

RELAÇÕES
COM INVESTIDORES



PRÉVIA OPERACIONAL 2T25

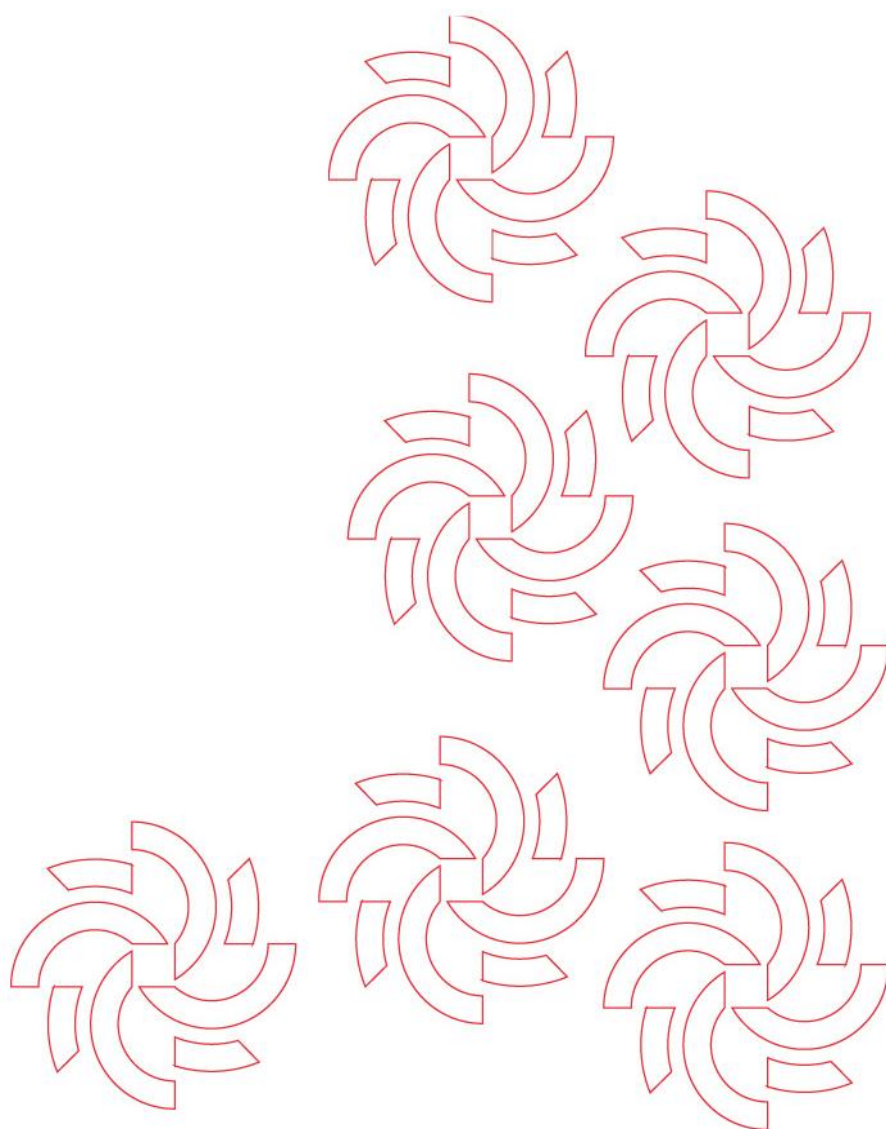
2025

Listada no Novo Mercado da B3

PLPL3

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:



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.

