



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 2T26

**WEBCAST
EM PORTUGUÊS**Interpretação simultânea
para inglês**13.08.26**

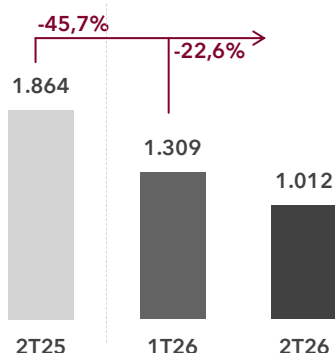
QUINTA-FEIRA

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

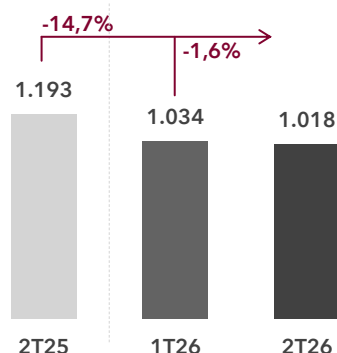
Recife, 12 de agosto de 2026 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2026. As informações operacionais 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\$ 174MM (RECORDE)
COM MARGEM LÍQUIDA DE 24% NO 2T26 E ROAE DE 28%**

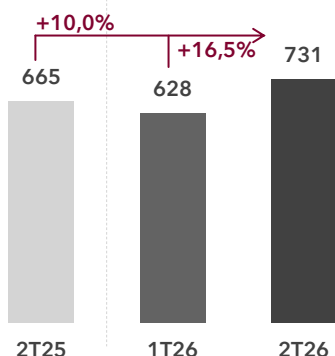
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



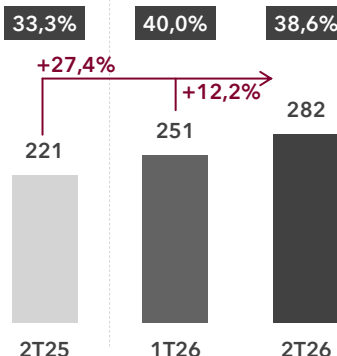
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



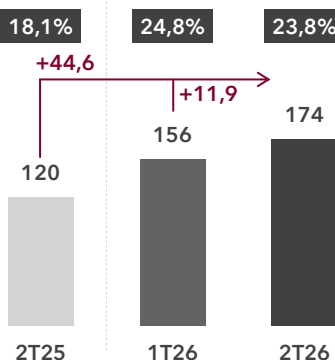
Receita Líquida (R\$ MM)



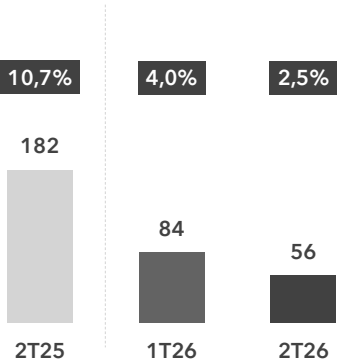
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %



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



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

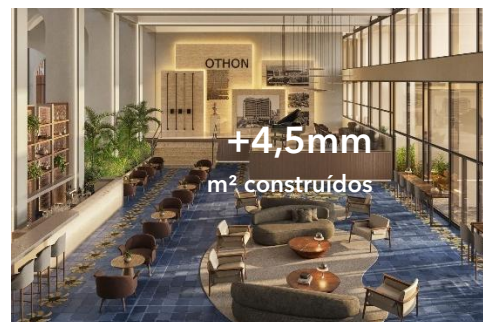
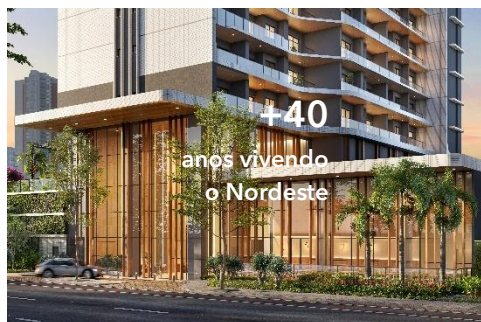


IMOB B3 SMLL B3 IBRX100 B3
 INDX B3 IBRA B3 IGPTWB3
 IGC B3 ICON B3 IGCT B3
 IGC-NM B3 ITAG B3

4020.7700 | 0800 025 7700

ri@mouradubeux.com.br

ri.mouradubeux.com.br



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em *Cem Dias entre Céu e Mar*, Amyr Klink relata uma travessia que, à primeira vista, parece ser uma história sobre coragem. Um homem sozinho, em um pequeno barco a remo, atravessando o Atlântico Sul por mais de cem dias. Mas, quando olhamos com mais atenção, percebemos que aquela jornada fala muito menos sobre coragem do que sobre **preparação, disciplina e constância**.

No mar, não se controla o vento, as correntes ou as tempestades. Controla-se a embarcação, as decisões, os recursos disponíveis e, principalmente, a capacidade de não perder o rumo.

Empresas também atravessam ciclos. E talvez uma das maiores responsabilidades de quem administra uma companhia seja exatamente esta: entender aquilo que podemos controlar, estar preparado para aquilo que não podemos e construir uma organização capaz de seguir avançando mesmo quando as condições ao redor mudam.

É com essa perspectiva que encerramos o segundo trimestre de 2026.

Alcançamos neste trimestre o **maior Lucro Líquido trimestral da história da Moura Dubeux: R\$ 173,9 milhões**, crescimento de 44,6% em relação ao 2T25. Nossa Margem Líquida alcançou 23,8% e o **ROAE atingiu 28,0%**. No primeiro semestre, acumulamos R\$ 329,4 milhões de Lucro Líquido, crescimento de 72,8% sobre o mesmo período de 2025.

É um resultado que naturalmente nos deixa satisfeitos. Mas, como tenho repetido nas últimas mensagens, mais importante do que comemorar um recorde é entender **como chegamos até ele**.

Um trimestre recorde pode acontecer. Construir uma empresa capaz de entregar resultados de forma recorrente é algo bastante diferente.

E é essa segunda construção que mais nos interessa.

No 2T26, lançamos seis empreendimentos, totalizando **R\$ 1.012,5 milhões de VGV Líquido (%MD)**. No primeiro semestre, foram R\$ 2.321,4 milhões em lançamentos, 2,5% acima do 1S25. A composição desses lançamentos continua refletindo a diversificação que construímos nos últimos anos entre diferentes produtos, geografias e formatos de operação.

Ao mesmo tempo, seguimos observando aquilo que considero um dos melhores termômetros da qualidade da nossa operação: **a consistência das vendas**.

Pelo segundo trimestre consecutivo, superamos a marca de **R\$ 1,0 bilhão em Vendas e Adesões Líquidas (%MD)**, alcançando R\$ 1.018,0 milhões no 2T26, praticamente estável em relação aos R\$ 1.034,3 milhões registrados no trimestre anterior. No primeiro semestre, foram R\$ 2.051,8 milhões, crescimento de 17,6% em relação ao 1S25.

Talvez ainda mais importante do que o valor absoluto das vendas seja observar a sua qualidade e recorrência.

Nosso VSO Líquido dos últimos doze meses encerrou o trimestre em **51,1%**. Nos últimos cinco trimestres, esse indicador permaneceu entre aproximadamente 51,0% e 56,0%. Essa estabilidade nos parece particularmente importante porque demonstra que nossa velocidade de vendas não depende de um único lançamento, produto ou janela específica de mercado. Existe demanda recorrente pelo nosso portfólio.

Os distratos também continuam em níveis controlados. No primeiro semestre, representaram 5,4% das Vendas e Adesões Brutas (%MD), contra 7,4% no mesmo período do ano passado.

Quando falamos em qualidade de vendas, portanto, não estamos falando apenas de vender mais. Estamos falando de **vender com velocidade adequada, para clientes com capacidade de permanecer nos contratos e mantendo um estoque saudável**.

Encerramos junho com estoque a valor de mercado de aproximadamente R\$ 4,0 bilhões, dos quais apenas **2,7% correspondem a unidades prontas**. Mais de 97,0% desse estoque está associado a entregas entre 2026 e 2030.

Esse indicador é especialmente relevante para nós. Estoque pronto elevado normalmente exige decisões comerciais de curto prazo. Estoque predominantemente em construção nos permite preservar preço, margem e disciplina comercial.

Nosso banco de terrenos também permanece robusto. Encerramos o trimestre com **60 terrenos com VGV potencial de aproximadamente R\$ 11,8 bilhões**, sendo cerca de 63,0% adquiridos por meio de permutas. É uma característica importante da forma como crescemos: manter capacidade de lançamento sem necessariamente imobilizar grandes volumes de capital na aquisição dos terrenos.

Hoje temos **69 projetos em andamento**, sendo 44 no regime de Condomínio e 25 em Incorporação, totalizando 17.570 unidades e aproximadamente R\$ 14,8 bilhões em VGV. No trimestre, entregamos 2 empreendimentos, com VGV Líquido de R\$ 197,0 milhões, chegando a 6 projetos entregues no primeiro semestre.

Essa escala aumenta nossa responsabilidade.

Quanto maior a Moura Dubeux se torna, mais importantes ficam processos, controles, engenharia, suprimentos, planejamento e, sobretudo, pessoas. Crescer mantendo prazo, custo e qualidade talvez seja uma tarefa menos visível do que lançar ou vender um empreendimento, mas é justamente ela que permitirá transformar o crescimento dos últimos anos em uma companhia cada vez mais previsível.

No resultado financeiro, essa disciplina continua aparecendo.

Nossa **Receita Líquida atingiu R\$ 731,1 milhões**, crescimento de 10,0% sobre o 2T25 e 16,5% em relação ao trimestre anterior. O Lucro Bruto foi de R\$ 281,9 milhões, crescimento de 27,4%, enquanto a Margem Bruta alcançou 38,6%, expansão de 5,3pp sobre o mesmo trimestre de 2025. Já a Margem Bruta Ajustada atingiu 40,2%.

Vale destacar que parte importante dessa evolução veio da contribuição do modelo de Condomínio e do reconhecimento do Fee de Comercialização de Terreno de 3 projetos relevantes: Casa Macedo (Fortaleza/CE), Moura Dubeux Plaza (Recife/PE) e Salvador 220 (Salvador/BA).

O **EBITDA Ajustado atingiu R\$ 178,8 milhões**, com margem de 24,5%. No primeiro semestre, alcançamos R\$ 347,3 milhões de EBITDA Ajustado, crescimento de 56,5% em relação ao 1S25, com margem de 25,6%.

Continuamos também acompanhando de perto nossas despesas. As Despesas Comerciais representaram 5,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD), enquanto as Despesas Administrativas corresponderam a 5,7% da Receita Líquida no trimestre.

Temos consciência de que o crescimento da Companhia exige estrutura. Ao mesmo tempo, continuaremos cobrando de nós mesmos que essa estrutura seja cada vez mais produtiva e capaz de absorver crescimento sem expansão proporcional de custos.

Outro indicador que nos traz confiança sobre os resultados futuros é aquilo que já vendemos, mas ainda não reconhecemos.

Encerramos o trimestre com **R\$ 468,4 milhões de resultado a apropriar das unidades comercializadas**, associado a uma margem de 37,0%. Adicionalmente, temos R\$ 467,4 milhões em Taxas de Administração de Condomínios a receber e reconhecer conforme a evolução das obras. Nossos recebíveis totalizaram R\$ 2.716,8 milhões ao final do trimestre.

São números que ajudam a dar visibilidade ao caminho que temos pela frente.

E aqui volto à travessia de Amyr Klink.

Em uma longa viagem pelo oceano, tão importante quanto saber para onde se está indo, é saber **quais os recursos estocados dentro do barco**.

Em um ambiente político e econômico que continua exigindo cautela, acreditamos que liquidez e nível de endividamento saudável devem ser tratados como ativos estratégicos.

Encerramos o 2T26 com **R\$ 883,7 milhões em disponibilidades de caixa**, frente a uma dívida bruta de R\$ 940,0 milhões. Como consequência, nossa Dívida Líquida era de apenas **R\$ 56,3 milhões, equivalente a 2,5% do Patrimônio Líquido**, abaixo dos 4,0% observados ao final do trimestre anterior.

No trimestre, tivemos uma geração de caixa de R\$ 27,2 milhões e, nos últimos doze meses, consumo de R\$ 187,0 milhões, desconsiderando dividendos e o *follow-on* realizado no início deste ano.

Temos oportunidades relevantes à nossa frente, mas não acreditamos que oportunidade seja justificativa para perder disciplina.

O cenário político-econômico brasileiro continua trazendo incertezas, juros elevados e menor visibilidade sobre algumas variáveis importantes. Isso reforça, e não reduz, nosso compromisso com uma gestão cuidadosa do caixa e do endividamento.

Queremos continuar crescendo. Mas queremos, principalmente, continuar tendo **a liberdade de escolher quando, onde e como crescer**.

Essa liberdade é consequência de uma estrutura de capital saudável.

Ao longo dos últimos anos temos trabalhado para construir uma Moura Dubeux menos dependente de acontecimentos extraordinários e cada vez mais baseada na repetição de bons processos. Uma empresa na qual lançamento, venda, construção, entrega, margem e geração de valor façam parte de um mesmo sistema.

Para nossos clientes, previsibilidade significa entregar aquilo que prometemos, no prazo e com a qualidade contratada.

Para nossos acionistas, significa crescer preservando rentabilidade, retorno sobre capital e solidez financeira.

E para nós, significa construir uma companhia que não precise acertar todas as condições externas para continuar avançando.

Talvez seja essa a principal lição da travessia de Amyr Klink. Durante cem dias, ele não precisava vencer o oceano todos os dias. Precisava apenas continuar remando na direção correta, tomar boas decisões e preservar as condições necessárias para chegar ao destino.

Estamos encerrando a primeira metade de 2026 satisfeitos com aquilo que construímos, mas conscientes de que ainda temos muito trabalho pela frente.

Entramos no segundo semestre **animados e confiantes em nossa capacidade de entregar aquilo que prometemos aos nossos clientes e acionistas**. Temos um portfólio robusto, vendas saudáveis, margens consistentes, baixa alavancagem e, talvez mais importante, um time que sentimos estar mais alinhado do que nunca com o propósito da nossa Companhia.

Sabemos que haverá ventos favoráveis e contrários. Faz parte de qualquer travessia.

Nosso compromisso não é prever todos eles.

É continuar com **o barco preparado, a tripulação alinhada e o rumo muito claro**.

Seguimos juntos.



Diego Villar
CEO

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO	7
FORMATOS DE OPERAÇÃO	8
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	8
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO	8
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:	8
PRINCIPAIS INDICADORES	9
DESEMPENHO OPERACIONAL	10
LANÇAMENTOS	10
VENDAS E ADESÕES	11
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES	12
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)	14
ESTOQUE	15
TERRENOS	17
PROJETOS EM ANDAMENTO	18
ENTREGAS	19
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	20
RECEITA LÍQUIDA	20
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS	20
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	21
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO	21
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS	22
DESPESAS COMERCIAIS	22
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	22
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS	23
EBITDA AJUSTADO	23
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	24
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	24
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	25
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS	26
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS	26
CONTAS A RECEBER	26
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO	27
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES	28
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL	29
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	30
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	31
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA	32
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO	33
ANEXO VI - ESTOQUES	34
ANEXO VII - TERRENOS	35
ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO	36
ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA	37
ANEXO X - MOOD OPERACIONAL	38
PROJETOS EM ANDAMENTO	38
VSO	38
TERRENOS	38
ENTREGAS	38
GLOSSÁRIO	39
SOBRE A MOURA DUBEUX	40
DISCLAIMER	40

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)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.012.484	1.863.675	-45,7%	1.308.906	-22,6%	2.321.390	2.265.670	2,5%
Empreendimentos Lançados	6	6	0,0%	8	-25,0%	14	9	55,6%
Nº Unidades Lançadas	1.944	1.099	76,9%	2.177	-10,7%	4.121	1.873	120,0%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	1.112.109	1.275.574	-12,8%	1.118.213	-0,5%	2.230.322	1.884.635	18,3%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	755.553	986.325	-23,4%	676.791	11,6%	1.295.944	1.097.061	18,1%
Vendas contratadas estoque (100%)	356.556	289.249	23,3%	441.422	-19,2%	934.378	787.574	18,6%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	1.090.717	1.275.574	-14,5%	1.078.822	1,1%	2.169.539	1.884.180	15,1%
Distratos (%MD)	73.160	82.637	-11,5%	44.538	64,3%	117.698	140.119	-16,0%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	1.017.557	1.192.937	-14,7%	1.034.284	-1,6%	2.051.841	1.744.061	17,6%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,7%	6,5%	0,2pp	4,1%	2,6pp	5,4%	7,4%	-2,0pp
Nº Unidades Vendidas	1.680	945	77,8%	1.442	16,5%	3.122	1.808	72,7%

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)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Lucro Bruto	281.858	221.301	27,4%	251.226	12,2%	533.084	369.714	44,2%
Margem Bruta	38,6%	33,3%	5,3pp	40,0%	-1,4pp	39,2%	33,5%	5,7pp
EBITDA Ajustado ¹	178.845	132.797	34,7%	168.412	6,2%	347.257	221.905	56,5%
Margem EBITDA Ajustada ¹	24,5%	20,0%	4,5pp	26,8%	-2,3pp	25,6%	20,1%	5,5pp
Lucro Líquido Total	173.938	120.315	44,6%	155.503	11,9%	329.441	190.698	72,8%
Margem Líquida	23,8%	18,1%	5,7pp	24,8%	-1,0pp	24,2%	17,3%	6,9pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	99.039.742	84.335.608		99.039.742		99.039.742	84.335.608	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,76	1,43		1,58		3,33	2,26	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo
2. Média ponderada de ações em circulação no período

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 2T26 a Companhia lançou 6 projetos totalizando um VGV Bruto de R\$ 1.155 milhões e um VGV Líquido (%MD) de R\$ 1.012 milhões.

No 1S26, os lançamentos totalizaram R\$ 2.708 milhões em VGV Bruto e R\$ 2.321 milhões em VGV Líquido (%MD).

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	VGV Líquido (%MD)	Lançamento	% Venda ¹
1º Trimestre (8)				2.177	1.553	1.412	1.309		
2º Trimestre (6)				1.944	1.155	1.122	1.012		
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	438	415	415	415	mai/26	63%
Cyano	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	68	186	186	186	mai/26	90%
Beach Class Macedos	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	306	194	194	194	jun/26	59%
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condomínio	420	126	107	107	jun/26	14%
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Incorporação	304	107	93	47	jun/26	10%
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Incorporação	408	127	127	63	jun/26	11%
Total (14)				4.121	2.708	2.534	2.321		

1. Em 30.06.2026

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 2T26



VENDAS E ADESÕES

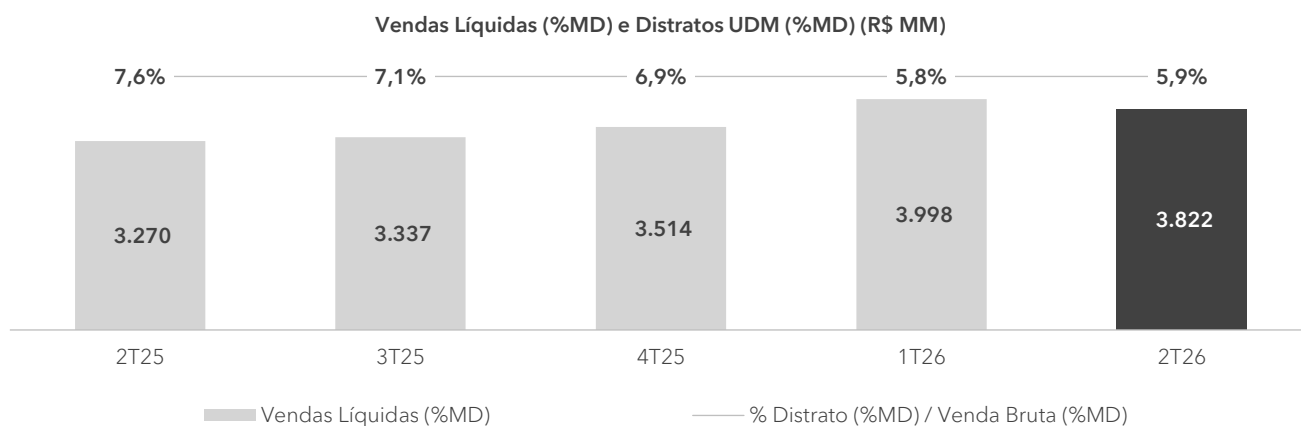
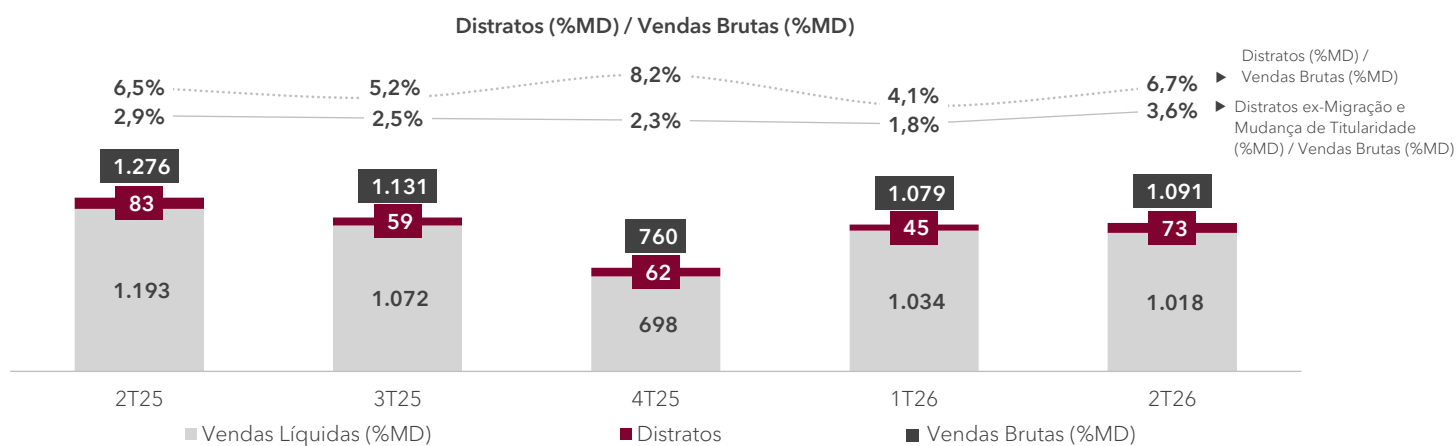
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 2T26 foi de R\$ 1.018 milhões, redução de 14,7% em relação ao 2T25 e de 1,6% em relação ao 1T26.

