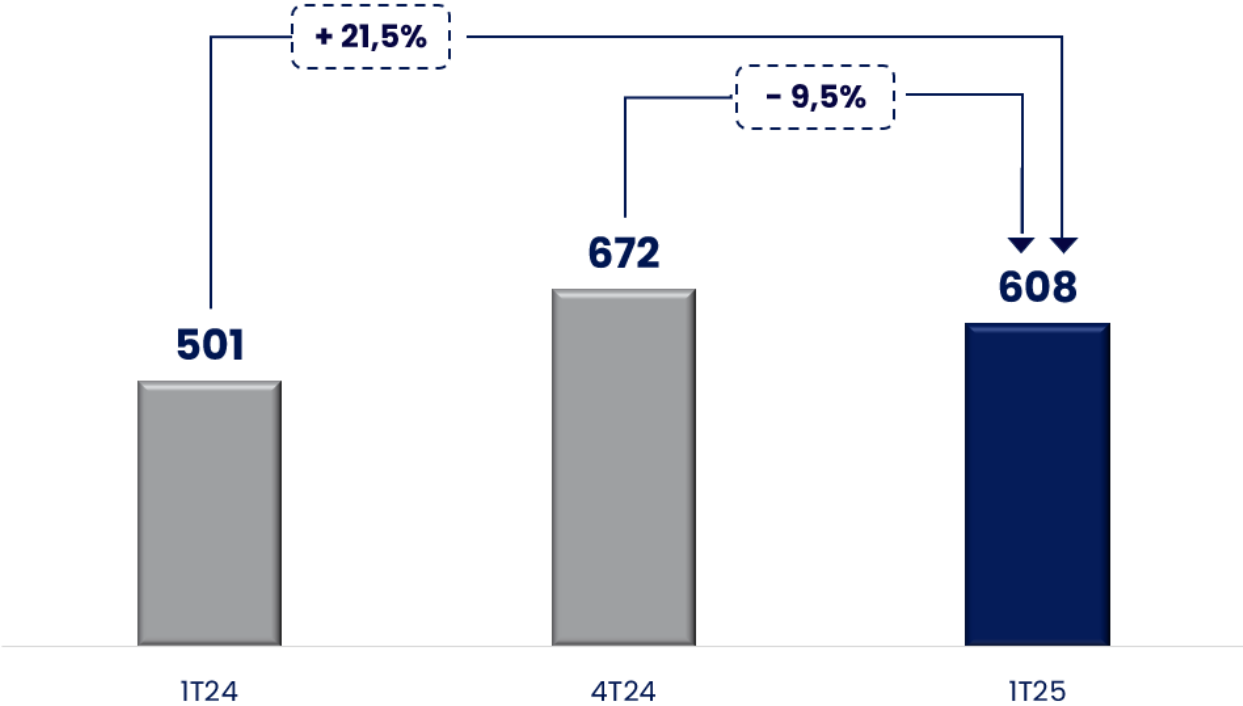
Ao comparar a receita líquida do 1T25 com o trimestre anterior, verificou-se uma diminuição de 9,5%. Essa variação decorreu de fatores como o retorno do recesso de parte das equipes de empreiteiros, menor número de dias úteis em fevereiro, as chuvas de verão e o período de Carnaval. Enquanto o desempenho acumulado 1T25 (UDM) apresentou crescimento de 4,2% frente ao acumulado de 4T24 (UDM).

Além disso, a robustez da receita a apropriar permanece consistente, destacando a força de nossas vendas e projetando um significativo potencial de reconhecimento financeiro para os próximos períodos.



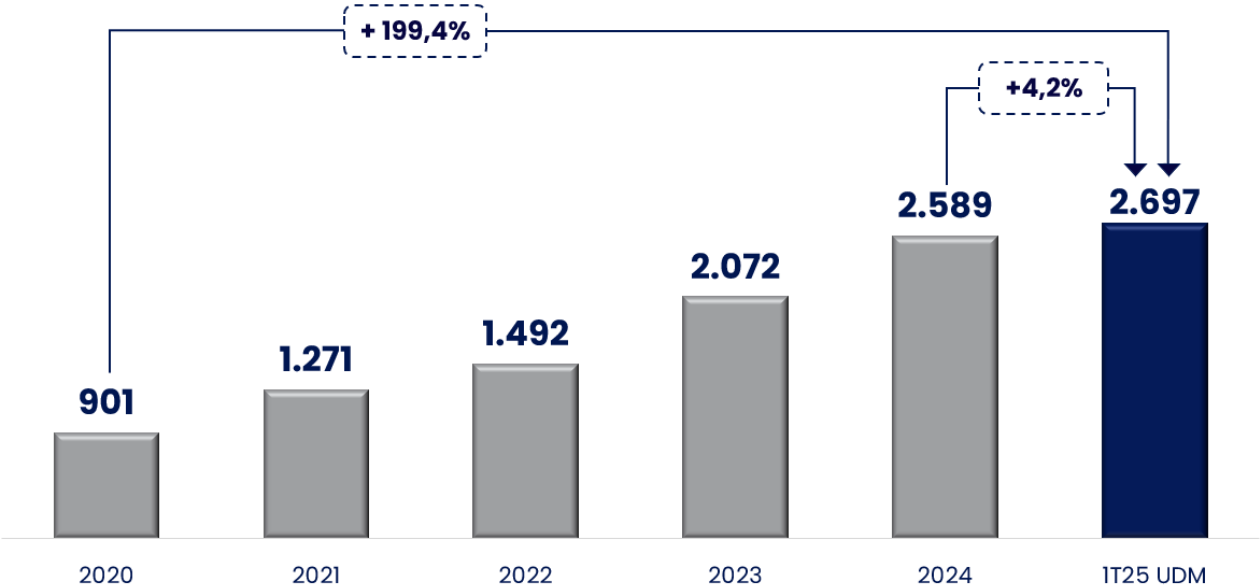
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA UDM

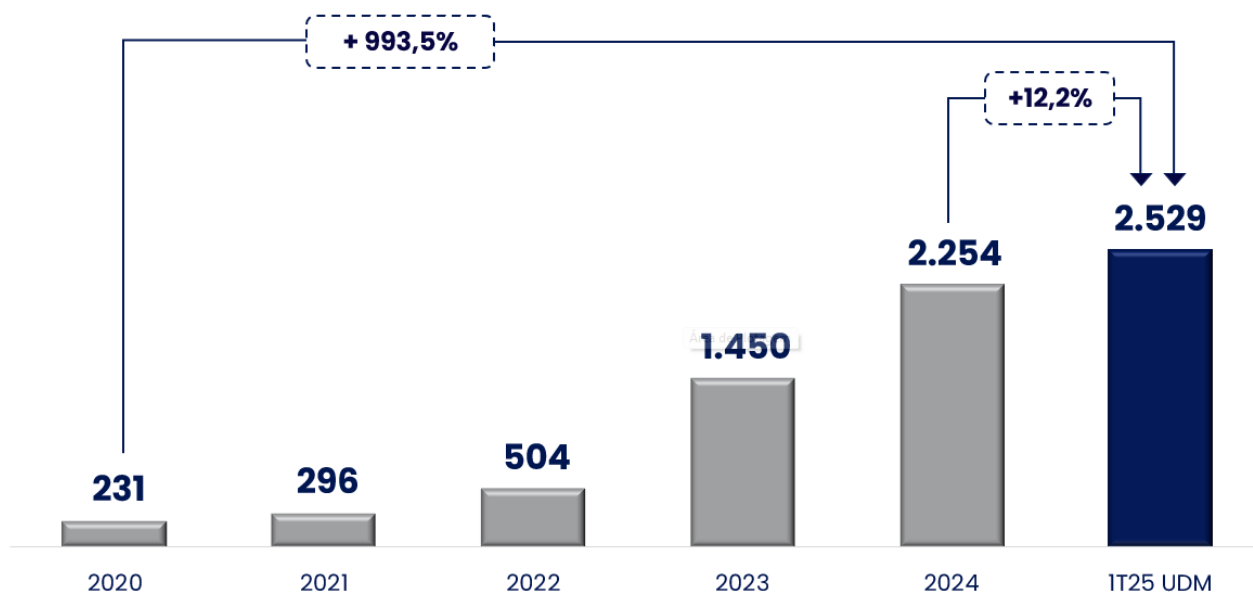
(R\$ MILHÕES)





EVOLUÇÃO DA RECEITA REF

(R\$ MILHÕES)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

No 1T25, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados totalizou R\$ 408,6 milhões, correspondendo a 67,2% da receita líquida do período. Em comparação, no 1T24, esse valor foi de R\$ 334,1 milhões, representando 66,7% da receita líquida.

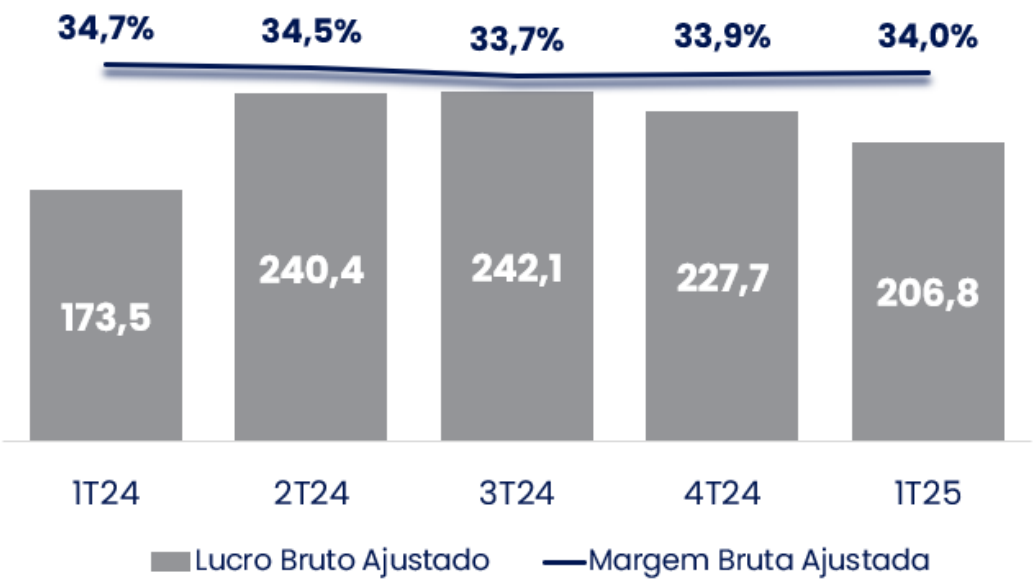
Comparação trimestral:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Custo dos imóveis vendidos (R\$ milhões)	408,6	450,2	-9,2%	334,1	22,3%
% da receita líquida	67,2%	66,9%	0,3 pp	66,7%	0,5 pp



LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA

LUCRO BRUTO AJUSTADO (R\$ milhões e %)



Mercado Privado comparação trimestral:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	179,8	190,0	-5,4%	170,6	5,4%
Margem bruta ajustada	36,5%	35,0%	1,5 pp	35,0%	1,5 pp

No 1T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Mercado Privado atingiu R\$ 179,8 milhões e margem bruta ajustada de 36,5%.

Pode Entrar comparação trimestral:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	27,0	37,7	-28,5%	2,9	831,1%
Margem bruta ajustada	23,3%	29,2%	-5,9 pp	23,1%	0,2 pp



No 1T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados do Pode Entrar atingiu R\$ 27,0 milhões e margem bruta ajustada de 23,3%. A queda da margem em relação ao trimestre anterior se deve ao pagamento da atualização monetária feita pela prefeitura no 4T24 referente aos empreendimentos lançados no 4T23. Embora a margem bruta dos projetos do Pode Entrar seja inferior a margem bruta do mercado privado, as margens de contribuição são equivalentes, uma vez que esses projetos são lançados 100% vendidos e não possuem despesas comerciais.

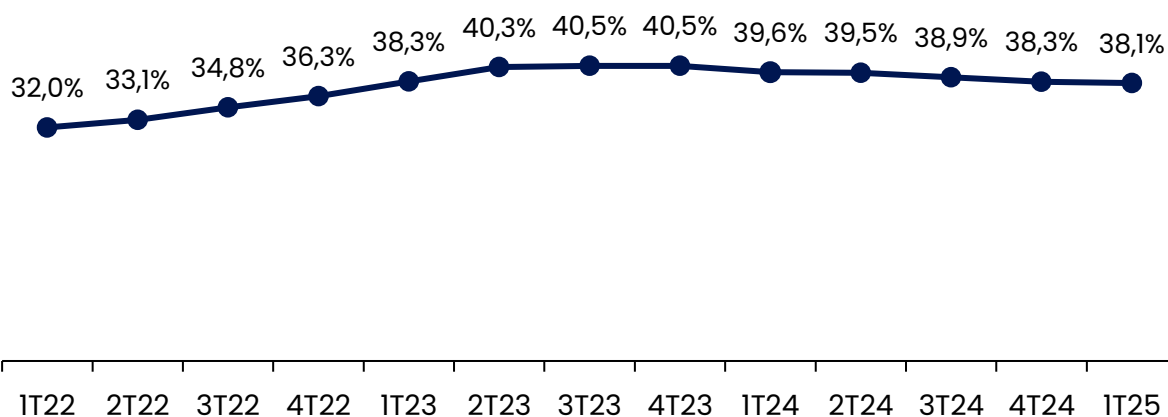
Comparação trimestral total (Mercado Privado + Pode Entrar):

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lucro bruto ajustado (R\$ milhões)	206,8	227,7	-9,2%	173,5	19,2%
Margem bruta ajustada	34,0%	33,9%	0,1 pp	34,7%	-0,7 pp

No 1T25, o lucro bruto ajustado de juros capitalizados atingiu R\$ 206,8 milhões e margem bruta ajustada de 34,0%.

