

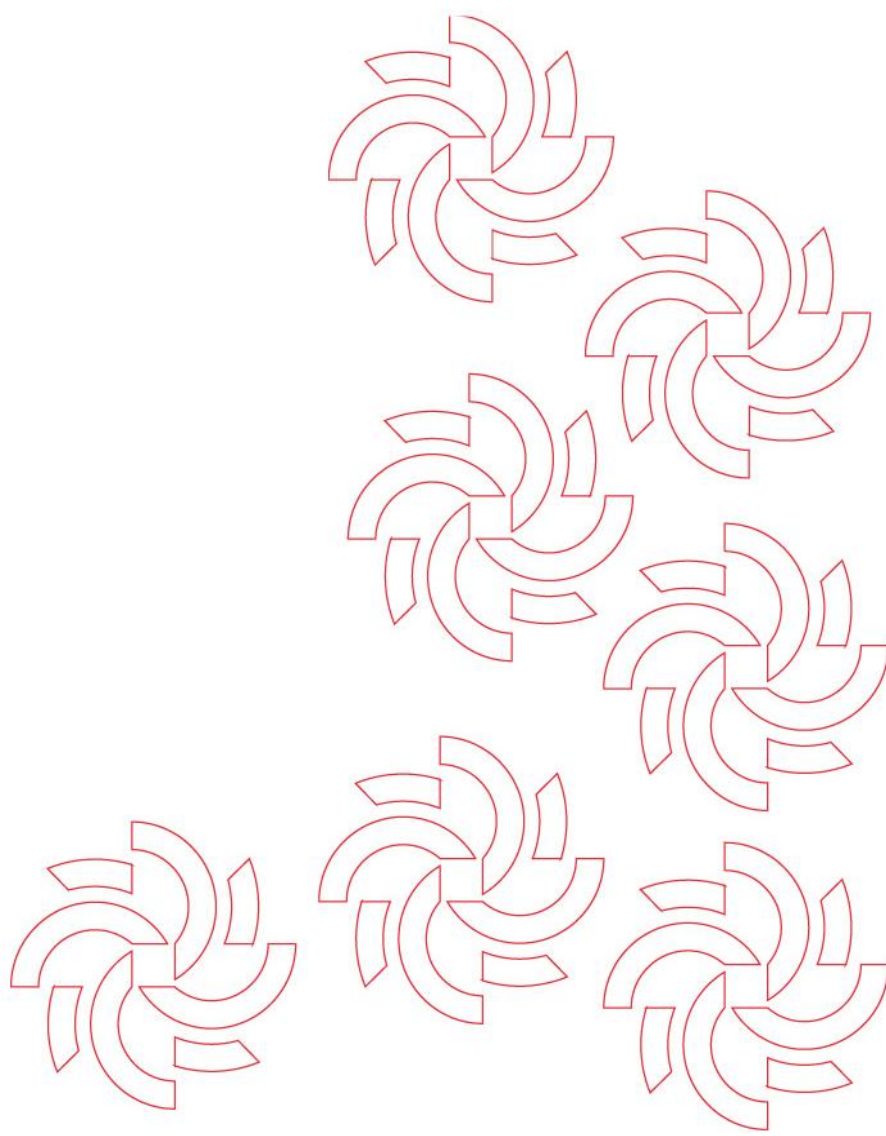


PRÉVIA OPERACIONAL 2T25

2025

São Paulo, **10 de julho de 2025** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 2º trimestre de 2025 (2T25), em comparação ao mesmo período de 2024 (2T24).

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





DESTAQUES 2T25 e 6M25

LANÇAMENTOS

LANÇAMENTOS | 100% 2T25 (UDM)

R\$ 4,9 bilhões

+31,0%

2T25 UDM vs 2T24 UDM



Recorde
Histórico

LANÇAMENTOS | 100% 6M25

R\$ 2,6 bilhões

+68,6% ACIMA DO 6M24



Recorde
Histórico

LANÇAMENTOS | 100% 2T25

R\$ 1,4 bilhões

+31,7% ACIMA DO 2T24

LANDBANK

LANDBANK | 100% 2T25

R\$ 32,0 Bilhões

+2,8% ACIMA DO 1T25



Recorde
Histórico

VENDAS

VENDA LÍQUIDA | 100% 2T25 (UDM)

INCLUI PODE ENTRAR

R\$ 3,7 bilhões

+12,0%

2T25 UDM vs 2T24 UDM

VENDA LÍQUIDA | 100% 2T25 (UDM)

MERCADO PRIVADO (SEM PODE ENTRAR)

R\$ 3,4 bilhões

+27,2%

2T25 UDM vs 2T24 UDM

VENDA LÍQUIDA | 100% 6M25

R\$ 1,7 bilhões

+25,8% ACIMA 6M24

VENDA LÍQUIDA | 100% 2T25

**R\$ 894,3
milhões**

+12,2% ACIMA DO 2T24

DESTAQUE DE LANÇAMENTO NO 2T25

No segundo trimestre de 2025, a **Plano&Plano** lançou o **NID Alphaville**, empreendimento localizado em uma das regiões mais valorizadas da Grande São Paulo. Composto por 896 unidades e um **Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$855,2 milhões**, o projeto é integralmente detido pela Companhia (100% **Plano&Plano**), sendo um empreendimento diferenciado do padrão usual da empresa e uma ótima oportunidade de geração de valor para a **Plano&Plano**.

O NID está localizado num dos **pontos mais estratégicos de Alphaville** com fácil acesso às principais avenidas da região e a poucos minutos de uma rica **infraestrutura de serviços**, entre os **shoppings Iguatemi e Tamboré**.

Projetado num **terreno de mais 15 mil m²** e destes, mais **5 mil m² são exclusivamente dedicados à área verde**, garantindo convivência diária com a natureza para seus moradores e oferecendo uma experiência de moradia sofisticada e única.

O lazer foi implantado dentro de uma área de **mais de 8 mil m²** distribuídos num **Club Premium** que contará também com a vantagem de usufruir de uma **Casa de Campo**: um espaço de 359 m², onde cada morador poderá utilizar de forma exclusiva e particular.

NID Alphaville

"Um refúgio urbano de proporções extraordinárias com: design na forma e **Alphaville na essência**"



Lançamento em **06/2025**



896 unidades



R\$855,2 Milhões em VGV



Acesse e saiba mais:



 PLANO&PLANO

LANÇAMENTOS

No segundo trimestre de 2025, a **Plano&Plano** lançou 3 **novos empreendimentos**, **totalizando mais de 2,7 mil unidades e alcançando um VGV de R\$ 1,4 bilhão**, apresentando um **crescimento de 31,7%** em relação ao mesmo período de 2024.

No acumulado do primeiro semestre de 2025, o VGV lançado **atingiu R\$ 2,6 bilhões demonstrando um crescimento robusto de 68,6%** vs primeiro semestre de 2024, evidenciando a trajetória consistente de expansão da Companhia, ano após ano.

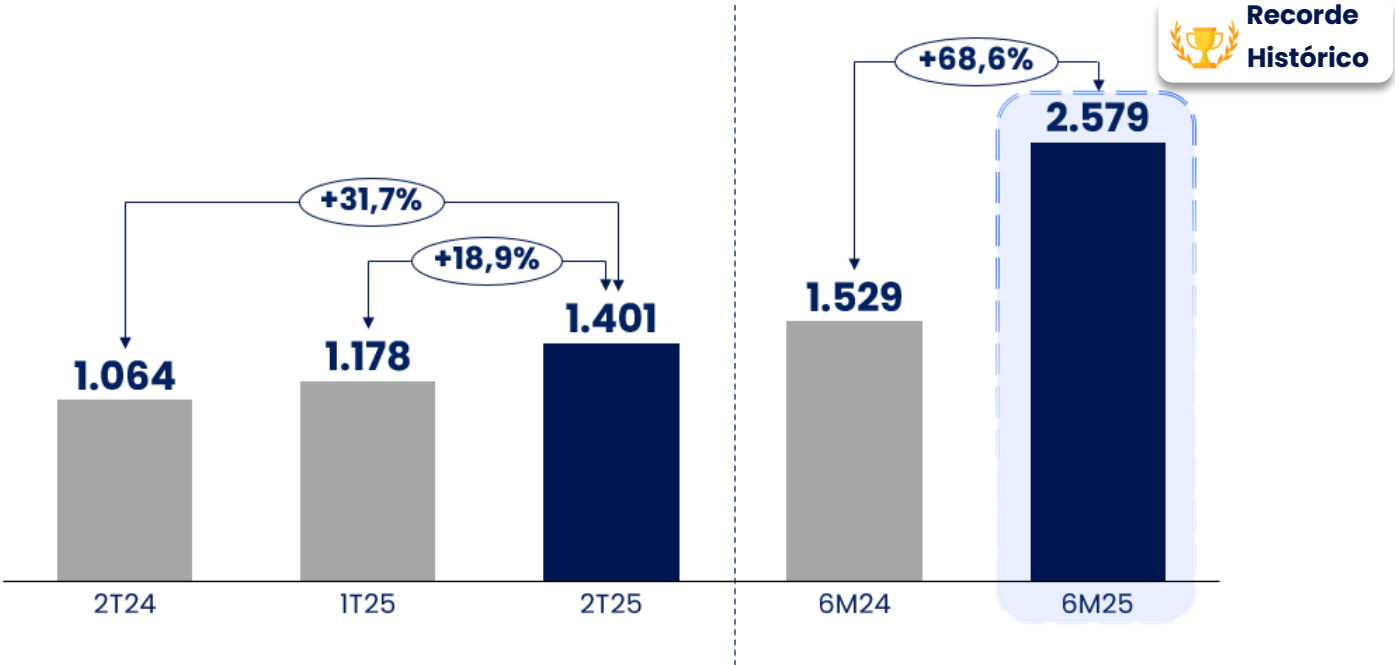
No **%Plano&Plano**, o VGV lançado apresentou um aumento de 38,8% em relação ao 1T25 e de 39,9% na comparação entre os seis primeiros meses de 2025 e o mesmo período de 2024.