No 1S26, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) somaram R\$ 2.052 milhões, aumento de 17,6% quando comparado aos R\$ 1.744 milhões no 1S25.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Vendas e Adesões Brutas ¹	1.112.109	1.275.574	-12,8%	1.118.213	-0,5%	2.230.322	1.884.635	18,3%
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	1.090.717	1.275.574	-14,5%	1.078.822	1,1%	2.169.539	1.884.180	15,1%
Vendas de Incorporação	308.149	389.440	-20,9%	398.693	-22,7%	706.841	782.507	-9,7%
Vendas Fechadas ²	83.347	46.982	77,4%	28.471	192,7%	111.818	89.089	25,5%
Adesões de Condomínio ³	699.221	839.152	-16,7%	651.658	7,3%	1.350.879	1.012.584	33,4%
Distratos (%MD) (b)	73.160	82.637	-11,5%	44.538	64,3%	117.698	140.119	-16,0%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	1.017.557	1.192.937	-14,7%	1.034.284	-1,6%	2.051.841	1.744.061	17,6%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,7%	6,5%	0,2pp	4,1%	2,6pp	5,4%	7,4%	-2,0pp
Nº Unidades Vendidas	1.680	945	77,8%	1.442	16,5%	3.122	1.808	72,7%

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\$ 73 milhões. Isso representa 6,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 2T26. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 5,9% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 2T26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Beach Class	931	437.367	437.367	40,1%	838	387.087	85	41.564	8	8.716
Alto Padrão	192	378.017	378.017	34,7%	98	218.088	79	138.925	15	21.004
Mood	402	222.554	222.554	20,4%	195	110.020	191	104.618	16	7.916
Médio Padrão	41	23.314	23.314	2,1%	-	-	8	6.467	33	16.847
Única	112	42.784	21.392	2,0%	107	20.179	5	1.213	-	-
Comercial	2	8.073	8.073	0,7%	-	-	2	8.073	-	-
Total	1.680	1.112.109	1.090.717	100,0%	1.238	735.374	370	300.860	72	54.483

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 2T26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Bahia	621	499.412	499.412	45,8%	535	432.817	78	56.795	8	9.800
Ceará	488	245.622	240.852	22,1%	371	123.732	91	104.588	26	12.532
Pernambuco	151	165.270	157.486	14,4%	45	59.735	72	68.788	34	28.963
Alagoas	217	116.263	116.263	10,7%	171	86.711	46	29.552	-	-
Rio Grande do Norte	99	42.426	33.588	3,1%	66	17.335	29	13.066	4	3.187
Paraíba	72	27.897	27.897	2,6%	50	15.045	22	12.852	-	-
Sergipe	32	15.220	15.220	1,3%	-	-	32	15.220	-	-
Total	1.680	1.112.109	1.090.717	100,0%	1.238	735.374	370	300.860	72	54.483

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 2T26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	565	302.915	281.523	25,8%	302	130.199	220	128.692	43	22.632
Condomínios ²	993	698.889	698.889	64,1%	884	570.316	109	128.573	-	-
Vendas Fechadas ³	122	110.306	110.306	10,1%	52	34.859	41	43.596	29	31.850
Total	1.680	1.112.109	1.090.717	100,0%	1.238	735.374	370	300.860	72	54.483

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 – 1S26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Beach Class	1.547	777.984	777.984	35,9%	1.309	623.718	224	142.881	14	11.386
Alto Padrão	307	769.074	769.074	35,4%	143	452.442	136	278.365	28	38.267
Mood	887	498.966	498.966	23,0%	514	300.575	346	185.854	27	12.537
Única	297	121.566	60.783	2,8%	149	27.805	148	32.978	-	-
Médio Padrão	75	45.625	45.625	2,1%	-	-	21	17.300	54	28.325
Comercial	9	17.106	17.106	0,8%	-	-	9	17.106	-	-
Total	3.122	2.230.322	2.169.539	100,0%	2.115	1.404.540	884	674.484	123	90.515

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região – 1S26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Bahia	1.232	821.384	821.384	37,9%	1.110	714.823	107	91.277	15	15.284
Pernambuco	461	574.791	527.616	24,3%	128	291.805	281	194.213	52	41.598
Ceará	766	479.445	474.675	21,9%	480	206.925	240	244.911	46	22.839
Alagoas	359	208.115	208.115	9,6%	265	147.849	94	60.266	-	-
Rio Grande do Norte	148	73.050	64.212	3,0%	82	28.092	56	25.325	10	10.795
Paraíba	99	43.900	43.900	2,0%	50	15.045	49	28.855	-	-
Sergipe	57	29.637	29.637	1,3%	-	-	57	29.637	-	-
Total	3.122	2.230.322	2.169.539	100,0%	2.115	1.404.540	884	674.484	123	90.515

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo – 1S26
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	1.310	740.998	680.215	31,4%	663	328.380	562	303.922	85	47.914
Condomínios ²	1.660	1.350.547	1.350.547	62,3%	1.399	1.038.540	259	309.319	2	2.688
Vendas Fechadas ³	152	138.776	138.776	6,3%	53	37.620	63	61.243	36	39.913
Total	3.122	2.230.322	2.169.539	100,0%	2.115	1.404.540	884	674.484	123	90.515

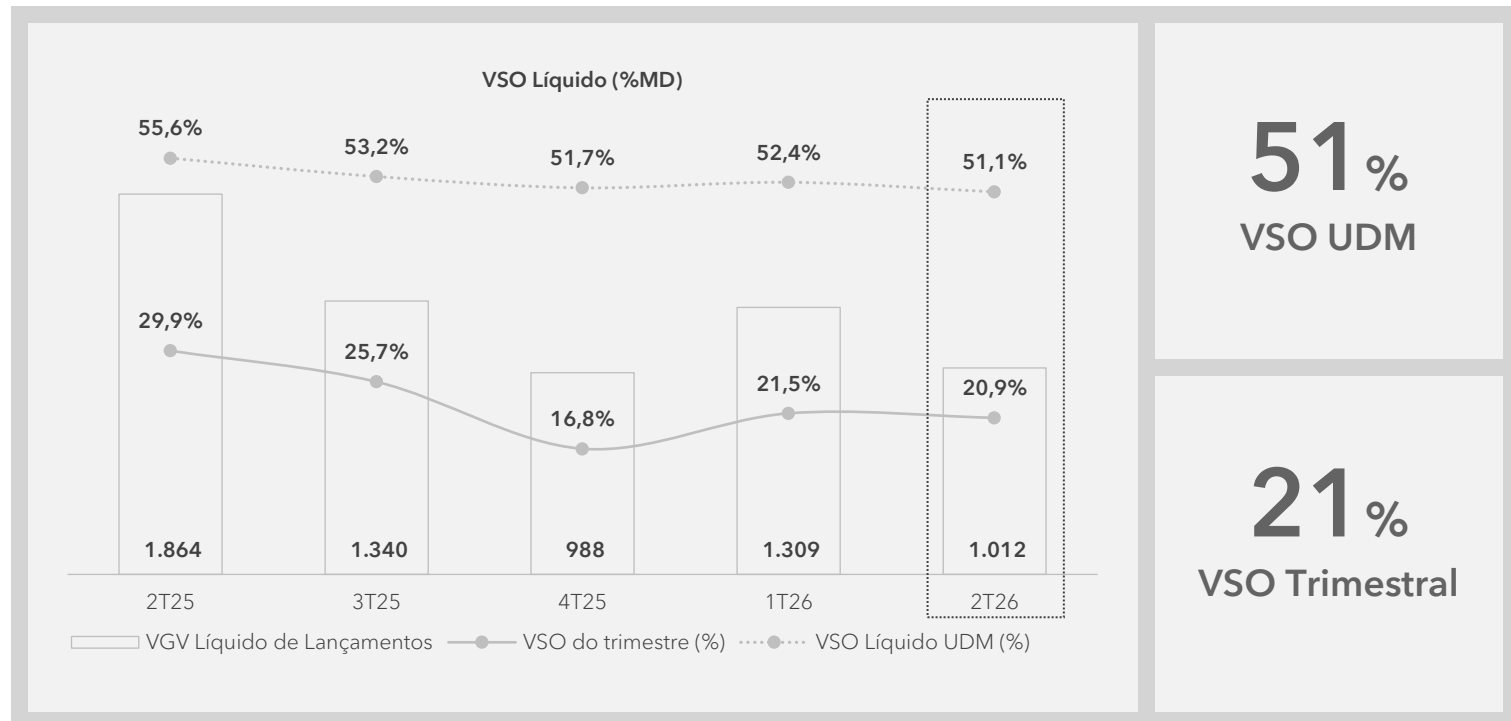
1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

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

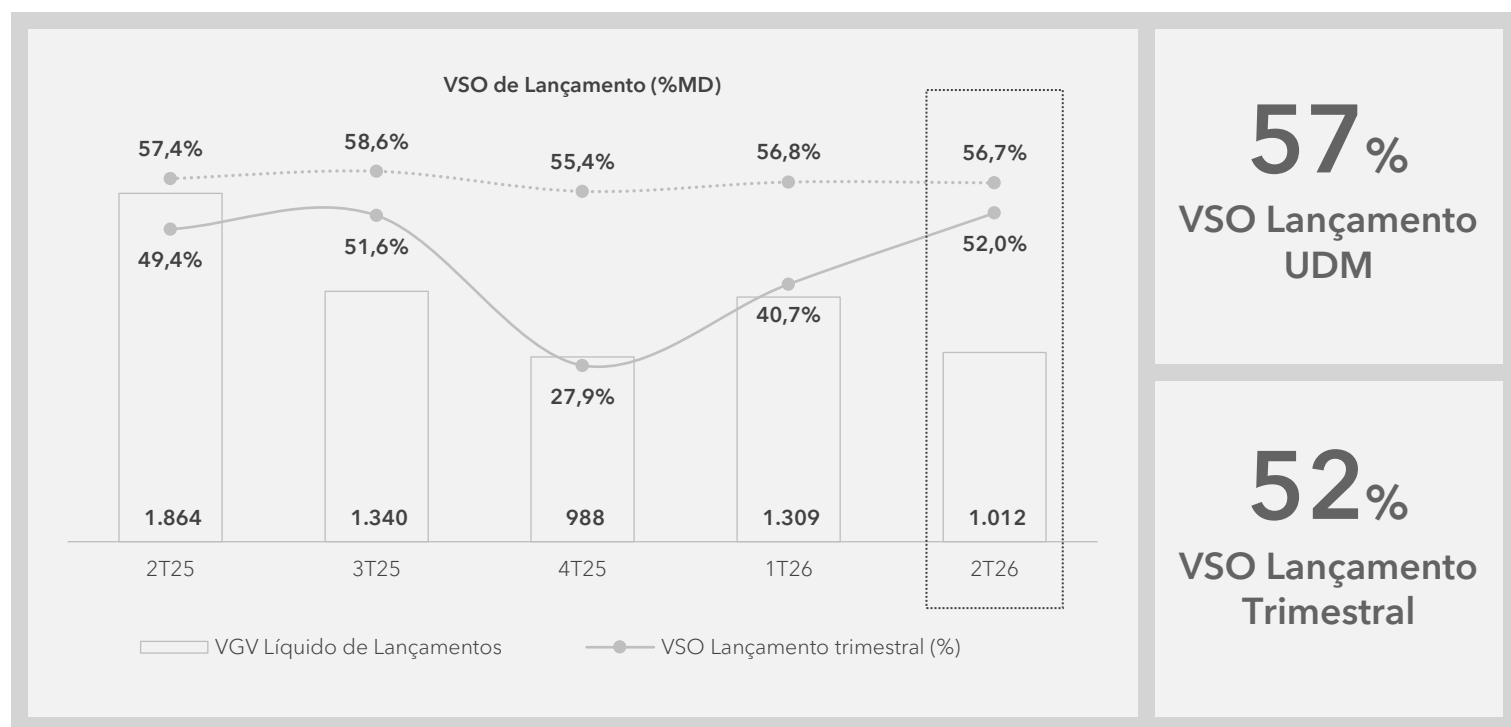
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 51,1%, redução de 4,5pp quando comparado ao 2T25 e de 1,3pp em relação ao 1T26. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 20,9%, redução de 9,0pp em relação ao 2T25 e de 0,6pp quando comparado ao 1T26.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 56,7% e 52,0% no 2T26.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o trimestre com 4.568 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 3.970 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 109 milhões (2,7%) são de unidades concluídas e R\$ 3.861 milhões (97,3%) serão entregues entre os anos de 2026 e 2030.

Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Beach Class	1.897	1.548.920	39,0%	902	614.371	974	909.732	21	24.818
Alto Padrão	488	1.226.328	30,9%	23	145.846	410	1.012.596	55	67.885
Mood	1.070	627.622	15,8%	280	194.663	781	427.981	9	4.978
Comercial	113	340.276	8,6%	-	-	112	340.074	1	202
Única	906	172.130	4,3%	798	144.344	108	27.785	-	-
Médio Padrão	94	54.716	1,4%	-	-	54	43.215	40	11.501
Total	4.568	3.969.991	100,0%	2.003	1.099.224	2.439	2.761.383	126	109.384

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

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 1.519 milhões (38,3%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 926 milhões (23,3%), Bahia com R\$ 616 milhões (15,5%), Rio Grande do Norte com R\$ 324 milhões (8,2%), Alagoas com R\$ 265 milhões (6,7%), Paraíba com R\$ 211 milhões (5,3%) e Sergipe com R\$ 108 milhões (2,7%).

Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Pernambuco	1.329	1.518.994	38,3%	210	161.879	1.076	1.331.689	43	25.426
Ceará	952	926.243	23,3%	547	288.360	391	630.936	14	6.948
Bahia	542	616.443	15,5%	282	289.190	238	294.348	22	32.905
Rio Grande do Norte	677	324.137	8,2%	453	118.309	189	162.569	35	43.259
Alagoas	413	265.340	6,7%	212	120.378	189	144.116	12	846
Paraíba	466	210.672	5,3%	299	121.108	167	89.564	-	-
Sergipe	189	108.162	2,7%	-	-	189	108.162	-	-
Total	4.568	3.969.991	100,0%	2.003	1.099.224	2.439	2.761.383	126	109.384

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

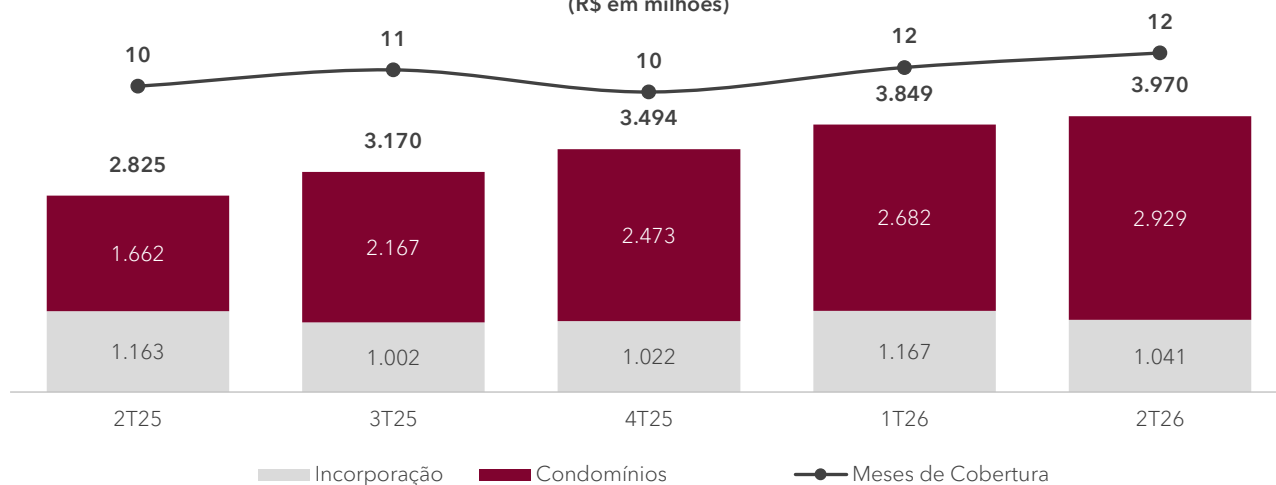
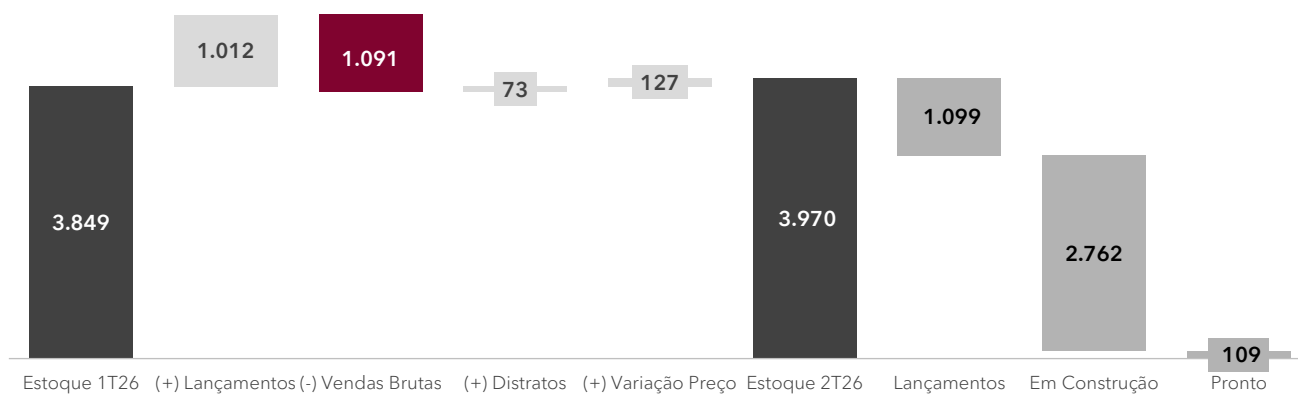
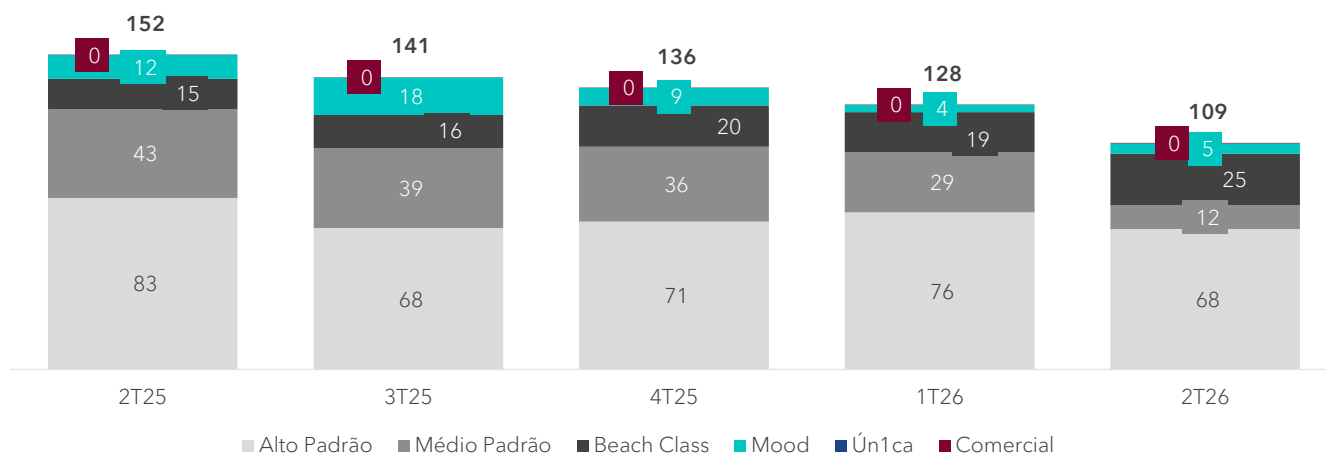
Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.041 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (26,2%), R\$ 2.709 milhões de Condomínio ainda não aderido (68,2%) e R\$ 221 milhões em Venda Fechada (5,6%).

Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Incorporação	2.263	1.040.567	26,2%	1.078	339.007	1.072	627.426	113	74.134
Condomínios ²	2.123	2.708.765	68,2%	848	683.817	1.273	2.024.583	2	365
Vendas Fechadas ³	182	220.659	5,6%	77	76.400	94	109.374	11	34.885
Total	4.568	3.969.991	100,0%	2.003	1.099.224	2.439	2.761.383	126	109.384

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

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

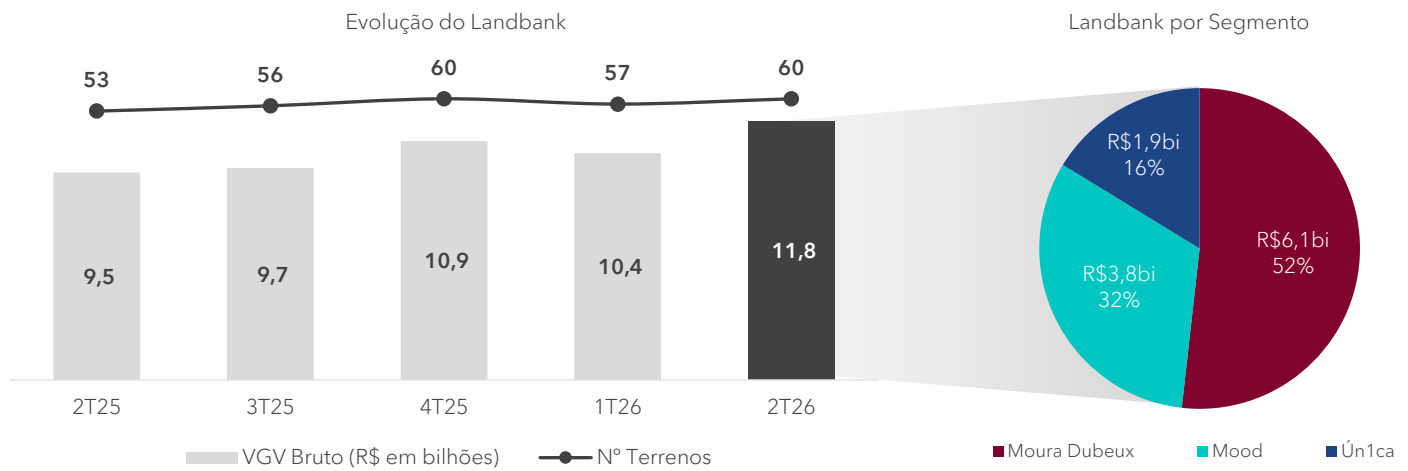
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

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

Evolução do Estoque (%MD) 2T26
 (R\$ em milhões)

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


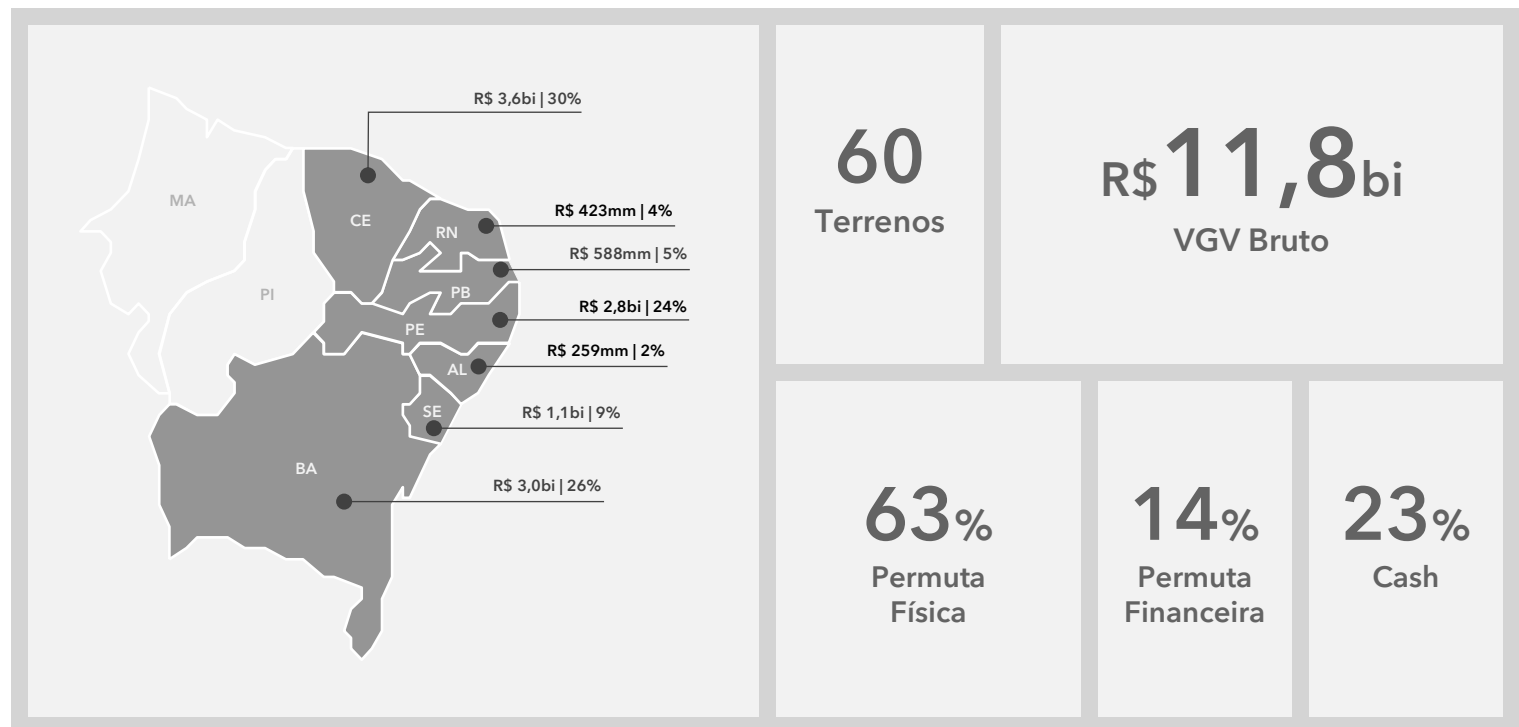
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

A Companhia encerrou o trimestre com 60 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 11,8 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