MARGEM REF (MERCADO PRIVADO)

(%)



Conforme detalhado na nota explicativa 24 “Receitas de vendas e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar”, este trimestre apresenta uma margem do resultado de exercícios futuros (margem REF) de 38,1%, excluindo os empreendimentos do Pode Entrar.

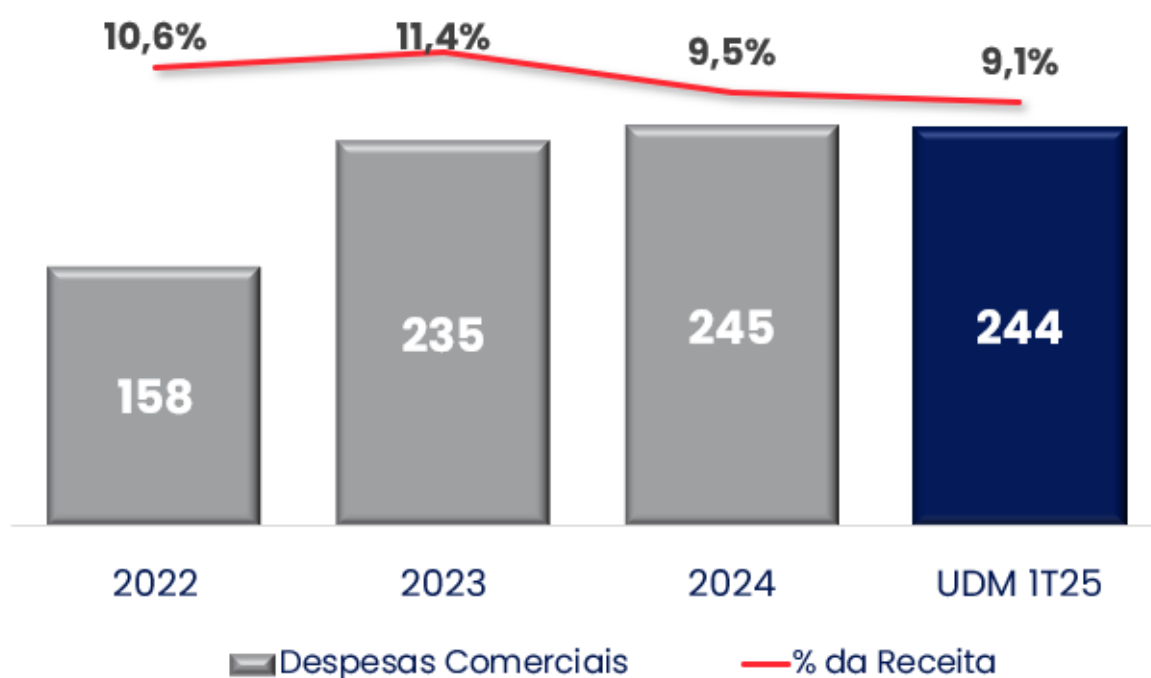
É importante salientar que o critério de apuração da margem REF é diferente da apuração da margem bruta e margem bruta ajustada. Veja esses critérios na nota explicativa 24 do ITR.



DESPESAS OPERACIONAIS

Ao analisarmos as **despesas comerciais**, houve uma melhora na representatividade sobre a receita líquida quando comparado com o mesmo período do ano anterior. A diminuição foi de 2,1 pp, saindo de 10,9% da receita no 1T24 para 8,8% no 1T25, devido ao aumento na eficiência e ganhos de escala da empresa, decorrente do aumento constante de sua operação nos últimos anos e investimentos em novas tecnologias e processos na aquisição do cliente. Quando comparamos a representatividade sobre a receita líquida com o 4T24, o 1T25 apresentou aumento de 0,2 pp, passando de 8,6% para 8,8%.

Nas despesas comerciais, destacamos ganhos de escala e eficiência que têm sido consistentes ao longo dos trimestres. Uma análise da série histórica revela uma tendência clara de otimização do indicador de despesas comerciais sobre a receita, evidenciando o impacto positivo das medidas adotadas para aprimorar nossa performance operacional.



As **despesas administrativas** representaram 6,9% da receita líquida no 1T25, um aumento de 0,8 pp em relação ao trimestre anterior e uma queda de 0,3 pp quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

O aumento das despesas administrativas está alinhado ao crescimento dos lançamentos, que vêm registrando uma taxa composta de crescimento de 51,3% desde 31/12/2022. Esse



ritmo acelerado e contínuo demanda uma estrutura administrativa mais robusta, capaz de atender às exigências operacionais, gerenciais e estratégicas.

Para assegurar a viabilidade e o sucesso dos novos lançamentos, é indispensável investir em áreas essenciais, como a contratação de profissionais qualificados, a aquisição de recursos tecnológicos e a realização de treinamento. Vale destacar que as respectivas receitas destes lançamentos serão reconhecidas ao longo do tempo, enquanto as despesas administrativas são reconhecidas no próprio trimestre.

Comparação trimestral:

	1T25	% da Receita	4T24	% da Receita	Δ %	1T24	% da Receita	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS (R\$ milhões)	103,7	17,0%	105,2	15,6%	-1,4%	109,2	21,8%	-5,1%
Despesas comerciais (R\$ milhões)	53,8	8,8%	57,7	8,6%	-6,8%	54,8	10,9%	-1,7%
Despesas administrativas (R\$ milhões)	41,8	6,9%	41,3	6,1%	1,2%	36,1	7,2%	15,8%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas (R\$ milhões)	7,9	1,3%	4,3	0,6%	83,7%	18,4	3,7%	-57,1%

RESULTADO OPERACIONAL

O resultado operacional do primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 96,0 milhões, com uma margem operacional de 15,8%, aumento de 4,3 pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Comparação trimestral e anual:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Resultado Operacional	96,0	117,1	-18,0%	57,2	67,7%
Margem Operacional	15,8%	17,4%	-1,6 pp	11,4%	4,3 pp



RESULTADO FINANCEIRO

No trimestre, o resultado financeiro da Companhia totalizou R\$ 1,7 milhão, representando uma queda de R\$ 2,1 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, quando foi registrado um resultado de R\$ 3,8 milhão.

Comparação trimestral e anual:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS (R\$ milhões)	1,7	1,8	-4%	3,8	-55,9%
Despesas financeiras (R\$ milhões)	-20,7	-44,3	-53%	-6,8	206,8%
Receitas financeiras (R\$ milhões)	22,4	46,1	-51%	10,6	111,8%

RESULTADO ANTES DO IR E DA CS

O resultado antes do imposto de renda e da contribuição social no 1T25 alcançou R\$ 97,7 milhões, representando um crescimento de 60,0% em relação aos R\$ 61,1 milhões registrados no 1T24. Quanto à representatividade sobre a receita líquida, observou-se um avanço de 3,9 pp, passando de 12,2% em 1T24 para 16,1% em 1T25.

Comparação trimestral e anual:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Result. antes da contrib. social e imp. de renda (R\$ milhões)	97,7	118,8	-17,8%	61,1	60,0%
% Receita Líquida	16,1%	17,7%	-1,6 pp	12,2%	3,9 pp



IMPOSTO DE RENDA E CS

O imposto de renda e contribuição social no 1T25 foi R\$ 16,8 milhões, representando um aumento de 48,2% frente ao 1T24, e 10,0% frente ao trimestre anterior.

Comparação trimestral e anual:

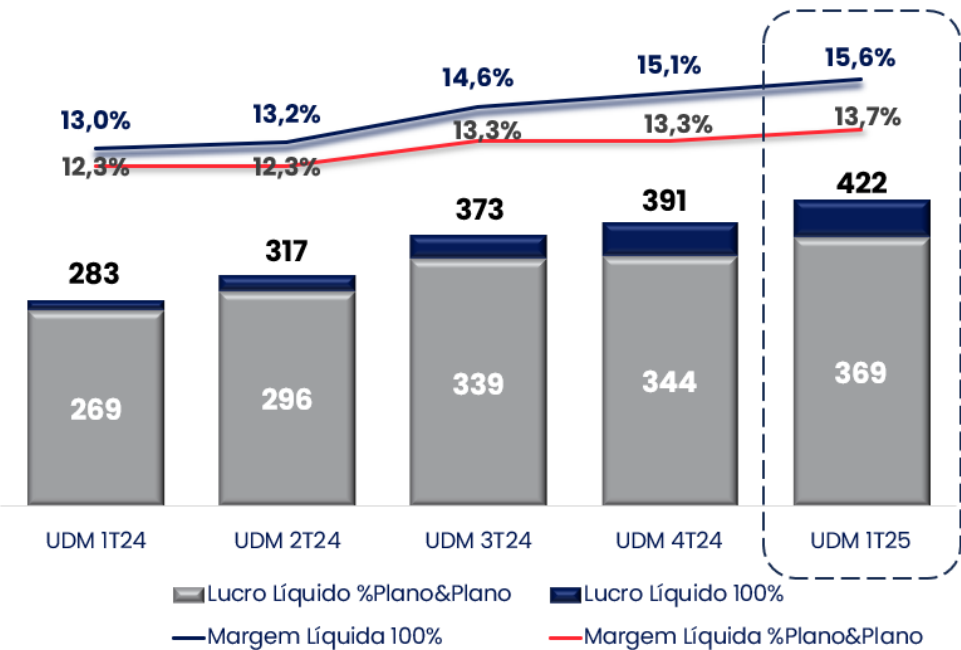
	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (R\$ milhões)	16,8	15,3	10,0%	11,4	48,2%
Imposto de renda e contribuição social - corrente (R\$ milhões)	14,7	14,9	-1,0%	10,7	38,2%
Imposto de renda e contribuição social - diferido (R\$ milhões)	2,1	0,4	392,5%	0,7	199,5%

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Comparando-se o acumulado de doze meses do primeiro trimestre de 2025 e do primeiro trimestre de 2024, tanto o lucro líquido %Plano&Plano quanto a margem líquida %Plano&Plano apresentaram aumentos, com o lucro passando de R\$ 269 milhões para R\$ 369 milhões e a margem de 12,7% para 13,7%.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS (UDM)

(UDM – R\$ milhões)





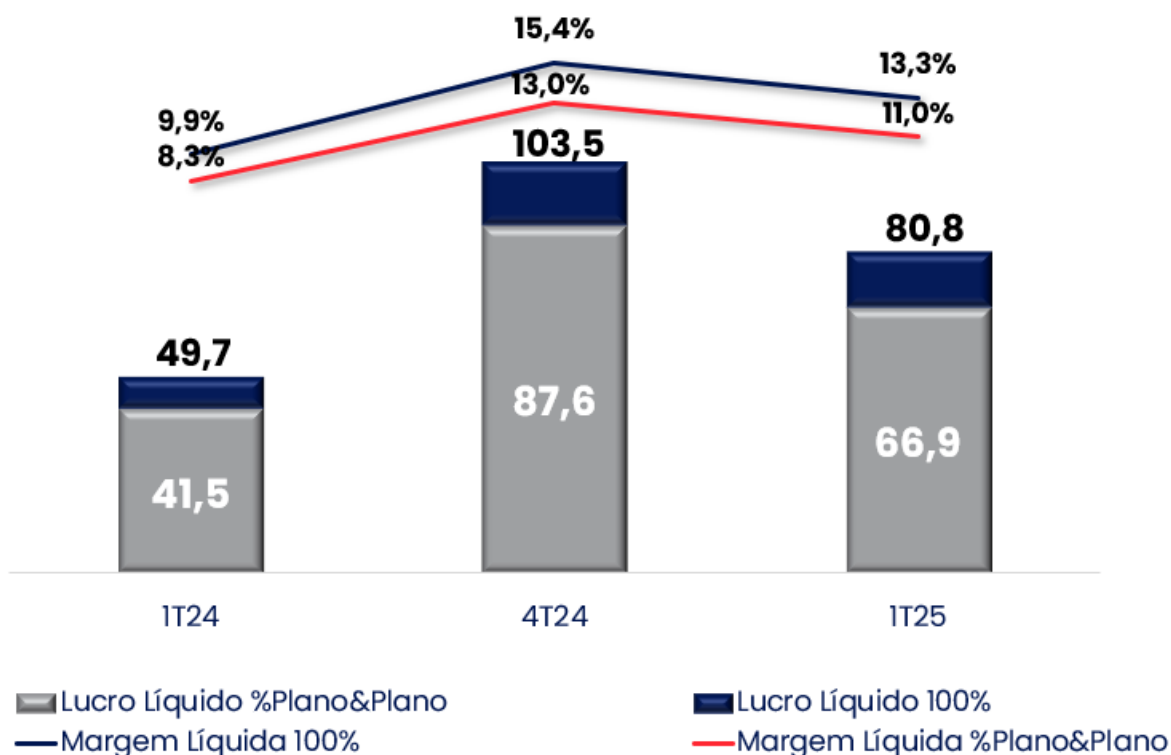
Na análise trimestral, o 1T25 apresentou um aumento de 62,7% no lucro líquido 100% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem líquida 100% do 1T25 apresentou um ganho de 3,4 pp em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de 9,9% no 1T24 para 13,3% no 1T25.

Comparação trimestral e anual:

	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lucro líquido 100% (R\$ milhões)	80,8	103,5	-21,9%	49,7	62,7%
Margem líquida 100%	13,3%	15,4%	-2,1 pp	9,9%	3,4 pp
Lucro líquido %Plano&Plano (R\$ milhões)	66,9	87,6	-23,6%	41,5	61,3%
Margem líquida %Plano&Plano	11,0%	13,0%	-2,0 pp	8,3%	2,7 pp

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

(Trimestral – R\$ milhões)





EBITDA

No 1T25, a Companhia reportou um EBITDA Ajustado de juros capitalizados, de R\$ 95,2 milhões, representando um acréscimo de R\$ 34,7 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA Ajustado atingiu 15,6%, registrando um aumento de 3,6 pp em comparação a 1T24.

