

RELAÇÕES COM INVESTIDORES



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2026

LISTADA NO NOVO MERCADO DA B3 | [PLPL3](#)



Aviso

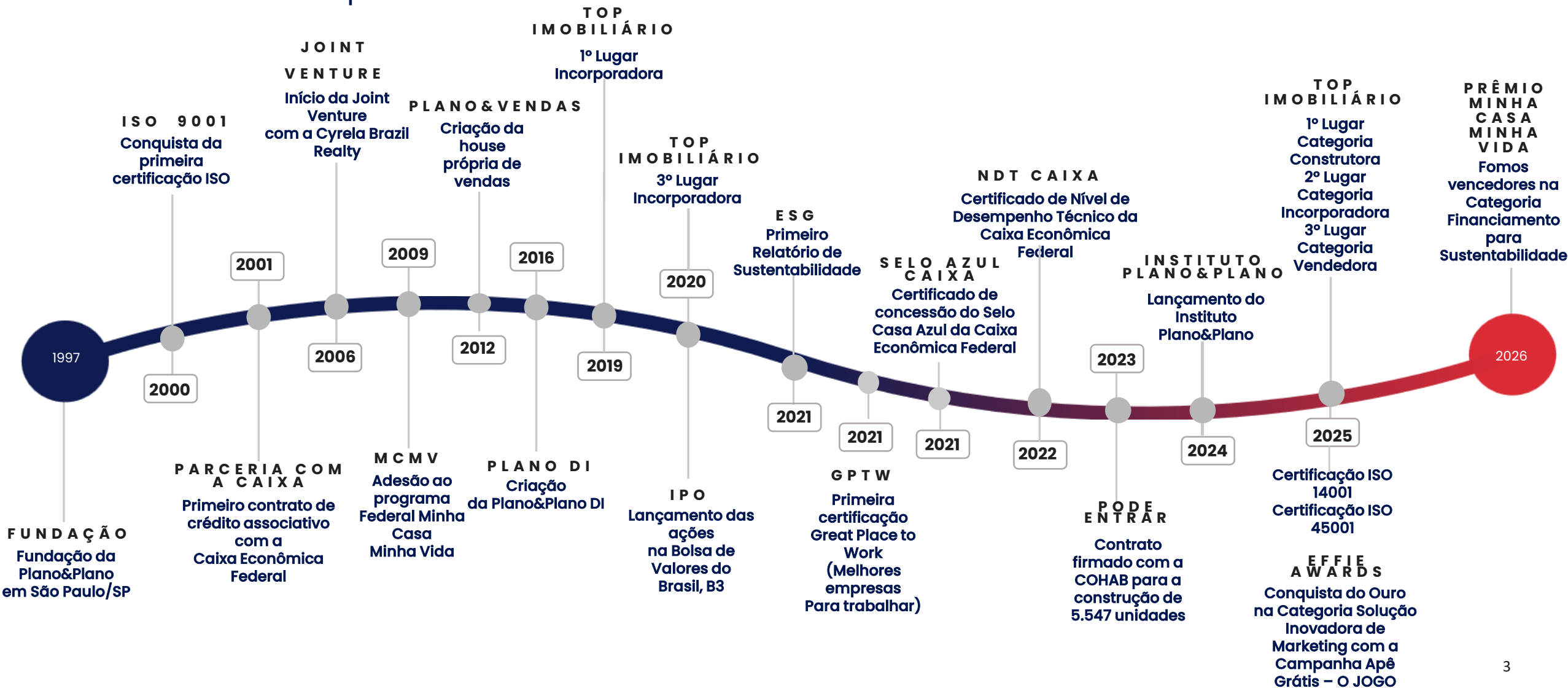
Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia ou de seus conselheiros ou diretores. Estas declarações também incluem informações com relação aos resultados futuros de operações possíveis.

Elas não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, porque se relacionam a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Nossos resultados futuros e valor para os acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou sugeridos nestas declarações. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valor estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.



