PLANO & PLANO

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T26

LISTADA NO NOVO MERCADO DA B3 | PLPL3

São Paulo, **11 de novembro de 2026** – 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 terceiro trimestre de 2026 (3T26).

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 internacionais de contabilidade (IFRS), recepcionadas pelas orientações técnicas e pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade ("CFC") e pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras, registradas na CVM e regulamentações pertinentes.

As comparações se referem ao mesmo período de 2025 e, eventualmente, ao segundo trimestre de 2026 (2T26).



Ares do Horto

DESTAQUES 3T26

VALORES 100%

LANÇAMENTOS 100% 3T26

R$ 1,1 bilhão

+29,5% vs. 2T26

LANÇAMENTOS 100% 9M26

R$ 2,9 bilhões

-39,0% vs. 9M25

VENDA BRUTA 100% 3T26

R$ 1,0 bilhão

+6,0% vs. 2T26

VENDA BRUTA 100% 9M26

R$ 2,9 bilhões

-2,8% vs. 9M25

VENDA LÍQUIDA 100% 3T26

R$ 775 milhões

-15,4% vs. 2T26

VENDA LÍQUIDA 100% 9M26

R$ 2,5 bilhões

-8,5% vs. 9M25

UNIDADES EM CONSTRUÇÃO 3T26

47,0 mil unidades

+12,6% vs. 3T25

☆ **Recorde histórico**

LANDBANK 3T26

R$ 34,8 bilhões

Potencial de lançamento de 130 mil unidades

☆ **Recorde histórico**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

RECEITA CRESCE 14,5% NO ANO E MARGEM BRUTA AJUSTADA VOLTA A AVANÇAR NO TRIMESTRE

No 9M26, a receita líquida somou R$ 2,5 bilhões, avanço de 14,5% sobre o 9M25, impulsionada pela produção recorde nas obras. No Mercado Privado, núcleo da operação, o lucro bruto ajustado cresceu 14,3%, para R$ 733,8 milhões, frente a 9M25. No trimestre, a margem bruta ajustada foi de 30,2%, expansão de 0,5 p.p. sobre o 2T26 e o lucro líquido 100% somou R$ 70,5 milhões, alta de 4,7% versus o trimestre anterior.

A recuperação da margem deverá ocorrer de forma gradual, pois a revisão de custos do 1S26, ligada à alta de insumos derivados do petróleo, foi incorporada nos orçamentos das obras em andamento, cujo resultado é apropriado conforme o avanço físico das obras. A medida em que as tabelas de venda foram reprecificadas e as novas vendas ocorrem com margens maiores e mantidas as condições macroeconômicas e de concorrência, esses efeitos se diluem ao longo da execução, e a margem deverá aumentar de forma progressiva. Além disso, a conclusão de empreendimentos da safra de 2023, que também inclui a primeira rodada de contratação do programa Pode Entrar, materializa a renovação de portfólio com consequente reconhecimento no resultado de safras mais recentes com melhores margens de rentabilidade. Adicionalmente, as vendas recentes possuem um melhor patamar de rentabilidade, que na medida em que evoluam em sua implantação, contribuirão para o crescimento da margem bruta ajustada. Diante desses efeitos, a Companhia espera melhora gradual da margem bruta no final de 2026 e durante 2027, mantidas as atuais condições de contorno, em especial referente aos patamares de inflação, que podem ser alterados dadas as incertezas de diversas naturezas, sejam internas ou vindas do exterior.

EVOLUÇÃO DA ESTRATÉGIA COMERCIAL E MARKETING ELEVAM AS VENDAS BRUTAS EM UM MERCADO MAIS COMPETITIVO

Os lançamentos do 3T26 somaram R$ 1,1 bilhão em VGV, alta de 29,5% sobre o 2T26, e as vendas brutas atingiram R$ 1,0 bilhão, avanço de 6,0%. Diante de um cenário mais desafiador na Região Metropolitana de São Paulo, a Companhia está evoluindo sua estratégia comercial em diversas frentes, incluindo planejamento e cronologia do lançamento, ambiente de acolhimento de clientes, novos pontos de venda, tecnologia embarcada na jornada de venda, materiais e campanhas publicitárias e marketing institucional.

Em outubro, a S&P Global Ratings manteve o rating da Companhia em duplo A+ (brAA+), com perspectiva estável, apenas um nível abaixo do topo da escala nacional. A agência também destacou a expansão para o Centro-Oeste, onde a Plano&Plano planeja seu primeiro lançamento em Goiânia ainda em 2026, com foco nas Faixas 2 e 3 do Minha Casa Minha Vida.

Em outubro a Companhia captou R$ 150 milhões em debêntures no âmbito do Programa Eco Invest Brasil, destinados a empreendimentos elegíveis à certificação Selo Casa Azul Caixa. Esta captação foi viabilizada pela capacidade da Companhia atender diversos critérios de sustentabilidade em suas obras. Com prazo final de cinco anos para liquidação desta dívida, os recursos reforçam o caixa da Companhia e aumentam sua resiliência em períodos de incerteza macroeconômica.

Temos mantido uma postura conservadora na concessão de crédito aos nossos clientes e procuramos privilegiar o pró soluto pré chaves, que atingiu 65,5% do total da carteira frente a 56,6% no 3T25. Em 9M26 o pró soluto pós chaves representou 1,2% do VGV total comercializado.

RECORDE HISTÓRICO DE UNIDADES EM CONSTRUÇÃO E DE BANCO DE TERRENOS AMPLIA A VISIBILIDADE DE CRESCIMENTO

A Plano&Plano encerrou o 3T26 no maior patamar operacional de sua história. A Companhia somou 47.002 unidades em construção, alta de 12,6% em relação ao 3T25, distribuídas em 67 canteiros. A média por canteiro passou de 623 para 702 unidades em doze meses, resultado da atração e aquisição de terrenos maiores com possibilidade de ganhos de escala na jornada de vendas e construção destes empreendimentos. Essa escolha dilui custos fixos de obra, eleva a produtividade das equipes e fortalece a relação com fornecedores de longo prazo, dentro de um modelo de engenharia baseado em produtos padronizados. Entregamos o Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, o Residencial Sphera Panamby Club e o Unni Felicitá, com 1.365 unidades, totalizando 6.310 unidades no 9M26, todas dentro do prazo de obra.

O banco de terrenos também atingiu nível recorde de R$ 34,8 bilhões em VGV potencial e capacidade para cerca de 130 mil unidades, das quais 93% estão no município de São Paulo. Do custo de aquisição desses terrenos, 84% serão pagos a prazo, acompanhando o recebimento das vendas por meio da permuta financeira. Isso preserva o caixa e alinha o desembolso à geração de receita.

LANÇAMENTOS

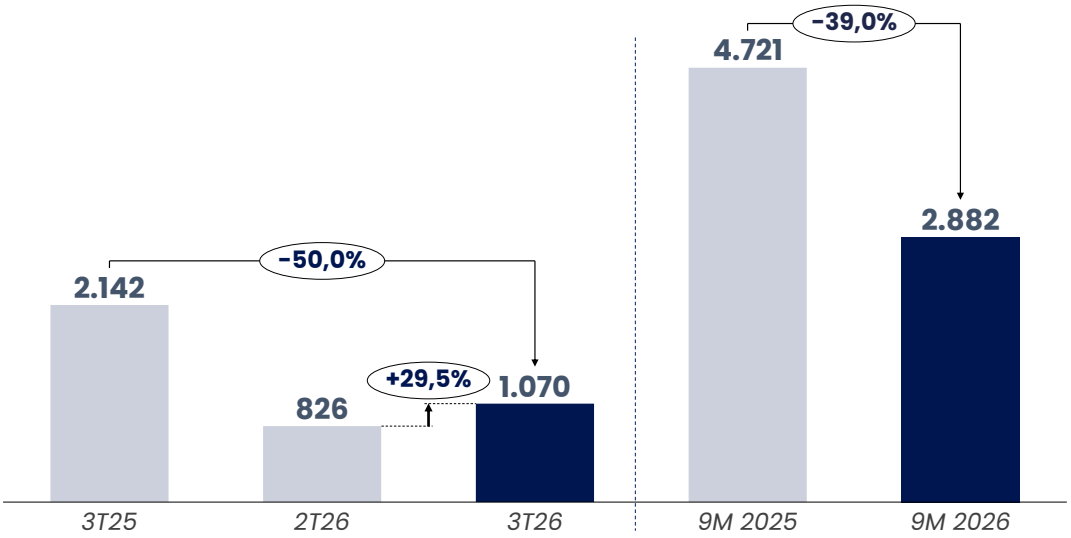
No 3T26, a **Plano&Plano lançou 5 novos empreendimentos, somando 3.819 unidades, alcançando um VGV de R$ 1.070 milhões**, crescimento de 29,5% em relação ao trimestre anterior. No **%Plano&Plano**, o VGV atingiu R$ 1.013 milhões, aumento de 29,6% frente aos R$ 781 milhões do 2T26.

O preço médio das unidades lançadas no trimestre foi de **R$ 280,2 mil, um acréscimo de 6,4%** quando comparado ao 2T26 e um aumento de 10,3% quando comparado ao 3T25. Essa variação de preço médio decorre do **mix de produtos lançados.** A Companhia tem focado em otimizar a preparação e planejamento dos lançamentos, buscando maximizar a performance inicial de vendas.

Lançamentos	3T26	2T26	*Var. %*	3T25	*Var. %*	9M 2026	9M 2025	*Var. %*
Lançamentos	5	5	*0,0%*	9	*-44,4%*	14	17	*-17,6%*
VGV (R$ mil)	1.069.923	826.005	*29,5%*	2.141.806	*-50,0%*	2.882.022	4.720.788	*-39,0%*
Unidades	3.819	3.138	*21,7%*	8.436	*-54,7%*	10.620	15.486	*-31,4%*
VGV médio (R$ mil)	213.985	165.201	*29,5%*	237.978	*-10,1%*	205.859	277.693	*-25,9%*
Preço Médio (R$mil/unid)	280,2	263,2	*6,4%*	253,9	*10,3%*	271,4	304,8	*-11,0%*
Média de Unidades por Lançamento	763,8	627,6	*21,7%*	937,3	*-18,5%*	758,6	910,9	*-16,7%*
VGV **%Plano&Plano** (R$ mil)	1.012.617	781.430	*29,6%*	2.141.806	*-52,7%*	2.624.469	4.185.631	*-37,3%*
VGV **%Plano&Plano Merc. Privado** (R$ mil)	1.012.617	781.430	*29,6%*	2.141.806	*-52,7%*	2.624.469	4.185.631	*-37,3%*
Participação **% Plano&Plano**	94,6%	94,6%	*0,0 p.p.*	100,0%	*-5,4 p.p.*	91,1%	88,7%	*2,4 p.p.*

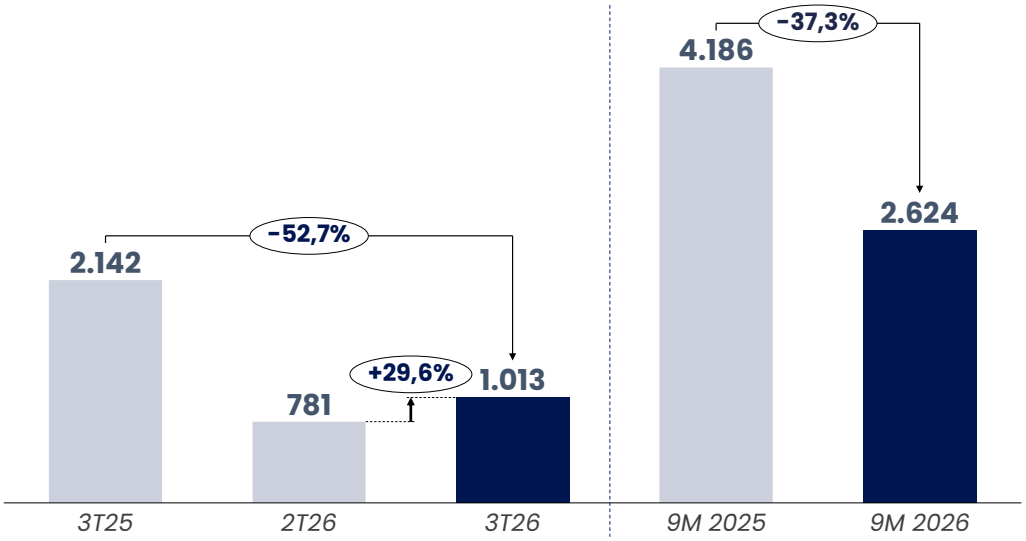
LANÇAMENTOS

(100% – R$ milhões)



LANÇAMENTOS

(%Plano&Plano – R$ milhões)



VENDAS

A Plano&Plano encerrou o 3T26 com R$ 1.035,6 milhões em vendas brutas 100%, desempenho 6,0% superior ao observado no trimestre anterior e 6,8% abaixo do registrado no 3T25. **No período, foram comercializadas 3.799 unidades, volume 5,5% superior ao observado no 2T26.**

No trimestre, as vendas líquidas 100% foram de R$ 775,3 milhões, desempenho 15,4% inferior ao observado no trimestre anterior e 24,0% abaixo do registrado no 3T25.

No %Plano&Plano, as vendas líquidas totalizaram R$ 722,4 milhões, redução de 12,8% em relação ao 2T26 e 22,3% abaixo do 3T25.

O preço médio de venda das unidades comercializadas atingiu R$ 272,6 mil, apresentando um ligeiro aumento de 0,5% em relação ao 2T26.

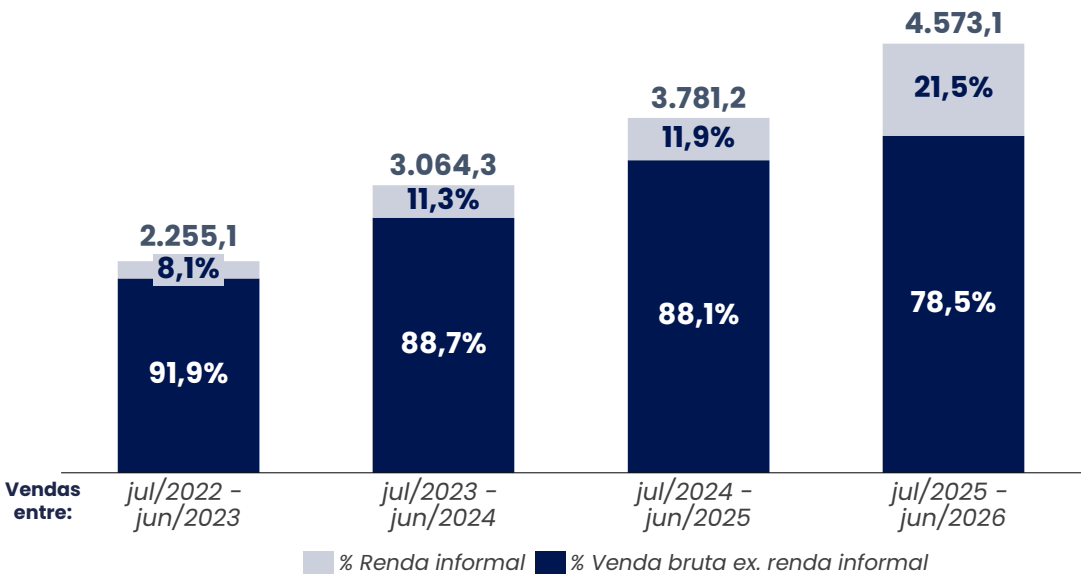
Vendas	3T26	2T26	*Var. %*	3T25	*Var. %*	9M 2026	9M 2025	*Var. %*
Vendas Contratadas Brutas (R$ mil)	1.035.621	977.147	*6,0%*	1.111.369	*-6,8%*	2.954.154	3.039.176	*-2,8%*
Vendas Contratadas Brutas (Unidades)	3.799	3.601	*5,5%*	4.025	*-5,6%*	10.936	11.543	*-5,3%*
Distratos (R$ mil)	260.353	60.521	*330,2%*	91.172	*185,6%*	420.417	269.379	*56,1%*
Distratos (Unidades)	1.012	250	*304,8%*	384	*163,5%*	1.662	1.170	*42,1%*
Vendas Líquidas (R$ mil)	775.268	916.626	*-15,4%*	1.020.197	*-24,0%*	2.533.736	2.769.797	*-8,5%*
Vendas Líquidas Merc. Privado (R$ mil)	775.268	916.626	*-15,4%*	1.020.197	*-24,0%*	2.533.736	2.769.797	*-8,5%*
Vendas Líquidas 100% (Unidades)	2.787	3.351	*-16,8%*	3.641	*-23,5%*	9.274	10.373	*-10,6%*
Vendas Líquidas **%Plano&Plano** (R$ mil)	722.390	828.308	*-12,8%*	929.469	*-22,3%*	2.346.692	2.472.055	*-5,1%*
Vendas Líquidas **%Plano&Plano Merc. Privado** (R$ mil)	722.390	828.308	*-12,8%*	929.469	*-22,3%*	2.346.692	2.472.055	*-5,1%*
Preço Venda Médio (R$ mil / unid.)	272,6	271,4	*0,5%*	276,1	*-1,3%*	270,1	263,3	*2,6%*
% Distratos / Vendas Brutas	25,1%	6,2%	*18,9 p.p.*	8,2%	*16,9 p.p.*	14,2%	8,9%	*5,4 p.p.*

No 3T26, os distratos totalizaram R$ 260,4 milhões (1.012 unidades), o que equivale a 25,1% das vendas brutas, frente a 8,2% no 3T25. **O aumento em relação ao ano anterior está associado ao crescimento das vendas para os clientes da renda informal.** Os repasses das vendas desta categoria acontecem de acordo com o calendário de entregas do Imposto de Renda, o que alonga o intervalo entre a venda e o repasse. Encerrado o período de declaração, os clientes ainda não aprovados passam por uma etapa de retenção e negociação. Os casos que não se viabilizam são distratados, movimento que se concentra sazonalmente no terceiro trimestre.

Esse efeito ganhou relevância com a expansão da base de clientes com renda informal, cuja participação na venda bruta da Companhia passou de 8,1% em 2022/2023 para 21,5% em 2025/2026. Mesmo com um nível de distratos superior ao dos demais clientes, essas vendas têm representatividade importante nos resultados da Companhia, uma vez que em torno de 70% dessas vendas são convertidas em repasse.

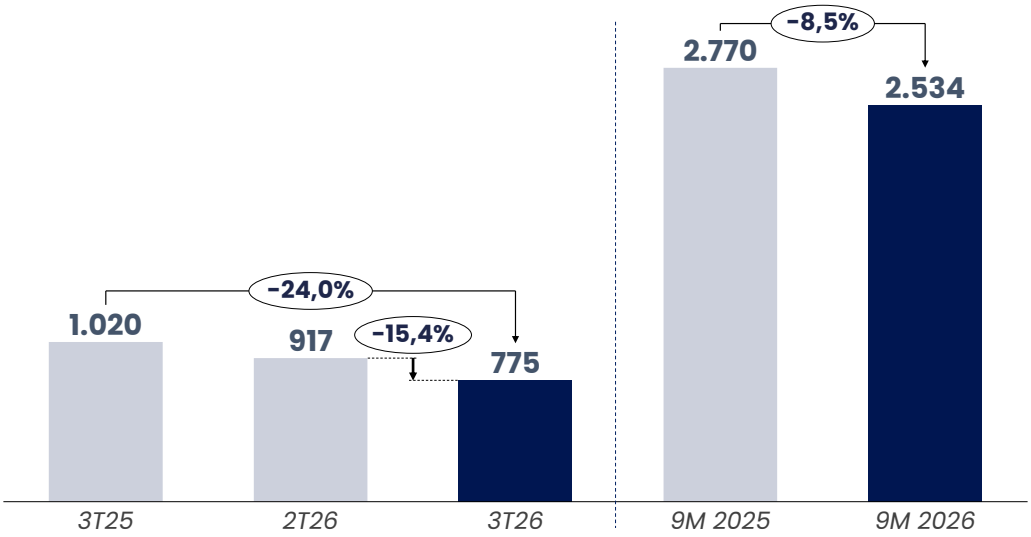
REPRESENTATIVIDADE DE CLIENTE COM RENDA INFORMAL NA VENDA BRUTA

(Mercado Privado 100%– R$ milhões)



VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS

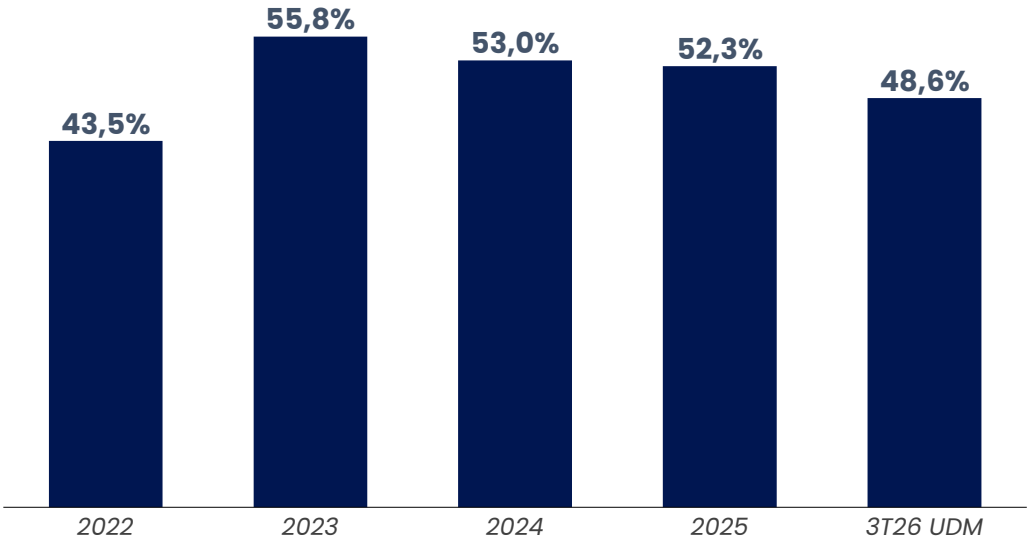
(100%– R$ milhões)



Ao final do 3T26, o indicador de Vendas Sobre Oferta (VSO) dos últimos 12 meses foi de 48,6%. Houve uma redução de 3,2 p.p. em relação ao observado ao final do 2T26, reflexo do maior volume de distratos do 3T26 pela sazonalidade de distratos de clientes com renda informal.

