



PRÉVIA OPERACIONAL 2T26

2026

São Paulo, **16 de julho de 2026** – A **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (B3:PLPL3), comunica a prévia de seus resultados operacionais do 2º trimestre de 2026 (2T26), em comparação ao mesmo período de 2025 (2T25).

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 2T26



LANÇAMENTOS

100% 2T26

R\$ 826 Milhões

-16,2%

ABAIXO DO 1T26



LANÇAMENTOS

100% 2T26 (6M26)

R\$ 1,8 Bilhões

-29,7%

6M26 vs 6M25



VENDA LÍQUIDA

100% 2T26

R\$ 916 Milhões

+8,9%

ACIMA DO 1T26



VENDA LÍQUIDA

100% 2T26 (6M26)

R\$ 1,7 Bilhão

+0,5%

6M26 vs 6M25



UNIDADES EM CONSTRUÇÃO

44,4 mil unidades

+26,2%

ACIMA DO 2T25



**Recorde
Histórico**



LANDBANK

R\$ 34,2 Bilhões

Potencial de Lançamento

128 mil unidades

LANÇAMENTOS

No segundo trimestre de 2026 a **Plano&Plano** lançou **5 novos empreendimentos, somando 3.138 unidades, alcançando um VGV de R\$ 826,0 milhões**, o que reflete uma diminuição de 16,2% em relação ao primeiro trimestre de 2026.

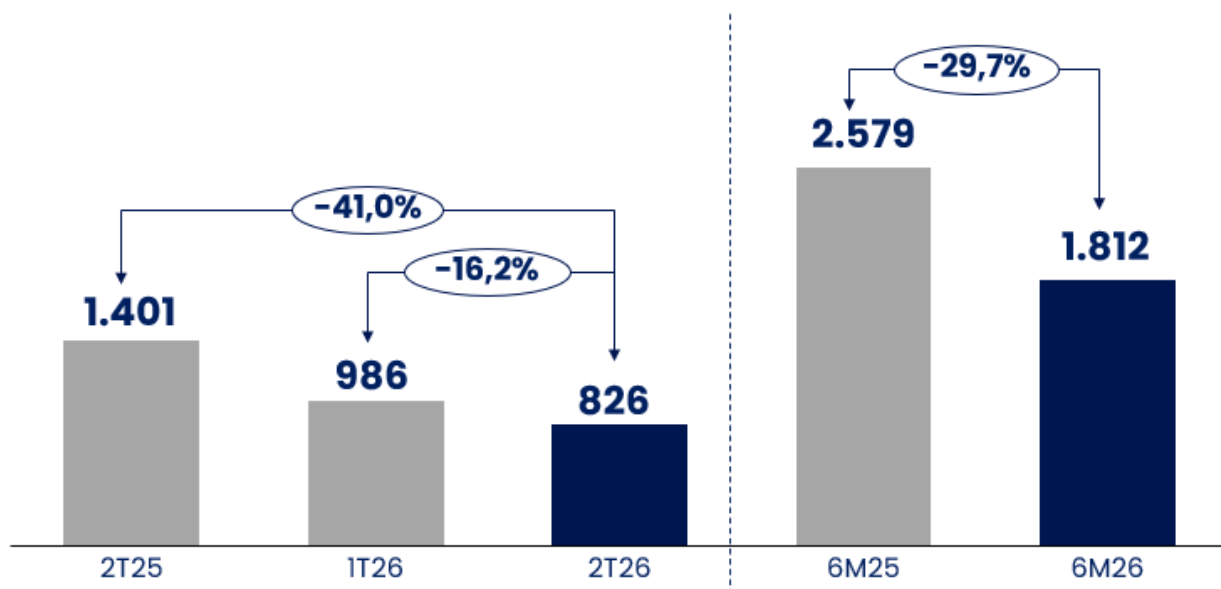
No **%Plano&Plano**, o VGV apresentou uma redução de 5,9%, quando comparamos os R\$ 830,4 milhões no 1T26 com os R\$ 781,4 milhões apresentados no 2T26.