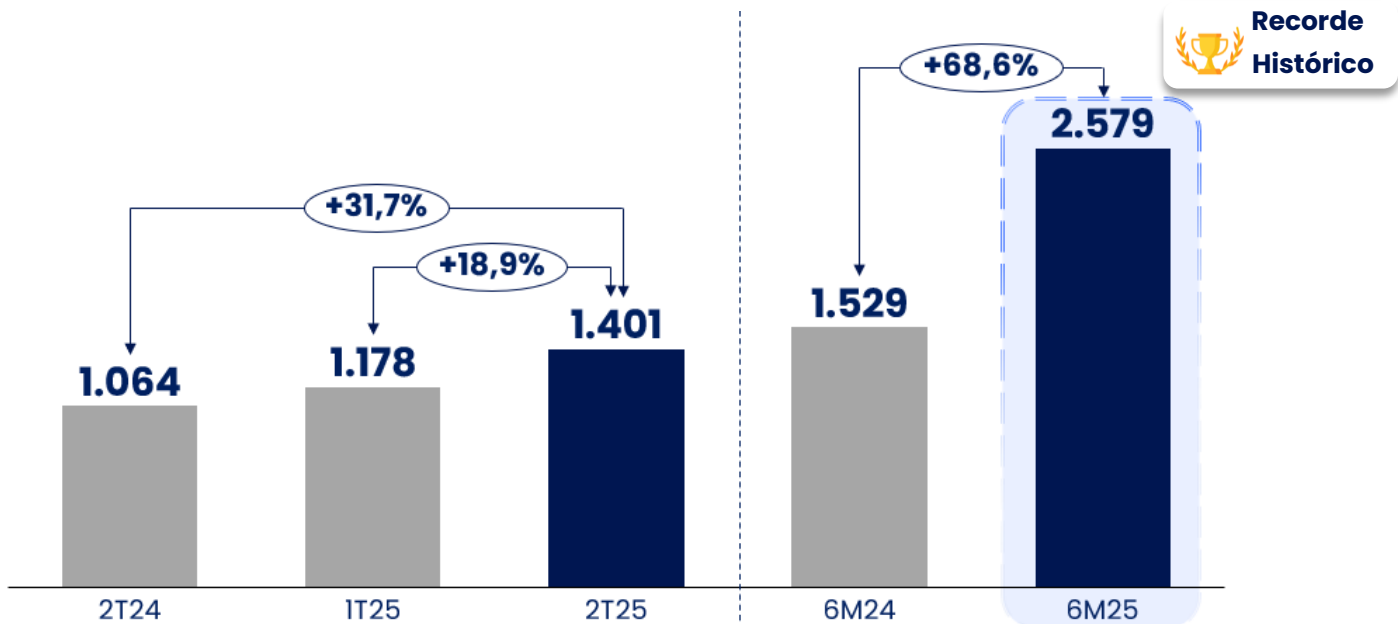
Quanto ao ticket médio, observou-se um aumento significativo de 86,0%, passando de R\$ 273,9 mil no 1T25 para R\$ 509,6 mil no 2T25. Esse resultado foi impulsionado, principalmente, pelo lançamento do empreendimento **NID Alphaville – Barueri**, que possui **ticket médio de R\$ 954,4 mil**.