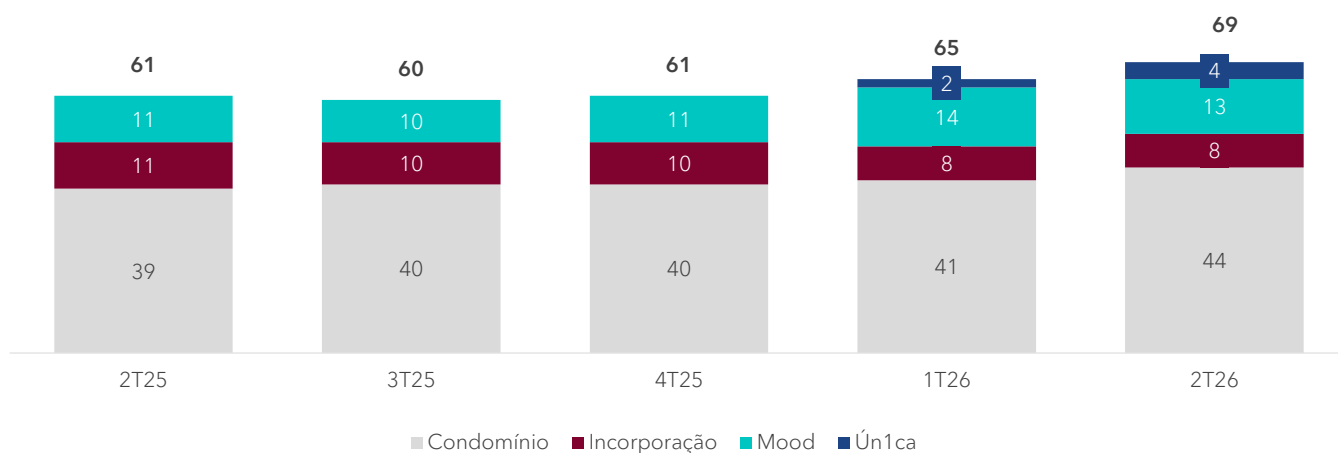


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

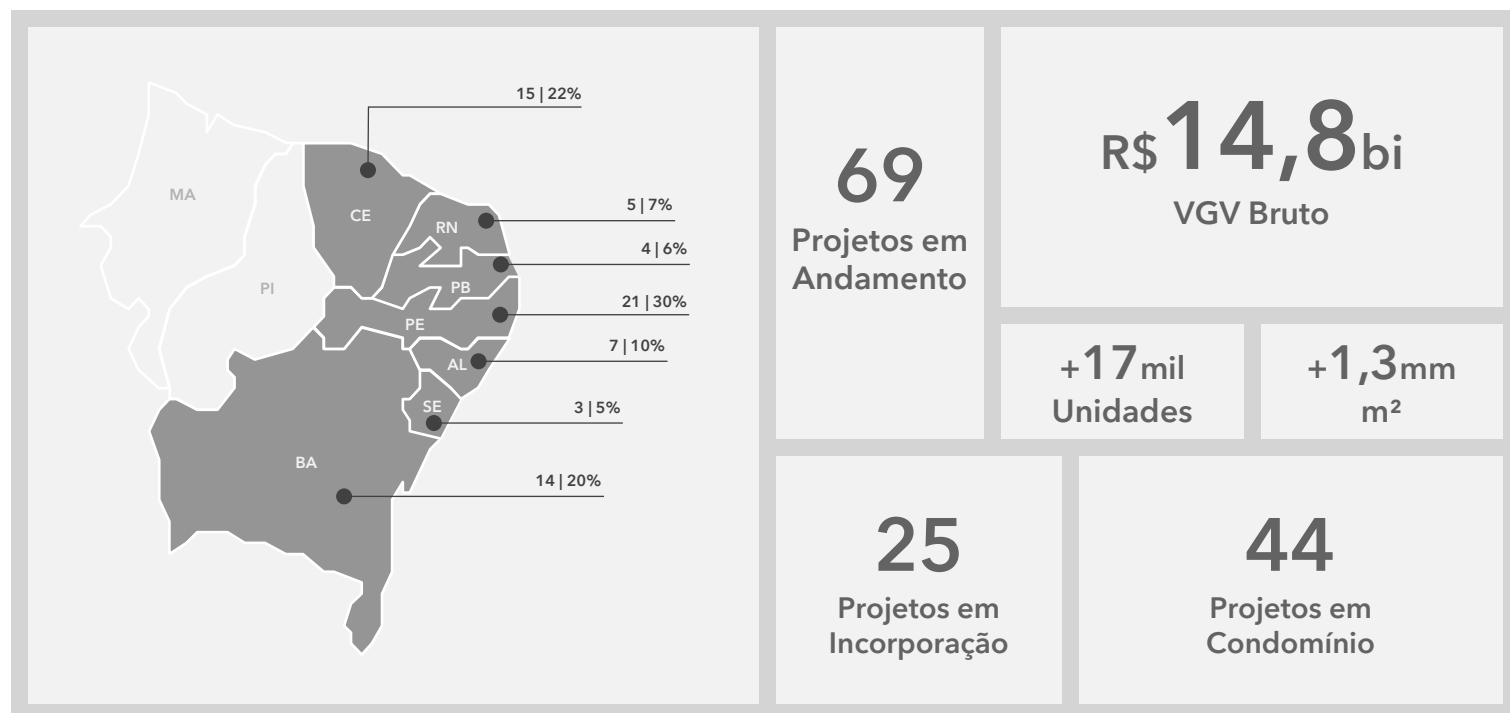
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T26 com 69 projetos em andamento, sendo 14 lançamentos e 55 canteiros em execução. Desses, 44 são em regime de Condomínio e 25 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 17.570 unidades, 1.319.480 m² e R\$ 14.850 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](#).

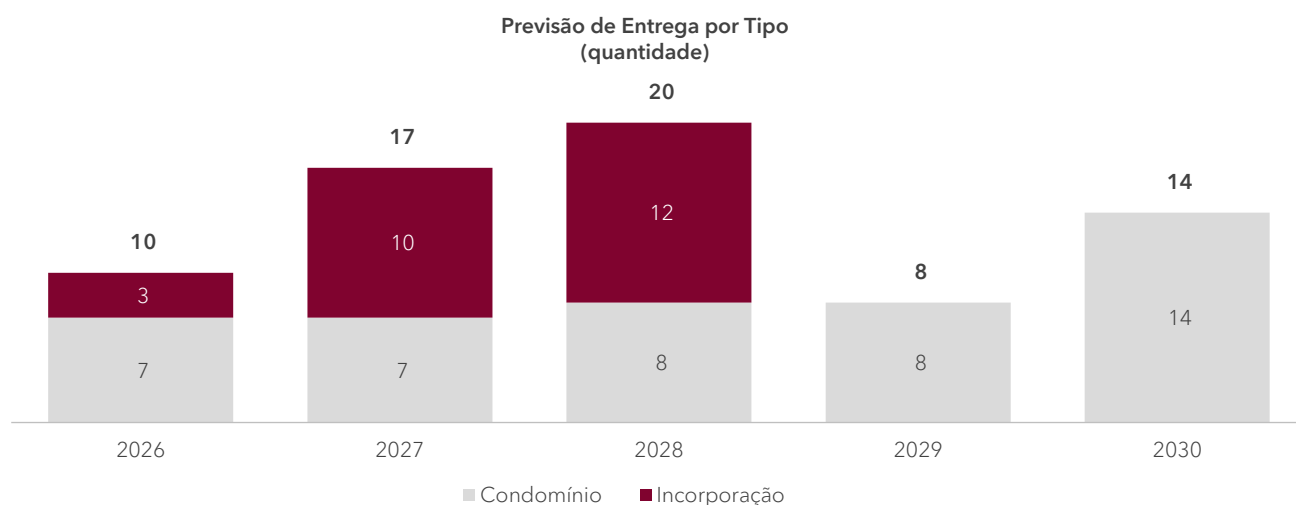
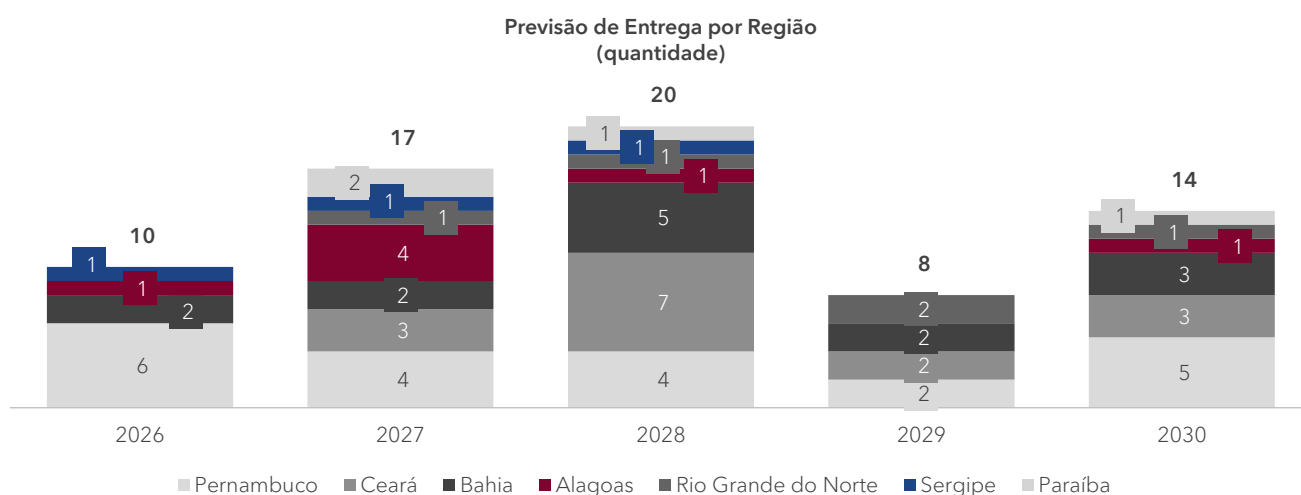
ENTREGAS

No 2T26, a Companhia entregou 2 projetos sendo, 1 sob o regime de Incorporação e 1 sob o regime de Condomínio, totalizando um VGV Bruto de R\$ 203 milhões e um VGV Líquido de R\$ 197 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (4)				737	403	333	
2 Trimestre (2)				337	203	197	
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	85%
Miraflor	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	300	125	125	99%
Total (6)				1.074	606	530	

1. Em 30.06.2026

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 69 projetos em andamento, por região e por tipo.



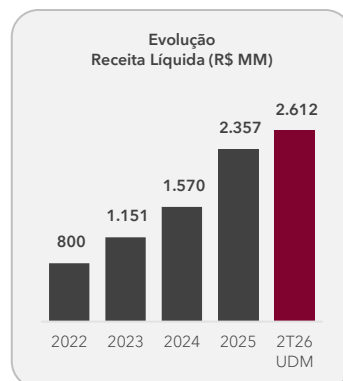
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 2T26, a Receita Líquida foi de R\$ 731,1 milhões, aumento de 10,0% quando comparada aos R\$ 664,9 milhões registrados no 2T25 e um aumento de 16,5% quando comparada aos R\$ 627,8 milhões no 1T26.

O aumento da receita em relação ao mesmo período do ano anterior pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio que no trimestre contou com o reconhecimento do Fee de Comercialização do Terreno de 3 projetos: (i) Casa Macedo (Fortaleza/CE), (ii) Moura Dubeux Plaza (Recife/PE), e (iii) Salvador 220 (Salvador/BA).

No 1S26, a Receita Líquida foi de R\$ 1.359,0 milhões, aumento de 23,1% em relação aos R\$ 1.103,9 milhões do 1S25.



Receita (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Bruta	795.433	737.521	7,9%	676.888	17,5%	1.472.321	1.221.735	20,5%
Receita Bruta de Incorporação	269.598	289.461	-6,9%	261.784	3,0%	531.382	609.686	-12,8%
Receita Bruta de Condomínio	525.835	448.060	17,4%	415.104	26,7%	940.939	612.049	53,7%
Receita Bruta de Venda Fechada	90.542	49.491	82,9%	40.086	125,9%	130.628	97.261	34,3%
Administração de obras	21.943	12.858	70,7%	12.581	74,4%	34.524	25.738	34,1%
Taxa de adesão	64.408	68.575	-6,1%	57.823	11,4%	122.231	83.597	46,2%
Fee de Comercialização do Terreno	348.942	317.136	10,0%	304.614	14,6%	653.556	405.453	61,2%
Deduções	(64.308)	(72.587)	-11,4%	(49.056)	31,1%	(113.364)	(117.828)	-3,8%
Deduções de Incorporação	(31.934)	(46.138)	-30,8%	(22.154)	44,1%	(54.088)	(82.071)	-34,1%
Cancelamento de vendas	(26.930)	(41.336)	-34,9%	(17.435)	54,5%	(44.365)	(71.601)	-38,0%
Impostos sobre vendas e serviços	(5.004)	(4.802)	4,2%	(4.719)	6,0%	(9.723)	(10.470)	-7,1%
Deduções de Condomínio	(32.374)	(26.449)	22,4%	(26.902)	20,3%	(59.276)	(35.757)	65,8%
Cancelamento de vendas fechadas	(3.671)	(3.030)	21,2%	(3.568)	2,9%	(7.239)	(3.182)	127,5%
Impostos sobre vendas e serviços	(28.703)	(23.419)	22,6%	(23.334)	23,0%	(52.037)	(32.575)	59,7%
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Receita de Incorporação¹	237.664	243.323	-2,3%	239.630	-0,8%	477.294	527.615	-9,5%
Receita de Condomínio²	493.461	421.611	17,0%	388.202	27,1%	881.663	576.292	53,0%

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\$ 449,3 milhões, aumento de 1,3% em relação ao 2T25 e de 19,3% em relação ao 1T26.

No 1S26, o custo total foi de R\$ 825,9 milhões, aumento de 12,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Custo Total	(449.267)	(443.633)	1,3%	(376.606)	19,3%	(825.873)	(734.193)	12,5%
Incorporação	(164.519)	(169.441)	-2,9%	(166.617)	-1,3%	(331.136)	(368.142)	-10,1%
Custos de Incorporação	(152.337)	(162.138)	-6,0%	(154.980)	-1,7%	(307.317)	(352.994)	-12,9%
Encargos financeiros alocados ao custo	(12.182)	(7.303)	66,8%	(11.637)	4,7%	(23.819)	(15.148)	57,2%
Condomínio	(284.748)	(274.192)	3,8%	(209.989)	35,6%	(494.737)	(366.051)	35,2%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 2T26, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 281,9 milhões, aumento de 27,4% comparado aos R\$ 221,3 milhões realizados no 2T25 e de 12,2% em relação aos R\$ 251,2 milhões do 1T26.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 38,6%, aumento de 5,3pp em relação ao 2T25 e uma redução de 1,4pp em relação ao 1T26. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 40,2%, aumento de 5,8pp em relação ao 2T25 e uma redução de 1,7pp em relação ao 1T26.

A evolução da Margem Bruta consolidada da Companhia em relação ao 2T25 e a sua manutenção em relação ao 1T26 pode ser explicada, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio que contou com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno de 3 projetos no período.

No 1S26, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 533,1 milhões, aumento de 44,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Incorporação	73.145	73.882	-1,0%	73.013	0,2%	146.158	159.473	-8,3%
Margem Bruta (%)	30,8%	30,4%	0,4pp	30,5%	0,3pp	30,6%	30,2%	0,4pp
Incorporação Ajustada¹	85.327	81.185	5,1%	84.650	0,8%	169.977	174.621	-2,7%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	35,9%	33,4%	2,5pp	35,3%	0,6pp	35,6%	33,1%	2,5pp
Condomínio	208.713	147.419	41,6%	178.213	17,1%	386.926	210.241	84,0%
Margem Bruta (%)	42,3%	35,0%	7,3pp	45,9%	-3,6pp	43,9%	36,5%	7,4pp
Lucro Bruto Consolidado	281.858	221.301	27,4%	251.226	12,2%	533.084	369.714	44,2%
Margem Bruta (%)	38,6%	33,3%	5,3pp	40,0%	-1,4pp	39,2%	33,5%	5,7pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	294.040	228.604	28,6%	262.863	11,9%	556.903	384.862	44,7%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	40,2%	34,4%	5,8pp	41,9%	-1,7pp	41,0%	34,9%	6,1pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 61,8 milhões no 2T26, frente a R\$ 54,9 milhões no 2T25 e R\$ 56,7 milhões no 1T26. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 12,5% em relação ao 2T25 e 8,9% em relação ao 1T26.

As Despesas Comerciais representaram 5,7% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, aumento de 1,4pp em relação ao 2T25 e de 0,4pp em relação ao 1T26.

No 1S26, as Despesas Comerciais representaram 5,5% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), aumento de 0,7pp em relação ao 1S25.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Despesas com pessoal	(4.096)	(3.165)	29,4%	(3.062)	33,8%	(7.158)	(5.739)	24,7%
Manutenção de estoque	(2.135)	(2.088)	2,3%	(2.633)	-18,9%	(4.768)	(3.680)	29,6%
Propagandas e publicidades	(10.755)	(11.178)	-3,8%	(10.888)	-1,2%	(21.643)	(19.669)	10,0%
Comissão de corretagem	(33.596)	(28.659)	17,2%	(29.173)	15,2%	(62.769)	(45.864)	36,9%
Outras despesas comerciais	(11.203)	(9.852)	13,7%	(10.961)	2,2%	(22.164)	(16.095)	37,7%
Total	(61.785)	(54.942)	12,5%	(56.717)	8,9%	(118.502)	(91.047)	30,2%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.090.717	1.275.574	-14,5%	1.078.822	1,1%	2.169.539	1.884.180	15,1%
Desp. Comercial / Venda Bruta	5,7%	4,3%	1,4pp	5,3%	0,4pp	5,5%	4,8%	0,7pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 2T26, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 41,8 milhões, aumento de 34,9% em relação ao 2T25 e de 42,3% em relação ao 1T26.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 2T26 foi de 5,7%, aumento de 1,0pp em relação ao 2T25 e ao 1T26. No 1S26, o índice permaneceu em linha com o 1S25.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 3,8%, representando um aumento de 1,4pp em relação ao 2T25 e 1,1pp em relação ao 1T26. No 1S26, o indicador ficou em linha com o mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Despesas com pessoal	(25.402)	(19.043)	33,4%	(15.356)	65,4%	(40.758)	(34.721)	17,4%
Serviços prestados	(11.693)	(8.123)	43,9%	(9.060)	29,1%	(20.753)	(14.426)	43,9%
Depreciação e amortização	(1.668)	(1.371)	21,7%	(1.747)	-4,5%	(3.415)	(3.346)	2,1%
Outras despesas	(3.022)	(2.443)	23,7%	(3.209)	-5,8%	(6.231)	(4.864)	28,1%
Total	(41.785)	(30.980)	34,9%	(29.372)	42,3%	(71.157)	(57.357)	24,1%
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Desp. Adm. / Receita Líquida	5,7%	4,7%	1,0pp	4,7%	1,0pp	5,2%	5,2%	0,0pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.090.717	1.275.574	-14,5%	1.078.822	1,1%	2.169.539	1.884.180	15,1%
Desp. Adm / Venda Bruta	3,8%	2,4%	1,4pp	2,7%	1,1pp	3,3%	3,0%	0,3pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 2T26 foi de R\$ 16,5 milhões negativos, frente aos R\$ 5,4 milhões negativos no 2T25 e R\$ 13,7 milhões negativos no 1T26.

No 1S26, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 30,2 milhões negativos, aumento de 114,9% em relação ao 1S25.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	8.357	n.a.	-	n.a.	-	8.357	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.389)	(1.485)	-6,5%	(228)	509,2%	(1.617)	(2.244)	-27,9%
Despesas com demandas judiciais	(14.118)	(5.452)	159,0%	(5.783)	144,1%	(19.901)	(11.583)	71,8%
Outras despesas	(982)	(6.779)	-85,5%	(7.669)	-87,2%	(8.651)	(8.569)	1,0%
Total	(16.489)	(5.359)	207,7%	(13.680)	20,5%	(30.169)	(14.039)	114,9%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 2T26 foi de R\$ 178,8 milhões, frente aos R\$ 132,8 milhões no 2T25 e R\$ 168,4 milhões no 1T26.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 24,5% no 2T26, frente a 20,0% no 2T25 e a 26,8% no 1T26. Aumento de 4,5pp e uma redução de 2,3pp em relação ao 2T25 e 1T26 respectivamente.

No 1S26, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 347,3 milhões, aumento de 56,5%. Já a margem foi de 25,6%, aumento de 5,5pp em relação ao 1S25.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Lucro líquido total	173.938	120.315	44,6%	155.503	11,9%	329.441	190.698	72,8%
Imposto de renda e contribuição social (+)	22.547	16.382	37,6%	17.763	26,9%	40.310	27.573	46,2%
Resultado financeiro líquido (+)	(34.651)	(6.529)	430,7%	(21.309)	62,6%	(55.960)	(10.568)	429,5%
Depreciação (+)	4.829	3.683	31,1%	4.818	0,2%	9.647	7.411	30,2%
Despesas não recorrentes (+)	-	(8.357)	n.a.	-	n.a.	-	(8.357)	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	12.182	7.303	66,8%	11.637	4,7%	23.819	15.148	57,2%
Total do EBITDA Ajustado¹	178.845	132.797	34,7%	168.412	6,2%	347.257	221.905	56,5%
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	24,5%	20,0%	4,5pp	26,8%	-2,3pp	25,6%	20,1%	5,5pp

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

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 2T26 foi de R\$ 34,7 milhões, frente a R\$ 6,5 milhões no 2T25 e a R\$ 21,3 milhões no 1T26, aumento de 430,7% e 62,6% em relação ao 2T25 e 1T26 respectivamente. No 1S26, o Resultado Financeiro Líquido apresentou um aumento de 429,5pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receitas Financeiras	70.594	26.481	166,6%	59.467	18,7%	130.061	56.064	132,0%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	23.161	10.310	124,6%	25.105	-7,7%	48.266	19.274	150,4%
Multa, Juros e correções monetárias	47.308	16.076	194,3%	34.352	37,7%	81.660	36.624	123,0%
Outras receitas financeiras	125	95	31,6%	10	1150,0%	135	166	-18,7%
Despesas Financeiras	(35.943)	(19.952)	80,1%	(38.158)	-5,8%	(74.101)	(45.496)	62,9%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(19.785)	(10.256)	92,9%	(21.030)	-5,9%	(40.815)	(21.950)	85,9%
Descontos e correções monetárias	(12.972)	(8.394)	54,5%	(15.235)	-14,9%	(28.207)	(20.201)	39,6%
Comissões e taxas bancárias	(521)	(573)	-9,1%	(394)	32,2%	(915)	(1.096)	-16,5%
Outras despesas financeiras	(2.665)	(729)	265,6%	(1.499)	77,8%	(4.164)	(2.249)	85,1%
Resultado financeiro líquido	34.651	6.529	430,7%	21.309	62,6%	55.960	10.568	429,5%

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 as 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 2T26 foi de R\$ 22,5 milhões, frente a R\$ 16,4 milhões no 2T25 e a R\$ 17,8 milhões no 1T26, representando um aumento de 37,6% em relação ao 2T25 e de 26,9% em relação ao 1T26.

No 1S26, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 40,3 milhões, aumento de 46,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(22.547)	(16.382)	37,6%	(17.763)	26,9%	(40.310)	(27.573)	46,2%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 173,9 milhões, aumento significativo de 44,6% em relação ao 2T25 e de 11,9% em relação ao 1T26. Já a Margem Líquida no 2T26 foi de 23,8%, aumento de 5,7pp em relação ao 2T25 e uma redução de 1,0pp em relação ao 1T26.

No 1S26, o Lucro Líquido total foi de R\$ 329,4 milhões, aumento de 72,8% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já a Margem Líquida acumulada nos primeiros 6 meses do ano foi de 24,2%, crescimento de 6,9pp em relação ao 1S25.

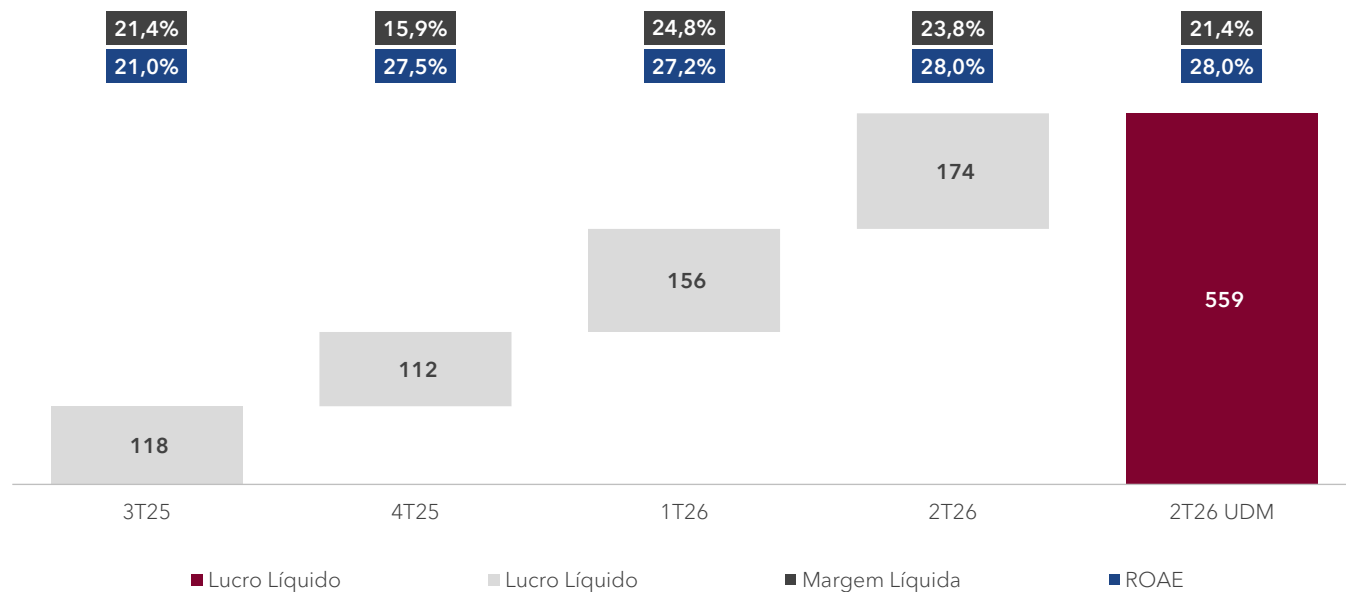
Já o Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R\$ 558,9 milhões.