O preço médio das unidades lançadas no trimestre foi de **R\$ 263,2 mil, um decréscimo de 2,2%** quando comparado ao **1T26** e uma diminuição de 27,2% quando comparado aos 6 primeiros meses de 2025. Essa variação de preço médio decorre do **mix de produtos** lançados, uma vez que **100% dos lançamentos do 2T26 foram enquadrados na Faixa 2 do programa Minha Casa Minha Vida**, em comparação a 68,4% no 1T26, sendo que o saldo remanescente do 1T26 estava enquadrado no Faixa 3. A Companhia tem focado em otimizar a preparação dos lançamentos, buscando maximizar a performance inicial de vendas.

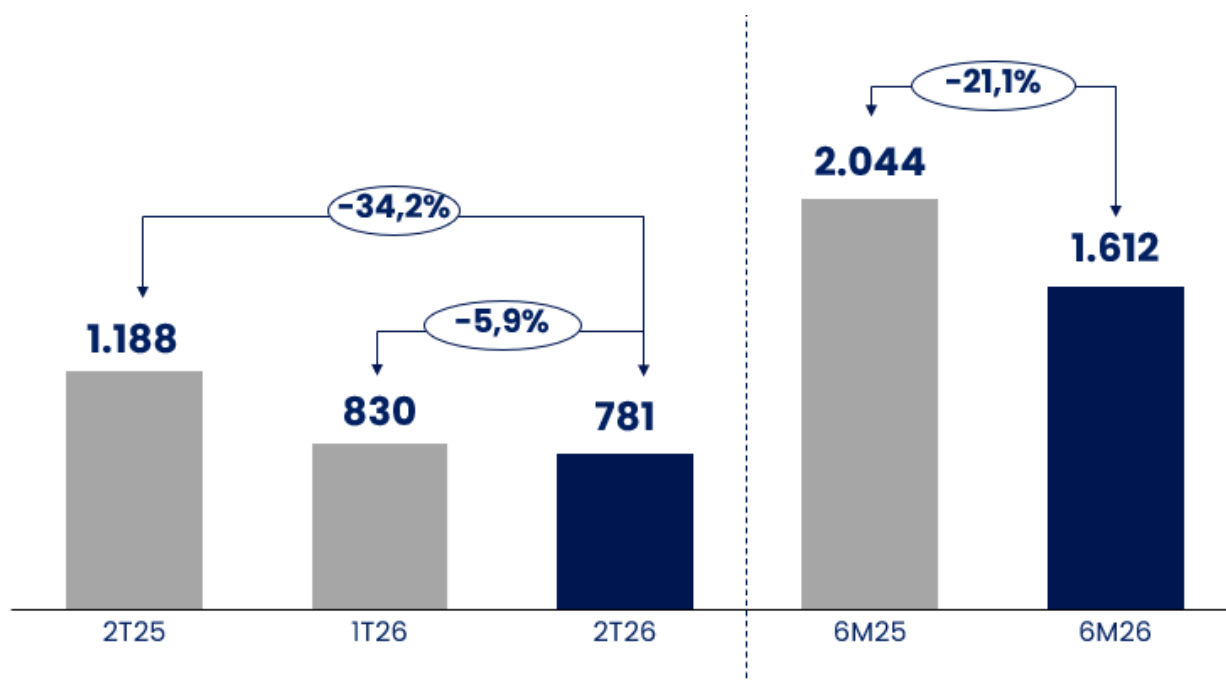
LANÇAMENTOS	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Lançamentos (fases)	5	4	25,0%	3	66,7%	9	8	12,5%
VGV 100% (R\$ mil)	826.005	986.094	-16,2%	1.400.847	-41,0%	1.812.099	2.578.981	-29,7%
Unidades	3.138	3.663	-14,3%	2.749	14,2%	6.801	7.050	-3,5%
VGV médio (R\$ mil)	165.201	246.524	-33,0%	466.949	-64,6%	201.344	322.373	-37,5%
Preço Médio (R\$mil/unid)	263,2	269,2	-2,2%	509,6	-48,3%	266,4	365,8	-27,2%
Média de Unidades por Lançamento	627,6	915,8	-31,5%	916,3	-31,5%	755,7	881,3	-14,3%
VGV %Plano&Plano (R\$ mil)	781.430	830.422	-5,9%	1.187.967	-34,2%	1.611.852	2.043.824	-21,1%
VGV %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	781.430	830.422	-5,9%	1.187.967	-34,2%	1.611.852	2.043.824	-21,1%
Participação % Plano&Plano	94,6%	84,2%	10,4 pp	84,8%	9,8 pp	88,9%	79,2%	9,7 pp