VSO TOTAL LTM

Mercado Privado e Mercado Público (%)



ESTOQUE DISPONÍVEL PARA VENDA

Ao final do 3T26, o VGV do estoque disponível para venda totalizou **R$ 4,2 bilhões**, apresentando um aumento **de 9,1%** em relação ao final do 2T26, reflexo do maior volume de lançamentos no trimestre e da sazonalidade de distratos. No mesmo período, o estoque atingiu **12.426 unidades**, registrando um aumento de 8,1% frente ao final do 2T26.

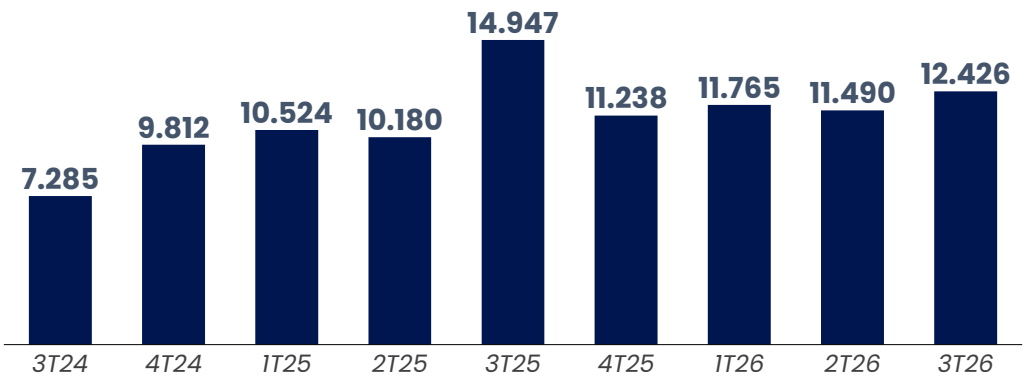
As unidades prontas representam 3,4% do estoque total. Dessas 422 unidades, **apenas 26 pertencem às Faixas 2 e 3 do programa Minha Casa Minha Vida, segmento principal de atuação da Companhia**. O baixo volume de estoque pronto destas faixas evidencia a força comercial da Plano&Plano nesse público, o que demonstra que **os estoques dos empreendimentos destinados às famílias de menor renda são absorvidos antes da entrega do empreendimento**. Esse desempenho reflete a aderência do produto à demanda, a localização dos empreendimentos e a capacidade da Companhia de converter a força de sua estrutura comercial em vendas consistentes.

As demais 396 unidades prontas estão concentradas na Faixa 4 do programa, da safra de 2023. Essas unidades seguem em comercialização ativa e representam parcela reduzida do estoque total.

No trimestre, **entregamos os empreendimentos Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, Residencial Sphera Panamby Club e o Unni Felicitá**, que totalizam 1.365 unidades, todos dentro do prazo de obra.

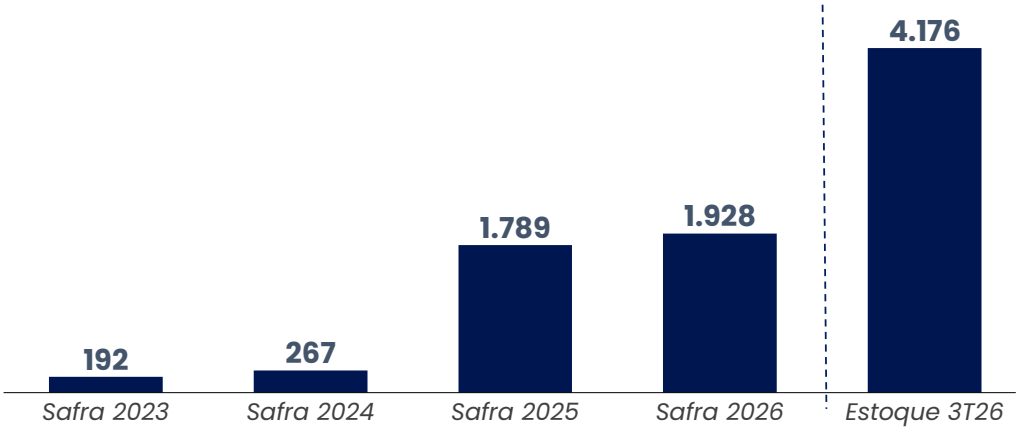
ESTOQUE

(Unidades)



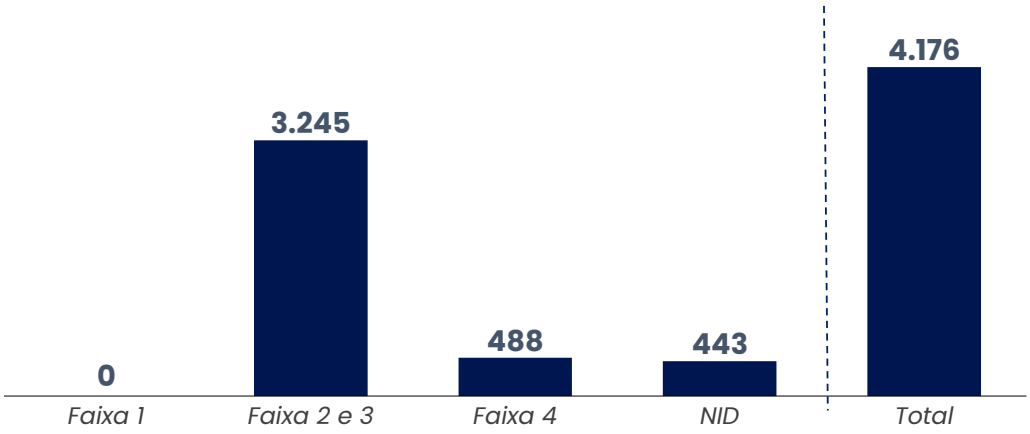
ESTOQUE POR SAFRA

(VGV – R$ Milhões)



ESTOQUE POR SEGMENTO

(VGV – R$ Milhões)



Estoque	3T26	2T26	*Var. %*	3T25	*Var. %*
Estoque VGV (R$ milhões)	4.176	3.828	*9,1%*	4.925	*-15,2%*
Estoque Total (Unid.)	12.426	11.490	*8,1%*	14.947	*-16,9%*
% Unidades em Construção	96,6%	97,7%	*-1,1 p.p.*	99,2%	*-2,6 p.p.*
% Unidades Prontas	3,4%	2,3%	*1,1 p.p.*	0,8%	*2,6 p.p.*

BANCO DE TERRENOS

O estoque de terrenos encerrou o 3T26 com um potencial de vendas total 100% de R$ 34,8 bilhões, com potencial de lançamento de 130 mil unidades e área total de terrenos de 1,4 milhão m^2. 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*, 16% serão pagos em caixa antes dos respectivos lançamentos e 84% serão pagos 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 3T26, a **Plano&Plano** contava com 67 canteiros de obra sob gestão de seu departamento de engenharia, sendo igual no mesmo período do ano anterior. A Companhia atingiu recorde histórico de 47.002 unidades em construção ao final do trimestre.

A média de unidades em construção por canteiro evoluiu de **623 unidades no 3T25 para 702 unidades no 3T26**, refletindo a estratégia da Companhia de priorizar lançamentos com maior escala. Essa abordagem contribui para ganhos de eficiência operacional, maior produtividade dos canteiros e melhor aproveitamento da estrutura de engenharia.

Obras	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Canteiros de obra	67	67	67	66	67
Unidades em construção	41.735	42.486	44.269	44.385	47.002
Média de unidades em construção por canteiro	623	634	661	673	702

DESTAQUES FINANCEIROS

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Receita Líquida	**872.596**	**914.786**	**-4,6%**	**814.415**	**7,1%**	**2.525.711**	**2.206.518**	**14,5%**
Custo imóveis vendidos	(628.561)	(661.686)	-5,0%	(566.289)	11,0%	(1.827.238)	(1.495.648)	22,2%
Lucro bruto	**244.036**	**253.100**	**-3,6%**	**248.126**	**-1,6%**	**698.473**	**710.870**	**-1,7%**
Margem bruta	*28,0%*	*27,7%*	*0,3 p.p.*	*30,5%*	*-2,5 p.p.*	*27,7%*	*32,2%*	*-4,6 p.p.*
Lucro bruto ajustado	**263.772**	**271.733**	**-2,9%**	**253.475**	**4,1%**	**752.921**	**730.552**	**3,1%**
Margem bruta aj.	*30,2%*	*29,7%*	*0,5 p.p.*	*31,1%*	*-0,9 p.p.*	*29,8%*	*33,1%*	*-3,3 p.p.*
EBIT	**100.385**	**102.663**	**-2,2%**	**118.317**	**-15,2%**	**272.778**	**344.814**	**-20,9%**
Depreciação & Amortiz.	7.153	5.839	22,5%	5.540	29,1%	18.799	16.576	13,4%
EBITDA ajustado	**127.275**	**127.135**	**0,1%**	**129.207**	**-1,5%**	**346.026**	**381.073**	**-9,2%**
Margem Ebitda aj.	*14,6%*	*13,9%*	*0,7 p.p.*	*15,9%*	*-1,3 p.p.*	*13,7%*	*17,3%*	*-3,6 p.p.*
Lucro líquido 100%	**70.500**	**67.326**	**4,7%**	**95.217**	**-26,0%**	**181.952**	**278.862**	**-34,8%**
Margem líquida 100%	*8,1%*	*7,4%*	*0,7 p.p.*	*11,7%*	*-3,6 p.p.*	*7,2%*	*12,6%*	*-5,4 p.p.*
Lucro líquido %PL&PL	**54.473**	**52.972**	**2,8%**	**78.146**	**-30,3%**	**148.249**	**228.622**	**-35,2%**
Margem líquida %PL&PL	*6,2%*	*5,8%*	*0,5 p.p.*	*9,6%*	*-3,4 p.p.*	*5,9%*	*10,4%*	*-4,5 p.p.*



Nid Alphaville

RECEITA LÍQUIDA

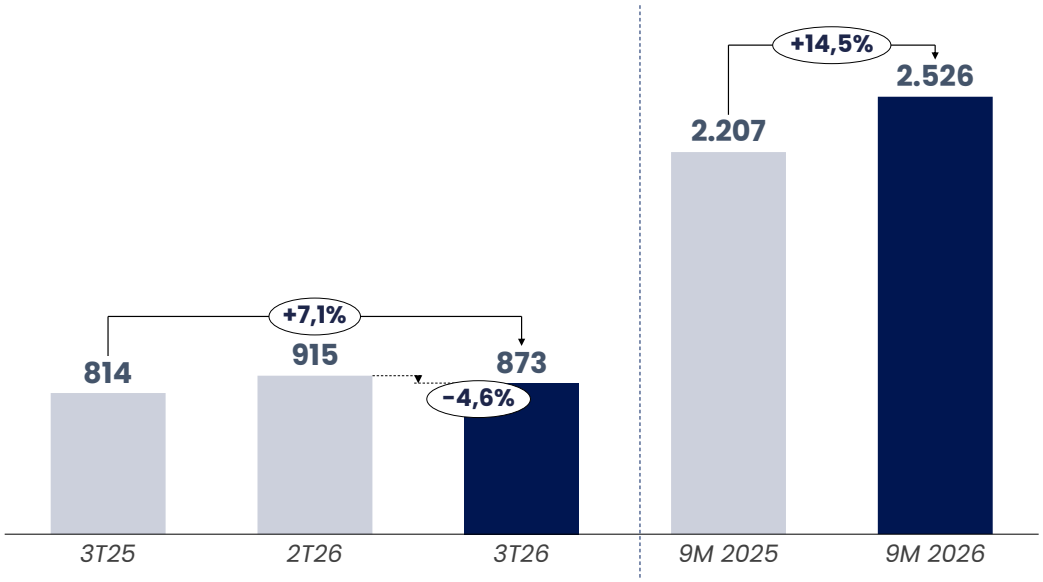
A receita líquida da Companhia totalizou R$ 872,6 milhões no 3T26, recuo de 4,6% em relação ao 2T26 e crescimento de 7,1% na comparação com o 3T25. Nos 9M26 a receita líquida aumentou 14,5%.

A receita é reconhecida pelo método do percentual de execução das obras (POC, percentage of completion). Assim, o resultado de cada trimestre acompanha o avanço físico dos canteiros sobre as unidades já vendidas. A leve retração frente ao 2T26 é decorrente da queda na venda líquida do trimestre.

No 3T26, a receita líquida do Mercado Privado somou R$ 836,2 milhões, recuo de 3,6% em relação ao 2T26. A receita do Mercado Público foi de R$ 36,4 milhões, ante R$ 47,1 milhões no 2T26, em linha com a conclusão gradual dos empreendimentos do programa Pode Entrar. Ao final do 3T26, a receita a apropriar (REF) totalizou R$ 3,3 bilhões, com margem REF de 37,0%.

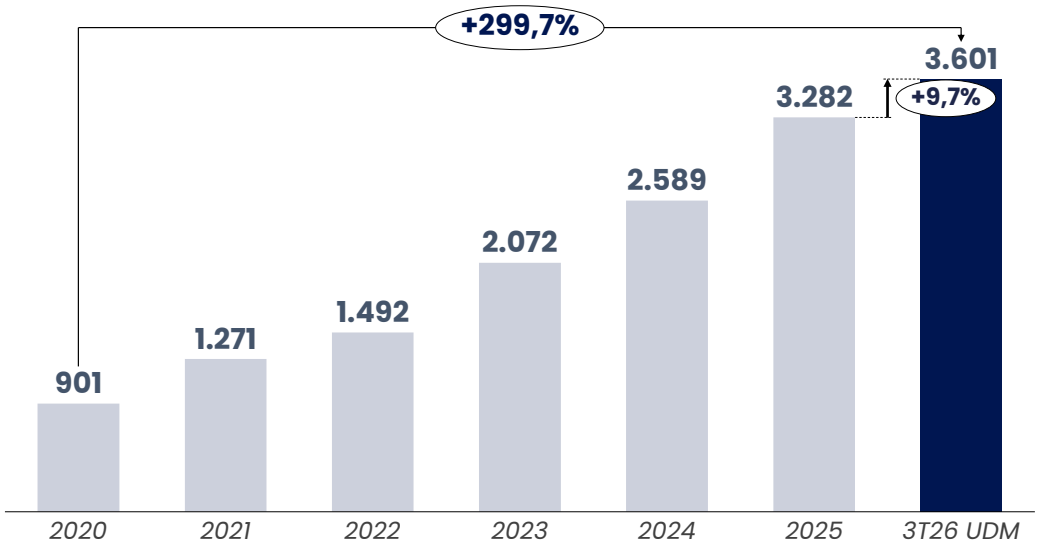
RECEITA LÍQUIDA

(R$ milhões)



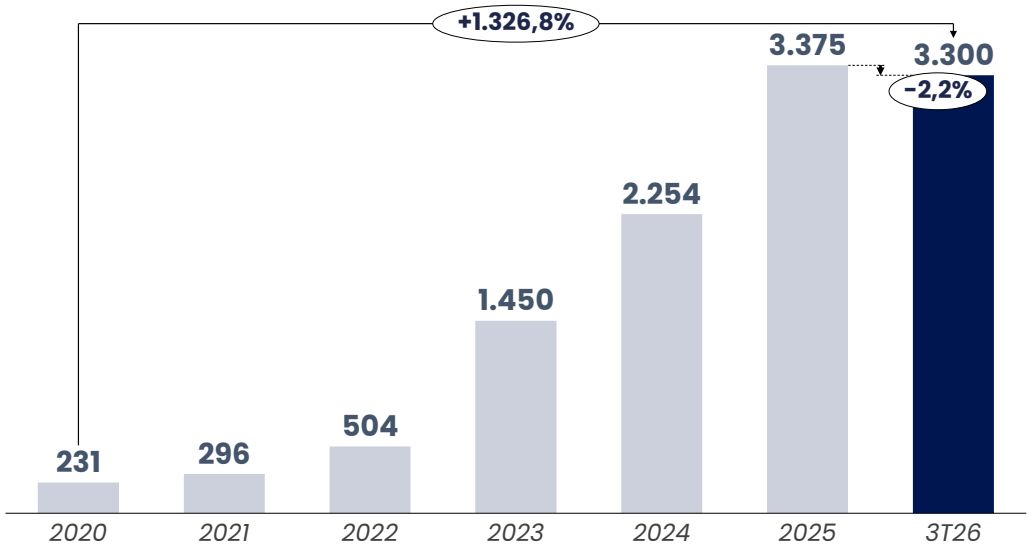
RECEITA LÍQUIDA UDM

(R$ milhões)



RECEITA REF

(R$ milhões)



CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS

No 3T26, o custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados somou R$ 628,6 milhões, equivalente a 72,0% da receita líquida, ante 72,3% no 2T26. Em relação ao trimestre anterior, o custo recuou 5,0%, acompanhando a menor receita reconhecida. Na comparação com o 3T25, o custo cresceu 11,0%, e sua participação na receita passou de 69,5% para 72,0%.

O aumento reflete, principalmente, a revisão orçamentária realizada a partir do 2T26, que incorporou a inflação associada ao conflito no Irã e cenário competitivo no município de São Paulo.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Custo imóveis vendidos	**(628.561)**	**(661.686)**	**-5,0%**	**(566.289)**	**11,0%**	**(1.827.238)**	**(1.495.648)**	**22,2%**
% da receita líquida	*72,0%*	*72,3%*	*-0,3 p.p.*	*69,5%*	*2,5 p.p.*	*72,3%*	*67,8%*	*4,6 p.p.*

LUCRO BRUTO

No 3T26, o lucro bruto ajustado pelos encargos financeiros apropriados totalizou R$ 263,8 milhões, crescimento de 4,1% frente ao 3T25 e recuo de 2,9% em relação ao 2T26. A margem bruta ajustada foi de 30,2%, avanço de 0,5 p.p. sobre o trimestre anterior e redução de 0,9 p.p. na comparação anual.

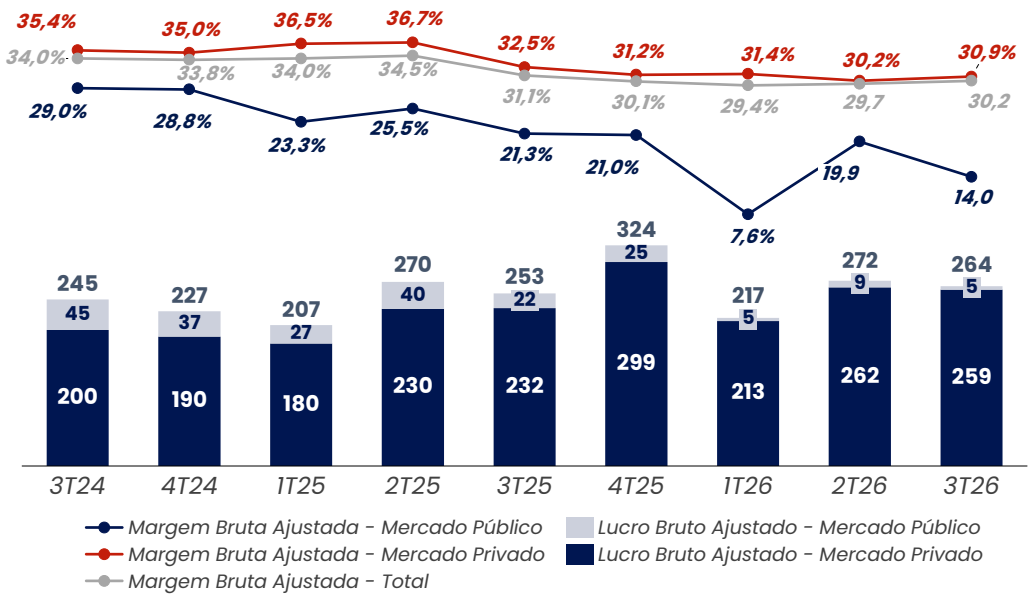
No Mercado Privado, o lucro bruto ajustado somou R$ 258,7 milhões, alta de 11,7% sobre o 3T25 e recuo de 1,4% em relação ao 2T26. A margem bruta ajustada atingiu 30,9%, expansão de 0,7 p.p. frente ao trimestre anterior, refletindo o reconhecimento na receita de produtos vendidos mais recentemente que carregam margens melhores. Na comparação anual, a margem recuou 1,6 p.p., em função da atualização de custos de construção tendo em vista as pressões inflacionárias do primeiro semestre do ano, incorporados a empreendimentos ainda em construção. Como o resultado acompanha o avanço físico das obras, esses efeitos serão absorvidos de forma progressiva. A Companhia espera melhora gradual da margem bruta no final de 2026 e durante 2027, mantidas as atuais condições de contorno, em especial referente aos patamares de inflação, que podem ser alterados dadas as incertezas de diversas naturezas, sejam internas ou vindas do exterior.