EBITDA (em reais mil, exceto quando especificado)	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Lucro líquido do exercício	66,9	87,6	-23,6%	41,5	61,3%
(+) Depreciação e amortização	6,0	3,9	54,9%	4,4	35,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	16,8	15,3	10,0%	11,4	48,2%
(+) Despesas financeiras, líquidas	-1,7	-1,8	-4,3%	-3,8	-55,9%
EBITDA	88,1	105,0	-16,1%	53,4	64,8%
Encargos financeiros apropriados (juros financiamento) ¹	7,1	5,4	30,9%	7,0	1,4%
EBITDA ajustado²	95,2	110,5	-13,8%	60,5	57,4%
Margem EBITDA ajustado (%)	15,6%	16,4%	-0,8 pp	12,1%	3,6 pp

¹ O custo dos encargos financeiros são os encargos financeiros dos financiamentos à produção capitalizados no custo dos empreendimentos e que originalmente afetam a margem bruta. ² Contempla a norma que regula o tratamento contábil das Operações de Arrendamento Mercantil (IFRS 16/CPC 06 (R2)) emitida pelo IASB e CPC, que entrou em vigor a partir de 1º de janeiro de 2019. Esta norma foi adotada pela Companhia em 1º de janeiro de 2020.



ENDIVIDAMENTO

Em 31/03/2025, a dívida bruta somava R\$ 621,7 milhões. Considerando caixa e equivalentes de caixa de R\$ 465,3 milhões, a **Companhia atingiu uma dívida líquida de R\$ 156,5 milhões ao final do 1T25**. Com isso, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ficou em 15,4%. Esses números de endividamento não incluem arrendamentos a pagar.

Dívida Líquida (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024	Δ %	31/03/2024	Δ %
Dívida Total	598,3	588,8	1,6%	369,8	61,8%
(+/-) Ajuste a Valor justo (Instrumentos Financeiros)	23,4	26,9	-13,1%	0,0	0,0%
Dívida Bruta	621,7	615,7	1,0%	369,8	68,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	464,8	801,5	-42,0%	282,8	64,4%
Dívida (Caixa) Líquida	156,9	-185,7	-184,5%	87,1	80,3%
Patrimônio Líquido + Minoritários	856,1	915,6	-5,5%	652,8	32,5%
Dívida (Caixa) Líquida / Patrimônio Líquido	18,1%	-20,3%	38,4 pp	13,3%	4,8 pp
Grau de Alavancagem [DL / (DL + PL)]	15,4%	-25,4%	40,8 pp	11,8%	3,6 pp

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

No 1T25, o Patrimônio Líquido **%Plano&Plano** totalizou R\$ 801,6 milhões, 28,6% acima dos R\$ 623,2 milhões em 31 de março de 2024, e 5,4% inferior aos R\$ 847,2 milhões em 31 de dezembro de 2024. **A rentabilidade sobre o patrimônio líquido médio atingiu 51,8% para os últimos 12 meses**, uma das melhores do setor ao considerarmos os resultados das empresas de capital aberto.

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Em conformidade com a Resolução CVM nº 162/22 informamos que os auditores independentes da Grant Thornton Brasil não prestaram, durante o período de 3 meses findos de 31 de março de 2025, outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.



ANEXO 1

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)

ATIVO (em R\$ mil, exceto %)	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
ATIVO CIRCULANTE	2.122,0	2.194,9	-3,3%	1.769,2	19,9%
Caixa e equivalentes de caixa	415,9	733,8	-43,3%	213,6	94,7%
Aplicações financeiras com restrições	48,9	67,7	-27,8%	69,2	-29,4%
Contas a receber	626,3	566,0	10,7%	519,5	20,6%
Imóveis a comercializar	936,8	760,3	23,2%	906,7	3,3%
Tributos a recuperar	4,7	3,4	37,1%	11,0	-57,6%
Outros créditos	89,4	63,8	40,3%	49,2	81,9%
ATIVO NÃO CIRCULANTE	379,6	386,3	-1,7%	260,3	45,8%
Aplicações financeiras	0,6	0,6	0,0%	0,6	2,9%
Contas a receber	278,6	261,2	6,7%	158,6	75,7%
Imóveis a comercializar	26,0	51,9	-49,9%	47,3	-45,3%
Tributos a recuperar	7,8	6,6	17,6%	0,0	100,0%
Partes relacionadas	1,7	1,4	21,4%	0,0	100,0%
Investimentos	1,7	1,8	-5,4%	1,1	56,6%
Ativos de direito de uso	19,2	20,3	-5,2%	22,8	-15,7%
Imobilizado	27,9	26,3	6,1%	19,0	46,7%
Intangível	16,1	16,4	-1,8%	11,0	46,2%
TOTAL DO ATIVO	2.501,6	2.581,2	-3,1%	2.029,5	23,3%



PASSIVO (em R\$ mil, exceto %)	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
PASSIVO CIRCULANTE	680,2	593,4	14,6%	622,9	9,2%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0%	125,4	-100,0%
Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI	31,5	30,2	4,3%	0,0	100,0%
Instrumentos financeiros derivativos	2,1	2,4	-13,9%	0,0	100,0%
Fornecedores	75,9	69,4	9,4%	63,6	19,3%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	365,4	163,2	123,9%	185,9	96,5%
Obrigações trabalhistas e sociais	47,2	44,4	6,3%	31,5	49,8%
Obrigações tributárias	17,0	17,4	-2,4%	10,1	67,7%
Adiantamentos de clientes	61,0	97,3	-37,3%	142,0	-57,0%
Impostos e contribuições diferidos	28,5	24,4	17,2%	14,1	102,9%
Partes relacionadas	8,2	17,0	51,8%	8,2	0,0%
Provisões diversas	40,5	40,4	0,4%	39,4	2,9%
Provisão para distratos	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Dividendos a pagar	0,0	83,9	-100,0%	0,0	0,0%
Arrendamentos a pagar	2,9	3,6	-18,6%	2,7	8,9%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	956,3	1.072,1	-10,8%	753,8	26,9%
Empréstimos e financiamentos	238,9	229,4	4,1%	244,4	-2,3%
Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI	328,0	329,2	-0,4%	0,0	100,0%
Instrumentos financeiros derivativos	20,5	24,5	-16,3%	0,0	100,0%
Fornecedores	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Credores a pagar por aquisição de imóveis	261,3	381,0	-31,4%	433,0	-39,6%
Impostos e contribuições diferidos	12,5	12,2	2,6%	16,0	-21,8%
Partes relacionadas	42,8	44,1	-2,9%	2,4	1683,3%
Outros débitos com terceiros - SCs	5,2	4,3	21,5%	14,5	-63,8%
Provisões diversas	23,2	23,2	0,0%	17,1	36,2%
Provisão para contingências	4,3	4,2	3,1%	4,2	2,9%
Provisões para perdas em investimentos	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Arrendamentos a pagar	19,6	19,9	-1,8%	22,2	-11,7%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	865,1	915,6	-5,5%	652,8	32,5%
Capital social	175,2	175,2	0,0%	175,2	0,0%
Custo com emissão de ações	-7,0	-7,0	0,0%	-7,0	0,0%
Ações em tesouraria	-14,8	-16,3	9,1%	-19,2	22,8%
Reserva de capital	7,5	7,2	3,7%	5,8	28,7%
Transação de capital entre sócios	-14,5	-14,5	0,0%	-14,5	0,0%
Reservas de lucros	655,2	702,6	-6,7%	482,8	35,7%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	801,6	847,2	-5,4%	623,2	28,6%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	63,5	68,4	-7,1%	29,7	114,1%
Patrimônio líquido	865,1	915,6	-5,5%	652,8	32,5%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.501,6	2.581,2	-3,1%	2.029,5	23,3%



ANEXO 2

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R\$ milhões)

(em R\$ mil, exceto %)	1T25	4T24	Δ %	1T24	Δ %
Receita líquida	608,3	672,4	-9,5%	500,5	21,5%
Custos dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	-408,6	-450,2	-9,2%	-334,1	22,3%
% Receita Líquida	-67,2%	-66,9%	-0,2 pp	-66,7%	-0,4 pp
Lucro bruto	199,7	222,3	-10,2%	166,5	20,0%
Margem Bruta	32,8%	33,1%	-0,2 pp	33,3%	-0,4 pp
Despesas (receitas) operacionais	-103,7	-105,2	-1,4%	-109,2	-5,1%
Despesas comerciais	-53,8	-57,7	-6,8%	-54,8	-1,7%
Despesas gerais e administrativas	-41,8	-41,3	1,2%	-36,1	15,8%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-0,1	-1,9	-95,0%	0,0	0,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-7,9	-4,3	85,0%	-18,4	-56,7%
% Receita Líquida	-17,0%	-15,6%	-1,4 pp	-21,8%	4,8 pp
Resultado operacional	96,0	117,1	-18,0%	57,2	67,7%
Margem Operacional	15,8%	17,4%	-1,6 pp	11,4%	4,3 pp
Receitas (despesas) financeiras	1,7	1,8	-4,3%	3,8	-55,9%
Receitas financeiras	18,1	46,1	-60,7%	10,6	71,0%
Despesas financeiras	-16,4	-44,3	-63,0%	-6,8	142,8%
% Receita Líquida	0,3%	0,3%	0,0 pp	0,8%	-0,5 pp
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	97,7	118,8	-17,8%	61,1	60,0%
% Receita Líquida	16,1%	17,7%	-1,6 pp	12,2%	3,9 pp
Imposto de renda e contribuição social	-16,8	-15,3	10,0%	-11,4	48,2%
Imposto de renda e contribuição social - corrente	-14,7	-14,9	-1,0%	-10,7	38,2%
Imposto de renda e contribuição social - diferido	-2,1	-0,4	392,4%	-0,7	199,4%
Lucro Líquido 100%	80,8	103,5	-21,9%	49,7	62,7%
Margem Líquida 100%	13,3%	15,4%	-2,1 pp	9,9%	3,4 pp
Participação de não controladores	-13,9	-15,9	-12,5%	-8,2	69,8%
Lucro líquido do exercício (acionistas controladores)	66,9	87,6	-23,6%	41,5	61,3%
Margem Líquida	11,0%	13,0%	-2,0 pp	8,3%	2,7 pp



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



EARNINGS RELEASE

1Q25



São Paulo, May 08th, 2025 – Plano&Plano Desenvolvimento Imobiliário S.A. listed on B3 (PLPL3) and one of the largest real estate developers in São Paulo focused on the low- and mid-income segments, presents its results for the first quarter of 2025 (1Q25).

The financial and operational information below, except when indicated otherwise, is presented in thousands of Brazilian reais (BRL1,000) and follow the international accounting standards (IFRS) that consider the technical guidelines of the *Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC*, approved by the *Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”)* and by the *Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”)*, applicable to the real estate segment and the Brazilian accounting standards and principles for the preparation of financial reports applicable to Brazilian real estate developers and relevant regulations. Comparisons refer to the same period of 2024 and, eventually, to the fourth quarter of 2024.





HIGHLIGHTS 1Q25



LAUNCHES 100%
1Q25 (LTM)

BRL 4.6 billion

+40%

1Q25 LTM vs 1Q24 LTM



LAUNCHES 100%
1Q25

BRL 1.2 billion

+153%

above 1Q24



NET SALES 100%
1Q25 (LTM)

BRL 3.6 billion

+17%

1Q25 LTM vs 1Q24 LTM



NET SALES 100%
1Q25

BRL 855.3 million

+44%

above 1Q24



LANDBANK

BRL 31.2 billion

13%

above 4Q24



NET REVENUE
100%

BRL 608.3 million

+22%

above 1Q24



NET INCOME
100%

BRL 80.8 million

+62.7%

above 1Q24



NET MARGIN
100%

13.3%

+ 3.4% pp

above 1Q24



ROE

51.8%

+1.7 pp

above 1Q24



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The first quarter of 2025 marked another important chapter in the Company's growth trajectory, with results that attest to the strength and sustainability of our business model.

In 1Q25, the **Plano&Plano** reached **BRL 1.178 billion (100% PSV) in launches, an increase of 153.1%** compared to 1Q24 (BRL 465.4 million). **Net sales** for the quarter **totaled BRL 855.3 million** in 100% PSV, **a growth of 44.1%** compared to the same period last year, which was BRL 593.6 million. These results reflect not only the strength of our brand, but also the market's and our clients' trust in the quality and solidity of our projects.

On the financial front, we recorded **Net Revenue of BRL 608.3 million in 1Q25**, representing **an increase of BRL 107.8 million or 21.5%** compared to 1Q24. **Adjusted EBITDA reached BRL 95.2 million, a growth of 57.4%**, while **Net Income %Plano&Plano surpassed BRL 66.9 million, advancing 61.3%** compared to the first quarter of 2024. These figures reinforce our operational efficiency and our ability to generate sustainable value for our shareholders.

Our **shareholders' equity %Plano&Plano** ended the quarter at **BRL 801.6 million, a growth of 28.6%** year over year. **Return on average equity reached 51.8%** over the past 12 months, consolidating our position among the top-performing publicly traded companies in the sector.

We also highlight the recent updates to the monthly gross family income limits for families eligible under the **Minha Casa Minha Vida (MCMV) Program**. The income limit for **Tier 1 of the MCMV program** was **adjusted to up to BRL 2,850.00** (two thousand, eight hundred and fifty reais). This adjustment enabled the Company to increase the number of units classified in this tier, raising the share from **9.1% to 20.4% of the available stock in this category**, where we have shown higher sales performance compared to other MCMV tiers.

