



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 2T25

WEBCAST
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea
para inglês

14.08.25

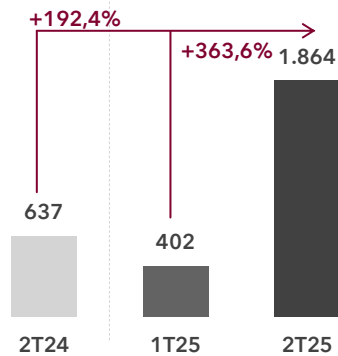
QUINTA-FEIRA

10:00 | Horário de Brasília
09:00 | Horário de Nova York

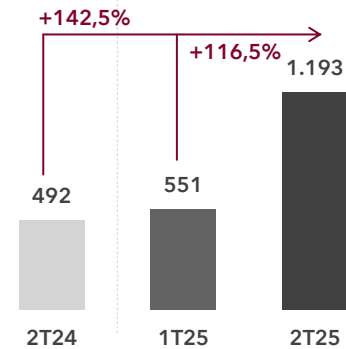
Recife, 13 de agosto de 2025 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2025. As informações operacionais e financeiras reportadas a seguir, exceto quando indicado o contrário, estão em milhares de Reais (R\$) e seguem de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, registradas na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").

**LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 120MM (RECORDE)
COM MARGEM LÍQUIDA DE 18% NO 2T25 E ROAE DE 21%**

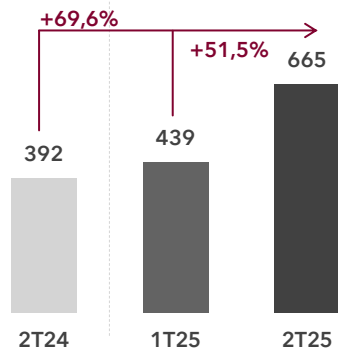
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



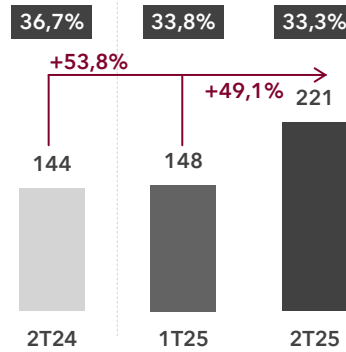
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



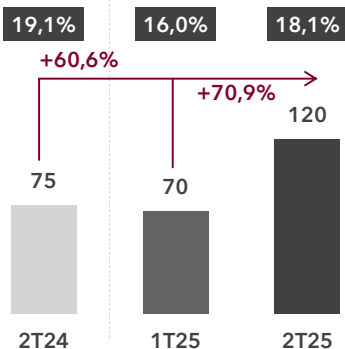
Receita Líquida (R\$ MM)



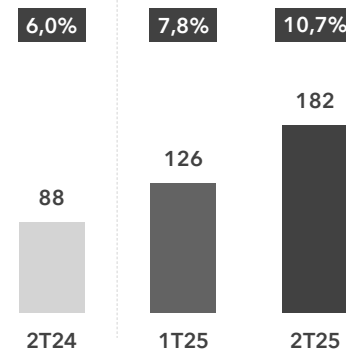
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %



Lucro Líquido (R\$ MM) e Margem Líquida %



Dívida Líquida (R\$ MM) e Índice Dívida Líq. / PL %





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No esporte de alto rendimento, o que separa os bons atletas dos verdadeiros campeões é a capacidade de manter um padrão elevado de desempenho por longos períodos. Não basta vencer uma prova ou ter um bom momento: é preciso treinar com disciplina, competir com inteligência e repetir bons resultados até que se tornem parte da identidade. Esse é o espírito que tem guiado a Moura Dubeux. Depois de um 2024 histórico e de um 1T25 que já havia mostrado a força do nosso modelo de negócios, o 2T25 confirma que estamos consolidados em um novo patamar de performance – mais sólido, mais eficiente e mais preparado para seguir liderando o mercado nordestino.

Operacional Forte e Diversificado

No segundo trimestre de 2025, lançamos 6 empreendimentos que somam R\$ 1.864 milhões em VGV Líquido. Esse volume representa um crescimento expressivo de 192,4% em relação ao 2T24, quando havíamos lançado R\$ 637 milhões, e um avanço ainda mais relevante, de 363,6% sobre o 1T25. Ou seja, aceleramos significativamente nosso ritmo de lançamentos, aproveitando oportunidades de mercado bem mapeadas e reforçando a presença nas praças mais estratégicas da nossa operação. Entre os destaques, 2 projetos marcaram nossa trajetória: o Lucena Plaza, que inaugura o desenvolvimento imobiliário do Novo Cais em Recife/PE, o maior projeto imobiliário em andamento no Nordeste que une arquitetura, urbanismo e legado para a cidade; e o Mansão Seara, empreendimento icônico na orla de Fortaleza/CE, concebido em parceria com o Studio Arthur Casas, que redefine o conceito de alto padrão da capital cearense. Ambos tiveram um início de vendas acima das expectativas, comprovando a assertividade na leitura de demanda e no desenho dos produtos.

Além deles, outros 4 lançamentos ampliaram nossa atuação equilibrada entre os formatos de Condomínio e Incorporação, reforçando nossa proposta de diversificação. Esse equilíbrio é um dos pilares da resiliência da Moura Dubeux: reduz riscos, amplia mercados e nos permite capturar valor em diferentes ciclos.

Nas Vendas e Adesões Líquidas, alcançamos R\$ 1.193 milhões, crescimento de 142,5% sobre o 2T24, quando havíamos registrado R\$ 492 milhões, e avanço de 116,5% sobre o 1T25. O VSO Líquido dos últimos 12 meses, foi de 55,6%, em linha com o 1T25 e bem superior ao nível de 46,5% registrados no 2T24. No recorte específico de lançamentos, a velocidade de vendas acumulada em 12 meses chegou a 57,4%, refletindo uma demanda aquecida e a alta aderência dos nossos produtos ao perfil do comprador.

Encerramos o trimestre com um estoque saudável de R\$ 2.825 milhões em valor de mercado, um crescimento em relação aos R\$ 2.126 milhões do 1T25, mas com uma composição ainda mais qualificada: apenas 5,4% em unidades prontas, contra 6,2% no trimestre anterior e um patamar similar ao de um ano atrás. Esse percentual baixo de unidades concluídas demonstra a liquidez dos nossos lançamentos e a força comercial da marca Moura Dubeux. Mais de 90% desse estoque será entregue entre os anos de 2025 e 2029, garantindo previsibilidade de receita e estabilidade na execução.

Nosso *landbank* também avançou. Encerramos o 2T25 com 53 terrenos, somando R\$ 9,5 bilhões em VGV Bruto potencial, uma redução de apenas R\$ 100 milhões sobre o 1T25, quando tínhamos R\$ 9,6 bilhões, e avanço de R\$ 200 milhões em relação ao 2T24. Importante destacar que aproximadamente 70% desse banco de terrenos foi adquirido via permuta, preservando nosso caixa e mantendo flexibilidade para investir de forma seletiva. Essa estratégia, que já se provou acertada ao longo dos últimos anos, garante capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura financeira.

No trimestre, tínhamos 61 empreendimentos em andamento – 39 no modelo de Condomínio e 22 no de Incorporação – totalizando mais de 13 mil unidades e R\$ 8,9 bilhões em VGV Bruto. Neste período realizamos a entrega de apenas 1 projeto, dentro do prazo e com elevado índice de satisfação dos clientes, reforçando nosso compromisso com qualidade e pontualidade. Apesar da baixa performance comercial do produto, ele representa um passado que extinguiu no nosso plano de negócios (Incorporação de média-alta renda Moura Dubeux). Desde 2022, percebemos que esse seria um produto menos resiliente a demanda, num país de taxa de juros elevada.

Escala, Margens e Rentabilidade

Na frente financeira, os resultados foram igualmente consistentes. A Receita Líquida do 2T25 atingiu R\$ 665 milhões, alta de 69,6% sobre o mesmo período de 2024, quando somamos R\$ 392 milhões, e de 51,5% em relação ao 1T25. Esse crescimento foi puxado pelo avanço físico das obras, que eleva o reconhecimento de receita na Incorporação, e pela monetização do *Fee* de Comercialização do Terreno no modelo de Condomínio.

O Lucro Bruto foi de R\$ 221 milhões, com Margem Bruta de 33,3%, ligeiramente abaixo dos 33,8% do 1T25.

O controle das despesas seguiu como ponto forte. As Despesas Comerciais representaram 4,3% das Vendas e Adesões Brutas, queda em relação aos 6,0% do 2T24 e aos 5,9% do 1T25.

Já as Despesas Administrativas corresponderam a 4,7% da Receita Líquida, diluição representativa em relação aos 6,4% do 2T24 e dos 6,0% do 1T25. Esse controle do SG&A, aliado ao aumento de escala, tem permitido ganhos expressivos de eficiência.

O Lucro Líquido atingiu R\$ 120 milhões no 2T25, avanço significativo de 60,6% sobre o 2T24, e 70,9% em relação ao 1T25. A Margem Líquida foi de 18,1%, praticamente estável em relação ao primeiro trimestre de 2025. **Já nos últimos 12 meses, o Lucro Líquido alcançou a marca dos R\$ 325 milhões com Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) ultrapassando os 20,0% pela primeira vez na história da Companhia**, posicionando a Moura Dubeux num grupo seleto de incorporadoras focadas no segmento de média e alta renda.

Solidez e Geração de Valor

A estrutura de capital da Moura Dubeux segue robusta. Encerramos o 2T25 com Dívida Líquida de R\$ 182 milhões, equivalente a 10,7% do Patrimônio Líquido, nível saudável considerando o atual volume operacional da empresa. Essa baixa alavancagem é um dos principais pilares da nossa resiliência: nos dá segurança para atravessar eventuais turbulências macroeconômicas e flexibilidade para capturar oportunidades.

Comparativo Histórico e Trajetória

Quando olhamos para a trajetória recente, a consistência salta aos olhos. Há um ano, no 2T24, tínhamos um VSO de 46,5%, uma Margem Bruta Ajustada de 38,7% e um ROAE de 14,5%. Após 4 trimestres, todos esses indicadores subiram de forma contínua: o VSO alcançou 55,6%, a Margem Bruta Ajustada permanece estável e o ROAE segue expandindo, agora, acima dos 20,0% (20,6% ao final do 2T25). A Receita, cresce trimestre após trimestre: saindo de R\$ 392 milhões no 2T24 para R\$ 665 milhões no 2T25. O EBITDA Ajustado seguiu a mesma tendência, passando de R\$ 90 milhões há um ano para R\$ 133 milhões neste 2T25. Já o Lucro Líquido, que era de R\$ 75 milhões no 2T24, subiu para R\$ 120 milhões agora (2T25).

Essa sequência de avanços mostra que não se trata de um resultado pontual, mas de um ciclo virtuoso construído com disciplina e visão de longo prazo.

Perspectivas

Entramos no segundo semestre com um pipeline robusto e oportunidades claras de crescimento. Temos novos lançamentos planejados para consolidar a Mood como uma das avenidas mais promissoras do nosso portfólio, ampliar a presença dos Condomínios de alto padrão e dar início à Única, que vai trazer qualidade e design diferenciados para o segmento econômico. Seguiremos com a mesma disciplina que nos trouxe até aqui: crescer com qualidade, proteger margens, preservar caixa e remunerar o acionista.

Assim como no esporte, sabemos que manter-se no topo exige mais do que vencer: é preciso transformar desempenho em consistência e consistência em legado. É com essa mentalidade que seguimos liderando o mercado imobiliário da Região Nordeste e construindo a Moura Dubeux do futuro.



Diego Villar
CEO

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO	6
FORMATOS DE OPERAÇÃO	7
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	7
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO	7
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:	7
PRINCIPAIS INDICADORES	8
DESEMPENHO OPERACIONAL	9
LANÇAMENTOS	9
VENDAS E ADESÕES	10
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES	11
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)	13
ESTOQUE	14
TERRENOS	16
PROJETOS EM ANDAMENTO	17
ENTREGAS	18
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	19
RECEITA LÍQUIDA	19
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS	19
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	20
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO	20
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS	21
DESPESAS COMERCIAIS	21
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	21
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS	22
EBITDA AJUSTADO	22
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	23
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	23
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	24
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS	25
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS	25
CONTAS A RECEBER	25
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO	26
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES	27
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL	28
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	29
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	30
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA	31
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO	32
ANEXO VI - ESTOQUES	33
ANEXO VII - TERRENOS	34
ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO	35
ANEXO IX - MOOD OPERACIONAL	36
PROJETOS EM ANDAMENTO	36
VSO	36
TERRENOS	36
GLOSSÁRIO	37
SOBRE A MOURA DUBEUX	38
DISCLAIMER	38

FORMATOS DE OPERAÇÃO

A Moura Dubeux executa seus negócios no mercado imobiliário residencial, comercial e hoteleiro sob dois formatos diferentes de operação: Incorporação Imobiliária e Obras por Regime de Administração.

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Neste formato, a Companhia incorpora o empreendimento ao terreno, executa a construção e comercializa as suas unidades, da mesma forma que as demais incorporadoras do mercado imobiliário tradicional. Nesse modelo de negócios, o cliente paga em média 30% do valor do imóvel durante a construção e 70% com recursos de instituições financeiras, no momento da entrega.

OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO

A Companhia atua também sob o formato de "obras por regime de administração" ("Condomínio", "Condomínio Fechado"), no qual identifica a potencial demanda de mercado para um determinado projeto e busca um terreno que atenda às características dessa demanda. Assim, a Companhia presta serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto que será executado pelo futuro "condomínio de construção". Por tais serviços preliminares, a Companhia é remunerada com a "taxa de consultoria imobiliária" pelos condôminos que manifestam o interesse de participar do futuro "condomínio de construção".