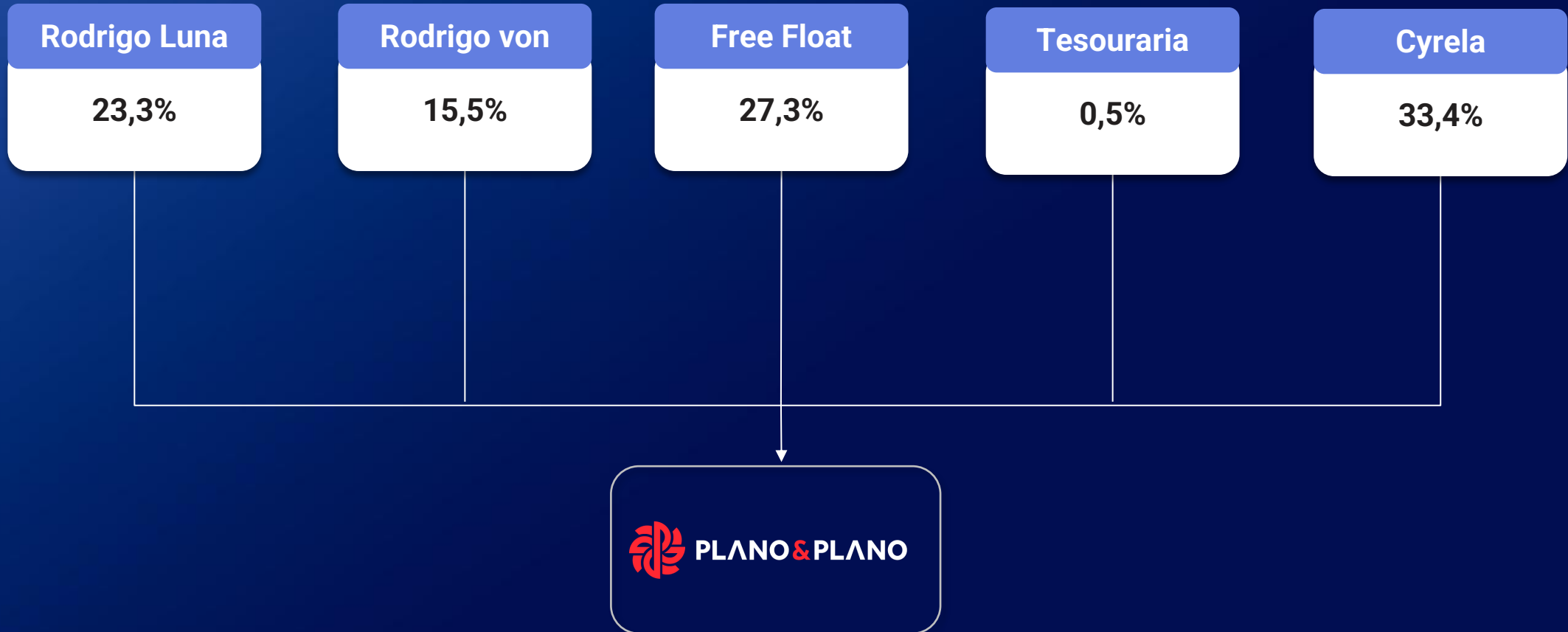
Plano&Plano em Resumo

Visão Geral da empresa





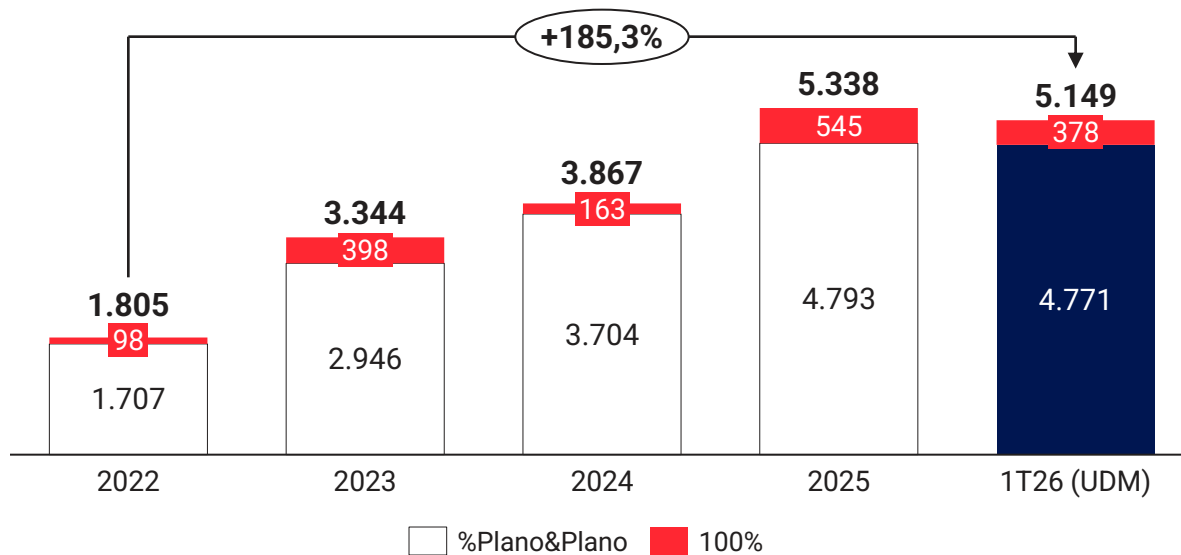
Estrutura Acionária



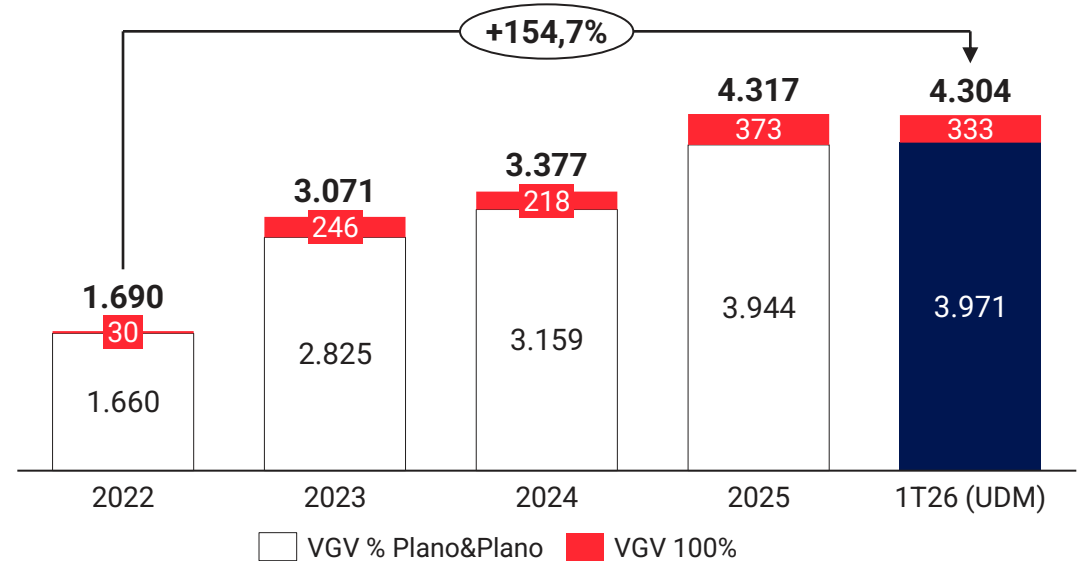


Entregando Crescimento Excepcional e Consistente

LANÇAMENTOS | $CAGR^{100\%}_{2022-1T26 (UDM)} = 38,1\%$
R\$ mm | $CAGR^{PLPL}_{2022-1T26 (UDM)} = 37,2\%$



VENDAS LÍQUIDAS | $CAGR^{100\%}_{2022-1T26 (UDM)} = 36,7\%$
R\$ mm | $CAGR^{PLPL}_{2022-1T26 (UDM)} = 33,4\%$



Nota: ¹CAGR: Taxa de crescimento anual composta. ²BIM - Building Information Modelling



Principais Destaques

01 CRESCIMENTO:
Foco em crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência

02 EFICIÊNCIA FINANCEIRA:
Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos

03 TECNOLOGIA: Soluções como *BIM²* e *Salesforce*
impulsionando a construção e vendas

04 RECURSOS HUMANOS:
Escola de engenharia, desenvolvimento de liderança, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão

05 GOVERNANÇA:
Comitê de Auditoria Estatutário, Compliance, Conselho de Administração e Conselho Fiscal com experiência e foco crescente em ESG.

Destques em Nível Macro, Setorial e Corporativo



MACRO & INDÚSTRIA

- ✓ **PROGRAMA MCMV¹**
Financiado pela Caixa Econômica Federal com condições mais favoráveis que as vigentes no mercado.
 - Em 2024, o Faixa 1 recebeu incentivo fiscal;
 - Em 2024, foi introduzido o Faixa 4, abrangendo produtos de até 600 mil para famílias com renda de até R\$ 13 mil;
 - Em abril de 2026 o Governo Federal anunciou um aporte de R\$ 20 bilhões do Fundo Social (oriundo do Pré-sal) para o MCMV;
 - O orçamento do FGTS para os próximos 4 anos já está aprovado em patamares recordes de contratação.
- ✓ **Programas habitacionais de São Paulo**
 - PODE ENTRAR: a Companhia já contratou mais de R\$ 1 bilhão com 5.547 unidades desde 2023.
 - CDHU: em dezembro de 2025 a Companhia contratou um novo projeto com a CDHU com VGV de R\$ 56 milhões

PLANO&PLANO

- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada
- ✓ Considerável landbank pronto para capturar crescimento
- ✓ Gestão alinhada e Acionistas de Referência
- ✓ Beneficiando-se da economia de escala

Nota: 1. MCMV refere-se ao Minha Casa Minha Vida.

Plataforma Verticalizada como Incorporador

Processos operacionais sólidos apoiam o sucesso da plataforma da Plano&Plano

A verticalização das operações da companhia resulta em maior controle do ciclo do negócio



INCORPORAÇÃO

Planejamento e Gestão de Custos

- Seleção de *landbank* com base em análise de mercado e inteligência de negócios por meio do uso de dados de oferta e demanda por região da cidade de São Paulo;
- A sólida capacidade de desenvolvimento da Plano&Plano possibilita projetos exclusivos e inovadores que atendem às demandas do mercado local;



CONSTRUÇÃO

Entrega de projetos dentro do cronograma com técnicas de construção totalmente incorporadas

- Equipe experiente de 1.516¹ colaboradores diretos com foco em gerenciamento de construção;
- Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso, investimentos em BIM (*Building Information Modelling*);
- Alto nível de eficiência e satisfação na entrega;
- Flexibilidade em diferentes tipos de terreno;



VENDAS

O canal *on-line* impulsiona a venda de apartamentos, apoiando o controle do custo de aquisição de clientes

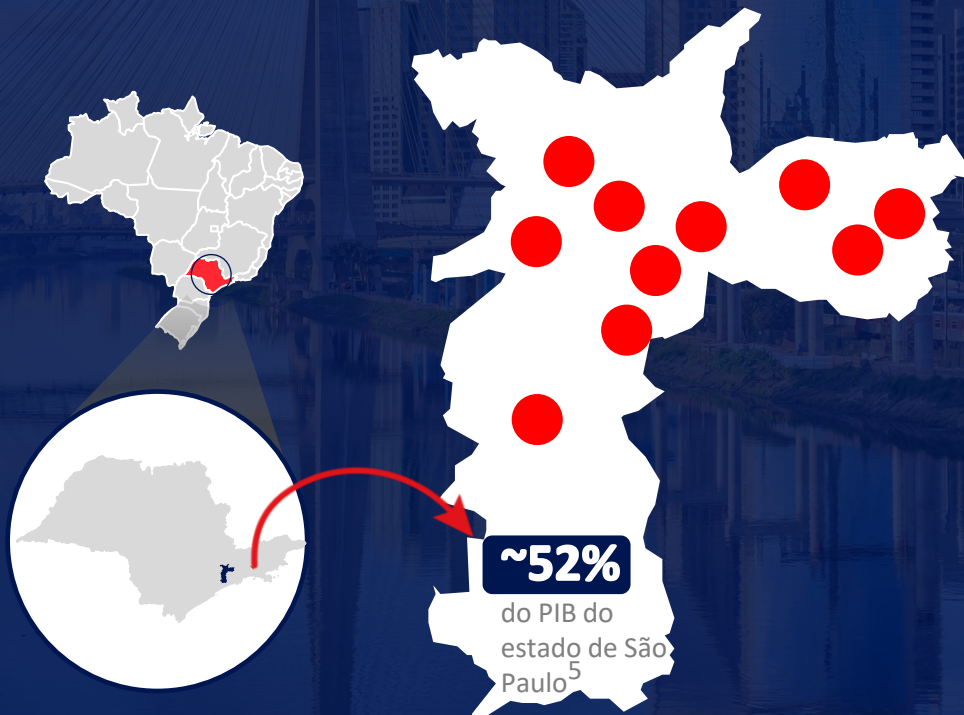
- Equipe de aproximadamente 5.000 corretores associados;
- Parcerias com corretores de médio e grande porte;
- A plataforma *on-line* dá suporte às vendas, gerando novos *leads* e conteúdo completo sobre produtos e possibilidades de financiamento;

