



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

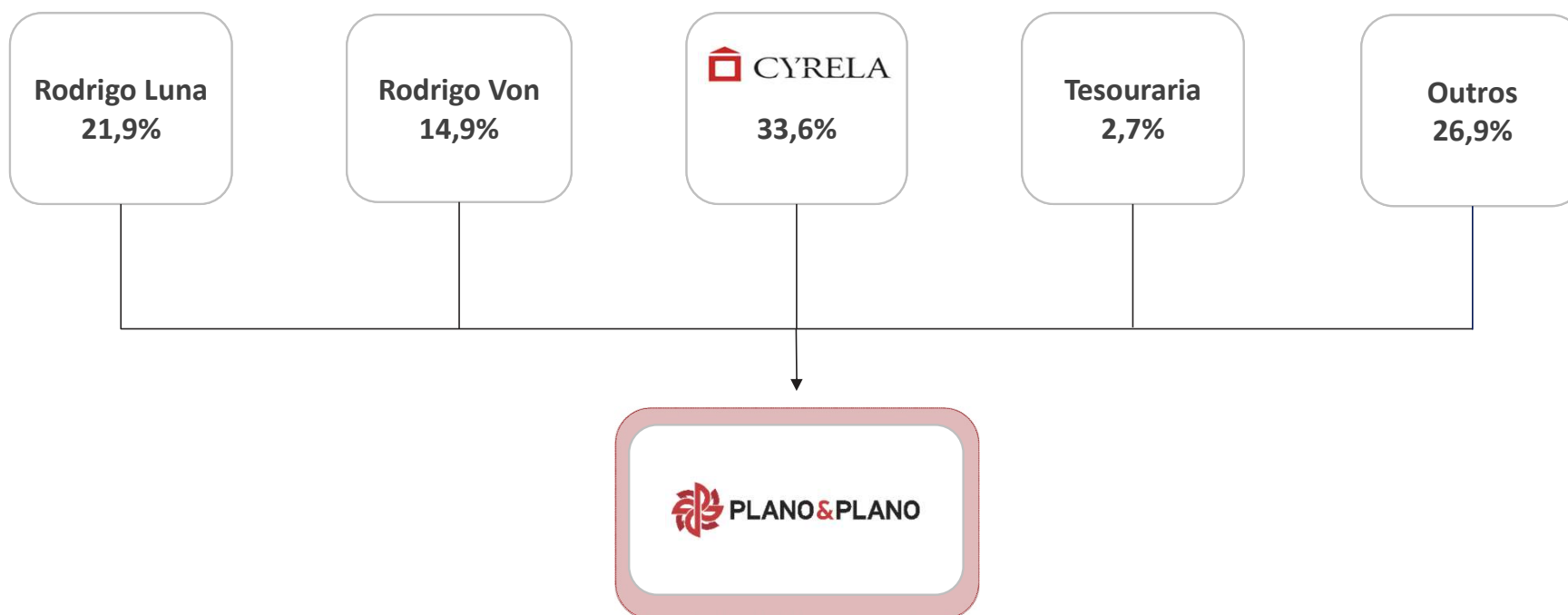
3T24



Aviso

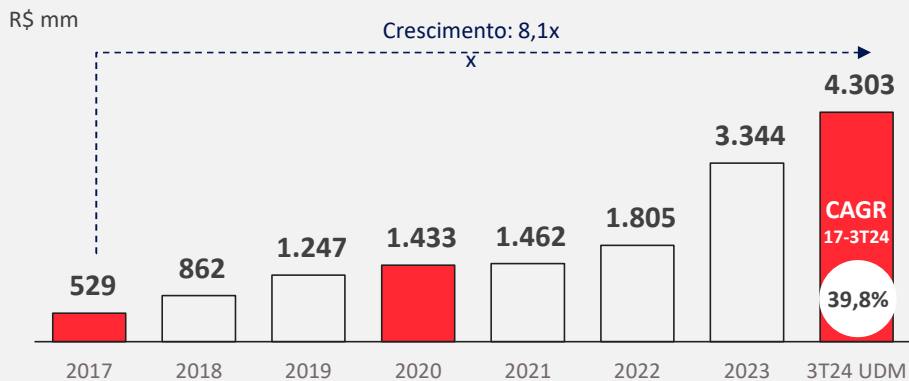
Esta apresentação contém declarações sobre o futuro que estão sujeitas a riscos e incertezas. Estas declarações são baseadas nas crenças e premissas da administração e em informações atualmente disponíveis. As declarações sobre o futuro são referentes às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia 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.