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

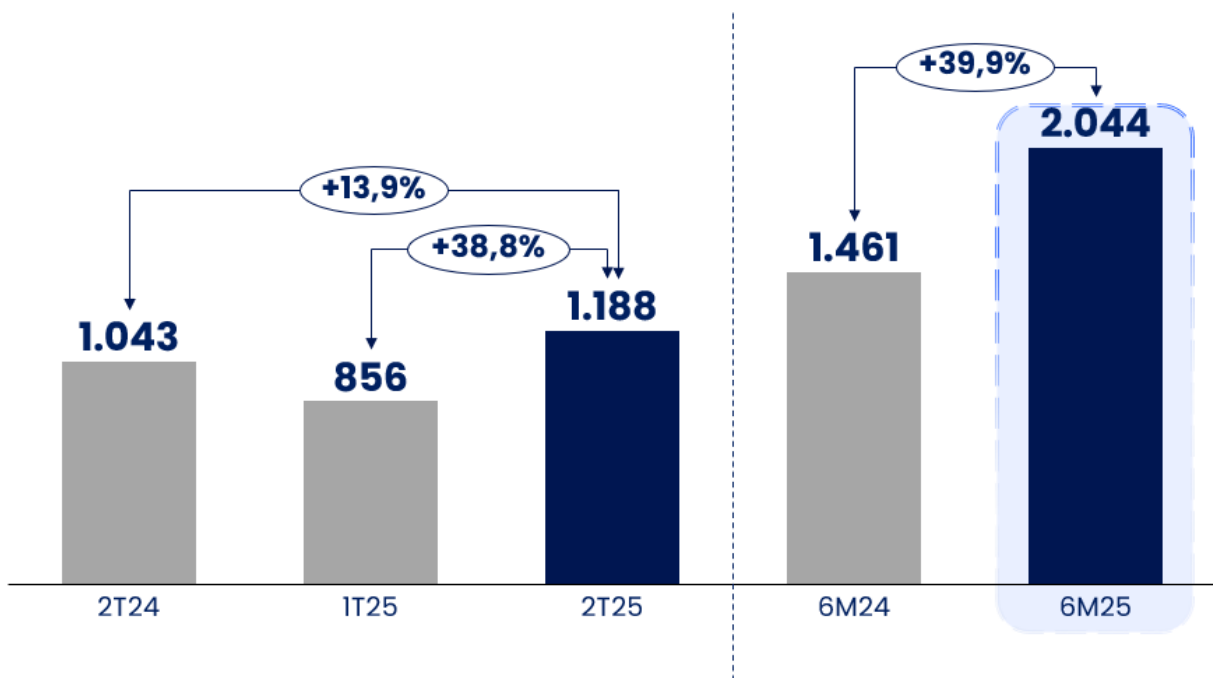
LANÇAMENTOS 2T25

(100% – R\$ MILHÕES)



LANÇAMENTOS 2T25

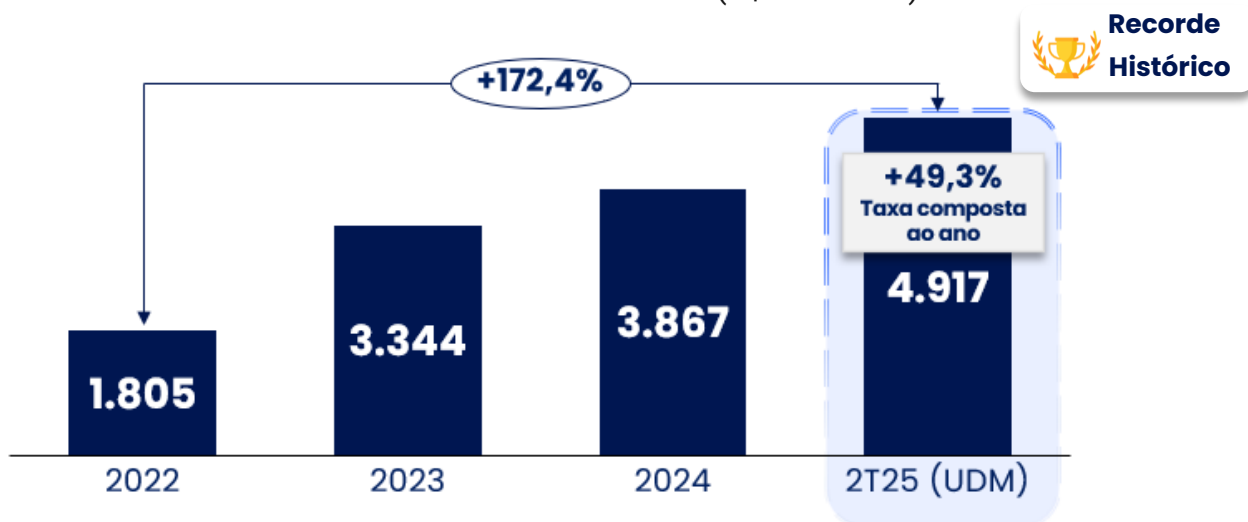
(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



HISTÓRICO DE LANÇAMENTOS ACUMULADOS

LANÇAMENTOS 100% (UDM)