A Companhia atua também como prestadora de serviços de administração dessas obras, e por isso recebe uma remuneração mensal denominada "taxa de administração". Todos os pagamentos são realizados pelo "condomínio de construção" com os recursos arrecadados junto aos condôminos, haja vista que estes são os únicos responsáveis pelo custeio e financiamento de toda a obra de construção.

Ainda nesse formato de operação, a Moura Dubeux usualmente tem como estratégia adquirir participação minoritária no grupo de condôminos. A Companhia posteriormente revende suas cotas aderidas com uma margem média adicional de 20%. Contabilmente, o valor de adesão dessas unidades é reconhecido como custo; a venda, como receita de venda de imóveis. A essa operação, chamamos "Venda Fechada".

DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno, reconhecida contabilmente quando da formação do Grupo de Condôminos, através da constituição do Condomínio de Construção e efetivamente recebida durante a construção;

Taxa de Consultoria Imobiliária: A Consultoria representa, em média, 10% do VGV líquido de permuta, e tem o seu recebimento e reconhecimento contábil na medida em que os clientes aderem ao condomínio;

Taxa de Administração: A taxa de administração representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente conforme avanço de obra.

PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Operacionais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
 Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.863.675	637.354	192,4%	401.995	363,6%	2.265.670	984.076	130,2%
Empreendimentos Lançados	6	4	50,0%	3	100,0%	9	7	28,6%
Nº Unidades Lançadas	1.099	871	26,2%	774	42,0%	1.873	1.522	23,1%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	1.275.574	544.080	134,4%	609.061	109,4%	1.884.635	960.464	96,2%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	986.325	211.606	366,1%	233.303	322,8%	1.097.061	293.556	273,7%
Vendas contratadas estoque (100%)	289.249	332.474	-13,0%	375.758	-23,0%	787.574	666.908	18,1%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Distratos (%MD)	82.637	51.500	60,5%	57.482	43,8%	140.119	94.900	47,6%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	1.192.937	491.866	142,5%	551.124	116,5%	1.744.061	863.945	101,9%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,5%	9,5%	-3,0pp	9,4%	-2,9pp	7,4%	9,9%	-2,5pp
Nº Unidades Vendidas	945	819	15,4%	863	9,5%	1.808	1.587	13,9%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios

2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses, válido para os trimestres

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Lucro Bruto	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
EBITDA Ajustado ¹	132.797	89.862	47,8%	89.108	49,0%	221.905	143.761	54,4%
Margem EBITDA Ajustada ¹	20,0%	22,9%	-2,9pp	20,3%	-0,3pp	20,1%	20,5%	-0,4pp
Lucro Líquido Total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	84.335.608	83.903.336		84.059.160		84.335.608	83.903.336	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,43	0,89		0,84		2,26	1,40	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo

2. Média ponderada de ações em circulação no período

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 2T25 a Companhia lançou 6 projetos totalizando um VGV Bruto de R\$ 2.479 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.864 milhões.

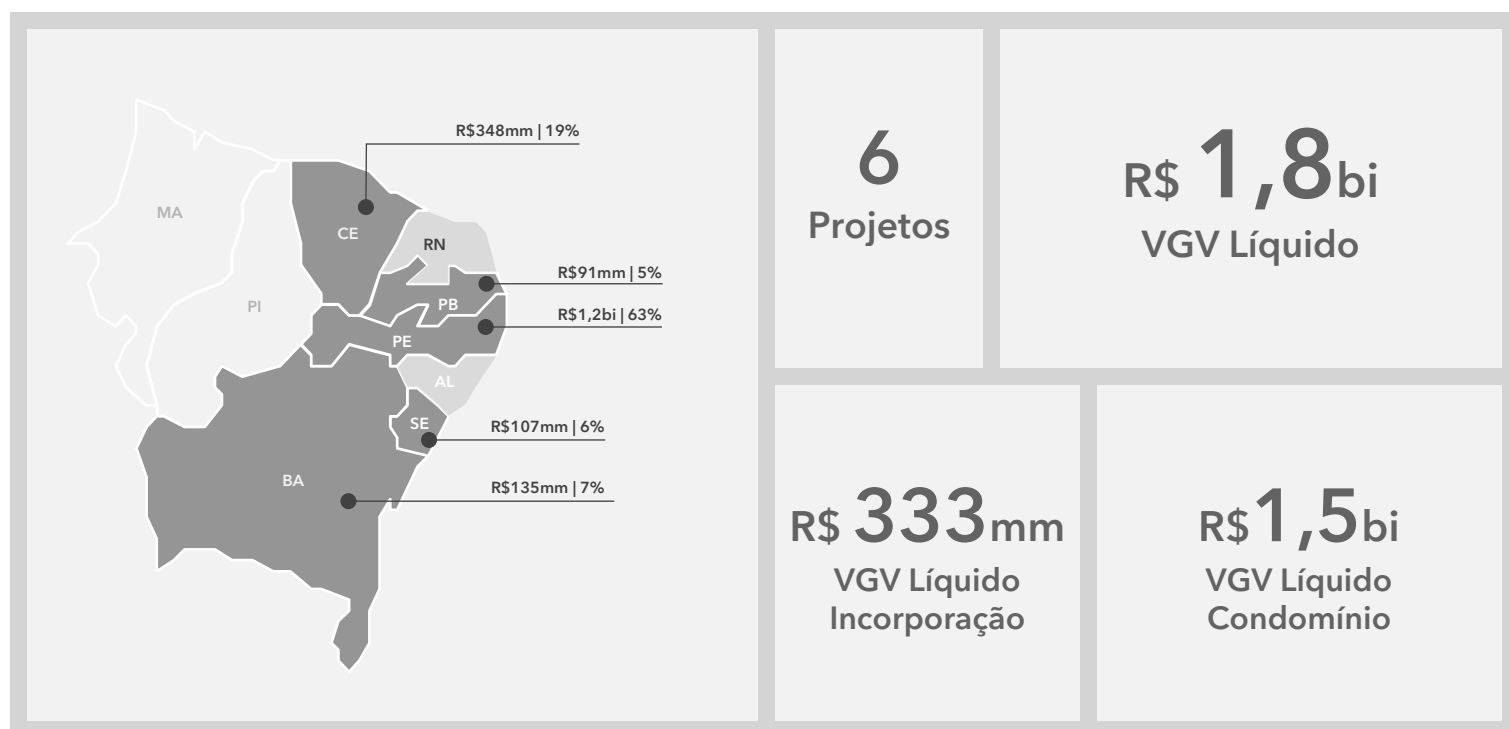
No 1S25, os lançamentos totalizaram R\$ 2.945 milhões em VGV Bruto e R\$ 2.266 milhões em VGV Líquido.

Lançamentos (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.863.675	637.354	192,4%	401.995	363,6%	2.265.670	984.076	130,2%
Empreendimentos Lançados	6	4	50,0%	3	100,0%	9	7	28,6%
Nº Unidades Lançadas	1.099	871	26,2%	774	42,0%	1.873	1.522	23,1%

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda ¹
1º Trimestre (3)				774	466	402		
2º Trimestre (6)				1.099	2.479	1.864		
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	abr/25	81%
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	117	794	486	mai/25	98%
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	74	649	348	mai/25	13%
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	249	697	697	mai/25	40%
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	mai/25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	jun/25	7%
Total (9)				1.873	2.945	2.266		

1. Em 30.06.2025

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 2T25



VENDAS E ADESÕES

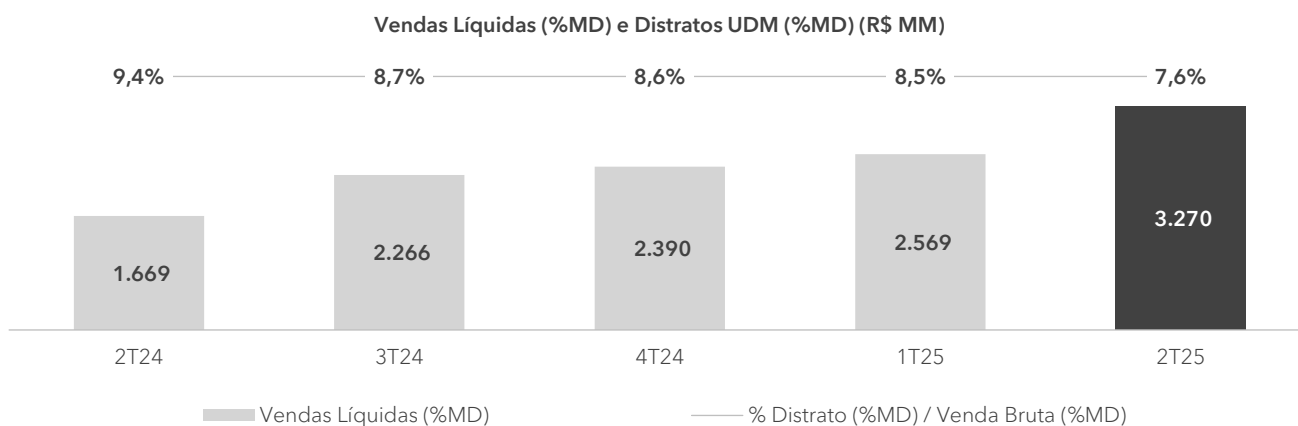
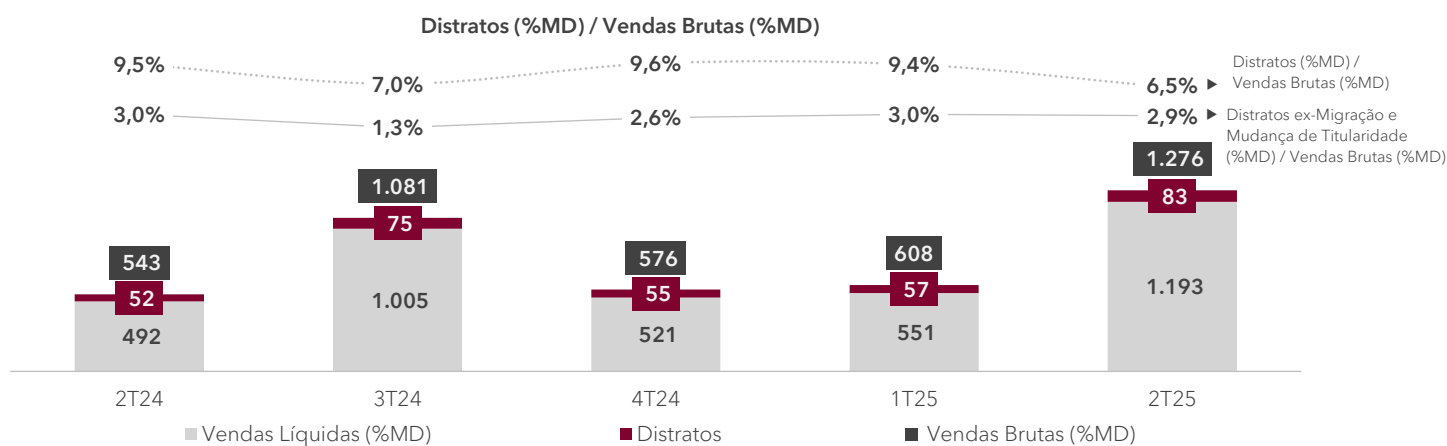
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 2T25 registrou número recorde de R\$ 1.193 milhões, aumento de 142,5% em relação ao 2T24 e de 116,5% em relação ao 1T25.

No 1S25, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) somaram R\$ 1.744 milhões, aumento de 101,9% quando comparado aos R\$ 864 milhões no 1S24.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Vendas e Adesões Brutas ¹	1.275.574	544.080	134,4%	609.061	109,4%	1.884.635	960.464	96,2%
Vendas e Adesões Brutas ¹ (%MD) (a)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Vendas de Incorporação	389.440	240.566	61,9%	393.067	-0,9%	782.507	419.753	86,4%
Vendas Fechadas ²	46.982	160.775	-70,8%	42.107	11,6%	89.089	217.024	-58,9%
Adesões de Condomínio ³	839.152	142.024	490,9%	173.432	383,8%	1.012.584	322.068	214,4%
Distratos (%MD) (b)	82.637	51.500	60,5%	57.482	43,8%	140.119	94.900	47,6%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	1.192.937	491.866	142,5%	551.124	116,5%	1.744.061	863.945	101,9%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,5%	9,5%	-3,0pp	9,4%	-2,9pp	7,4%	9,9%	-2,5pp
Nº Unidades Vendidas	945	819	15,4%	863	9,5%	1.808	1.587	13,9%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios, 2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação, 3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

No trimestre, o total de distratos foi de R\$ 83 milhões. Isso representa 6,5% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 2T25. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 7,6% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 2T25
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	218	871.987	871.987	68,4%	165	797.312	42	59.024	11	15.651
Mood	518	285.914	285.914	22,4%	355	189.014	135	83.446	28	13.455
Beach Class	154	79.170	79.170	6,2%	-	-	131	68.757	23	10.413
Médio Padrão	55	38.502	38.502	3,0%	-	-	10	6.983	45	31.520
Comercial	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 2T25
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Pernambuco	223	795.602	795.602	62,4%	157	750.620	38	21.059	28	23.923
Ceará	297	215.954	215.954	16,9%	90	85.080	142	90.744	65	40.130
Bahia	268	172.222	172.222	13,5%	201	115.365	56	51.411	11	5.447
Alagoas	60	34.175	34.175	2,7%	32	15.605	28	18.570	-	-
Paraíba	38	26.090	26.090	2,0%	11	6.178	27	19.912	-	-
Sergipe	42	22.509	22.509	1,8%	29	13.478	13	9.032	-	-
Rio Grande do Norte	17	9.021	9.021	0,7%	-	-	14	7.482	3	1.539
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 2T25
 (R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	650	389.440	389.440	30,5%	355	189.014	201	145.388	94	55.039
Condomínios ²	236	839.152	839.152	65,8%	165	797.312	71	41.840	-	-
Vendas Fechadas ³	59	46.982	46.982	3,7%	-	-	46	30.982	13	16.000
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