In addition, we identified a significant opportunity with the expansion of the **Minha Casa Minha Vida social program through the creation of the new Tier 4**. **This tier includes properties valued between BRL 350,000 and BRL 500,000 for clients with a monthly household income of up to BRL 12,000.00**, who are now eligible for financing from Caixa Econômica Federal under more favorable conditions than market rates. By the end of 1Q25, we recorded a **relevant stock of Tier 4-compliant units available for sale, representing 21.5%** of our total PSV inventory. This segment remains a key part of our growth strategy, strengthening our presence across different market niches.

We remain firmly committed to generating sustainable value for our clients, employees, and shareholders, always with efficiency, innovation, and responsibility.



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.

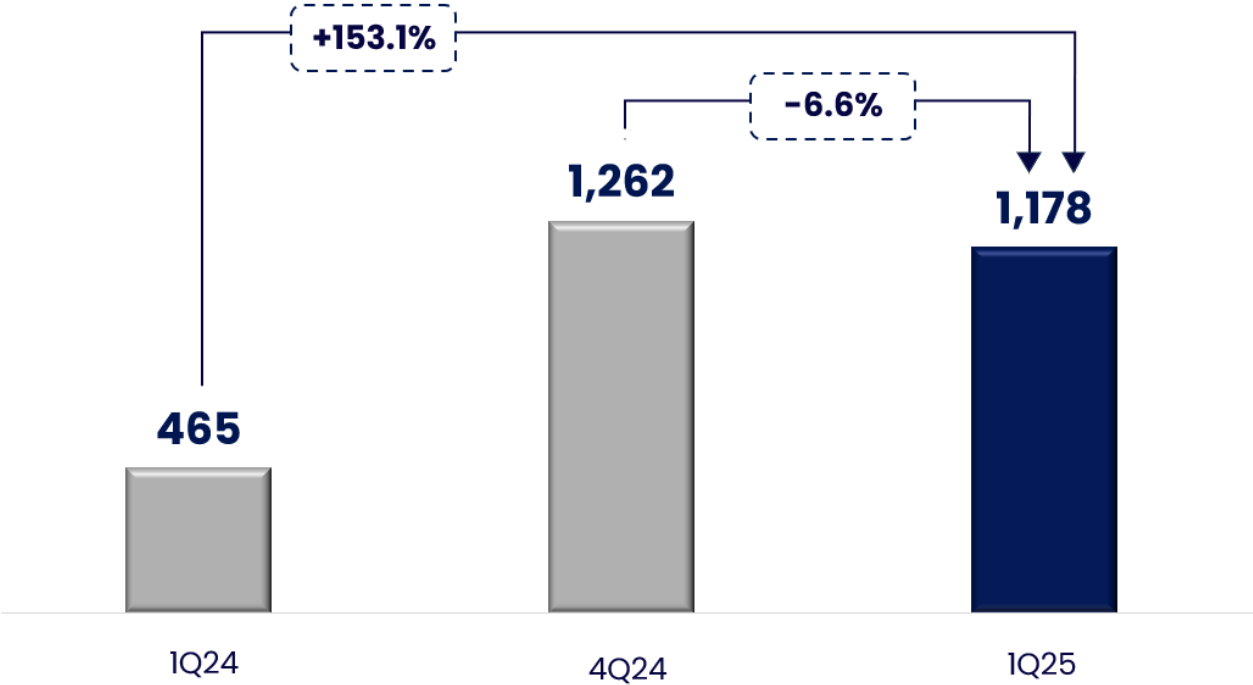
LAUNCHES	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Launches (phases)	5	7	-28.6%	4	25.0%
PSV 100% (BRL Thousand)	1,178,134	1,261,748	-6.6%	465,429	153.1%
Units	4,301	5,597	-23.2%	1,814	137.1%
Average PSV (BRL Thousand)	235,627	180,250	30.7%	116,357	102.5%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	273.9	225.4	21.5%	256.6	6.8%
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.



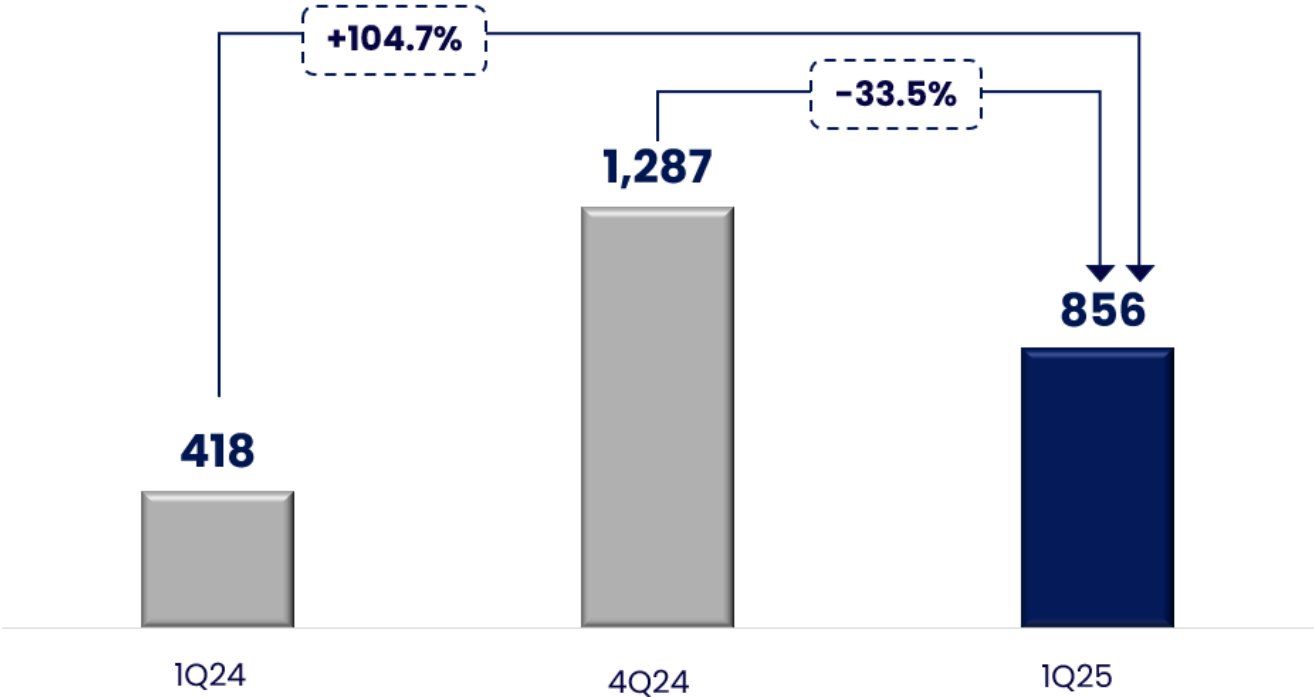
LAUNCHES 1Q25

(100% – BRL MILLION)



LAUNCHES 1Q25

(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)

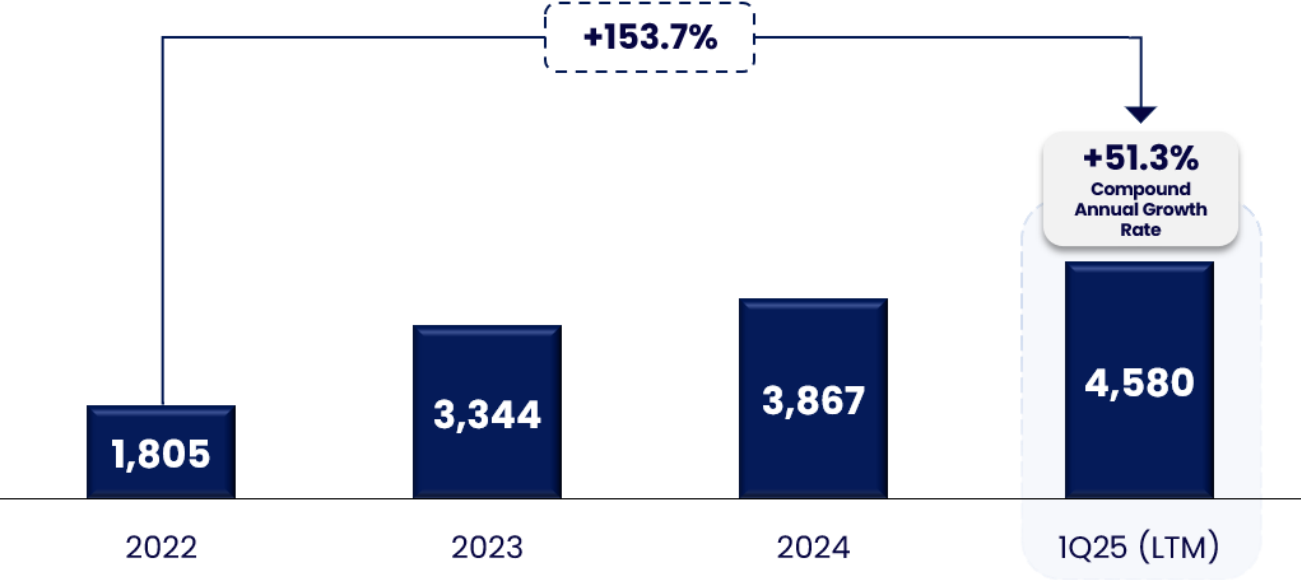




LTM LAUNCHES TRACK RECORD

TOTAL LAUNCHES 100% (LTM)

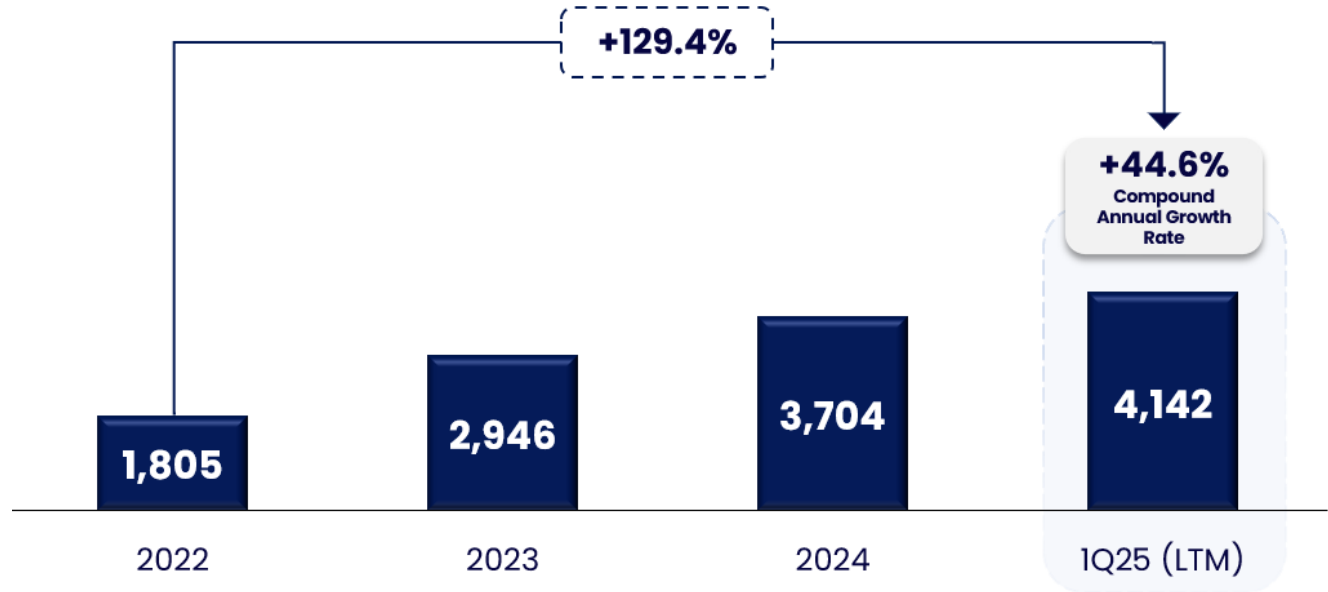
Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



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.

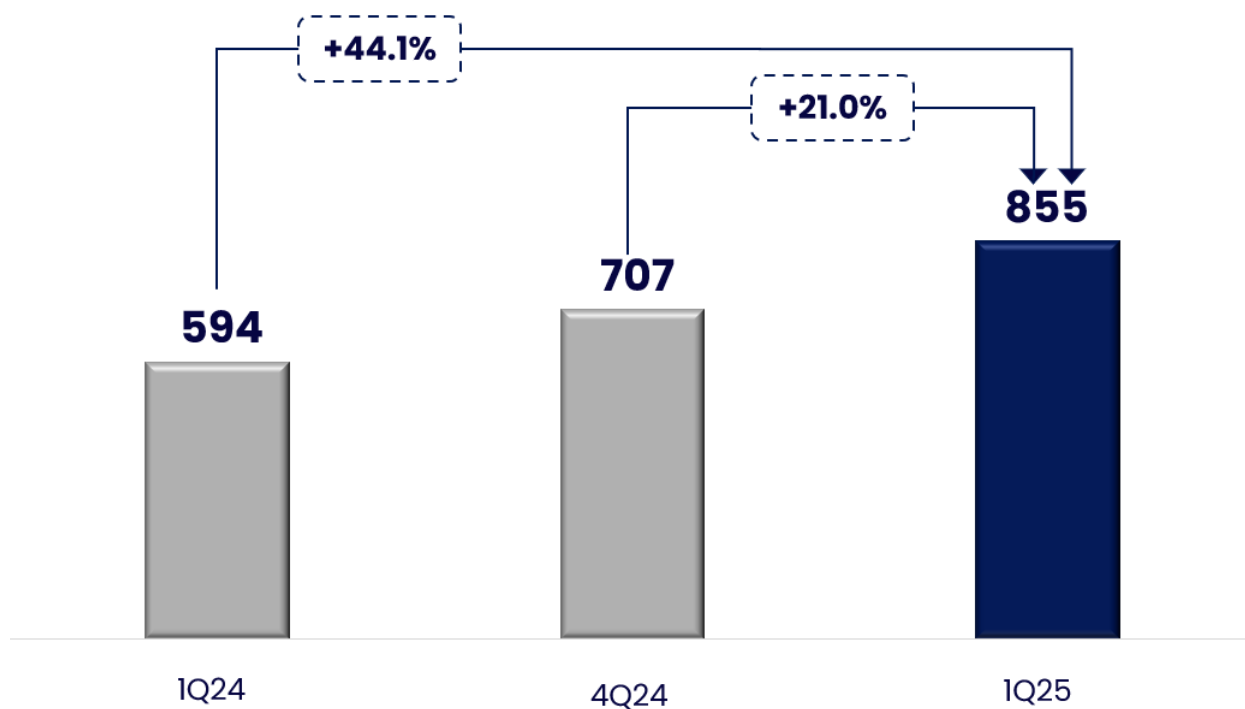
Regarding contract cancellations, which are largely related to sales made in the previous quarter, the cancellation-to-gross sales ratio for 1Q25 decreased by 7.3 pp compared to 4Q24, due to the sales performance in those respective periods, which influence the calculation base.