Quanto ao ticket médio, observou-se um aumento significativo de 86,0%, passando de R\$ 273,9 mil no 1T25 para R\$ 509,6 mil no 2T25. Esse resultado foi impulsionado, principalmente, pelo lançamento do empreendimento **NID Alphaville – Barueri**, que possui **ticket médio de R\$ 954,4 mil**.

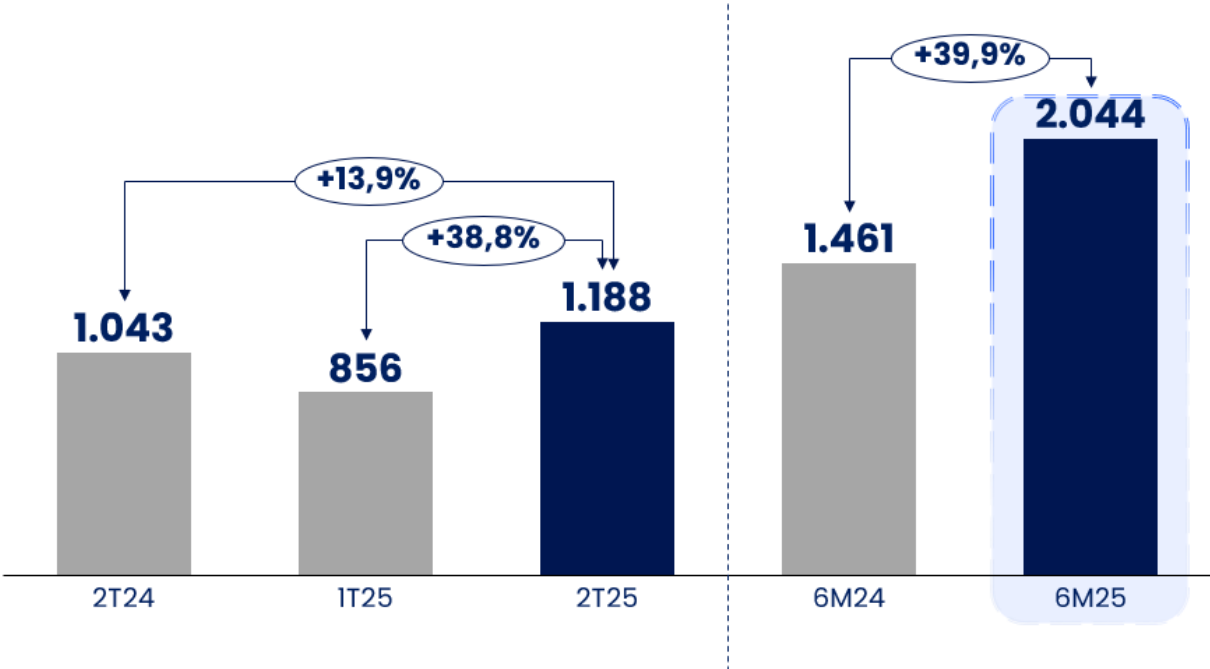
Esses resultados reafirmam a estratégia da **Plano&Plano** de promover um **crescimento contínuo, sustentável e robusto**, consolidando sua posição no mercado e criando valor para seus acionistas.

LANÇAMENTOS	2T25	1T25	Δ %	2T24	Δ %	6M25	6M24	Δ %
Lançamentos (fases)	3	5	-40,0%	11	-72,7%	8	15	-46,7%
VGV 100% (R\$ mil)	1.400.847	1.178.134	18,9%	1.063.824	31,7%	2.578.981	1.529.253	68,6%
Unidades	2.749	4.301	-36,1%	4.620	-40,5%	7.050	6.434	9,6%
VGV médio (R\$ mil)	466.949	235.627	98,2%	96.711	382,8%	322.373	101.950	216,2%
Preço Médio (R\$/unidade)	509,6	273,9	86,0%	230,3	121,3%	365,8	237,7	53,9%
Média de Unidades por Lançamento	916,3	860,2	6,5%	420,0	118,2%	881,3	428,9	105,5%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	1.187.967	855.858	38,8%	1.042.790	13,9%	2.043.824	1.460.926	39,9%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	1.187.967	855.858	38,8%	1.042.790	13,9%	2.043.824	1.460.926	39,9%
Participação % Plano&Plano	84,8%	72,6%	12,2 pp	98,0%	-13,2 pp	79,2%	95,5%	-16,3 pp

LANÇAMENTOS 2T25
(100% – R\$ MILHÕES)



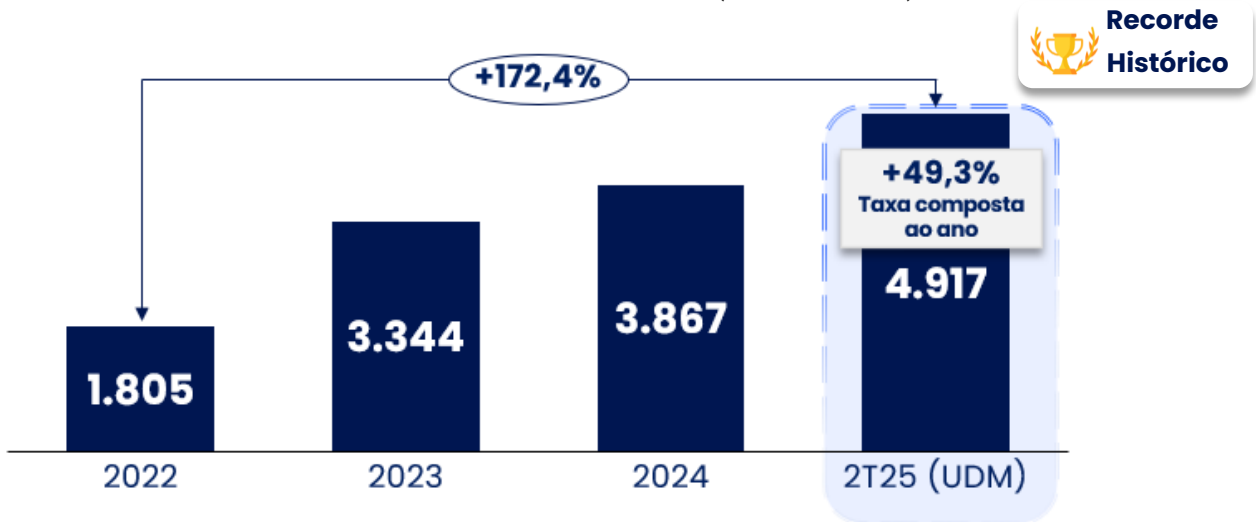
LANÇAMENTOS 2T25
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

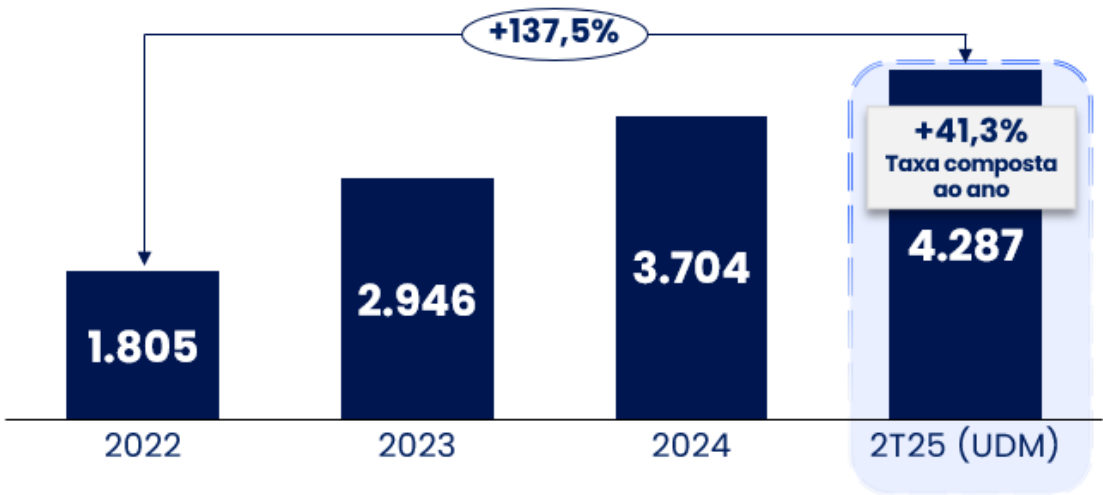
Números incluem o Pode Entrar - (R\$ MILHÕES)



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 10,5% ao trimestre ou 49,3% ao ano, somando 172,4% no período de 10 trimestres. Com relação ao %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 9,0% ao trimestre ou 41,3% ao ano, acumulando um total de 137,5% ao longo de 10 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

LANÇAMENTOS %PLANO&PLANO (UDM)