Segmento - 1S25
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	311	1.025.812	1.025.812	54,4%	172	812.390	112	178.583	27	34.840
Mood	951	540.887	540.887	28,7%	556	284.671	350	234.942	45	21.274
Beach Class	403	218.881	218.881	11,6%	-	-	360	200.297	43	18.584
Médio Padrão	143	99.055	98.600	5,3%	-	-	20	14.475	123	84.125
Comercial	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 1S25
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	401	916.236	915.781	48,6%	157	750.620	165	108.775	79	56.386
Ceará	682	475.487	475.487	25,2%	243	158.108	308	232.361	131	85.018
Bahia	403	297.994	297.994	15,8%	208	130.443	179	158.677	16	8.874
Alagoas	144	80.596	80.596	4,3%	80	38.235	64	42.360	-	-
Paraíba	74	50.949	50.949	2,7%	11	6.178	63	44.771	-	-
Rio Grande do Norte	52	34.742	34.742	1,8%	-	-	40	26.198	12	8.544
Sergipe	52	28.632	28.632	1,6%	29	13.478	23	15.155	-	-
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 1S25
 (R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.262	782.962	782.507	41,5%	556	284.671	489	365.765	217	132.071
Condomínios ²	428	1.012.584	1.012.584	53,7%	172	812.390	256	200.194	-	-
Vendas Fechadas ³	118	89.089	89.089	4,8%	-	-	97	62.338	21	26.751
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

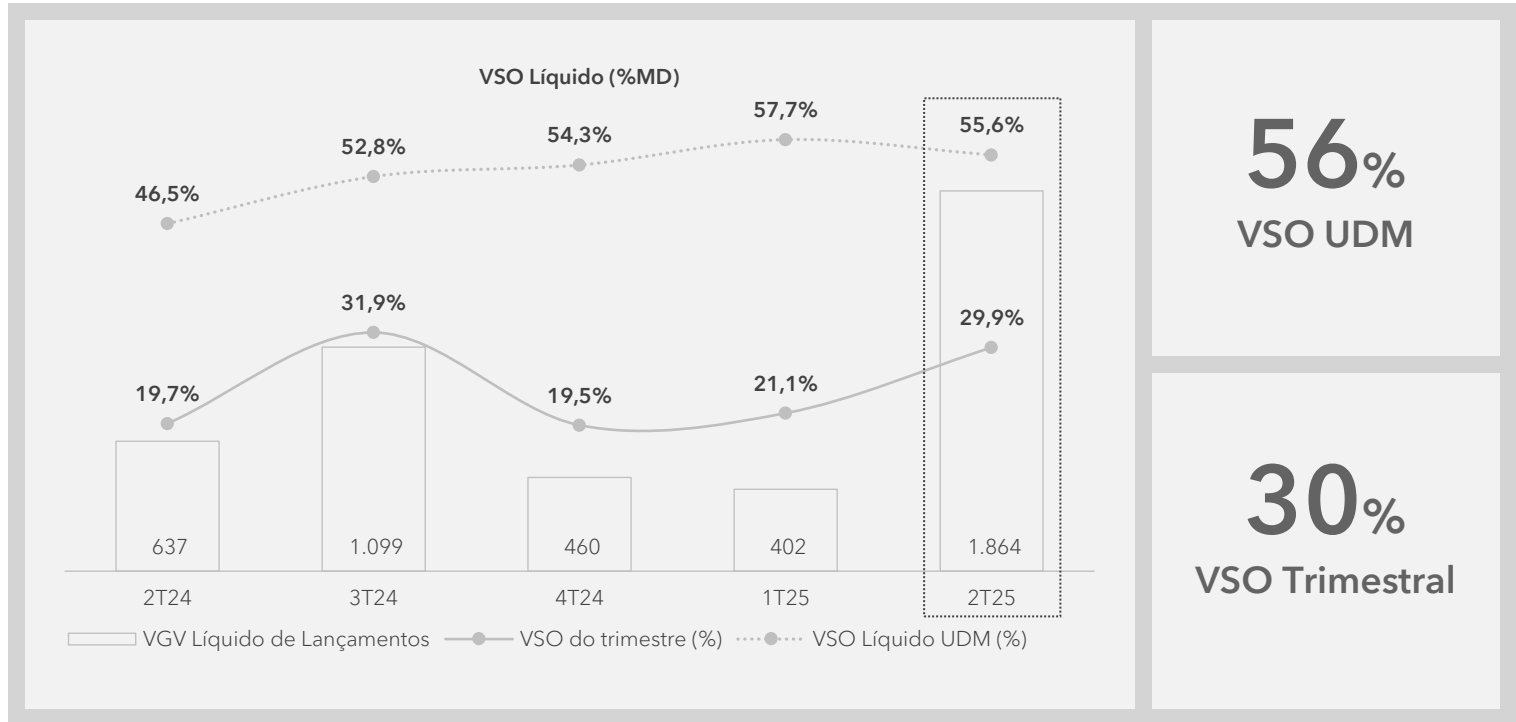
1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

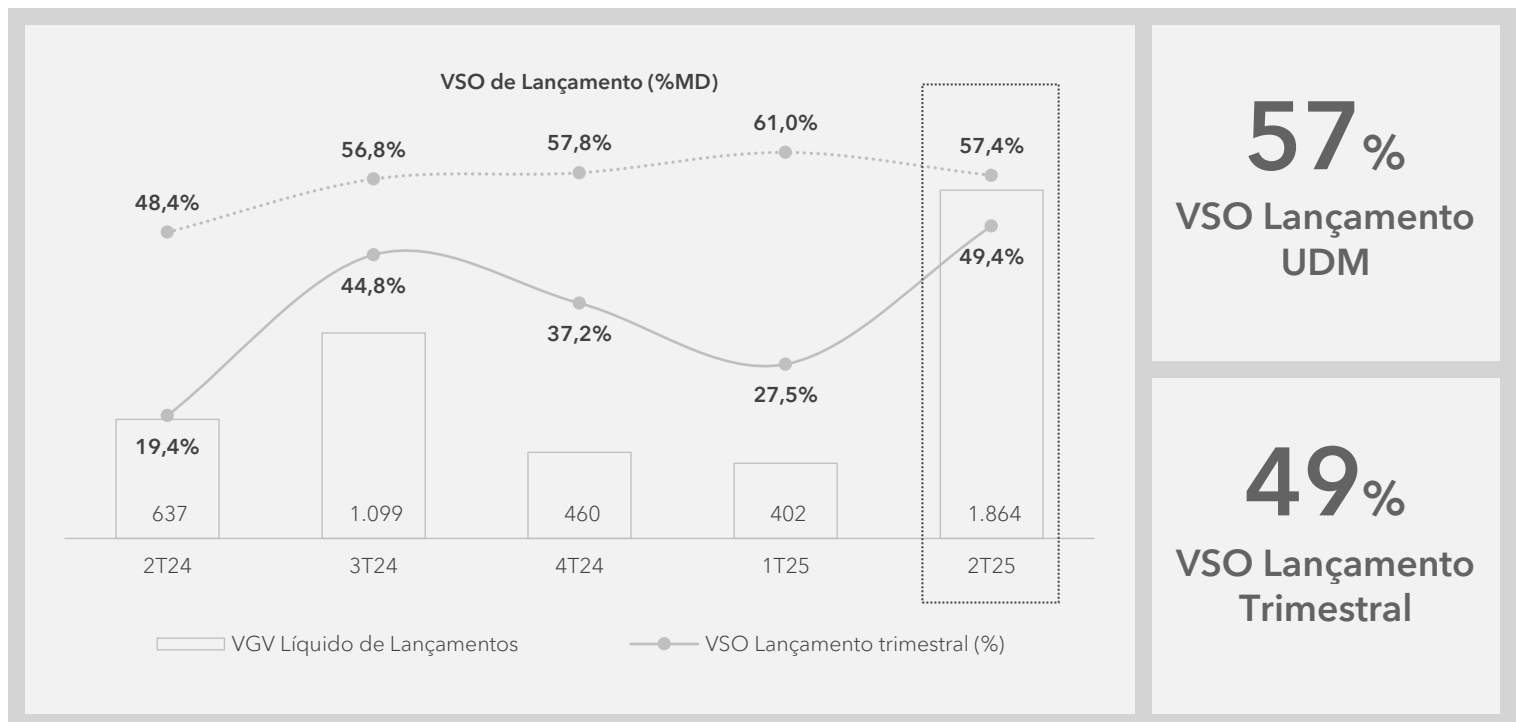
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 55,6%, um aumento de 9,1pp quando comparado ao 2T24 e uma redução de 2,1pp em relação aos 57,7% do 1T25. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 29,9%, aumento de 10,2pp e 8,8pp em relação ao 2T24 e ao 1T25 respectivamente.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 57,4% e 49,4% no 2T25.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o 2T25 com 3.082 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 2.825 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 152 milhões (5,4%) são de unidades concluídas e R\$ 2.672 milhões (94,6%) serão entregues entre os anos de 2025 e 2030.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	730	1.404.819	49,7%	241	824.591	405	497.350	84	82.879
Mood	1.316	679.922	24,1%	697	348.075	594	320.327	25	11.520
Beach Class	746	573.939	20,3%	-	-	737	559.214	9	14.725
Médio Padrão	289	165.718	5,9%	-	-	186	122.916	103	42.802
Comercial	1	186	0,0%	-	-	-	-	1	186
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 977 milhões (34,6%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 761 milhões (26,9%), Bahia com R\$ 317 milhões (11,2%), Alagoas com R\$ 243 milhões (8,6%), Rio Grande do Norte com R\$ 227 milhões (8,0%), Sergipe com R\$ 159 milhões (5,6%) e Paraíba com R\$ 141 milhões (5,1%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	879	977.355	34,6%	164	427.799	635	505.042	80	44.514
Ceará	727	760.551	26,9%	173	376.180	484	342.827	70	41.545
Bahia	293	316.620	11,2%	90	118.077	191	189.325	12	9.218
Alagoas	359	243.415	8,6%	150	72.267	197	170.302	12	846
Rio Grande do Norte	272	226.733	8,0%	-	-	224	170.744	48	55.989
Sergipe	298	159.030	5,6%	199	94.279	99	64.751	-	-
Paraíba	254	140.880	5,1%	162	84.064	92	56.816	-	-
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.163 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (41,2%), R\$ 1.538 milhões de Condomínio ainda não aderido (54,5%) e R\$ 124 milhões em Venda Fechada (4,3%).

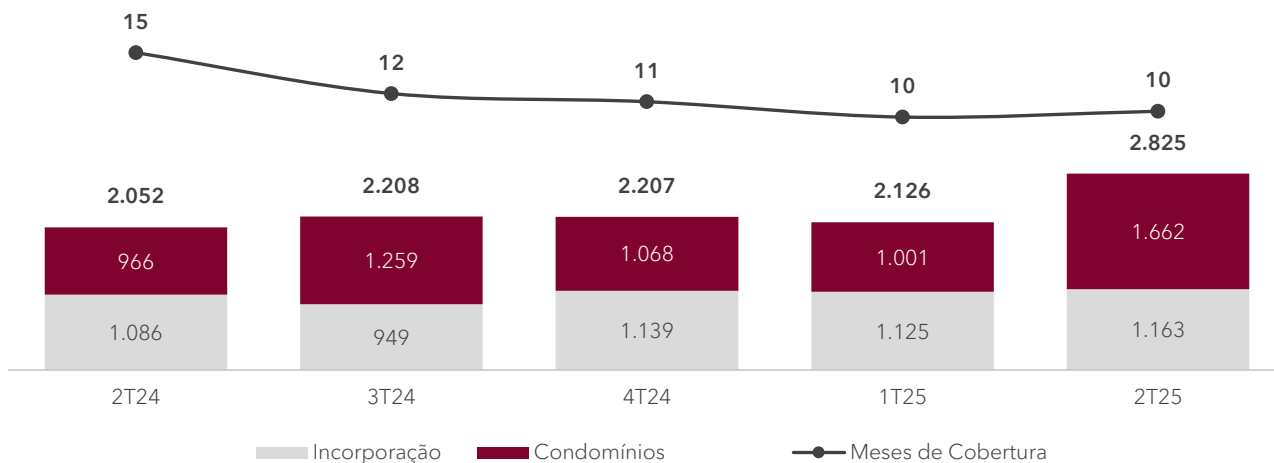
Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.861	1.162.509	41,2%	697	348.075	955	683.182	209	131.251
Condomínios ²	1.128	1.538.344	54,5%	241	824.591	884	712.181	3	1.572
Vendas Fechadas ³	93	123.732	4,3%	-	-	83	104.443	10	19.289
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