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Lucro Líquido total	173.938	120.315	44,6%	155.503	11,9%	329.441	190.698	72,8%
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Margem Líquida	23,8%	18,1%	5,7pp	24,8%	-1,0pp	24,2%	17,3%	6,9pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,76	1,43		1,58		3,33	2,26	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 28,0%, aumento de 0,8pp em relação ao último trimestre.

Lucro Líquido UDM (R\$ MM)



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 468,4 milhões com uma margem associada de 37,0%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	2T26	1T26	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.265.670	1.196.690	5,8%
Compromissos com custos orçados a apropriar	797.293	760.384	4,9%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	468.377	436.306	7,4%
Margem a Apropriar (%)	37,0%	36,5%	0,5pp

RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15,0% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 2T26, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 467,4 milhões, aumento de 7,3% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	2T26	1T26	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	467.383	435.683	7,3%

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)	2T26	1T26	Var. %
Receita a Apropriar	121.233	133.607	-9,3%
Custo a Incurrir	(85.060)	(93.082)	-8,6%
Resultado a Incurrir	36.173	40.525	-10,7%
Margem a Apropriar (%)	29,8%	30,3%	-0,5pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 2T26 com R\$ 2.716,8 milhões em recebíveis, aumento de 13,8% em relação aos R\$ 2.386,8 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2T26	1T26	Var. %
Unidades em construção	1.062.321	961.474	10,5%
Unidades construídas	149.326	154.028	-3,1%
Venda de terreno	1.488.272	1.279.427	16,3%
Provisão de distrato	(33.054)	(29.405)	12,4%
Outras contas a receber	49.976	21.294	134,7%
Total	2.716.841	2.386.818	13,8%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2T26
Circulante	1.370.088
Não-Circulante	1.346.753
Total	2.716.841

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 2T26 com Dívida Líquida de R\$ 56,3 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 2,5%, representando uma redução de 1,5pp em relação ao 1T26.

No 2T26, a Companhia apresentou geração de caixa de R\$ 27,2 milhões. Já nos últimos doze meses (UDM), o consumo de caixa ex-Dividendos e *follow-on* foi de R\$ 187,0 milhões.

Em junho de 2026, a Companhia realizou pela primeira vez a antecipação de R\$ 153,0 milhões de recebíveis oriundos do Fee de Comercialização do Terreno via cessão de recebíveis. Vale mencionar que este é um recebível, que (i) não possui risco de execução, (ii) está 100% performado, (iii) apresenta baixo risco de inadimplência, e (iv) possui garantia real do ativo com a alienação fiduciária do terreno.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	2T26	1T26	Var. %
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	611.974	612.390	-0,1%
Financiamentos SFH e SFI	328.073	294.887	11,3%
Dívida Bruta	940.047	907.277	3,6%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(548.320)	(518.863)	5,7%
Aplicações financeiras (-)	(335.380)	(304.822)	10,0%
Disponibilidades de Caixa (-)	(883.700)	(823.685)	7,3%
Dívida (Caixa) Líquido	56.347	83.592	-32,6%
Patrimônio Líquido	2.291.792	2.113.206	8,5%
Dívida Líquida / PL	2,5%	4,0%	-1,5pp

Nota: Para informações detalhadas do endividamento, consultar o [Anexo IX](#).

A Companhia encerrou o 2T26 com 501.032 ações em tesouraria, equivalentes a 0,5% do capital social.

Recompra de Ações	2T26	1T26	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	12.577	24.026	-47,7%
Nº Ações em tesouraria	501.032	1.001.382	-50,0%

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)	2T26	1T26	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	548.320	518.863	5,7%
Aplicações Financeiras	335.380	304.822	10,0%
Contas a Receber	1.370.088	1.518.050	-9,7%
Estoques	867.543	701.838	23,6%
Tributos a Recuperar	21.072	16.451	28,1%
Despesas Antecipadas	27.109	25.690	5,5%
Outros Ativos Circulantes	252.984	343.624	-26,4%
Total do Ativo Circulante	3.422.496	3.429.338	-0,2%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	1.346.753	868.768	55,0%
Estoques	270.319	265.913	1,7%
Despesas Antecipadas	21.312	20.987	1,5%
Outros Ativos Não Circulantes	1.518.563	1.313.206	15,6%
Investimentos	14.909	14.873	0,2%
Propriedades para Investimento	123.571	123.571	0,0%
Imobilizado	135.739	127.748	6,3%
Intangível	2.975	3.301	-9,9%
Total do Ativo Não Circulante	3.434.141	2.738.367	25,4%
Total do Ativo	6.856.637	6.167.705	11,2%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	171.614	136.531	25,7%
Obrigações Sociais e Tributárias	71.384	83.532	-14,5%
Fornecedores	430.137	247.004	74,1%
Partes Relacionadas	7.996	5.943	34,5%
Dividendos a pagar	200.000	100.008	100,0%
Adiantamento de Clientes	341.905	451.390	-24,3%
Cessão de recebíveis	2.008	-	n.a.
Tributos Diferidos	63.352	75.497	-16,1%
Provisões	7.172	6.635	8,1%
Outros Passivos Circulantes	140.278	126.045	11,3%
Total do Passivo Circulante	1.435.846	1.232.585	16,5%
Passivo Não Circulante			
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	768.433	770.746	-0,3%
Tributos Diferidos	85.362	52.309	63,2%
Adiantamento de Clientes	1.681.241	1.500.632	12,0%
Obrigações Sociais e Tributárias	858	932	-7,9%
Antecipação de dividendos	51.670	151.670	-65,9%
Cessão de recebíveis	144.913	-	n.a.
Outros Passivos Não Circulantes	396.522	345.625	14,7%
Total do Passivo Não Circulante	3.128.999	2.821.914	10,9%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.756.248	1.744.799	0,7%
Reserva de Capital	30.624	35.712	-14,2%
Reserva de Lucro	120.510	120.510	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	330.155	156.108	111,5%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	58.543	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(4.288)	(2.466)	73,9%
Total do Patrimônio Líquido	2.291.792	2.113.206	8,5%
Total do Passivo	4.564.845	4.054.499	12,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	6.856.637	6.167.705	11,2%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	2T26	2T25	Var. %	1T26	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida	731.125	664.934	10,0%	627.832	16,5%	1.358.957	1.103.907	23,1%
Custo de Unidades Vendidas	(449.267)	(443.633)	1,3%	(376.606)	19,3%	(825.873)	(734.193)	12,5%
Lucro Bruto	281.858	221.301	27,4%	251.226	12,2%	533.084	369.714	44,2%
Margem Bruta	38,6%	33,3%	5,3pp	40,0%	-1,4pp	39,2%	33,5%	5,7pp
Despesas Com Vendas	(61.785)	(54.942)	12,5%	(56.717)	8,9%	(118.502)	(91.047)	30,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(41.785)	(30.980)	34,9%	(29.372)	42,3%	(71.157)	(57.357)	24,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(16.489)	(5.359)	207,7%	(13.680)	20,5%	(30.169)	(14.039)	114,9%
Resultado de Equivalência Patrimonial	35	148	-76,4%	500	-93,0%	535	432	23,8%
Lucro Operacional	161.834	130.168	24,3%	151.957	6,5%	313.791	207.703	51,1%
Margem Operacional	22,1%	19,6%	2,5pp	24,2%	-2,1pp	23,1%	18,8%	4,3pp
Receitas Financeiras	70.594	26.481	166,6%	59.467	18,7%	130.061	56.064	132,0%
Despesas Financeiras	(35.943)	(19.952)	80,1%	(38.158)	-5,8%	(74.101)	(45.496)	62,9%
Resultado Financeiro Líquido	34.651	6.529	430,7%	21.309	62,6%	55.960	10.568	429,5%
Lucro Antes do Imposto	196.485	136.697	43,7%	173.266	13,4%	369.751	218.271	69,4%
Imposto CS e IR - Corrente	(12.947)	(10.655)	21,5%	(9.315)	39,0%	(22.262)	(19.075)	16,7%
Imposto CS e IR - Diferido	(9.600)	(5.727)	67,6%	(8.448)	13,6%	(18.048)	(8.498)	112,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-22.547	-16.382	37,6%	-17.763	26,9%	-40.310	-27.573	46,2%
Lucro / Prejuízo do Exercício	173.938	120.315	44,6%	155.503	11,9%	329.441	190.698	72,8%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(109)	(237)	-54,0%	(605)	-82,0%	(714)	(52)	1273,1%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	174.047	120.552	44,4%	156.108	11,5%	330.155	190.750	73,1%
Margem Líquida	23,8%	18,1%	5,7pp	24,8%	-1,0pp	24,2%	17,3%	6,9pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

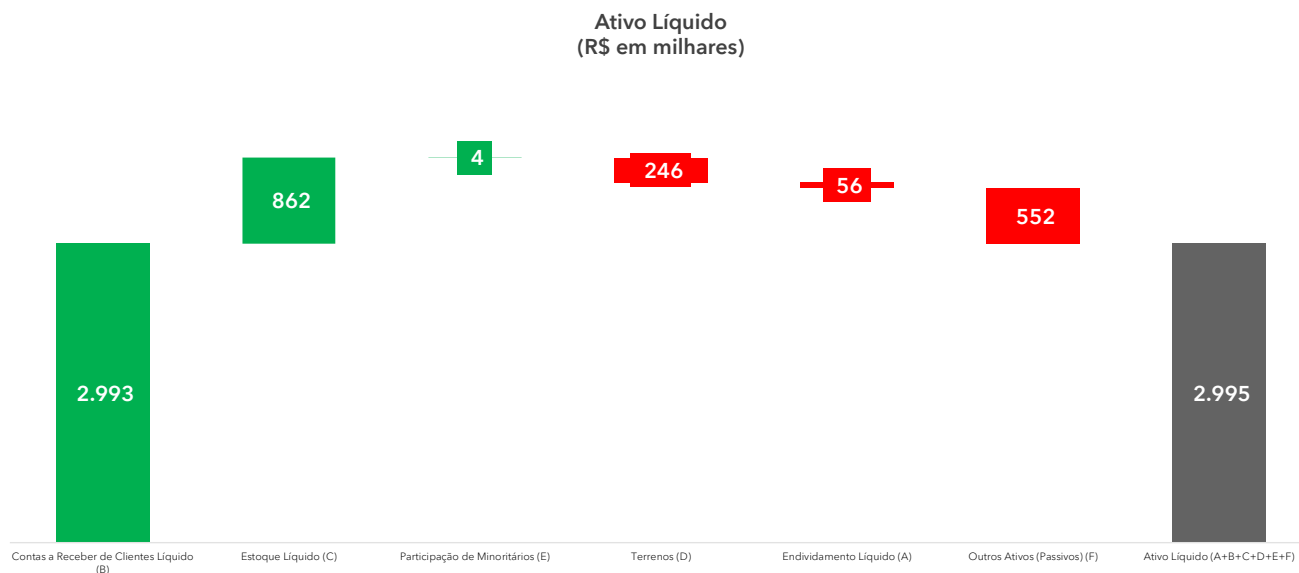
Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	2T26	1T26
Lucro (Prejuízo) do Período	173.938	155.503
Ajustes para Reconciliar os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	20.908	8.093
Depreciação e Amortização	4.829	4.818
Resultado de Equivalência Patrimonial	(35)	(500)
Despesas Financeiras	19.785	21.030
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	1.000	3.593
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	(3.367)	(37)
Ajuste a Valor Presente	(2.532)	1.023
Provisão para Garantia	783	(156)
Provisão para Contingências	10.938	4.887
Apropriação Plano de Ações	3.643	224
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(328.491)	(282.407)
Imóveis a Comercializar	(161.209)	55.470
Tributos a Recuperar	(4.621)	(2.974)
Despesas Antecipadas	(1.744)	(3.735)
Depósitos Judiciais	(843)	(880)
Outros Créditos	(12.636)	(18.757)
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	10.210	(8.924)
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	239.901	19.763
Obrigações Sociais e Tributárias	(3.203)	31.125
Adiantamento de Clientes	(22.259)	(17)
Rescisões de Clientes	1.251	951
Outras Contas a Pagar	(12.169)	(24.874)
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(9.019)	(13.489)
Pagamento de Juros	(28.968)	(28.410)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	(103.910)	(78.680)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de títulos financeiros	(125.846)	(191.127)
Resgate de títulos financeiros	95.288	128.946
Aquisição de bens do imobilizado	(12.494)	(5.824)
Aumento de capital em investidas	(1)	(10.081)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	(43.053)	(78.086)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes relacionadas	2.053	163
Amortização	(26.736)	(46.502)
Liberações	53.185	71.929
Alienação de ações	23.108	-
Opções de ações exercidas	(5.017)	-
Custo com Transação de Capital	-	(23.773)
Emissões de ações	-	482.626
Recompra de ações	(6.213)	(17.664)
Dividendos pagos	(8)	(99.992)
Cessão de recebíveis	146.921	-
Perdas nas opções de ações exercidas	(9.160)	-
Participação dos acionistas não controladores	(1.713)	(269)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	176.420	366.518
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	29.457	209.752
No Início do Exercício	518.863	309.111
No Fim do Exercício	548.320	518.863

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	97%	93%	95%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	95%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	86%	88%	89%	89%	94%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	99%	99%	100%	100%	100%	91%	94%	98%	99%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	98%	98%	98%	94%	96%	99%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	72%	77%	78%	80%	80%	82%	86%	90%	94%	99%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	47%	48%	52%	57%	61%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	98%	99%	98%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	76%	80%	85%	93%	95%	61%	70%	77%	82%	88%
Arborê	4T22	CE	Mood	92%	91%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	62%	70%	75%	79%	79%	79%	90%	97%	99%	99%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	78%	90%	92%	93%	95%	57%	64%	74%	79%	84%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	95%	96%	97%	95%	97%	53%	61%	70%	78%	83%
Miraflor	2T23	CE	Mood	89%	89%	93%	96%	98%	76%	89%	99%	99%	100%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	96%	97%	97%	97%	98%	99%	100%	100%	100%	100%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	82%	84%	89%	90%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	43%	52%	63%	71%	73%	34%	38%	44%	47%	54%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	72%	76%	78%	79%	83%	29%	39%	47%	57%	66%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	27%	28%	33%	35%	37%	41%	49%	57%	65%	73%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	46%	49%	53%	57%	61%	18%	23%	28%	33%	39%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	88%	91%	96%	99%	100%	16%	19%	24%	27%	35%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	30%	31%	37%	39%	47%	24%	40%	54%	64%	70%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	91%	97%	97%	99%	99%	24%	31%	38%	46%	55%
Mood Murilopolis	1T25	AL	Mood	37%	41%	47%	60%	68%	13%	15%	20%	25%	32%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	64%	76%	81%	89%	94%	18%	21%	26%	31%	37%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	13%	22%	28%	35%	43%	21%	21%	24%	29%	35%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	81%	96%	98%	99%	99%	12%	13%	15%	19%	24%
Mood Eptácio	2T25	PB	Mood	7%	10%	18%	25%	34%	19%	22%	26%	31%	34%
Mood Club	4T25	BA	Mood	n.a.	n.a.	43%	80%	92%	n.a.	n.a.	17%	18%	18%
Mood Jacarecica	1T26	AL	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	11%	66%	n.a.	n.a.	n.a.	13%	13%
Mood Shopping	1T26	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	32%	43%	n.a.	n.a.	n.a.	23%	23%
Ún1Ca Veredas	2T26	RN	Ún1ca	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	11%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	17%
Ún1Ca Benfica	2T26	RN	Ún1ca	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	10%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	18%
Incorporação (33)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	2T26
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	883.700
Financiamentos, Debêntures e Notas Comerciais	(940.047)
Endividamento Líquido (A)	(56.347)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	2.749.895
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.256.994
Adiantamento de Clientes	(65.093)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(157.672)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(791.602)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	2.992.522
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.261.226
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(50.449)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(348.886)
Estoque Líquido (C)	861.891
Estoque de Terrenos On-Balance	2.349.975
Dívida de Terrenos On-Balance	(919.801)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(1.676.277)
Terrenos (D)	(246.103)
Participação de Minoritários (E)	(4.288)
Outros Ativos	331.778
Outros Passivos	(884.262)
Outros Ativos (Passivos) (F)	(552.484)
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.995.191



Voltar

RELACÕES COM INVESTIDORES

ANEXO VII - TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGv Bruto (R\$ MM)	VGv Líquido ex-permuta (R\$ MM)
Terreno 1	AL	out/25	Ún1ca	44	480	160	144
Terreno 2	AL	ago/21	Alto Padrão	103	80	99	82
Terreno 3	BA	jun/26	Mood	84	297	301	301
Terreno 4	BA	jun/26	Mood	84	297	276	276
Terreno 5	BA	jun/26	Mood	84	297	301	301
Terreno 6	BA	jun/26	Mood	84	297	276	276
Terreno 7	BA	jun/26	Mood	84	297	301	301
Terreno 8	BA	jun/26	Beach Class	24	457	148	133
Terreno 9	BA	jun/26	Beach Class	40	295	181	163
Terreno 10	BA	dez/25	Alto Padrão	116	160	278	239
Terreno 11	BA	dez/25	Alto Padrão	153	160	305	262
Terreno 12	BA	nov/25	Ún1ca	42	504	167	156
Terreno 13	BA	dez/24	Ún1ca	42	672	231	210
Terreno 14	BA	jun/24	Mood	59	546	269	252
Terreno 15	CE	abr/26	Comercial	26	637	271	221
Terreno 16	CE	mar/26	Mood	59	450	254	217
Terreno 17	CE	jan/26	Beach Class	48	407	267	225
Terreno 18	CE	jun/26	Ún1ca	43	304	98	98
Terreno 19	CE	nov/25	Beach Class	35	788	458	366
Terreno 20	CE	out/25	Ún1ca	42	708	206	206
Terreno 21	CE	out/25	Ún1ca	42	840	282	282
Terreno 22	CE	nov/25	Mood	80	312	236	198
Terreno 23	CE	set/25	Alto Padrão	130	128	229	229
Terreno 24	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 25	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 26	CE	set/25	Beach Class	40	448	241	210
Terreno 27	CE	set/25	Alto Padrão	275	70	270	229
Terreno 28	CE	set/24	Mood	60	450	210	210
Terreno 29	CE	mai/23	Mood	59	474	196	168
Terreno 30	CE	mai/23	Mood	63	236	105	105
Terreno 31	PB	jun/26	Ún1ca	43	480	161	161
Terreno 32	PB	jun/26	Ún1ca	43	480	161	161
Terreno 33	PB	fev/25	Mood	96	99	106	85
Terreno 34	PB	dez/21	Alto Padrão	103	150	160	131
Terreno 35	PE	jan/26	Mood	100	150	173	138
Terreno 36	PE	mar/25	Alto Padrão	165	266	460	372
Terreno 37	PE	dez/24	Beach Class	37	601	283	205
Terreno 38	PE	mai/24	Beach Class	60	384	245	199
Terreno 39	PE	mai/24	Beach Class	31	528	168	136
Terreno 40	PE	jun/24	Beach Class	68	327	346	253
Terreno 41	PE	dez/23	Alto Padrão	194	35	109	97
Terreno 42	PE	abr/23	Comercial	22	1.710	544	435
Terreno 43	PE	jun/08	Alto Padrão	49	532	472	456
Terreno 44	RN	jan/25	Mood	65	158	86	75
Terreno 45	RN	mar/25	Beach Class	32	240	82	82
Terreno 46	RN	jul/24	Ún1ca	65	402	174	174
Terreno 47	RN	nov/22	Alto Padrão	108	72	82	67
Terreno 48	SE	jun/25	Beach Class	36	200	79	79
Terreno 49	SE	jun/25	Beach Class	51	200	113	113
Terreno 50	SE	jun/25	Mood	75	200	120	120
Terreno 51	SE	mar/25	Beach Class	41	204	112	94
Terreno 52	SE	set/24	Beach Class	46	288	131	118
Terreno 53	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 54	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 55	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 56	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 57	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 58	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 59	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 60	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
60 Terrenos				4.243	20.661	11.846	10.651

[Voltar](#)

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	GVG Bruto	GVG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 2T26 (6)				1.620	1.156	1.122	90.059
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	438	415	415	19.399
Cyano	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	68	186	186	11.088
Beach Class Macedos	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	306	194	194	12.985
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Incorporação	304	107	93	14.927
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Incorporação	402	127	127	20.080
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condomínio	102	126	107	11.580
Lançamentos 1T26 (8)				2.255	1.553	1.412	129.564
Beach Class Milagres	Maceió/AL	Beach Class	Condomínio	226	133	106	9.853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	318	228	228	25.374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	612	331	298	22.954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	135	417	363	20.363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Incorporação	316	152	138	19.201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	140	86	72	6.497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	240	105	105	12.919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	268	101	101	12.402
Em Execução (55)				13.695	12.141	10.234	1.099.857
Infinity Recife	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	330	385	385	14.935
Casa Macedo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	128	328	328	23.560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Incorporação	516	300	276	31.519
Elleve Horto	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	126	119	20.093
MD Corporate	Recife/PE	Comercial	Condomínio	200	541	441	22.868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	311	225	183	9.484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	241	92	78	14.880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	568	519	519	23.577
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
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
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
Traini 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 Othon	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
Concept João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9.474
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13.575
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	

ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
		1T26	2T26	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	10.461	15.366	-	-	12.805	2.561	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	26.992	30.500	-	20.333	10.167	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	3,50% a.a. + CDI	-	2.441	-	-	-	1.627	814
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	14.926	21.988	-	-	9.162	10.994	1.832
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	66.350	64.811	28.228	36.584	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	14.271	19.782	-	19.782	-	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	27.556	33.375	-	-	33.375	-	-
SFH Santander	0,86% a.a. + CDI	19.918	19.477	4.495	4.495	4.495	4.495	1.498
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	34.608	35.396	35.396	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	43.152	41.623	41.623	-	-	-	-
SFH Itaú	10,20% a.a. + TR	12.494	16.015	-	-	16.015	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	16.592	16.684	3.708	11.123	1.854	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% a.a. + TR	7.567	10.615	-	-	590	7.077	2.949
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	63.588	58.165	58.165	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	100.857	102.411	-	34.137	34.137	34.137	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	151.286	153.617	-	51.205	51.206	51.206	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	278.405	279.160	-	-	-	-	279.160
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% a.a. + IPCA	18.254	18.622	-	-	-	-	18.622
Total		907.277	940.047	171.614	177.659	173.805	112.096	304.874

[Voltar](#)

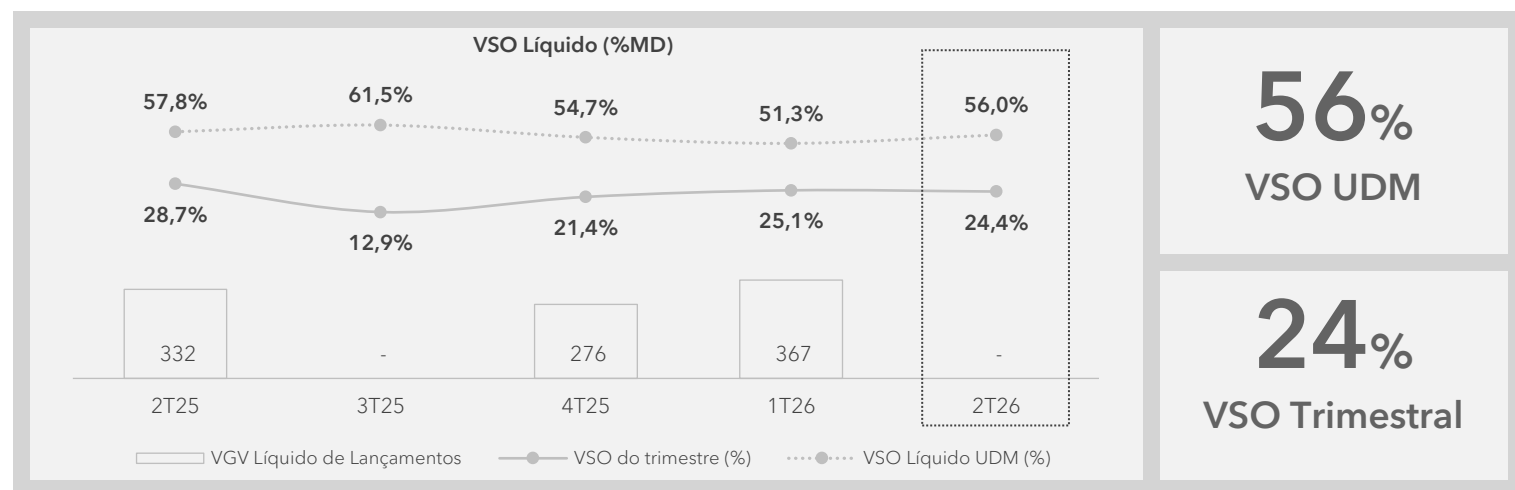
ANEXO X - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

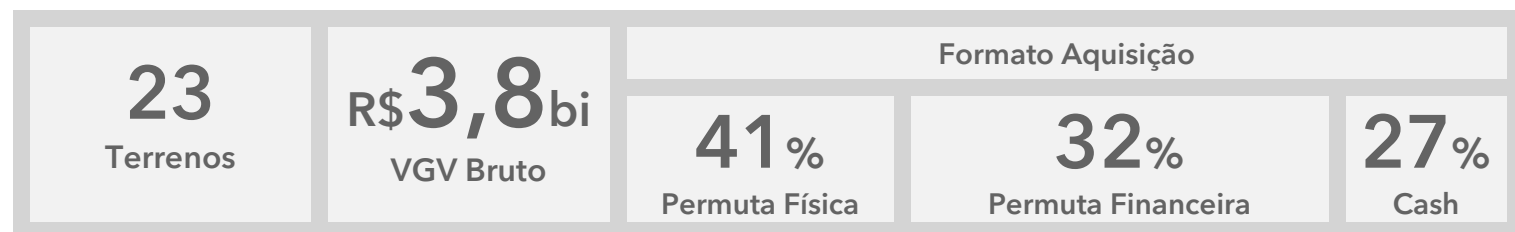
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	37%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	61%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	47%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	99%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	100%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	94%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	68%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	99%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	43%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	34%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	dez/25	92%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	jan/26	43%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	mar/26	66%
Total (13)		3.843	2.118	1.980		

1. Em 30.06.2026

VSO



TERRENOS



ENTREGAS

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Lançamento	Entrega	% Venda ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	nov/22	Fev/25	99%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	Set/25	98%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	Jun/26	99%
Total (3)		758	458	458			

1. Em 30.06.2026

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.