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



VENDAS

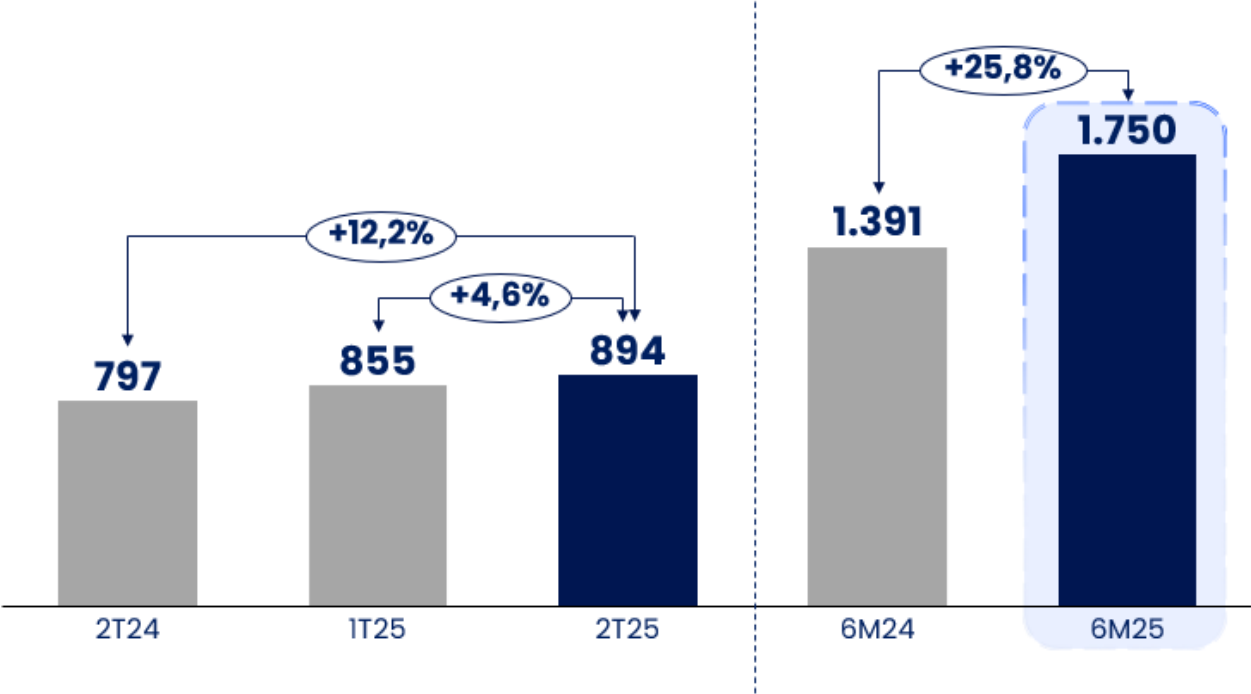
A **Plano&Plano** encerrou o segundo trimestre de 2025 com R\$ 894,3 milhões em vendas líquidas 100%, representando um crescimento de 12,2% em relação aos R\$ 796,9 milhões registrados no 2T24, o que reforça a trajetória consistente de crescimento da Companhia. No acumulado dos seis primeiros meses de 2025, o avanço foi de 25,8% na comparação com o mesmo período de 2024.

Considerando o **%Plano&Plano**, as vendas líquidas totalizaram R\$ 773,1 milhões no trimestre, crescimento de 3,6% em relação ao 1T25.

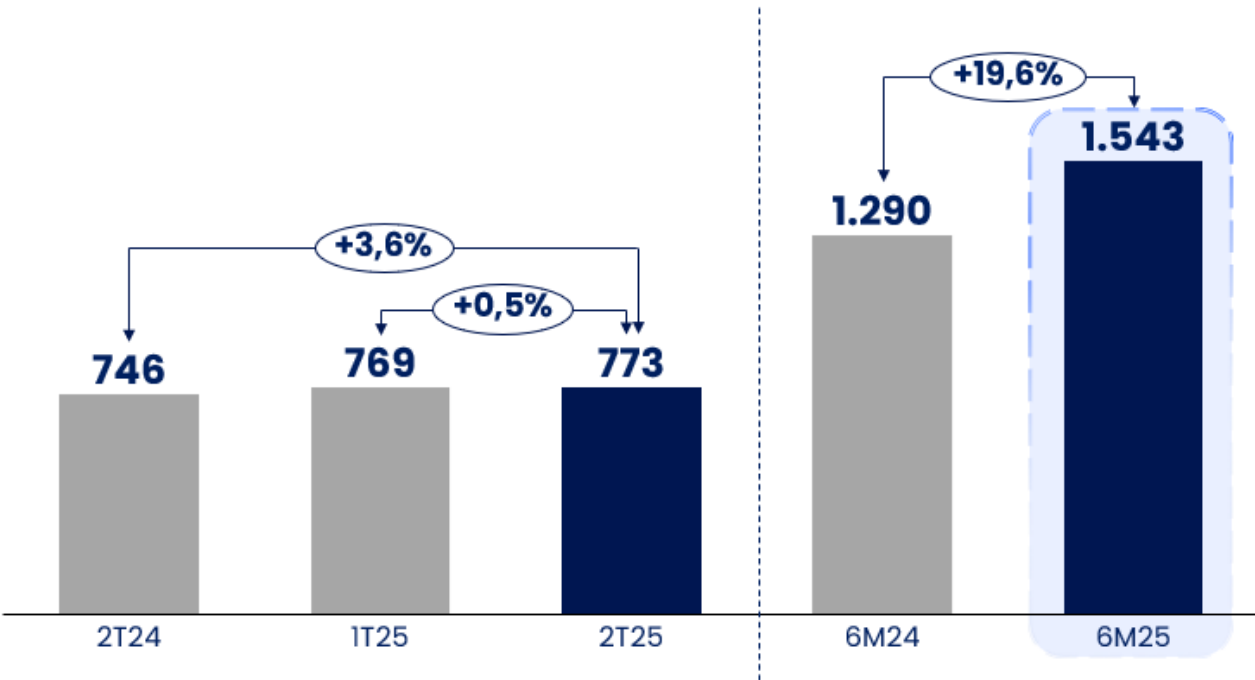
Quanto ao **ticket médio das unidades** comercializadas, o 2T25 apresentou um valor de R\$ 288,0 mil, um aumento de 22,1% em relação ao trimestre anterior, refletindo a comercialização de produtos com maior valor agregado ao longo do período.

VENDAS	2T25	1T25	Δ %	2T24	Δ %	6M25	6M24	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	998.838	928.969	7,5%	911.645	9,6%	1.927.807	1.643.879	17,3%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.570	3.948	-9,6%	3.907	-8,6%	7.518	6.952	8,1%
Distratos (R\$ mil)	104.553	73.654	42,0%	114.703	-8,8%	178.207	253.367	-29,7%
Distratos (Unidades)	465	321	44,9%	513	-9,4%	786	1.153	-31,8%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	894.284	855.316	4,6%	796.942	12,2%	1.749.600	1.390.512	25,8%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.105	3.627	-14,4%	3.394	-8,5%	6.732	5.799	16,1%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	773.137	769.449	0,5%	745.987	3,6%	1.542.586	1.290.266	19,6%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	773.137	769.449	0,5%	745.987	3,6%	1.542.586	1.290.266	19,6%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	894.284	855.316	4,6%	796.942	12,2%	1.749.600	1.390.512	25,8%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	288,0	235,8	22,1%	234,8	22,7%	259,9	239,8	8,4%
% Distratos / Vendas Brutas	10,5%	7,9%	2,5 pp	12,6%	-2,1 pp	9,2%	15,4%	-6,2 pp

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T25
(100% – R\$ MILHÕES)



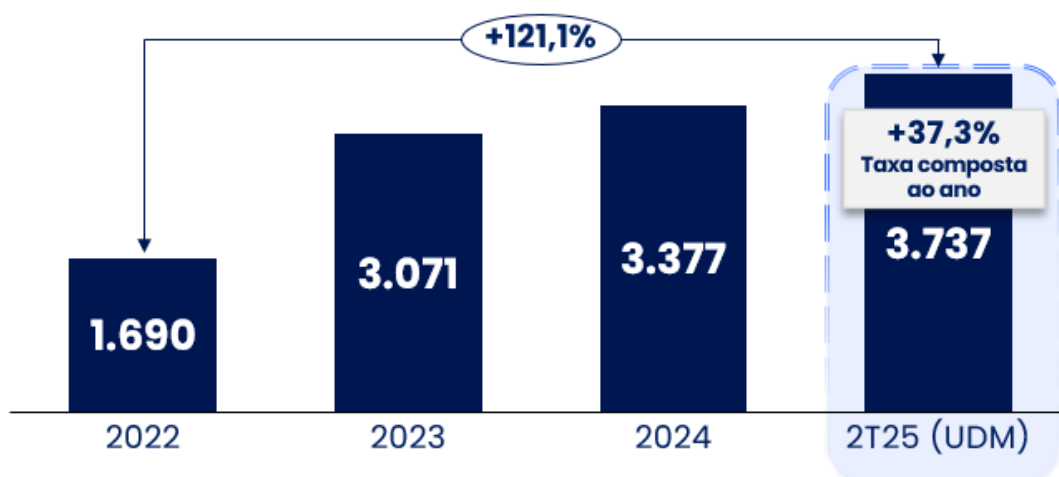
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T25
(%Plano&Plano – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

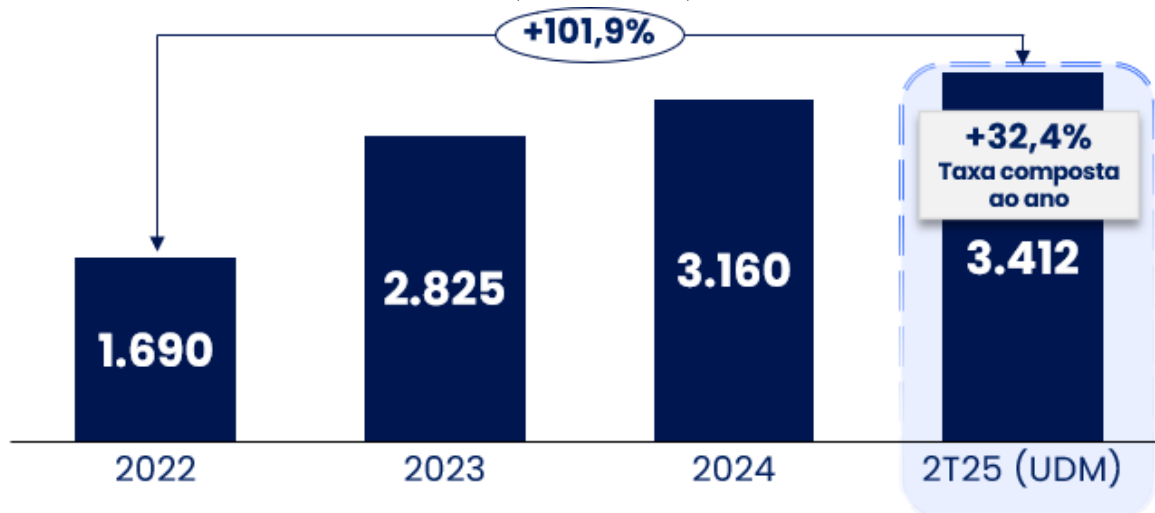
Incluindo Pode Entrar - (100%– R\$ MILHÕES)



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 8,3% ao trimestre ou 37,3% ao ano, acumulando 121,1% no período de 10 trimestres. Levando em conta apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 7,3% ao trimestre ou 32,4% ao ano, acumulando um total de 101,9% ao longo de 10 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

(R\$ MILHÕES)