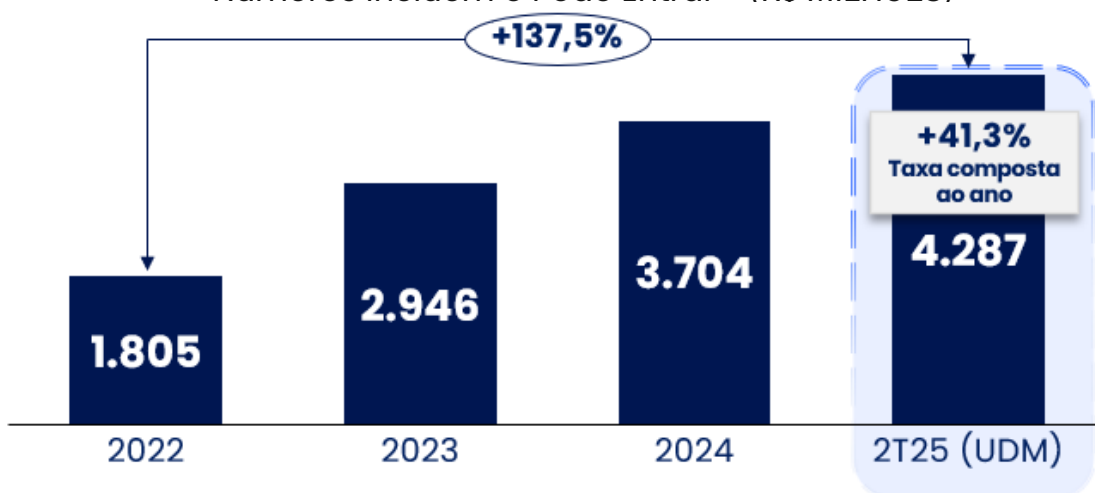
Números incluem o Pode Entrar - (R\$ MILHÕES)



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.

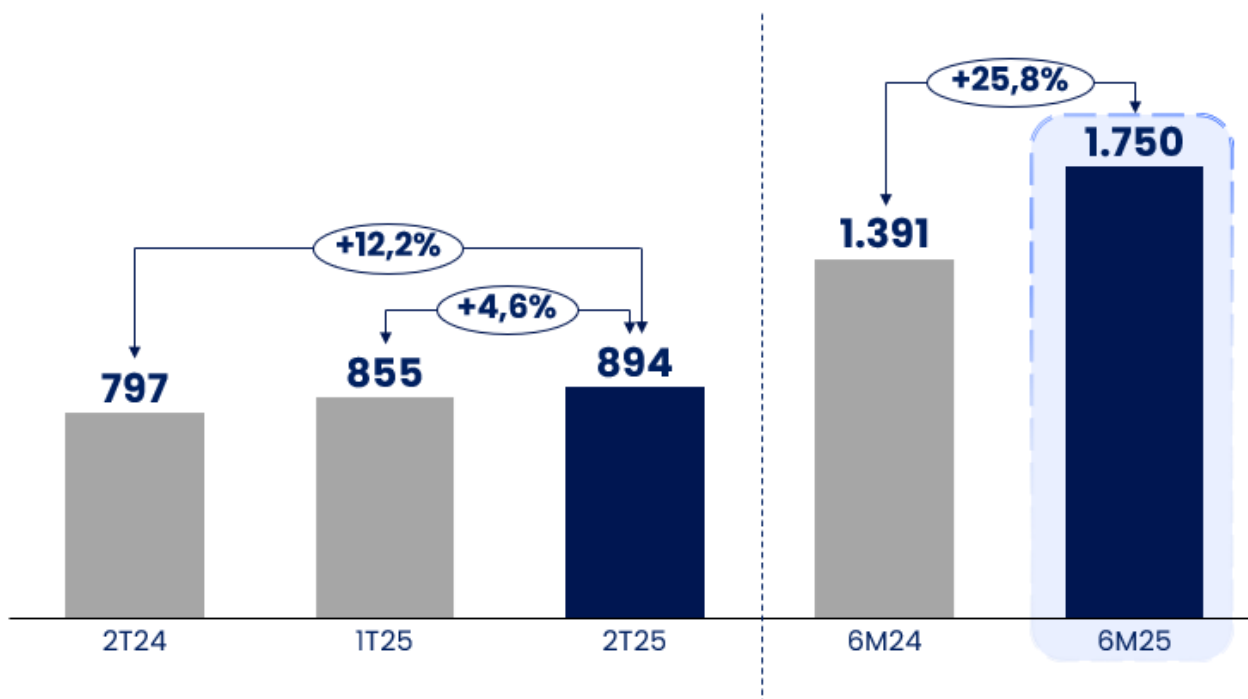
Considerando o %**Plano&Plano**, as vendas líquidas totalizaram R\$ 773,1 milhões no trimestre, crescimento de 3,6% em relação ao 1T25.