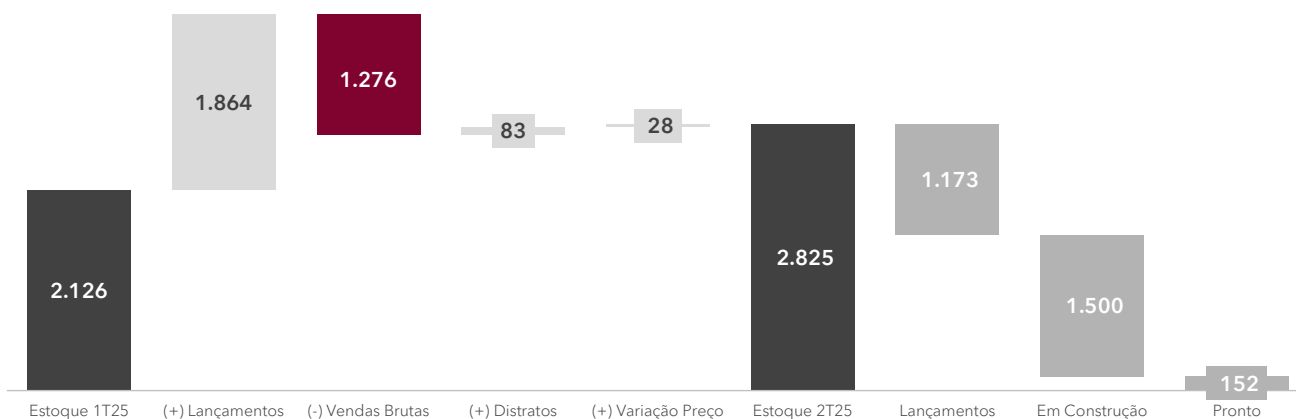
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

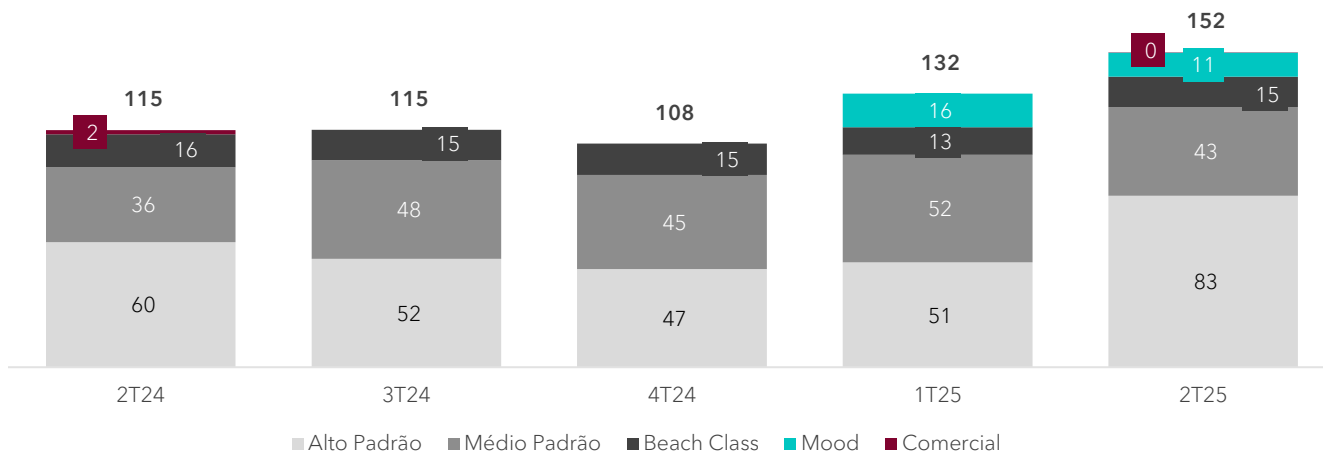
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 2T25
(R\$ em milhões)



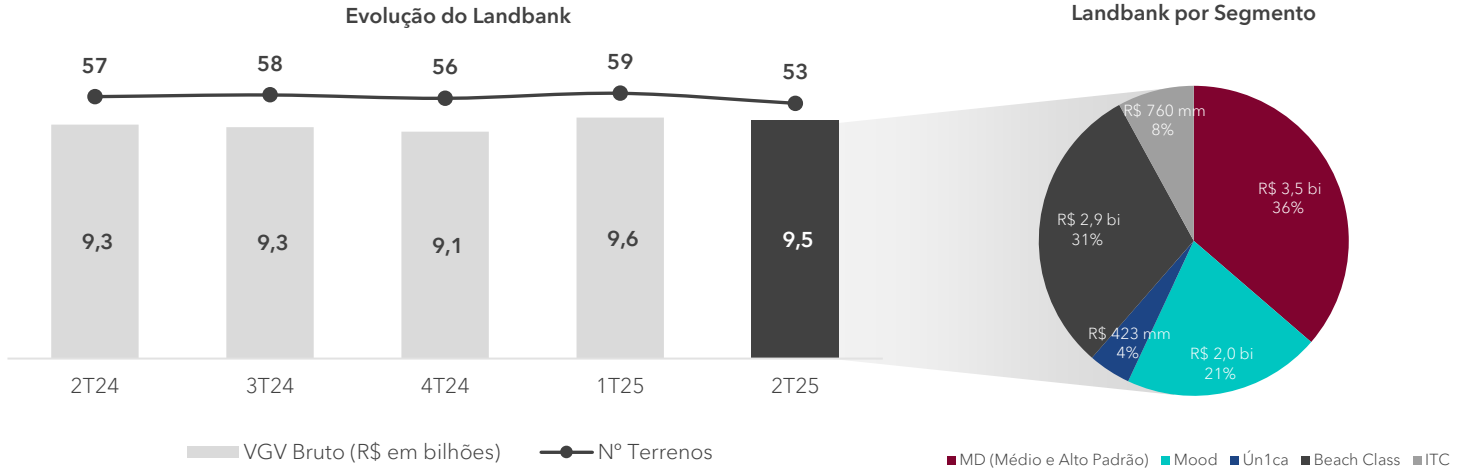
Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



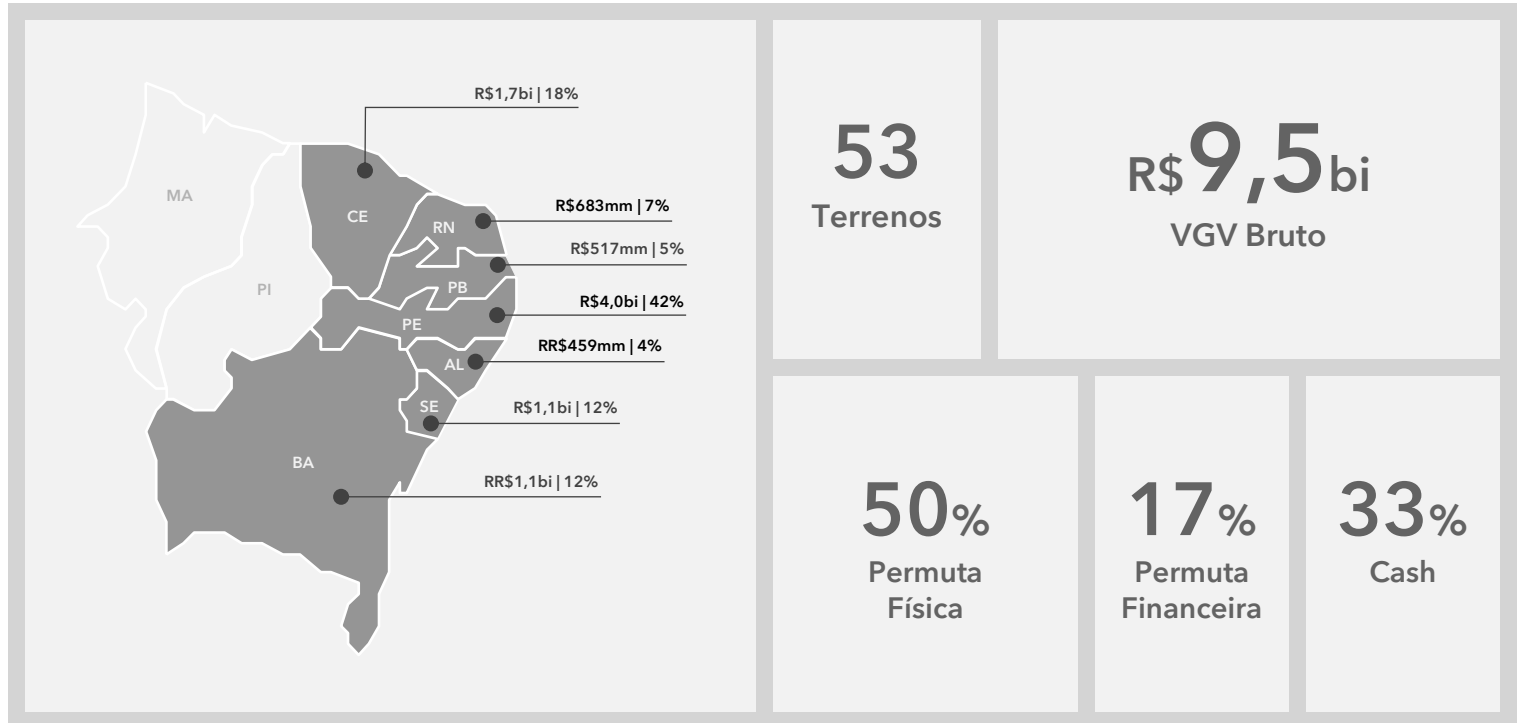
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

No 2T25, a Companhia adquiriu 6 terrenos e encerrou o trimestre com 53 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 9,5 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

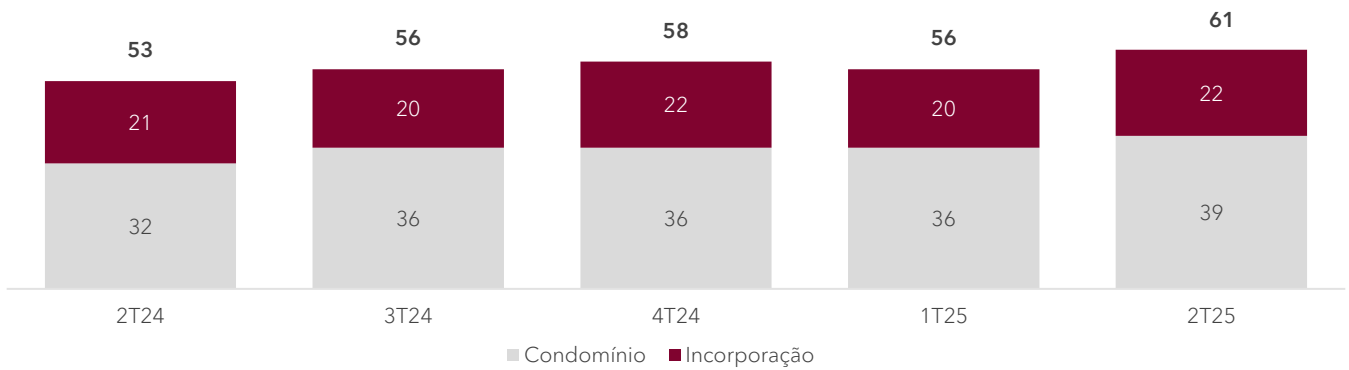


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

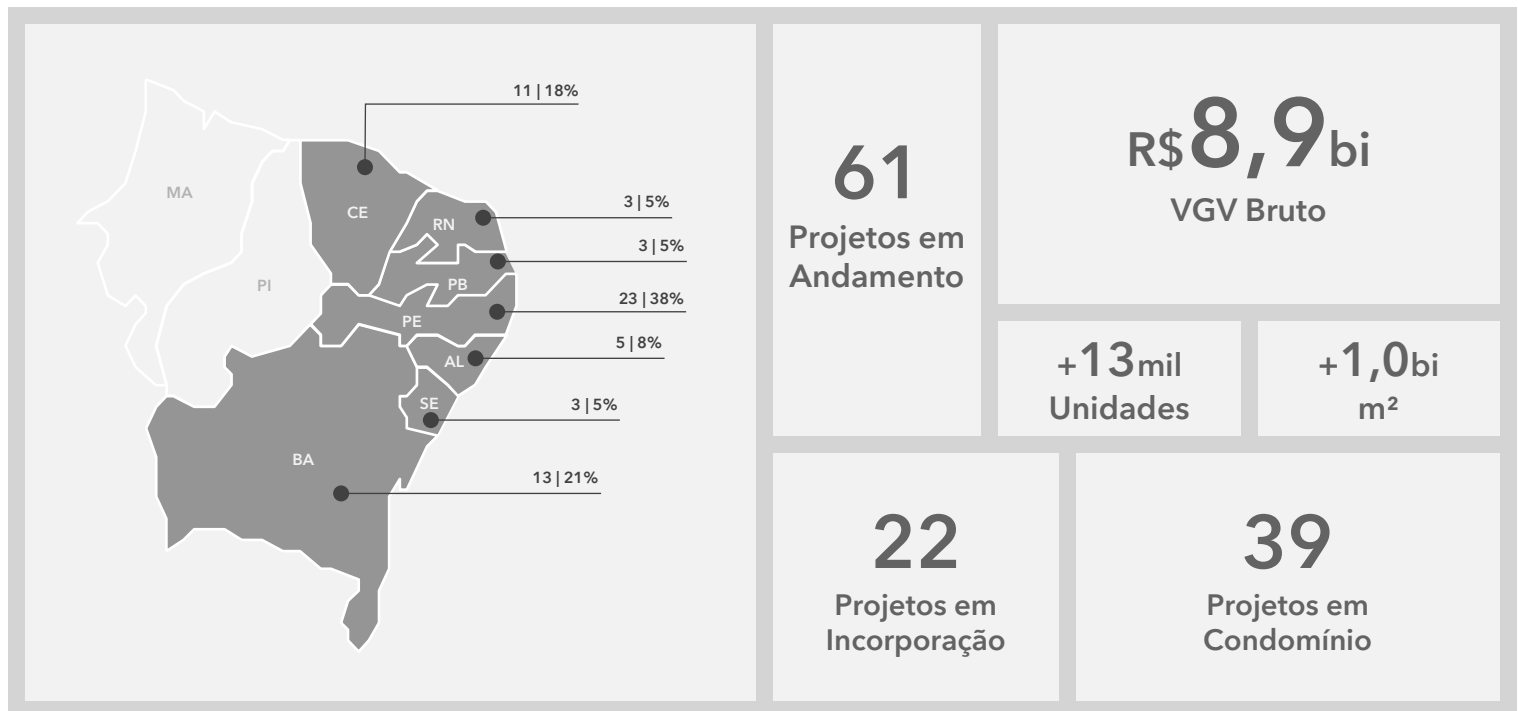
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T25 com 61 projetos em andamento, sendo 9 lançamentos e 52 canteiros em execução. Desses, 39 são em regime de Condomínio e 22 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 13.331 unidades, 1.085.376 m² e R\$ 8.926 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento



Distribuição dos Projetos por Praça



Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o [Anexo VIII](#).