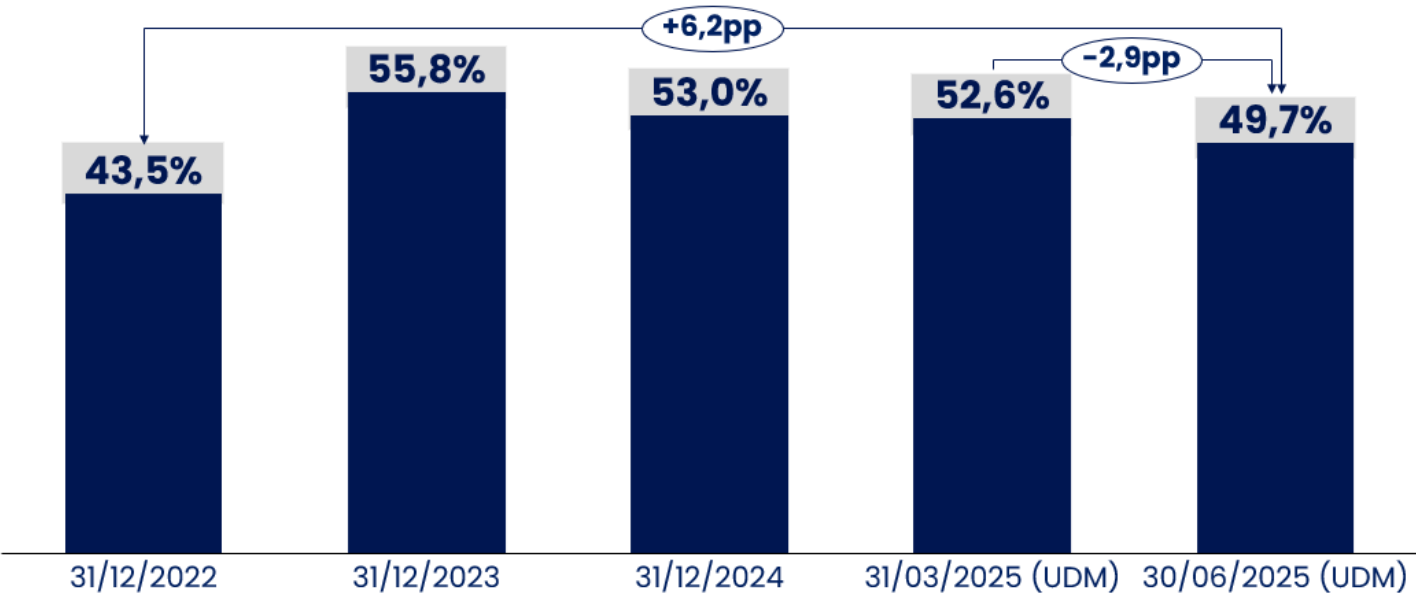
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em junho de 2025, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 30/06/2025, apresentou uma leve redução de 2,9 pp em relação ao observado em 31/03/2025. Apesar dessa variação, a VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**.

Na comparação entre 31/12/2022 e 30/06/2025, observa-se **um crescimento acumulado de 6,2% no indicador**, que vem se mantendo estável desde então. Ressaltamos que, em 2023, houve o impacto positivo do programa “Pode Entrar”, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

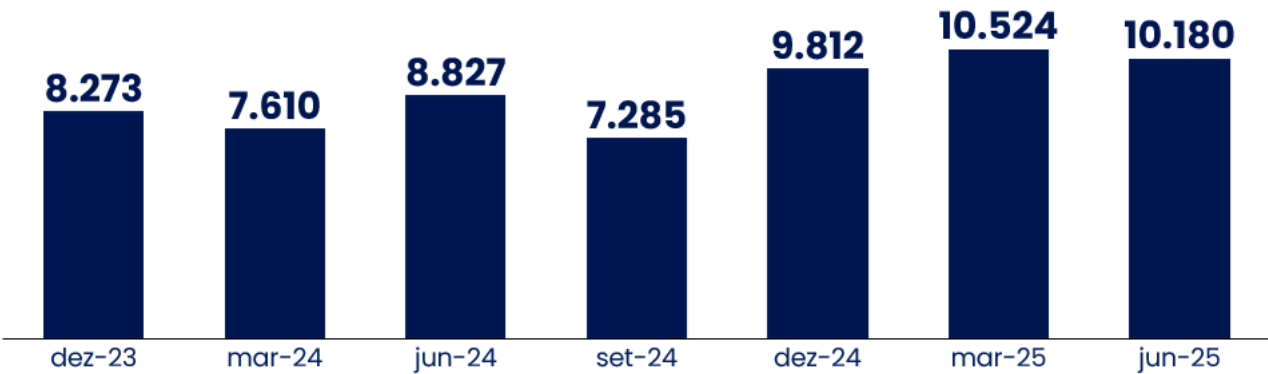
Incluindo Pode Entrar (%)



ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

A Companhia encerrou o 2T25 com 10.180 unidades e um VGV de R\$ 3,8 bilhões em estoque disponível para venda, representando um aumento 16,5% em VGV em comparação com março de 2025, e um aumento 47,7% em relação ao mesmo período de 2024.

ESTOQUE (UNIDADES)



ESTOQUE	30/06/2025	31/03/2025	Δ %	30/06/2024	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.815	3.274	16,5%	2.582	47,7%
Estoque (Unid.)	10.180	10.524	-3,3%	8.827	15,3%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	98,7%	97,8%	0,9 pp	99,4%	-0,8 pp
Unid. Prontas /Total de Unid. Dispo. (%)	1,3%	2,2%	-0,9 pp	0,6%	0,8 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2025 com consumo de caixa operacional de R\$ 43,9 milhões. Esse consumo está diretamente associado à intensificação do desenvolvimento de novos projetos, refletindo o ritmo acelerado de produção e os investimentos direcionados à execução dos empreendimentos lançados recentemente.

Esse movimento é coerente com o plano de negócios da Companhia, que prioriza a expansão sustentável e o aumento de valor a longo prazo. Assim como observado no trimestre anterior, os desembolsos realizados seguem alinhados à estratégia de crescimento e captura de oportunidades com alto potencial de retorno, reforçando o compromisso da **Plano&Plano** com a disciplina financeira e a geração de valor para seus acionistas.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T25	2T25	2025
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-185,7	156,9	-185,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	156,9	200,8	200,8
Variação Dívida Líquida	342,7	43,9	386,6
(+) Dividendos	-200,0	0	-200
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	142,7	43,9	186,6

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 2T25 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 32,0 bilhões, apresentando um aumento de 2,8% em relação ao banco de terrenos do 1T25, com 127.372 unidades e área total de 1.299 mil m². Desse total, 96% 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 2T25, o total de canteiros sob gestão do departamento de engenharia da **Plano&Plano** era de 62 unidades, frente aos 64 no final do primeiro trimestre de 2025. A Companhia possuía 35.179 unidades em construção ao final de junho de 2025.

Obras	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Canteiros de obra	50	57	61	63	64	62
Unidades em construção	22.323	25.173	27.707	31.382	30.290	35.179
Média de unidades em construção por canteiro	446	442	454	498	473	567