Estrutura Acionária

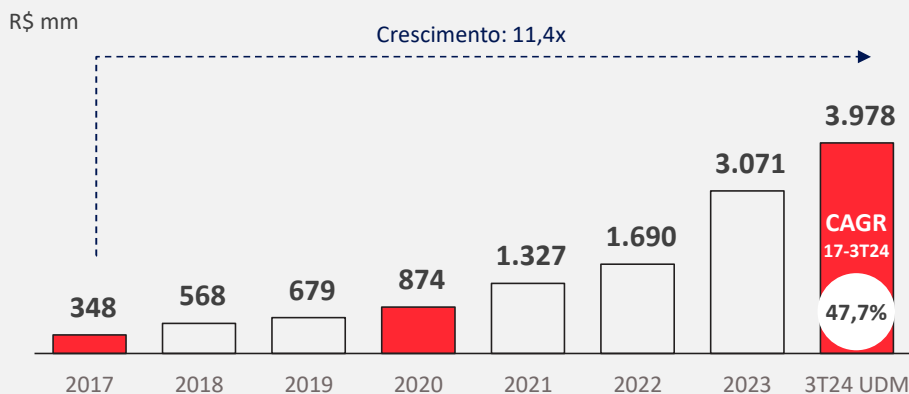


Entregando Crescimento Excepcional e Consistente

Lançamentos (100%) | $CAGR_{17-3T24UDM}^1 = 39,8\%$



Vendas Líquidas (100%) | $CAGR_{17-3T24UDM}^1 = 47,7\%$



Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. CAGR: Taxa de crescimento anual composta



Principais Destaques Desde 2017

- 1 Foco em **crescimento aliado à mitigação de riscos e resiliência**
- 2 **Técnicas orçamentárias sólidas e controle de custos rigoroso**
- 3 **Sistemas de TI para apoiar a execução das estratégia de desenvolvimento, construção e vendas (BIM - Building Information Modelling + Salesforce)**
- 4 **Desenvolvimento em Recursos Humanos: escola de engenharia, desenvolvimento de liderança e programas de trainee, avaliação do desempenho dos colaboradores e planos de sucessão**
- 5 **Foco contínuo nos padrões de governança corporativa com uma equipe de gestão experiente e atenção crescente às pautas ESG**
- 6 **Transformação do comitê de auditoria em comitê estatutário, criação do departamento de auditoria interna, desenvolvimento do mapa de riscos da companhia**

Forte Liderança na Região Metropolitana de São Paulo



Plataforma Robusta com Performance Financeira Comprovada



R\$ 4,3 bi

Lançamentos 100% P&P 3T24 UDM



47,2%

ROE 3T24 UDM¹



R\$ 3,9 bi

Vendas Líquidas 100% 3T24 UDM



91%

Índice de Aprovação na 1ª inspeção²



34,0%

Margem Bruta Ajustada³ 3T24



R\$ 21,8 bi

Landbank 3T24

Fundamentos Positivos a Nível Macro, Setorial e Corporativo



MACRO & SETORIAL

- ✓ Melhoria das condições macroeconômicas no Brasil
- ✓ Inflação de construção normalizada, sustentando um cenário mais favorável em termos de custos
- ✓ Revisão do MCMV¹: mercado de unidades elegíveis maior e aumento da acessibilidade para as famílias de baixa renda
- ✓ Programa habitacional Pode Entrar em São Paulo



PLANO&PLANO

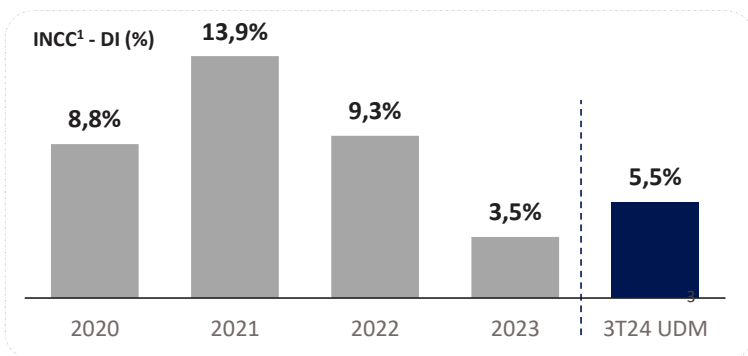
- ✓ Plataforma robusta, bem posicionada no maior mercado imobiliário do Brasil
- ✓ Capacidade de construção comprovada em conjunto com habilidades apuradas para identificar oportunidades no segmento de baixa e média renda
- ✓ *Landbank* amplo, pronto para capturar crescimento
- ✓ Forte performance financeira e retorno para os acionistas
- ✓ Executivos e acionistas de referência² alinhados