ENTREGAS

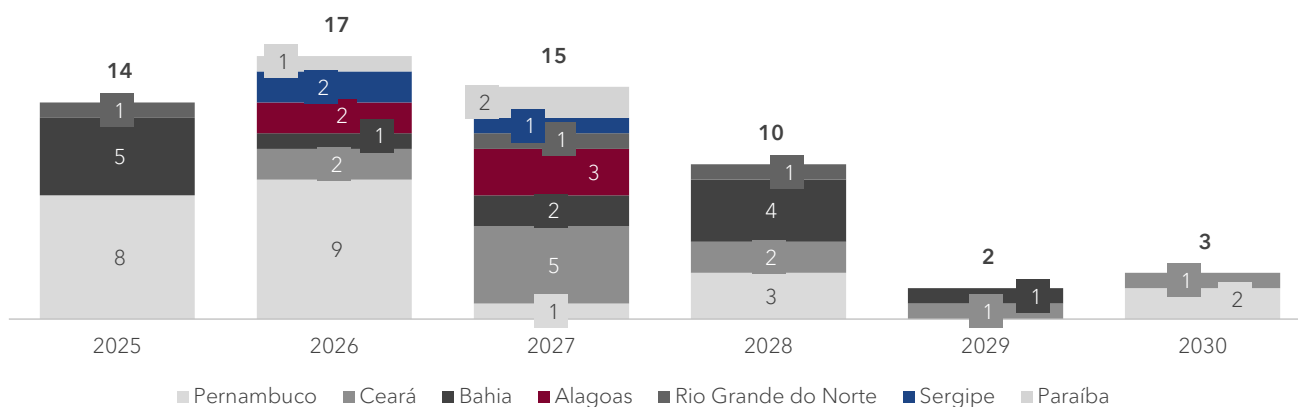
No 2T25, a Companhia entregou 1 projeto sob o regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R\$ 100 milhões e um VGV Líquido de R\$ 90 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (5)				1.345	558	499	
2º Trimestre (1)				92	100	90	
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90	47%
Total (6)				1.437	658	588	

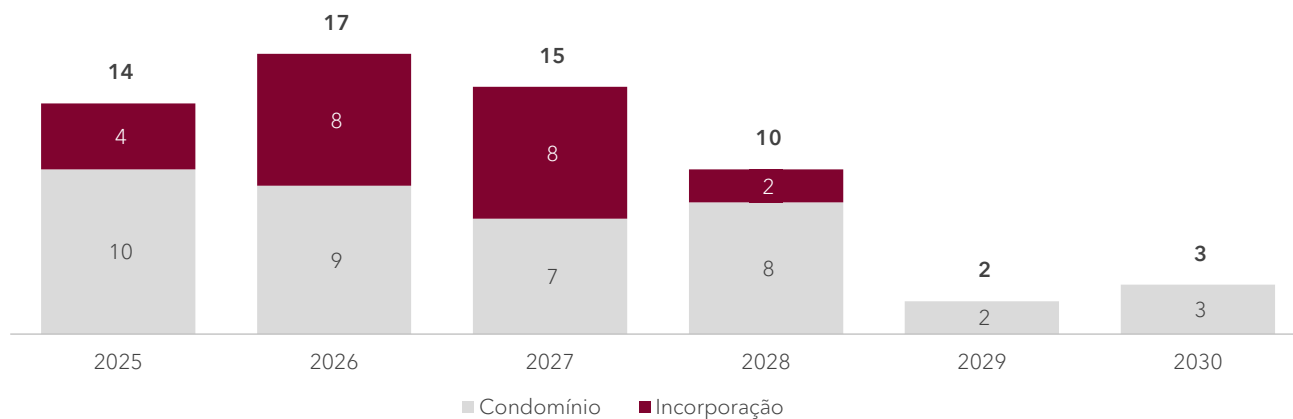
1. Em 30.06.2025

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 61 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região (quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo (quantidade)



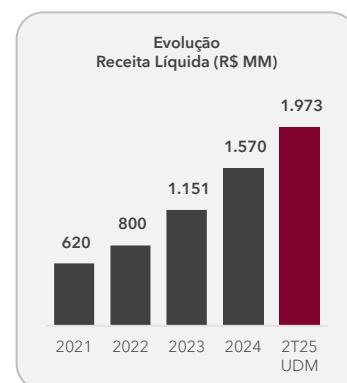
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 2T25, a Receita Líquida foi de R\$ 664,9 milhões, aumento de 69,6% quando comparada aos R\$ 392,1 milhões registrados no 2T24 e de 51,5% quando comparada aos R\$ 439,0 milhões no 1T25.

O aumento da receita em relação aos trimestres anteriores pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio, que contou com reconhecimento da receita decorrente do Fee de Comercialização do Terreno do projeto Cais Avenida (Recife/PE).

No 1S25, a Receita Líquida foi de R\$ 1.103,9 milhões, aumento de 57,6% em relação aos R\$ 700,6 milhões do 1S24.



Receita (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Bruta	737.521	443.615	66,3%	484.214	52,3%	1.221.735	786.149	55,4%
Receita Bruta de Incorporação	289.461	255.071	13,5%	320.225	-9,6%	609.686	487.963	24,9%
Receita Bruta de Condomínio	448.060	188.544	137,6%	163.989	173,2%	612.049	298.186	105,3%
Receita Bruta de Venda Fechada	49.491	126.644	-60,9%	47.771	3,6%	97.261	168.095	-42,1%
Administração de obras	12.858	9.856	30,5%	12.880	-0,2%	25.738	20.211	27,3%
Taxa de adesão	68.575	13.784	397,5%	15.022	356,5%	83.597	30.275	176,1%
Fee de Comercialização do Terreno	317.136	38.260	728,9%	88.316	259,1%	405.453	79.605	409,3%
Deduções	(72.587)	(51.485)	41,0%	(45.241)	60,4%	(117.828)	(85.576)	37,7%
Deduções de Incorporação	(46.138)	(34.548)	33,5%	(35.933)	28,4%	(82.071)	(61.636)	33,2%
Cancelamento de vendas	(41.336)	(30.210)	36,8%	(30.265)	36,6%	(71.601)	(53.387)	34,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.802)	(4.338)	10,7%	(5.668)	-15,3%	(10.470)	(8.249)	26,9%
Deduções de Condomínio	(26.449)	(16.937)	56,2%	(9.308)	184,2%	(35.757)	(23.940)	49,4%
Cancelamento de vendas fechadas	(3.030)	(5.827)	-48,0%	(152)	1893,4%	(3.182)	(6.185)	-48,6%
Impostos sobre vendas e serviços	(23.419)	(11.110)	110,8%	(9.156)	155,8%	(32.575)	(17.755)	83,5%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Receita de Incorporação¹	243.323	220.523	10,3%	284.292	-14,4%	527.615	426.327	23,8%
Receita de Condomínio²	421.611	171.607	145,7%	154.681	172,6%	576.292	274.246	110,1%

1. Na receita do formato de Incorporação, são consolidadas todas receitas e deduções da operação tradicional de Incorporação

2. Na receita do formato de Condomínio, são consolidadas todas as receitas e deduções da operação de Condomínio: Venda Fechada, Taxa de Administração, Taxa de Consultoria Imobiliária (Adesão) e o Fee de Comercialização do Terreno

CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS

Na contabilização de Receita da Companhia, existem, principalmente, as oriundas de Incorporação e de Condomínio Fechado. A Receita de Incorporação é reconhecida pelo método de evolução financeira (PoC), na qual é apurada a razão do custo incorrido e do custo total, sendo o resultado aplicado sobre as unidades vendidas.

No Condomínio Fechado, a Companhia atua como prestadora de serviços, registrando nas suas demonstrações as taxas dos serviços prestados e a remuneração sobre a venda do terreno. As taxas são contabilizadas quando ocorre a prestação do serviço. A remuneração do terreno é contabilizada na venda do terreno, após a constituição do Condomínio.

CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS

O Custo Total no período foi de R\$ 443,6 milhões, aumento de 78,7% em relação ao 2T24 e de 52,7% em relação ao 1T25.

No 1S25, o custo total foi de R\$ 734,2 milhões, aumento de 61,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Custo Total	(443.633)	(248.229)	78,7%	(290.560)	52,7%	(734.193)	(455.986)	61,0%
Incorporação	(169.441)	(163.107)	3,9%	(198.701)	-14,7%	(368.142)	(316.460)	16,3%
Custos de Incorporação	(162.138)	(155.376)	4,4%	(190.856)	-15,0%	(352.994)	(301.327)	17,1%
Encargos financeiros alocados ao custo	(7.303)	(7.731)	-5,5%	(7.845)	-6,9%	(15.148)	(15.133)	0,1%
Condomínio	(274.192)	(85.122)	222,1%	(91.859)	198,5%	(366.051)	(139.526)	162,4%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 2T25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 221,3 milhões, aumento de 53,8% comparado aos R\$ 143,9 milhões realizados no 2T24 e de 49,1% em relação aos R\$ 148,4 milhões do 1T25.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 33,3%, redução de 3,4pp em relação ao 2T24 e de 0,5pp em relação ao 1T25. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 34,4%, redução de 4,3pp em relação ao 2T24 e de 1,2pp em relação ao 1T25.

No período, a Margem Bruta do modelo de Incorporação seguiu apresentando evolução em relação aos trimestres anteriores, dado o incremento da participação dos projetos da Mood, lançados nos últimos anos, no Lucro Bruto. Já no Condomínio, a redução da Margem Bruta pode ser explicada, principalmente, pelo formato de aquisição do terreno (envolvendo maior participação em dinheiro) referente a torna do projeto Cais Avenida reconhecida no trimestre.

No 1S25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 369,7 milhões, aumento de 51,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Incorporação	73.882	57.416	28,7%	85.591	-13,7%	159.473	109.867	45,2%
Margem Bruta (%)	30,4%	26,0%	4,4pp	30,1%	0,3pp	30,2%	25,8%	4,4pp
Incorporação Ajustada¹	81.185	65.147	24,6%	93.436	-13,1%	174.621	125.000	39,7%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	33,4%	29,5%	3,9pp	32,9%	0,5pp	33,1%	29,3%	3,8pp
Condomínio	147.419	86.485	70,5%	62.822	134,7%	210.241	134.720	56,1%
Margem Bruta (%)	35,0%	50,4%	-15,4pp	40,6%	-5,6pp	36,5%	49,1%	-12,6pp
Lucro Bruto Consolidado	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta (%)	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	228.604	151.632	50,8%	156.258	46,3%	384.862	259.720	48,2%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	34,4%	38,7%	-4,3pp	35,6%	-1,2pp	34,9%	37,1%	-2,2pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 54,9 milhões no 2T25, frente a R\$ 32,7 milhões no 2T24 e R\$ 36,1 milhões no 1T25. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 67,9% e 52,2% em relação ao 2T24 e ao 1T25 respectivamente.

As Despesas Comerciais representaram 4,3% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 1,7pp em relação ao 2T24 e de 1,6pp em relação ao 1T25.

No 1S25, as Despesas Comerciais representaram 4,8% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), redução de 1,6pp em relação ao 1S24.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Despesas com pessoal	(3.165)	(2.582)	22,6%	(2.574)	23,0%	(5.739)	(4.847)	18,4%
Manutenção de estoque	(2.088)	(1.243)	68,0%	(1.592)	31,2%	(3.680)	(2.384)	54,4%
Propagandas e publicidades	(11.178)	(8.485)	31,7%	(8.491)	31,6%	(19.669)	(16.377)	20,1%
Comissão de corretagem	(28.659)	(14.204)	101,8%	(17.205)	66,6%	(45.864)	(26.333)	74,2%
Outras despesas comerciais	(9.852)	(6.204)	58,8%	(6.243)	57,8%	(16.095)	(11.270)	42,8%
Total	(54.942)	(32.718)	67,9%	(36.105)	52,2%	(91.047)	(61.211)	48,7%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Desp. Comercial / Venda Bruta	4,3%	6,0%	-1,7pp	5,9%	-1,6pp	4,8%	6,4%	-1,6pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 2T25, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 31,0 milhões, aumento de 23,9% em relação ao 2T24 e 17,5% em relação ao 1T25.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 2T25 foi de 4,7%, redução de 1,7pp em relação ao 2T24 e de 1,3pp em relação ao 1T25. No 1S25, o índice apresentou redução de 1,5pp em relação ao 1S24.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 2,4%, uma redução de 2,2pp em relação ao 2T24 e de 1,9pp em relação ao 1T25. No 1S25, o índice apresentou redução de 1,9pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Despesas com pessoal	(19.043)	(15.942)	19,5%	(15.678)	21,5%	(34.721)	(29.432)	18,0%
Serviços prestados	(8.123)	(5.193)	56,4%	(6.303)	28,9%	(14.426)	(9.566)	50,8%
Depreciação e amortização	(1.371)	(1.596)	-14,1%	(1.975)	-30,6%	(3.346)	(3.142)	6,5%
Outras despesas	(2.443)	(2.265)	7,9%	(2.421)	0,9%	(4.864)	(4.784)	1,7%
Total	(30.980)	(24.996)	23,9%	(26.377)	17,5%	(57.357)	(46.924)	22,2%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Desp. Adm. / Receita Líquida	4,7%	6,4%	-1,7pp	6,0%	-1,3pp	5,2%	6,7%	-1,5pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Desp. Adm / Venda Bruta	2,4%	4,6%	-2,2pp	4,3%	-1,9pp	3,0%	4,9%	-1,9pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 2T25 foi de R\$ 5,4 milhões negativos, frente aos R\$ 7,2 milhões negativos no 2T24 e R\$ 8,7 milhões negativos no 1T25.