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



PLANO&PLANO

[B]³

IDIVERSA B3

ICON B3

IBRA B3

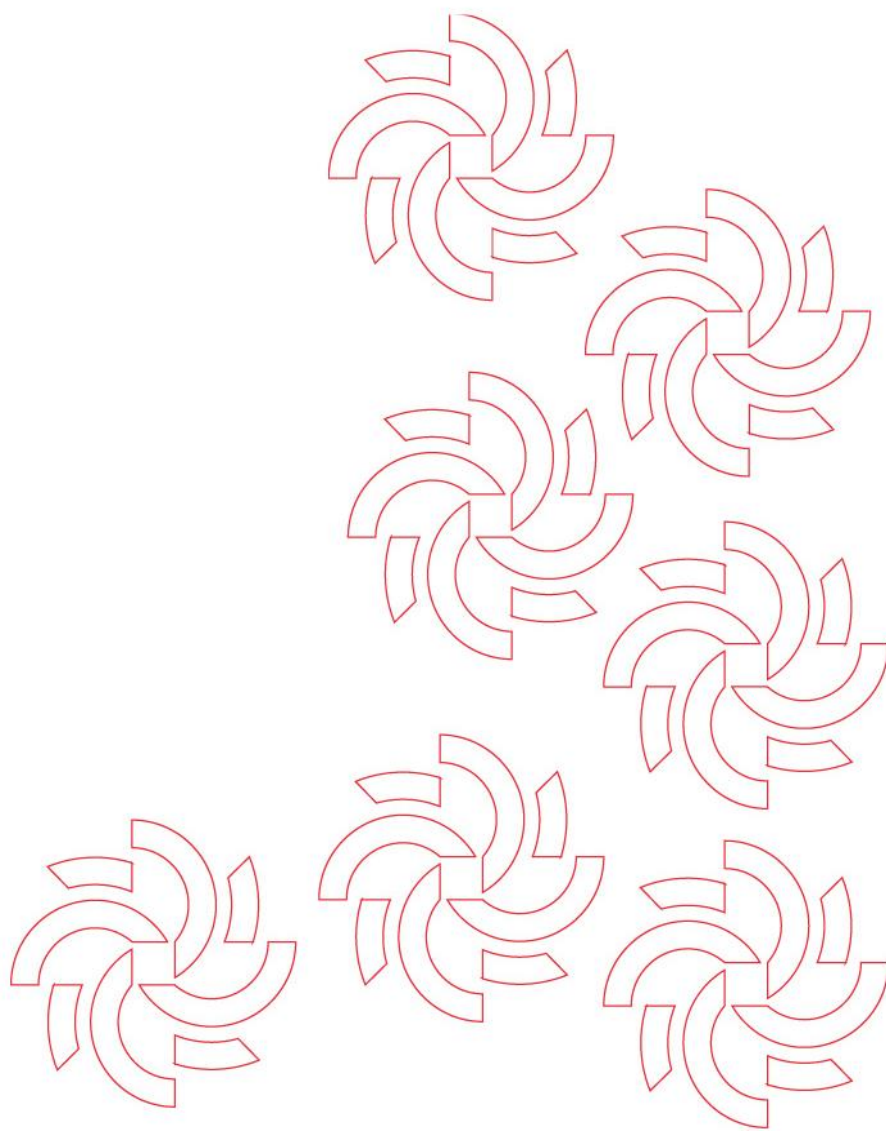
IMOB B3

SMLL B3

IGCT B3

INDX B3

ITAG B3



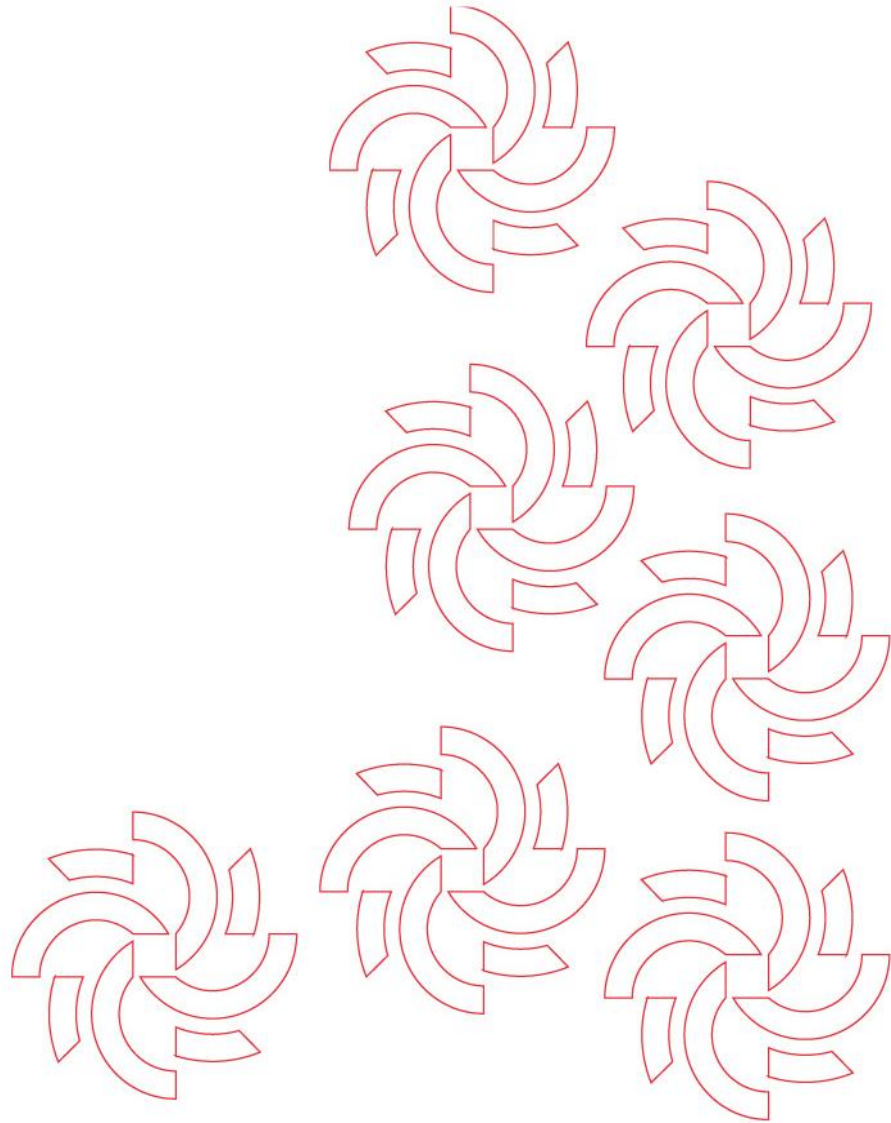


OPERATIONAL PREVIEW 2Q25

2025

São Paulo, July 10th, 2025 – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3: PLPL3) announces the preview of its operating results for second quarter of 2025 (2Q25), compared to the same period of 2024 (2Q24).

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



HIGHLIGHTS

2Q25 and 6M25

LAUNCHES

LAUNCHES | 100% 2Q25 (LTM)

BRL 4.9 Billion

+31.0%

2Q25 LTM vs 2Q24 LTM



LAUNCHES | 100% 2Q25 6M25

BRL 2.6 Billion

+68.6% ABOVE 6M24



LAUNCHES | 100% 2Q25

BRL 1.4 Billion

+31.7% ABOVE 2Q24

LANDBANK

LANDBANK | 100% 2Q25

BRL 32.0 Billion

+2.8% ABOVE 1Q25



NET SALES

NET SALES | 100% 2Q25 (LTM)
INCLUDING PODE ENTRAR

BRL 3.7 Billion

+12.0%

2Q25 LTM vs 2Q24 LTM

NET SALES | 100% 2Q25 (LTM) PRIVATE
MARKET (EXCLUDING PODE ENTRAR)

BRL 3.4 Billion

+27.2%

2Q25 LTM vs 2Q24 LTM

NET SALES | 100% 6M25

BRL 1.7 Billion

+25.8% ABOVE 6M24

NET SALES | 100% 2Q25

**BRL 894.3
Million**

+12.2% ABOVE 2Q24

KEY LAUNCH HIGHLIGHTS IN 2Q25

In the second quarter of 2025, **Plano&Plano** launched **NID Alphaville**, a development located in one of the most prestigious areas of Greater São Paulo. Comprising 896 units and a **Potential Sales Value (PSV) of BRL 855.2 million**, the project is fully owned by the Company (100% **Plano&Plano**). This is a development that stands apart from the company's usual profile and represents an excellent opportunity for value creation for **Plano&Plano**.

NID is situated in one of **Alphaville's most strategic locations**, with easy access to the region's main avenues and just minutes from a **wide range of services**, including the **Iguatemi and Tamboré shopping centers**.

Developed on a **site of over 15 thousand m²**—of which more than **5 thousand m² are exclusively dedicated to green space**—it guarantees daily contact with nature for its residents, offering a refined and unique living experience.

Recreational amenities are set within **more than 8 thousand m²**, distributed across a **Premium Club** that also includes access to a **Country House**: a 359 m² space that each resident can enjoy in a private and exclusive manner.

NID Alphaville

"An urban refuge of extraordinary proportions with: design in form and Alphaville in essence"



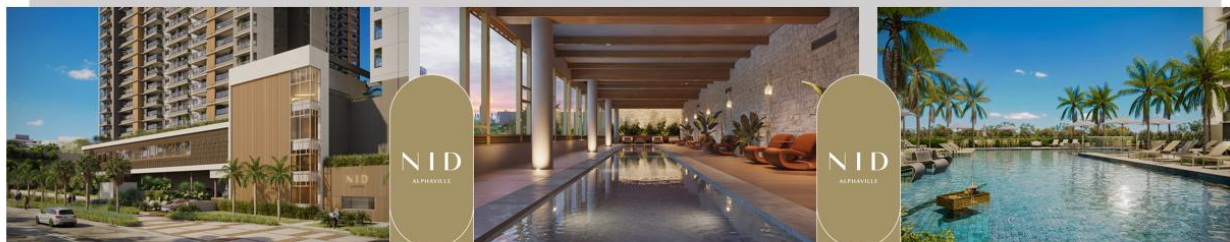
Launched
in 06/2025



896
units



BRL 855.2
Million in PSV



Acesse
e saiba mais:



LAUNCHES

In the second quarter of 2025, **Plano&Plano** launched **3 new projects, totaling over 2.7 thousand units and reaching a Potential Sales Value (PSV) of BRL 1.4 billion**, representing a **31.7% increase** compared to the same period in 2024.

In the first half of 2025, PSV from launches **reached BRL 2.6 billion, reflecting a robust growth of 68.6%** versus the first half of 2024, highlighting the Company's consistent growth trajectory year over year.

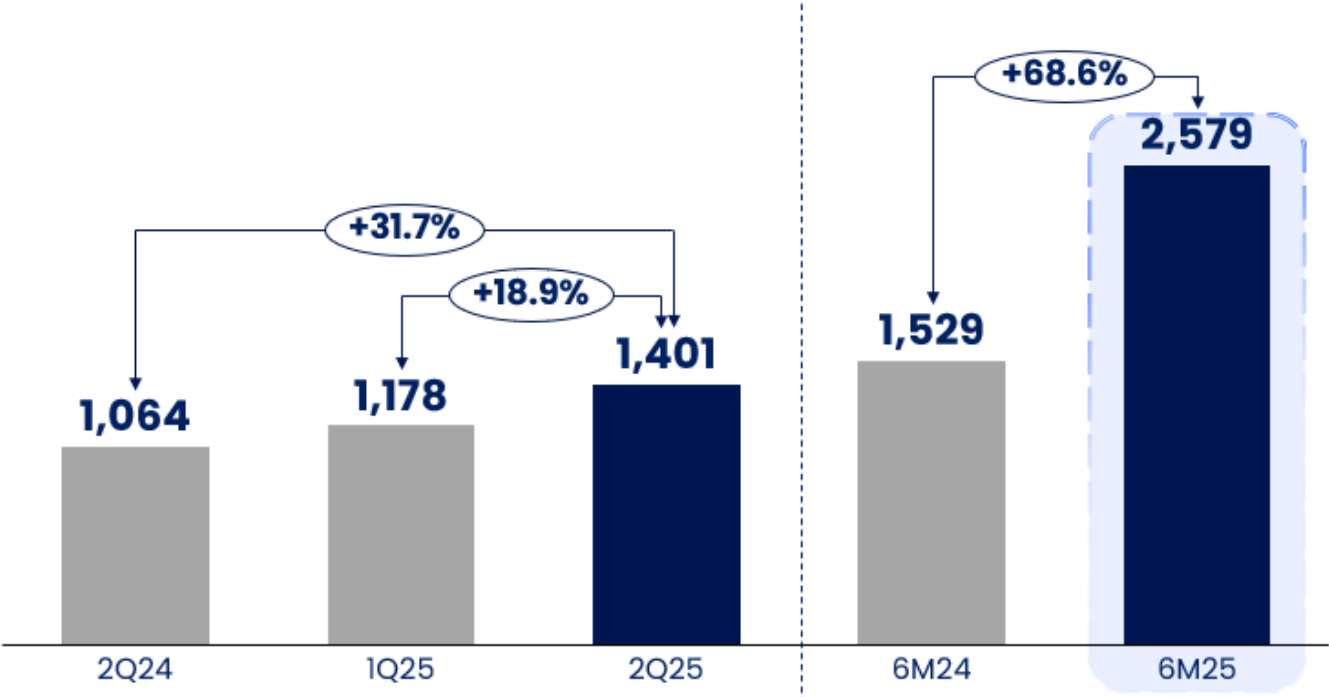
In **%Plano&Plano**, PSV from launches increased by 38.8% compared to 1Q25 and by 39.9% when comparing the first six months of 2025 with the same period in 2024.