No Mercado Público, o lucro bruto ajustado foi de R$ 5,1 milhões, com margem bruta ajustada de 14,0%, ante 19,9% no 2T26. O segmento está em fase final de execução, com receita a apropriar residual de R$ 21,2 milhões, e tem participação cada vez menor no

resultado consolidado. No 9M26, o lucro bruto ajustado do Mercado Público totalizou R$ 19,1 milhões, com margem bruta ajustada de 13,3%.

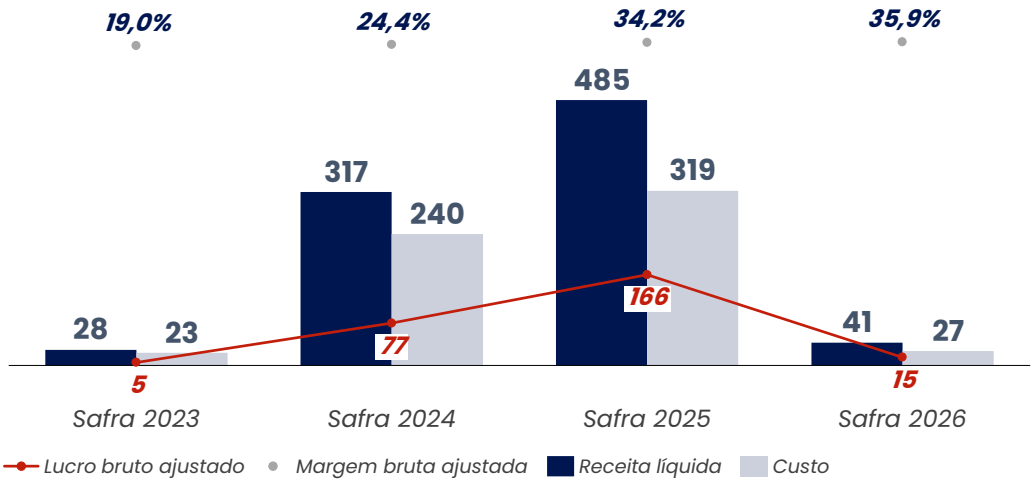
Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Lucro bruto ajustado Mer. Privado	258.681	262.334	-1,4%	231.607	11,7%	733.794	641.791	14,3%
Margem bruta aj. Mer. Privado	*30,9%*	*30,2%*	*0,7 p.p.*	*32,5%*	*-1,6 p.p.*	*30,8%*	*35,0%*	*-4,2 p.p.*
Lucro bruto ajustado Mer. Público	5.091	9.399	-45,8%	21.869	-76,7%	19.127	88.761	-78,5%
Margem bruta aj. Mer. Público	*14,0%*	*19,9%*	*-6,0 p.p.*	*21,3%*	*-7,3 p.p.*	*13,3%*	*23,7%*	*-10,4 p.p.*
Lucro bruto ajustado	**263.772**	**271.733**	**-2,9%**	**253.475**	**4,1%**	**752.921**	**730.552**	**3,1%**
Margem bruta	*30,2%*	*29,7%*	*0,5 p.p.*	*31,1%*	*-0,9 p.p.*	*29,8%*	*33,1%*	*-3,3 p.p.*

LUCRO BRUTO *(R$ milhões)* E MARGEM BRUTA AJUSTADOS



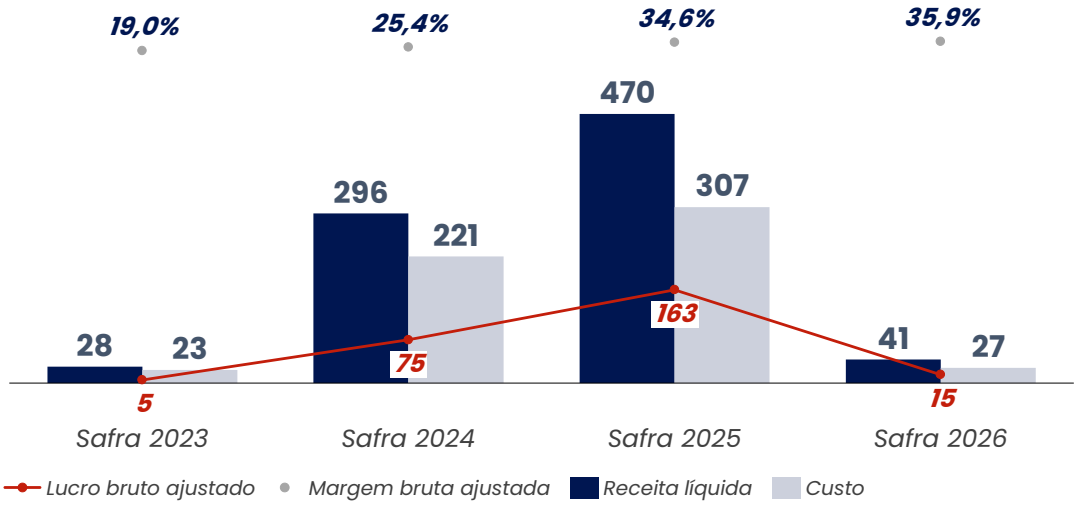
MARGEM BRUTA AJUSTADA POR SAFRA

(Mercado Privado e Público - Trimestre)



MARGEM BRUTA AJUSTADA POR SAFRA

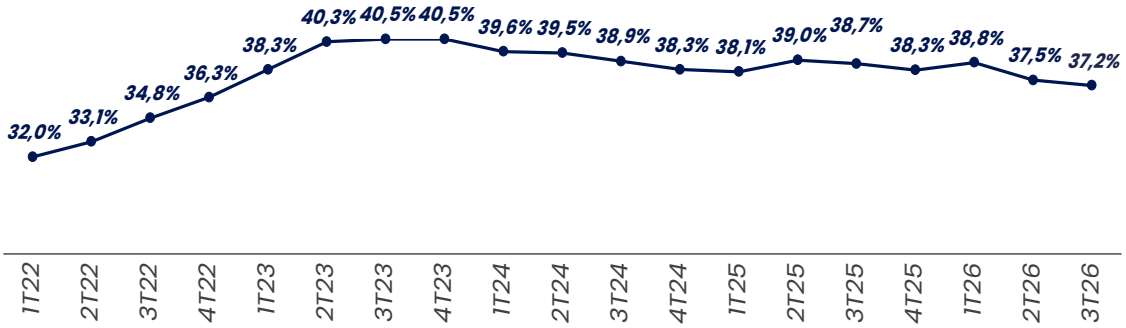
(Mercado Privado - Trimestre)



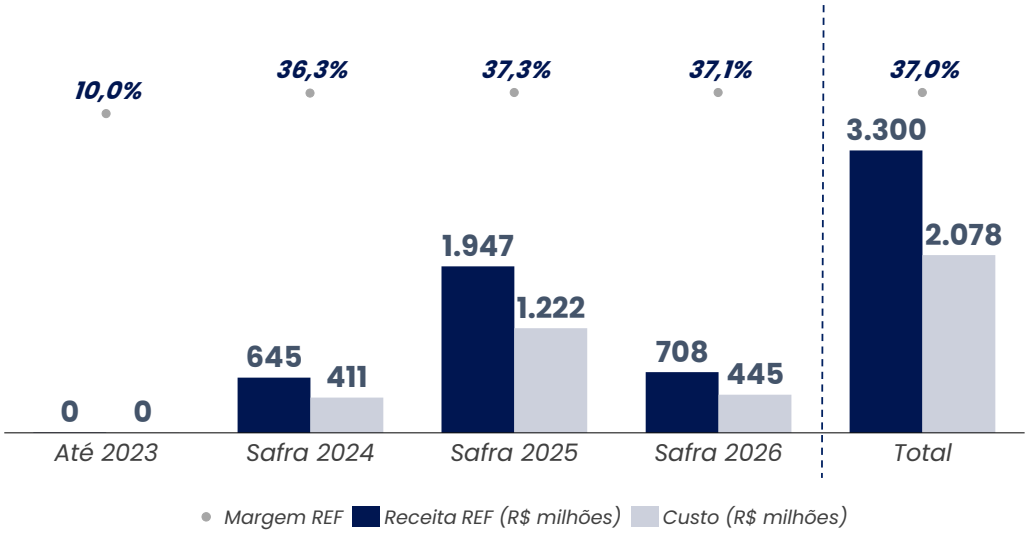
Conforme detalhado na nota explicativa 21 "Receitas de vendas e custos orçados de imóveis vendidos a apropriar", a margem do resultado de exercícios futuros (margem REF) do 3T26 foi de 37,2%, excluindo os empreendimentos do Mercado Público. Isso representa uma redução de 0,3 p.p. em relação ao 2T26. Considerando também o Mercado Público, a margem REF total foi de 37,0%.

MARGEM REF

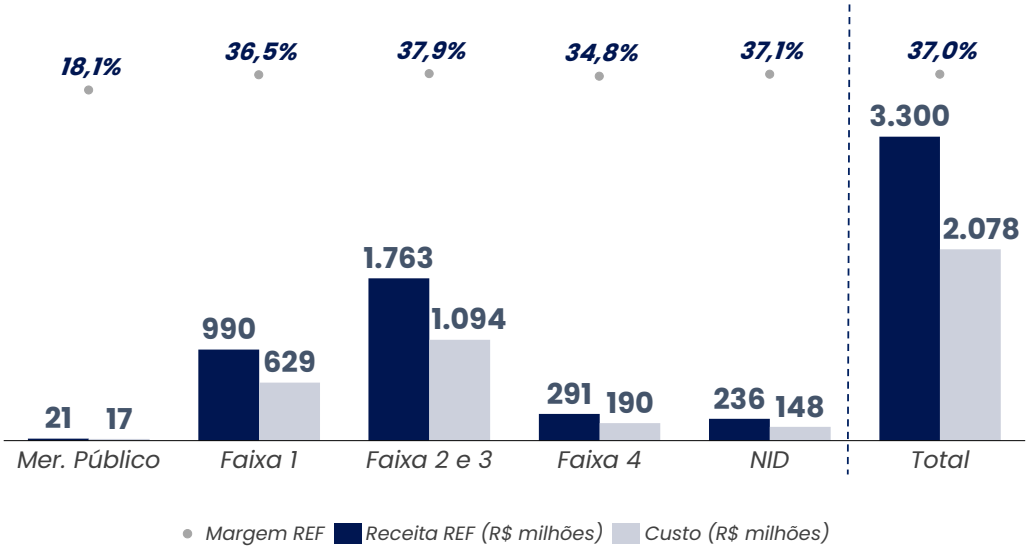
(Mercado Privado)



MARGEM REF POR SAFRA



MARGEM REF POR SEGMENTO

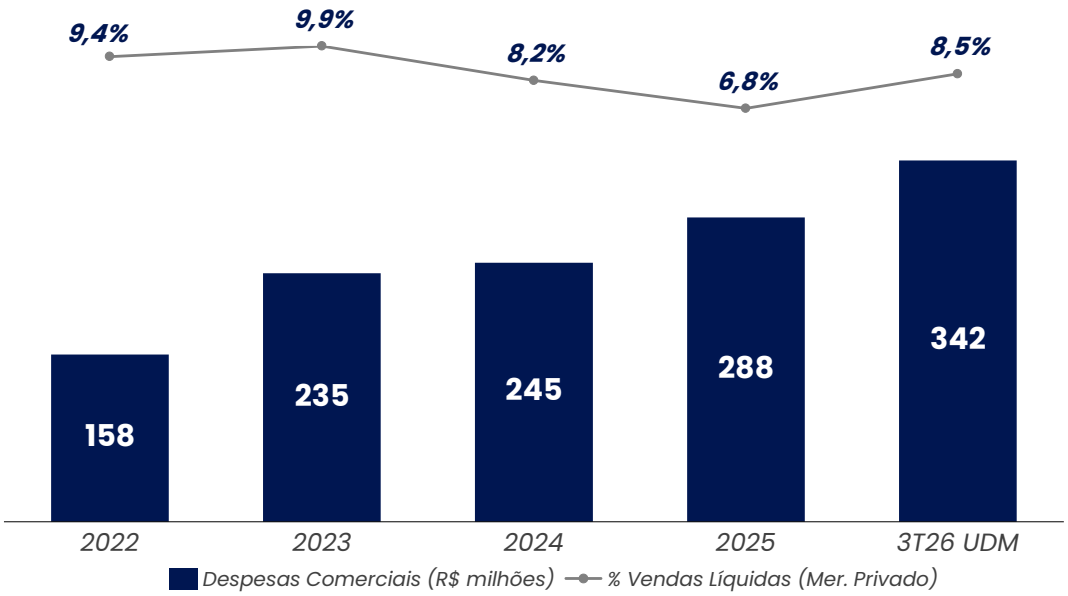


DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas comerciais somaram R$ 89,5 milhões no 3T26, redução de 8,7% em relação ao 2T26 e aumento de 5,9% frente ao 3T25. O recuo trimestral reflete a normalização dos gastos atrelados ao repasse, como comissões, ITBI e registro. No 2T26, esses gastos haviam sido elevados pela concentração de repasses de clientes com renda informal após o prazo de entrega da declaração do Imposto de Renda. Com isso, a participação das despesas comerciais sobre a receita líquida passou de 10,7% para 10,3%, redução de 0,4 p.p. na comparação trimestral.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Despesas comerciais	(89.529)	(98.037)	-8,7%	(84.504)	5,9%	(261.039)	(207.131)	26,0%
Despesas adm.	(45.018)	(50.614)	-11,1%	(45.234)	-0,5%	(141.700)	(137.709)	2,9%
Outras rec./desp. op.	(9.105)	(1.786)	409,8%	163	-5685,7%	(22.956)	(20.133)	14,0%
Despesas operacionais	**(143.651)**	**(150.437)**	**-4,5%**	**(129.575)**	**10,9%**	**(425.695)**	**(364.973)**	**16,6%**

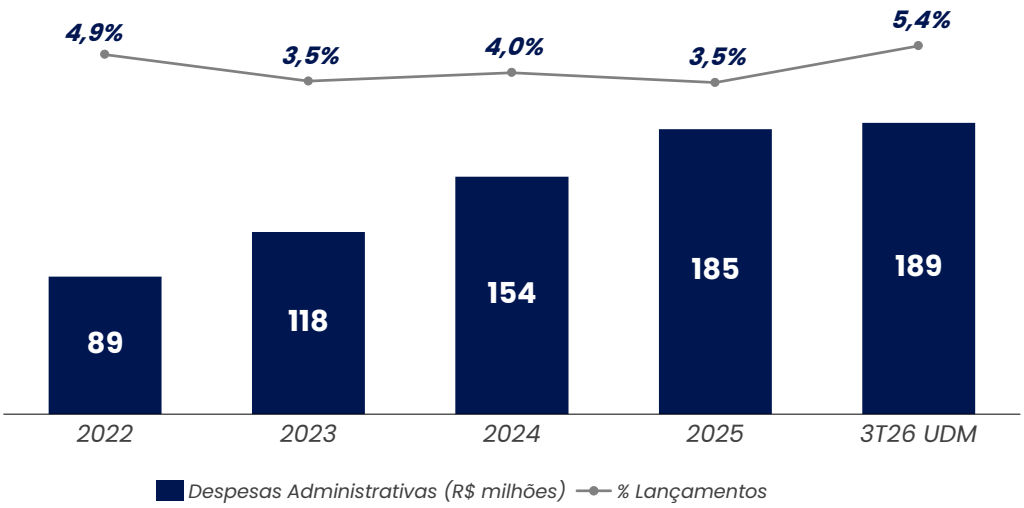
DESPESAS COMERCIAIS / VENDAS LÍQUIDAS



No 3T26, as despesas administrativas somaram R$ 45,0 milhões e corresponderam a 5,2% da receita líquida. Isso representa redução de 0,4 p.p. em relação ao 3T25, com valor absoluto estável, e queda de 11,1% frente ao 2T26. A Companhia segue investindo em profissionais qualificados, tecnologia e capacitação para sustentar o volume de obras e lançamentos. Essas despesas são reconhecidas no próprio período, enquanto as receitas dos novos projetos são apropriadas ao longo da execução das obras.

Em termos absolutos, as despesas administrativas nos últimos doze meses encerrados no 3T26 tiveram leve alta de 2% sobre o total de 2025. A relação entre despesas administrativas e lançamentos subiu de 3,5% em 2025 para 5,4% no 3T26 UDM. Esse aumento decorre do menor volume lançado no período, com VGV de lançamentos UDM de R$ 3,5 bilhões, e não da expansão da estrutura.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS/ LANÇAMENTOS



RESULTADO OPERACIONAL

O resultado operacional (EBIT) do 3T26 foi de R$ 100,4 milhões, com margem operacional de 11,5%. Em relação ao 2T26, o EBIT recuou 2,2%, mas a margem avançou 0,3 p.p., favorecida pela redução das despesas comerciais e administrativas. Na comparação com o 3T25, o EBIT foi 15,2% inferior e a margem recuou 3,0 p.p. Essa queda reflete o maior peso dos encargos financeiros apropriados ao custo e a variação de outras despesas operacionais, que passaram de receita de R$ 0,2 milhão para despesa de R$ 9,1 milhões.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
EBIT	100.385	102.663	-2,2%	118.317	-15,2%	272.778	344.814	-20,9%
Margem Operacional	*11,5%*	*11,2%*	*0,3 p.p.*	*14,5%*	*-3,0 p.p.*	*10,8%*	*15,6%*	*-4,8 p.p.*

EBITDA

No 3T26, o EBITDA ajustado pelos encargos financeiros apropriados totalizou R$ 127,3 milhões, estável em relação ao 2T26 e leve queda de 1,5% frente ao 3T25. A margem EBITDA ajustada foi de 14,6%, aumento de 0,7 p.p. na comparação trimestral e 1,3 p.p. abaixo do 3T25. A variação anual decorre, principalmente, dos descontos comerciais praticados no final de 2025 e da atualização de custos de construção, que ainda

pressionam a margem bruta e devem ser absorvidos gradualmente com o avanço das obras.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Lucro Líquido	**70.500**	**67.326**	**4,7%**	**95.217**	**-26,0%**	**181.952**	**278.862**	**-34,8%**
Deprec. e amortização	7.153	5.839	22,5%	5.540	29,1%	18.799	16.576	13,4%
IR e CS	21.400	27.071	-20,9%	22.641	-5,5%	69.414	61.176	13,5%
Resultado Financeiro	8.485	8.266	2,7%	459	1748,7%	21.412	4.776	348,3%
Equivalência patrimonial	(0)	-	0,0%	234	-100,1%	(0)	1.083	-100,0%
EBITDA	**107.538**	**108.502**	**-0,9%**	**123.858**	**-13,2%**	**291.577**	**361.391**	**-19,3%**
Encargos financeiros	19.737	18.633	5,9%	5.349	269,0%	54.448	19.682	176,6%
EBITDA Ajustado	**127.275**	**127.135**	**0,1%**	**129.207**	**-1,5%**	**346.026**	**381.073**	**-9,2%**
Margem Ebitda aj.	*14,6%*	*13,9%*	*0,7 p.p.*	*15,9%*	*-1,3 p.p.*	*13,7%*	*17,3%*	*-3,6 p.p.*

RESULTADO FINANCEIRO

No 3T26, o resultado financeiro foi negativo em R$ 8,5 milhões, praticamente em linha com o resultado negativo de R$ 8,3 milhões do 2T26, ante resultado negativo de R$ 0,5 milhão do 3T25. As receitas financeiras somaram R$ 23,2 milhões, queda de 26,5% sobre o trimestre anterior. Essa queda decorre do menor saldo médio de caixa, após o pagamento de R$ 100,0 milhões em dividendos e o consumo de caixa operacional do período. As despesas financeiras totalizaram R$ 31,7 milhões, 9,2% acima do 3T25, acompanhando o crescimento da dívida bruta ao longo do período.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Receitas financeiras	23.193	31.557	-26,5%	28.546	-18,8%	86.640	62.423	38,8%
Despesas financeiras	(31.678)	(39.823)	-20,5%	(29.005)	9,2%	(108.052)	(67.199)	60,8%
Resultado Financeiro	**(8.485)**	**(8.266)**	**2,7%**	**(459)**	**1748,7%**	**(21.412)**	**(4.776)**	**348,3%**

IR E CSLL

O imposto de renda e a contribuição social somaram R$ 21,4 milhões no 3T26, redução de 20,9% em relação ao 2T26 e de 5,5% frente ao 3T25.