No 1S25, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 14,0 milhões negativos, aumento de 5,4% em relação ao 1S24.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Valor justo das propriedades para investimento	8.357	-	n.a.	-	n.a.	8.357	-	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.485)	(1.341)	10,7%	(759)	95,7%	(2.244)	(2.302)	-2,5%
Despesas com demandas judiciais	(5.452)	(4.349)	25,4%	(6.131)	-11,1%	(11.583)	(9.219)	25,6%
Outras despesas	(6.779)	(1.476)	359,3%	(1.790)	278,7%	(8.569)	(1.796)	377,1%
Total	(5.359)	(7.166)	-25,2%	(8.680)	-38,3%	(14.039)	(13.317)	5,4%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 2T25 foi de R\$ 132,8 milhões, frente aos R\$ 89,9 milhões no 2T24 e R\$ 89,1 milhões no 1T25.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 20,0% no 2T25, frente a 22,9% no 2T24 e a 20,3% no 1T25, redução de 2,9pp de 0,3pp respectivamente.

No 1S25, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 221,9 milhões, aumento de 54,4%. Já a margem foi de 20,1%, redução de 0,4pp em relação ao 1S24.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lucro líquido total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Imposto de renda e contribuição social (+)	16.382	9.594	70,8%	11.191	46,4%	27.573	17.669	56,1%
Resultado financeiro líquido (+)	(6.529)	(5.257)	24,2%	(4.039)	61,6%	(10.568)	(11.438)	-7,6%
Depreciação (+)	3.683	2.888	27,5%	3.728	-1,2%	7.411	5.335	38,9%
Despesas não recorrentes (+)	(8.357)	-	0,0%	-	0,0%	(8.357)	-	0,0%
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	7.303	7.731	-5,5%	7.845	-6,9%	15.148	15.133	0,1%
Total do EBITDA Ajustado¹	132.797	89.862	47,8%	89.108	49,0%	221.905	143.761	54,4%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	20,0%	22,9%	-2,9pp	20,3%	-0,3pp	20,1%	20,5%	-0,4pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo e itens não recorrentes

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 2T25 foi de R\$ 6,5 milhões, frente a R\$ 5,3 milhões no 2T24 e a R\$ 4,0 milhões no 1T25, um aumento de 24,2% quando comparado ao 2T24 e de 61,6% quando comparado ao 1T25. No 1S25, o Resultado Financeiro Líquido apresentou redução de 7,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receitas Financeiras	26.481	12.297	115,3%	29.583	-10,5%	56.064	25.056	123,8%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	10.310	5.166	99,6%	8.964	15,0%	19.274	12.016	60,4%
Multa, Juros e correções monetárias	16.076	6.980	130,3%	20.548	-21,8%	36.624	12.748	187,3%
Outras receitas financeiras	95	151	-37,1%	71	33,8%	166	292	-43,2%
Despesas Financeiras	(19.952)	(7.040)	183,4%	(25.544)	-21,9%	(45.496)	(13.618)	234,1%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(10.256)	(2.934)	249,6%	(11.694)	-12,3%	(21.950)	(6.139)	257,6%
Descontos e correções monetárias	(8.394)	(3.077)	172,8%	(11.807)	-28,9%	(20.201)	(5.366)	276,5%
Comissões e taxas bancárias	(573)	(487)	17,7%	(523)	9,6%	(1.096)	(1.142)	-4,0%
Outras despesas financeiras	(729)	(542)	34,5%	(1.520)	-52,0%	(2.249)	(971)	131,6%
Resultado financeiro líquido	6.529	5.257	24,2%	4.039	61,6%	10.568	11.438	-7,6%

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Companhia adota o critério de apuração pelo Lucro Real, no qual os impostos são calculados como percentual do Lucro Líquido, aplicando-se uma alíquota de 25% para o imposto de renda e de 9% para a Contribuição Social, totalizando 34%. As demais controladas optaram pelo critério de apuração pelo Lucro Presumido, em que o lucro é presumido como 8% e 12% das receitas operacionais, para o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, respectivamente, e acrescido de 100% de outras receitas. O Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados aplicando-se alíquotas de 25% e 9%, respectivamente. As sociedades de propósitos específicos são optantes do Lucro Presumido conjugado com Regime Especial de Tributação - RET, em que o Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados sobre as receitas decorrentes da atividade de incorporação aplicando-se alíquotas de 1,26% e 0,66%, respectivamente.

A tabela abaixo apresenta o resumo do critério adotado pela Companhia para cálculo da tributação.

Resumo Tributação IR e CSLL	IR e CSLL	Apuração	Base de Cálculo
Incorporação	1,92%	Presumido RET	Receita Bruta
Vendas Fechadas e Venda de Terreno	3,08%	Presumido	Receita Bruta
Taxas de Serviços ¹	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 2T25 foi de R\$ 16,4 milhões, frente a R\$ 9,6 milhões no 2T24 e a R\$ 11,2 milhões no 1T25, representando um aumento de 70,8% e de 46,4% respectivamente.

No 1S25, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 27,6 milhões, aumento de 56,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(16.382)	(9.594)	70,8%	(11.191)	46,4%	(27.573)	(17.669)	56,1%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 120,3 milhões, aumento significativo de 60,6% em relação ao 2T24 e de 70,9% em relação ao 1T25. Já a Margem Líquida no 2T25 foi de 18,1%, redução de 1,0pp em relação ao 2T24 e aumento de 2,1pp em relação ao 1T25.

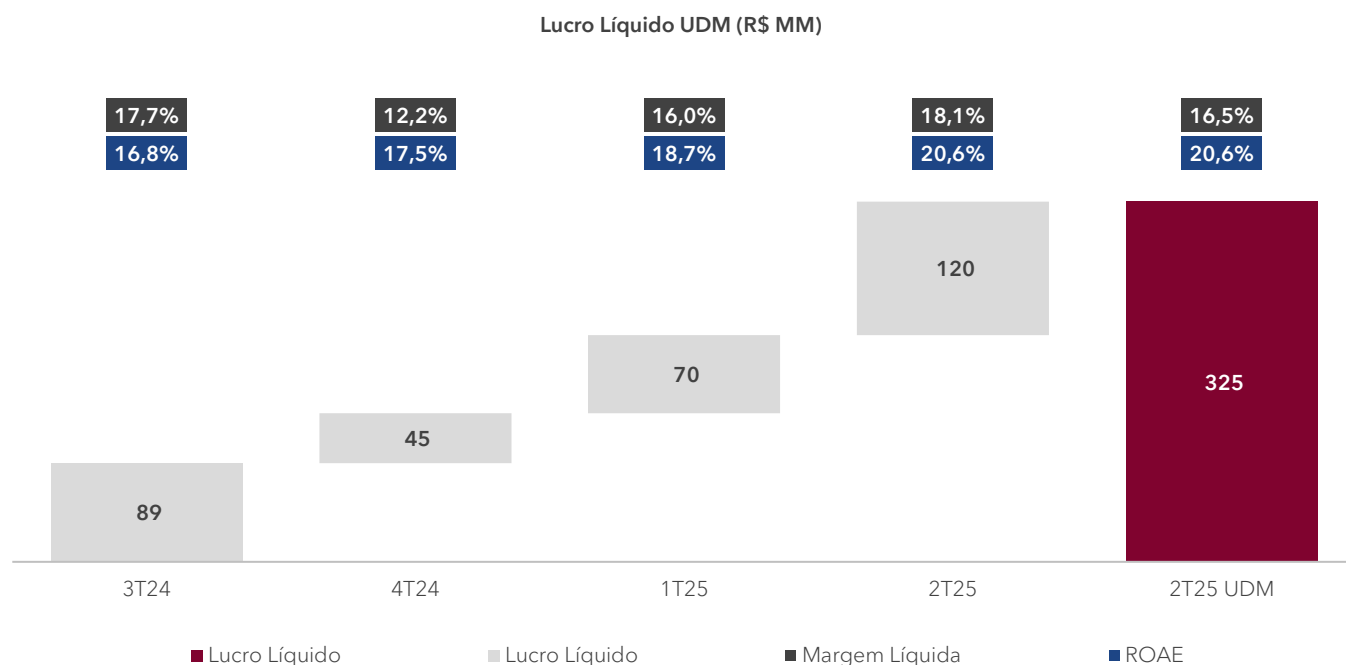
No 1S25, o Lucro Líquido total foi de R\$ 190,7 milhões, aumento de 62,9% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já a Margem Líquida acumulada nos primeiros 6 meses do ano foi de 17,3%, crescimento de 0,6pp em relação ao 1S24.

Já o Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R\$ 324,7 milhões.



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lucro Líquido total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,43	0,89		0,84		2,26	1,40	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 20,6%, aumento de 1,9pp em relação ao último trimestre.



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 377,6 milhões com uma margem associada de 34,8%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.083.628	983.512	10,2%
Compromissos com custos orçados a apropriar	706.047	652.147	8,3%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	377.581	331.365	13,9%
Margem a Apropriar (%)	34,8%	33,7%	1,1pp

RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 2T25, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 353,7 milhões, aumento de 23,3% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	353.696	286.897	23,3%

A Venda Fechada, representa a comercialização das cotas (unidades) aderidas pela Moura Dubeux que são revendidas em tabela de Incorporação. O seu reconhecimento contábil ocorre de acordo com a evolução financeira do pagamento das cotas.

Venda Fechada (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Receita a Apropriar	142.425	150.105	-5,1%
Custo a Incurrir	(101.465)	(107.638)	-5,7%
Resultado a Incurrir	40.960	42.467	-3,5%
Margem a Apropriar (%)	28,8%	28,3%	0,5pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 2T24 com R\$ 1.632,6 milhões em recebíveis, aumento de 15,6% em relação aos R\$ 1.411,7 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Unidades em construção	813.178	749.878	8,4%
Unidades construídas	217.076	292.268	-25,7%
Venda de terreno	639.296	429.018	49,0%
Provisão de distrato	(30.304)	(35.287)	-14,1%
Outras contas a receber	(6.671)	(24.160)	-72,4%
Total	1.632.575	1.411.717	15,6%

Com relação a prazo, o saldo de Contas a Receber possui a seguinte divisão:

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2 T 2 5
Circulante	910.100
Não-Circulante	722.475
Total	1.632.575

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 2T25 com Dívida Líquida de R\$ 181,7 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 10,7%, representando um aumento de 2,9pp em relação ao 1T25.

No trimestre, a Companhia apresentou consumo de caixa ex-Dividendos de R\$ 6,1 milhões. Já nos últimos doze meses, o geração de caixa ex-Dividendos foi de R\$ 10,7 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	2T25	1T25	Var. %
Debêntures	355.298	382.921	-7,2%
Financiamentos SFH e SFI	143.008	145.590	-1,8%
Dívida Bruta	498.306	528.511	-5,7%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(241.887)	(203.854)	18,7%
Aplicações financeiras (-)	(74.723)	(199.036)	-62,5%
Disponibilidades de Caixa (-)	(316.610)	(402.890)	-21,4%
Dívida (Caixa) Líquido	181.696	125.621	44,6%
Patrimônio Líquido	1.697.236	1.607.694	5,6%
Dívida Líquida / PL	10,7%	7,8%	2,9pp

No 2T25, o saldo devedor deduzindo os custos de transação foi de R\$ 498,3 milhões.

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
		1T25	2T25	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos	Mais de 4 anos
SFH Bradesco	10,30% a.a. + TR	6	6	-	-	-	5	1
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	11.098	14.125	-	-	11.771	2.354	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	19.813	7.407	-	383	7.024	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	-	2.358	-	-	-	983	1.376
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	40.886	50.500	-	26.871	23.629	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	12.605	20.808	20.808	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	22.933	32.555	7.105	25.450	-	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	7.597	7.592	7.592	-	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	6.646	7.658	-	1.702	5.105	851	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	135.402	87.112	-	87.112	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% + CDI	99.357	100.167	-	(1.514)	33.662	33.599	34.419
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% + IPCA	149.766	150.987	-	(2.283)	50.741	50.646	51.882
Opea Securitizadora S/A ¹	3,00% a.a. + CDI	22.401	17.032	-	(875)	(437)	18.344	-
Total		528.511	498.306	35.504	136.846	131.494	106.783	87.679

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

A Companhia encerrou o 2T25 com 291.382 ações em tesouraria, equivalentes a 0,3% do capital social.

Recuperação de Ações	2T25	1T25	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	2.996	11.271	-73,4%
Nº Ações em tesouraria	291.382	1.096.048	-73,4%

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectivamente).