EARNINGS

RELEASE

2Q26

WEBCAST IN
PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into English

08.13.26

THURSDAY

09:00 a.m. | US-EST
10:00 a.m. | BRT

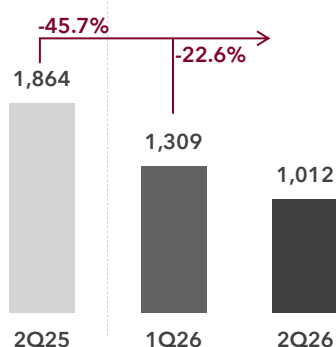
MDNE

B3 LISTED NM

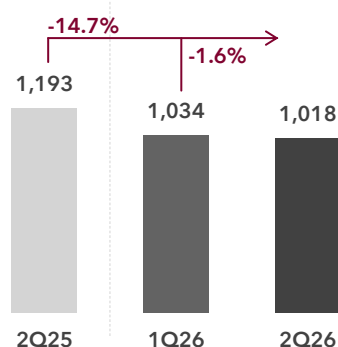
Recife, August 12, 2026 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the second quarter of 2026 (2Q26). The operating and financial information presented below, unless otherwise indicated, is in thousands of Reais (R\$) and follows the accounting practices adopted in Brazil and the International Financial Reporting Standards (IFRS), applicable to real estate development entities in Brazil, registered in the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM").

**NET PROFIT OF R\$ 174MN (RECORD-HIGH)
WITH NET MARGIN OF 24% IN 2Q26 AND 28% ROAE**

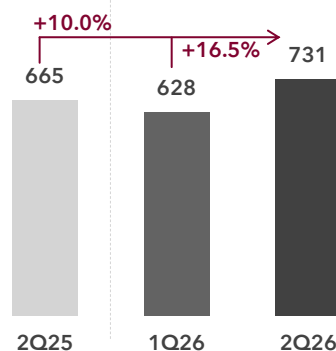
Net Launches %MD (R\$ MN)



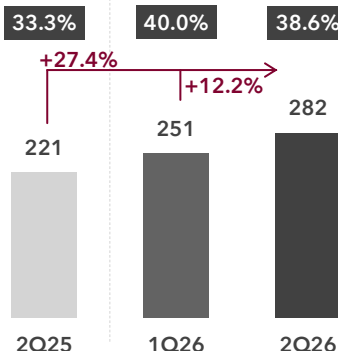
Net Sales %MD (R\$ MN)



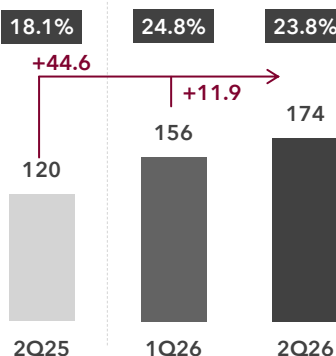
Net Revenue (R\$ MN)



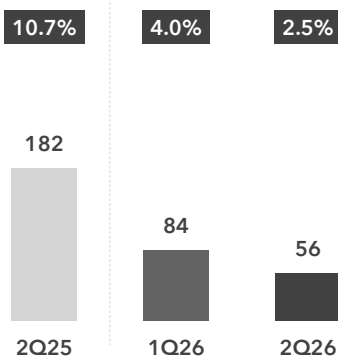
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %

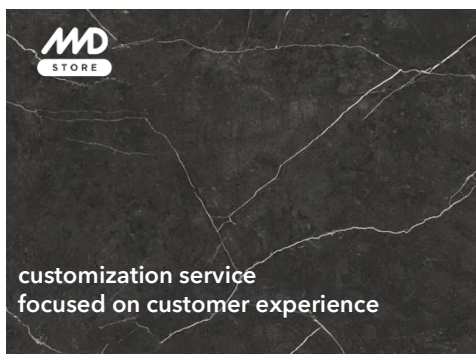
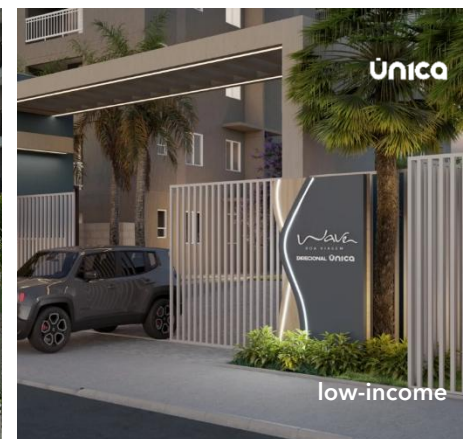


Net Profit (R\$ MN) and Net Margin %



Net Debt (R\$ MN) and Net Debt / Equity %





MANAGEMENT MESSAGE

In *One Hundred Days Between Sky and Sea*, Amyr Klink recounts a crossing that, at first glance, seems to be a story about courage. A man alone, in a small rowboat, crossing the South Atlantic for more than a hundred days. But when we look closer, we realize that that journey speaks much less about courage than about **preparation, discipline and constancy**.

At sea, you don't control the wind, the currents or the storms. You only control the vessel, the decisions, the available resources and, above all, the ability not to lose your course.

Companies also go through cycles. And perhaps one of the greatest responsibilities of those who manage a company is exactly this: to understand what we can control, to be prepared for what we can't, and to build an organization capable of continuing to move forward even when conditions around change.

It is with this perspective that we end the second quarter of 2026.

In this quarter, we achieved the **highest quarterly Net Profit in Moura Dubeux's history: R\$ 173.9 million**, an increase of 44.6% compared to 2Q25. Our Net Margin reached 23.8% and **ROAE reached 28.0%**. In the first half of the year, we accumulated R\$ 329.4 million in Net Profit, an increase of 72.8% over the same period in 2025.

It is a result that naturally leaves us satisfied. But, as I have repeated in the last messages, more important than celebrating a record is understanding **how we achieved it**.

A record quarter can happen. Building a company capable of delivering results on a recurring basis is something quite different.

And it is this second situation that interests us most.

In 2Q26, we launched six projects, totaling **R\$ 1,012.5 million in Net PSV (%MD)**. In the first half of the year, there were R\$ 2,321.4 million in launches, 2.5% above 1H25. The composition of these launches continues to reflect the diversification we have achieved in recent years among different products, geographies and operating formats.

At the same time, we continue to observe what I consider one of the best thermometers of the quality of our operation: **the consistency of sales**.

For the second consecutive quarter, we surpassed the mark of **R\$ 1.0 billion in Net Sales (%MD)**, reaching R\$ 1,018.0 million in 2Q26, practically stable in relation to the R\$ 1,034.3 million recorded in the previous quarter. In the first half of the year, sales were R\$ 2,051.8 million, an increase of 17.6% compared to 1H25.

Perhaps even more important than the absolute value of sales is to observe their quality and recurrence.

Our Speed of Sales indicator for the last twelve months ended the quarter at **51.1%**. In the last five quarters, this indicator remained between approximately 51.0% and 56.0%. This stability seems particularly important to us because it demonstrates that our sales velocity does not depend on a single launch, product, or specific market window. There is recurring demand for our portfolio.

Cancellations also continue at controlled levels. In the first half of the year, they accounted for 5.4% of Gross Sales (%DM), compared to 7.4% in the same period last year.

When we talk about sales quality, therefore, we are not just talking about selling more. We are talking about **selling at adequate velocity, to customers with the ability to stay under contract, while maintaining a healthy inventory**.

We ended June with inventory at a market value of approximately R\$ 4.0 billion, of which only **2.7% corresponds to completed units**. More than 97.0% of this inventory is associated with deliveries between 2026 and 2030.

This indicator is especially relevant for us. High completed units inventory typically necessitates short-term trading decisions. Inventory predominantly under construction allows us to preserve price, margin and commercial discipline.

Our landbank also remains robust. We ended the quarter with **60 plots of land with PSV of approximately R\$11.8 billion**, of which about 63.0% was acquired through swaps. It is an important feature of the way we have grown: to maintain launch capacity without necessarily immobilizing large volumes of capital in the acquisition of land.

Today we have **69 projects in progress**, 44 under the condominium model and 25 under the Development segment, totaling 17,570 units and approximately R\$ 14.8 billion PSV. In the quarter, we delivered 2 projects, with Net PSV of R\$ 197.0 million, totaling 6 projects delivered in the first half of the year.

This scale increases our responsibility.

The bigger Moura Dubeux becomes, the more important processes, controls, engineering, supplies, planning and, above all, people become. Growing while maintaining time, cost and quality may be less visible than launching or selling a project, but it is precisely this work that will transform the growth of recent years into an increasingly predictable company.

In the financial results, this discipline continues to appear.

Our **Net Revenue reached R\$ 731.1 million**, an increase of 10.0% over 2Q25 and 16.5% compared to the previous quarter. Gross Profit was R\$ 281.9 million, increase of 27.4%, while Gross Margin reached 38.6%, expansion of 5.3pp over the same quarter of 2025. The Adjusted Gross Margin reached 40.2%.

It is worth noting that an important part of this evolution came from the contribution of the Condominium model and the recognition of the Land Development Fee of 3 relevant projects: Casa Macedo (Fortaleza/CE), Moura Dubeux Plaza (Recife/PE) and Salvador 220 (Salvador/BA).

Adjusted EBITDA reached R\$ 178.8 million, with a margin of 24.5%. In the first half of the year, we reached R\$ 347.3 million in Adjusted EBITDA, increase of 56.5% compared to 1H25, with a margin of 25.6%.

We also continue to closely monitor our expenses. Commercial Expenses accounted for 5.7% of Gross Sales (%MD), while Administrative Expenses accounted for 5.7% of Net Revenue in the quarter.

We are aware that the Company's growth requires structure. At the same time, we will continue to require of ourselves that this structure be increasingly productive and capable of absorbing growth without proportional expansion of costs.

Another indicator that gives us confidence about future results is what we have already sold but have not yet recognized.

We ended the quarter with a **Result to be Recognized from units sold of R\$ 468.4 million**, associated with a margin of 37.0%. Additionally, we have R\$ 467.4 million in Condominium Management Fees to be received and recognized according to the evolution of the projects. Our receivables totaled R\$ 2,716.8 million at the end of the quarter.

These are numbers that help to give visibility to the path ahead.

And here I return to Amyr Klink's journey.

On a long voyage across the ocean, as important as knowing where you are going is knowing **what resources are stored inside the boat**.

In a political and economic environment that continues to require caution, we believe that liquidity and a healthy debt level should be treated as strategic assets.

We ended 2Q26 with **R\$ 883.7 million in cash availability**, compared to gross debt of R\$ 940.0 million. As a result, our Net Debt was only **R\$ 56.3 million, equivalent to 2.5% of Shareholders' Equity**, below the 4.0% observed at the end of the previous quarter.

In the quarter, we had a cash generation of R\$ 27.2 million, and, in the last twelve months, negative free cash flow of R\$ 187.0 million, ex-dividends and *follow-on* carried out at the beginning of this year.

We have relevant opportunities ahead, but we do not believe that opportunity is a justification for losing discipline.

The Brazilian political-economic scenario continues to bring uncertainties, high interest rates and less visibility on some important variables. This reinforces, not reduces, our commitment to careful cash and debt management.

We want to continue growing. But above all, we want to continue to have **the freedom to choose when, where and how to grow**.

This freedom is a consequence of a healthy capital structure.

Over the last few years, we have been working to build a Moura Dubeux less dependent on extraordinary events and increasingly based on the repetition of good processes. A company in which launch, sale, construction, delivery, margin, and value generation are part of the same system.

For our clients, predictability means delivering what we promise on time and with the level of quality that was contracted.

For our shareholders, it means growing while preserving profitability, a return on capital and financial strength.

And for us, it means building a company that doesn't have to get all the external conditions right to keep moving forward.

Perhaps this is the main lesson of Amyr Klink's journey. For a hundred days, he didn't have to conquer the ocean every day. He just needed to keep rowing in the right direction, making good decisions and preserving the necessary conditions to reach the destination.

We are ending the first half of 2026 satisfied with what we have built, but aware that we still have a lot of work ahead of us.

We enter the second half of the year **excited and confident in our ability to deliver what we have promised to our customers and shareholders**. We have a robust portfolio, healthy sales, consistent margins, low leverage and, perhaps most importantly, a team that we feel is more aligned than ever with our Company's purpose.

We know that there will be favorable and contrary winds. It is part of any crossing.

Our commitment is not to predict all of them.

It is to continue with **the boat prepared, the crew aligned and the course very clear**.

Moving forward together.



Diego Villar
CEO

SUMMARY

MANAGEMENT MESSAGE	4
SUMMARY	7
OPERATION FORMATS	8
REAL ESTATE DEVELOPMENT	8
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION	8
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:.....	8
KEY INDICATORS	9
OPERATIONAL PERFORMANCE	10
LAUNCHES.....	10
SALES.....	11
SALES BREAKDOWN	12
SPEED OF SALES (SoS)	14
INVENTORY	15
LANDBANK	17
CURRENT PROJECTS	18
PROJECTS DELIVERED	19
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	20
NET REVENUE	20
ACCOUNTINGS REVENUE.....	20
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES.....	21
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT	21
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	22
SELLING EXPENSES.....	22
ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	22
OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES).....	23
ADJUSTED EBITDA.....	23
NET FINANCIAL INCOME	24
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES	24
NET PROFIT (LOSS)	25
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED	26
RESULTS TO BE RECOGNIZED – CONDOMINIUM BUSINESS	26
ACCOUNTS RECEIVABLE.....	26
NET CASH AND NET DEBT	27
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP	28
APPENDIX I - BALANCE SHEET	29
APPENDIX II - INCOME STATEMENT	30
APPENDIX III - CASH FLOW	31
APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE	32
APPENDIX V - NET ASSET	33
APPENDIX VI - INVENTORY	34
APPENDIX VII - LANDBANK	35
APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS	36
APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN	37
APPENDIX IX - MOOD OPERATIONAL	38
CURRENT PROJECTS.....	38
SPEED OF SALES (SoS)	38
LANDBANK	38
PROJECTS DELIVERED	38
GLOSSARY	39
ABOUT MOURA DUBEUX	40
DISCLAIMER	40

OPERATION FORMATS

Moura Dubeux operates in the residential, commercial and hospitality real estate development market, under two different business formats: Real Estate Development and Construction Works Administration.

REAL ESTATE DEVELOPMENT

In this format, the Company incorporates the project on the land, executes the construction and sells its units, in the same way as other developers in the traditional real estate market. In this operation format, the customer pays an average of 30% of the value of the property during construction and 70% with funds from financial institutions at the property delivery time.

CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION

The Company's "Construction Works Administration" business segment ("Condominium") identifies potential market demand for a certain project and seeks a land plot that meets the characteristics of such demand. Thus, the Company provides preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project that will be carried out by a specific purpose vehicle called "Construction Condominium". For such preliminary services, the Company receives a "real estate consultancy fee" from clients who show interest in acquiring quotas (units) in the "Construction Condominium".

As the project (Condominium) is launched to the market, the Company starts to sell quotas to clients, being each quota equivalent to a unit in that project. That sale is called Adhesions to Condominiums.

Also, the Company provides construction works administration services for these Condominiums and, for this reason, receives a monthly compensation called "management fee". Every payment of construction works expenses incurred in the project is made by the "construction Condominium" with funds collected from clients on a pre-established monthly schedule, given that they are solely responsible for the costs and financing of the entire construction work.

In this operation format, Moura Dubeux usually adopts the strategy of acquiring some quotas in the Condominiums. The company resells its adhered quotas with an average margin of 20%. The adhesion value of these units is accounted in the Company's Financial Statements as a cost and the sale as revenue from the sale of real estate. This transaction is called "Closed Sale".

MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:

Land Development Fee: Revenue generated from the sale of a Condominium quota as the Company accounts a profit over the land portion equivalent to that quota.

Real Estate Consultancy Fee: The Consultancy is, on average, 10% of the quota PSV (full price of the unit), net of swaps. Cash and accrual recognition occur as clients adhere (acquire quotas) to the Condominium.

Management Fee: The management fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted as the construction work advances.

KEY INDICATORS

Operational Highlights (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	1,012,484	1,863,675	-45.7%	1,308,906	-22.6%	2,321,390	2,265,670	2.5%
# Projects Launched	6	6	0.0%	8	-25.0%	14	9	55.6%
# Units Launched	1,944	1,099	76.9%	2,177	-10.7%	4,121	1,873	120.0%
Sales								
Contracted Sales ¹ (100%)	1,112,109	1,275,574	-12.8%	1,118,213	-0.5%	2,230,322	1,884,635	18.3%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	755,553	986,325	-23.4%	676,791	11.6%	1,295,944	1,097,061	18.1%
Inventory - Contracted Sales (100%)	356,556	289,249	23.3%	441,422	-19.2%	934,378	787,574	18.6%
Contracted Sales ¹ (%MD)	1,090,717	1,275,574	-14.5%	1,078,822	1.1%	2,169,539	1,884,180	15.1%
Cancellations (%MD)	73,160	82,637	-11.5%	44,538	64.3%	117,698	140,119	-16.0%
Net Sales and Adhesions (%MD)	1,017,557	1,192,937	-14.7%	1,034,284	-1.6%	2,051,841	1,744,061	17.6%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	6.7%	6.5%	0.2pp	4.1%	2.6pp	5.4%	7.4%	-2.0pp
# Units Sold	1,680	945	77.8%	1,442	16.5%	3,122	1,808	72.7%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

2. Projects launched up to 6 (six) months, considering quarters figures

Financial Highlights (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Gross Profit	281,858	221,301	27.4%	251,226	12.2%	533,084	369,714	44.2%
Gross Margin	38.6%	33.3%	5.3pp	40.0%	-1.4pp	39.2%	33.5%	5.7pp
Adjusted ¹ EBITDA	178,845	132,797	34.7%	168,412	6.2%	347,257	221,905	56.5%
Adjusted ¹ EBITDA Margin	24.5%	20.0%	4.5pp	26.8%	-2.3pp	25.6%	20.1%	5.5pp
Shareholder's Net Profit	173,938	120,315	44.6%	155,503	11.9%	329,441	190,698	72.8%
Net Margin	23.8%	18.1%	5.7pp	24.8%	-1.0pp	24.2%	17.3%	6.9pp
# Shares ²	99,039,742	84,335,608		99,039,742		99,039,742	84,335,608	
Net Profit (R\$/Share)	1.76	1.43		1.58		3.33	2.26	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Free float weighted average shares in the period

OPERATIONAL PERFORMANCE

LAUNCHES

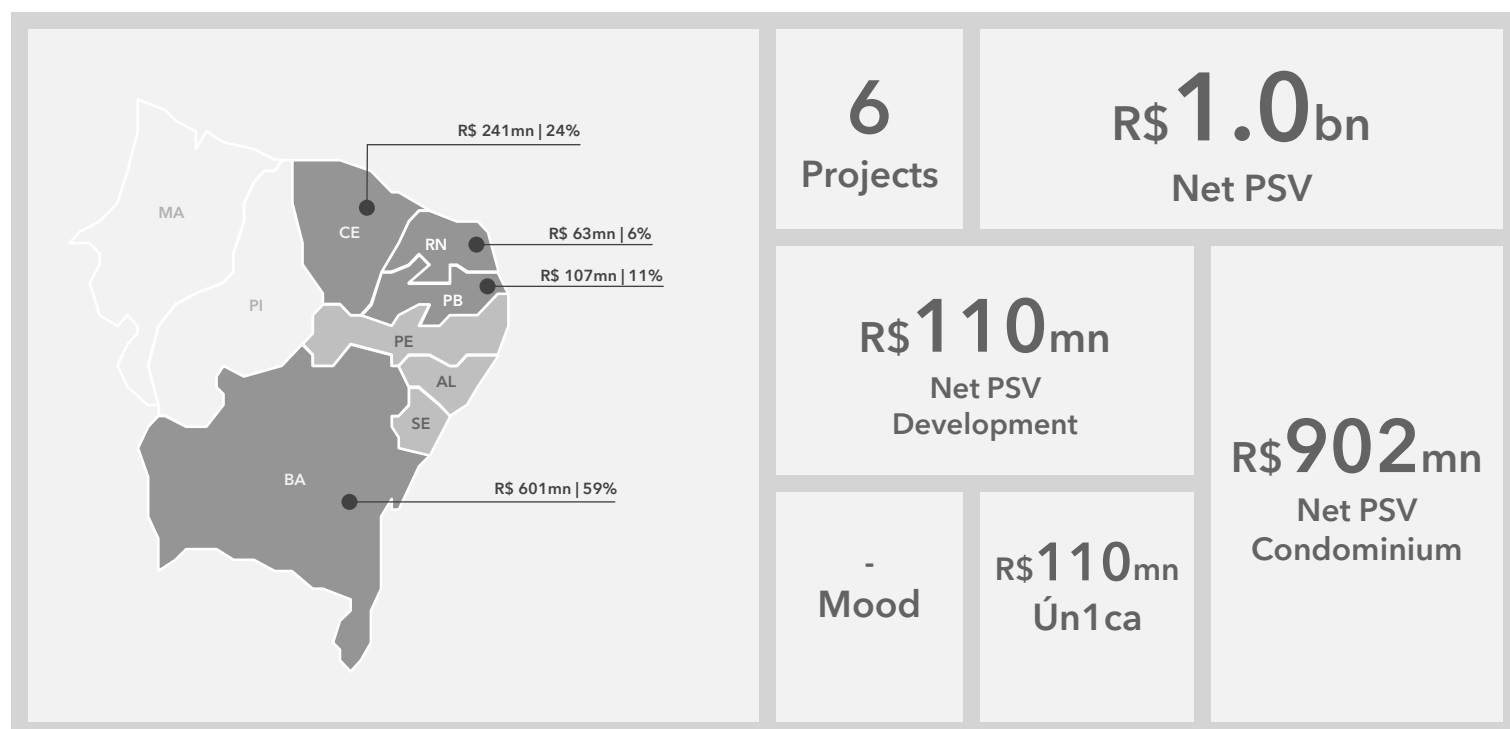
The Company launched 6 projects in 2Q26, totaling Gross PSV of R\$ 1,155 million and Net PSV (%MD) of R\$ 1,012 million.