The average ticket price also showed a significant increase of 86.0%, rising from BRL 273.9 thousand in 1Q25 to BRL 509.6 thousand in 2Q25. This result was mainly driven by the launch of the **NID Alphaville – Barueri** development, which has an **average ticket of BRL 954.4 thousand**.

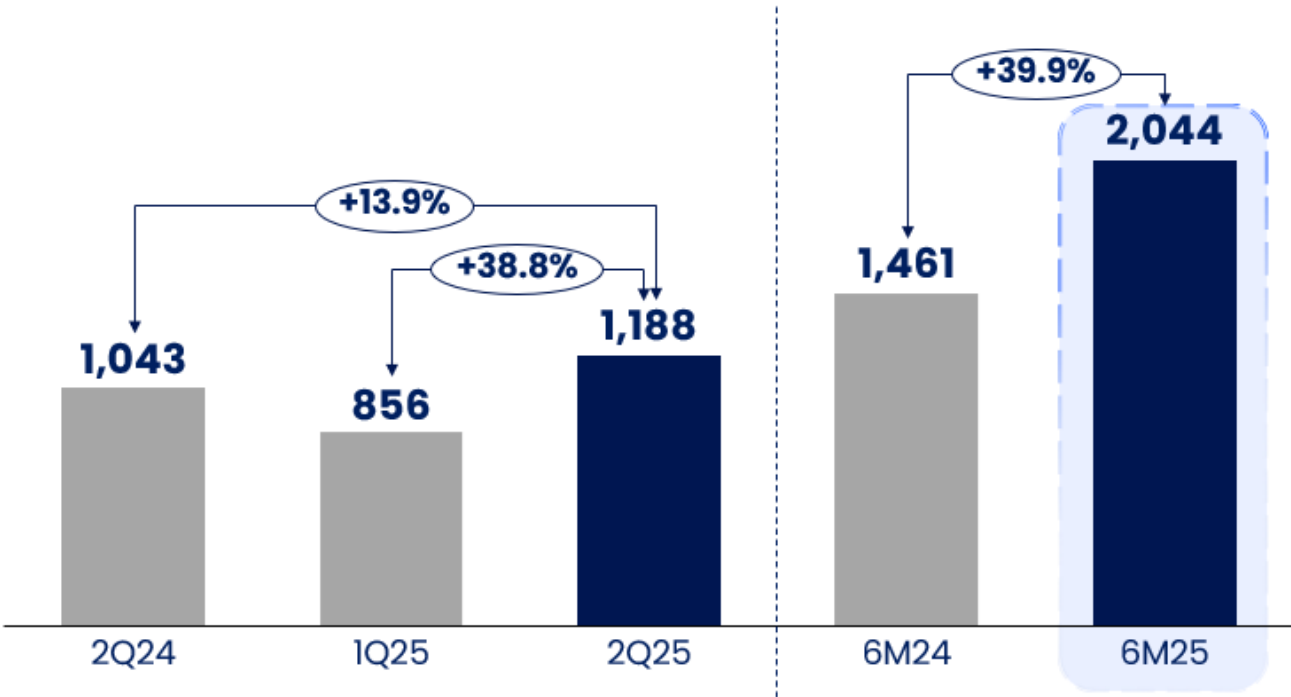
These results reaffirm **Plano&Plano's** strategy of driving continuous, **sustainable**, and robust **growth**, consolidating its market position, and creating value for its shareholders.

LAUNCHES	2Q25	1Q25	Δ %	2Q24	Δ %	6M25	6M24	Δ %
Launches (phases)	3	5	-40.0%	11	-72.7%	8	15	-46.7%
PSV 100% (BRL Thousand)	1,400,847	1,178,134	18.9%	1,063,824	31.7%	2,578,981	1,529,253	68.6%
Units	2,749	4,301	-36.1%	4,620	-40.5%	7,050	6,434	9.6%
Average PSV (BRL Thousand)	466,949	235,627	98.2%	96,711	382.8%	322,373	101,950	216.2%
Average Ticket (BRL Thousand / unit)	509.6	273.9	86.0%	230.3	121.3%	365.8	237.7	53.9%
Average Units per Launch	916.3	860.2	6.5%	420.0	118.2%	881.3	428.9	105.5%
PSV %Plano&Plano (BRL Thousand)	1,187,967	855,858	38.8%	1,042,790	13.9%	2,043,824	1,460,926	39.9%
PSV %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	1,187,967	855,858	38.8%	1,042,790	13.9%	2,043,824	1,460,926	39.9%
Share %Plano&Plano	84.8%	72.6%	12.2 pp	98.0%	-13.2 pp	79.2%	95.5%	-16.3 pp

LAUNCHES 2Q25
(100% – BRL MILLION)

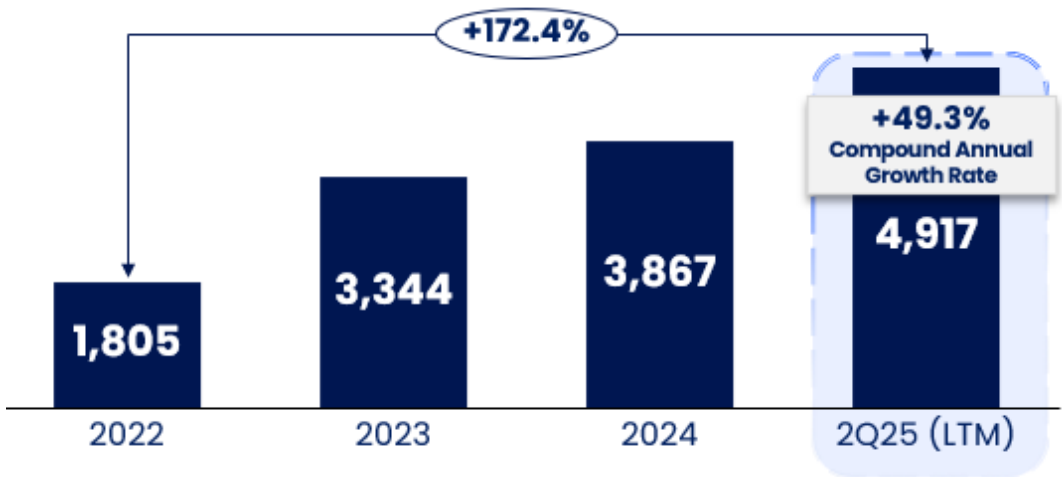


LAUNCHES 2Q25
(%PLANO&PLANO – BRL MILLION)



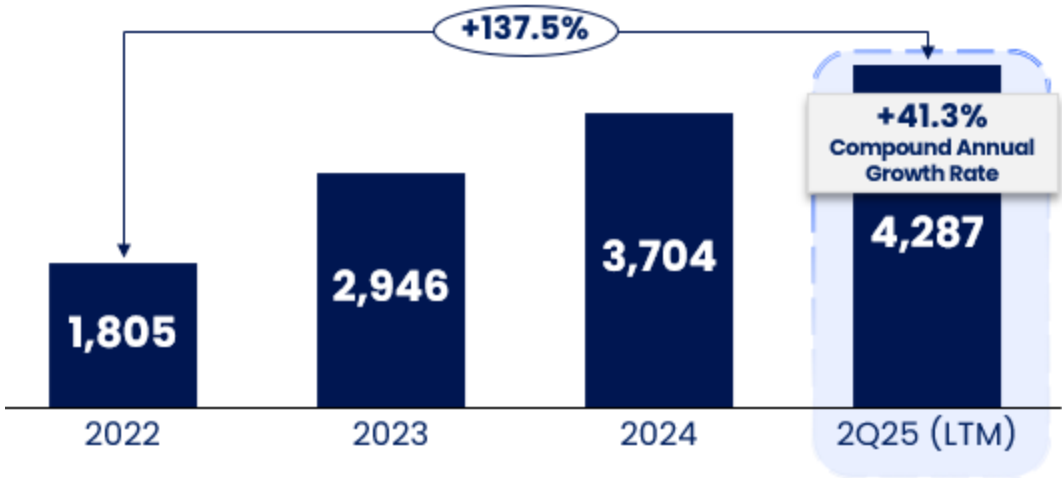
LTM LAUNCHES TRACK RECORD

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 10.5% per quarter, or 49.3% annually, totaling 172.4% over the ten-quarter period since 12/31/2022. Regarding the %**Plano&Plano** segment, the compound growth rate is 9.0% per quarter, or 41.3% annually, accumulating a total of 137.5% over the ten-quarter period, as demonstrated below.

LAUNCHES %PLANO&PLANO (LTM)
Including *Pode Entrar* - (BRL MILLION)



SALES

Plano&Plano ended the second quarter of 2025 with BRL 894.3 million in 100% net sales, representing an increase of 12.2% compared to the BRL 796.9 million recorded in 2Q24, reinforcing the Company’s consistent growth trajectory. In the first six months of 2025, sales grew 25.8% compared to the same period in 2024.