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ em milhares)	2T25	1T25	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	241.887	203.854	18,7%
Aplicações Financeiras	74.723	199.036	-62,5%
Contas a Receber	910.100	808.996	12,5%
Estoques	745.683	498.708	49,5%
Tributos a Recuperar	12.536	9.484	32,2%
Despesas Antecipadas	21.215	24.754	-14,3%
Outros Ativos Circulantes	301.815	300.016	0,6%
Total do Ativo Circulante	2.307.959	2.044.848	12,9%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	722.475	602.721	19,9%
Estoques	588.429	484.750	21,4%
Despesas Antecipadas	19.433	11.657	66,7%
Outros Ativos Não Circulantes	711.465	690.902	3,0%
Investimentos	4.839	86.025	-94,4%
Propriedades para Investimento	123.571	208.687	-40,8%
Imobilizado	93.993	76.672	22,6%
Intangível	4.315	4.653	-7,3%
Total do Ativo Não Circulante	2.268.520	2.166.067	4,7%
Total do Ativo	4.576.479	4.210.915	8,7%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	35.504	12.605	181,7%
Obrigações Sociais e Tributárias	57.698	62.085	-7,1%
Fornecedores	236.856	164.970	43,6%
Partes Relacionadas	18.132	3.982	355,3%
Adiantamento de Clientes	424.640	444.524	-4,5%
Tributos Diferidos	42.279	35.993	17,5%
Provisões	6.382	5.477	16,5%
Outros Passivos Circulantes	87.172	49.477	76,2%
Total do Passivo Circulante	908.663	779.113	16,6%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	462.802	515.906	-10,3%
Tributos Diferidos	42.381	36.073	17,5%
Adiantamento de Clientes	1.153.861	1.162.958	-0,8%
Obrigações Sociais e Tributárias	1.015	1.021	-0,6%
Outros Passivos Não Circulantes	310.521	108.150	187,1%
Total do Passivo Não Circulante	1.970.580	1.824.108	8,0%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.306.976	1.298.701	0,6%
Reserva de Capital	32.091	31.798	0,9%
Reserva de Lucro	68.051	118.051	-42,4%
Lucros/Prejuízos Acumulados	225.180	70.198	220,8%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	92.973	-37,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	6.395	(4.027)	-258,8%
Total do Patrimônio Líquido	1.697.236	1.607.694	5,6%
Total do Passivo	2.879.243	2.603.221	10,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.576.479	4.210.915	8,7%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Custo de Unidades Vendidas	(443.633)	(248.229)	78,7%	(290.560)	52,7%	(734.193)	(455.986)	61,0%
Lucro Bruto	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
Despesas Com Vendas	(54.942)	(32.718)	67,9%	(36.105)	52,2%	(91.047)	(61.211)	48,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(30.980)	(24.996)	23,9%	(26.377)	17,5%	(57.357)	(46.924)	22,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5.359)	(7.166)	-25,2%	(8.680)	-38,3%	(14.039)	(13.317)	5,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	148	222	-33,3%	284	-47,9%	432	158	173,4%
Lucro Operacional	130.168	79.243	64,3%	77.535	67,9%	207.703	123.293	68,5%
Margem Operacional	19,6%	20,2%	-0,6pp	17,7%	1,9pp	18,8%	17,6%	1,2pp
Receitas Financeiras	26.481	12.297	115,3%	29.583	-10,5%	56.064	25.056	123,8%
Despesas Financeiras	(19.952)	(7.040)	183,4%	(25.544)	-21,9%	(45.496)	(13.618)	234,1%
Resultado Financeiro Líquido	6.529	5.257	24,2%	4.039	61,6%	10.568	11.438	-7,6%
Lucro Antes do Imposto	136.697	84.500	61,8%	81.574	67,6%	218.271	134.731	62,0%
Imposto CS e IR - Corrente	(10.655)	(7.518)	41,7%	(8.420)	26,5%	(19.075)	(15.600)	22,3%
Imposto CS e IR - Diferido	(5.727)	(2.076)	175,9%	(2.771)	106,7%	(8.498)	(2.069)	310,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-16.382	-9.594	70,8%	-11.191	46,4%	-27.573	-17.669	56,1%
Lucro / Prejuízo do Exercício	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(237)	(58)	308,6%	185	n.a.	(52)	(222)	-76,6%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	120.552	74.964	60,8%	70.198	71,7%	190.750	117.284	62,6%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

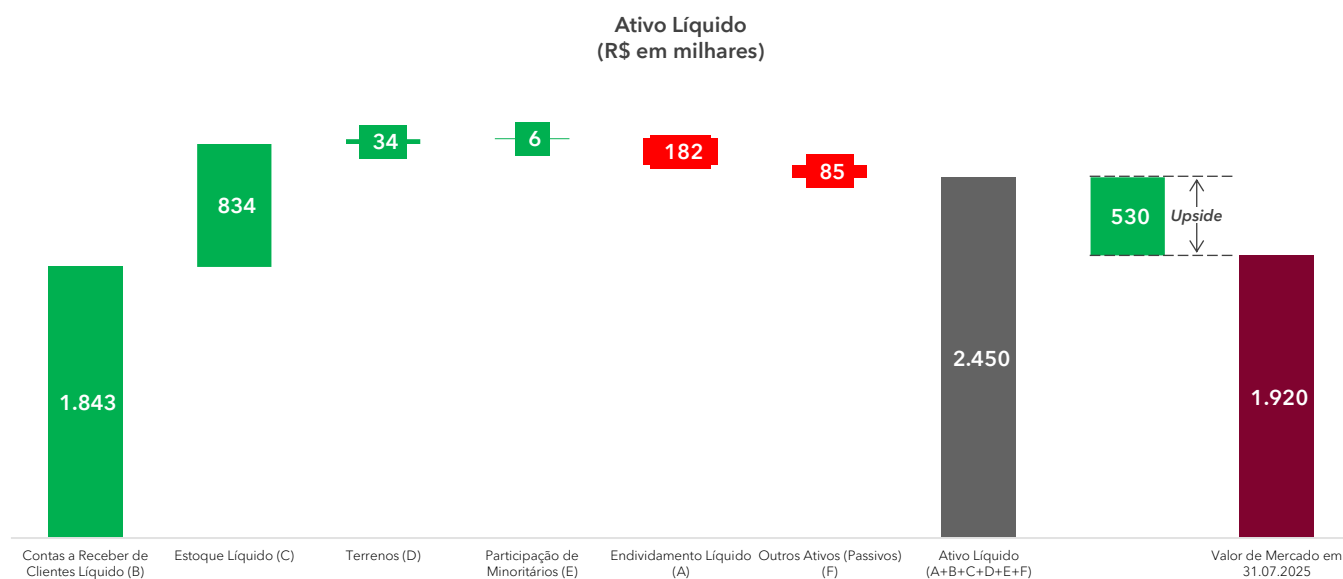
Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	2T25	1T25
Lucro (Prejuízo) do Período	120.315	70.383
Ajustes para Reconciliar Os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	12.594	5.961
Depreciação e Amortização	3.683	3.728
Resultado de Equivalência Patrimonial	(148)	(284)
Despesas Financeiras	10.256	11.694
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.353)	(6.914)
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	3.726	10.035
Ajuste a Valor Presente	(1.197)	(178)
Provisão para Garantia	2.005	771
Provisão para Contingências	362	(270)
Propriedades Para Investimento	(8.357)	-
Apropriação Plano de Ações	378	1.243
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(215.308)	(47.833)
Imóveis a Comercializar	(194.289)	38.211
Tributos a Recuperar	(3.052)	(664)
Despesas Antecipadas	(4.237)	(5.233)
Depósitos Judiciais	(1.845)	(385)
Outros Créditos	(20.517)	34.860
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	8.950	(3.503)
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	249.259	(27.975)
Obrigações Sociais e Tributárias	3.289	13.002
Adiantamento de Clientes	(28.981)	(75.934)
Rescisões de Clientes	1.503	(1.690)
Outras Contas a Pagar	52.387	2.067
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(8.011)	(9.282)
Pagamento de Juros	(16.664)	(15.835)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	(38.252)	(4.025)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de títulos financeiros	(25.387)	(184.643)
Resgate de títulos financeiros	149.700	59.147
Aquisição de bens do imobilizado	(20.666)	(8.780)
Aquisição de bens do intangível	-	(447)
Aumento de capital em investidas	22.945	(540)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	126.592	(135.263)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	14.150	19
Amortização	(89.815)	(64.892)
Liberações	56.509	76.946
Alienação de ações	11.506	-
Opções de ações exercidas	(3.316)	-
Dividendos pagos	(50.000)	-
Participação dos acionistas não controladores	10.659	-
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(50.307)	12.073
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	38.033	(127.215)
No Início do Exercício	203.854	331.069
No Fim do Exercício	241.887	203.854

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	1T24	2T24	3T24	1T25	2T25
Orquidário	4T20	BA	Médio Padrão	86%	89%	90%	92%	98%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	96%	97%	97%	97%	97%	99%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	93%	95%	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3T21	CE	Beach Class	100%	100%	100%	100%	99%	83%	88%	97%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	76%	80%	81%	81%	86%	99%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	100%	100%	100%	99%	49%	60%	70%	81%	91%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	99%	63%	73%	81%	89%	94%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	63%	67%	78%	89%	91%	92%	98%	100%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	64%	66%	68%	71%	72%	54%	63%	69%	74%	82%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	34%	37%	47%	50%	47%	80%	91%	98%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	95%	95%	98%	99%	98%	53%	64%	76%	87%	97%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	64%	67%	69%	73%	76%	40%	43%	48%	53%	61%
Arborê	4T22	CE	Mood	80%	83%	86%	89%	92%	77%	88%	95%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	45%	54%	56%	58%	62%	37%	48%	58%	68%	79%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	46%	52%	58%	67%	78%	32%	37%	43%	50%	57%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	63%	74%	80%	88%	95%	27%	31%	37%	45%	53%
Miraflor	2T23	CE	Mood	62%	73%	79%	84%	89%	30%	37%	49%	66%	76%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	67%	81%	90%	90%	96%	34%	48%	68%	86%	99%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	55%	64%	82%	82%	82%	88%	92%	97%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	16%	26%	36%	40%	43%	20%	21%	23%	28%	34%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	45%	59%	67%	69%	72%	18%	18%	19%	24%	29%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	7%	12%	15%	20%	27%	22%	23%	30%	34%	41%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	11%	28%	34%	38%	46%	12%	13%	13%	15%	18%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	n.a.	n.a.	33%	57%	88%	n.a.	n.a.	13%	14%	16%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	n.a.	n.a.	19%	23%	30%	n.a.	n.a.	12%	16%	24%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	n.a.	n.a.	55%	72%	91%	n.a.	n.a.	22%	22%	24%
Mood Murilopolis	1T25	AL	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	20%	37%	n.a.	n.a.	n.a.	12%	13%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	40%	64%	n.a.	n.a.	n.a.	18%	18%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	13%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	21%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	81%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	12%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	19%
Incorporação (31)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	2T25
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	316.610
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(498.306)
Endividamento Líquido (A)	(181.696)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	1.662.879
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.078.981
Adiantamento de Clientes	(89.736)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(106.085)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(703.213)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	1.842.826
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.286.241
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(51.450)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(401.263)
Estoque Líquido (C)	833.528
Estoque de Terrenos On-Balance	1.860.559
Dívida de Terrenos On-Balance	(864.944)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(961.399)
Terrenos (D)	34.216
Participação de Minoritários (E)	6.395
Outros Ativos	275.063
Outros Passivos	(360.080)
Outros Ativos (Passivos) (F)	(85.017)
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.450.252



ANEXO VI - ESTOQUES

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGV (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Grand Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	1	186
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T20	Residência	2	372
2015	Via Parque	PE	Alto Padrão	Condomínio	100%	1T12	Residência	1	1.200
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	16	2.700
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T22	Residência	2	632
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	995
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	1T23	Residência	3	4.063
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T23	Residência	1	1.347
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T24	Loja	1	9.102
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Residência	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	88%	4T25	Residência	15	20.988
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T23	Residência	4	1.956
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T25	Residência	2	758
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	83%	4T25	Residência	7	28.444
2021	Dumare	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	3	4.105
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	4	3.297
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	27	13.473
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	23	11.678
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1T25	Residência	2	1.471
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	58%	3T26	Residência	9	12.804
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	58%	3T26	Residência	15	23.566
2022	Arboré	CE	Mood	Incorporação	100%	1T25	Residência	25	11.520
2022	Platz	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	13	14.263
2022	Florata	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T25	Residência	44	52.691
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	96%	3T25	Residência	4	3.693
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	88%	3T25	Residência	3	2.683
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	68%	4T25	Residência	2	3.334
2022	Lanai	AL	Alto Padrão	Incorporação	61%	2T26	Residência	76	73.821
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	51%	2T26	Residência	28	17.461
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	51%	2T26	Residência	22	18.253
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	31%	3T26	Residência	26	83.184
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	29%	4T26	Residência	29	33.111
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	29%	4T26	Residência	1	559
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	34%	4T26	Residência	60	32.956
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	34%	4T26	Residência	2	2.056
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	23	11.766
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	98%	3T25	Residência	6	3.347
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	38%	1T26	Residência	9	6.979
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	64%	2T26	Residência	35	37.594
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	40%	3T26	Residência	29	34.078
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	57%	4T26	Residência	34	16.233
2023	Concept Joao Pessoa	PB	Alto Padrão	Condomínio	15%	1T27	Residência	63	22.738
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	17%	2T27	Residência	83	57.889
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	17%	2T27	Residência	4	2.778
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	9%	4T27	Residência	31	21.686
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	9%	4T27	Residência	2	1.702
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	20%	4T27	Residência	12	27.052
2023	Concept João Farinha	PE	Médio Padrão	Condomínio	10%	1T28	Residência	10	6.256
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	8%	2T28	Residência	124	54.283
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	8%	2T28	Residência	15	6.097
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	19%	3T26	Residência	193	87.508
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	13%	4T26	Residência	61	27.143
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	13%	4T26	Armário	3	15
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	13%	2T27	Residência	112	89.502
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	13%	2T27	Residência	174	96.936
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	0%	2T27	Residência	25	14.416
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	132	77.748
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	4%	4T27	Loja	1	2.456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	4%	4T27	Residência	7	4.355
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	0%	4T27	Residência	30	24.139
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	5%	3T28	Residência	22	23.573
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Residência	251	249.522
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Sala	111	76.408
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T28	Residência	43	69.631
2024	Edf. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	0%	4T28	Residência	1	830
2025	Mood Epiácio	PB	Mood	Incorporação	0%	1T27	Residência	162	84.064
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	150	72.267
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	0%	4T27	Residência	199	94.279
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	0%	1T28	Residência	48	27.164
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	0%	2T28	Residência	138	70.301
2025	Casa Sombrieros	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T29	Residência	42	90.913
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T30	Residência	3	6.024
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T30	Residência	35	305.879
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Loja	3	5.098
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	158	416.677
Total								3.082	2.824.585