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



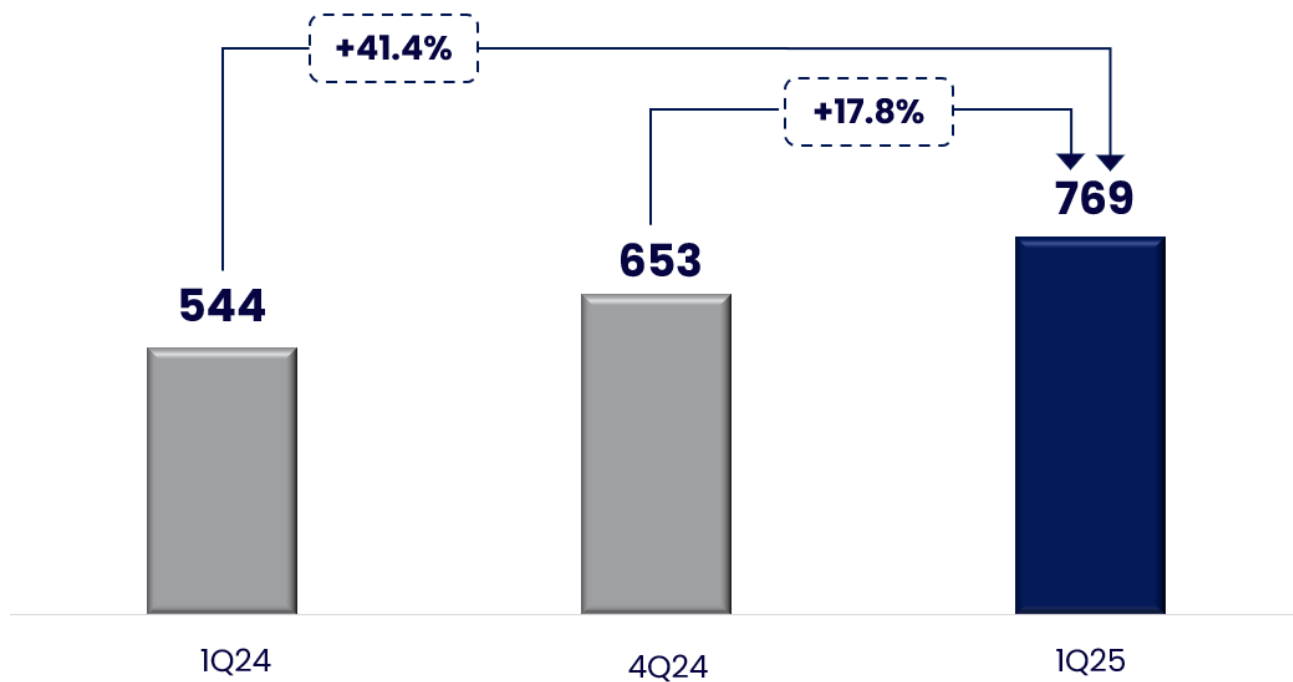
TOTAL NET SALES 1Q25

(100% – BRL MILLION)



TOTAL NET SALES 1Q25

(%Plano & Plano – BRL MILLION)

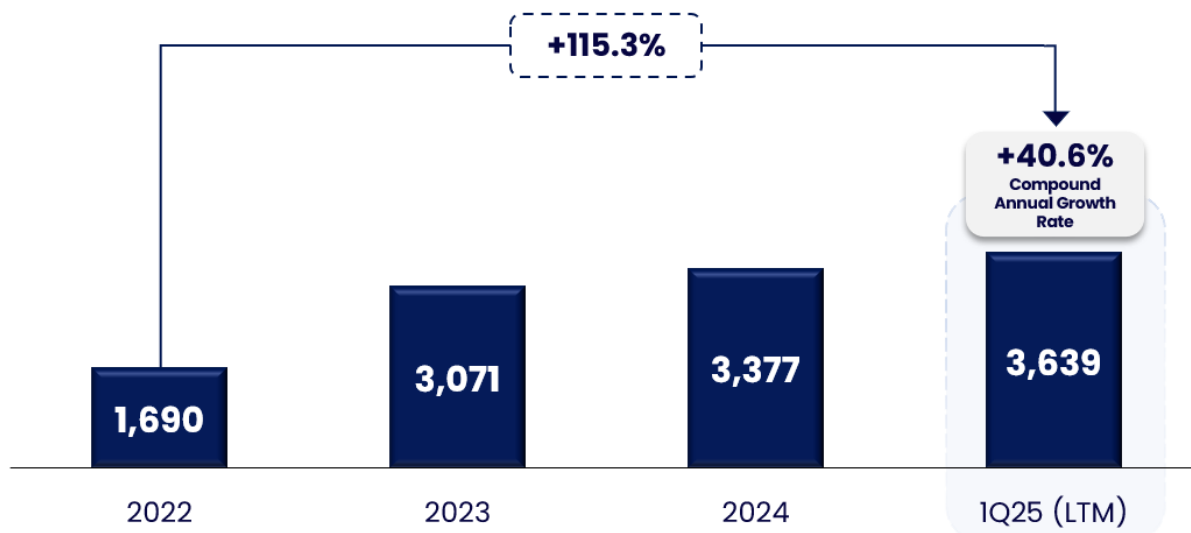




LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

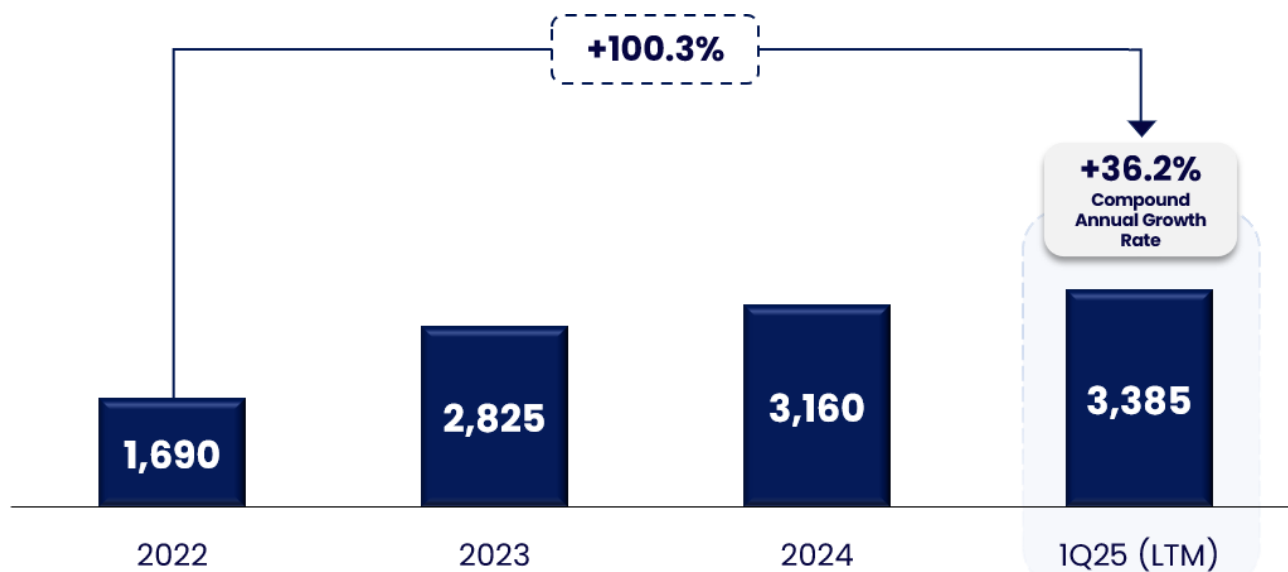
Including *Pode Entrar* - (100% – BRL MILLION)



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)





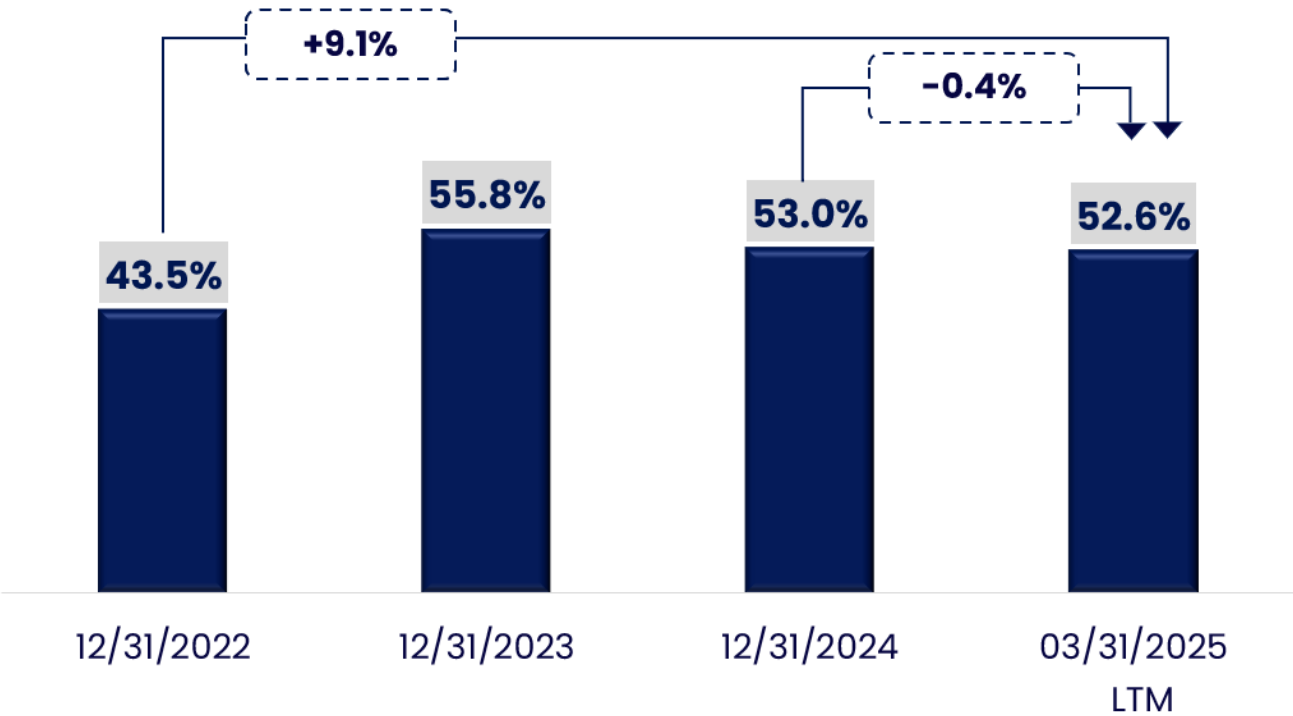
SALES OVER SUPPLY (SOS)

As of March 2025, the Sales Over Supply (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, which is accounted for as 100% sold, as previously mentioned in our prior disclosures.

TOTAL SOS (LTM)

Including *Pode Entrar* (%)



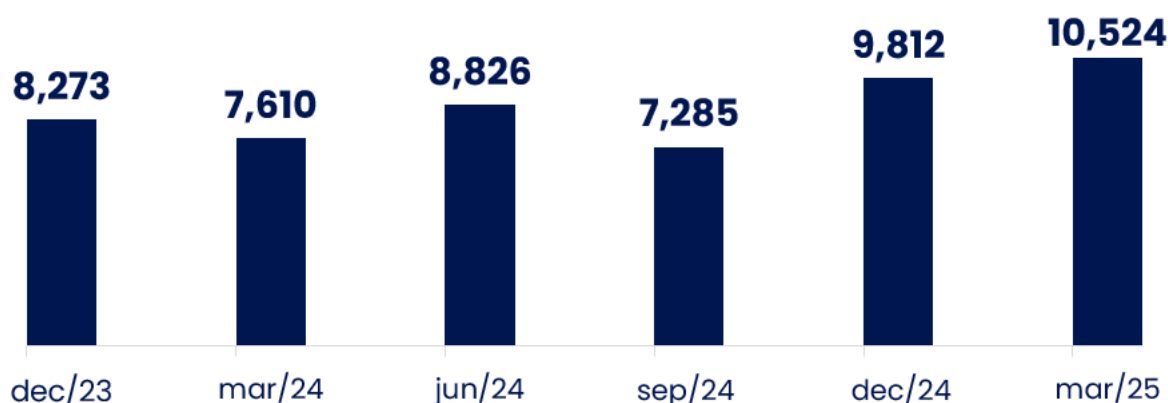


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 1Q25 with 10,524 units and a remaining inventory PSV of BRL 3,274 million available for sale, representing a 12.7% increase in PSV compared to December 2024, and a 40.1% increase year-over-year.