A solução
verticalizada
alavanca
a performance
para companhia
e para o cliente

Bem posicionado no maior mercado imobiliário do Brasil, com ~20% das Unidades Vendidas¹

SÃO PAULO

Estado de SP:
~31%⁴
do PIB do Brasil⁵



21 mm

População²

R\$ 1,62 trilhões

PIB²

605 k

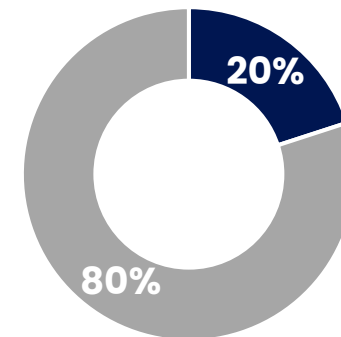
Déficit Habitacional (Unidades) na Região Metropolitana de São Paulo

392 k

Déficit Habitacional (Unidades) no Município de São Paulo

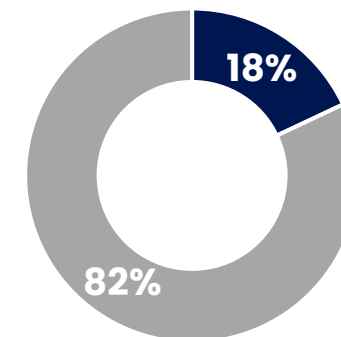
Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo³

Lançamentos



■ Plano&Plano ■ Outros

Unidades Vendidas



■ Plano&Plano ■ Outros

Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2023)

Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. Secovi com base em 02/2026; 4. refere-se ao estado de São Paulo, representando 31% do PIB do Brasil; 5. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado

Portfólio da Plano&Plano



Super Econômico



Até 276 mil
Faixa 1

MCMV

Até R\$ 3.200

PLANO&PLANO
Alto Morumbi ↓

Econômico 2



Até 276 mil
Faixa 2

MCMV

De R\$ 3.200 a R\$ 5.000

PLANO&PLANO
MUNDOPARK

Econômico 3



Até 400 mil
Faixa 3

MCMV

De R\$ 5.000 a R\$ 9.600

UNNI

Médio Baixo



Até 600 mil
Faixa 4

MCMV | Classe Média

De R\$ 9.600 a R\$ 13.000

NID
ALPHAVILLE

Médio Alto



Até 1,1 milhão

Classe Média

Acima de R\$ 16.000

85% do déficit habitacional no Brasil

Ticket

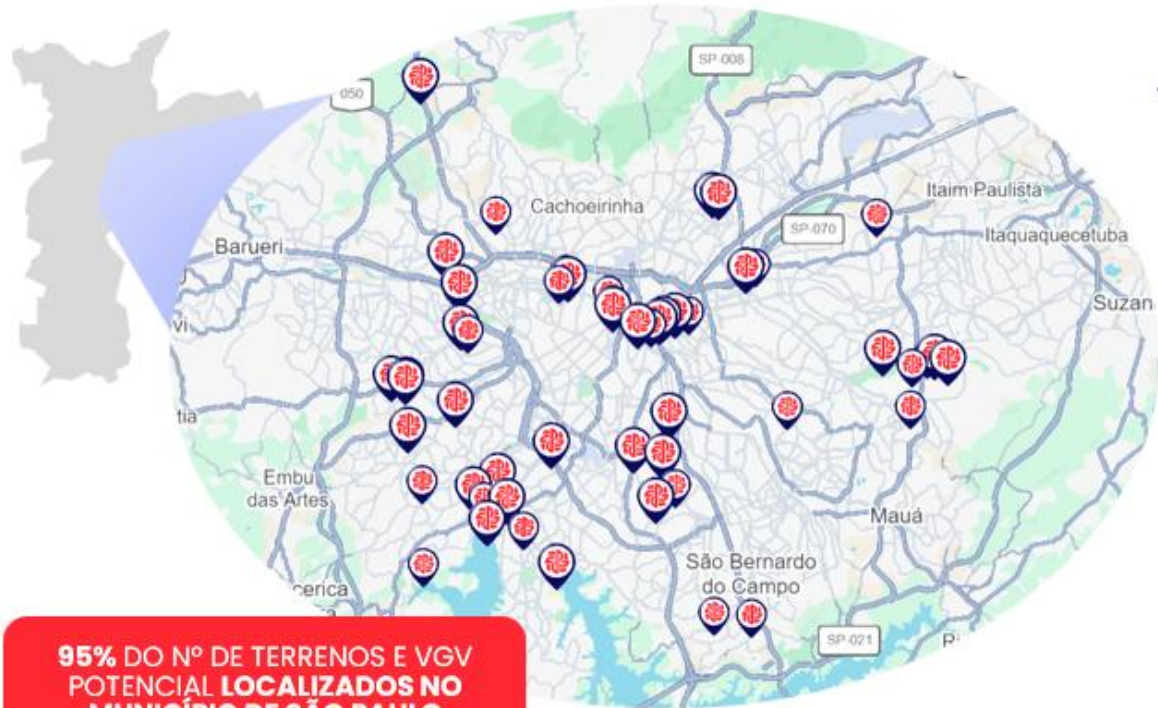
Financiamento

Renda Familiar



Landbank Pronto para Capturar o Crescimento e totalmente alinhado com os níveis de renda almejados pela empresa

Landbank com foco acentuado em locais com alta infraestrutura e próximos aos principais eixos de transporte



R\$ 34,5 bi

LANDBANK - potencial de vendas total 100%

➔ **1,2 milhão m² DE ÁREA TOTAL**



132 mil

POTENCIAIS LANÇAMENTOS EM UNIDADES



5,5 milhões m²

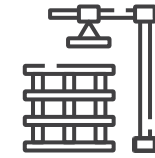
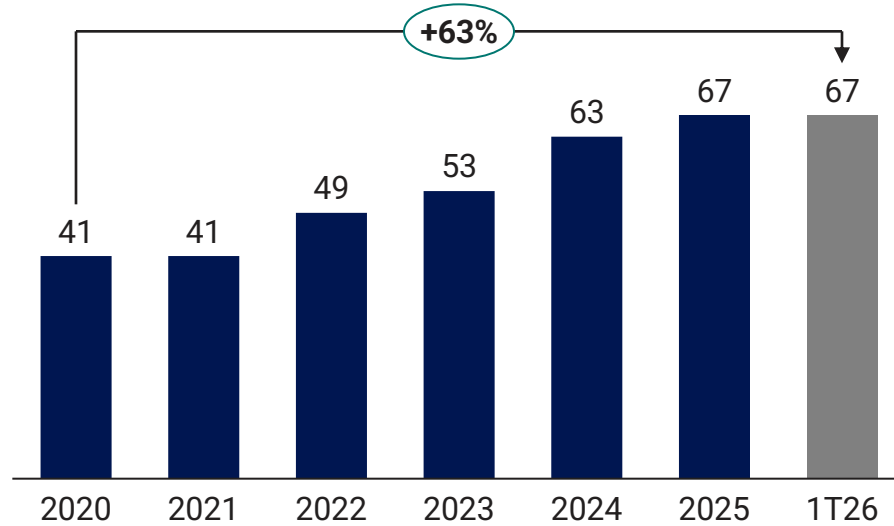
POTENCIAL DE ÁREA TOTAL DE CONSTRUÇÃO

Fonte: FipeZap. - Conforme dados divulgados na Prévia Operacional da companhia referente ao IT26.