ANEXO VII - TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGV Bruto (R\$ MM)	VGV Líquido ex-permuta (R\$ MM)	% Permuta Física	% Permuta Financeira	% Cash
Terreno 1	AL	ago/21	Beach Class	9.927	240	109	90	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 2	AL	ago/21	Alto Padrão	8.278	80	99	82	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 3	BA	dez/19	Alto Padrão	10.706	68	161	161	0,0%	0,0%	14,3%
Terreno 4	BA	dez/19	Beach Class	19.277	438	347	347	0,0%	0,0%	19,6%
Terreno 5	CE	mai/23	Mood	14.978	236	105	105	0,0%	14,3%	0,2%
Terreno 6	CE	mai/23	Mood	28.010	474	196	168	14,5%	0,0%	0,3%
Terreno 7	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	160	131	17,9%	0,0%	2,0%
Terreno 8	PB	jul/22	Alto Padrão	10.520	100	103	88	14,9%	0,0%	0,8%
Terreno 9	PE	jun/08	Alto Padrão	20.357	135	405	337	16,8%	0,0%	13,0%
Terreno 10	PE	jun/08	Alto Padrão	26.243	532	472	456	3,4%	0,0%	20,1%
Terreno 11	PE	jun/08	Comercial	39.791	300	760	619	18,5%	0,0%	7,8%
Terreno 12	PE	mar/22	Alto Padrão	10.180	90	153	138	10,0%	0,0%	10,2%
Terreno 13	PE	abr/23	Mood	32.567	528	228	185	18,8%	0,0%	0,6%
Terreno 14	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67	17,9%	0,0%	1,3%
Terreno 15	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 16	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 17	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 18	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 19	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 20	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 21	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 22	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 23	AL	ago/23	Mood	18.746	316	127	116	9,1%	0,0%	2,4%
Terreno 24	RN	nov/23	Beach Class	6.652	176	67	57	14,3%	0,0%	1,4%
Terreno 25	RN	dez/23	Beach Class	7.353	130	70	59	15,0%	0,0%	0,2%
Terreno 26	PE	dez/23	Alto Padrão	6.798	35	109	97	11,2%	0,0%	16,5%
Terreno 27	PB	jul/23	Beach Class	14.646	354	148	130	12,0%	0,0%	0,0%
Terreno 28	CE	mar/24	Alto Padrão	21.540	120	280	280	0,0%	22,8%	4,5%
Terreno 29	CE	abr/24	Beach Class	24.289	644	437	437	0,0%	0,0%	33,6%
Terreno 30	PE	jun/24	Beach Class	22.110	327	346	253	27,0%	0,0%	0,0%
Terreno 31	PE	mai/24	Beach Class	16.500	528	168	136	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 32	PE	mai/24	Beach Class	23.040	384	245	199	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 33	CE	mai/24	Ún1ca	17.528	300	126	126	0,0%	11,0%	1,0%
Terreno 34	CE	jun/24	Mood	14.523	236	107	107	0,0%	14,5%	0,6%
Terreno 35	RN	jul/24	Ún1ca	18.339	284	123	123	0,0%	9,0%	0,8%
Terreno 36	RN	jul/24	Ún1ca	25.960	402	174	174	0,0%	9,0%	0,9%
Terreno 37	SE	set/24	Beach Class	13.108	288	131	118	10,2%	0,0%	1,5%
Terreno 38	CE	set/24	Mood	25.295	318	205	205	0,0%	14,5%	0,2%
Terreno 39	CE	set/24	Mood	27.117	450	210	210	0,0%	14,5%	0,3%
Terreno 40	AL	set/24	Beach Class	9.894	240	123	99	20,0%	0,0%	0,0%
Terreno 41	RN	mar/25	Médio Padrão	7.643	240	82	82	0,0%	0,0%	13,4%
Terreno 42	BA	jun/24	Mood	32.355	546	269	252	6,0%	5,2%	0,0%
Terreno 43	BA	dez/24	Mood	24.096	384	205	184	10,4%	0,0%	3,1%
Terreno 44	PE	dez/24	Beach Class	21.981	601	283	205	27,5%	0,0%	0,0%
Terreno 45	PE	dez/24	Beach Class	15.163	333	328	328	0,0%	0,0%	26,7%
Terreno 46	RN	jan/25	Mood	10.218	158	86	75	12,6%	0,0%	1,3%
Terreno 47	PE	mar/25	Alto Padrão	43.848	266	460	372	19,3%	0,0%	0,5%
Terreno 48	PB	fev/25	Mood	9.464	99	106	85	20,0%	0,0%	1,5%
Terreno 49	SE	mar/25	Beach Class	8.304	204	112	94	16,0%	0,0%	0,2%
Terreno 50	SE	jun/25	Mood	15.007	200	120	120	0,0%	11,0%	0,1%
Terreno 51	SE	jun/25	Médio Padrão	10.274	200	113	113	0,0%	13,2%	0,2%
Terreno 52	SE	jun/25	Médio Padrão	7.182	200	79	79	0,0%	13,2%	0,2%
Terreno 53	BA	dez/23	Alto Padrão	9.625	112	121	114	6,4%	0,0%	6,3%
53 Terrenos				849.250	13.433	9.521	8.580			

[Voltar](#)

ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	GVV Bruto	GVV Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 2T25 (6)				1.137	2.479	1.864	207.971
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	18.535
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	158	794	486	65.923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	78	649	348	45.573
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	242	697	697	39.791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	21.082
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	17.068
Lançamentos 1T25 (3)				774	466	402	103.042
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	58.294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	28.982
Casa Sombrios	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	15.766
Em Execução (52)				11.420	7.877	6.660	774.362
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Incorporação	270	130	117	17.400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	236	147	147	18.763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Incorporação	239	200	195	20.568
Trairi 517	Natal/RN	Alto Padrão	Condomínio	72	112	92	11.683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	554	429	429	25.026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	117	242	201	18.379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	45.757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	18.448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Médio Padrão	Incorporação	270	104	88	11.171
Mansão Bahia	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	32	296	296	18.457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	249	136	136	15.027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	240	172	141	16.171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	279	99	69	8.647
Rivê	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	132	146	137	14.897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	68	108	75	8.210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condomínio	640	237	197	25.710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Médio Padrão	Condomínio	229	82	69	8.317
Venice João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9.474
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13.575
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	10.201
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condomínio	360	152	125	16.348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	Alto Padrão	Incorporação	160	172	141	17.311
Concept Pina	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	200	82	58	7.069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	212	78	64	6.413
Miraflor	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	125	125	18.078
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	492	231	206	20.862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	297	156	156	16.413
Casa Jardins	Aracajú/SE	Alto Padrão	Incorporação	108	109	93	12.123
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162	20.875
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278	25.738
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	10.953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32.779
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31.168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	11.343
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153	22.171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147	15.824
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	6.483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14.183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	138	9.225
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	50	5.948
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10.713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10.352
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	84	58	45	7.764
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10.633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12.716
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11.256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8.955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (61)				13.331	10.821	8.926	1.085.376

[Voltar](#)

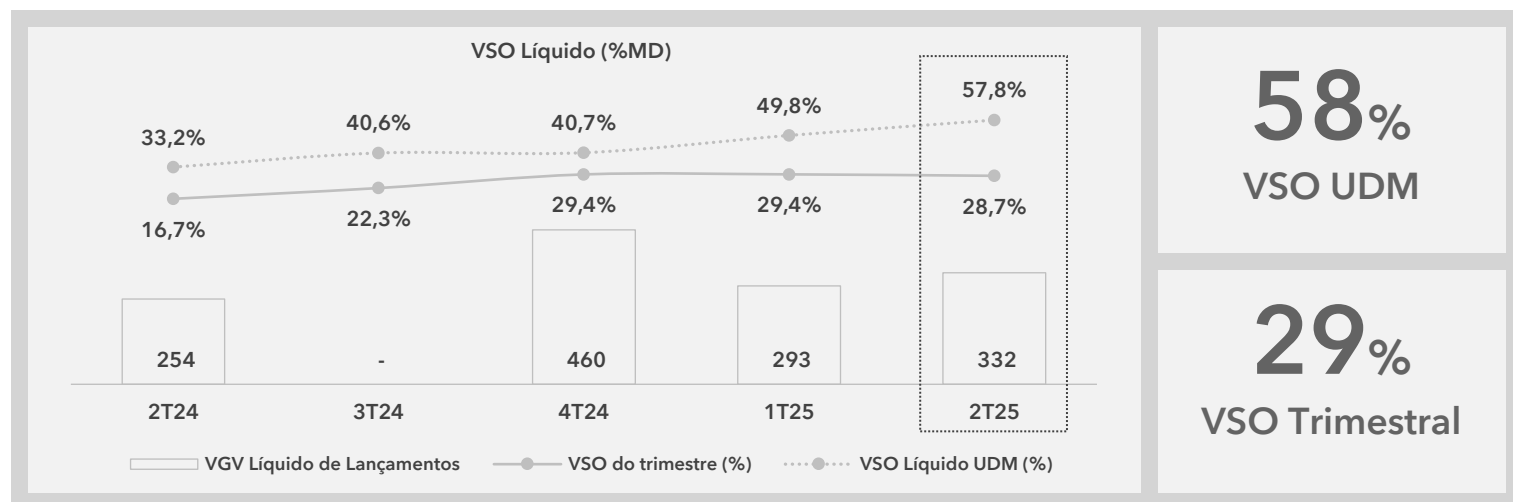
ANEXO IX - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

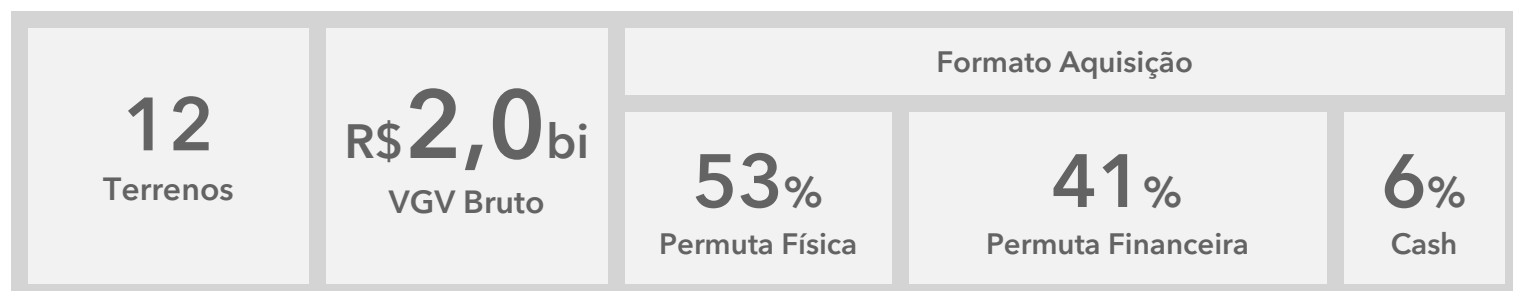
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	89%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	96%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	27%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	46%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	30%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	91%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	88%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	64%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	37%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	81%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	7%
Total (12)		3.145	1.633	1.527		

1. Em 30.06.2025

VSO



TERRENOS



GLOSSÁRIO

VGv: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%MD: 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.

Venda Fechada: Cotas de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação.

Adesões Contratadas: VGv total aderido ao Condomínio.

Taxa de Consultoria Imobiliária: Taxa cobrada pela MD por serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto para o Condomínio.

Taxa de Administração: Taxa cobrada pela MD por administrar as obras dos Condomínios.

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno para o Condomínio.

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 adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRIs e líquido de juros acumulados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

Debênture: Título de crédito representativo de um empréstimo realizado junto a terceiros com direitos, estabelecidos em escritura de emissão.

Lucro por Ação: Lucro Líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

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.

Alto Padrão: Produtos verticalizados para alta renda em localizações únicas. Ticket médio entre R\$700 e R\$4.000 mil. Áreas de lazer diferenciadas, todos os apartamentos com suítes e 2 a 5 garagens por unidade proporcional a área privativa.

Médio Padrão: Produtos verticais para média renda. Ticket médio entre R\$250 e R\$700 mil. Áreas de lazer, uma ou duas garagens por Unidade, dois a três quartos, com suíte.

Comercial: Produtos para empresas e investidores no formato de salas comerciais e lajes corporativas.

Beach Class/2ª Residência: Produtos para alta, média renda e investidores que contam com o pool hoteleiro administrado por empresa contratada pós entrega. O cliente pode optar em colocar no pool ou utilizar como moradia pagando uma taxa de condomínio.

SOBRE A MOURA DUBEUX

Atuando há mais de 40 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é líder de mercado na região Nordeste e possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba e Sergipe.

A Moura Dubeux integra o Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020 e é negociada com o código MDNE3, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa

DISCLAIMER

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.