LANÇAMENTOS 2T26

(100% – R\$ MILHÕES)

**LANÇAMENTOS 2T26**

(%PLANO&PLANO – R\$ MILHÕES)



VENDAS

A **Plano&Plano** encerrou o segundo trimestre de 2026 com R\$ 916,6 milhões em vendas líquidas **100%**, desempenho **8,9% superior** ao observado no 1T26 e **2,5% acima** do registrado no 2T25. No período, foram comercializadas 3.351 unidades, volume **7,9% superior** ao observado no mesmo trimestre do ano anterior.

No **%Plano&Plano**, as vendas líquidas totalizaram R\$ 828,3 milhões, **evolução de 4,1%** em relação ao 1T26 e **7,1% acima** do 2T25.

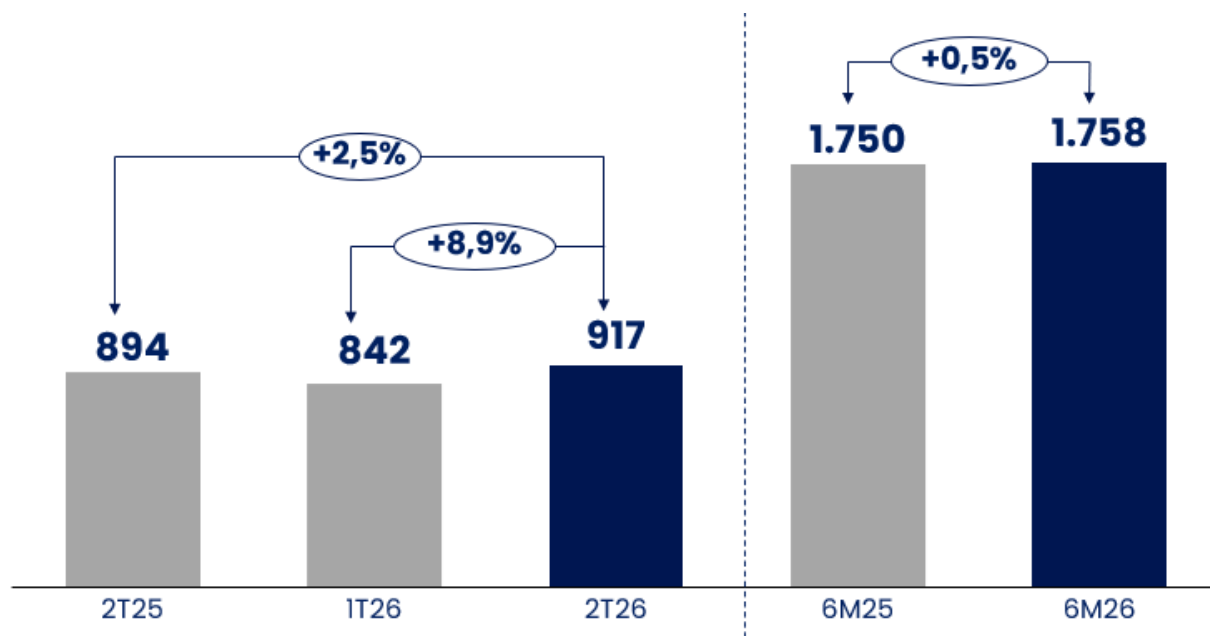
O **preço médio de venda das unidades comercializadas** atingiu R\$ 273,5 mil, alta de **1,9% em relação ao 1T26**.

No 2T26, 84,7% dos lançamentos, ocorreram em junho, o que impactou a esteira de vendas, considerando o curto intervalo entre os lançamentos e o encerramento do período.