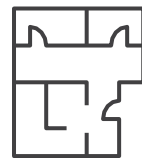
Alcance estratégico em São Paulo com projetos diversificados e bem localizados, com foco no público de baixa e média renda – incluindo zonas premium.



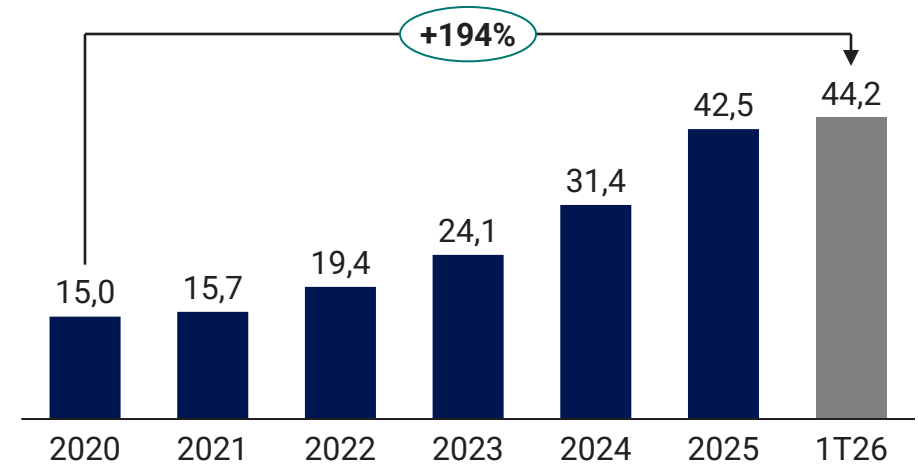
Indicadores



67 CANTEIROS
DE OBRAS ATIVOS



44,2 mil
UNIDADES EM CONSTRUÇÃO





Forte Cultura de Foco no Cliente Coloca a Plano&Plano no Topo do Ranking de Satisfação entre as Empresas do setor

Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente

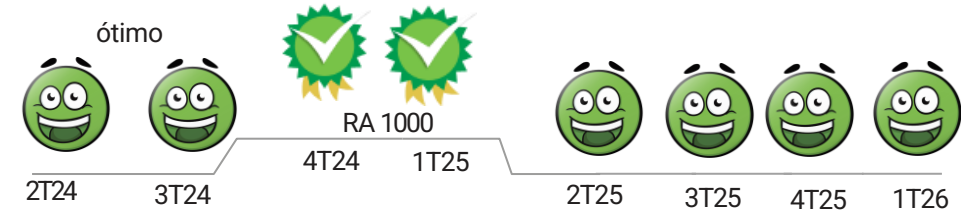


Foco total na experiência do cliente, do primeiro contato à entrega final;

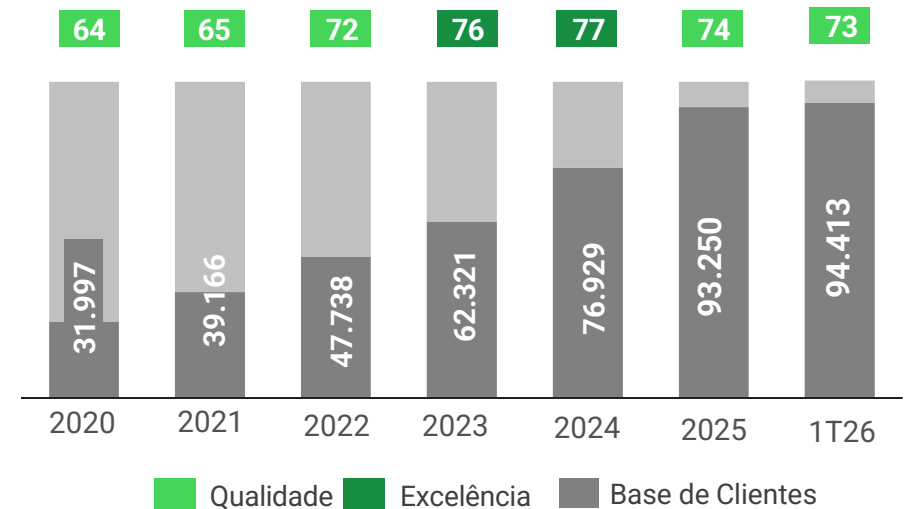


Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do **atendimento ao cliente**;

Satisfação do cliente



NPS Geral







Plataforma Completa de Desenvolvimento e Venda de Imóveis


- Plataforma de vendas robusta apoiada por uma rede de corretores associados e parcerias com corretores regionais independentes de médio e grande porte


Canal digital: Suporte a clientes multicanal e corretores de imóveis

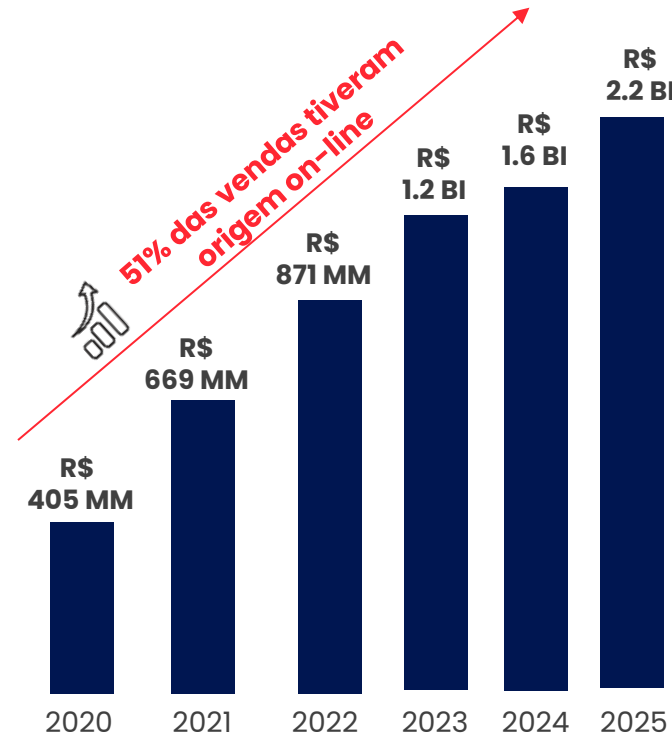
Vendas Originadas On-line em 2025

 Acesso ao site: 1,9 mm

 Contatos originados on-line: 385k

 Vendas de unidades originadas on-line: 8.9k

 Vendas originadas on-line: R\$ 2.2 B



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&PRIME

PLANO
&SOLUÇÕES

PLANO
&BROKERS

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~82%¹
do total de vendas

Corretores independentes de médio e grande porte gerenciados por:

**PLANO
&CIA**

~18%¹
do total de vendas

+5 mil
Corretores Associados

Domínio das Técnicas de Construção

Solução Completa Como Incorporador Imobiliário



A Plano&Plano possui técnicas de construção desenvolvidas ao longo de mais de duas décadas

Processos padrão e desenvolvimentos sob medida

Otimização de Processos

- ✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos
- ✓ Alta previsibilidade de entregas
- ✓ Diferenças menores vs. orçamento

100%
de projetos entregues dentro do prazo do contrato

Flexibilidade de Construção

- ✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos

Maior Coeficiente de Aproveitamento

Maximização do Coeficiente de Construção

- ✓ Maximizando da relação área vendida sobre área construída

~71%
eficiência do projeto¹

Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros

- ✓ Maior produtividade
- ✓ Maior qualidade da mão de obra
- ✓ Menos tempo gasto no treinamento das técnicas da Plano&Plano para novos funcionários

15+ anos
de relacionamento com as principais empreiteiras

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Foco na maximização da área total construída
- Soluções como BIM, informatizando o processo de construção