In 1H26, launches totaled Gross PSV of R\$ 2,708 million and a Net PSV (%MD) of R\$ 2,321 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Net PSV (%MD)	Launch	% Sold ¹
1° Quarter (8)				2,177	1,553	1,412	1,309		
2° Quarter (6)				1,944	1,155	1,122	1,012		
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	438	415	415	415	May-26	63%
Cyano	Salvador/BA	High-End	Condominium	68	186	186	186	May-26	90%
Beach Class Macedos	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	306	194	194	194	Jun-26	59%
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condominium	420	126	107	107	Jun-26	14%
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Development	304	107	93	47	Jun-26	10%
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Development	408	127	127	63	Jun-26	11%
Total (14)				4,121	2,708	2,534	2,321		

1. In 06.30.2026

Net PSV Breakdown Launched by Region – 2Q26



SALES

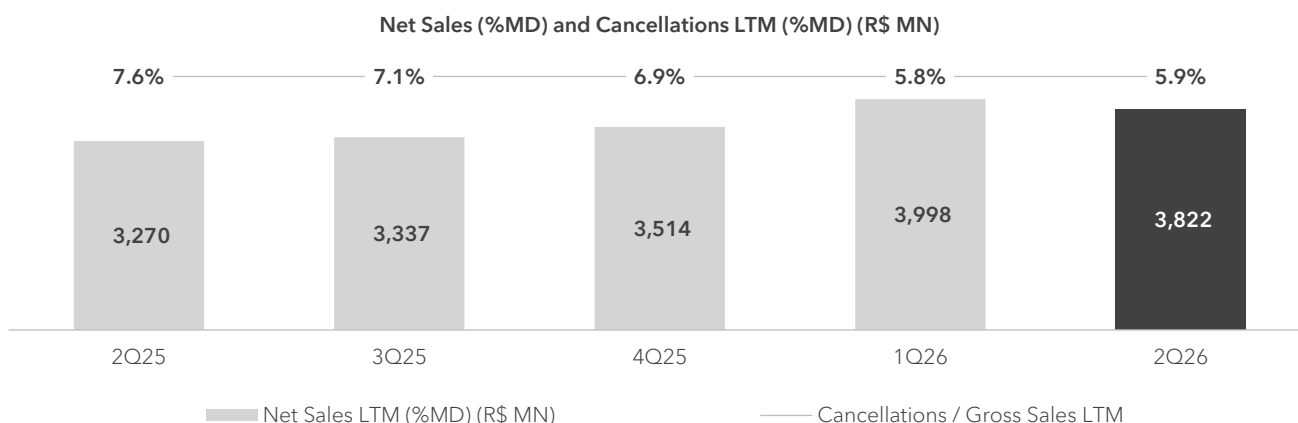
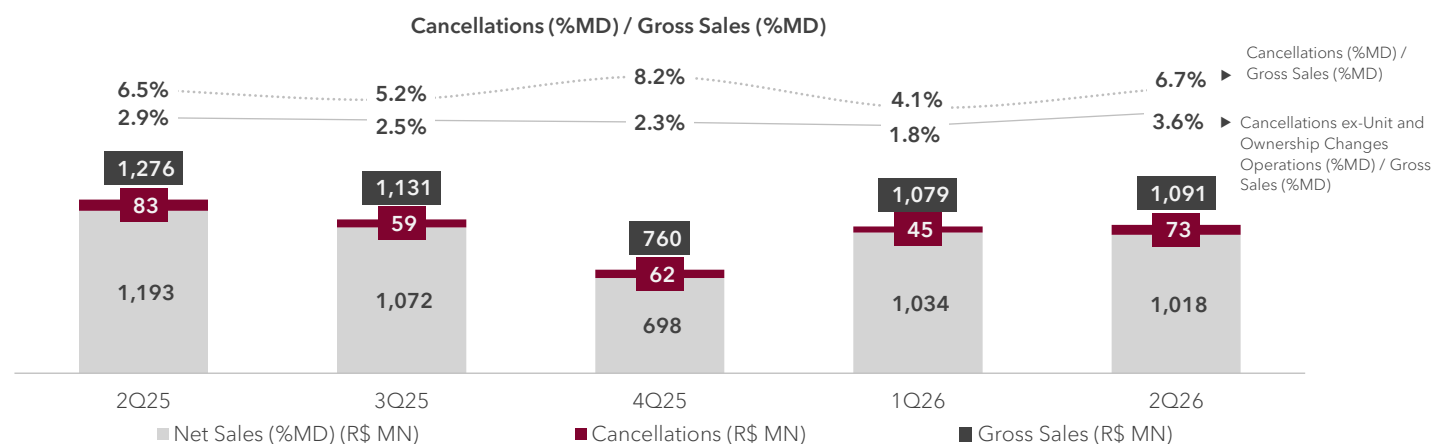
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 1,018 million in 2Q26, reduction of 14.7% compared to 2Q25 and 1.6% compared to 1Q26.

In 1H26, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 2,052 million, increase of 17.6% when compared to 1H25.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	1,112,109	1,275,574	-12.8%	1,118,213	-0.5%	2,230,322	1,884,635	18.3%
Gross Sales and Adhesions ¹ (%MD) (a)	1,090,717	1,275,574	-14.5%	1,078,822	1.1%	2,169,539	1,884,180	15.1%
Development Sales	308,149	389,440	-20.9%	398,693	-22.7%	706,841	782,507	-9.7%
Closed Sales ²	83,347	46,982	77.4%	28,471	192.7%	111,818	89,089	25.5%
Adhesions to Condominium ³	699,221	839,152	-16.7%	651,658	7.3%	1,350,879	1,012,584	33.4%
Cancellations (%MD) (b)	73,160	82,637	-11.5%	44,538	64.3%	117,698	140,119	-16.0%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	1,017,557	1,192,937	-14.7%	1,034,284	-1.6%	2,051,841	1,744,061	17.6%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	6.7%	6.5%	0.2pp	4.1%	2.6pp	5.4%	7.4%	-2.0pp
# Units Sold	1,680	945	77.8%	1,442	16.5%	3,122	1,808	72.7%

1. Contracted gross sales and total amount adhered to Condominium, 2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units, 3. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

In the quarter, the total number of cancellations was R\$ 73 million, representing 6.7% of the Gross Sales (%MD) in 2Q26. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 5.9% of LTM Gross Sales (%MD).



SALES BREAKDOWN

Segment - 2Q26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Beach Class	931	437,367	437,367	40.1%	838	387,087	85	41,564	8	8,716
High-End	192	378,017	378,017	34.7%	98	218,088	79	138,925	15	21,004
Mood	402	222,554	222,554	20.4%	195	110,020	191	104,618	16	7,916
Standard	41	23,314	23,314	2.1%	-	-	8	6,467	33	16,847
Ún1ca	112	42,784	21,392	2.0%	107	20,179	5	1,213	-	-
Commercial	2	8,073	8,073	0.7%	-	-	2	8,073	-	-
Total	1,680	1,112,109	1,090,717	100.0%	1,238	735,374	370	300,860	72	54,483

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region - 2Q26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Bahia	621	499,412	499,412	45.8%	535	432,817	78	56,795	8	9,800
Ceará	488	245,622	240,852	22.1%	371	123,732	91	104,588	26	12,532
Pernambuco	151	165,270	157,486	14.4%	45	59,735	72	68,788	34	28,963
Alagoas	217	116,263	116,263	10.7%	171	86,711	46	29,552	-	-
Rio Grande do Norte	99	42,426	33,588	3.1%	66	17,335	29	13,066	4	3,187
Paraíba	72	27,897	27,897	2.6%	50	15,045	22	12,852	-	-
Sergipe	32	15,220	15,220	1.3%	-	-	32	15,220	-	-
Total	1,680	1,112,109	1,090,717	100.0%	1,238	735,374	370	300,860	72	54,483

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format - 2Q26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	565	302,915	281,523	25.8%	302	130,199	220	128,692	43	22,632
Condominium ²	993	698,889	698,889	64.1%	884	570,316	109	128,573	-	-
Closed Sales ³	122	110,306	110,306	10.1%	52	34,859	41	43,596	29	31,850
Total	1,680	1,112,109	1,090,717	100.0%	1,238	735,374	370	300,860	72	54,483

1. Projects launched up to 6 (six) months

2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

Segment – 1H26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Beach Class	1,547	777,984	777,984	35.9%	1,309	623,718	224	142,881	14	11,386
High-End	307	769,074	769,074	35.4%	143	452,442	136	278,365	28	38,267
Mood	887	498,966	498,966	23.0%	514	300,575	346	185,854	27	12,537
Única	297	121,566	60,783	2.8%	149	27,805	148	32,978	-	-
Standard	75	45,625	45,625	2.1%	-	-	21	17,300	54	28,325
Commercial	9	17,106	17,106	0.8%	-	-	9	17,106	-	-
Total	3,122	2,230,322	2,169,539	100.0%	2,115	1,404,540	884	674,484	123	90,515

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 1H26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Bahia	1,232	821,384	821,384	37.9%	1,110	714,823	107	91,277	15	15,284
Pernambuco	461	574,791	527,616	24.3%	128	291,805	281	194,213	52	41,598
Ceará	766	479,445	474,675	21.9%	480	206,925	240	244,911	46	22,839
Alagoas	359	208,115	208,115	9.6%	265	147,849	94	60,266	-	-
Rio Grande do Norte	148	73,050	64,212	3.0%	82	28,092	56	25,325	10	10,795
Paraíba	99	43,900	43,900	2.0%	50	15,045	49	28,855	-	-
Sergipe	57	29,637	29,637	1.3%	-	-	57	29,637	-	-
Total	3,122	2,230,322	2,169,539	100.0%	2,115	1,404,540	884	674,484	123	90,515

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format – 1H26 (R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	1,310	740,998	680,215	31.4%	663	328,380	562	303,922	85	47,914
Condominium ²	1,660	1,350,547	1,350,547	62.3%	1,399	1,038,540	259	309,319	2	2,688
Closed Sales ³	152	138,776	138,776	6.3%	53	37,620	63	61,243	36	39,913
Total	3,122	2,230,322	2,169,539	100.0%	2,115	1,404,540	884	674,484	123	90,515

1. Projects launched up to 6 (six) months

2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

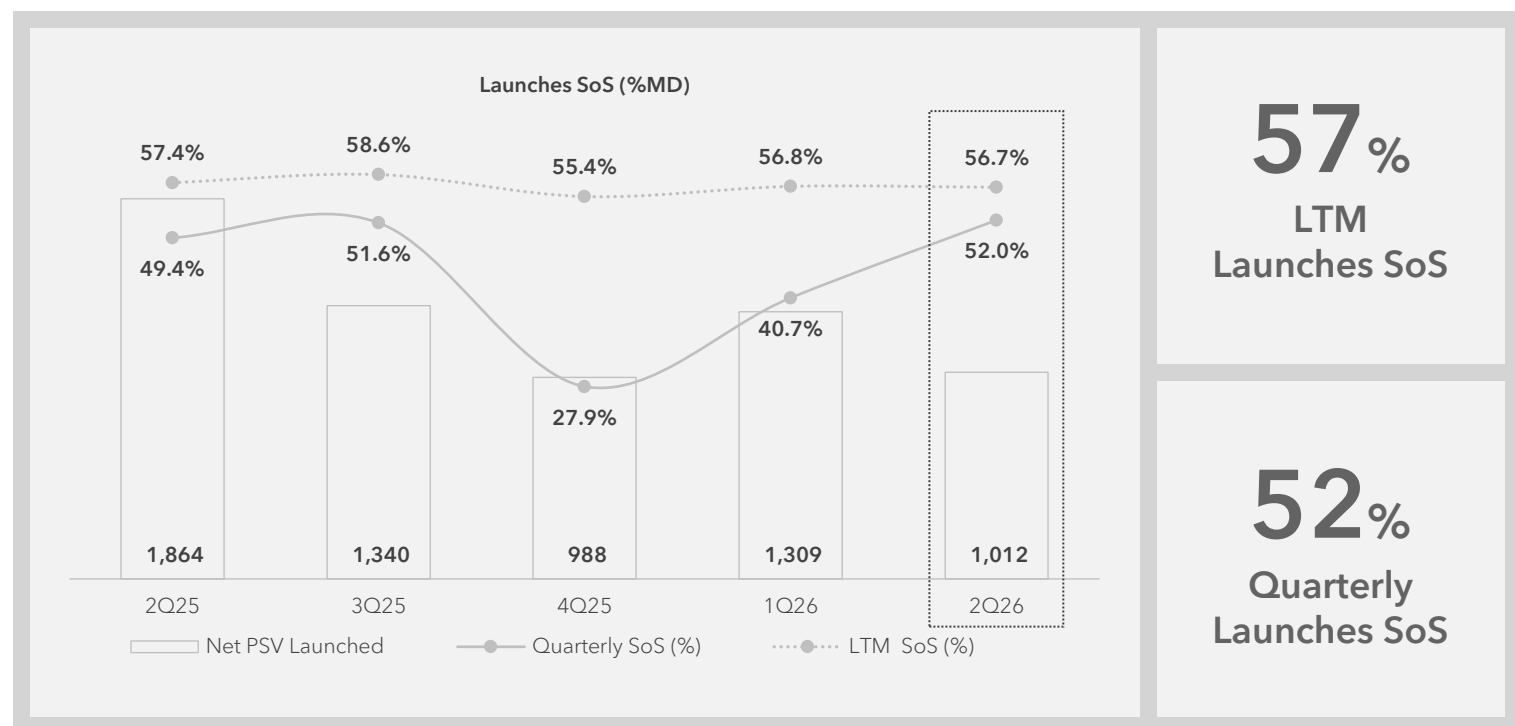
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SoS)

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 51.1%, reduction of 4.5pp YoY and 1.3pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 20.9%, reduction of 9.0pp YoY and 0.6pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 56.7% in LTM and 52.0% in the quarter.



INVENTORY

The Company ended the quarter with 4,568 units in its inventory, equivalent to R\$ 3,970 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 109 million (2.7%) are from completed units and R\$ 3,861 million (97.3%) will be delivered between the years 2026 and 2030.

Total				Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Segment (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Beach Class	1,897	1,548,920	39.0%	902	614,371	974	909,732	21	24,818
High-End	488	1,226,328	30.9%	23	145,846	410	1,012,596	55	67,885
Mood	1,070	627,622	15.8%	280	194,663	781	427,981	9	4,978
Corporate	113	340,276	8.6%	-	-	112	340,074	1	202
Única	906	172,130	4.3%	798	144,344	108	27,785	-	-
Standard	94	54,716	1.4%	-	-	54	43,215	40	11,501
Total	4,568	3,969,991	100.0%	2,003	1,099,224	2,439	2,761,383	126	109,384

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of inventory at market value (%MD), R\$ 1,519 million (38.3%) are concentrated in Pernambuco, followed by Ceará with R\$ 926 million (23.3%), Bahia with R\$ 616 million (15.5%), Rio Grande do Norte with R\$ 324 million (8.2%), Alagoas with R\$ 265 million (6.7%), and Paraíba with R\$ 211 million (5.3%) and Sergipe with R\$ 108 million (2.7%).

Total				Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Region (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	1,329	1,518,994	38.3%	210	161,879	1,076	1,331,689	43	25,426
Ceará	952	926,243	23.3%	547	288,360	391	630,936	14	6,948
Bahia	542	616,443	15.5%	282	289,190	238	294,348	22	32,905
Rio Grande do Norte	677	324,137	8.2%	453	118,309	189	162,569	35	43,259
Alagoas	413	265,340	6.7%	212	120,378	189	144,116	12	846
Paraíba	466	210,672	5.3%	299	121,108	167	89,564	-	-
Sergipe	189	108,162	2.7%	-	-	189	108,162	-	-
Total	4,568	3,969,991	100.0%	2,003	1,099,224	2,439	2,761,383	126	109,384

1. Projects launched up to 6 (six) months

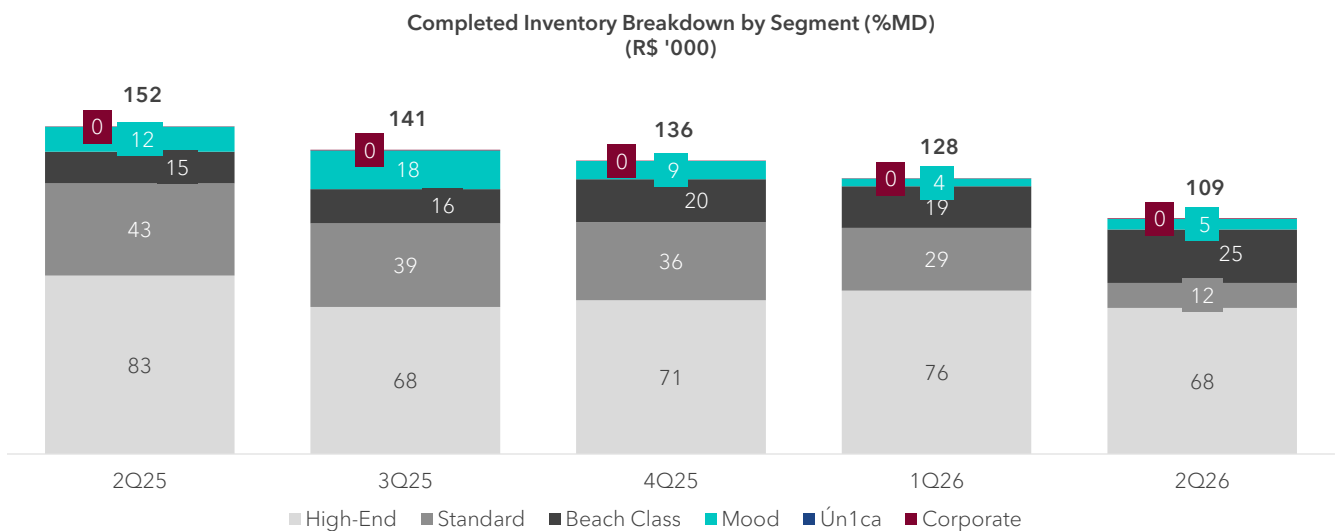
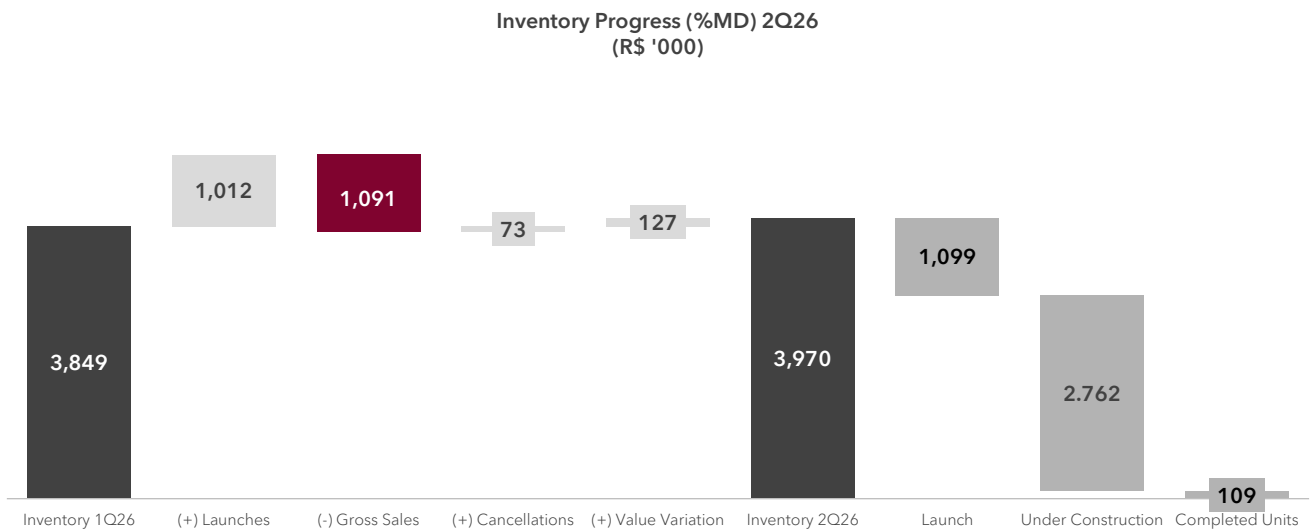
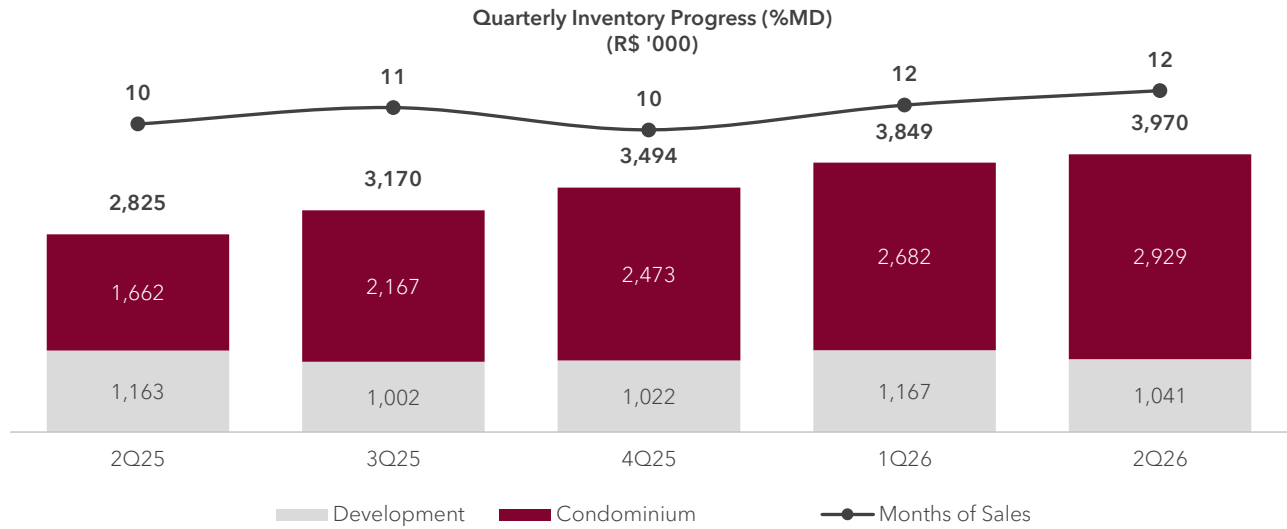
The inventory at market value (%MD) regarding the operational format was R\$ 1,041 million concentrated in the Development format (26.2%), R\$ 2,709 million under not yet adhered Condominium (68.2%) and R\$ 221 million in Closed Sales (5.6%).

Total				Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	2,263	1,040,567	26.2%	1,078	339,007	1,072	627,426	113	74,134
Condominium ²	2,123	2,708,765	68.2%	848	683,817	1,273	2,024,583	2	365
Closed Sales ³	182	220,659	5.6%	77	76,400	94	109,374	11	34,885
Total	4,568	3,969,991	100.0%	2,003	1,099,224	2,439	2,761,383	126	109,384

1. Projects launched up to 6 (six) months

2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

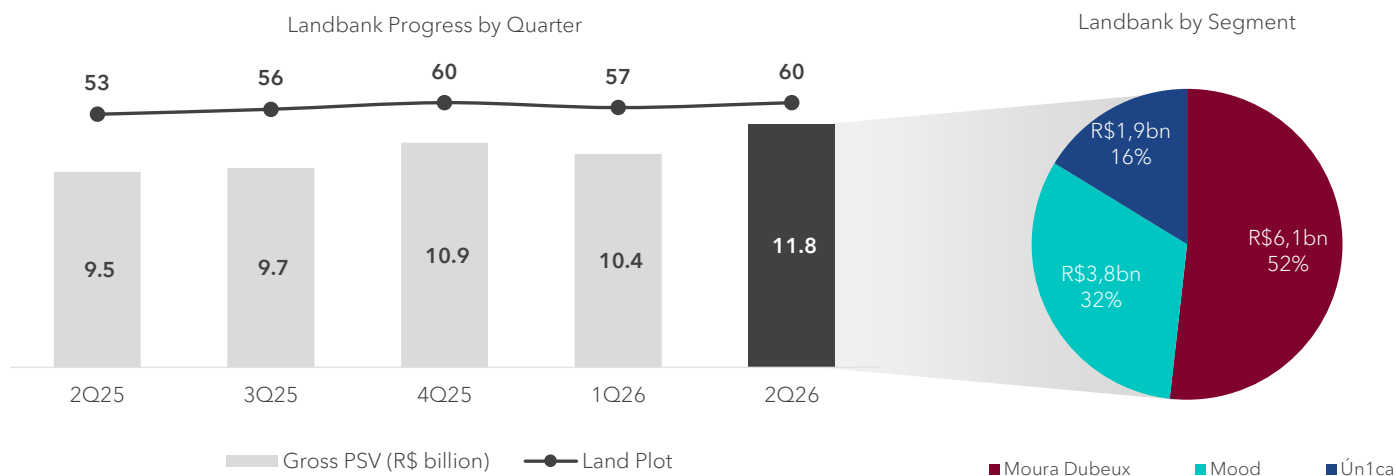
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit



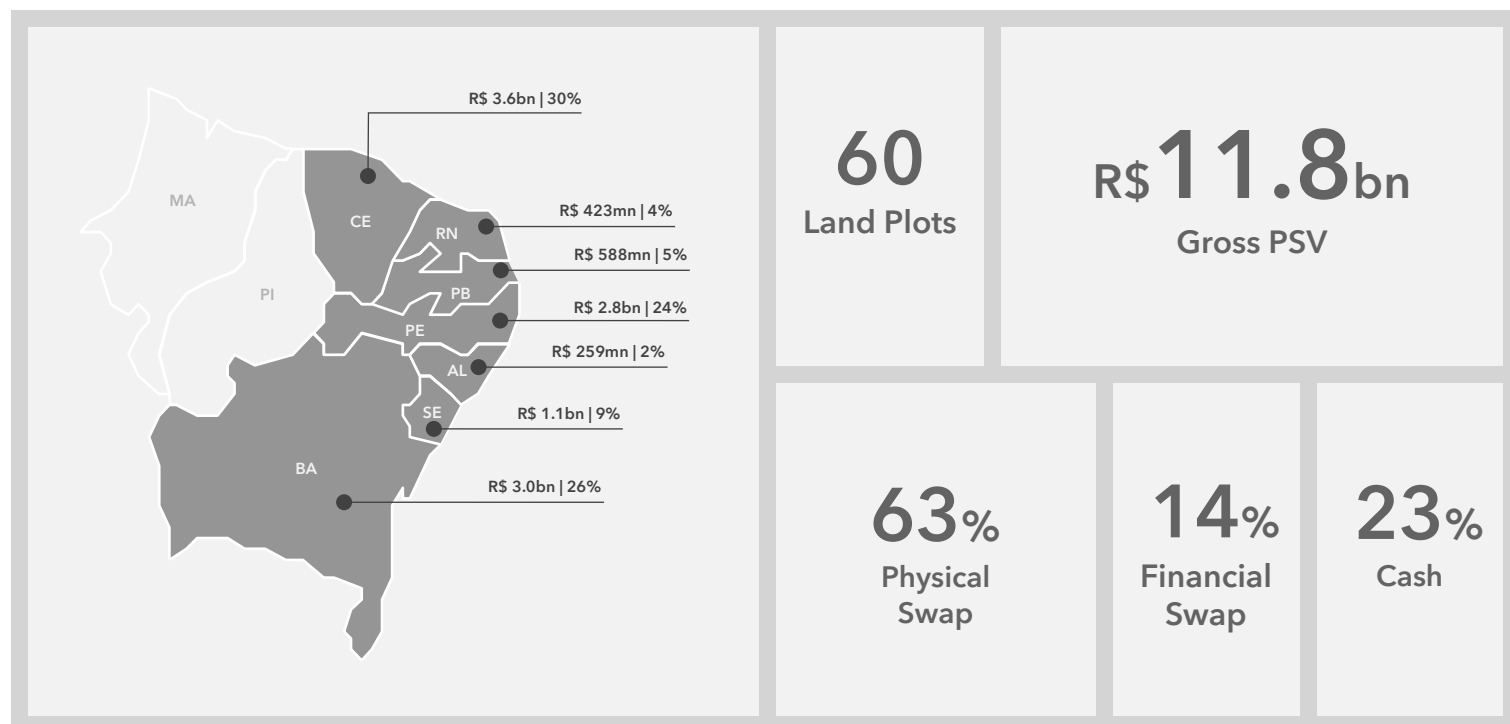
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