Nos termos da Lei nº 10.931/04, o Regime Especial de Tributação (RET) se aplica apenas às receitas da atividade imobiliária das incorporações submetidas ao patrimônio de afetação. As demais receitas das empresas controladas, como os rendimentos de aplicações financeiras, são tributadas pelo lucro presumido ou pelo lucro real, conforme a opção de cada empresa. Desta forma, a variação dos tributos acompanha tanto a

receita imobiliária reconhecida quanto o resultado financeiro das controladas. No trimestre, a redução está associada à menor receita líquida e às menores receitas financeiras.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Imposto Corrente	(20.656)	(25.549)	-19,2%	(22.055)	-6,3%	(65.064)	(56.586)	15,0%
Imposto Diferido	(744)	(1.522)	-51,1%	(586)	26,9%	(4.350)	(4.590)	-5,2%
IR e CSLL	**(21.400)**	**(27.071)**	**-20,9%**	**(22.641)**	**-5,5%**	**(69.414)**	**(61.176)**	**13,5%**

LUCRO LÍQUIDO

No 3T26, o lucro líquido 100% totalizou R$ 70,5 milhões, crescimento de 4,7% em relação ao 2T26, com margem líquida de 8,1%, avanço de 0,7 p.p. no trimestre. O desempenho refletiu a disciplina nas despesas operacionais, com redução de 8,7% nas despesas comerciais e de 11,1% nas administrativas, além da menor carga de IR e CSLL. No %Plano&Plano, o lucro líquido somou R$ 54,5 milhões, alta de 2,8%, com margem líquida de 6,2%, expansão de 0,5 p.p. Na comparação com o 3T25, o lucro líquido recuou 26,0%, e a margem líquida, 3,6 p.p. A variação decorre, principalmente, da pressão sobre a margem bruta, do aumento de encargos financeiros apropriados e despesas financeiras.

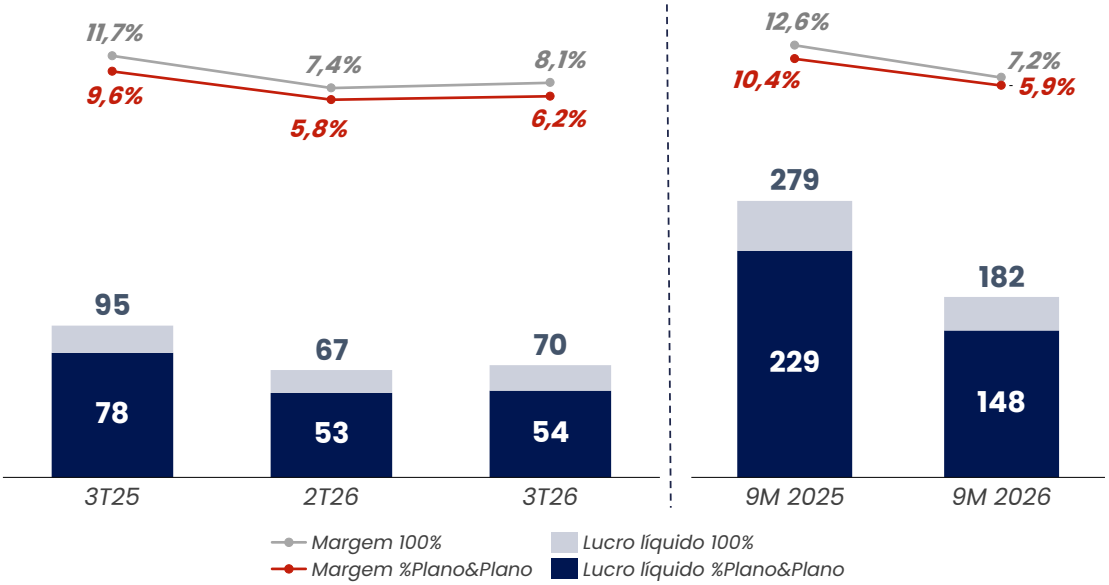
Nos 9M26, o lucro líquido 100% somou R$ 182,0 milhões, com margem de 7,2%, e o lucro líquido %Plano&Plano atingiu R$ 148,2 milhões, com margem de 5,9%. A Companhia mantém visibilidade positiva para os próximos períodos. A receita a apropriar de R$ 3,3 bilhões, com margem REF de 37,0%, e as vendas recentes com margens maiores sustentam a expectativa de recuperação da rentabilidade.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Lucro líquido 100%	**70.500**	**67.326**	**4,7%**	**95.217**	**-26,0%**	**181.952**	**278.862**	**-34,8%**
Margem líquida 100%	*8,1%*	*7,4%*	*0,7 p.p.*	*11,7%*	*-3,6 p.p.*	*7,2%*	*12,6%*	*-5,4 p.p.*
Lucro líquido %PL&PL	**54.473**	**52.972**	**2,8%**	**78.146**	**-30,3%**	**148.249**	**228.622**	**-35,2%**
Margem líquida %PL&PL	*6,2%*	*5,8%*	*0,5 p.p.*	*9,6%*	*-3,4 p.p.*	*5,9%*	*10,4%*	*-4,5 p.p.*

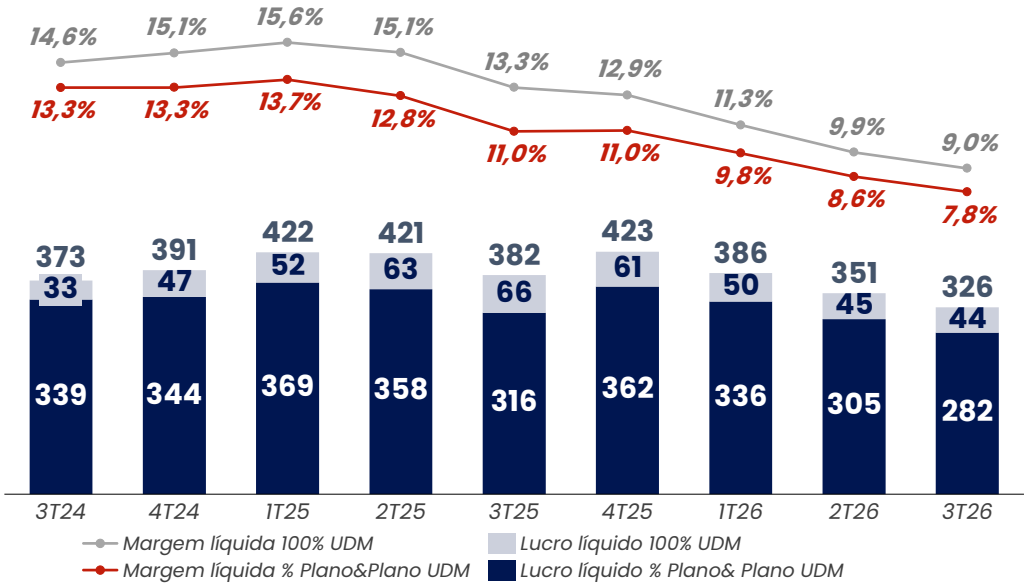


Tikoá

LUCRO LÍQUIDO *(R$ milhões)* E MARGEM LÍQUIDA



LUCRO LÍQUIDO UDM *(R$ milhões)* E MARGEM LÍQUIDA



REPASSE

O VGV repassado no 3T26 totalizou R$ 639 milhões, queda de 49,4% em relação ao 2T26 e alta de 1,3% frente ao 3T25. O número de unidades repassadas foi de 2.140, redução de 54,7% sobre o 2T26 e de 12,6% sobre o 3T25.

O 2T26 concentrou os repasses de clientes com renda informal, viabilizados após a entrega da declaração do Imposto de Renda.

No acumulado do 9M26, o VGV repassado somou R$ 2.762 milhões, crescimento de 22,4% em relação ao 9M25. No mesmo período, as unidades repassadas aumentaram 11,0%, passando de 9.251 para 10.265.

Em R$ milhões	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
VGV Repassado	639	1.264	*-49,4%*	631	*1,3%*	2.762	2.256	*22,4%*
Unidades Repassadas	2.140	4.720	*-54,7%*	2.449	*-12,6%*	10.265	9.251	*11,0%*

PRÓ SOLUTO

Ao final do 3T26, o saldo de pró soluto totalizou R$ 730 milhões, crescimento de 4,9% em relação ao final do 2T26 e de 35,9% frente ao final do 3T25.

O pró soluto pré chaves impulsionou a evolução da carteira, alcançando R$ 478 milhões, avanço de 14,4% sobre o trimestre anterior, com aumento na participação do saldo de recebíveis de 60,1% para 65,5%. Já o pró soluto pós chaves encerrou o período com saldo de R$ 252 milhões, e queda na participação do saldo para o patamar de 34,5%, tendo em vista a priorização de concessão de crédito pré chaves.

Em R$ milhões	3T26	%	2T26	%	3T25	%
Pró-Soluto Pré	478	*65,5%*	418	*60,1%*	304	*56,6%*
Pró-Soluto Pós	252	*34,5%*	278	*39,9%*	233	*43,4%*

GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia encerrou o 3T26 com um consumo de caixa operacional de R$ 115,1 milhões. Excluindo os efeitos das operações de cessão de recebíveis, o consumo de caixa no período foi de R$ 151,7 milhões. O saldo líquido dessas operações é decorrente da amortização de R$ 39,1 milhões em cessões de recebíveis e da contratação de uma nova operação ao longo do trimestre no valor de R$ 75,7 milhões.

O consumo de caixa do período está associado, principalmente, aos valores não recebidos da Caixa Econômica Federal (CEF) e do Programa Pode Entrar. Em relação à CEF, a greve ocorrida entre 10 e 29 de setembro de 2026 reduziu o ritmo de processamento das operações do banco no final do trimestre. A paralisação postergou o recebimento de cerca de R$ 30 milhões a receber de clientes PF já repassados, liquidados nos primeiros dias de outubro de 2026 com a normalização das operações após o fim da greve. Além disso, o programa Pode Entrar contava com cerca de R$ 25 milhões em parcelas mensais em atraso, referentes à segunda etapa do programa, contratada em 2024, com expectativa de recebimento no 4T26. Desconsiderando esses impactos extraordinários e cessão de recebíveis, o consumo de caixa do trimestre teria sido de R$ 96,7 milhões.

Adicionalmente, o empreendimento referente ao último contrato da Safra 2023 do Programa Pode Entrar teve a obra concluída e vistoriada pela Caixa Econômica Federal em abril de 2026, e possui parcela final de 10% (R$ 40 milhões) ainda pendente de recebimento.

Geração de Caixa (R$ milhões)	1T26	2T26	3T26
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no início do período	(19,6)	68,7	163,2
Dívida Líquida (Caixa Líquido) no final do período	68,7	163,2	378,3
Variação Dívida Líquida	88,3	94,5	215,1
(+) Dividendos	0,0	0,0	100,0
(Geração)/Consumo de Caixa Operacional	88,3	94,5	115,1
(+) Cessão de Recebíveis	62,8	54,6	75,7
(-) Amortização Cessão de Recebíveis	(57,3)	(38,6)	(39,1)
(Geração)/Consumo Caixa Operacional ex. Cessão de Recebíveis	93,8	110,5	151,7
(-) Atraso recebimentos CEF e Pode Entrar	0,0	0,0	(55,0)
(Geração)/Consumo Caixa Operacional ex. Cessão de Recebíveis e Atrasos Recebimentos	93,8	110,5	96,7

ENDIVIDAMENTO

Ao final do 3T26, a dívida bruta somava R$ 1.105,9 milhões. Considerando caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras de R$ 727,6 milhões, a dívida líquida totalizou R$ 378,3 milhões, ante R$ 163,2 milhões no 2T26. O aumento reflete, principalmente, o consumo de caixa operacional do período e o pagamento de R$ 100,0 milhões em dividendos no trimestre. Com isso, a relação entre dívida líquida e patrimônio líquido passou de 13,4% para 29,5%. Os indicadores não incluem obrigações de arrendamento.

Em R$ mil	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %
Dívida Bruta	**1.105.901**	**1.047.496**	**5,6%**	**1.050.040**	**5,3%**
Caixa e equivalentes	727.611	884.340	-17,7%	975.776	-25,4%
Dívida Líquida	**378.290**	**163.156**	**131,9%**	**74.264**	**409,4%**
PL + Minoritários	1.282.181	1.218.293	5,2%	1.082.195	18,5%
Dívida Líquida / PL	**29,5%**	**13,4%**	**16,1 p.p.**	**6,9%**	**22,6 p.p.**
Grau de Alavancagem	**22,8%**	**11,8%**	**11,0 p.p.**	**6,4%**	**16,4 p.p.**

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Em conformidade com a Resolução CVM nº 162/22 informamos que além dos serviços de revisão das informações trimestrais os auditores independentes Grant Thornton prestaram, durante o trimestre encerrado em 30 de setembro de 2026, serviços de consultoria para estudo tributário – voltado aos impactos da reforma tributária. A contratação observou os princípios de independência e integridade previstos na política da Companhia, a qual previne conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

ANEXOS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (R$ mil)

Demonstração de Resultado (R$ mil)	3T26	2T26	Var. %	3T25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Receita Líquida	**872.596**	**914.786**	**-4,6%**	**814.415**	**7,1%**	**2.525.711**	**2.206.518**	**14,5%**
(-)Custos	(628.561)	(661.686)	-5,0%	(566.289)	11,0%	(1.827.238)	(1.495.648)	22,2%
Lucro Bruto	**244.036**	**253.100**	**-3,6%**	**248.126**	**-1,6%**	**698.473**	**710.870**	**-1,7%**
Margem bruta	*28,0%*	*27,7%*	*0,3 p.p.*	*30,5%*	*-2,5 p.p.*	*27,7%*	*32,2%*	*-4,6 p.p.*
Despesas e Receitas	**(143.651)**	**(150.437)**	**-4,5%**	**(129.809)**	**10,7%**	**(425.694)**	**(366.056)**	**16,3%**
Despesas Administrativas	(45.018)	(50.614)	-11,1%	(45.234)	-0,5%	(141.700)	(137.709)	2,9%
Despesas Comerciais	(89.529)	(98.037)	-8,7%	(84.504)	5,9%	(261.039)	(207.131)	26,0%
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	0	0,0%	(234)	-100,1%	0	(1.083)	-100,0%
Outras Despesas e Receitas	(9.105)	(1.786)	409,8%	163	-5685,7%	(22.956)	(20.133)	14,0%
Resultado antes do Resultado Financeiro	**100.385**	**102.663**	**-2,2%**	**118.317**	**-15,2%**	**272.778**	**344.814**	**-20,9%**
Margem operacional	*11,5%*	*11,2%*	*0,3 p.p.*	*14,5%*	*-3,0 p.p.*	*10,8%*	*15,6%*	*-4,8 p.p.*
Resultado Financeiro	**(8.485)**	**(8.266)**	**2,7%**	**(459)**	**1748,7%**	**(21.412)**	**(4.776)**	**348,3%**
Despesas Financeiras	(31.678)	(39.823)	-20,5%	(29.005)	9,2%	(108.052)	(67.199)	60,8%
Receitas Financeiras	23.193	31.557	-26,5%	28.546	-18,8%	86.640	62.423	38,8%
Resultado antes do IR e CSLL	**91.900**	**94.397**	**-2,6%**	**117.858**	**-22,0%**	**251.366**	**340.038**	**-26,1%**
IR e CSLL Correntes	(20.656)	(25.549)	-19,2%	(22.055)	-6,3%	(65.064)	(56.586)	15,0%
IR e CSLL Diferidos	(744)	(1.522)	-51,1%	(586)	26,9%	(4.350)	(4.590)	-5,2%
Lucro do Período	**70.500**	**67.326**	**4,7%**	**95.217**	**-26,0%**	**181.952**	**278.862**	**-34,8%**
Acionistas Controladores	54.473	52.972	2,8%	78.146	-30,3%	148.249	228.622	-35,2%
Acionistas não Controladores	16.027	14.354	11,7%	17.072	-6,1%	33.703	50.241	-32,9%
Margem líquida	*8,1%*	*7,4%*	*0,7 p.p.*	*11,7%*	*-3,6 p.p.*	*7,2%*	*12,6%*	*-5,4 p.p.*

BALANÇO PATRIMONIAL (R$ mil)

Ativo (R$ mil)	3T26	3T25	Var. %
Ativo Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	718.930	945.049	-23,9%
Títulos e valores mobiliários	8.681	30.727	-71,7%
Contas a receber - CP	1.302.788	849.344	53,4%
Imóveis a comercializar	1.387.556	1.350.997	2,7%
Tributos a recuperar	15.124	5.776	161,8%
Outros ativos - CP	216.701	126.301	71,6%
Total circulante	**3.649.780**	**3.308.194**	**10,3%**
Ativo Não Circulante			
Contas a receber - LP	354.775	303.783	16,8%
Imóveis a comercializar	171.199	134.199	27,6%
Tributos diferidos	15.272	10.104	51,1%
Partes relacionadas	42.207	0	0,0%
Investimentos	900	900	0,0%
Direito de uso	16.384	18.527	-11,6%
Imobilizado e Intangível	39.556	52.127	-24,1%
Total não circulante	**640.294**	**519.640**	**18,4%**
Total do ativo	**4.290.073**	**3.827.834**	**12,1%**

Passivo (R$ mil)	3T26	3T25	Var. %
Passivo Circulante			
Empréstimos e financiamentos	642	102.987	-99,4%
CRI	77.671	78.940	-1,6%
Instrumentos financeiros derivativos	1.556	1.427	9,0%
Fornecedores	138.396	79.567	73,9%
Cessão de direitos sobre recebíveis	227.499	78.784	188,8%
Contas a pagar aquisição imóveis	363.774	266.259	36,6%
Obrigações trabalhistas e tributárias	90.333	82.749	9,2%
Adiantamentos de clientes	136.828	126.962	7,8%
Impostos e contribuições diferidos	47.803	28.645	66,9%
Partes relacionadas	11.658	5.126	127,4%
Dividendos a pagar	0	0	0,0%
Outros passivos	20.027	42.284	-52,6%
Total circulante	**1.116.187**	**893.730**	**24,9%**
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e financiamentos	367.226	227.007	61,8%
CRI	660.362	641.106	3,0%
Instrumentos financeiros derivativos	19.344	17.497	10,6%
Fornecedores	-	0	0,0%
Cessão de direitos sobre recebíveis	125.892	59.150	112,8%
Contas a pagar aquisição imóveis	597.644	795.695	-24,9%
Impostos e contribuições diferidos	17.424	17.917	-2,8%
Partes relacionadas	49.325	45.803	7,7%
Outros débitos com terceiros – SCPs	4.202	4.443	-5,4%
Provisão para contingências	33.022	24.285	36,0%
Outros passivos	0	0	0,0%
Arrendamentos a pagar	17.264	19.006	-9,2%
Total passivo não circulante	**1.891.705**	**1.851.909**	**2,1%**
Patrimônio Líquido (R$ mil)			**Var. %**
Capital social	175.228	175.228	0,0%
Ações em tesouraria e custo emissão	(9.719)	(10.166)	-4,4%
Dividendos distribuídos	0	0	0,0%
Reserva de capital	27.568	8.024	243,6%
Transações de capital	(14.547)	(14.547)	0,0%
Reserva de lucros	846.044	831.041	1,8%
Lucros acumulados	148.249	0	0,0%
Total PL controladora	**1.172.823**	**989.580**	**18,5%**
Participação de acionistas não controladores	109.358	92.615	18,1%
Total patrimônio líquido	**1.282.181**	**1.082.195**	**18,5%**
Total do passivo e do patrimônio líquido	**4.290.073**	**3.827.834**	**12,1%**

LANÇAMENTOS 100% (R$)

Período (R$ mil)	2026	2025	Var. R$	Var. %
1T	986.094	1.178.134	-192.040	-16,3%
2T	826.005	1.400.847	-574.842	-41,0%
6M	**1.812.099**	**2.578.981**	***-766.882***	**-29,7%**
3T	1.069.923	2.141.806	-1.071.884	-50,0%
9M	**2.882.022**	**4.720.788**	***-1.838.766***	**-39,0%**
4T	0	616.932	-616.932	-100,0%
12M	**2.882.022**	**5.337.720**	***N/A***	**N/A**

LANÇAMENTOS % PLANO&PLANO (R$)

Período (R$ mil)	2026	2025	Var. R$	Var. %
1T	830.422	855.858	-25.436	-3,0%
2T	781.430	1.187.967	-406.537	-34,2%
6M	**1.611.852**	**2.043.824**	***-431.972***	**-21,1%**
3T	1.012.617	2.141.806	-1.129.190	-52,7%
9M	**2.624.469**	**4.185.631**	***-1.561.162***	**-37,3%**
4T	0	607.207	-607.207	-100,0%
12M	**2.624.469**	**4.792.838**	***N/A***	**N/A**

VENDAS (Unidades)

	Vendas Brutas		A.V.		Distratos		A.V.		Vendas Líquidas		A.V.	
Período	**2026**	**2025**	**Var. R$**	**Var. %**	**2026**	**2025**	**Var. R$**	**Var. %**	**2026**	**2025**	**Var. R$**	**Var. %**
1T	3.536	3.948	-412	-10,4%	-400	-321	-79	24,6%	3.136	3.627	-491	-13,5%
2T	3.601	3.570	31	0,9%	-250	-465	215	-46,2%	3.351	3.105	246	7,9%
6M	**7.137**	**7.518**	***-381***	**-5,1%**	**-650**	**-786**	***136***	**-17,3%**	**6.487**	**6.732**	***-245***	**-3,6%**
3T	3.799	4.025	-226	-5,6%	-1.012	-384	-628	163,5%	2.787	3.641	-854	-23,5%
9M	**10.936**	**11.543**	***-607***	**-5,3%**	**-1.662**	**-1.170**	***-492***	**42,1%**	**9.274**	**10.373**	***-1.099***	**-10,6%**
4T	0	6.240	-6.240	-100,0%	0	-216	216	-100,0%	0	6.024	-6.024	-100,0%
12M	**10.936**	**17.783**	***N/A***	**N/A**	**-1.662**	**-1.386**	***N/A***	**N/A**	**9.274**	**16.397**	***N/A***	**N/A**

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
3T26

PLANO & PLANO

Relações com Investidores

João Hopp
VP Executivo e DRI

Anselmo Soares
Diretor Financeiro

Natália Vasconcelos
Gerente de RI

ri.planoeplano.com.br
ri@planoeplano.com.br
Av. Gerivatiba, 207 17º andar - Butantã, São Paulo – SP CEP: 05501-030

[B]³ IBRX100 B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3

PLANO & PLANO

EARNINGS RELEASE 3Q26

LISTED ON B3 NOVO MERCADO | PLPL3

São Paulo, **November 11, 2026** – **Plano&Plano** Desenvolvimento Imobiliário S.A. (the "Company" or "Plano & Plano"), listed on B3 under the ticker symbol PLPL3, one of the largest real estate developers in São Paulo and Brazil focused on residential projects targeting the low and middle income segments, announces its financial and operating results for the third quarter of 2026 (3Q26).