Maior satisfação do cliente com

82,5%

de aprovação na 1ª inspeção²

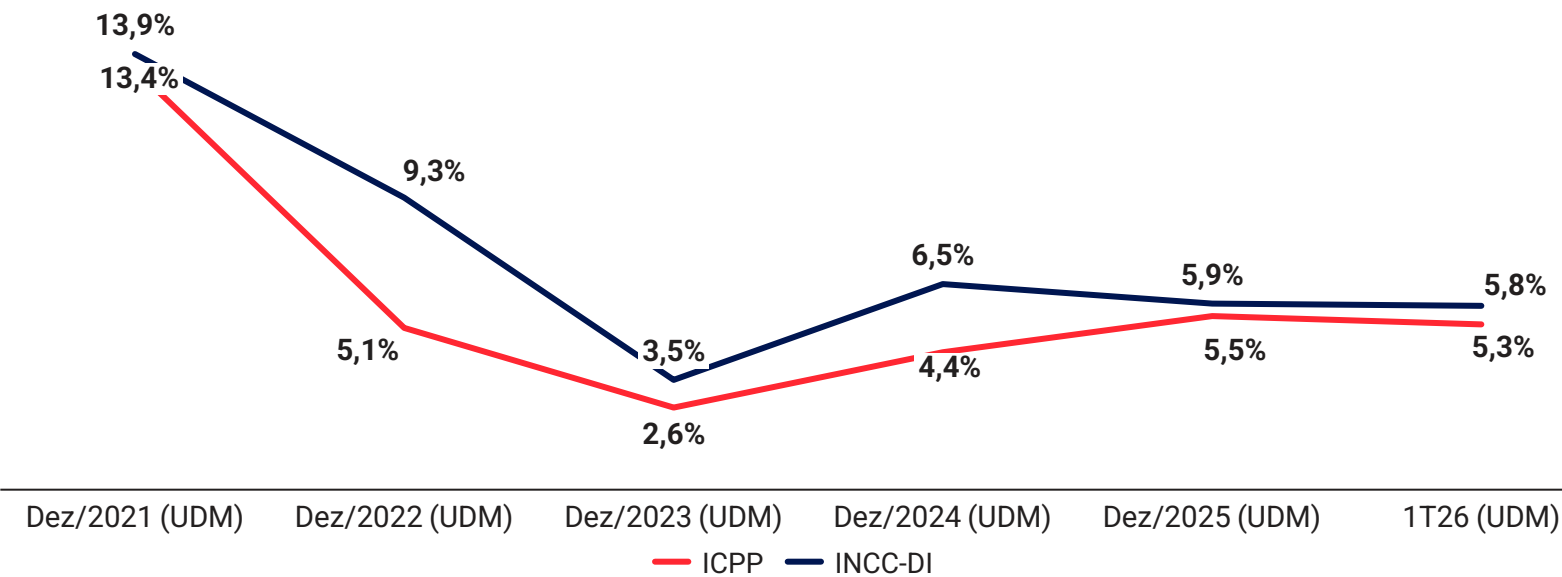
Certificações obtidas: Evidência / de qualidade e nível técnico



NDT - 1
(Caixa Econômica Federal)

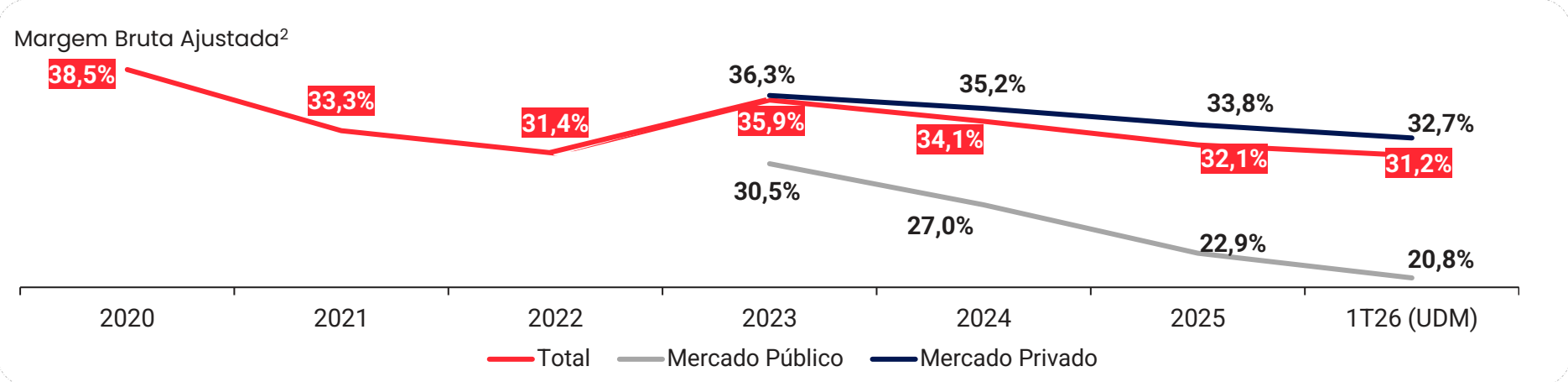
Eficiência Operacional que Promove Rentabilidade Sustentável

Evolução ICPP e INCC-DI



A Companhia tem conseguido manter sua **inflação interna abaixo** do INCC-DI nos últimos períodos de 12 meses

Margem Bruta Ajustada Mercado Privado vs Mercado Público



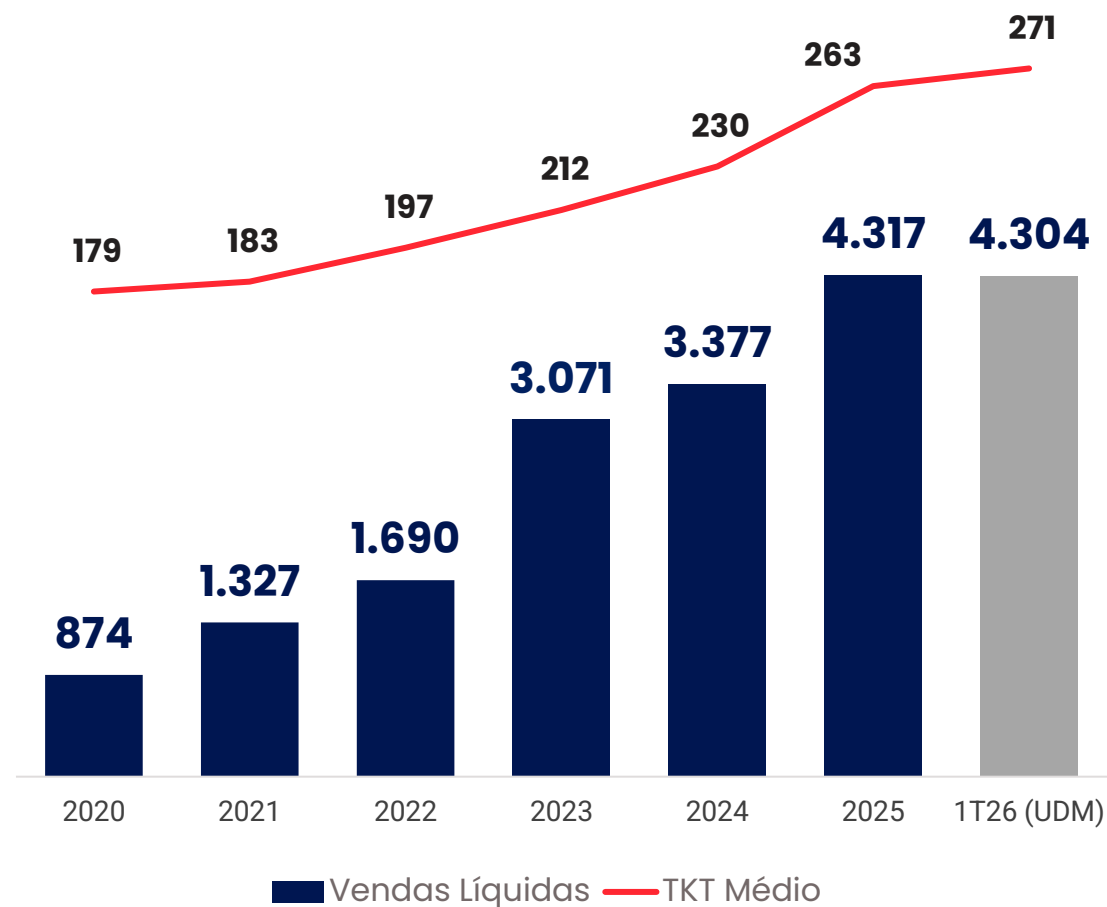
Margens brutas resilientes, mantendo-se acima de **30%** por todo o período ao longo dos últimos anos

Fonte: Plano&Plano e Fundação Getúlio Vargas
 Nota: 1. INCC refere-se ao "Índice Nacional de Custo da Construção" e ICPP refere-se ao "Índice de Construção Plano&Plano" 2. Ajustado para juros capitalizados; 3. Atualizado por INCC.