LANDBANK

The Company ended the quarter with a total of 60 plots, equivalent to Gross PSV of approximately R\$ 11.8 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region

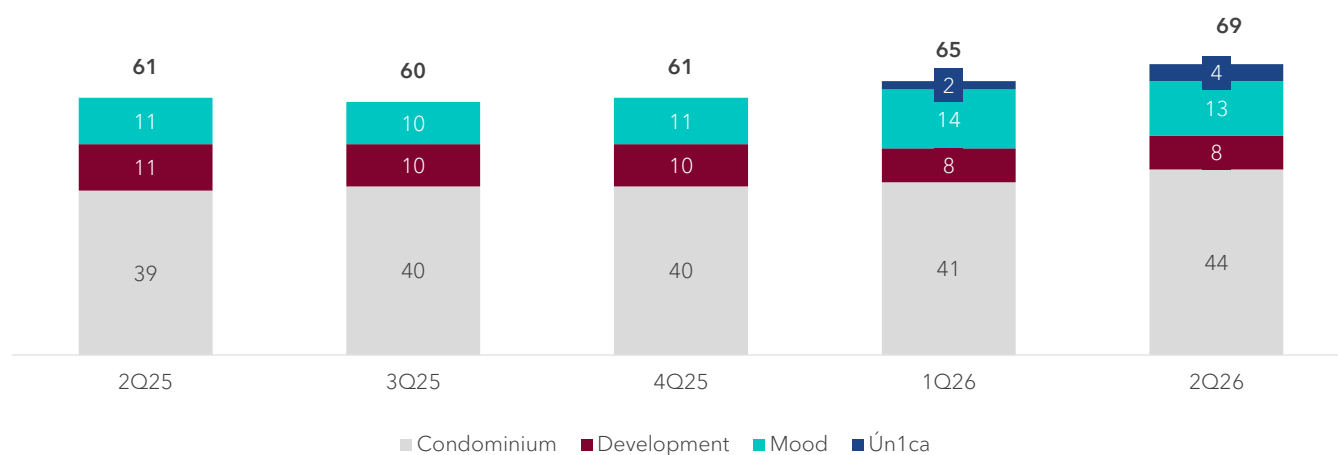


Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

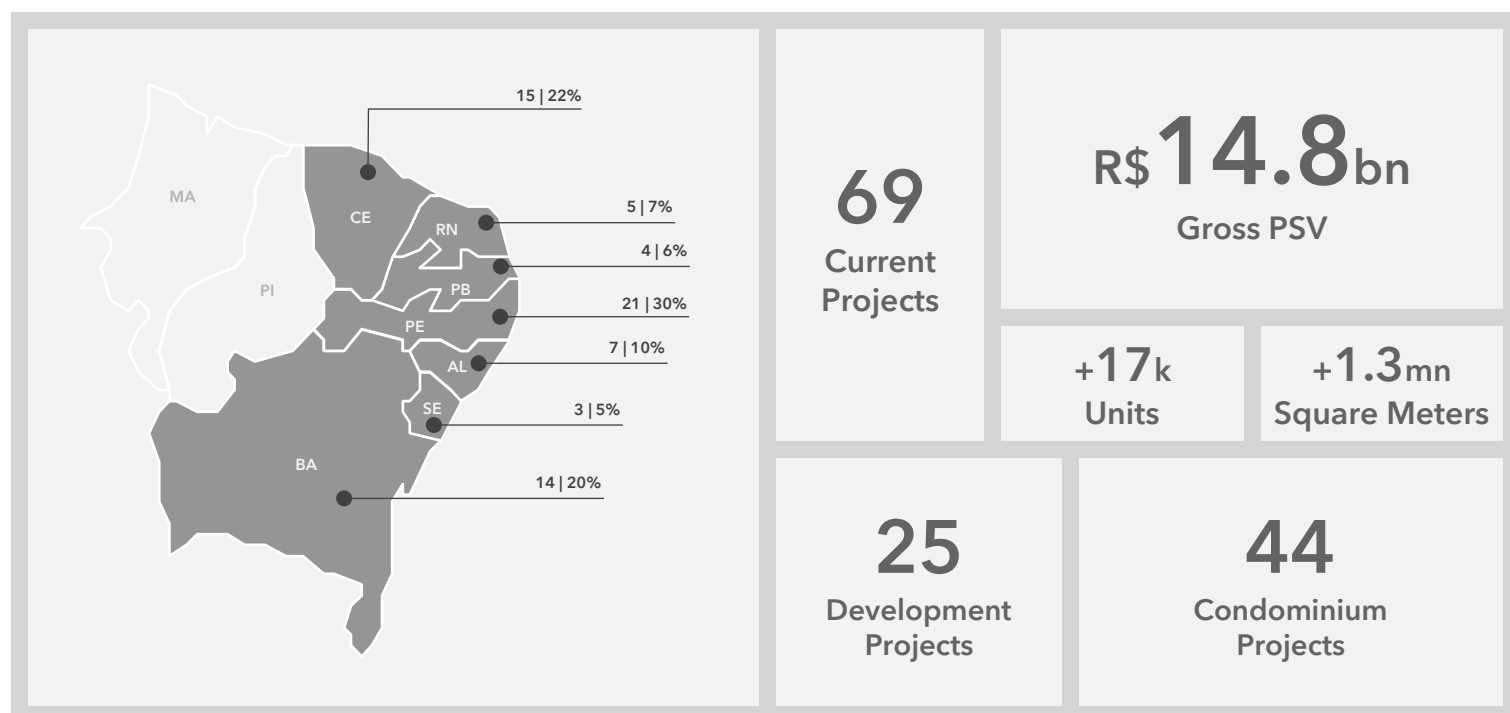
CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 69 projects in progress, 14 launches and 55 worksites in operation. Considering the total number of projects, 44 of them are under the Condominium format and 25 under the Development format. This amount is equivalent to 17,570 units, 1,319,480 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 14,850 million.

Current Projects Progress



Breakdown Distribution – Region



Current projects detailed information can be found in [Appendix VIII](#).

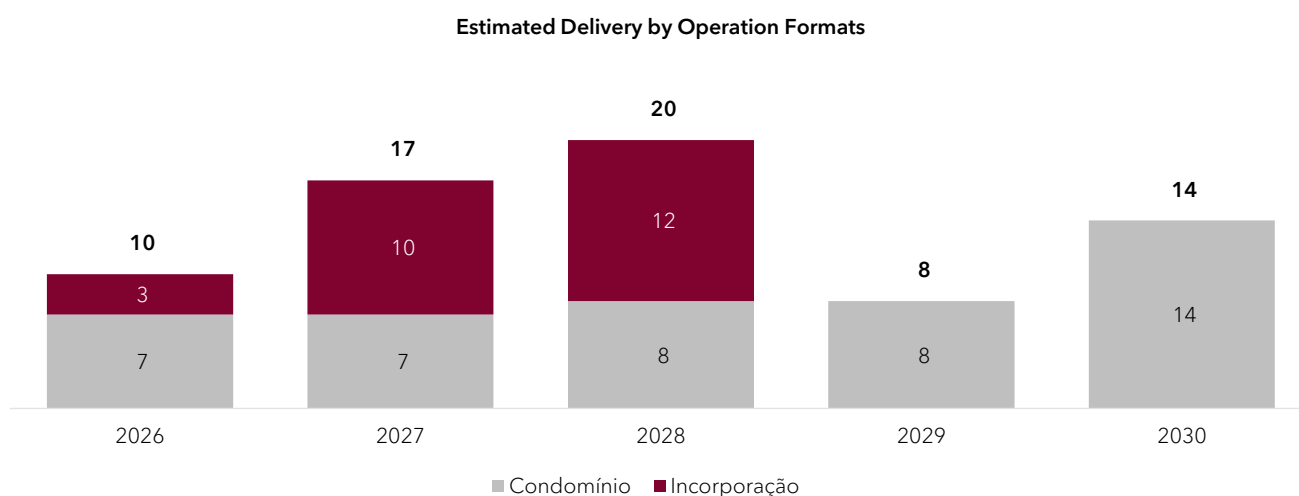
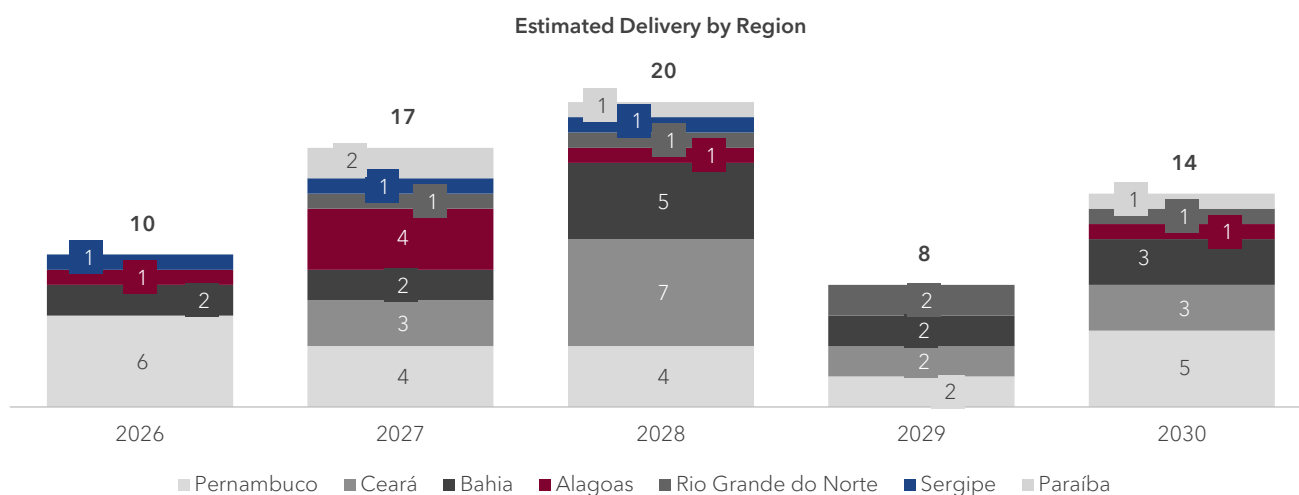
PROJECTS DELIVERED

In 2Q26, the Company delivered 2 projects, 1 under the Development operation format and 1 under the Condominium model, totaling Gross PSV of R\$ 203 million and Net PSV of R\$ 197 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales ¹
1° Quarter (4)				737	403	333	
1° Quarter (2)				337	203	197	
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	High-End	Condominium	37	78	72	85%
Miraflor	Fortaleza/CE	Mood	Development	300	125	125	99%
Total (6)				1,074	606	530	

1. In 06.30.2026

In the graphics below, it is possible to visualize the deliveries schedule by region and operation formats for the coming years.



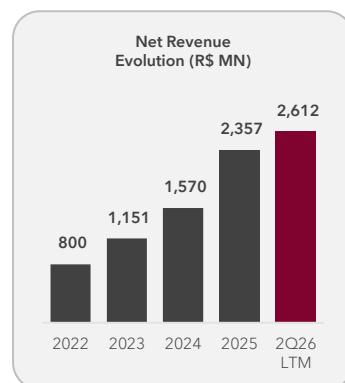
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NET REVENUE

In 2Q26, Net Revenue was R\$ 731.1 million, increase of 10.0% when compared to R\$ 664.9 million recorded in 2Q25 and 16.5% when compared to R\$ 627.8 million in 1Q26.

The revenue increase compared to the same period of the previous year can be explained, mainly, by the higher contribution of the Condominium model due to the recognition of the Land Development Fee of 3 projects: (i) Casa Macedo (Fortaleza/CE), (ii) Moura Dubeux Plaza (Recife/PE), and (iii) Salvador 220 (Salvador/BA).

In 1H26, Net Revenue totaled R\$ 1,359.0 million, increase of 23.1% compared to R\$ 1,103.9 million in 1H25.



Revenue (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Gross Revenue	795,433	737,521	7.9%	676,888	17.5%	1,472,321	1,221,735	20.5%
Gross Revenue - Development	269,598	289,461	-6.9%	261,784	3.0%	531,382	609,686	-12.8%
Gross Revenue - Condominium	525,835	448,060	17.4%	415,104	26.7%	940,939	612,049	53.7%
Gross Revenue - Closed Sale	90,542	49,491	82.9%	40,086	125.9%	130,628	97,261	34.3%
Condominium - Management Fee	21,943	12,858	70.7%	12,581	74.4%	34,524	25,738	34.1%
Real Estate Consultancy Fee	64,408	68,575	-6.1%	57,823	11.4%	122,231	83,597	46.2%
Land Development Fee	348,942	317,136	10.0%	304,614	14.6%	653,556	405,453	61.2%
Deductions	(64,308)	(72,587)	-11.4%	(49,056)	31.1%	(113,364)	(117,828)	-3.8%
Development Deductions	(31,934)	(46,138)	-30.8%	(22,154)	44.1%	(54,088)	(82,071)	-34.1%
Sales Cancellations	(26,930)	(41,336)	-34.9%	(17,435)	54.5%	(44,365)	(71,601)	-38.0%
Sales and Services Taxes	(5,004)	(4,802)	4.2%	(4,719)	6.0%	(9,723)	(10,470)	-7.1%
Condominium Deductions	(32,374)	(26,449)	22.4%	(26,902)	20.3%	(59,276)	(35,757)	65.8%
Closed Sales Cancellations	(3,671)	(3,030)	21.2%	(3,568)	2.9%	(7,239)	(3,182)	127.5%
Sales and Services Taxes	(28,703)	(23,419)	22.6%	(23,334)	23.0%	(52,037)	(32,575)	59.7%
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Development ¹	237,664	243,323	-2.3%	239,630	-0.8%	477,294	527,615	-9.5%
Condominium ²	493,461	421,611	17.0%	388,202	27.1%	881,663	576,292	53.0%

1. Revenues from the Development business format includes all of the revenues and deductions from the traditional operation

2. In the Condominium, all revenues and deductions from the operation are consolidated, including, Closed Sales, Management Fee, Real Estate Consultancy Fee and the Land Development Fee

ACCOUNTINGS REVENUE

Revenues are accounted differently under each of our business formats: Developments and Condominium. The Revenue from Developments is recognized under the Percentage-of-Completion (POC) method, in which the ratio of cost incurred over total estimated cost of each project is multiplied by the units sold in that project.

In the Condominium business, the Company operates as a service provider. The Company registers the service fees and land sale fees in its income statement. Service fees are accounted when the service is provided, and land sale fees are accounted as of the incorporation of each Condominium project.

COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES

Total Cost in the quarter was R\$ 449.3 million, increase of 1.3% compared to 2Q25 and 19.3% compared to 1Q26.

In 1H26, the Total Cost was R\$ 825.9 million, increase of 12.5% when compared to 1H25.

Cost (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Total Cost	(449,267)	(443,633)	1.3%	(376,606)	19.3%	(825,873)	(734,193)	12.5%
Development	(164,519)	(169,441)	-2.9%	(166,617)	-1.3%	(331,136)	(368,142)	-10.1%
Development Costs	(152,337)	(162,138)	-6.0%	(154,980)	-1.7%	(307,317)	(352,994)	-12.9%
Financial Expenses Allocated to Cost	(12,182)	(7,303)	66.8%	(11,637)	4.7%	(23,819)	(15,148)	57.2%
Condominium	(284,748)	(274,192)	3.8%	(209,989)	35.6%	(494,737)	(366,051)	35.2%

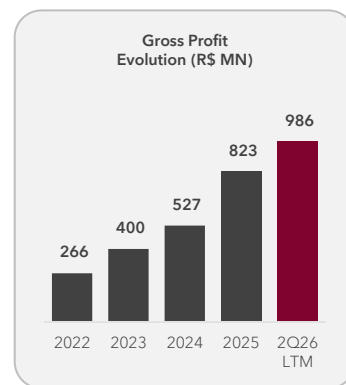
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

In 2Q26, Gross Profit totaled R\$ 281.9 million, increase of 27.4% compared to R\$ 221.3 million reported in 2Q25 and 12.2% compared to R\$ 251.2 million in 1Q26.

In the quarter, Gross Margin was 38.6%, increase of 5.3pp compared to 2Q25 and a reduction of 1.4pp compared to 1Q26. The Adjusted Gross Margin was 40.2%, increase of 5.8pp compared to 2Q25 and a reduction of 1.7pp compared to 1Q26.

The Company's consolidated Gross Margin improvement in relation to 2Q25 and its maintenance in relation to 1Q26 can be explained by the higher contribution of the Condominium model, which benefited from the Land Development Fee recognition of 3 projects during the period.

In 1H26, Gross Profit totaled R\$ 533.1 million, increase of 44.2% compared to the same period of the previous year.



Gross Profit (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg.	1Q26	Chg.	1H26	1H25	Chg.
Development	73,145	73,882	-1.0%	73,013	0.2%	146,158	159,473	-8.3%
Gross Margin (%)	30.8%	30.4%	0.4pp	30.5%	0.3pp	30.6%	30.2%	0.4pp
Adjusted¹ Development	85,327	81,185	5.1%	84,650	0.8%	169,977	174,621	-2.7%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	35.9%	33.4%	2.5pp	35.3%	0.6pp	35.6%	33.1%	2.5pp
Condominium	208,713	147,419	41.6%	178,213	17.1%	386,926	210,241	84.0%
Gross Margin (%)	42.3%	35.0%	7.3pp	45.9%	-3.6pp	43.9%	36.5%	7.4pp
Consolidated Gross Profit	281,858	221,301	27.4%	251,226	12.2%	533,084	369,714	44.2%
Gross Margin (%)	38.6%	33.3%	5.3pp	40.0%	-1.4pp	39.2%	33.5%	5.7pp
Adjusted¹ Consolidated Gross Profit	294,040	228,604	28.6%	262,863	11.9%	556,903	384,862	44.7%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	40.2%	34.4%	5.8pp	41.9%	-1.7pp	41.0%	34.9%	6.1pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 61.8 million in 2Q26, compared to R\$ 54.9 million in 2Q25 and R\$ 56.7 million in 1Q26. Selling Expenses increased 12.5% compared to 2Q25 and 8.9% compared to 1Q26.

In the quarter, Selling Expenses represented 5.7% of the total Gross Sales (%MD), increase of 1.4pp compared to 2Q25 and 0.4pp compared to 1Q26.

In 1H26, Selling Expenses represented 5.5% of the total Gross Sales (%MD), reduction of 0.7pp when compared to 1H25.

Selling Expenses (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Personnel Expenses	(4,096)	(3,165)	29.4%	(3,062)	33.8%	(7,158)	(5,739)	24.7%
Inventory maintenance	(2,135)	(2,088)	2.3%	(2,633)	-18.9%	(4,768)	(3,680)	29.6%
Marketing, Advertising and Communication	(10,755)	(11,178)	-3.8%	(10,888)	-1.2%	(21,643)	(19,669)	10.0%
Brokerage Commission	(33,596)	(28,659)	17.2%	(29,173)	15.2%	(62,769)	(45,864)	36.9%
Other Expenses	(11,203)	(9,852)	13.7%	(10,961)	2.2%	(22,164)	(16,095)	37.7%
Total	(61,785)	(54,942)	12.5%	(56,717)	8.9%	(118,502)	(91,047)	30.2%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	1,090,717	1,275,574	-14.5%	1,078,822	1.1%	2,169,539	1,884,180	15.1%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	5.7%	4.3%	1.4pp	5.3%	0.4pp	5.5%	4.8%	0.7pp

ADMINISTRATIVE EXPENSES

In 2Q26, Administrative Expenses totaled R\$ 41.8 million, increase of 34.9% compared to 2Q25 and 42.3% compared to 1Q26.

In the quarter, Administrative Expenses represented 5.7% of the Net Revenue, increase of 1.0pp compared to 2Q25 and 1Q26. In 1H26, the indicator remained in line.

In the period, Administrative Expenses represented 3.8% of the Gross Sales, increase of 1.4pp compared to 2Q25 and 1.1pp compared to 1Q26. In 1H26, the indicator was in line with the same period of the previous year.

Administrative Expenses (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Personnel Expenses	(25,402)	(19,043)	33.4%	(15,356)	65.4%	(40,758)	(34,721)	17.4%
Services Rendered	(11,693)	(8,123)	43.9%	(9,060)	29.1%	(20,753)	(14,426)	43.9%
Depreciation and amortization	(1,668)	(1,371)	21.7%	(1,747)	-4.5%	(3,415)	(3,346)	2.1%
Other Expenses	(3,022)	(2,443)	23.7%	(3,209)	-5.8%	(6,231)	(4,864)	28.1%
Total	(41,785)	(30,980)	34.9%	(29,372)	42.3%	(71,157)	(57,357)	24.1%
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Adm. Expenses/Net Revenue	5.7%	4.7%	1.0pp	4.7%	1.0pp	5.2%	5.2%	0.0pp
Gross Sales (%MD)	1,090,717	1,275,574	-14.5%	1,078,822	1.1%	2,169,539	1,884,180	15.1%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	3.8%	2.4%	1.4pp	2.7%	1.1pp	3.3%	3.0%	0.3pp

OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 2Q26 totaled negative R\$ 16.5 million, compared to negative R\$ 5.4 million in 2Q25 and negative R\$ 13.7 million in 1Q26.

Other Operational Revenues (Expenses) in 1H26 totaled negative R\$ 30.2 million, increase of 114.9% when compared to 1H25.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	-	8,357	-100.0%	-	-	-	8,357	-100.0%
Loss of credits and changes in provisions made	(1,389)	(1,485)	-6.5%	(228)	509.2%	(1,617)	(2,244)	-27.9%
Expenses on legal demands and provisions	(14,118)	(5,452)	159.0%	(5,783)	144.1%	(19,901)	(11,583)	71.8%
Other Operational Expenses	(982)	(6,779)	-85.5%	(7,669)	-87.2%	(8,651)	(8,569)	1.0%
Total	(16,489)	(5,359)	207.7%	(13,680)	20.5%	(30,169)	(14,039)	114.9%

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 178.8 million in 2Q26, compared to R\$ 132.8 million in 2Q25 and R\$ 168.4 million in 1Q26.

Adjusted EBITDA Margin was 24.5% in 2Q26, compared to 20.0% in 2Q25 and 26.8% in 1Q26, increase of 4.5pp and reduction of 2.3pp compared to 2Q25 and 1Q26, respectively.

In 1H26, the Adjusted EBITDA totaled R\$ 347.3 million, increase of 56.5%. The margin was 25.6%, increase of 5.5pp compared to 1H25.

Adjusted ¹ EBITDA (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Total net profit	173,938	120,315	44.6%	155,503	11.9%	329,441	190,698	72.8%
Income and Social Contribution Taxes (+)	22,547	16,382	37.6%	17,763	26.9%	40,310	27,573	46.2%
Net Financial Income (+)	(34,651)	(6,529)	430.7%	(21,309)	62.6%	(55,960)	(10,568)	429.5%
Depreciation (+)	4,829	3,683	31.1%	4,818	0.2%	9,647	7,411	30.2%
Non-recurring expenses (+)	-	(8,357)	n/d	-	n/d	-	(8,357)	n/d
Capitalized Financial Charges (+)	12,182	7,303	66.8%	11,637	4.7%	23,819	15,148	57.2%
Total Adjusted¹ EBITDA	178,845	132,797	34.675%	168,412	6.2%	347,257	221,905	56.5%
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	24.5%	20.0%	4.5pp	26.8%	-2.3pp	25.6%	20.1%	5.5pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost and non-recurring items

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 34.7 million, compared to R\$ 6.5 million in 2Q25 and R\$ 21.3 million in 1Q26, increase of 430.7% and 62.6% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively.