Fonte: Plano&Plano

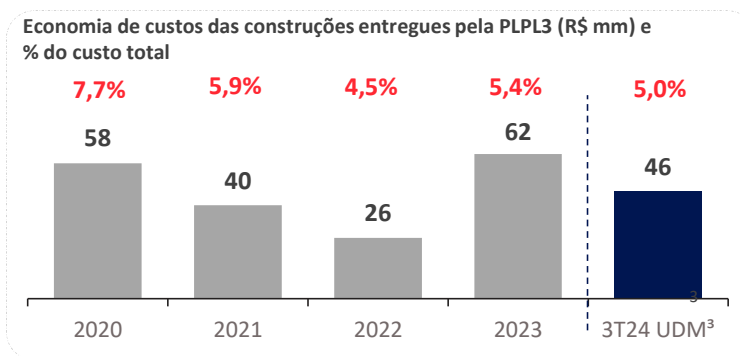
Nota: 1. MCMV refere-se ao Minha Casa Minha Vida; 2. Acionistas conhecidos e credenciados

Atual Cenário Favorável de Inflação Promove Rentabilidade Sustentável

Inflação vem arrefecendo após um período de altas taxas
INCC DI 13,9% em 2021 versus 5,5% em 3T24 UDM

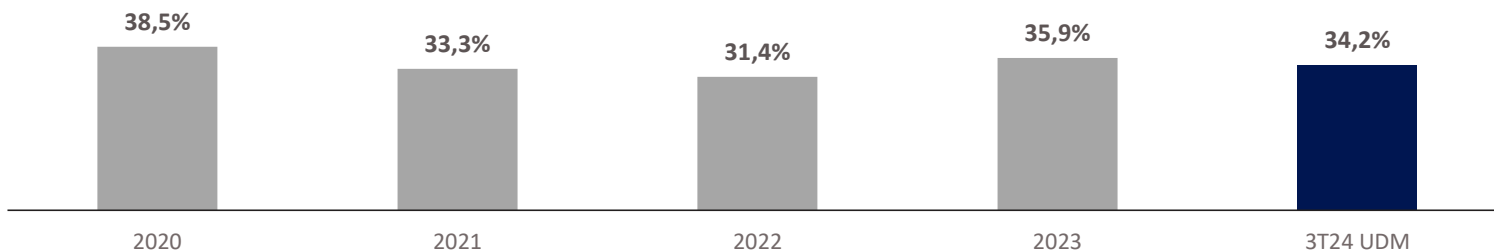


A Plano&Plano vem superando de forma consistente o seu
orçamento de construção projetado...



... assegurando uma rentabilidade a níveis saudáveis

Margem Bruta Ajustada²



Fonte: Plano&Plano e Fundação Getúlio Vargas

Nota: 1. INCC refere-se ao "Índice Nacional de Custo da Construção" 2. Ajustado para juros capitalizados; 3. Atualizado por INCC.