VENDAS	2T26	1T26	Δ %	2T25	Δ %	6M26	6M25	Δ %
Vendas Contratadas Brutas (R\$ mil)	977.147	941.386	3,8%	998.838	-2,2%	1.918.533	1.927.807	-0,5%
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.601	3.536	1,8%	3.570	0,9%	7.137	7.518	-5,1%
Distratos (R\$ mil)	60.521	99.544	-39,2%	104.553	-42,1%	160.064	178.207	-10,2%
Distratos (Unidades)	250	400	-37,5%	465	-46,2%	650	786	-17,3%
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	916.626	841.843	8,9%	894.284	2,5%	1.758.469	1.749.600	0,5%
Vendas Líquidas 100% (Unid.)	3.351	3.136	6,9%	3.105	7,9%	6.487	6.732	-3,6%
Vendas Líquidas %Plano&Plano (R\$ mil)	828.308	795.994	4,1%	773.137	7,1%	1.624.302	1.542.586	5,3%
Vendas Líquidas %Plano&Plano Mercado Privado (R\$ mil)	828.308	795.994	4,1%	773.137	7,1%	1.624.302	1.542.586	5,3%
Vendas Líquidas 100% Mercado Privado (R\$ mil)	916.626	841.843	8,9%	894.284	2,5%	1.758.469	1.749.600	0,5%
Preço Venda Médio (R\$ mil / unid.)	273,5	268,4	1,9%	288,0	-5,0%	271,1	259,9	4,3%
% Distratos / Vendas Brutas	6,2%	10,6%	-4,4 pp	10,5%	-4,3 pp	8,3%	9,2%	-0,9 pp

VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS 2T26

(100%– R\$ MILHÕES)

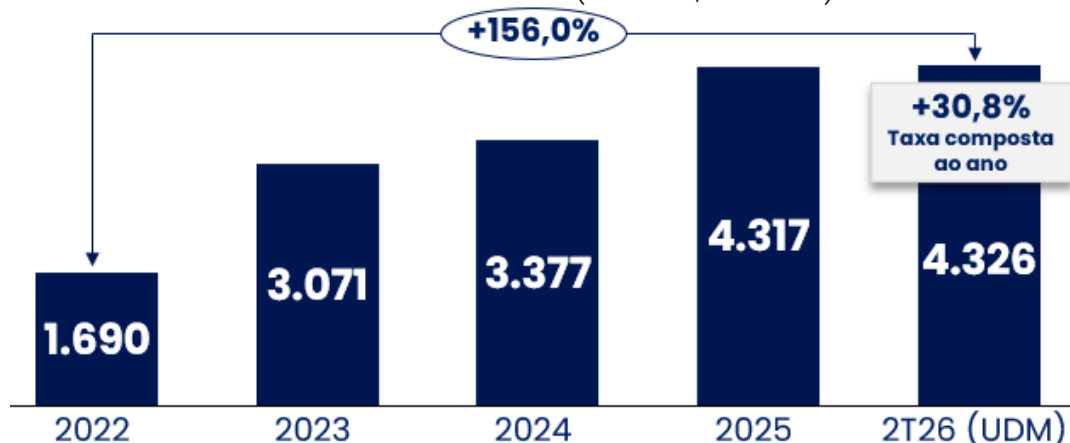


No período apresentado, a totalidade das vendas líquidas foi proveniente de empreendimentos de mercado privado.

HISTÓRICO DE VENDAS LÍQUIDAS ACUMULADAS

VENDAS LÍQUIDAS (UDM)

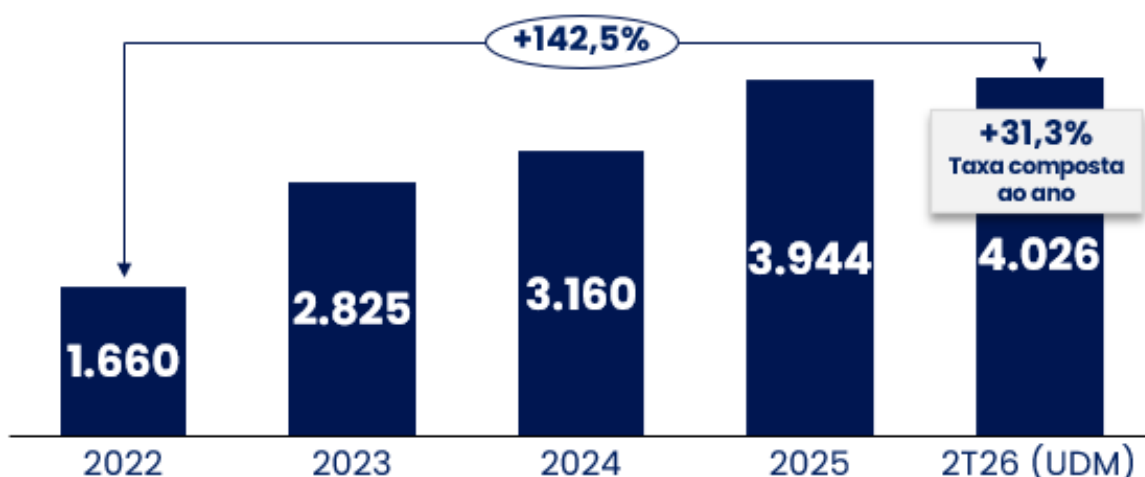
Incluindo Mercado Público - (100% – R\$ MILHÕES)