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

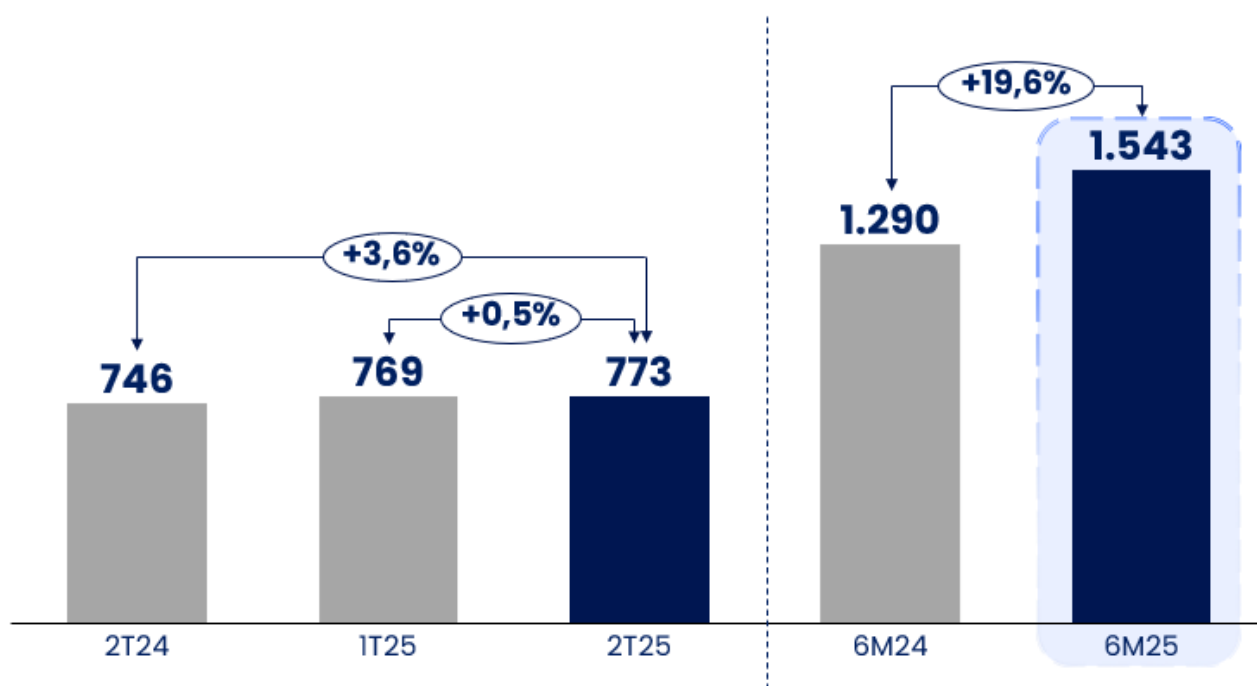
VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T25

(100% – R\$ MILHÕES)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T25

(%Plano&Plano – R\$ MILHÕES)