Inflação no setor de construção perto de retomar os níveis anteriores à pandemia



INCC DI no 3T24 UDM de 5,5% versus 3,5% no 3T23

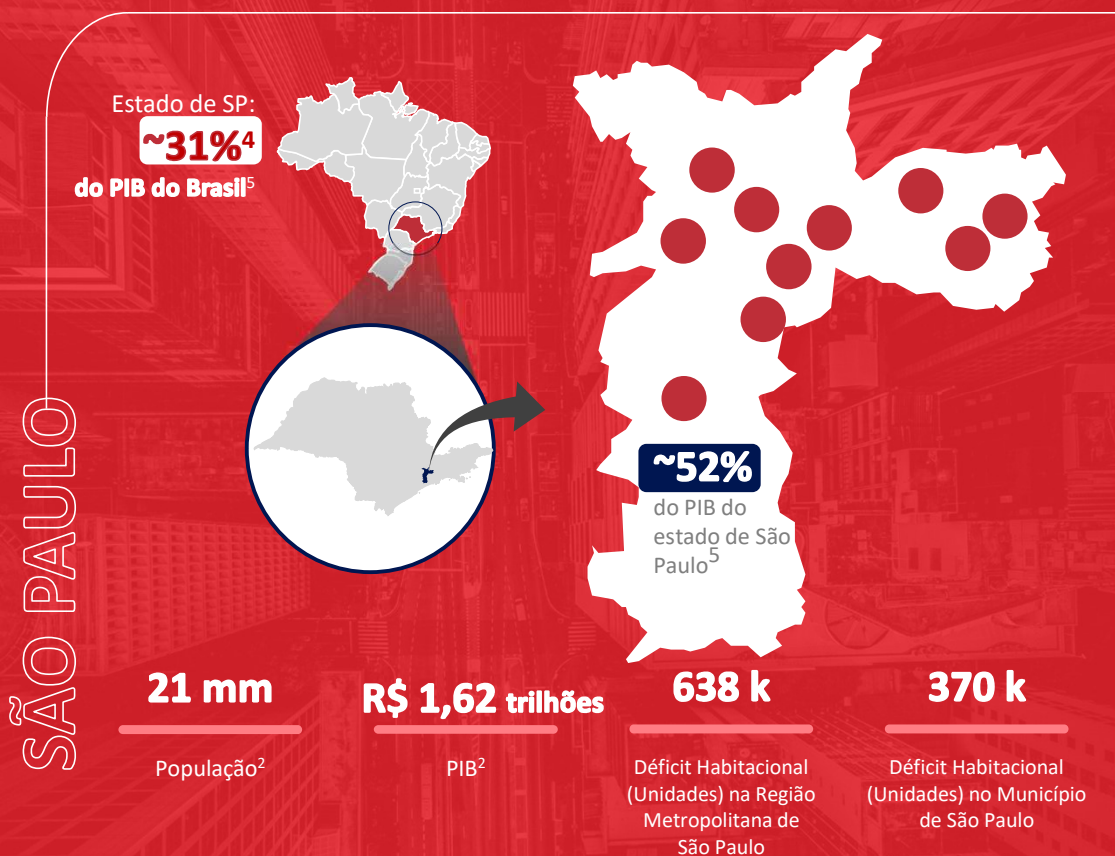


Margens resilientes, mantendo-se acima de 30% por quase todo o período ao longo dos últimos 4 anos e no 3T24 UDM



Redução de custos em ~ R\$212 mm em 4,75 anos (1T20- 3T24), com uma média de 5,8% do custo total

Crescimento Consistente de *Market Share* no MCMV na Cidade de São Paulo, com Quase Um Terço das Unidades Vendidas¹

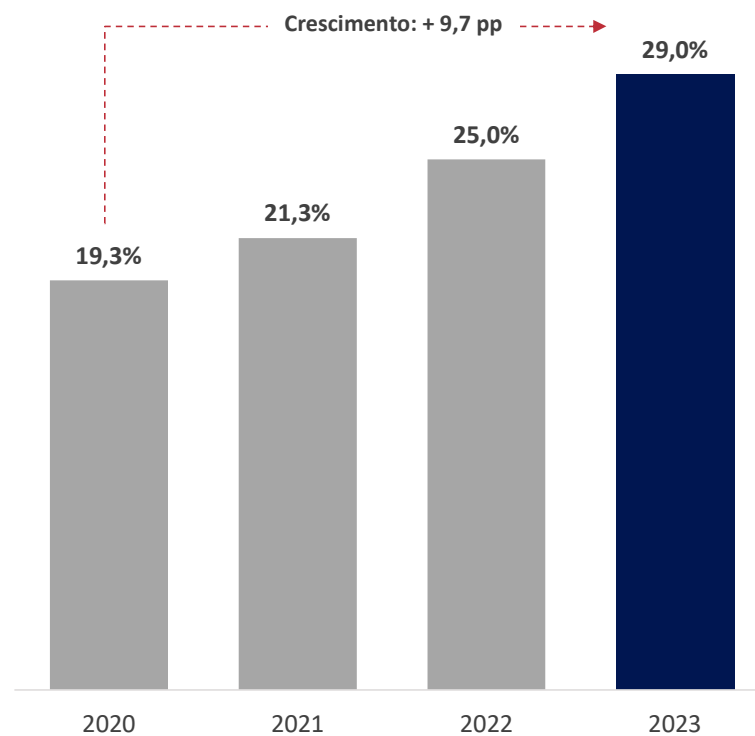


Fonte: Plano&Plano, Secovi, Seade e Fundação João Pinheiro (2022)

Nota: 1. considera unidades vendidas no âmbito do programa MCMV na cidade de São Paulo; 2. considera a região metropolitana de São Paulo; 3. unidades vendidas; 4. refere-se ao estado de São Paulo, representando 32% do PIB do Brasil; 5. refere-se à região metropolitana de São Paulo, representando 50% do PIB do estado



Plano&Plano MCMV Market Share em São Paulo³
(% de Unidades Vendidas)



Conhecimento Comprovado do Mercado para Oferecer o Produto Certo para o seu Mercado-Alvo (Baixa e Média Renda)



Legenda



Valor Geral de Venda (R\$ mm)



Renda familiar média mensal do cliente (R\$ k)



Ticket Médio (R\$ k)



Data de Lançamento



Faixa 1 Urbano - Super Econômico

R\$197 mm

R\$193k

R\$2,4k

Jul/24



Faixa 2 e 3 - Econômico

R\$59 mm

R\$243k

R\$4,5k

Fev/24



Médio Padrão

R\$183 mm

R\$505k

R\$11,5k

dez/23



Fonte: Plano&Plano

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



Pilares que Sustentam a Cultura Centrada no Cliente



Deixou de ser orientada para o produto e passou a ser **orientada para o cliente**