Nos últimos períodos, a Companhia apresentou crescimento consistente em suas vendas líquidas. Ao considerarmos as vendas totais contratadas nos últimos doze meses, incluindo mercado privado e mercado público, desde 31/12/2022 a Companhia cresceu a uma taxa composta de 30,8% ao ano ou 6,9% ao trimestre, acumulando 156,0% no período de 14 trimestres. Considerando apenas as vendas líquidas %Plano&Plano, a taxa composta de crescimento é de 31,3% ao ano ou 6,4% ao trimestre, acumulando um total de 142,5% ao longo de 14 trimestres, conforme demonstrado abaixo.

VENDAS LÍQUIDAS %PLANO&PLANO (UDM)

Incluindo Mercado Público (R\$ MILHÕES)



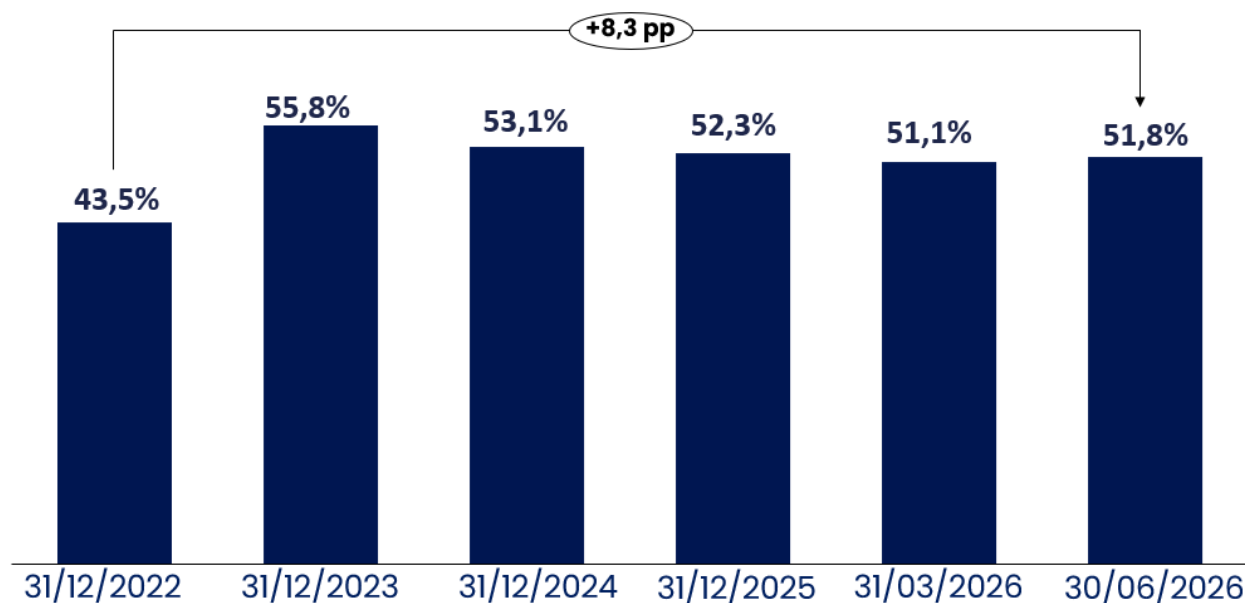
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

Em junho de 2026, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses, com base em 30/06/2026, foi de 51,8%. Houve um aumento de 0,7 pp em relação ao observado em 31/03/2026. A VSO tem se mantido historicamente em **patamares saudáveis**.