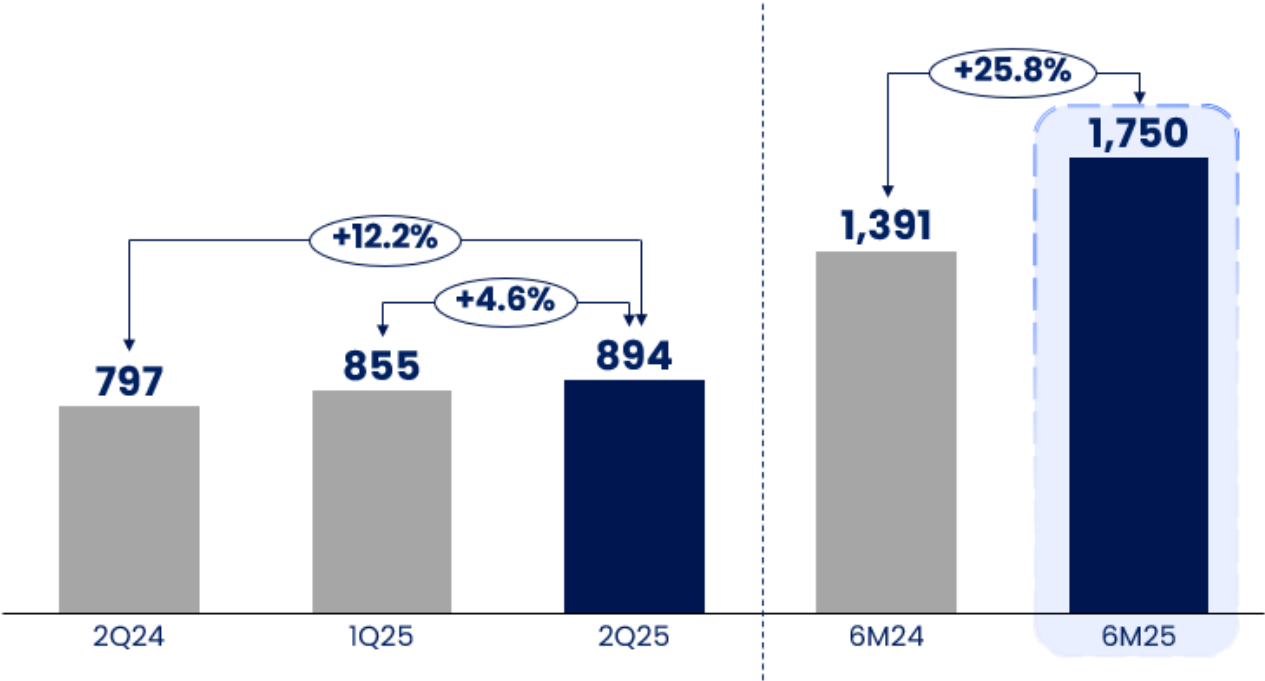
Considering %Plano&Plano, net sales totaled BRL 773.1 million in the quarter, a 3.6% increase versus 1Q25.

As for the average ticket of units sold, 2Q25 reached BRL 288.0 thousand, a 22.1% increase compared to the previous quarter, reflecting the sale of higher value-added products throughout the period.

SALES	2Q25	1Q25	Δ %	2Q24	Δ %	6M25	6M24	Δ %
Gross Sales (BRL Thousand)	998,838	928,969	7.5%	911,645	9.6%	1,927,807	1,643,879	17.3%
Gross Sales (Units)	3,570	3,948	-9.6%	3,907	-8.6%	7,518	6,952	8.1%
Cancellations (BRL Thousand)	104,553	73,654	42.0%	114,703	-8.8%	178,207	253,367	-29.7%
Cancellations (Units)	465	321	44.9%	513	-9.4%	786	1,153	-31.8%
Net Sales 100% (BRL Thousand)	894,284	855,316	4.6%	796,942	12.2%	1,749,600	1,390,512	25.8%
Net Sales 100% (Units)	3,105	3,627	-14.4%	3,394	-8.5%	6,732	5,799	16.1%
Net Sales %Plano&Plano (BRL Thousand)	773,137	769,449	0.5%	745,987	3.6%	1,542,586	1,290,266	19.6%
Net Sales %Plano&Plano Private Market (BRL Thousand)	773,137	769,449	0.5%	745,987	3.6%	1,542,586	1,290,266	19.6%
Net Sales 100% Private Market (BRL Thousand)	894,284	855,316	4.6%	796,942	12.2%	1,749,600	1,390,512	25.8%
Average Ticket (BRL Thousand / Unit)	288.0	235.8	22.1%	234.8	22.7%	259.9	239.8	8.4%
% Cancellations / Gross Sales	10.5%	7.9%	2.5 pp	12.6%	-2.1 pp	9.2%	15.4%	-6.2 pp

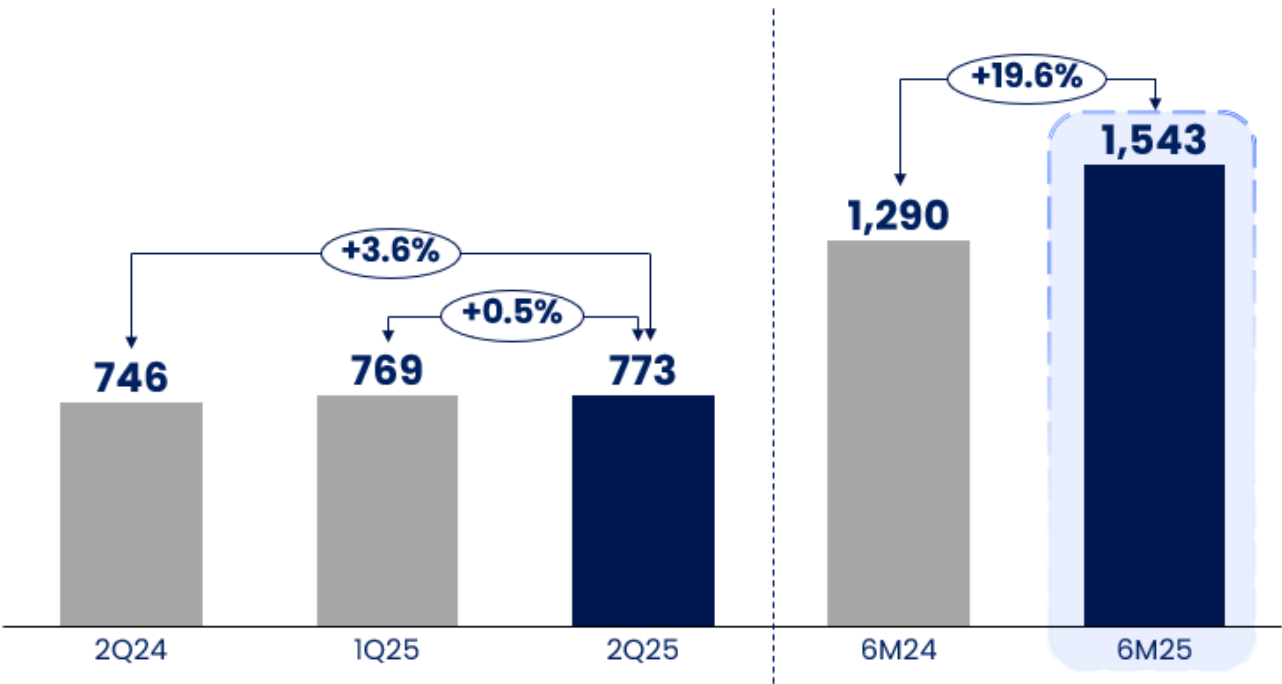
TOTAL NET SALES 2Q25

(100%– BRL MILLION)



TOTAL NET SALES 2Q25

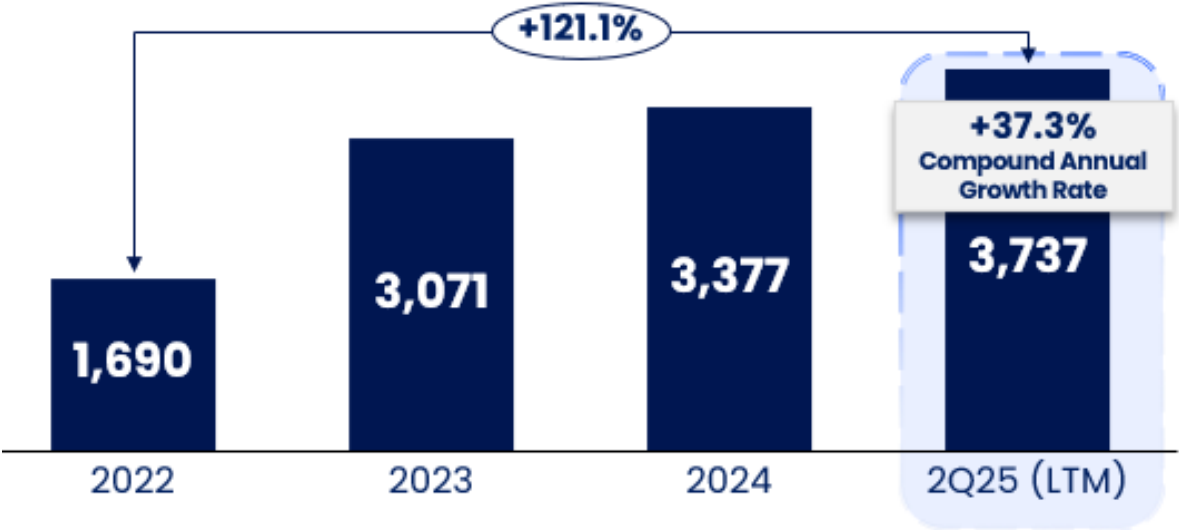
(%Plano&Plano – BRL MILLION)



LTM SALES TRACK RECORD

TOTAL NET SALES (LTM)

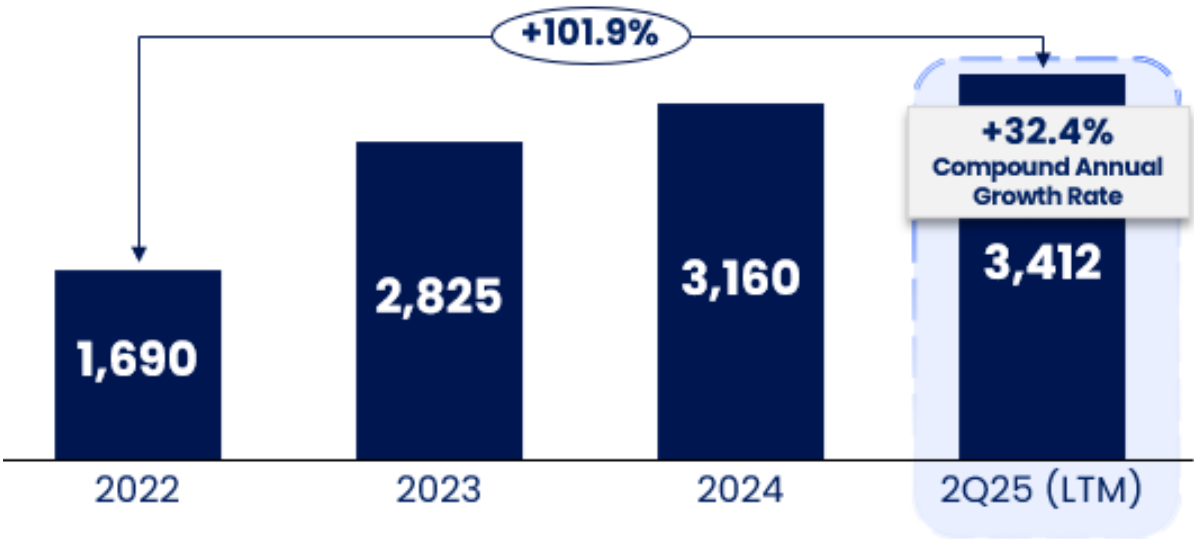
Including *Pode Entrar* - (100% – BRL MILLION)



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 compound rate of 8.9% per quarter, or 40.6% annually, accumulating 115.3% over the ten-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 ten-quarter period, as demonstrated below.