Comitês multidisciplinares para otimização e melhoria contínua do atendimento ao cliente



Excelente (RA1000)

8,6/10

Índice de solução
93,7%

Respondidas
98,5%

Empresa 2



Ótimo
8,3/10

Índice de solução
87,3%

Respondidas
97,1%

Empresa 3



Bom
7,9/10

Índice de solução
87,5%

Respondidas
95,9%

Empresa 4



Bom
7,4/10

Índice de solução
80,0%

Respondidas
94,0%

Empresa 5



Ruim
5,2/10

Índice de solução
60,2%

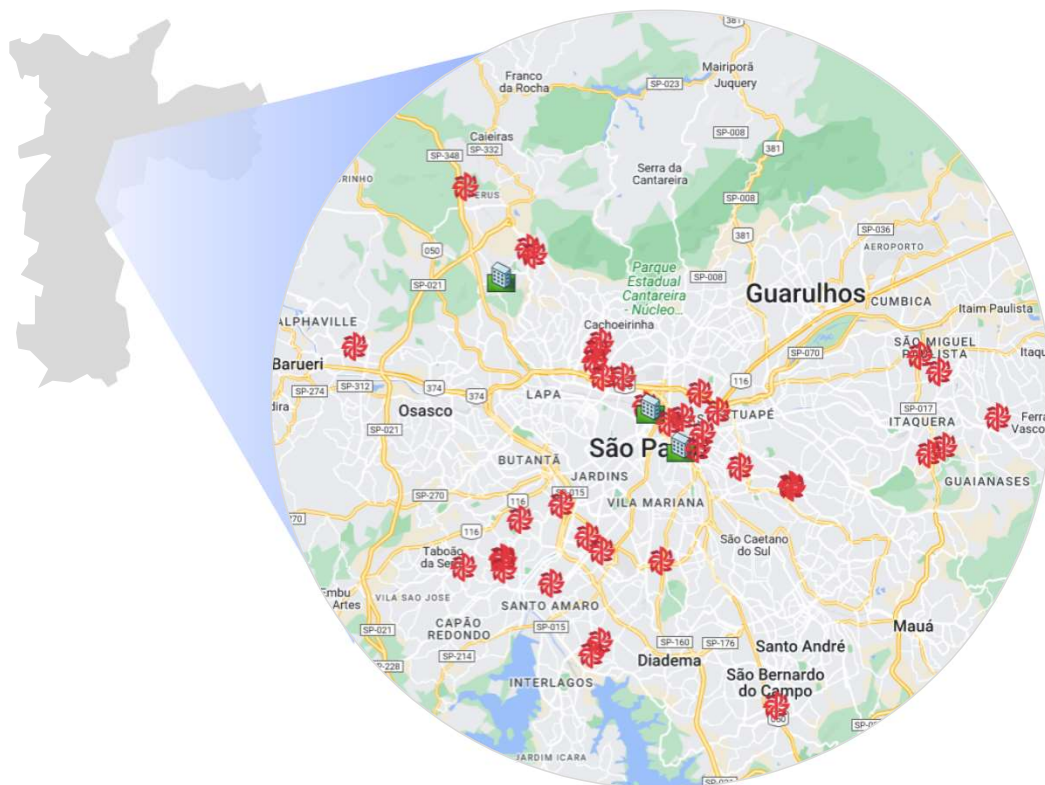
Respondidas
76,8%

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

Visão Geral do Landbank Plano&Plano's



Posicionado estrategicamente em regiões com transporte público, favorável ao segmento de baixa renda



Sólida capacidade de identificação de oportunidades de desenvolvimento em áreas de baixa e média renda, mesmo em zonas premium



Presente nas diversas regiões do município de São Paulo, com projetos nos mais diversos estágios de desenvolvimento e construção

Plataforma Verticalizada como Incorporador

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

A verticalização das operações da companhia resulta em uma diluição dos custos fixos, e em qualidade superior



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 781¹ 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 mais de centenas de corretores de imóveis parceiros
- 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

Fonte: Plano&Plano. 1 Com base em 30/09/2024.



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

A Otimização de Processos	<ul style="list-style-type: none">✓ Baixo nível de reparos / retrabalhos✓ Alta previsibilidade de entregas✓ Diferenças menores vs. orçamento	100% de projetos entregues dentro do prazo do contrato
B Maximização do Coeficiente de Eficiência do Edifício	<ul style="list-style-type: none">✓ Maximizando a eficiência da construção	~71% eficiência do projeto ¹
C Relacionamento de Longo Prazo com Empreiteiros	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
D Flexibilidade de Construção	<ul style="list-style-type: none">✓ Flexibilidade para se adaptar às diferentes demandas do mercado e tipos de terrenos	Maior Coeficiente de Aproveitamento

Técnica de Alvenaria Estrutural

- Padrão de alta qualidade
- Flexibilidade do projeto
- Escalável
- Possibilidade de mudar para outras faixas de renda
- Foco na maximização da área total construída



R\$ 212 milhões

de economia de custos acumulada desde 2020

Maior satisfação do cliente com

91%

de aprovação na 1ª inspeção²

Certificações obtidas: Evidência de qualidade e nível técnico



NDT – 1
(Caixa Econômica Federal)

Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Área de vendas como porcentagem da área construída; 2. Com base em 30/09/2024.