Na comparação entre 31/12/2022 e 30/06/2026, observa-se **um aumento acumulado de 8,3 p.p. no indicador**. Ressaltamos que, em 2023 e 2024, houve impacto positivo do Mercado Público, com lançamentos realizados com 100% das unidades vendidas, conforme já mencionado em nossas divulgações anteriores.

VSO TOTAL UDM

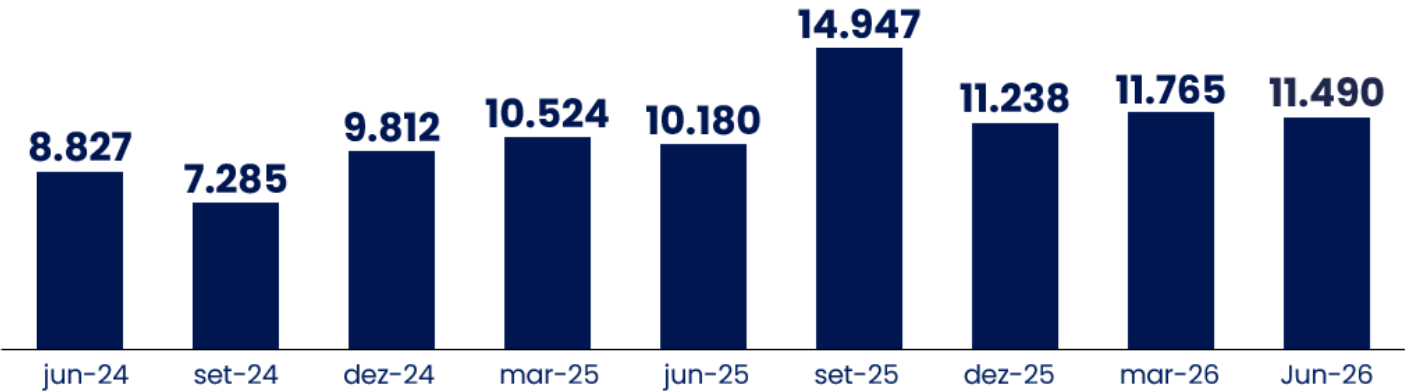
Mercado Privado e Mercado Público (%)



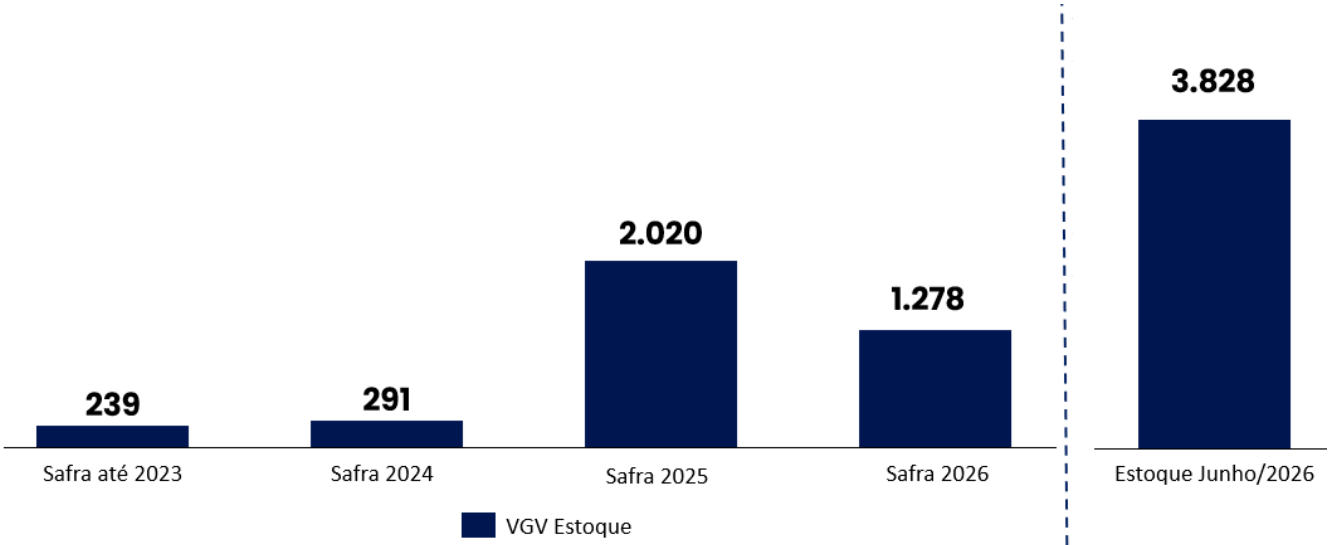
ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