Regarding our current inventory, we have identified a significant opportunity stemming from **the expansion of the Minha Casa Minha Vida social housing program through the introduction of the new "Faixa 4" (Bracket 4)**. This bracket includes **properties priced between BRL 350,000 and BRL 500,000**, targeting clients with a monthly household income of up to BRL 12,000. We would like to highlight that **21.5% of our total inventory value (PSV 100%)** is available for sale and falls within this category. This segment remains a key component of our growth strategy, reinforcing our presence across various market niches. **Additionally, it is worth noting the adjustment in the income threshold for Bracket 1 of the Minha Casa Minha Vida (MCMV) program, which increased from BRL 2,640 to BRL 2,850.** As a result, **the Company was able to increase the number of units classified under this bracket, raising its share of our available inventory from 9.1% to 20.4%**. Given the strong demand from lower-income clients, products in this segment show higher sales speed (SOS) compared to other MCMV brackets.

INVENTORY (UNITS)



INVENTORY	03/31/2025	12/31/2024	Δ %	03/31/2024	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	3,274	2,904	12.7%	2,336	40.1%
Inventory (Units)	10,524	9,812	7.3%	7,610	38.3%
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 closed the 1Q25 with an operational cash consumption of BRL 142.7 million, largely reflecting one-off events. Among the main factors, the disbursement of BRL 55.0 million for the acquisition of land in cash stands out, representing a strategic business opportunity enabled by the Company's financial deleveraging. This decision demonstrates financial discipline and reinforces the Company's capacity to acquire assets with high value-generation potential.

In the "Pode Entrar" program, although the accumulated flow presents cash generation, the quarter exceptionally recorded a cash consumption of BRL 33.5 million. This result was influenced by the acceleration of the project execution curve, indicating a more intense construction pace.

Additionally, there was the payment of BRL 27.5 million in dividends to non-controlling shareholders, a direct consequence of the excellent performance of the projects involved.

Historically, the first quarter tends to show lower cash generation due to seasonal factors, such as the return from the recess of part of the contractor teams, fewer business days in February, summer rains, and the Carnival period—elements that directly affect the progress of construction works and, consequently, the percentage of completion (POC).

Thus, the cash consumption recorded in the quarter reflects planned decisions 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	156.9
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 31.2 billion, showing an increase of 13.1% compared to the landbank in 4Q24, with the potential to produce 110,503 units and a total area of 1,249 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 34,536 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	34,536
Average number of units under construction per construction site	446	442	454	498	540



FINANCIAL RESULTS

Financial Results	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %	1Q25	4Q24	Δ %
Net Revenue (BRL million)	608.3	672.4	-9.5%	500.5	21.5%	608.3	672.4	-9.5%
Cost of Properties Sold (BRL million)	408.6	450.2	-9.2%	334.1	22.3%	408.6	450.2	-9.2%
Gross Profit (BRL million)	199.7	222.3	-10.2%	166.5	20.0%	199.7	222.3	-10.2%
Gross Margin	32.8%	33.1%	-0.2 pp	33.3%	-0.4 pp	32.8%	33.1%	-0.2 pp
Adjusted Gross Margin*	34.0%	33.9%	0.1 pp	34.7%	-0.7 pp	34.0%	33.9%	0.1 pp
Adjusted EBITDA* (BRL million)	95.2	110.5	-13.8%	60.5	57.4%	95.2	110.5	-13.8%
Adjusted EBITDA Margin	15.6%	16.4%	-0.8 pp	12.1%	3.6 pp	15.6%	16.4%	-0.8 pp
Net Income 100% (BRL million)	80.8	103.5	-21.9%	49.7	62.7%	80.8	103.5	-21.9%
Net Margin 100%	13.3%	15.4%	-2.1 pp	9.9%	3.4 pp	13.3%	15.4%	-2.1 pp
Net Income % Plano&Plano (BRL million)	66.9	87.6	-23.6%	41.5	61.3%	66.9	87.6	-23.6%
Net Margin % Plano&Plano	11.0%	13.0%	-2.0 pp	8.3%	2.7 pp	11.0%	13.0%	-2.0 pp

* Adjusted of capitalized interest

NET REVENUES

The Company's total net revenue reached BRL 608.3 million in 1Q25, a 21.5% increase compared to the same period in 2024.

Revenue has remained solid, reflecting the progress of construction works and the sales of our inventory and new launches, in compliance with the revenue recognition standard using the "percentage of completion" (POC) method.

In the first quarter of 2025, revenue from the "Pode Entrar" program totaled BRL 115.7 million. Compared to the fourth quarter of 2024, this represents a decrease of BRL 13.4 million.

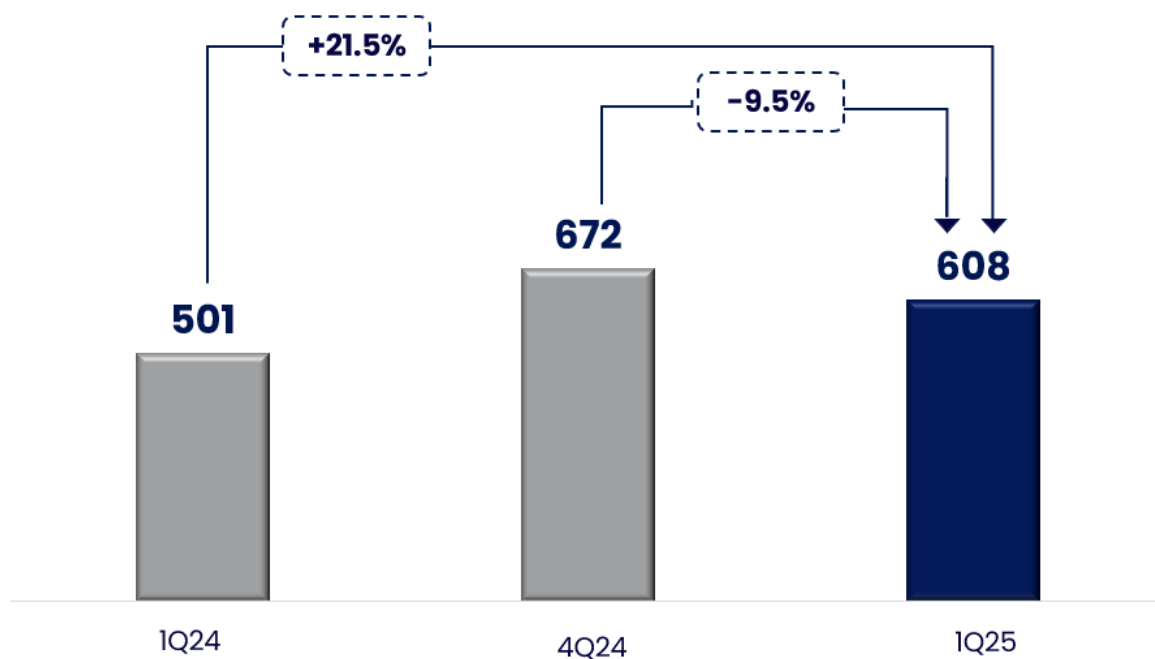
When comparing net revenue from 1Q25 to the previous quarter, a decrease of 9.5% was observed. This variation was influenced by factors such as the return from the holiday recess for part of the contractors' teams, fewer business days in February, summer rains, and the Carnival period. Meanwhile, the accumulated performance for 1Q25 (LTM) showed growth of 4.2% compared to the accumulated performance of 4Q24 (LTM).

Additionally, the robustness of the unrecognized revenue remains consistent, underscoring the strength of our sales and projecting significant financial recognition potential for upcoming periods.



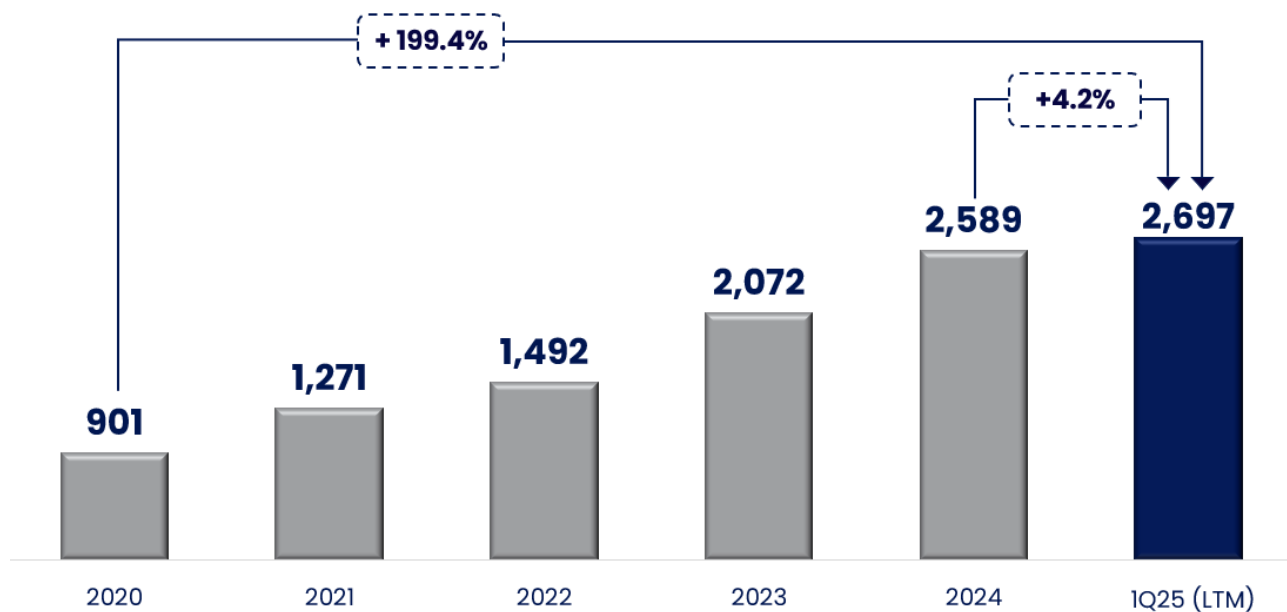
NET REVENUE

(BRL million)



EVOLUTION OF NET REVENUES LTM

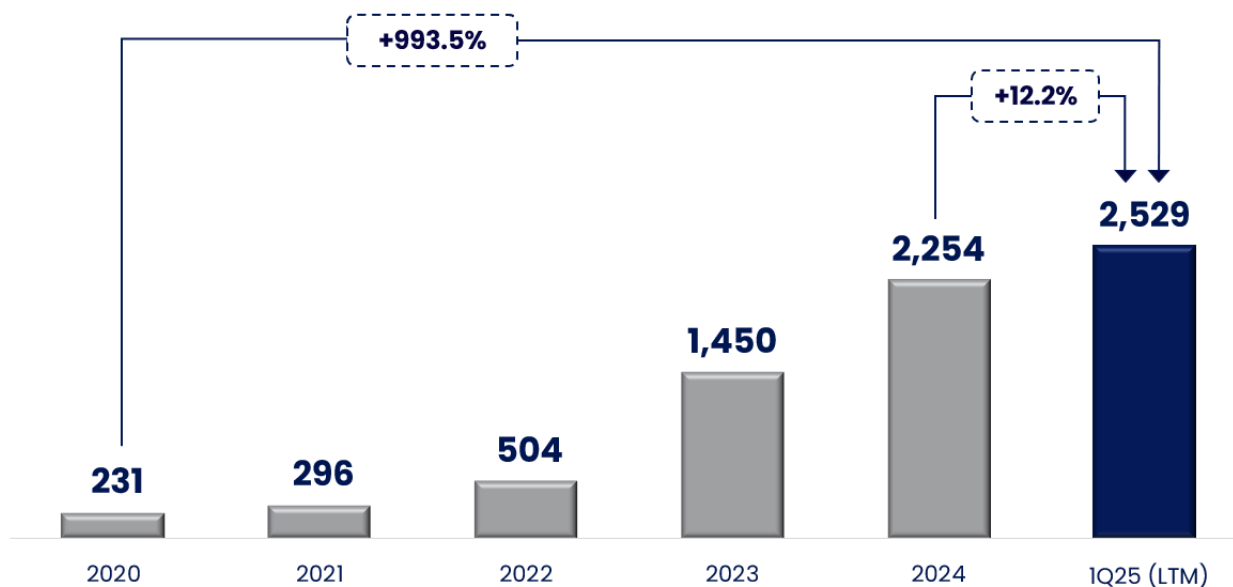
(BRL MILLION)





EVOLUTION OF REVENUES TO BE APPROPRIATED

(BRL MILLION)



COST OF PROPERTIES SOLD

In 1Q25, the cost of properties sold and services provided totaled BRL 408.6 million, corresponding to 67.2% of the net revenue for the period. By comparison, in 1Q24, this amount was BRL 334.1 million, representing 66.7% of the net revenue.