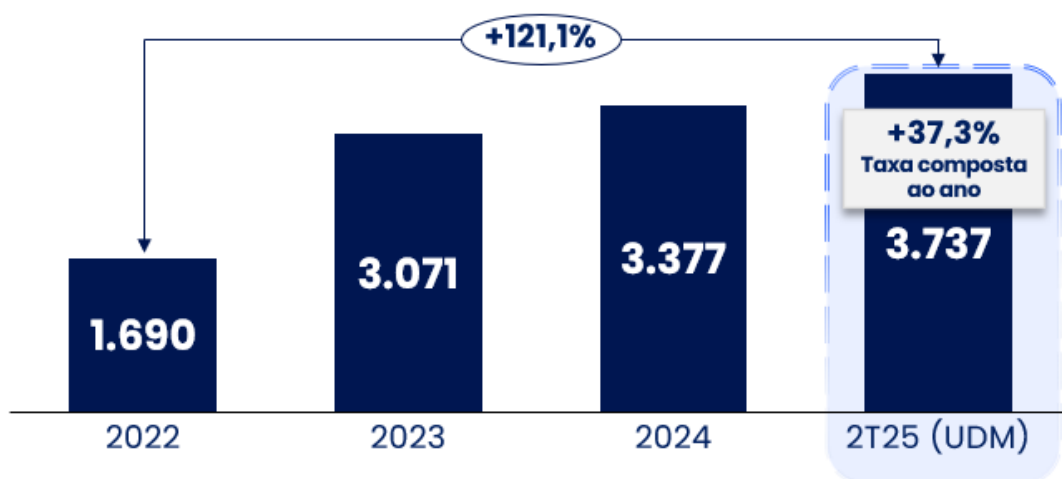




HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

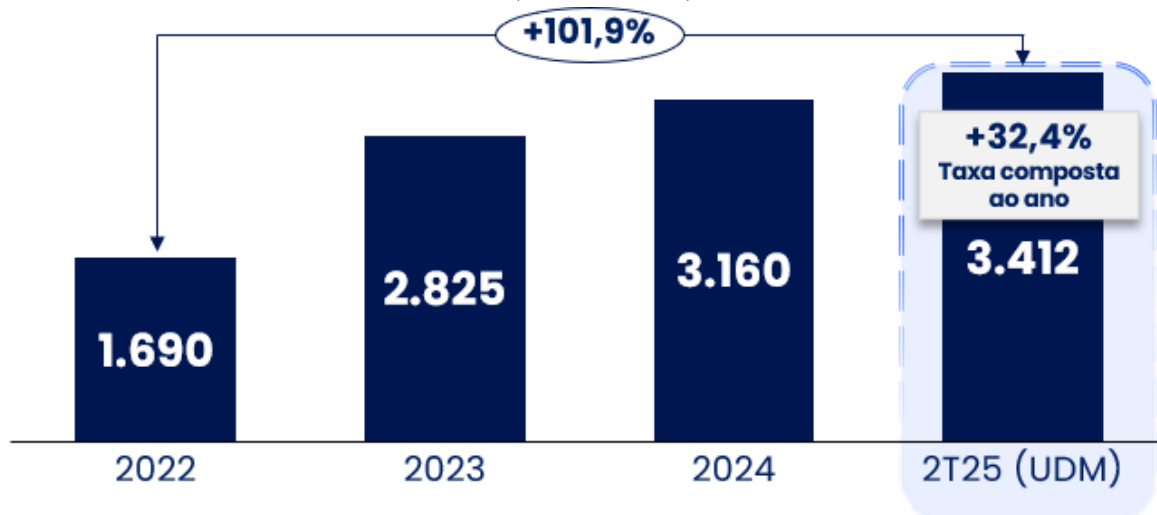
Incluindo Pode Entrar - (100% - R\$ MILHÕES)



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)