Em junho de 2026, o VGV do estoque totalizou **R\$ 3,828 bilhões**, com base em 30/06/2026, apresentando uma **redução de 1,7%** em relação ao saldo observado em 31/03/2026. No mesmo período, o estoque atingiu **11.490 unidades**, registrando uma **redução de 2,3%** frente às **11.765 unidades** apuradas em 31/03/2026.

ESTOQUE (UNIDADES)



ESTOQUE POR SAFRA (VGV – R\$ Milhões)



ESTOQUE	30/06/2026	31/03/2026	Δ %	30/06/2025	Δ %
Estoque VGV (R\$ milhões)	3.828	3.896	-1,7%	3.815	0,4%
Estoque (Unid.)	11.490	11.765	-2,3%	10.180	12,9%
Unid. em Construção / Total de Unid. Disp. (%)	97,7%	98,8%	-1,1 pp	98,7%	-1,0 pp
Unid. Prontas / Total de Unid. Disp. (%)	2,3%	1,2%	1,1 pp	1,3%	1,0 pp

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2026 com um **consumo de caixa operacional de R\$ 87,3 milhões**. Incluindo os efeitos das operações de cessão de recebíveis, o consumo de caixa no período foi de **R\$ 103,3 milhões**. O saldo líquido dessas operações é decorrente da **amortização de R\$ 38,6 milhões** em cessões de recebíveis e da contratação de uma nova operação ao longo do trimestre no valor de **R\$ 54,6 milhões**.

Entre os principais fatores que impactaram o período, destaca-se o programa **Pode Entrar**, com aproximadamente **R\$ 50 milhões em recebimentos ainda pendentes de realização**, cuja expectativa permanece para 2026. Além disso, cerca de **R\$ 35 milhões em recebíveis de clientes da faixa de renda informal**, previstos para o 2T26, deverão ser convertidos em caixa no trimestre seguinte, refletindo o prazo operacional entre a conclusão dos processos de repasse junto à Caixa Econômica Federal e a efetivação dos respectivos registros.

Geração de Caixa (R\$ milhão)	1T26	2T26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	-19,6	68,7
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7	156,0
Variação Dívida Líquida	88,3	87,3
(+) Dividendos	0	0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3	87,3
(-) Cessão de Recebíveis	-62,8	-54,6
(+) Amortização Cessão de Recebíveis	57,3	38,6
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional ex Cessão de Recebíveis	93,8	103,3

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 2T26 com um potencial de vendas total 100% de R\$ 34,2 bilhões, com potencial de lançamento de 128 mil unidades e área total de terrenos de 1,2 milhão 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 2T26, a **Plano&Plano** contava com 66 canteiros de obra sob gestão de seu departamento de engenharia, frente a 62 no mesmo período do ano anterior. A Companhia possuía 44.385 unidades em construção ao final de junho de 2026.

A média de unidades em construção por canteiro evoluiu de **567 unidades no 2T25 para 673 unidades no 2T26**, refletindo a estratégia da Companhia de priorizar lançamentos com maior escala construtiva. Essa abordagem contribui para ganhos de eficiência operacional, maior produtividade dos canteiros e melhor aproveitamento da estrutura de engenharia.

Obras	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Canteiros de obra	62	67	67	67	66
Unidades em construção	35.179	41.735	42.486	44.269	44.385
Média de unidades em construção por canteiro	567	623	634	661	673

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

Mercado Público: contratação no âmbito do Programa Pode Entrar e CDHU - Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano.

Equipe de Relações com Investidores

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