Unless otherwise stated, the financial and operating information presented below is expressed in thousands of Brazilian reais (R$ thousand) and has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), as adopted in Brazil through the technical guidance and accounting pronouncements issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Federal Accounting Council (CFC) and the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), as applicable to Brazilian real estate development companies registered with the CVM, as well as other applicable regulations.

Comparisons are made against the corresponding period of 2025 and, where applicable, the second quarter of 2026 (2Q26).



Ares do Horto

3Q26 HIGHLIGHTS

100% FIGURES

LAUNCHES 100% 3Q26

R$ 1.1 billion

+29.5% vs. 2Q26

LAUNCHES 100% 9M26

R$ 2.9 billion

-39.0% vs. 9M25

GROSS SALES 100% 3Q26

R$ 1.0 billion

+6.0% vs. 2Q26

GROSS SALES 100% 9M26

R$ 2.9 billion

-2.8% vs. 9M25

NET SALES 100% 3Q26

R$ 775 million

-15.4% vs. 2Q26

NET SALES 100% 9M26

R$ 2.5 billion

-8.5% vs. 9M25

UNITS UNDER CONSTRUCTION 3Q26

47.0 thousand units

+12.6% vs. 3Q25

☆ **Record high**

LANDBANK 3Q26

R$ 34.8 billion

Potential for 130 thousand units

☆ **Record high**

MESSAGE FROM MANAGEMENT

REVENUE UP 14.5% YEAR TO DATE AND ADJUSTED GROSS MARGIN RESUMES EXPANSION IN THE QUARTER

In 9M26, net revenue reached R$ 2.5 billion, up 14.5% from 9M25, driven by record construction output. In the Private Market, the core of our operations, adjusted gross profit grew 14.3% to R$ 733.8 million compared with 9M25. In the quarter, adjusted gross margin was 30.2%, a 0.5 p.p. expansion over 2Q26, and 100% net income totaled R$ 70.5 million, up 4.7% quarter over quarter.

Margin recovery is expected to be gradual, as the 1H26 cost revision, driven by higher prices of oil derived inputs, was incorporated into the budgets of projects under construction, whose results are recognized as construction progresses. As sales price lists have been repriced and new sales are closed at higher margins, and provided that macroeconomic and competitive conditions remain unchanged, these effects will be diluted over the construction cycle and margins should improve progressively. In addition, the completion of the 2023 vintage projects, which also include the first round of contracts under the Pode Entrar program, reflects the renewal of the portfolio, with more recent vintages carrying better margins being recognized in results. Furthermore, recent sales carry higher profitability, which, as these projects advance, will contribute to growth in adjusted gross margin. In light of these factors, the Company expects a gradual improvement in gross margin from late 2026 and throughout 2027, provided current conditions hold, particularly with respect to inflation levels, which may change given uncertainties of various natures, both domestic and external.

ENHANCED SALES AND MARKETING STRATEGY DRIVES GROSS SALES GROWTH IN A MORE COMPETITIVE MARKET

Launches in 3Q26 totaled R$ 1.1 billion in PSV, up 29.5% from 2Q26, and gross sales reached R$ 1.0 billion, up 6.0%. Facing a more challenging environment in the São Paulo Metropolitan Region, the Company is evolving its commercial strategy on several fronts, including launch planning and timing, the customer reception experience, new points of sale, technology embedded in the sales journey, advertising materials and campaigns, and institutional marketing.

In October, S&P Global Ratings affirmed the Company's double A+ rating (brAA+) with a stable outlook, just one notch below the top of the national scale. The agency also highlighted the expansion into the Center West region, where Plano&Plano plans its first

launch in Goiânia later in 2026, focused on Income Brackets 2 and 3 of the Minha Casa Minha Vida program.

In October, the Company raised R$ 150 million in debentures under the Eco Invest Brasil Program, earmarked for projects eligible for the Caixa Selo Casa Azul certification. This funding was made possible by the Company's ability to meet a range of sustainability criteria across its construction sites. With a final maturity of five years, the proceeds strengthen the Company's cash position and increase its resilience in periods of macroeconomic uncertainty.

We have maintained a conservative approach to granting credit to our customers and have sought to prioritize pró soluto (direct financing to customers) installments due before key delivery, which reached 65.5% of the total portfolio, compared with 56.6% in 3Q25. In 9M26, pró soluto installments due after key delivery accounted for 1.2% of total PSV sold.

RECORD UNITS UNDER CONSTRUCTION AND RECORD LANDBANK EXPAND GROWTH VISIBILITY

Plano&Plano ended 3Q26 at the highest operating level in its history. The Company had 47,002 units under construction, up 12.6% from 3Q25, across 67 construction sites. The average per site rose from 623 to 702 units over twelve months, as a result of sourcing and acquiring larger land plots that allow for economies of scale throughout the sales and construction of these projects. This approach dilutes fixed construction costs, increases team productivity and strengthens long term relationships with suppliers, within an engineering model based on standardized products. We delivered Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, Residencial Sphera Panamby Club and Unni Felicitá, totaling 1,365 units, bringing deliveries to 6,310 units in 9M26, all within the construction schedule.

The landbank also reached a record R$ 34.8 billion in potential PSV, with capacity for approximately 130 thousand units, 93% of which are located in the city of São Paulo. Of the acquisition cost of this land, 84% will be paid over time, in line with sales collections through financial swaps. This preserves cash and aligns disbursements with revenue generation.

LAUNCHES

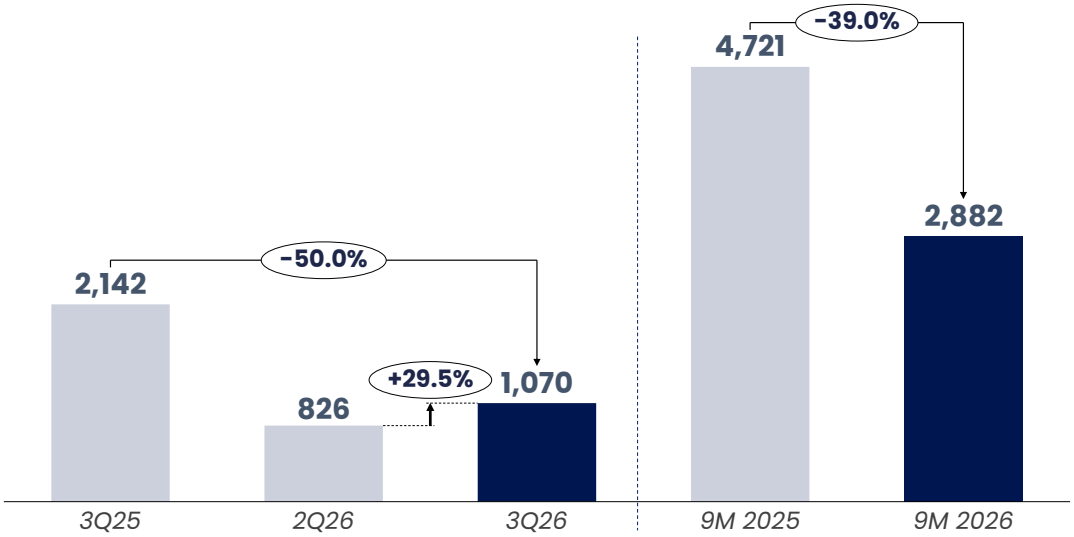
In 3Q26, **Plano&Plano launched 5 new projects, totaling 3,819 units and PSV of R$ 1,070 million**, up 29.5% quarter over quarter. In **%Plano&Plano** terms, PSV reached R$ 1,013 million, a 29.6% increase from R$ 781 million in 2Q26.

The average price of units launched in the quarter was **R$ 280.2 thousand, up 6.4%** from 2Q26 and 10.3% from 3Q25. This change in average price reflects the **mix of products launched.** The Company remains focused on optimizing the preparation and planning of its launches to maximize initial sales performance.

Launches	3Q26	2Q26	*Var. %*	3Q25	*Var. %*	9M 2026	9M 2025	*Var. %*
Launches	5	5	*0.0%*	9	*-44.4%*	14	17	*-17.6%*
PSV (R$ thousand)	1,069,923	826,005	*29.5%*	2,141,806	*-50.0%*	2,882,022	4,720,788	*-39.0%*
Units	3,819	3,138	*21.7%*	8,436	*-54.7%*	10,620	15,486	*-31.4%*
Aver. PSV (R$ thousand)	213,985	165,201	*29.5%*	237,978	*-10.1%*	205,859	277,693	*-25.9%*
Average Ticket (R$ thousand / unit)	280.2	263.2	*6.4%*	253.9	*10.3%*	271.4	304.8	*-11.0%*
Average Units per Launch	763.8	627.6	*21.7%*	937.3	*-18.5%*	758.6	910.9	*-16.7%*
PSV **%Plano&Plano** (R$ thousand)	1,012,617	781,430	*29.6%*	2,141,806	*-52.7%*	2,624,469	4,185,631	*-37.3%*
PSV **%Plano&Plano Private Mkt** (R$ thousand)	1,012,617	781,430	*29.6%*	2,141,806	*-52.7%*	2,624,469	4,185,631	*-37.3%*
Share **% Plano&Plano**	94.6%	94.6%	*0.0 p.p.*	100.0%	*-5.4 p.p.*	91.1%	88.7%	*2.4 p.p.*

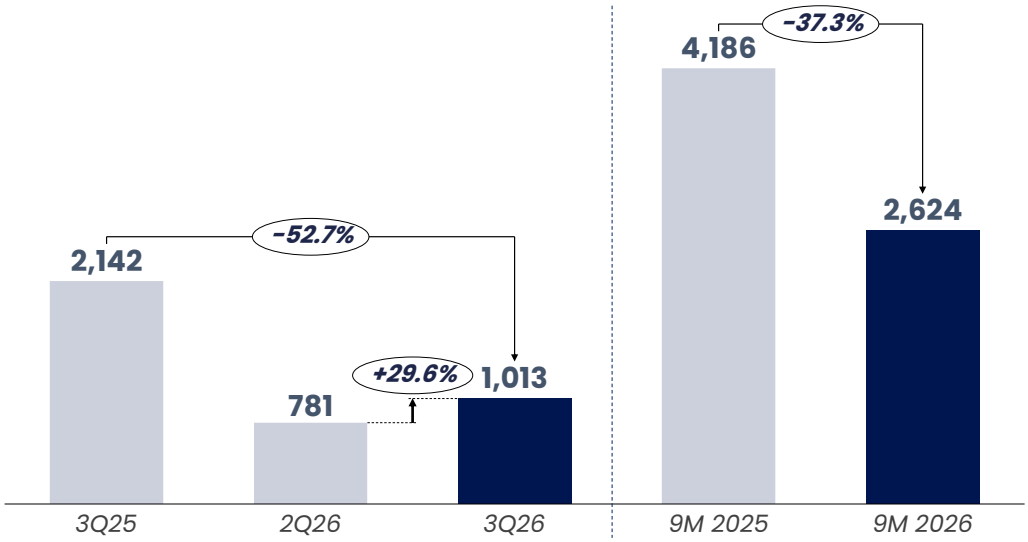
LAUNCHES

(100% – R$ million)



LAUNCHES

(%Plano&Plano – R$ million)



SALES

Plano&Plano ended 3Q26 with 100% gross sales of R$ 1,035.6 million, up 6.0% from the previous quarter and 6.8% below 3Q25. **A total of 3,799 units were sold in the period, 5.5% more than in 2Q26.**

In the quarter, 100% net sales amounted to R$ 775.3 million, down 15.4% from the previous quarter and 24.0% below 3Q25.

In %Plano&Plano terms, net sales totaled R$ 722.4 million, down 12.8% from 2Q26 and 22.3% below 3Q25.

The average selling price of units sold reached R$ 272.6 thousand, a slight increase of 0.5% from 2Q26.

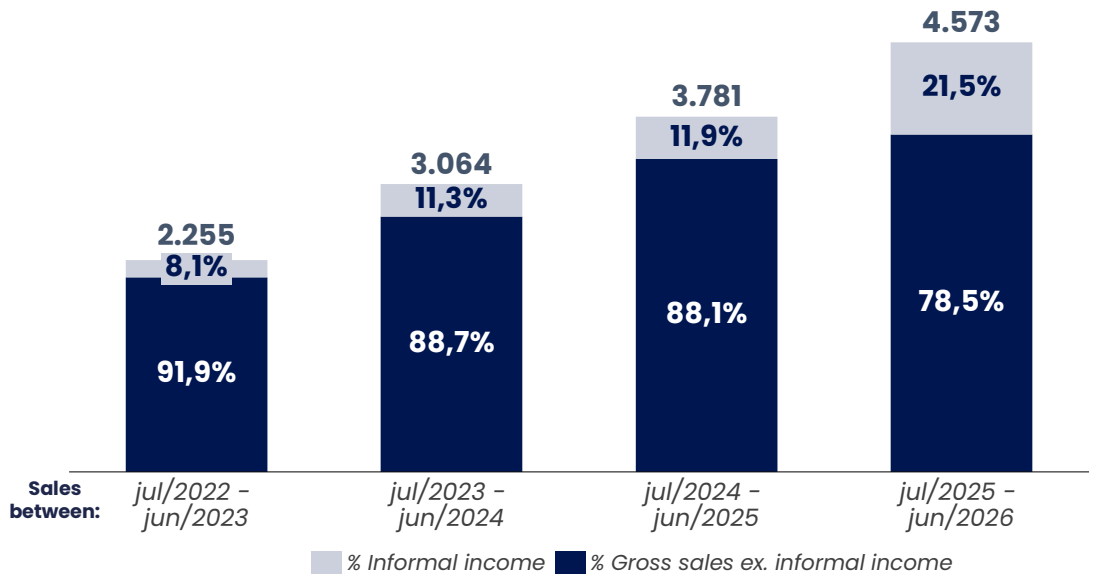
Sales	3Q26	2Q26	*Var. %*	3Q25	*Var. %*	9M 2026	9M 2025	*Var. %*
Gross Sales (R$ thousand)	1,035,621	977,147	*6.0%*	1,111,369	*-6.8%*	2,954,154	3,039,176	*-2.8%*
Gross Sales (Units)	3,799	3,601	*5.5%*	4,025	*-5.6%*	10,936	11,543	*-5.3%*
Cancellations (R$ thousand)	260,353	60,521	*330.2%*	91,172	*185.6%*	420,417	269,379	*56.1%*
Cancellations (Units)	1,012	250	*304.8%*	384	*163.5%*	1,662	1,170	*42.1%*
Net Sales 100% (R$ thousand)	775,268	916,626	*-15.4%*	1,020,197	*-24.0%*	2,533,736	2,769,797	*-8.5%*
Net Sales 100% Private (R$ thousand)	775,268	916,626	*-15.4%*	1,020,197	*-24.0%*	2,533,736	2,769,797	*-8.5%*
Net Sales 100% (Units)	2,787	3,351	*-16.8%*	3,641	*-23.5%*	9,274	10,373	*-10.6%*
Net Sales **%Plano&Plano** (R$ thousand)	722,390	828,308	*-12.8%*	929,469	*-22.3%*	2,346,692	2,472,055	*-5.1%*
Net Sales **Private Market %Plano&Plano** (R$ thousand)	722,390	828,308	*-12.8%*	929,469	*-22.3%*	2,346,692	2,472,055	*-5.1%*
Average Ticket (R$ thousand / Unit)	272.6	271.4	*0.5%*	276.1	*-1.3%*	270.1	263.3	*2.6%*
% Cancellations / Gross Sales	25.1%	6.2%	*18.9 p.p.*	8.2%	*16.9 p.p.*	14.2%	8.9%	*5.4 p.p.*

In 3Q26, cancellations totaled R$ 260.4 million (1,012 units), equivalent to 25.1% of gross sales, compared with 8.2% in 3Q25. **The year over year increase is associated with the growth in sales to informal income customers.** Mortgage transfers for this customer group follow the income tax filing calendar, which extends the period between the sale and the transfer. Once the filing period ends, customers not yet approved go through a retention and renegotiation stage. Cases that cannot move forward are cancelled, a movement that is seasonally concentrated in the third quarter.

This effect has become more relevant as the informal income customer base expanded, with its share of the Company's gross sales rising from 8.1% in 2022/2023 to 21.5% in 2025/2026. Despite a higher cancellation level than other customers, these sales make a meaningful contribution to the Company's results, as around 70% of them are converted into mortgage transfers.