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 em interações físicas

Vendas Originadas On-line em 2023



Acesso ao site:
1,8 mm



Contatos originados
on-line 367k



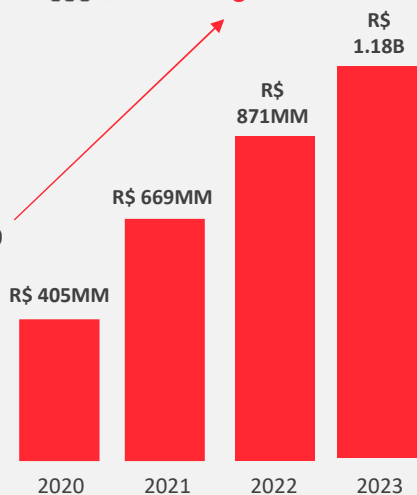
Vendas de unidades
originadas on-line 5.449



Vendas originadas
on-line R\$ 1.18 B



43% das vendas
tiveram origem on-line



Plano&Vendas / Plano&Casa
(Corretores Associados)

PLANO
&VENDAS

PLANO
&HOUSE

PLANO
&PRIME

PLANO&
SOLUÇÕES

PLANO
&BROKERS

PLANO
&CASA

PLANO&PLANO
VENDAS

~85%¹

das vendas da Plano&Plano

Corretores independentes de médio e
grande porte gerenciados por:

PLANO&
CIA

~15%¹

das vendas da Plano&Plano



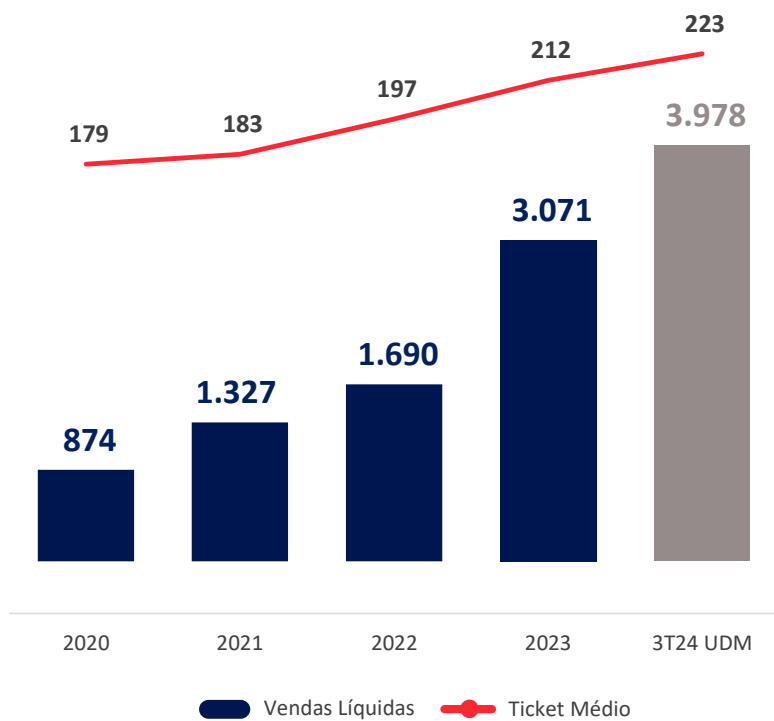
+4 mil Corretores Associados

Parcerias de Longa Data

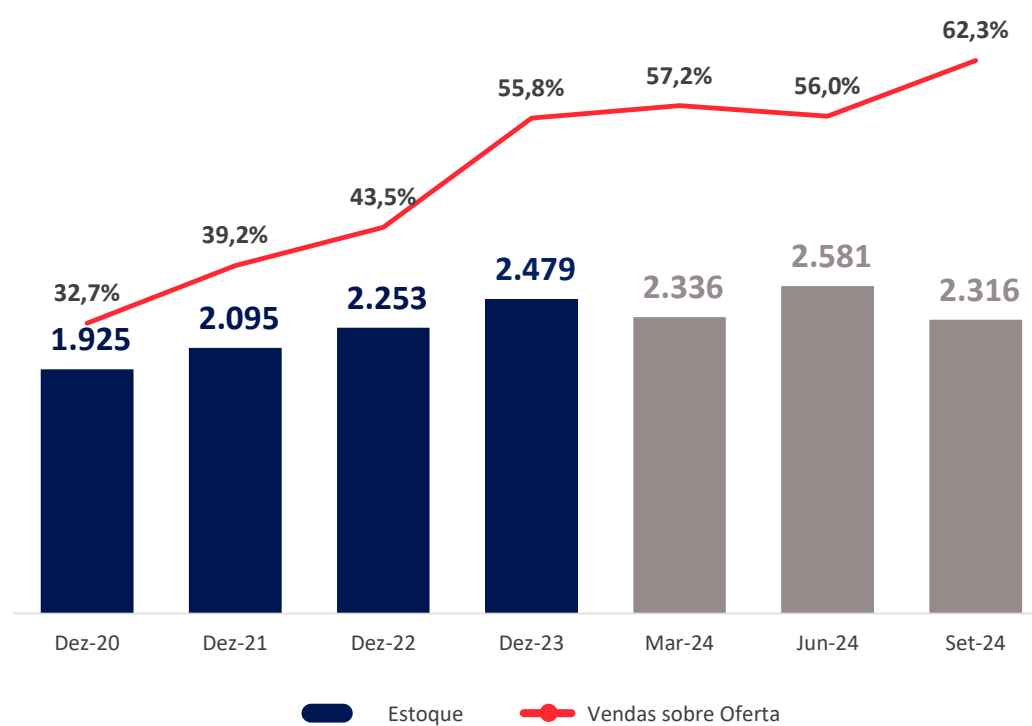
Aumento da Eficiência em Relação ao Estoque...



Vendas Líquidas (R\$ mm, 100% P&P) e Preço Médio Unitário (R\$000')
(INCLUINDO PODE ENTRAR)



Estoque (R\$mm) e Vendas Sobre Oferta (UDM %)
(INCLUINDO PODE ENTRAR)

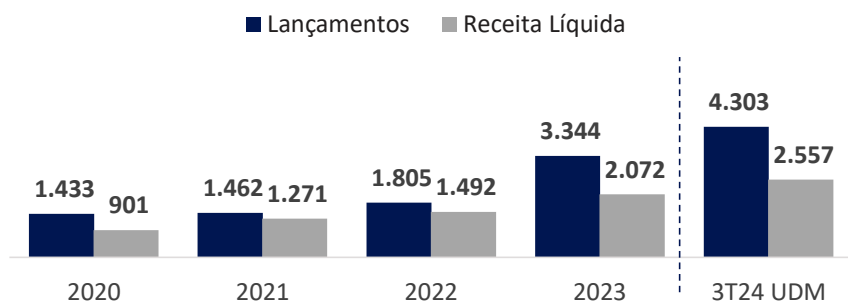


...Traduzindo-se em Crescimento Robusto e Forte Lucratividade



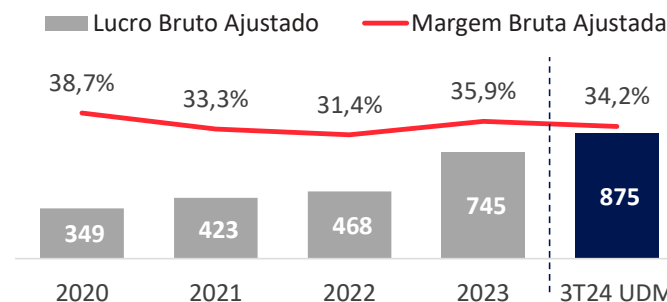
Lançamentos (100%) e Receita Líquida – (Inclui Pode Entrar)

R\$ MM



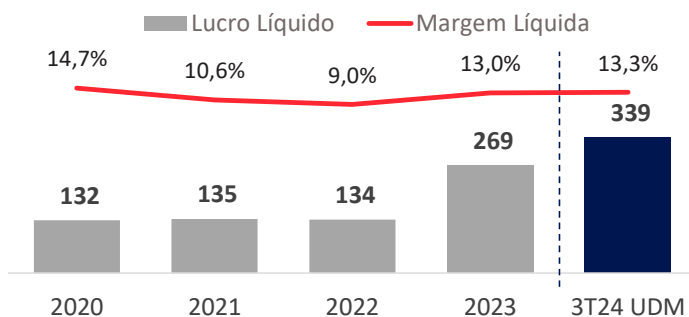
Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada – (Inclui Pode Entrar)