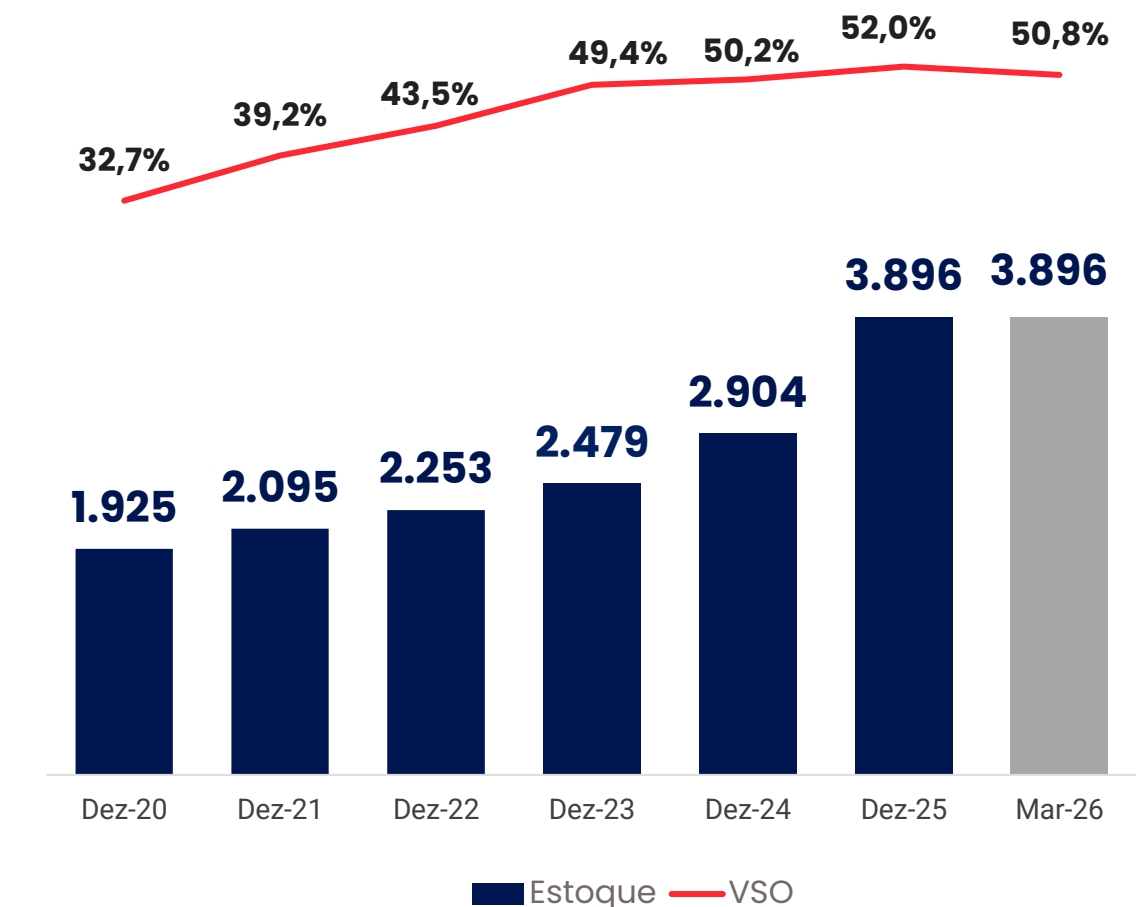
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100%) e Preço Médio Unitário (R\$000')
(Inclui Mercado Público)



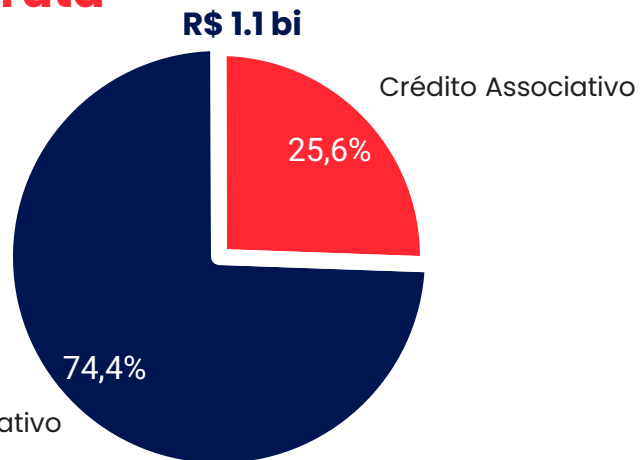
Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)
(Exclui Mercado Público)



Estrutura de Capital

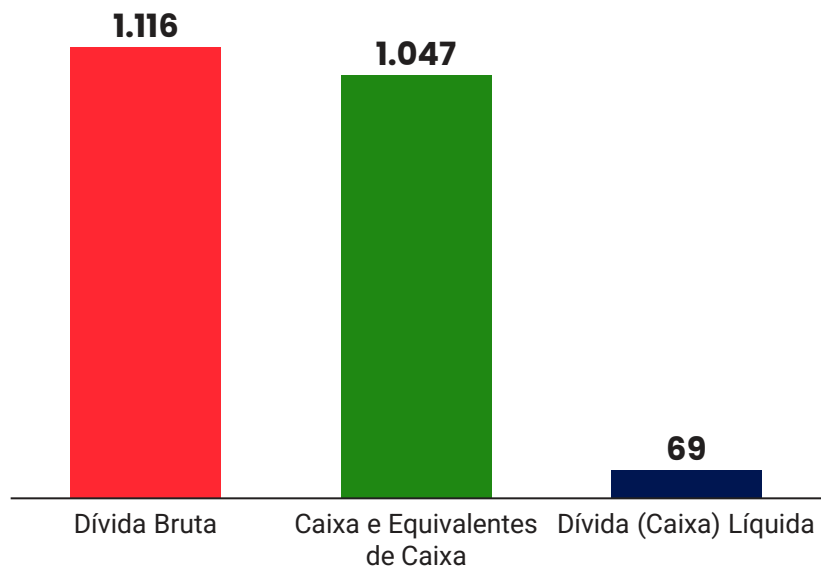


Dívida Bruta¹



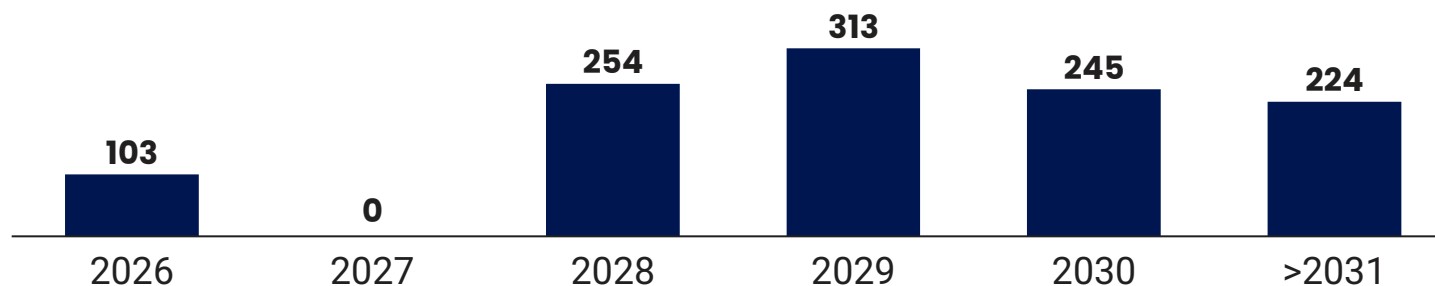
Crédito Corporativo

Composição da Dívida (Caixa) Líquida (R\$ milhões)



- ✓ **Posição de caixa** suficiente para cobrir a amortização da dívida nos próximos cinco anos incluindo 2031
- ✓ **Meta:** Dívida Líquida/Patrimônio Líquido abaixo de 20%.
- ✓ **Rating Corporativo S&P:** AA+, inicialmente atribuído em jun/24 e reafirmado em jul/25.