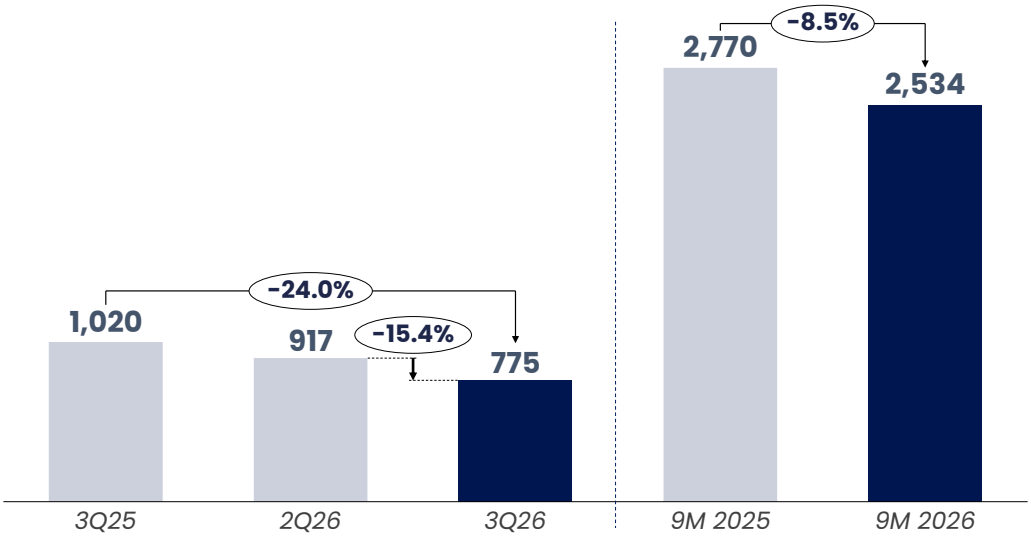
REPRESENTATION OF CLIENTS WITH INFORMAL INCOME IN GROSS SALES

(Private Market 100%– R$ million)



TOTAL NET SALES

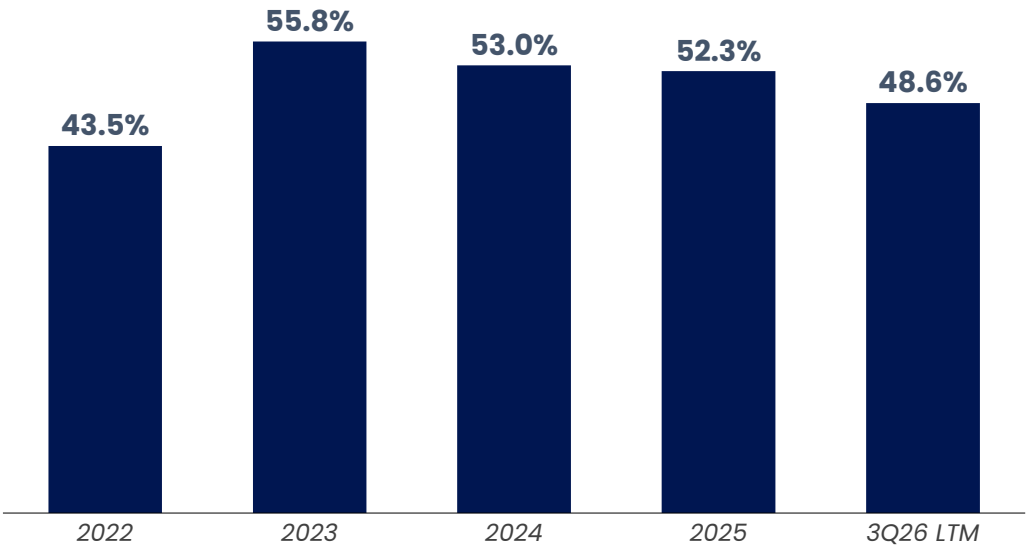
(100%– R$ million)



At the end of 3Q26, the last twelve months Sales over Supply (SoS) ratio was 48.6%, a 3.2 p.p. decrease from the end of 2Q26, reflecting the higher volume of cancellations in 3Q26 due to the seasonal cancellations among informal income customers.

TOTAL SOS LTM

Private Market and Public Market (%)



INVENTORY AVAILABLE FOR SALE

At the end of 3Q26, the PSV of inventory available for sale totaled R$ 4.2 billion, an increase **of 9.1%** from the end of 2Q26, reflecting the higher volume of launches in the quarter and the seasonality of cancellations. In the same period, inventory reached **12,426 units**, up 8.1% from the end of 2Q26.

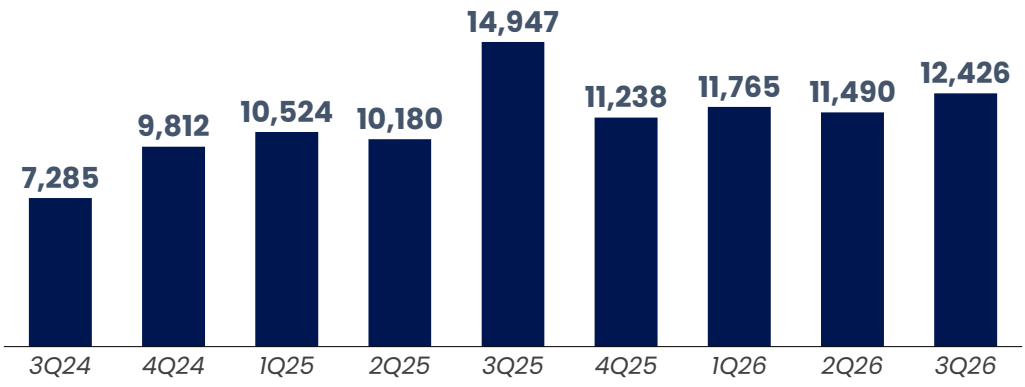
Completed units represent 3.4% of total inventory. Of these 422 units, **only 26 belong to Income Brackets 2 and 3 of the Minha Casa Minha Vida program, the Company's core segment**. The low volume of completed inventory in these brackets highlights Plano&Plano's commercial strength with this customer base, demonstrating that **inventory of projects targeting lower income families is absorbed before delivery**. This performance reflects the alignment of the product with demand, the location of the projects and the Company's ability to convert the strength of its sales structure into consistent sales.

The remaining 396 completed units are concentrated in Income Bracket 4 of the program, from the 2023 vintage. These units remain under active commercialization and represent a small portion of total inventory.

In the quarter, **we delivered Condomínio Residencial MAPP Barra Funda, Residencial Sphera Panamby Club and Unni Felicitá**, totaling 1,365 units, all within the construction schedule.

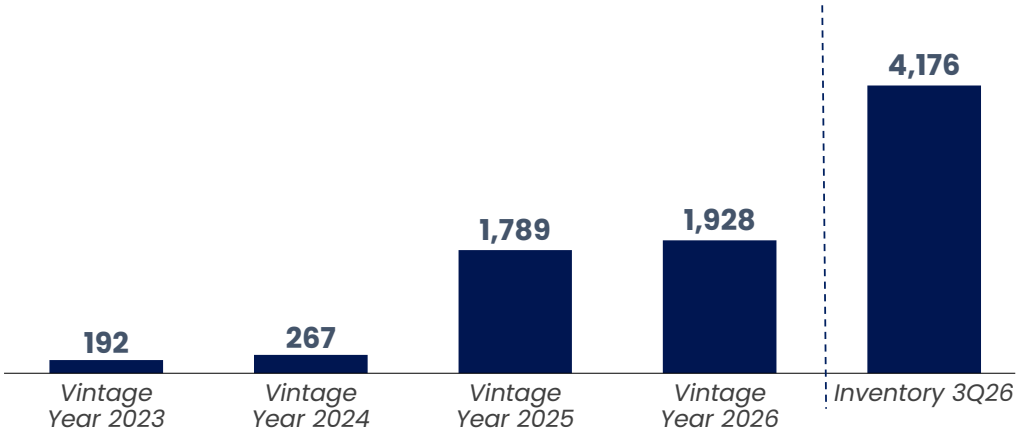
INVENTORY

(Units)



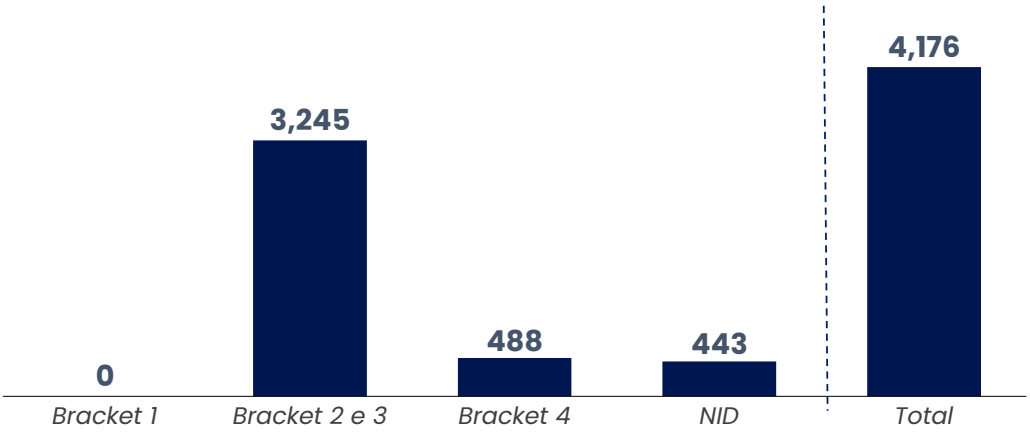
INVENTORY BY VINTAGE YEAR

(PSV – R$ Million)



INVENTORY BY SEGMENT

(PSV – R$ Million)



Inventory	3Q26	2Q26	*Var. %*	3Q25	*Var. %*
Inventory PSV (R$ million)	4,176	3,828	*9.1%*	4,925	*-15.2%*
Inventory (Units)	12,426	11,490	*8.1%*	14,947	*-16.9%*
% Units under Construction	96.6%	97.7%	*-1.1 p.p.*	99.2%	*-2.6 p.p.*
% Completed Units	3.4%	2.3%	*1.1 p.p.*	0.8%	*2.6 p.p.*

LANDBANK

The landbank ended 3Q26 with a total potential PSV (100%) of R$ 34.8 billion, with a launch potential of 130 thousand units and a total land area of 1.4 million m². Of this total, 93% of the number of land plots and of the potential PSV are located in the city of São Paulo.

Of the acquisition cost of the entire landbank, 16% will be paid in cash before the respective launches and 84% will be paid over time, mostly in proportion to cash collected from sales, through so called "financial swaps", and to a lesser extent through physical swaps.

CONSTRUCTION SITES

At the end of 3Q26, **Plano&Plano** had 67 construction sites managed by its engineering department, unchanged from the same period of the previous year. The Company reached a record 47,002 units under construction at the end of the quarter.

The average number of units under construction per site increased from **623 units in 3Q25 to 702 units in 3Q26**, reflecting the Company's strategy of prioritizing larger scale launches. This approach supports operational efficiency gains, higher site productivity and better use of the engineering structure.

Construction sites	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Construction sites	67	67	67	66	67
Units under construction	41,735	42,486	44,269	44,385	47,002
Average number of units under construction per construction site	623	634	661	673	702

FINANCIAL HIGHLIGHTS

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Net Revenue	**872,596**	**914,786**	**-4.6%**	**814,415**	**7.1%**	**2,525,711**	**2,206,518**	**14.5%**
Cost of Properties Sold	(628,561)	(661,686)	-5.0%	(566,289)	11.0%	(1,827,238)	(1,495,648)	22.2%
Gross Profit	**244,036**	**253,100**	**-3.6%**	**248,126**	**-1.6%**	**698,473**	**710,870**	**-1.7%**
Gross Margin	*28.0%*	*27.7%*	*0.3 p.p.*	*30.5%*	*-2.5 p.p.*	*27.7%*	*32.2%*	*-4.6 p.p.*
Adjusted Gross Profit	**263,772**	**271,733**	**-2.9%**	**253,475**	**4.1%**	**752,921**	**730,552**	**3.1%**
Adjusted Gross Margin	*30.2%*	*29.7%*	*0.5 p.p.*	*31.1%*	*-0.9 p.p.*	*29.8%*	*33.1%*	*-3.3 p.p.*
EBIT	**100,385**	**102,663**	**-2.2%**	**118,317**	**-15.2%**	**272,778**	**344,814**	**-20.9%**
Depreciation & Amortiz.	7,153	5,839	22.5%	5,540	29.1%	18,799	16,576	13.4%
Adjusted EBITDA	**127,275**	**127,135**	**0.1%**	**129,207**	**-1.5%**	**346,026**	**381,073**	**-9.2%**
Adjusted EBITDA Margin	*14.6%*	*13.9%*	*0.7 p.p.*	*15.9%*	*-1.3 p.p.*	*13.7%*	*17.3%*	*-3.6 p.p.*
Net Income 100%	**70,500**	**67,326**	**4.7%**	**95,217**	**-26.0%**	**181,952**	**278,862**	**-34.8%**
Net Margin 100%	*8.1%*	*7.4%*	*0.7 p.p.*	*11.7%*	*-3.6 p.p.*	*7.2%*	*12.6%*	*-5.4 p.p.*
Net Income	**54,473**	**52,972**	**2.8%**	**78,146**	**-30.3%**	**148,249**	**228,622**	**-35.2%**
Net Margin	*6.2%*	*5.8%*	*0.5 p.p.*	*9.6%*	*-3.4 p.p.*	*5.9%*	*10.4%*	*-4.5 p.p.*



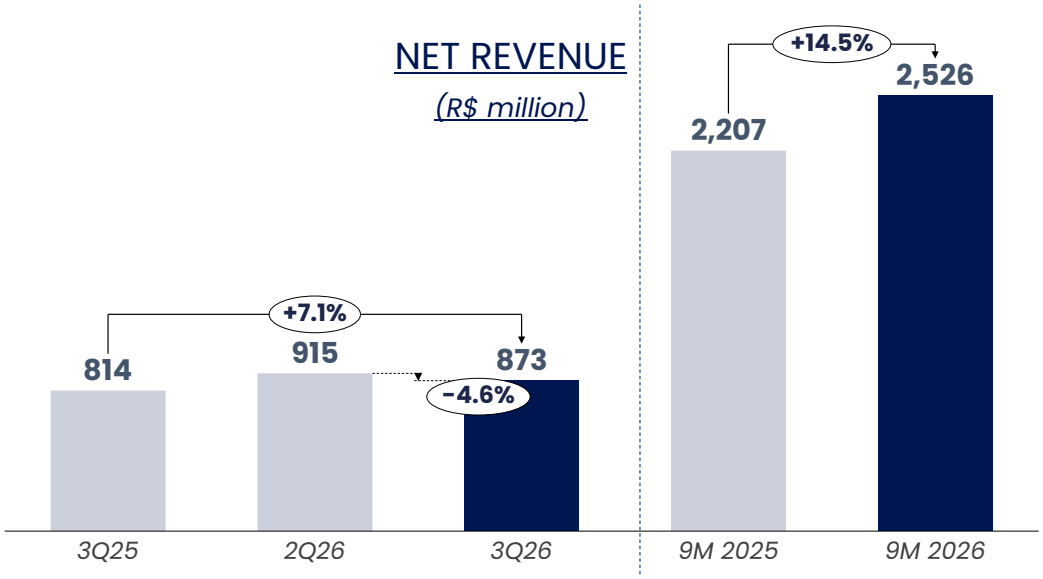
Nid Alphaville

NET REVENUE

The Company's net revenue totaled R$ 872.6 million in 3Q26, down 4.6% from 2Q26 and up 7.1% from 3Q25. In 9M26, net revenue increased 14.5%.

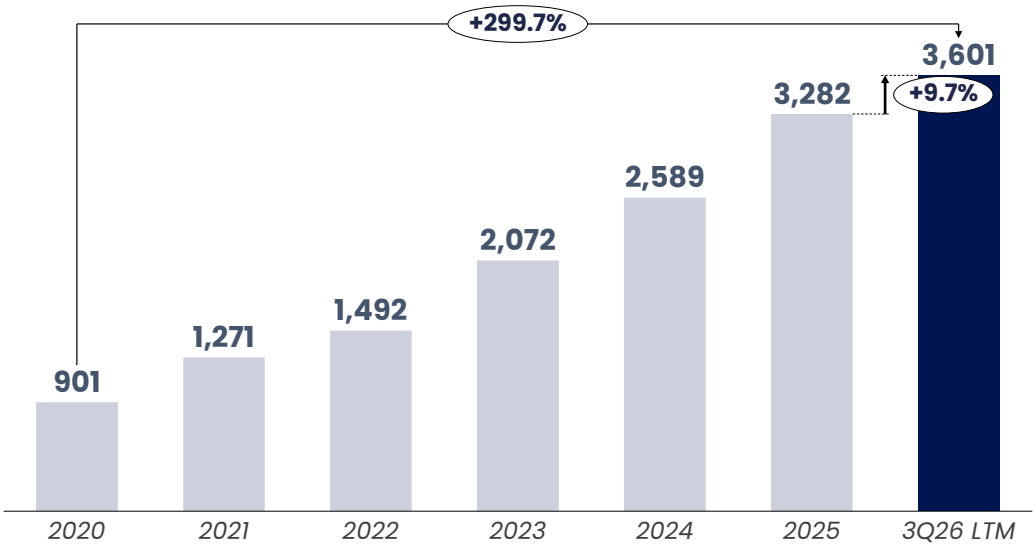
Revenue is recognized using the percentage of completion (POC) method. As a result, each quarter's results track the physical progress of construction on units already sold. The slight decline compared with 2Q26 reflects lower net sales in the quarter.

In 3Q26, Private Market net revenue amounted to R$ 836.2 million, down 3.6% from 2Q26. Public Market revenue was R$ 36.4 million, compared with R$ 47.1 million in 2Q26, in line with the gradual completion of the Pode Entrar program projects. At the end of 3Q26, backlog revenue (REF) totaled R$ 3.3 billion, with a REF margin of 37.0%.



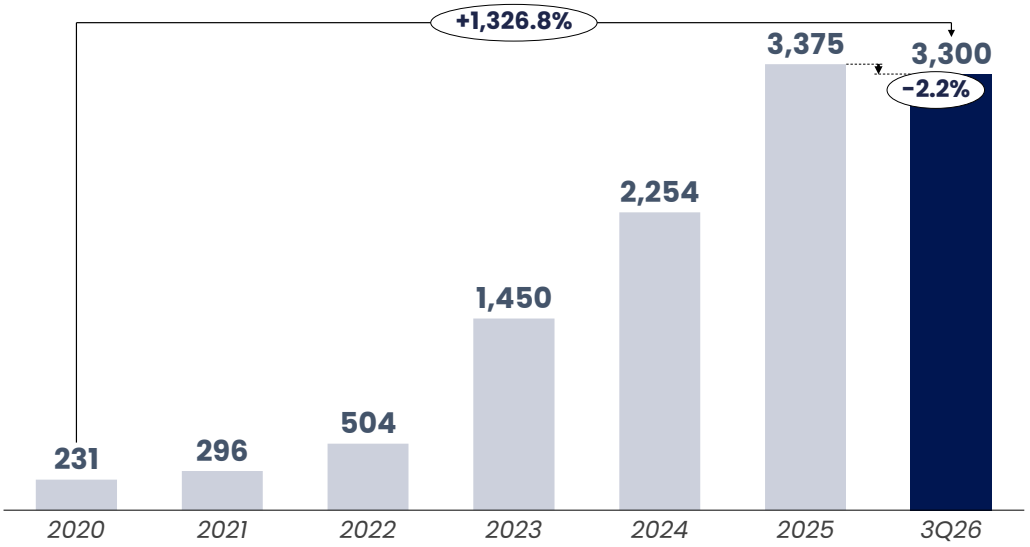
LTM NET REVENUE

(R$ million)



BACKLOG REVENUE (REF)

(R$ million)



COST OF PROPERTIES SOLD

In 3Q26, the cost of properties sold and services rendered totaled R$ 628.6 million, equivalent to 72.0% of net revenue, compared with 72.3% in 2Q26. Quarter over quarter, cost declined 5.0%, in line with lower recognized revenue. Compared with 3Q25, cost increased 11.0%, and its share of revenue rose from 69.5% to 72.0%.

The increase mainly reflects the budget revision carried out from 2Q26 onward, which incorporated inflation associated with the conflict in Iran and the competitive environment in the city of São Paulo.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Cost of Properties Sold	**(628,561)**	**(661,686)**	**-5.0%**	**(566,289)**	**11.0%**	**(1,827,238)**	**(1,495,648)**	**22.2%**
% of Net Revenue	*72.0%*	*72.3%*	*-0.3 p.p.*	*69.5%*	*2.5 p.p.*	*72.3%*	*67.8%*	*4.6 p.p.*

GROSS PROFIT

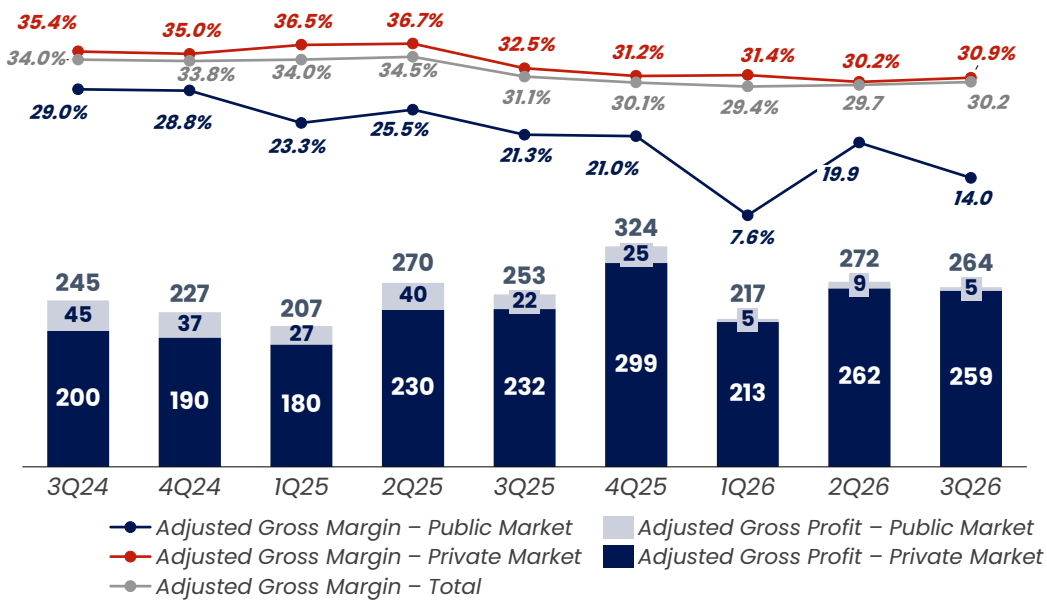
In 3Q26, gross profit adjusted for capitalized interest totaled R$ 263.8 million, up 4.1% from 3Q25 and down 2.9% from 2Q26. Adjusted gross margin was 30.2%, up 0.5 p.p. from the previous quarter and down 0.9 p.p. year over year.