Quarterly and Annual Comparison:

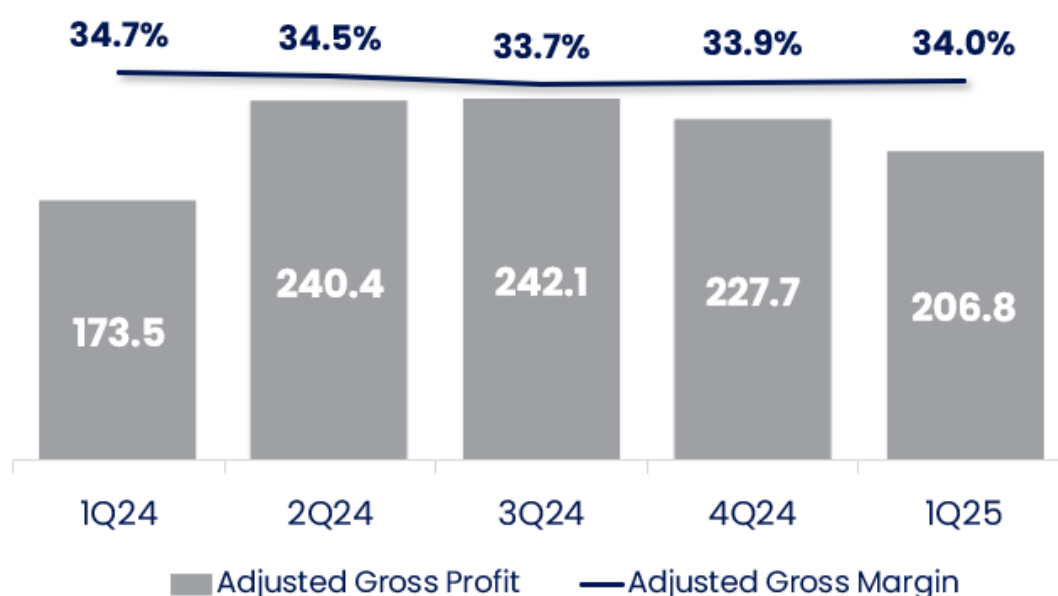
	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Cost of Properties Sold (BRL million)	408.6	450.2	-9.2%	334.1	22.3%
% of Net Revenues	67.2%	66.9%	0.3 pp	66.7%	0.5 pp



GROSS PROFIT & MARGIN

ADJUSTED GROSS PROFIT & MARGIN

(BRL million & %)



Private Market Quarterly Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	179.8	190.0	-5.4%	170.6	5.4%
Adjusted Gross Margin	36.5%	35.0%	1.5 pp	35.0%	1.5 pp

In 1Q25, the adjusted gross profit from capitalized interest in the Private Market reached BRL 179.8 million, with an adjusted gross margin of 36.5%.

Pode Entrar Quarterly Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	27.0	37.7	-28.5%	2.9	831.1%
Adjusted Gross Margin	23.3%	29.2%	-5.9 pp	23.1%	0.2 pp



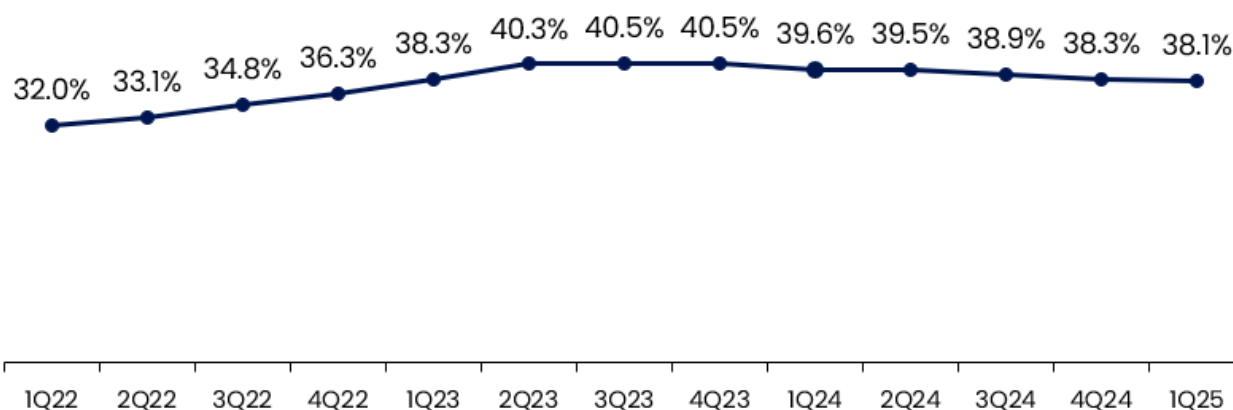
In 1Q25, the adjusted gross profit from capitalized interest of "Pode Entrar" reached BRL 27.0 million, with an adjusted gross margin of 23.3%. The decrease in margin compared to the previous quarter is due to the payment of monetary adjustments made by the municipality in 4Q24, related to projects launched in 4Q23. Although the gross margin of Pode Entrar projects is lower than that of the private market, the contribution margins are equivalent, as these projects are launched 100% sold and do not incur commercial expenses.

Quarterly Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Adjusted Gross Profit (BRL million)	206.8	227.7	-9.2%	173.5	19.2%
Adjusted Gross Margin	34.0%	33.9%	0.1 pp	34.7%	-0.7 pp

In 1Q25, adjusted gross profit including capitalized interest reached BRL 206.8 million, with an adjusted gross margin of 34.0%

BACKLOG MARGIN (PRIVATE MARKET) (%)



As detailed in the explanatory note 24. Sales revenue to be recognized and budgeted costs of real estate sold to be recognized," this quarter presents future exercises result margin (REF margin) of 38.1%, excluding the "Pode Entrar" projects.

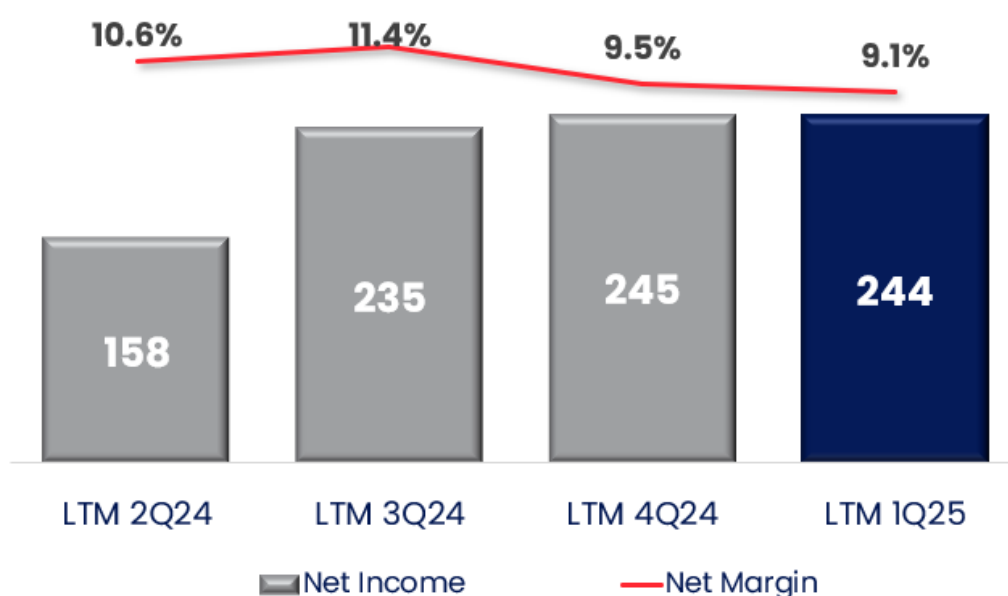
It is important to highlight that the method for calculating the REF margin differs from the calculation of the gross margin and adjusted gross margin. Please refer to explanatory note 24 in the ITR for further details on these criteria.



OPERATING EXPENSES

When analyzing **selling expenses**, there was an improvement in their proportion relative to net revenue compared to the same period of the previous year. The decrease was 2.1 pp, dropping from 10.9% of revenue in 1Q24 to 8.8% in 1Q25. This improvement is attributed to increased efficiency and scale gains, resulting from the company's continuous operational growth in recent years and investments in new technologies and customer acquisition processes. When comparing the proportion of selling expenses to net revenue against 4Q24, 1Q25 showed an increase of 0.2 pp, rising from 8.6% to 8.8%.

Within selling expenses, we highlight the consistent efficiency and scale gains observed over the quarters. A historical series analysis reveals a clear trend of optimizing the ratio of selling expenses to revenue, underscoring the positive impact of the measures implemented to enhance our operational performance.



Administrative expenses represented 6.9% of net revenue in 1Q25, representing an increase of 0,8 pp compared to the previous quarter and a decrease of 0.3 pp year over year.

The increase in administrative expenses is aligned with the growth in project launches, which have recorded a compound annual growth rate of 51.3% since December 31, 2022. This accelerated and sustained pace requires a more robust administrative structure capable of supporting operational, managerial, and strategic demands.

To ensure the viability and success of new project launches, it is essential to invest in key areas such as the hiring of qualified professionals, acquisition of technological resources,



and the implementation of training programs. It is important to note that the revenues from these new projects will be recognized over time, while the corresponding administrative expenses are accounted for in the same quarter in which they are incurred.

Quarterly Comparison:

	1Q25	% da Receita	4Q24	% da Receita	Δ %	1Q24	% da Receita	Δ %
OPERATING REVENUE (EXPENSES) (BRL million)	103.7	17.0%	105.2	15.6%	-1.4%	109.2	21.8%	-5.1%
Selling expenses (BRL million)	53.8	8.8%	57.7	8.6%	-6.8%	54.8	10.9%	-1.7%
Administrative expenses (BRL million)	41.8	6.9%	41.3	6.1%	1.2%	36.1	7.2%	15.8%
Other net operational revenues (expenses) (BRL million)	7.9	1.3%	4.3	0.6%	83,7%	18.4	3.7%	-57,1%

OPERATING RESULTS

The operating result for the first quarter of 2025 was BRL 96.0 million, with an operating margin of 15.8%, representing an increase of 4.3 pp compared to the same period of the previous year.

Quarterly and Annual Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Operational result	96.0	117.1	-18.0%	57.2	67.7%
Operational margin	15.8%	17.4%	-1.6 pp	11.4%	4.3 pp



FINANCIAL EXPENSES

In the quarter, the Company's financial result totaled BRL 1.7 million, representing a decrease of BRL 2.1 million compared to the same period of the previous year, when a result of BRL 3.8 million was recorded.

Quarterly and Annual Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
FINANCIAL REVENUE (EXPENSE) (BRL million)	1.7	1.8	-4%	3.8	-55.9%
Financial Expenses (BRL million)	-20.7	-44.3	-53%	-6.8	206.8%
Financial Revenue (BRL million)	22.4	46.1	-51%	10.6	111.8%

EARNINGS BEFORE TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

Earnings before income tax and social contribution in 1Q25 reached BRL 97.7 million, representing an increase of 60.0% compared to BRL 61.1 million recorded in 1Q24. In terms of net revenue margin, there was an improvement of 3.9 pp, rising from 12.2% in 1Q24 to 16.1% in 1Q25.

Quarterly and Annual Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Earnings Before Income Tax and Social Contribution (BRL million)	97.7	118.8	-17.8%	61.1	60.0%
% Net Revenue	16.1%	17.7%	-1.6 pp	12.2%	3.9 pp



TAXES & SOCIAL CONTRIBUTIONS

Income tax and social contribution in 1Q25 totaled BRL 16.8 million, representing an increase of 48.2% compared to 1Q24 and 10.0% compared to the previous quarter.

Quarterly and Annual Comparison:

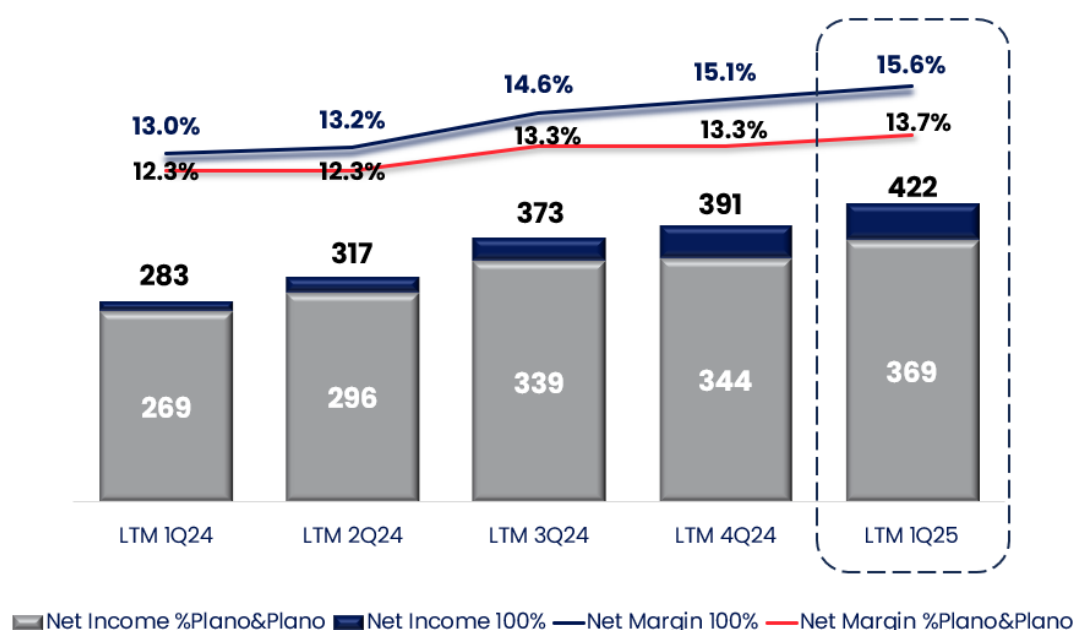
	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (BRL million)	16.8	15.3	10.0%	11.4	48.2%
Income tax and social contribution – current (BRL million)	14.7	14.9	-1.0%	10.7	38.2%
Income tax and social contribution – deferred (BRL million)	2.1	0.4	392.5%	0.7	199.5%

NET INCOME & MARGIN

Comparing the twelve-month period ended in the first quarter of 2025 with the same period in 2024, both net income %Plano&Plano and net margin %Plano&Plano increased, with net income rising from BRL 269 million to BRL 369 million and net margin improving from 12.7% to 13.7%.