TOTAL NET SALES %PLANO&PLANO (LTM)

(BRL MILLION)



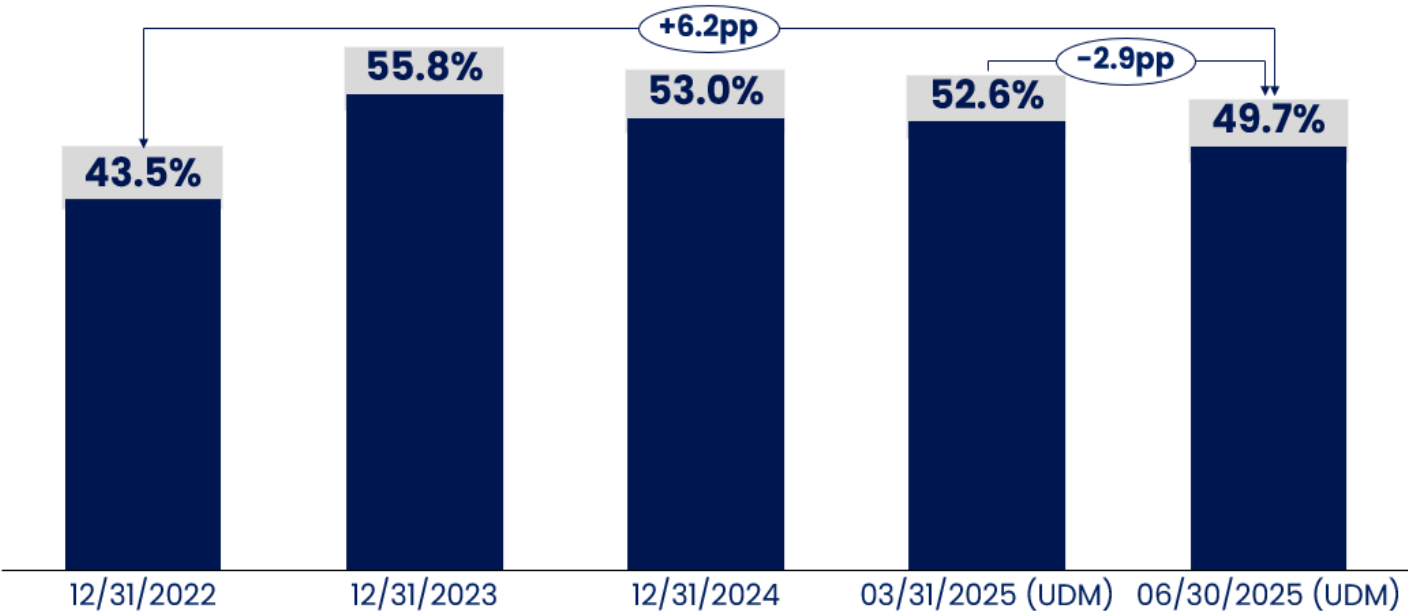
SALES OVER SUPPLY (SOS)

As of June 2025, the Sales Over Supplier (SoS) for the last 12 months, based on 06/30/2025, recorded a slight decrease of 2.9 pp compared to 03/31/2025. Despite this variation, the SOS has **historically remained at healthy levels**.

When comparing the SOS as of 12/31/2022 to 06/30/2025, the indicator shows **a cumulative growth of 6.2%**, maintaining stability since then. We highlight that in 2023, the positive impact of the “*Pode Entrar*” program contributed significantly, as previously mentioned in our prior disclosures.

TOTAL SOS (LTM)

Including *Pode Entrar* (%)

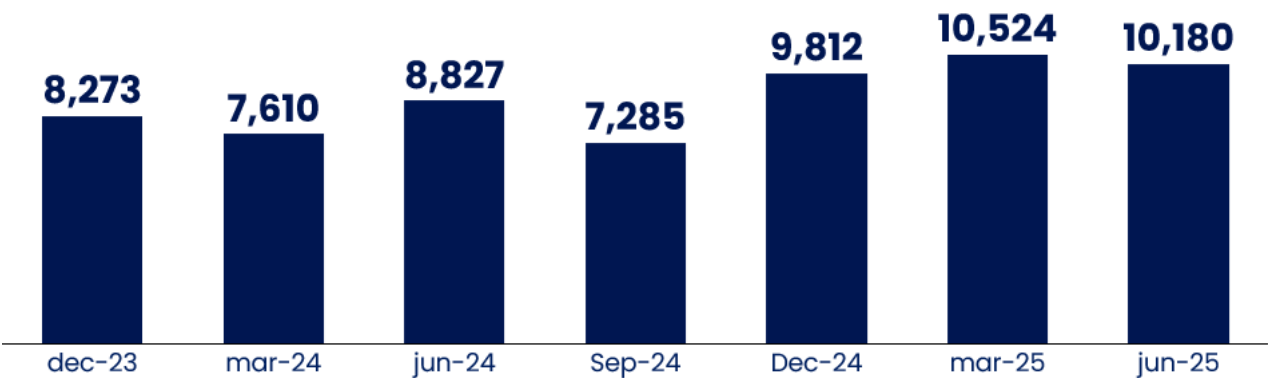


INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

The Company ended 2Q25 with 10,180 units and a PSV of BRL 3.8 billion in inventory available for sale, representing a 16.5% increase in PSV compared to March 2025 and a 47.7% increase compared to the same period in 2024.

INVENTORY %PLANO&PLANO

(UNITS)



INVENTORY %PLANO&PLANO	06/30/2025	03/31/2025	Δ %	06/30/2024	Δ %
Inventory PSV (BRL million)	3,815	3,274	16.5%	2,582	47.7%
Inventory (Units)	10,180	10,524	-3.3%	8,827	15.3%
Units under Construction / Total Unit Available (%)	98.7%	97.8%	0.9 pp	99.4%	-0.8 pp
Delivered Units / Total Units Available (%)	1.3%	2.2%	-0.9 pp	0.6%	0.8 pp

CASH GENERATION

The Company closed the second quarter of 2025 with an operational cash consumption of BRL 43.9 million. This cash outflow is directly related to the intensified development of new projects, reflecting the accelerated pace of production and investments aimed at executing recently launched developments.

This movement is consistent with the Company’s business plan, which prioritizes sustainable expansion and long-term value creation. As observed in the previous quarter, the disbursements made remain aligned with the growth strategy and the capture of opportunities with high return potential, reinforcing **Plano&Plano’s** commitment to financial discipline and value generation for its shareholders.

Cash Generation (BRL Millon)	1Q25	2Q25	2025
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	-185.7	156.9	-185.7
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	157,0	200.8	200.8
Net Debt Variation	342.7	43.9	386.6
(+) Dividends	-200.0	0	-200
Operating Cash Consumption /(Generation)	142.7	43.9	186.6

LANDBANK

The landbank closed 2Q25 with a total 100% sales potential of BRL 32.0 billion, showing an increase of 2.8% compared to the landbank in 1Q25, with the potential to produce 127.372 units and a total area of 1,299 thousand m². Of this total, 96% of the number of sites 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 receival from sales, in the so-called "financial swap" and, in a smaller proportion, through units' swap.

CONSTRUCTION SITES

At the end of 2Q25, the total number of construction sites managed by **Plano & Plano's** engineering department reached 62, compared to 64 at the end of the first quarter of 2025. The Company had 35,179 units under construction as of June 2025.

Construction sites	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2TQ5
Construction sites	50	57	61	63	64	62
Units under construction	22,323	25,173	27,707	31,382	30,290	35,179
Average number of units under construction per construction site	446	442	454	498	473	567

GLOSSARY

PSV: Potential Sales Value, which is the amount in BRL that may be obtained when selling each real estate unit.

%P&P or % Plano&Plano: Company's share calculated by adding up the direct and indirect shares in the developments.

Contracted sales: sum of the values of the units sold, whose contracts are already signed.

Percentage of Completion ("PoC"): incurred cost divided by the total cost of the work. Revenue is recognized up to the limit of the "incurred cost/total cost" ratio.

Backlog Result: due to the "PoC" accounting method, the result of the units sold is recognized based on the financial evolution of the works. Therefore, it is the result to be recognized as the incurred cost evolves.

Cash generation (consumption): net debt variation between two periods.

Net debt: total debt (sum of Borrowings and Financing in Current and Non-current Liabilities) less cash and cash equivalents.

Landbank: inventory of available land for future launches.

Exchange: an alternative for the purchase of land that consists of paying the owner of the land with units (in the case of swapped units) or with the cash flow from the sale of units (in the case of financial swap).

SFH: Brazilian Housing Financing System.

INCC: Nacional Construction Cost Index

IPCA: Extended National Consumer Price Index.

LTM: Last twelve months.

MCMV program: *Minha Casa Minha Vida* program.

Investor Relations Team

ri.planoeplano.com.br

ri@planoeplano.com.br



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