Cronograma de Amortização² (R\$ milhões)

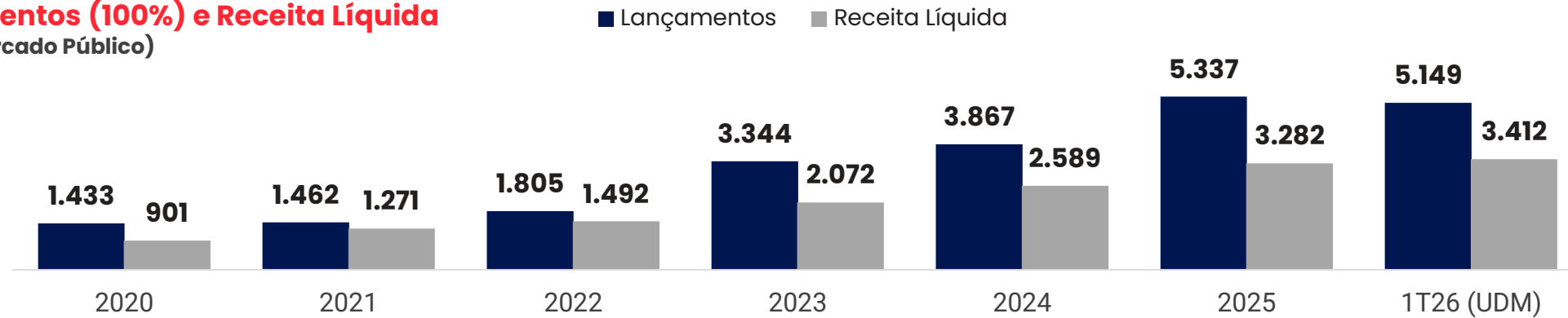


Nota: ¹Data base: Março/26. ²A Dívida Líquida corresponde à soma das dívidas onerosas constantes do balanço consolidado da Emissora menos o caixa e equivalentes de caixa (soma do caixa mais as aplicações financeiras) menos a Dívida do SFH e a Dívida do FGTS.

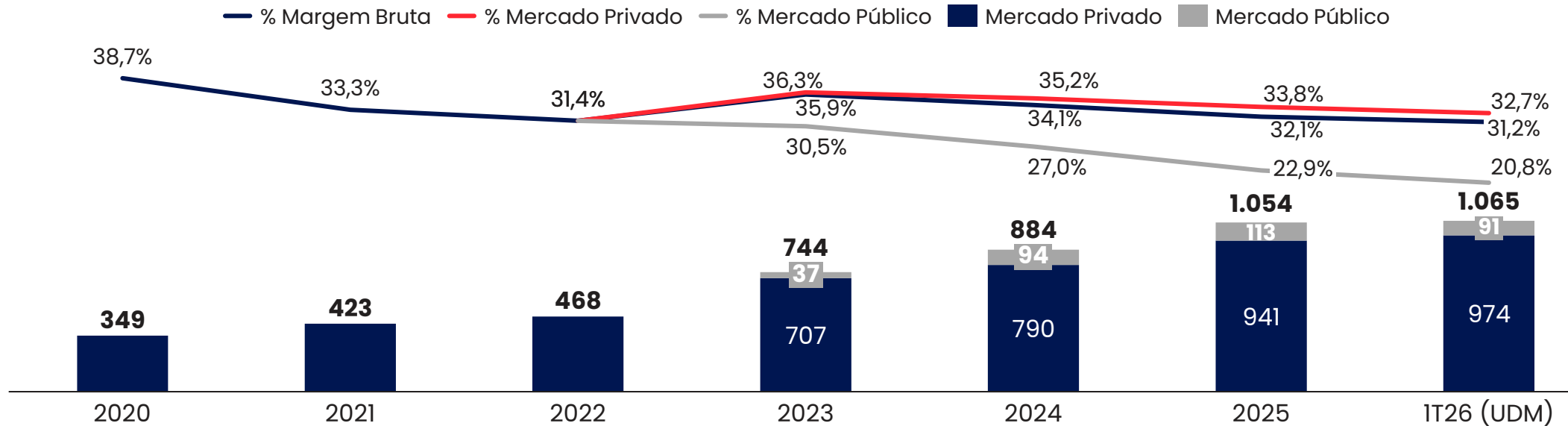


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade

Lançamentos (100%) e Receita Líquida (Inclui Mercado Público)



Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

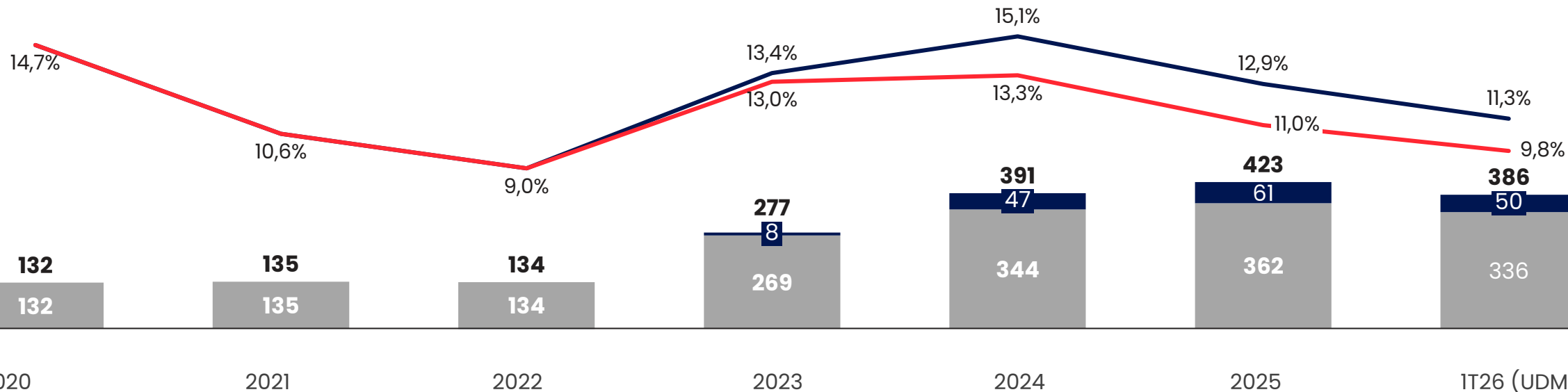


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade

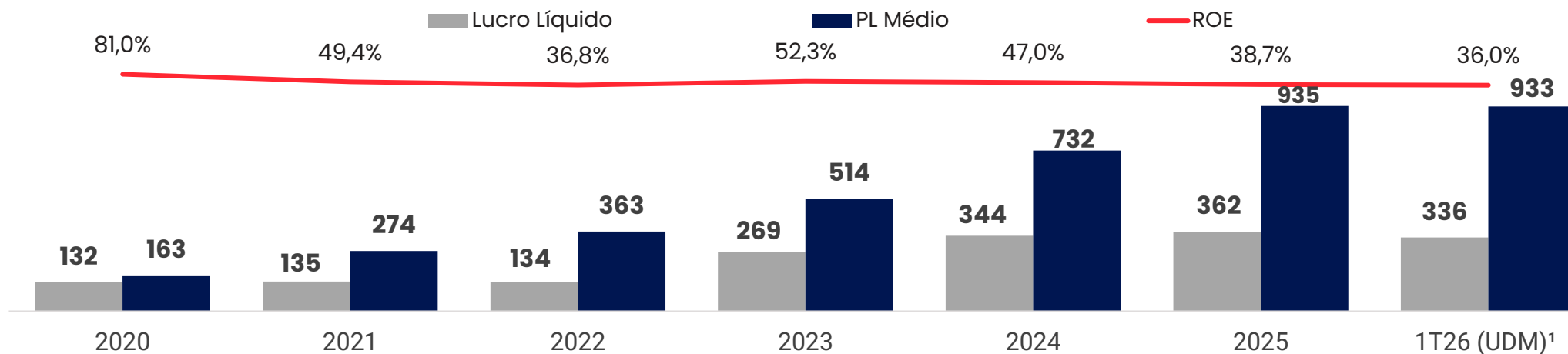
Lucro Líquido e Margem Líquida



— Margem 100% — Margem %Plano&Plano ■ Lucro Líquido 100% ■ Lucro %Plano&Plano



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

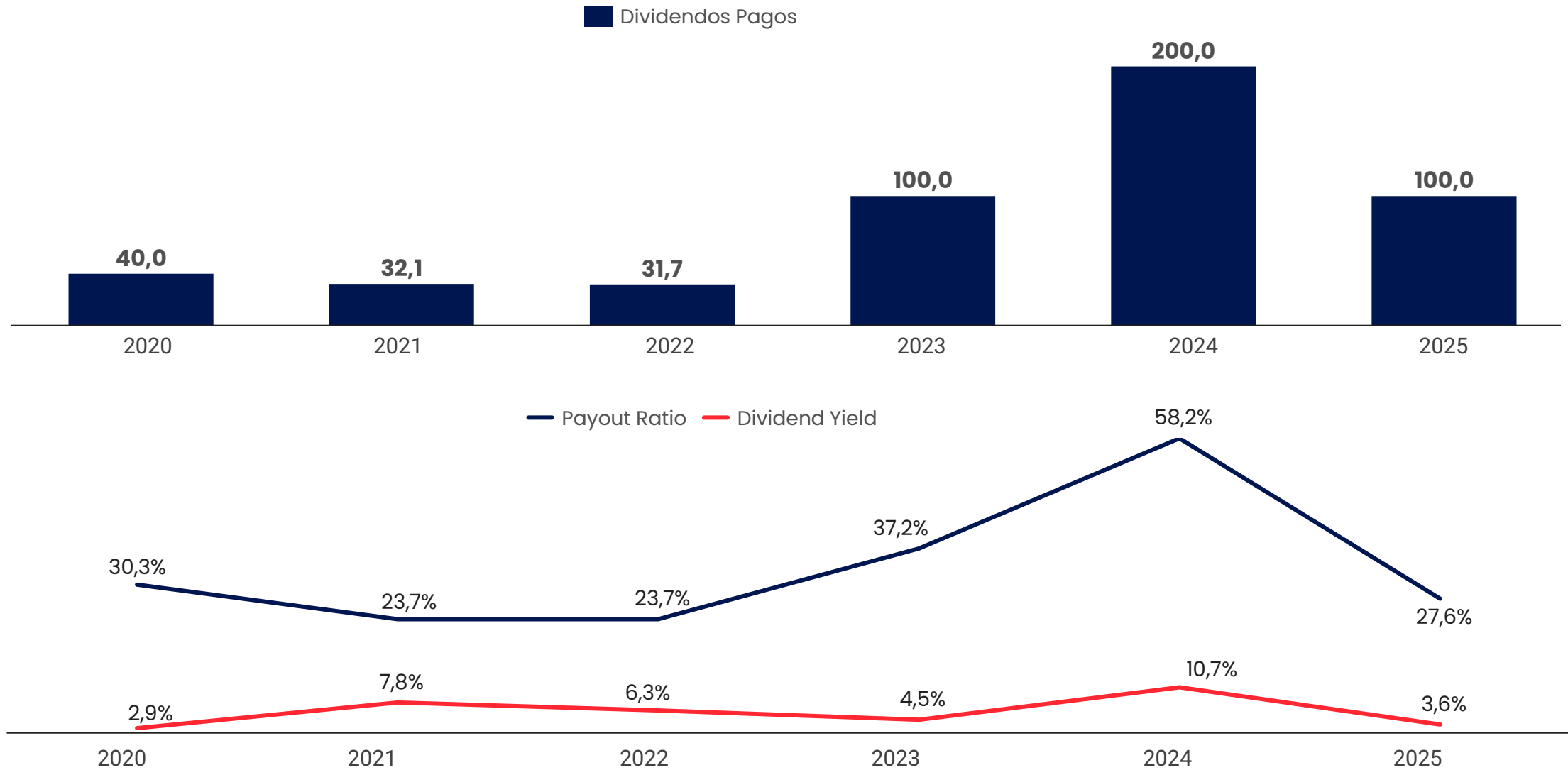


Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período



Dividendos



Acionistas de Referência e Equipe de Administração Robusta com Ampla Experiência e Sólido Histórico no Setor Imobiliário

Membros do Conselho

Rodrigo Luna
(Presidente)



Rodrigo von
(Membro)



Miguel Mickelberg
(Membro)



Efraim Horn
(Membro)



Mônica Pires
(Membro Independente)



Nelson Roseira Gomes Neto
(Membro Independente)
(CEO Raízen)



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente



Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



Ex-Presidente



Ex-presidente da FIABCI Brasil

João Luis Ramos Hopp
Diretor Vice-Presidente Executivo e DRI



Leonardo Araújo
Diretor de Operações Financeiras



Renée Garófalo Silveira
Diretora de Incorporação



Gustavo Trombelli
Diretor de Engenharia



Wevertonn Costa
Diretor Comercial



Fontes: Plano&Plano.

Melhores práticas de governança corporativa

Transparência que gera confiança:

Excelência em governança no Novo Mercado da B3

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

CONSELHO FISCAL



Composto por 3 membros efetivos e 3 suplentes

COMITÊ DE AUDITORIA



Composto por 3 membros

GRC GOVERNANÇA, RISCOS E COMPLIANCE

AUDITORIA INTERNA



Time da Plano & Plano



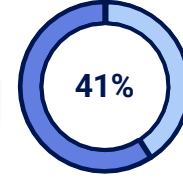
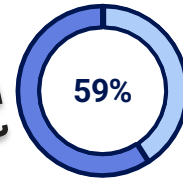
2.050
colaboradores

Por localização

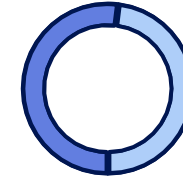


534
No escritório

Por gênero



Liderança

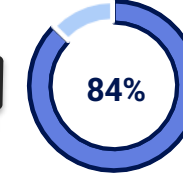
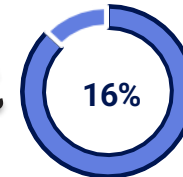


Homens | 58%
Mulheres | 42%

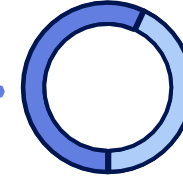


1.516
Nas obras

Por gênero

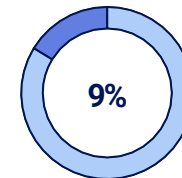
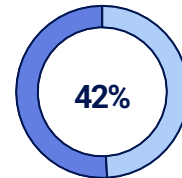
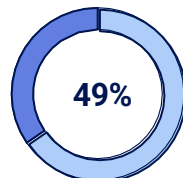


Gerência



Homens | 66%
Mulheres | 34%

Por faixa etária



Até 30 anos

De 30 a 50 anos

Acima de 50 anos

34%
dos gerentes de obras
são mulheres



Certificações



ISO 9001
Recertificação internacional para o sistema de gestão da qualidade



PBQP H nível A
Recertificação nacional para o sistema de gestão da qualidade no segmento da construção civil



LEED Gold
(Leadership in Energy and Environmental Design) Certificação internacional de adoção de estratégias sustentáveis na nova sede da empresa



ISO 14001 e ISO 45001
Certificação nas normas ISO 14001 e ISO 45001 que nos posiciona em um patamar de excelência em segurança ambiental e ocupacional.

[B]³ Índices

- IDIVERSA B3
- SMLL B3
- IBRA B3
- INDX B3
- ITAG B3
- IGC-NM B3
- IGC B3
- IGCT B3
- IMOB B3
- ICON B3

Integração da empresa em uma ampla gama de índices B3, refletindo seu reconhecimento nos setores de governança, *small caps*, consumo, industrial, diversidade, pontuação de inclusão e imobiliário

Prêmios



TOP Imobiliário
1º lugar como construtora;
2º como incorporadora;
3º como vendedora.



Ranking Anual da Engenharia Construção Imobiliária O Empreiteiro
7º lugar



Maiores e Melhores Exame
3º lugar na categoria Imobiliário e Construção Civil



Intec Ranking of the 100 largest construction companies in Brazil
15º lugar



RESUMO

- 1 Histórico robusto de crescimento operacional e financeiro com resultados que atestam a solidez e sustentabilidade do nosso modelo de negócios
- 2 Estratégia de entrada no mercado com um público-alvo bem definido: população de baixa e média renda
- 3 Os clientes se beneficiam de uma plataforma verticalizada com técnicas de construção dominadas, canal de vendas digital e uma cultura centrada no cliente amplamente difundida na Plano&Plano
- 4 Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor
- 5 Fundação do Instituto Plano&Plano em 2024: um marco significativo, marcado por ações e iniciativas sociais da Empresa



Mais do que construir,
criamos valor por meio das
relações relevantes e duradouras.

www.planoeplano.com.br