In the Private Market, adjusted gross profit totaled R$ 258.7 million, up 11.7% from 3Q25 and down 1.4% from 2Q26. Adjusted gross margin reached 30.9%, a 0.7 p.p. expansion over the previous quarter, reflecting the recognition in revenue of more recently sold products carrying better margins. Year over year, the margin declined 1.6 p.p., due to the update of construction costs in light of inflationary pressures in the first half of the year, incorporated into projects still under construction. As results track the physical progress of construction, these effects will be absorbed progressively. The Company expects a gradual improvement in gross margin from late 2026 and throughout 2027, provided current conditions hold, particularly with respect to inflation levels, which may change given uncertainties of various natures, both domestic and external.

In the Public Market, adjusted gross profit was R$ 5.1 million, with an adjusted gross margin of 14.0%, compared with 19.9% in 2Q26. The segment is in the final stage of execution, with residual backlog revenue of R$ 21.2 million, and accounts for an increasingly smaller share of consolidated results. In 9M26, Public Market adjusted gross profit totaled R$ 19.1 million, with an adjusted gross margin of 13.3%.

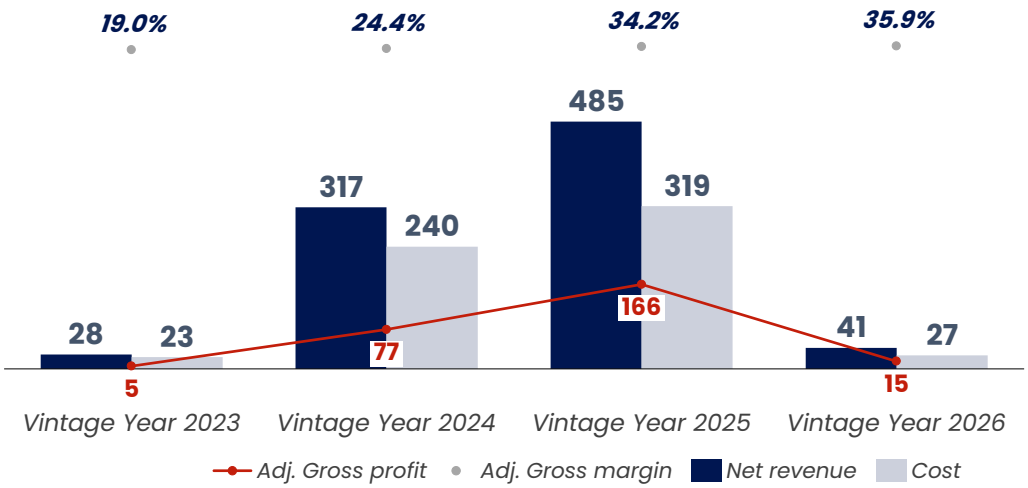
BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Adj. Gross Profit – Private Market	258,681	262,334	-1.4%	231,607	11.7%	733,794	641,791	14.3%
Adj. Gross Margin – Private Market	*30.9%*	*30.2%*	*0.7 p.p.*	*32.5%*	*-1.6 p.p.*	*30.8%*	*35.0%*	*-4.2 p.p.*
Adj. Gross Profit – Public Market	5,091	9,399	-45.8%	21,869	-76.7%	19,127	88,761	-78.5%
Adj. Gross Margin – Public Market	*14.0%*	*19.9%*	*-6.0 p.p.*	*21.3%*	*-7.3 p.p.*	*13.3%*	*23.7%*	*-10.4 p.p.*
Adjusted Gross Profit	**263,772**	**271,733**	**-2.9%**	**253,475**	**4.1%**	**752,921**	**730,552**	**3.1%**
Adjusted Gross Margin	*30.2%*	*29.7%*	*0.5 p.p.*	*31.1%*	*-0.9 p.p.*	*29.8%*	*33.1%*	*-3.3 p.p.*

ADJUSTED GROSS PROFIT *(R$ million)* AND ADJUSTED GROSS MARGIN



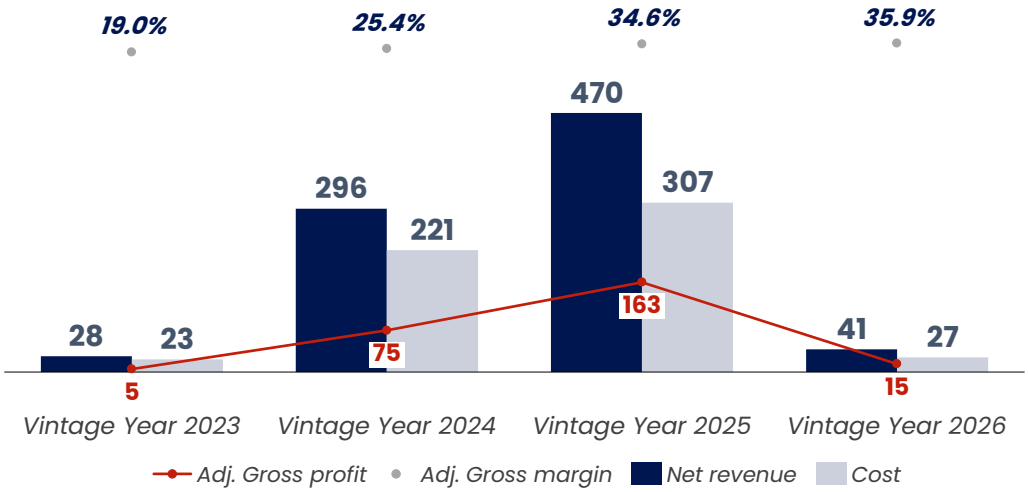
ADJUSTED GROSS MARGIN BY VINTAGE

(Private and Public Market)



ADJUSTED GROSS MARGIN BY VINTAGE

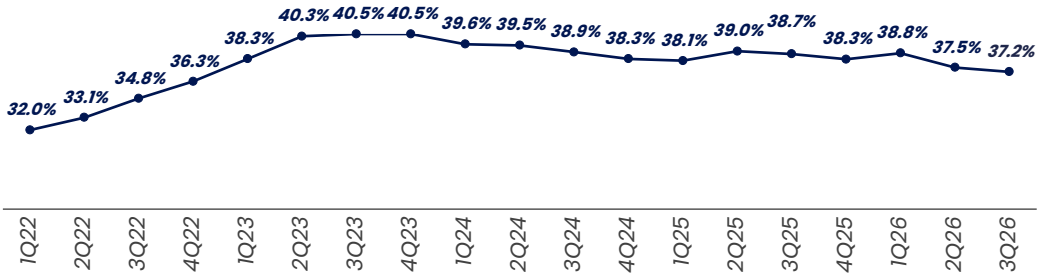
(Private Market)



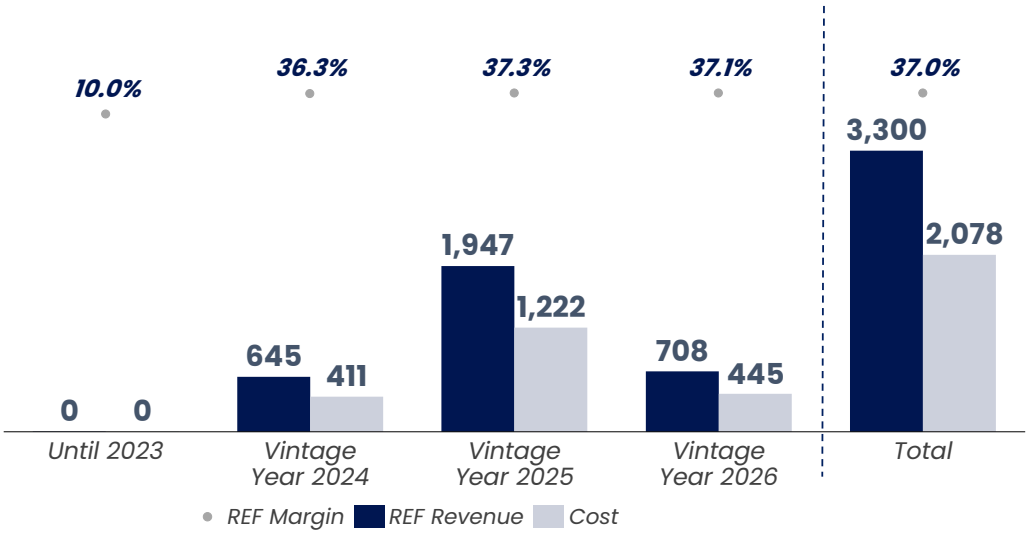
As detailed in explanatory note 21, "Revenue from sales and budgeted costs of properties sold to be recognized", the backlog margin (REF margin) for 3Q26 was 37.2%, excluding Public Market projects. This represents a 0.3 p.p. decrease from 2Q26. Including the Public Market, the total REF margin was 37.0%.

REF MARGIN

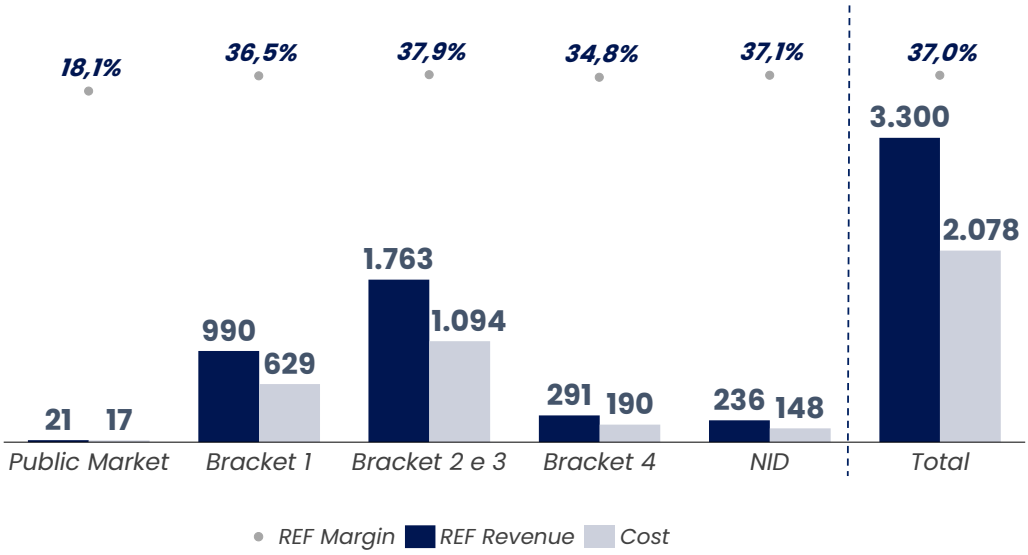
(Private Market)



REF MARGIN BY VINTAGE



REF MARGIN BY SEGMENT

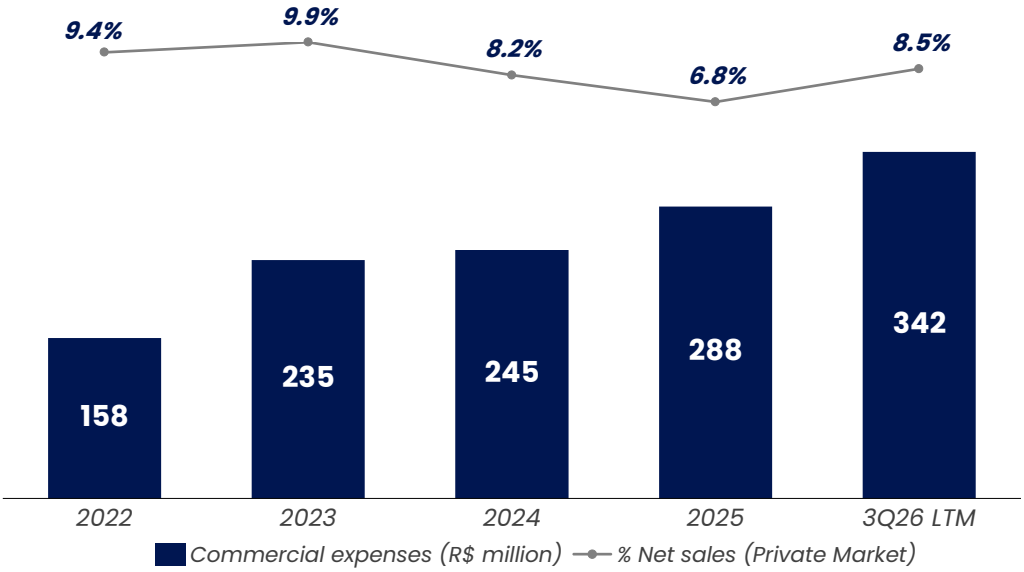


OPERATING EXPENSES

Selling expenses totaled R$ 89.5 million in 3Q26, down 8.7% from 2Q26 and up 5.9% from 3Q25. The quarterly decline reflects the normalization of expenses tied to mortgage transfers, such as commissions, ITBI (real estate transfer tax) and registration fees. In 2Q26, these expenses had been elevated by the concentration of mortgage transfers of informal income customers after the income tax filing deadline. As a result, selling expenses as a percentage of net revenue declined from 10.7% to 10.3%, a 0.4 p.p. decrease quarter over quarter.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Selling Expenses	(89,529)	(98,037)	-8.7%	(84,504)	5.9%	(261,039)	(207,131)	26.0%
Administrative Expenses	(45,018)	(50,614)	-11.1%	(45,234)	-0.5%	(141,700)	(137,709)	2.9%
Other Net Operating Revenues (Expenses)	(9,105)	(1,786)	409.8%	163	-5685.7%	(22,956)	(20,133)	14.0%
Operating Expenses	**(143,651)**	**(150,437)**	**-4.5%**	**(129,575)**	**10.9%**	**(425,695)**	**(364,973)**	**16.6%**

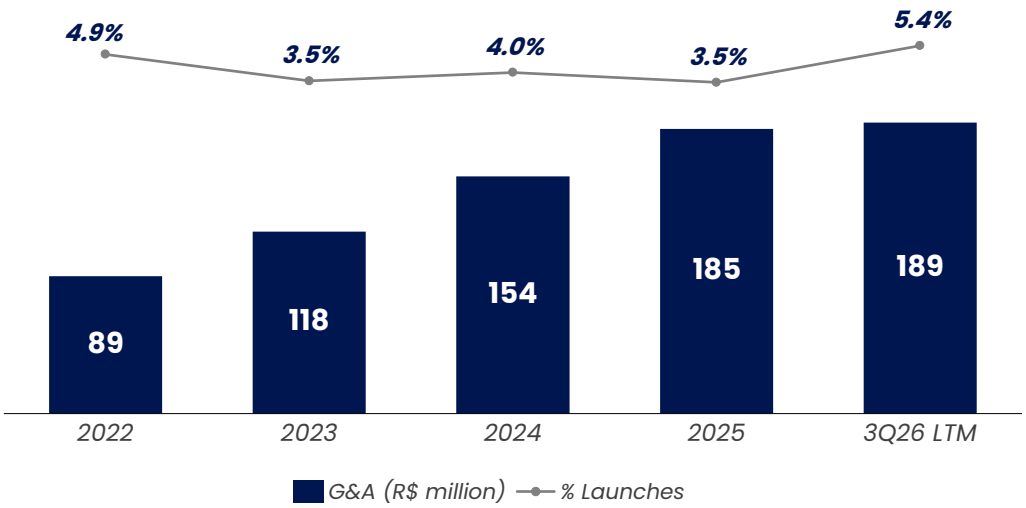
SELLING EXPENSES / NET SALES



In 3Q26, general and administrative expenses totaled R$ 45.0 million, equivalent to 5.2% of net revenue. This represents a 0.4 p.p. decrease from 3Q25, with a stable absolute amount, and an 11.1% decline from 2Q26. The Company continues to invest in qualified professionals, technology and training to support its volume of construction and launches. These expenses are recognized in the period incurred, while revenue from new projects is recognized over the course of construction.

In absolute terms, general and administrative expenses for the twelve months ended 3Q26 rose slightly, by 2%, over the 2025 total. The ratio of general and administrative expenses to launches increased from 3.5% in 2025 to 5.4% in 3Q26 LTM. This increase stems from the lower launch volume in the period, with LTM launch PSV of R$ 3.5 billion, and not from an expansion of the structure.

G&A EXPENSES / LAUNCHES



OPERATING INCOME

Operating income (EBIT) for 3Q26 was R$ 100.4 million, with an operating margin of 11.5%. Compared with 2Q26, EBIT declined 2.2%, but the margin rose 0.3 p.p., supported by lower selling and administrative expenses. Compared with 3Q25, EBIT was 15.2% lower and the margin declined 3.0 p.p. This decrease reflects the greater weight of capitalized interest in cost and the change in other operating expenses, which shifted from income of R$ 0.2 million to an expense of R$ 9.1 million.

BRL million	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
EBIT	100,385	102,663	-2.2%	118,317	-15.2%	272,778	344,814	-20.9%
Operating Margin	*11.5%*	*11.2%*	*0.3 p.p.*	*14.5%*	*-3.0 p.p.*	*10.8%*	*15.6%*	*-4.8 p.p.*

EBITDA

In 3Q26, EBITDA adjusted for capitalized interest totaled R$ 127.3 million, stable compared with 2Q26 and slightly down 1.5% from 3Q25. Adjusted EBITDA margin was 14.6%, up 0.7 p.p. quarter over quarter and 1.3 p.p. below 3Q25. The year over year change mainly reflects the commercial discounts granted at the end of 2025 and the update of construction costs, which still weigh on gross margin and should be gradually absorbed as construction progresses.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Net Income	**70,500**	**67,326**	**4.7%**	**95,217**	**-26.0%**	**181,952**	**278,862**	**-34.8%**
Depreciation and Amortiz	7,153	5,839	22.5%	5,540	29.1%	18,799	16,576	13.4%
Income Tax and Social Contribution	21,400	27,071	-20.9%	22,641	-5.5%	69,414	61,176	13.5%
Net Financial Result	8,485	8,266	2.7%	459	1748.7%	21,412	4,776	348.3%
Equity Income Result	(0)	-	0.0%	234	-100.1%	(0)	1,083	-100.0%
EBITDA	**107,538**	**108,502**	**-0.9%**	**123,858**	**-13.2%**	**291,577**	**361,391**	**-19.3%**
Capitalized Financial Charges	19,737	18,633	5.9%	5,349	269.0%	54,448	19,682	176.6%
Adjusted EBITDA	**127,275**	**127,135**	**0.1%**	**129,207**	**-1.5%**	**346,026**	**381,073**	**-9.2%**
Adjusted EBITDA Margin	*14.6%*	*13.9%*	*0.7 p.p.*	*15.9%*	*-1.3 p.p.*	*13.7%*	*17.3%*	*-3.6 p.p.*

FINANCIAL RESULT

In 3Q26, the financial result was negative R$ 8.5 million, practically in line with the negative R$ 8.3 million in 2Q26, compared with a negative R$ 0.5 million in 3Q25. Financial income totaled R$ 23.2 million, down 26.5% from the previous quarter. This decline stems from the lower average cash balance following the payment of R$ 100.0 million in dividends and the operating cash burn in the period. Financial expenses totaled R$ 31.7 million, 9.2% above 3Q25, in line with the growth in gross debt over the period.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Financial Revenues	23,193	31,557	-26.5%	28,546	-18.8%	86,640	62,423	38.8%
Financial Expenses	(31,678)	(39,823)	-20.5%	(29,005)	9.2%	(108,052)	(67,199)	60.8%
Net Financial Result	**(8,485)**	**(8,266)**	**2.7%**	**(459)**	**1748.7%**	**(21,412)**	**(4,776)**	**348.3%**

INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION

Income tax and social contribution totaled R$ 21.4 million in 3Q26, down 20.9% from 2Q26 and 5.5% from 3Q25.