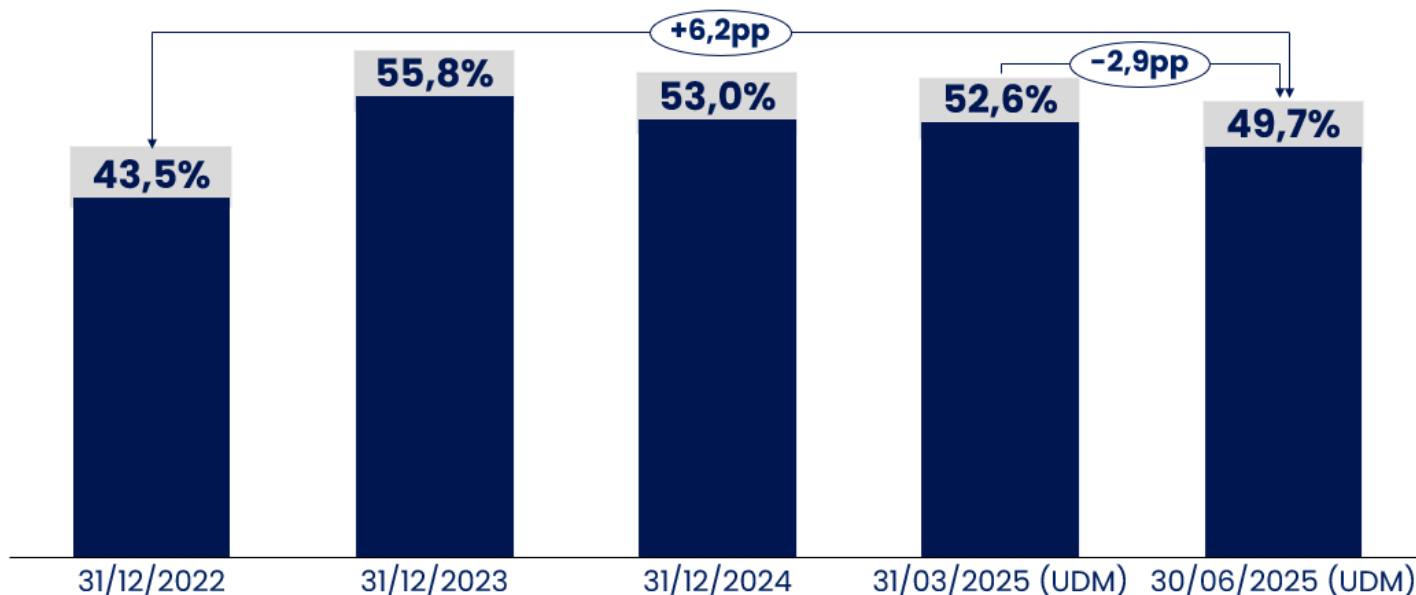
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

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 (%)



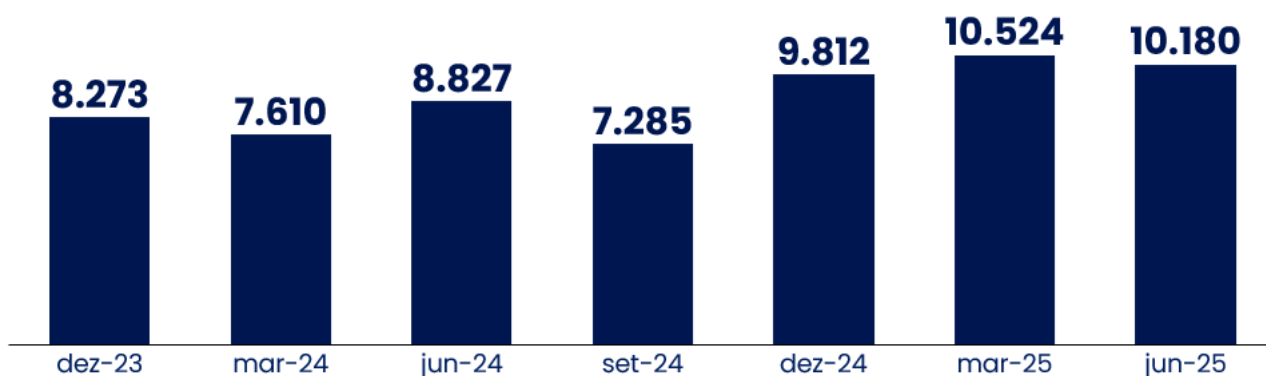


ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

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



[B]³ **IDIVERSA B3** **ICONB3** **IBRAB3** **IMOB B3** **SMLL B3** **IGCT B3** **INDXB3** **ITAG B3**