NET INCOME AND MARGIN (LTM)

(LTM – BRL million and %)





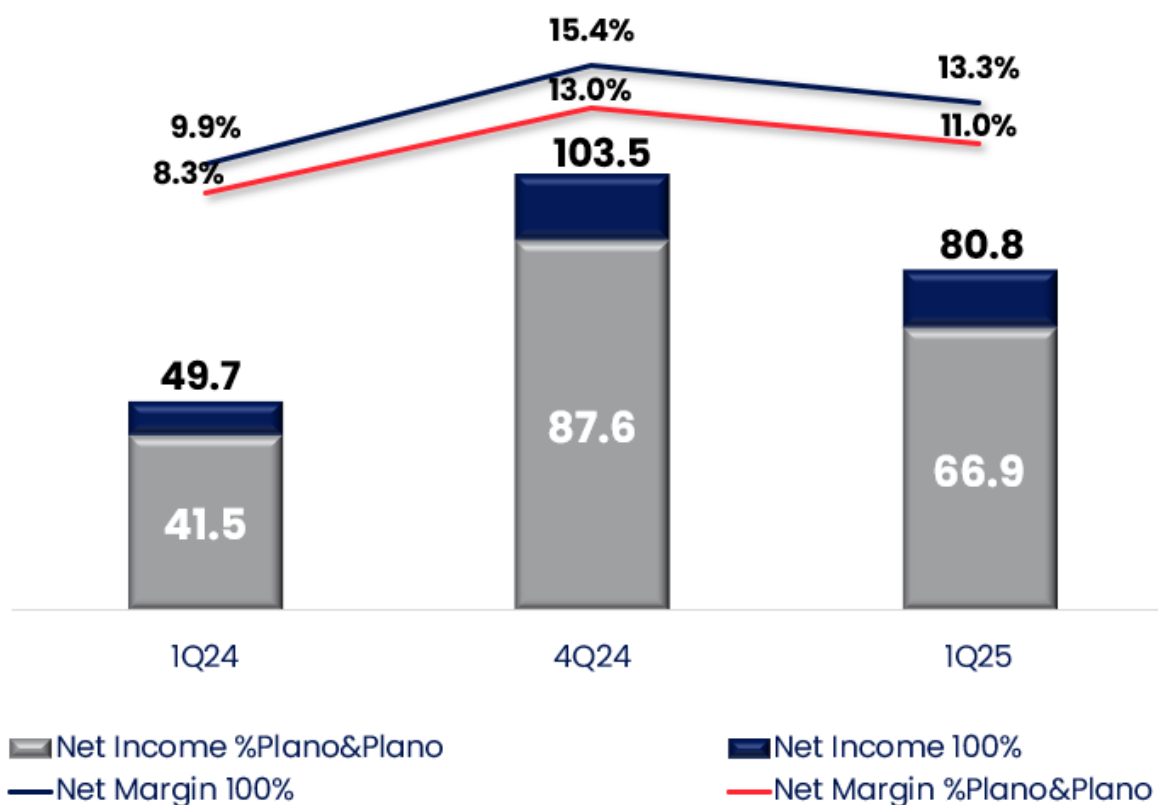
In the quarterly analysis, 1Q25 recorded a 62.7% increase in net income (100%) compared to the same period of the previous year. The net margin (100%) for 1Q25 improved by 4.3 pp year over year, rising from 9.9% in 1Q24 to 13.3% in 1Q25.

Quarterly Comparison:

	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Net Income 100% (BRL million)	80.8	103.5	-21.9%	49.7	62.7%
Net Margin 100%	13.3%	15.4%	-2.1 pp	9.9%	3.4 pp
Net Income %Plano&Plano (BRL million)	66.9	87.6	-23.6%	41.5	61.3%
Net Margin %Plano&Plano	11.0%	13.0%	-2.0 pp	8.3%	2.7 pp

NET INCOME AND MARGIN

Quarterly Comparison – BRL million





EBITDA

In 1Q25, the Company reported Adjusted EBITDA before capitalized interest of BRL 95.2 million, representing an increase of BRL 34.7 million compared to the same period of the previous year. The Adjusted EBITDA margin reached 15.6%, an improvement of 3.6 pp compared to 1Q24.

EBITDA (in BRL thousand, unless otherwise specified)	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
Net profit for fiscal year	66.9	87.6	-23.6%	41.5	61.3%
(+) Depreciation and amortization	6.0	3.9	54.9%	4.4	35.6%
(+) Income tax and social contribution	16.8	15.3	10.0%	11.4	48.2%
(+) Financial expenses, net	-1.7	-1.8	-4.3%	-3.8	-55.9%
EBITDA	88.1	105.0	-16.1%	53.4	64.8%
Cost of financial charges ¹	7.1	5.4	30.9%	7.0	1.4%
Adjusted EBITDA²	95.2	110.5	-13.8%	60.5	57.4%
Adjusted EBITDA Margin (%)	15.6%	16.4%	-0.8 pp	12.1%	3.6 pp

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

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



NET DEBT

As of 03/31/2025, gross debt totaled BRL 621.7 million. Considering cash and cash equivalents of BRL 465.3 million, the **Company reported net debt of BRL 156.5 million at the end of 1Q25**. As a result, the net debt-to-equity ratio stood at 15.4%. These debt figures do not include lease liabilities.

Net Debt (BRL thousands)	03/31/2025	12/31/2024	Δ %	03/31/2024	Δ %
Total Debt	598.3	588.8	1.6%	369.8	61.8%
(+/-) Fair Value Adjustment (Financial Instruments)	23.4	26.9	-13.1%	0.0	0.0%
Gross Debt	621.7	615.7	1.0%	369.8	68.1%
Cash and Cash Equivalents	464.8	801.5	-42.0%	282.8	64.4%
Net Debt	156.9	-185.7	-184.5%	87.1	80.3%
Equity 100%	856.1	915.6	-5.5%	652.8	32.5%
Net Debt / Equity	18.1%	-20.3%	38.4 pp	13.3%	4.8 pp
Leverage Ratio [ND / (ND + E)]	15.4%	-25.4%	40.8 pp	11.8%	3.6 pp

EQUITY

In 1Q25, %Plano&Plano's equity totaled BRL 801.6 million, 28.6% higher than the BRL 623.2 million as of March 31, 2024, and 5.4% lower the BRL 847.2 million as of December 31, 2024. **Return on average equity reached 51.8%** for the last 12 months, one of the best in the sector when considering the results of publicly traded companies.

INDEPENDENT AUDITORS

In accordance with CVM Resolution No. 162/22, we hereby inform that the independent auditors of Grant Thornton Brasil did not provide, during the 3-month period ended on March 31st, 2025, any services other than those related to external audit. The Company's policy in hiring the services of independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity.



EXHIBIT 1

BALANCE SHEET

ASSET (in BRL thousand, except %)	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
CURRENT ASSETS	2,122.0	2,194.9	-3.3%	1,769.2	19.9%
Cash and cash equivalents	415.9	733.8	-43.3%	213.6	94.7%
Restricted financial investments	48.9	67.7	-27.8%	69.2	-29.4%
Accounts receivable	626.3	566.0	10.7%	519.5	20.6%
Properties to be commercialized	936.8	760.3	23.2%	906.7	3.3%
Recoverable taxes	4.7	3.4	37.1%	11.0	-57.6%
Other receivables	89.4	63.8	40.3%	49.2	81.9%
NON-CURRENT ASSETS	379.6	386.3	-1.7%	260.3	45.8%
Financial investments	0.6	0.6	0.0%	0.6	2.9%
Accounts receivable	278.6	261.2	6.7%	158.6	75.7%
Properties to be commercialized	26.0	51.9	-49.9%	47.3	-45.3%
Recoverable taxes	7.8	6.6	17.6%	0.0	100.0%
Related Parties	1.7	1.4	21.4%	0.0	100.0%
Investments	1.7	1.8	-5.4%	1.1	56.6%
Right-of-use assets	19.2	20.3	-5.2%	22.8	-15.7%
Fixed assets	27.9	26.3	6.1%	19.0	46.7%
Intangible	16.1	16.4	-1.8%	11.0	46.2%
TOTAL ASSETS	2,501.6	2,581.2	-3.1%	2,029.5	23.3%



LIABILITIES (in BRL thousand, except %)	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
CURRENT LIABILITIES	680.2	593.4	14.6%	622.9	9.2%
Loans and financing	0.0	0.0	0.0%	125.4	-100.0%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	31.5	30.2	4.3%	0.0	100.0%
Derivative Financial Instruments	2.1	2.4	-13.9%	0.0	100.0%
Suppliers	75.9	69.4	9.4%	63.6	19.3%
Real Estate acquisition payable	365.4	163.2	123.9%	185.9	96.5%
Employment and Social Security Liabilities	47.2	44.4	6.3%	31.5	49.8%
Tax obligations	17.0	17.4	-2.4%	10.1	67.7%
Advances from customers	61.0	97.3	-37.3%	142.0	-57.0%
Deferred taxes and contributions	28.5	24.4	17.2%	14.1	102.9%
Related parties	8.2	17.0	-51.8%	8.2	0.0%
Other provisions	40.5	40.4	0.4%	39.4	2.9%
Provision for cancellations	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Dividends payable	0.0	83.9	-100.0%	0.0	0.0%
Rents payable	2.9	3.6	-18.6%	2.7	8.9%
NON-CURRENT LIABILITIES	956.3	1,072.1	-10.8%	753.8	26.9%
Loans and financing	238.9	229.4	4.1%	244.4	-2.3%
Real Estate Receivables Certificate (CRI)	328.0	329.2	-0.4%	0.0	100.0%
Derivative Financial Instruments	20.5	24.5	-16.3%	0.0	100.0%
Suppliers	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Real Estate acquisition payable	261.3	381.0	-31.4%	433.0	-39.6%
Deferred taxes and contributions	12.5	12.2	2.6%	16.0	-21.8%
Related parties	42.8	44.1	-2.9%	2.4	1,683.3%
Other debts with third parties - SCP'S	5.2	4.3	21.5%	14.5	-63.8%
Other provisions	23.2	23.2	0.0%	17.1	36.2%
Provision for contingencies	4.3	4.2	3.1%	4.2	2.9%
Provisões para perdas em investimentos	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Rents payable	19.6	19.9	-1.8%	22.2	-11.7%
EQUITY	865.1	915.6	-5.5%	652.8	32.5%
Share Capital	175.2	175.2	0.0%	175.2	0.0%
Cost of issuing shares	-7.0	-7.0	0.0%	-7.0	0.0%
Treasury shares	-14.8	-16.3	9.1%	-19.2	22.8%
Capital reserve	7.5	7.2	3.7%	5.8	28.7%
Capital transaction between partners	-14.5	-14.5	0.0%	-14.5	0.0%
Profit reserves	655.2	702.6	-6.7%	482.8	35.7%
Equity attributable to controlling shareholders	801.6	847.2	-5.4%	623.2	28.6%
Equity attributable to non-controlling shareholders	63.5	68.4	-7.1%	29.7	114.1%
Total Equity	865.1	915.6	-5.5%	652.8	32.5%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	2,501.6	2,581.2	-3.1%	2,029.5	23.3%



EXHIBIT 2

INCOME STATEMENT

(in BRL thousand, except %)	1Q25	4Q24	Δ %	1Q24	Δ %
NET REVENUE	608.3	672.4	-9.5%	500.5	21.5%
COSTS OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES RENDERED	-408.6	-450.2	-9.2%	-334.1	22.3%
% Net Revenue	-67.2%	-66.9%	-0.2 pp	-66.7%	-0.4 pp
GROSS PROFIT	199.7	222.3	-10.2%	166.5	20.0%
Gross Margin	32.8%	33.1%	-0.2 pp	33.3%	-0.4 pp
OPERATING (REVENUES) EXPENSES	-103.7	-105.2	-1.4%	-109.2	-5.1%
Commercial expenses	-53.8	-57.7	-6.8%	-54.8	-1.7%
Administrative expenses	-41.8	-41.3	1.2%	-36.1	15.8%
Equity Income Result	-0.1	-1.9	-95.0%	0.0	0.0%
Other net operational revenues (expenses)	-7.9	-4.3	85.0%	-18.4	-56.7%
% Net Revenue	-17.0%	-15.6%	-1.4 pp	-21.8%	4.8 pp
OPERATING RESULT	96.0	117.1	-18.0%	57.2	67.7%
Operating Margin	15.8%	17.4%	-1.6 pp	11.4%	4.3 pp
FINANCIAL REVENUE (EXPENSES)	1.7	1.8	-4.4%	3.8	-55.9%
Financial revenues	22.4	46.1	-51.4%	10.6	111.8%
Financial expenses	-20.7	-44.3	-53.2%	-6.8	206.8%
% Net Revenue	0.3%	0.3%	0.0 pp	0.8%	-0.5 pp
EARNING BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	97.7	118.8	-17.8%	61.1	60.0%
% Net Revenue	16.1%	17.7%	-1.6 pp	12.2%	3.9 pp
Income tax and social contributions	-16.8	-15.3	10.0%	-11.4	48.2%
Income tax and social contributions - current	-14.7	-14.9	-1.0%	-10.7	38.2%
Income tax and social contributions - deferred	-2.1	-0.4	392.5%	-0.7	199.5%
Lucro Líquido 100%	80.8	103.5	-21.9%	49.7	62.7%
Net Margin 100%	13.3%	15.4%	-2.1 pp	9.9%	3.4 pp
Non-controlling interests	-13.9	-15.9	-12.5%	-8.2	69.8%
NET PROFIT (controlling shareholders)	66.9	87.6	-23.6%	41.5	61.3%
Net Margin	11.0%	13.0%	-2.0 pp	8.3%	2.7 pp



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