Under Law No. 10,931/04, the Special Taxation Regime (RET) applies only to real estate revenue from developments under the segregated asset regime (patrimônio de afetação). Other revenue of subsidiaries, such as income from financial investments, is taxed under the presumed profit or actual profit regime, as elected by each company. Accordingly, the change in taxes reflects both recognized real estate revenue and the financial result of the subsidiaries. In the quarter, the decrease is associated with lower net revenue and lower financial income.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Current Income Tax and	(20,656)	(25,549)	-19.2%	(22,055)	-6.3%	(65,064)	(56,586)	15.0%
Deferred Income Tax	(744)	(1,522)	-51.1%	(586)	26.9%	(4,350)	(4,590)	-5.2%
Income Tax and Social	**(21,400)**	**(27,071)**	**-20.9%**	**(22,641)**	**-5.5%**	**(69,414)**	**(61,176)**	**13.5%**

NET INCOME

In 3Q26, 100% net income totaled R$ 70.5 million, up 4.7% from 2Q26, with a net margin of 8.1%, a 0.7 p.p. increase in the quarter. The performance reflected discipline in operating expenses, with reductions of 8.7% in selling expenses and 11.1% in administrative expenses, in addition to a lower income tax and social contribution burden. In %Plano&Plano terms, net income totaled R$ 54.5 million, up 2.8%, with a net margin of 6.2%, a 0.5 p.p. expansion. Compared with 3Q25, net income declined 26.0%, and net margin 3.6 p.p. The change mainly reflects pressure on gross margin and higher capitalized interest and financial expenses.

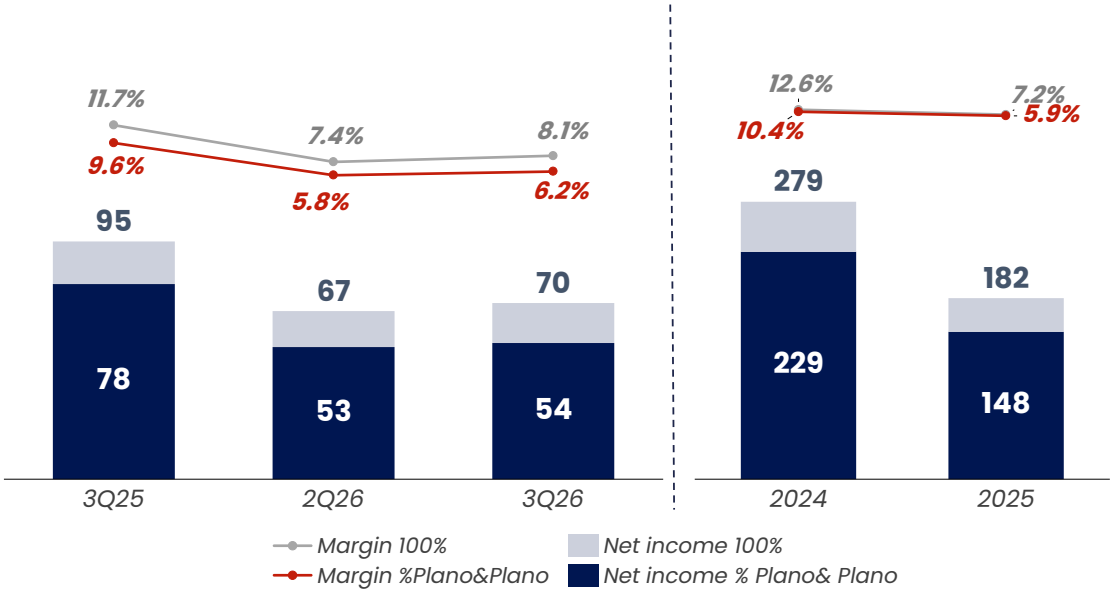
In 9M26, 100% net income totaled R$ 182.0 million, with a margin of 7.2%, and %Plano&Plano net income reached R$ 148.2 million, with a margin of 5.9%. The Company maintains positive visibility for the coming periods. Backlog revenue of R$ 3.3 billion, with a REF margin of 37.0%, and recent sales at higher margins support the expectation of a recovery in profitability.

BRL million	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Net Income 100%	**70,500**	**67,326**	**4.7%**	**95,217**	**-26.0%**	**181,952**	**278,862**	**-34.8%**
Net Margin 100%	*8.1%*	*7.4%*	*0.7 p.p.*	*11.7%*	*-3.6 p.p.*	*7.2%*	*12.6%*	*-5 p.p.*
Net Income	**54,473**	**52,972**	**2.8%**	**78,146**	**-30.3%**	**148,249**	**228,622**	**-35.2%**
Net Margin	*6.2%*	*5.8%*	*0.5 p.p.*	*9.6%*	*-3.4 p.p.*	*5.9%*	*10.4%*	*-4 p.p.*

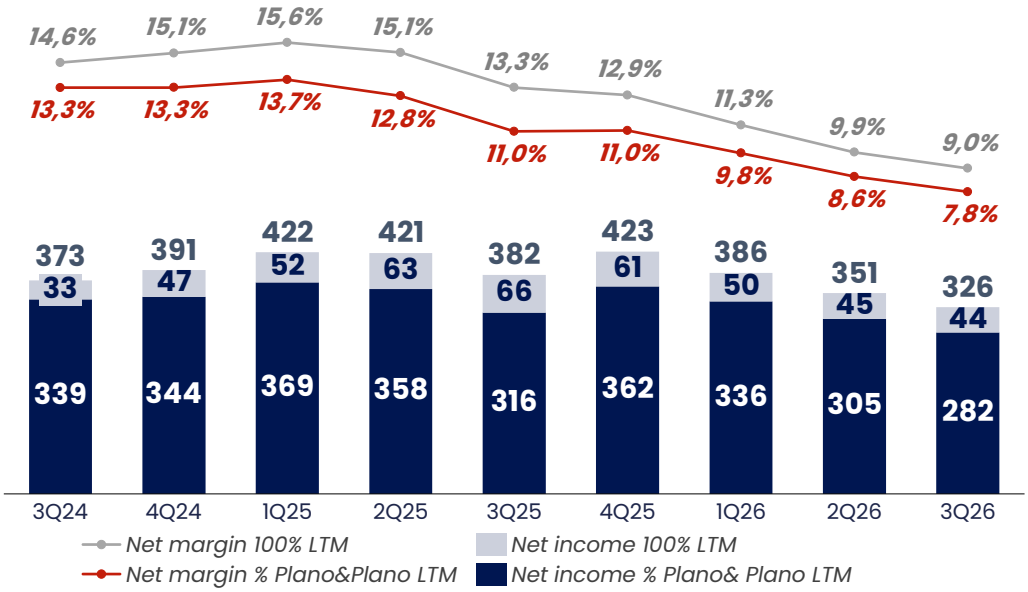


Tikoá

NET INCOME *(R$ million)* AND NET MARGIN



LTM NET INCOME *(R$ million)* AND NET MARGIN



MORTGAGE TRANSFERS

PSV transferred in 3Q26 totaled R$ 639 million, down 49.4% from 2Q26 and up 1.3% from 3Q25. The number of units transferred was 2,140, down 54.7% from 2Q26 and 12.6% from 3Q25.

2Q26 concentrated the mortgage transfers of informal income customers, made possible after the submission of income tax returns.

In 9M26, PSV transferred totaled R$ 2,762 million, up 22.4% from 9M25. In the same period, units transferred increased 11.0%, from 9,251 to 10,265.

BRL million	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
PSV Transferred	639	1,264	*-49.4%*	631	*1.3%*	2,762	2,256	*22.4%*
Transferred Units	2,140	4,720	*-54.7%*	2,449	*-12.6%*	10,265	9,251	*11.0%*

PRÓ SOLUTO (DIRECT FINANCING)

At the end of 3Q26, the pró soluto (direct financing to customers) balance totaled R$ 730 million, up 4.9% from the end of 2Q26 and 35.9% from the end of 3Q25.

Pró soluto installments due before key delivery drove portfolio growth, reaching R$ 478 million, up 14.4% from the previous quarter, with their share of the receivables balance rising from 60.1% to 65.5%. Pró soluto installments due after key delivery ended the period with a balance of R$ 252 million, with their share of the balance declining to 34.5%, reflecting the priority given to credit granted before key delivery.

BRL million	3Q26	%	2Q26	%	3Q25	%
Pre-Delivery Installment	478	*65.5%*	418	*60.1%*	303.7	*56.6%*
Post-Delivery	252	*34.5%*	278	*39.9%*	233.3	*43.4%*

CASH GENERATION

The Company ended 3Q26 with operating cash burn of R$ 115.1 million. Excluding the effects of receivables assignment transactions, cash burn in the period was R$ 151.7 million. The net balance of these transactions reflects the amortization of R$ 39.1 million in receivables assignments and a new transaction of R$ 75.7 million contracted during the quarter.

Cash burn in the period was mainly associated with amounts not yet received from Caixa Econômica Federal (CEF) and from the Pode Entrar Program. Regarding CEF, the strike between September 10 and 29, 2026 slowed the bank's processing of transactions at the end of the quarter. The strike postponed the collection of approximately R$ 30 million receivable from individual customers already transferred, which was settled in the first days of October 2026 as operations normalized after the strike ended. In addition, the Pode Entrar Program had approximately R$ 25 million in overdue monthly installments related to the second phase of the program, contracted in 2024, which are expected to be received in 4Q26. Excluding these extraordinary impacts and receivables assignments, cash burn in the quarter would have been R$ 96.7 million.

Additionally, construction of the project under the last contract of the Pode Entrar Program's 2023 vintage was completed and inspected by Caixa Econômica Federal in April 2026, and its final 10% installment (R$ 40 million) is still to be received.

Cash Generation (R$ million)	1Q26	2Q26	3Q26
Net Debt (Net Cash) at the beginning of the period	(19.6)	68.7	163.2
Net Debt (Net Cash) at the end of the period	68.7	163.2	378.3
Net Debt Variation	88.3	94.5	215.1
(+) Dividends	0.0	0.0	100.0
Operating Cash Consumption /(Generation)	88.3	94.5	115.1
(-) Receivables Assignment	62.8	54.6	75.7
(+)Amortization of Receivables Assignment	(57.3)	(38.6)	(39.1)
Op. Cash Consumption /(Generation) excl. Receivables Assignment	93.8	110.5	151.7
(+) Delay in receipts from CEF and Pode Entrar	0.0	0.0	(55.0)
Operating Cash Flow excl. Receivables Assignment and Delayed Receipts Consumption/(Generation)	93.8	110.5	96.7

INDEBTEDNESS

At the end of 3Q26, gross debt totaled R$ 1,105.9 million. Considering cash, cash equivalents and financial investments of R$ 727.6 million, net debt totaled R$ 378.3 million, compared with R$ 163.2 million in 2Q26. The increase mainly reflects the operating cash burn in the period and the payment of R$ 100.0 million in dividends in the quarter. As a result, the net debt to equity ratio rose from 13.4% to 29.5%. These indicators do not include lease obligations.

BRL thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %
Gross Debt	**1,105,901**	**1,047,496**	**5.6%**	**1,050,040**	**5.3%**
Cash and Cash	727,611	884,340	-17.7%	975,776	-25.4%
Net Debt	**378,290**	**163,156**	**131.9%**	**74,264**	**409.4%**
Equity Including	1,282,181	1,218,293	5.2%	1,082,195	18.5%
Net Debt / Equity	**29.5%**	**13.4%**	**16.1 p.p.**	**6.9%**	**22.6 p.p.**
Leverage Ratio	**22.8%**	**11.8%**	**11.0 p.p.**	**6.4%**	**16.4 p.p.**

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS

In compliance with CVM Resolution No. 162/22, we inform that, in addition to the review of the quarterly information, the independent auditors Grant Thornton provided, during the quarter ended September 30, 2026, consulting services for a tax study focused on the impacts of the tax reform. The engagement observed the principles of independence and integrity set forth in the Company's policy, which prevents conflicts of interest and loss of independence or objectivity.

EXHIBIT

INCOME STATEMENT (R$ thousand)

Income Statement - R$ thousand	3Q26	2Q26	Var. %	3Q25	Var. %	9M 2026	9M 2025	Var. %
Net Revenue	**872,596**	**914,786**	**-4.6%**	**814,415**	**7.1%**	**2,525,711**	**2,206,518**	**14.5%**
(-)Costs	(628,561)	(661,686)	-5.0%	(566,289)	11.0%	(1,827,238)	(1,495,648)	22.2%
Gross Profit	**244,036**	**253,100**	**-3.6%**	**248,126**	**-1.6%**	**698,473**	**710,870**	**-1.7%**
Gross margin	*28.0%*	*27.7%*	*0.3 p.p.*	*30.5%*	*-2.5 p.p.*	*27.7%*	*32.2%*	*-4.6 p.p.*
Expenses and Income	**(143,651)**	**(150,437)**	**-4.5%**	**(129,809)**	**10.7%**	**(425,694)**	**(366,056)**	**16.3%**
Administrative Expenses	(45,018)	(50,614)	-11.1%	(45,234)	-0.5%	(141,700)	(137,709)	2.9%
Selling Expenses	(89,529)	(98,037)	-8.7%	(84,504)	5.9%	(261,039)	(207,131)	26.0%
Equity of Controlled Companies	0	0	0.0%	(234)	-100.1%	0	(1,083)	-100.0%
Other Expenses and Revenues	(9,105)	(1,786)	409.8%	163	-5685.7%	(22,956)	(20,133)	14.0%
Income before Financial Results	**100,385**	**102,663**	**-2.2%**	**118,317**	**-15.2%**	**272,778**	**344,814**	**-20.9%**
Operating margin	*11.5%*	*11.2%*	*0.3 p.p.*	*14.5%*	*-3.0 p.p.*	*10.8%*	*15.6%*	*-4.8 p.p.*
Financial Result	**(8,485)**	**(8,266)**	**2.7%**	**(459)**	**1748.7%**	**(21,412)**	**(4,776)**	**348.3%**
Financial Expenses	(31,678)	(39,823)	-20.5%	(29,005)	9.2%	(108,052)	(67,199)	60.8%
Financial Revenues	23,193	31,557	-26.5%	28,546	-18.8%	86,640	62,423	38.8%
EBT	**91,900**	**94,397**	**-2.6%**	**117,858**	**-22.0%**	**251,366**	**340,038**	**-26.1%**
Current Income Tax and Social Contribution	(20,656)	(25,549)	-19.2%	(22,055)	-6.3%	(65,064)	(56,586)	15.0%
Deferred Income Tax and Social Contribution	(744)	(1,522)	-51.1%	(586)	26.9%	(4,350)	(4,590)	-5.2%
Income for the Period	**70,500**	**67,326**	**4.7%**	**95,217**	**-26.0%**	**181,952**	**278,862**	**-34.8%**
Controlling Shareholders	54,473	52,972	2.8%	78,146	-30.3%	148,249	228,622	-35.2%
Non-controlling Shareholders	16,027	14,354	11.7%	17,072	-6.1%	33,703	50,241	-32.9%
Net margin	*8.1%*	*7.4%*	*0.7 p.p.*	*11.7%*	*-3.6 p.p.*	*7.2%*	*12.6%*	*-5.4 p.p.*

BALANCE SHEET (R$ thousand)

Assets (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Var. %
Current Assets			
Cash and cash equivalents	718,930	945,049	-23.9%
Marketable securities	8,681	30,727	-71.7%
Accounts receivable, current	1,302,788	849,344	53.4%
Properties held for sale	1,387,556	1,350,997	2.7%
Recoverable taxes	15,124	5,776	161.8%
Other current assets	216,701	126,301	71.6%
Total current assets	**3,649,780**	**3,308,194**	**10.3%**
Noncurrent Assets			
Accounts receivable, noncurrent	354,775	303,783	16.8%
Properties held for sale	171,199	134,199	27.6%
Deferred taxes	15,272	10,104	51.1%
Related parties	42,207	0	0.0%
Investments	900	900	0.0%
Right of use assets	16,384	18,527	-11.6%
PP&E and Intagibles	39,556	52,127	-24.1%
Total noncurrent assets	**640,294**	**519,640**	**18.4%**
Total assets	**4,290,073**	**3,827,834**	**11.5%**

Liabilities (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Var. %
Current Liabilities			
Loans and financing	642	102,987	-99.4%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	77,671	78,940	-1.6%
Derivative financial instruments	1,556	1,427	9.0%
Trade payables	138,396	79,567	73.9%
Assignment of receivables	227,499	78,784	188.8%
Payables for property acquisitions	363,774	266,259	36.6%
Payroll and tax liabilities	90,333	82,749	9.2%
Customer advances	136,828	126,962	7.8%
Deferred taxes and contributions	47,803	28,645	66.9%
Related parties	11,658	5,126	127.4%
Dividends payable	0	0	0.0%
Other liabilities	20,027	42,284	-52.6%
Total current liabilities	**1,116,187**	**893,730**	**24.9%**
Noncurrent Liabilities			
Loans and financing	367,226	227,007	61.8%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	660,362	641,106	3.0%
Derivative financial instruments	19,344	17,497	10.6%
Trade payables	-	0	0.0%
Assignment of receivables	125,892	59,150	112.8%
Payables for property acquisitions	597,644	795,695	-24.9%
Deferred taxes and contributions	17,424	17,917	-2.8%
Related parties	49,325	45,803	7.7%
Other payables to third parties, SCPs	4,202	4,443	-5.4%
Provisions for contingencies	33,022	24,285	36.0%
Other liabilities	0	0	0.0%
Lease liabilities	17,264	19,006	-9.2%
Total noncurrent liabilities	**1,891,705**	**1,851,909**	**2.1%**
Shareholders' Equity (R$ thousand)			**Var. %**
Share capital	175,228	175,228	0.0%
Treasury shares and issuance costs	(9,719)	(10,166)	-4.4%
Dividends	0	0	0.0%
Capital reserves	27,568	8,024	243.6%
Capital transactions	(14,547)	(14,547)	0.0%
Earnings reserves	846,044	831,041	1.8%
Retained earnings	148,249	0	0.0%
Equity attributable to controlling shareholders	**1,172,823**	**989,580**	**18.5%**
Noncontrolling interests	109,358	92,615	18.1%
Total shareholders' equity	**1,282,181**	**1,082,195**	**18.5%**
Total liabilities and shareholders' equity	**4,290,073**	**3,827,834**	**12.1%**

LAUNCHES 100% (BRL)

Period (BRL thousand)	2026	2025	Var. BRL	Var. %
1Q	986,094	1,178,134	-192,040	-16.3%
2Q	826,005	1,400,847	-574,842	-41.0%
6M	**1,812,099**	**2,578,981**	***-766,882***	**-29.7%**
3Q	1,069,923	2,141,806	-1,071,884	-50.0%
9M	**2,882,022**	**4,720,788**	***-1,838,766***	**-39.0%**
4Q	0	616,932	-616,932	-100.0%
12M	**2,882,022**	**5,337,720**	***N/A***	**N/A**

LAUNCHES % PLANO&PLANO (BRL)

Period (BRL thousand)	2026	2025	Var. R$	Var. %
1Q	830,422	855,858	-25,436	-3.0%
2Q	781,430	1,187,967	-406,537	-34.2%
6M	**1,611,852**	**2,043,824**	***-431,972***	**-21.1%**
3Q	1,012,617	2,141,806	-1,129,190	-52.7%
9M	**2,624,469**	**4,185,631**	***-1,561,162***	**-37.3%**
4Q	0	607,207	-607,207	-100.0%
12M	**2,624,469**	**4,792,838**	***-2,168,369***	**-45.2%**

SALES (Units)

	Gross Sales		A.V.		Cancellations		A.V.		Net Sales		A.V.	
Period	**2026**	**2025**	**Var. BRL**	**Var. %**	**2026**	**2025**	**Var. BRL**	**Var. %**	**2025**	**2025**	**Var. BRL**	**Var. %**
1Q	3,536	3,948	-412	-10.4%	-400	-321	-79	24.6%	3,136	3,627	-491	-13.5%
2Q	3,601	3,570	31	0.9%	-250	-465	215	-46.2%	3,351	3,105	246	7.9%
6M	**7,137**	**7,518**	***-381***	**-5.1%**	**-650**	**-786**	***136***	**-17.3%**	**6,487**	**6,732**	***-245***	**-3.6%**
3Q	3,799	4,025	-226	-5.6%	-1,012	-384	-628	163.5%	2,787	3,641	-854	-23.5%
9M	**10,936**	**11,543**	***-607***	**-5.3%**	**-1,662**	**-1,170**	***-492***	**42.1%**	**9,274**	**10,373**	***-1,099***	**-10.6%**
4Q	0	6,240	-6,240	-100.0%	0	-216	216	-100.0%	0	6,024	-6,024	-100.0%
12M	**10,936**	**17,783**	***N/A***	**N/A**	**-1,662**	**-1,386**	***N/A***	**N/A**	**9,274**	**16,397**	***N/A***	**N/A**

EARNINGS RELEASE 3Q26

PLANO & PLANO

Investor Relations

João Hopp
Executive VP & IRO

Anselmo Soares
Financial Director

Natália Vasconcelos
IR Manager

ri.planoeplano.com.br
ri@planoeplano.com.br
Av. Gerivatiba, 207 17th floor - Butantã, São Paulo – SP Zip Code: 05501-030

[B]³ IBRX100 B3 IDIVERSA B3 ICON B3 IBRA B3 IMOB B3 SMLL B3 IGCT B3 INDX B3 ITAG B3