R\$ MM & %



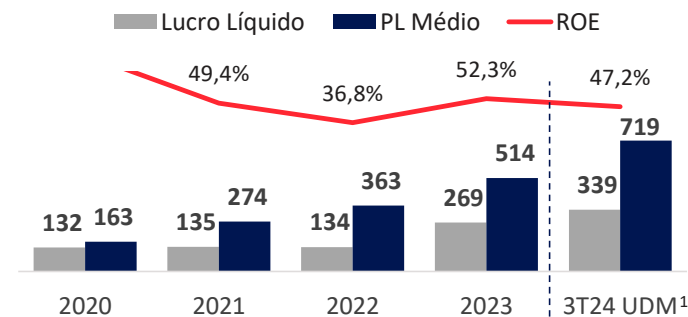
Lucro Líquido² e Margem Líquida – (Inclui Pode Entrar)

R\$ MM & %



Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE) – (Inclui Pode Entrar)

%



Fonte: Plano&Plano

Nota: 1. Lucro líquido no UDM / média do patrimônio líquido no mesmo período 2. Lucro Líquido Acionistas Controladores

Potencial de Crescimento Adicional do Programa "Pode Entrar"

Programa de licitação pública lançado pela Prefeitura de São Paulo

Visão Geral do Programa

Financiamento Público

Pelo município de São Paulo

Administrado pela COHAB-SP

Agência especializada em políticas públicas envolvendo habitação

Projetos 100% Vendidos

Cobrança do valor de venda como progresso dos trabalhos de construção (POC)

Construtoras






Com acesso a contas de garantia que contêm o valor de venda dos projetos

Termos subsidiados

Para clientes, com financiamento de até 30 anos

Grupos de Renda

Até 6 salários mínimos

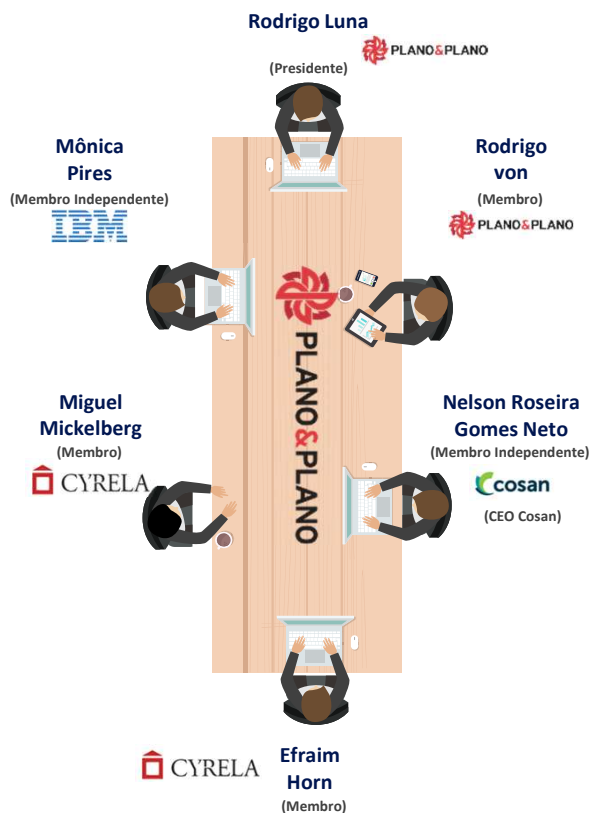
 Companhia	 Total de unidades	 VGV contratado na 1ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	3.640	692
Companhia	Total de unidades	VGV contratado na 2ª fase (R\$mm)
 PLANO&PLANO	1.907	371
Total Geral	Total de unidades Contratadas	VGV Total Contratado (R\$mm)
	5.547	1.066

Plano&Plano contratou mais de R\$ 1 bilhão no "Pode Entrar", desde 2023

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



Membros do Conselho



Diretores de Referência no Setor Imobiliário



Rodrigo von
Diretor Presidente



Vice Presidente
Presidente



Rodrigo Luna
Diretor Vice-Presidente



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



SETOR IMOBILIÁRIO NO CENTRO DA GOVERNANÇA E DAS OPERAÇÕES



Forte estrutura acionária, apoiada por uma das maiores construtoras de imóveis residenciais do país



Equipe de gerenciamento profissional bem preparada com mais de 100 anos de experiência combinada na Plano&Plano



DESTAQUES

- 1** Histórico robusto de crescimento operacional e financeiro desenvolvido ao longo dos anos, sustentado por iniciativas estratégicas de gerenciamento e marketing
- 2** Estratégia de entrada no mercado bem definida e um público-alvo bem definido, com proposta de valor focada na população de baixa e média renda
- 3** Atender de forma consistente à demanda dos programas de habitação pública em São Paulo: capturando cerca de um terço das unidades vendidas no MCMV e assegurando a liderança no "Pode Entrar"
- 4** 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
- 5** Empresa liderada por fundadores com vasta experiência no ramo imobiliário e apoiada por uma das maiores empresas do setor
- 6** Lançamento do Instituto Plano & Plano, em 27 de junho de 2024. Um importante passo na trajetória da Plano & Plano.