In 1H26, the Net Financial Result increased 429.5pp when compared to the same period of the previous year.

Net Financial Income (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Financial Revenues	70,594	26,481	166.6%	59,467	18.7%	130,061	56,064	132.0%
Income from short terms investments	23,161	10,310	124.6%	25,105	-7.7%	48,266	19,274	150.4%
Fines and Interests received	47,308	16,076	194.3%	34,352	37.7%	81,660	36,624	123.0%
Other income	125	95	31.6%	10	1150.0%	135	166	-18.7%
Financial Expenses	(35,943)	(19,952)	80.1%	(38,158)	-5.8%	(74,101)	(45,496)	62.9%
Interest on banking loans and financing	(19,785)	(10,256)	92.9%	(21,030)	-5.9%	(40,815)	(21,950)	85.9%
Discount and inflation adjustments	(12,972)	(8,394)	54.5%	(15,235)	-14.9%	(28,207)	(20,201)	39.6%
Commissions and banking fees	(521)	(573)	-9.1%	(394)	32.2%	(915)	(1,096)	-16.5%
Other financial expenses	(2,665)	(729)	265.6%	(1,499)	77.8%	(4,164)	(2,249)	85.1%
Net Financial Income	34,651	6,529	430.7%	21,309	62.6%	55,960	10,568	429.5%

INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES

The Company adopted the "Lucro Real" criterion of calculation, in which taxes are calculated as a percentage of net income, applying a 25% rate for Income Tax and 9% for Social Contribution, totaling 34%. The others subsidiaries adopted the "Lucro Presumido" criterion, in that case is presumed in 8% and 12% of the operating revenues, for Corporate Income Tax - IRPJ and Social Contribution over Net Income - CSLL, respectively, and 100% added of other revenues. Income Tax and Social Contribution are calculated by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting to "Lucro Presumido" combined with the "Regime Especial de Tributação" called "RET", in which Income Tax and Social Contribution are calculated on the revenues arising from the investment activity applying the rates of 1.26% and 0.66%, respectively.

Income and Social taxes summary, considering the sources of Revenue from the Company's main activities.

Income and Social Taxes - Summary	IR e CSLL	Method	Calculation Basis
Development	1.92%	"Presumido RET"	Gross Revenue
Closed Sales and Land Consultancy Fee	3.08%	"Presumido"	Gross Revenue
Services Fee ¹	34.00%	"Lucro Real"	Net Profit

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R\$ 22.5 million, compared to R\$ 16.4 million in 2Q25 and R\$ 17.8 million in 1Q26, representing an increase of 37.6% YoY and 26.9% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in the first half of the year was 40.3 million, increase of 46.2% when compared to the first half of the previous year.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(22,547)	(16,382)	37.6%	(17,763)	26.9%	(40,310)	(27,573)	46.2%

NET PROFIT (LOSS)

Total Net Profit in the quarter was R\$ 173.9 million, a significant increase of 44.6% compared to 2Q25 and 11.9% compared to 1Q26. Net Margin in 2Q26 was 23.8%, increase of 5.7pp compared to 2Q25 and decrease of 1.0pp compared to 1Q26.

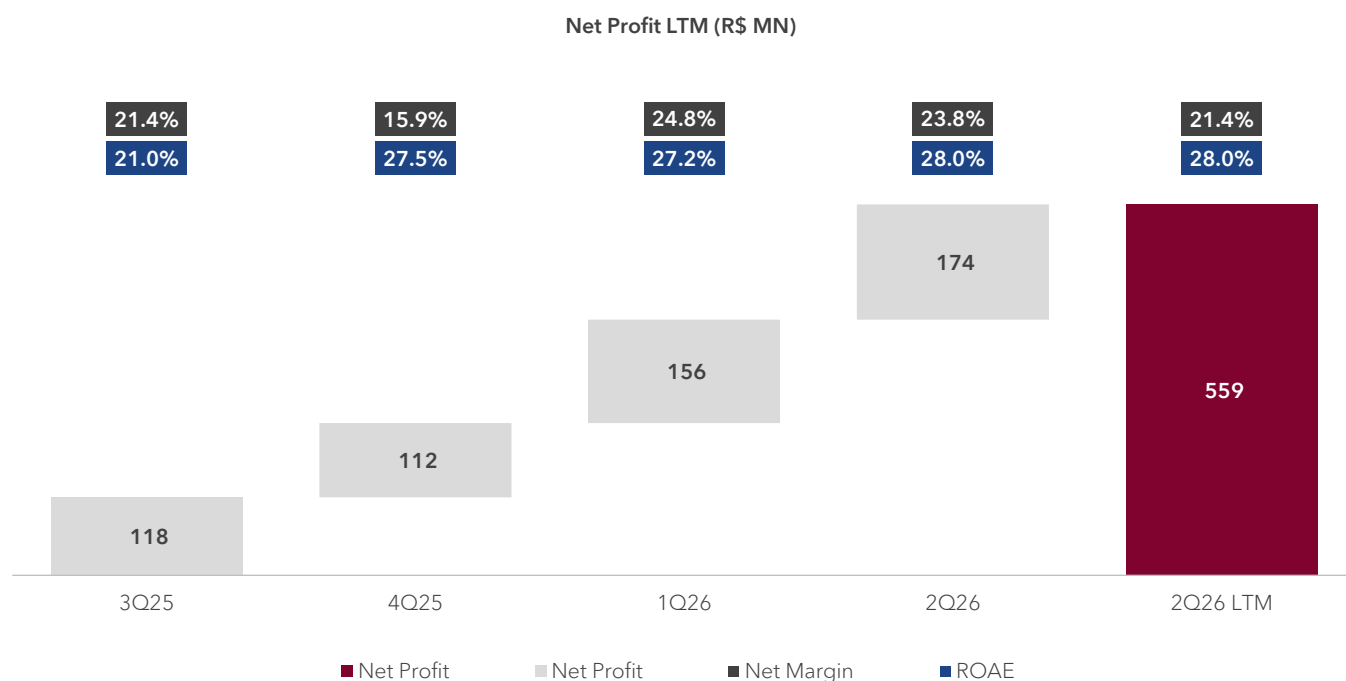
In 1H26, total Net Profit was R\$ 329.4 million, increase of 72.8% when compared to the same period of the previous year. The accumulated Net Margin in the first 6 months of the year was 24.2%, increase of 6.9pp compared to 1H25.

Considering the last twelve months, Net Profit accumulated R\$ 558.9 million.



Net Profit (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Total Net Profit	173,938	120,315	44.6%	155,503	11.9%	329,441	190,698	72.8%
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Net Margin	23.8%	18.1%	5.7pp	24.8%	-1.0pp	24.2%	17.3%	6.9pp
Net Profit (R\$/Share)	1.76	1.43		1.58		3.33	2.26	

Considering the last twelve months total Net Profit, MD recorded 28.0% ROAE, increase of 0.8pp compared to the last quarter.



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold recorded R\$ 468.4 million with margin of 37.0%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,265,670	1,196,690	5.8%
Expenses to be recognized	797,293	760,384	4.9%
Total Results to be recognized	468,377	436,306	7.4%
Margin (%)	37.0%	36.5%	0.5pp

RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS

The Management Fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted during the construction progress. In the end of 2Q26, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 467.4 million, increase of 7.3% compared to 1Q26.

Management Fee to be Recognized (R '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
Management Fee	467,383	435,683	7.3%

The Closed Sales, represents Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units. Its accounting recognition occurs according to the financial evolution of the quota's payment.

Closed Sales (R\$ '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
Revenue to be recognized	121,233	133,607	-9.3%
Expenses to be recognized	(85,060)	(93,082)	-8.6%
Total Results to be recognized	36,173	40,525	-10.7%
Margin (%)	29.8%	30.3%	-0.5pp

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 2,716.8 million, increase of 13.8% when compared to 1Q26.

Accounts Receivables (R\$ '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
Units under construction	1,062,321	961,474	10.5%
Completed Units	149,326	154,028	-3.1%
Land Sale	1,488,272	1,279,427	16.3%
Cancellations provision for sales cancellations	(33,054)	(29,405)	12.4%
Other Trade Receivables	49,976	21,294	134.7%
Total	2,716,841	2,386,818	13.8%

Regarding to term, the balance of Accounts Receivable has the following breakdown:

Accounts Receivables (R\$ '000)	2Q26
Current	1,370,088
Noncurrent	1,346,753
Total	2,716,841

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt of R\$ 56.3 million. driving the "Net Debt to Equity" ratio to 2.5%, representing a reduction of 1.5pp compared to 1Q26.

In 2Q26, the Company recorded positive free cash flow of R\$ 27.2 million. Considering the last twelve months (LTM), the Company accumulated negative free cash flow ex-Dividends and follow-on of R\$ 187.0 million.

In June 2026, the Company anticipated R\$ 153 million from the Land Development Fee receivables, through assignment of receivables. It is worth mentioning that this receivable, (i) carries no execution risk, (ii) is 100% performed, (iii) has low default risk, and (iv) is secured by the land plot as collateral.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
Financin, Debentures and Comercial Notes	611,974	612,390	-0.1%
Real Estate borrowings and financing	328,073	294,887	11.3%
Gross Debt	940,047	907,277	3.6%
Cash & Cash Equivalents (-)	(548,320)	(518,863)	5.7%
Investments (-)	(335,380)	(304,822)	10.0%
Cash Available (-)	(883,700)	(823,685)	7.3%
Net Debt (Cash)	56,347	83,592	-32.6%
Equity	2,291,792	2,113,206	8.5%
Net Debt / Equity	2.5%	4.0%	-1.5pp

Note: Detailed debt breakdown can be found in [Appendix IX](#).

The Company ended the period with 501,032 shares in treasury, equivalent to 0.5% of MD's total capital.

Share Buyback	2Q26	1Q26	Chg. %
Share in Treasury (R\$ '000)	12,577	24,026	-47.7%
#Share	501,032	1,001,382	-50.0%

INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP

We inform that Grant Thornton Independent Auditors was engaged for the following services: audit of the financial statements in accordance with accounting practices adopted in Brazil and International Financial Reporting Standards ("IFRS"); and review of intermediate accounting information in accordance with Brazilian and international standards for the review of intermediate information (NBC TR 2410 - Review of Intermediate Information Executed by the Entity's Auditor and ISRE 2410 - "Review of Intermediate Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectively).

The information in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information contained in the financial statements has not been audited or reviewed.

APPENDIX I - BALANCE SHEET

Balance Sheet (R\$ '000)	2Q26	1Q26	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	548,320	518,863	5.7%
Investments	335,380	304,822	10.0%
Accounts Receivables	1,370,088	1,518,050	-9.7%
Inventory	867,543	701,838	23.6%
Recoverable Taxes	21,072	16,451	28.1%
Prepaid Expenses	27,109	25,690	5.5%
Other Receivables	252,984	343,624	-26.4%
Total Current Assets	3,422,496	3,429,338	-0.2%
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	1,346,753	868,768	55.0%
Inventory	270,319	265,913	1.7%
Prepaid Expenses	21,312	20,987	1.5%
Other Noncurrent Assets	1,518,563	1,313,206	15.6%
Investments	14,909	14,873	0.2%
Investments Properties	123,571	123,571	0.0%
Property and Equipment	135,739	127,748	6.3%
Intangible Assets	2,975	3,301	-9.9%
Total Noncurrent Assets	3,434,141	2,738,367	25.4%
Total Assets	6,856,637	6,167,705	11.2%
Liabilities			
Current Liabilities			
Financin, Debentures and Comercial Notes	171,614	136,531	25.7%
Payroll and Related Taxes	71,384	83,532	-14.5%
Payables Acquisitions of Properties	430,137	247,004	74.1%
Related Parties	7,996	5,943	34.5%
Dividends payable	200,000	100,008	100.0%
Advances From Costumers	341,905	451,390	-24.3%
Assignment of receivables	2,008	-	0.0%
Deferred Taxes	63,352	75,497	-16.1%
Warranty Provision	7,172	6,635	8.1%
Other Current Liabilities	140,278	126,045	11.3%
Total Current Liabilities	1,435,846	1,232,585	16.5%
Noncurrent Liabilities			
Financin, Debentures and Comercial Notes	768,433	770,746	-0.3%
Deferred Taxes	85,362	52,309	63.2%
Advances for Costumers	1,681,241	1,500,632	12.0%
Payroll and Related Taxes	858	932	-7.9%
Anticipation of dividends	51,670	151,670	-65.9%
Assignment of receivables	144,913	-	0.0%
Other Noncurrent Liabilities	396,522	345,625	14.7%
Total Noncurrent Liabilities	3,128,999	2,821,914	10.9%
Equity			
Capital	1,756,248	1,744,799	0.7%
Capital Reserve	30,624	35,712	-14.2%
Profit Reserve	120,510	120,510	0.0%
Accumulated Profit (Losses)	330,155	156,108	111.5%
Valuation Adjustments to Equity	58,543	58,543	0.0%
Noncontrolling Interests	(4,288)	(2,466)	73.9%
Total Equity	2,291,792	2,113,206	8.5%
Total Liabilities	4,564,845	4,054,499	12.6%
Total Liabilities and Equity	6,856,637	6,167,705	11.2%

APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Net Revenue	731,125	664,934	10.0%	627,832	16.5%	1,358,957	1,103,907	23.1%
Costs related to Inventory	(449,267)	(443,633)	1.3%	(376,606)	19.3%	(825,873)	(734,193)	12.5%
Gross Profit	281,858	221,301	27.4%	251,226	12.2%	533,084	369,714	44.2%
Gross Margin	38.6%	33.3%	5.3pp	40.0%	-1.4pp	39.2%	33.5%	5.7pp
Selling Expenses	(61,785)	(54,942)	12.5%	(56,717)	8.9%	(118,502)	(91,047)	30.2%
G&A	(41,785)	(30,980)	34.9%	(29,372)	42.3%	(71,157)	(57,357)	24.1%
Other Operational Expenses	(16,489)	(5,359)	207.7%	(13,680)	20.5%	(30,169)	(14,039)	114.9%
Share of Profit (Loss) on Investees	35	148	-76.4%	500	-93.0%	535	432	23.8%
Operational Profit (Loss)	161,834	130,168	24.3%	151,957	6.5%	313,791	207,703	51.1%
Operational Margin	22.1%	19.6%	2.5pp	24.2%	-2.1pp	23.1%	18.8%	4.3pp
Finance Income	70,594	26,481	166.6%	59,467	18.7%	130,061	56,064	132.0%
Finance Expenses	(35,943)	(19,952)	80.1%	(38,158)	-5.8%	(74,101)	(45,496)	62.9%
Net Finance Income	34,651	6,529	430.7%	21,309	62.6%	55,960	10,568	429.5%
Losses Before Taxes	196,485	136,697	43.7%	173,266	13.4%	369,751	218,271	69.4%
Income Tax and Social Contribution - Current	(12,947)	(10,655)	21.5%	(9,315)	39.0%	(22,262)	(19,075)	16.7%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(9,600)	(5,727)	67.6%	(8,448)	13.6%	(18,048)	(8,498)	112.4%
Income Tax and Social Contribution	(22,547)	(16,382)	37.6%	(17,763)	26.9%	(40,310)	(27,573)	46.2%
Profit for the Period (Loss)	173,938	120,315	44.6%	155,503	11.9%	329,441	190,698	72.8%
Noncontrolling interests	(109)	(237)	-54.0%	(605)	-82.0%	(714)	(52)	1273.1%
Company's owners	174,047	120,552	44.4%	156,108	11.5%	330,155	190,750	73.1%
Net Margin	23.8%	18.1%	5.7pp	24.8%	-1.0pp	24.2%	17.3%	6.9pp

APPENDIX III - CASH FLOW

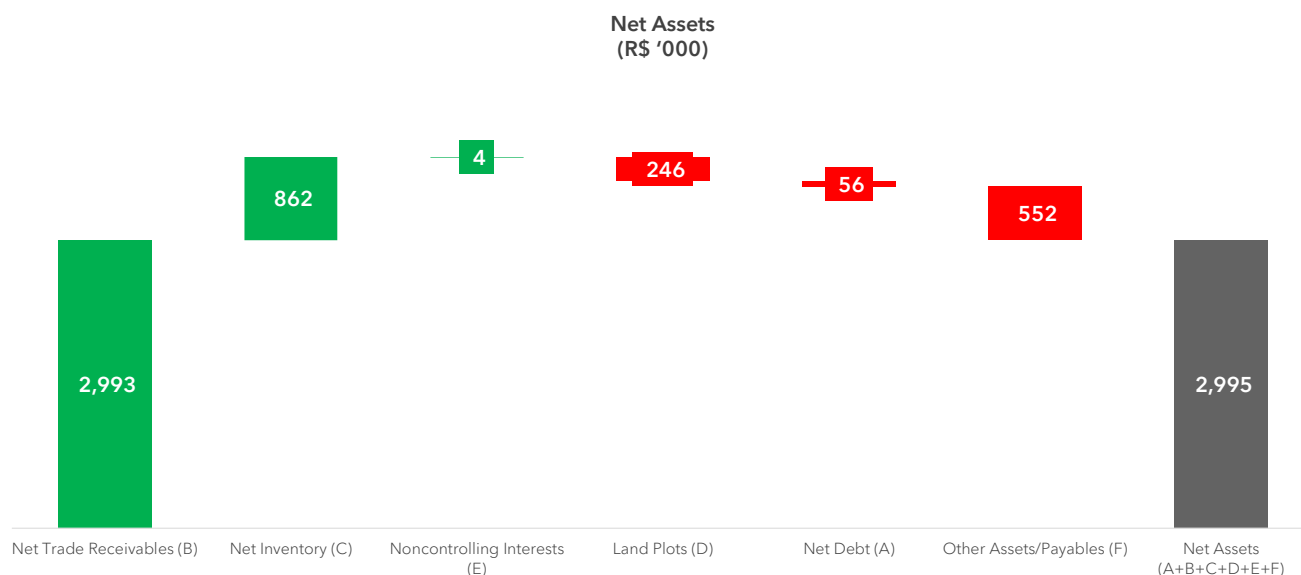
Cash Flow (R\$ '000)	2Q26	1Q26
Profit (Loss)	173,938	155,503
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:		
Deferred Taxes	20,908	8,093
Depreciation and Amortization	4,829	4,818
Share Profit (Loss) in Investors	(35)	(500)
Finance Costs	19,785	21,030
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	1,000	3,593
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	(3,367)	(37)
Adjustment to Present Value	(2,532)	1,023
Warranty Provisions	783	(156)
Provision for Risks	10,938	4,887
Appropriation of the Stock Plan	3,643	224
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	(328,491)	(282,407)
Properties for Sale	(161,209)	55,470
Recoverable Taxes	(4,621)	(2,974)
Prepaid Expenses	(1,744)	(3,735)
Judicial Deposits	(843)	(880)
Other Credits	(12,636)	(18,757)
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	10,210	(8,924)
Payables for Acquisition of Properties	239,901	19,763
Payroll and Related Taxes	(3,203)	31,125
Advances From Customers	(22,259)	(17)
Noncontrolling Interests	1,251	951
Other Payables	(12,169)	(24,874)
Income Tax and Social Contribution Paid	(9,019)	(13,489)
Interest Paid	(28,968)	(28,410)
Net Cash Provided by Operating Activities	(103,910)	(78,680)
Cash Flow from Investing Activities:		
Acquisition of financial Securities	(125,846)	(191,127)
Property and Equipment	95,288	128,946
Acquisition of Assets from Assets	(12,494)	(5,824)
Capital Increase in Investees	(1)	(10,081)
Net Cash Provided by Investing Activities	(43,053)	(78,086)
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	2,053	163
Repayment of Borrowings and Financing	(26,736)	(46,502)
Releases of Funds	53,185	71,929
Issue of Shares	23,108	-
Stock options exercised	(5,017)	-
Capital Transaction Cost	-	(23,773)
Share Issuances	-	482,626
Share Buyback	(6,213)	(17,664)
Dividends Paid	(8)	(99,992)
Assignment of receivables	146,921	-
Losses on stock options exercised	(9,160)	-
Participation of Non-Controlling Shareholders	(1,713)	(269)
Net Cash Used in Financing Activities	176,420	366,518
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	29,457	209,752
At the Beginning of the Period	518,863	309,111
At the End of the Period	548,320	518,863

APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Jardino	2Q21	CE	Standard	97%	93%	95%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	95%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	86%	88%	89%	89%	94%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	99%	99%	100%	100%	100%	91%	94%	98%	99%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	99%	98%	98%	98%	94%	96%	99%	100%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	72%	77%	78%	80%	80%	82%	86%	90%	94%	99%
Florata	2Q22	RN	High-End	47%	48%	52%	57%	61%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	98%	99%	98%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	76%	80%	85%	93%	95%	61%	70%	77%	82%	88%
Arborê	4Q22	CE	Mood	92%	91%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	62%	70%	75%	79%	79%	79%	90%	97%	99%	99%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	78%	90%	92%	93%	95%	57%	64%	74%	79%	84%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	95%	96%	97%	95%	97%	53%	61%	70%	78%	83%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	89%	89%	93%	96%	98%	76%	89%	99%	99%	100%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	96%	97%	97%	97%	98%	99%	100%	100%	100%	100%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	82%	84%	89%	90%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	43%	52%	63%	71%	73%	34%	38%	44%	47%	54%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	72%	76%	78%	79%	83%	29%	39%	47%	57%	66%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	27%	28%	33%	35%	37%	41%	49%	57%	65%	73%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	46%	49%	53%	57%	61%	18%	23%	28%	33%	39%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	88%	91%	96%	99%	100%	16%	19%	24%	27%	35%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	30%	31%	37%	39%	47%	24%	40%	54%	64%	70%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	91%	97%	97%	99%	99%	24%	31%	38%	46%	55%
Mood Murilopolis	1Q25	AL	Mood	37%	41%	47%	60%	68%	13%	15%	20%	25%	32%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	64%	76%	81%	89%	94%	18%	21%	26%	31%	37%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	13%	22%	28%	35%	43%	21%	21%	24%	29%	35%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	81%	96%	98%	99%	99%	12%	13%	15%	19%	24%
Mood Eptácio	2Q25	PB	Mood	7%	10%	18%	25%	34%	19%	22%	26%	31%	34%
Mood Club	4Q25	BA	Mood	n/d	n/d	43%	80%	92%	n/d	n/d	17%	18%	18%
Mood Jacarecica	1Q26	AL	Mood	n/d	n/d	n/d	11%	66%	n/d	n/d	n/d	13%	13%
Mood Shopping	1Q26	CE	Mood	n/d	n/d	n/d	32%	43%	n/d	n/d	n/d	23%	23%
Ún1Ca Veredas	2Q26	RN	Ún1ca	n/d	n/d	n/d	n/d	11%	n/d	n/d	n/d	n/d	17%
Ún1Ca Benfica	2Q26	RN	Ún1ca	n/d	n/d	n/d	n/d	10%	n/d	n/d	n/d	n/d	18%
Development (33)													

APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	2Q26
Cash And Short-Term Investments	883,700
Financin, Debentures and Comercial Notes	(940,047)
Net Debt (A)	(56,347)
Trade Receivables On-Balance	2,749,895
Trade Receivables Off-Balance	1,256,994
Advances From Customers	(65,093)
Taxes on Trade Receivables	(157,672)
Cost to be Recognized - Units Sold	(791,602)
Net Trade Receivables (B)	2,992,522
Market Value Inventory	1,261,226
Taxes on Inventory Sales	(50,449)
Cost to be Recognized - Inventory	(348,886)
Net Inventory (C)	861,891
Land Inventory On-Balance	2,349,975
Land Debt On-Balance	(919,801)
Land Launched Debt	(1,676,277)
Land Plots (D)	(246,103)
Noncontrolling Interests (E)	(4,288)
Other Assets	331,778
Other Payables	(884,262)
Other Assets/Payables (F)	(552,484)
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	2,995,191



APPENDIX VI - INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Formats	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Antônio Pereira	PE	High-End	Development	100%	2Q11	Residence	1	1,500
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2010	Beach Class Conselheiro	PE	Beach Class	Development	100%	2Q15	Residence	1	500
2011	Mar de Itapuã	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	3Q18	Commercial	1	202
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q20	Residence	2	365
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	1	410
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	16	2,700
2015	Bosque das Acácias	CE	Standard	Development	100%	1Q22	Residence	1	278
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	1,041
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q24	Store	1	9,102
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	100%	4Q25	Residence	1	1,308
2020	Verdano	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q25	Residence	1	1,056
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	100%	2Q26	Residence	5	20,614
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	4	1,960
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	9	4,995
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	1	930
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q25	Residence	2	1,764
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	88%	4Q26	Residence	1	1,591
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	88%	4Q26	Residence	18	30,303
2022	Florata Tirol	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	32	41,450
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	100%	3Q25	Residence	9	7,809
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	100%	1Q26	Residence	5	4,347
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Development	94%	3Q26	Residence	54	57,325
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	97%	3Q26	Residence	3	2,085
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	97%	3Q26	Residence	36	35,638
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	70%	1Q27	Residence	29	22,709
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	70%	1Q27	Residence	4	2,686
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	62%	1Q27	Residence	5	16,032
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	57%	3Q27	Residence	28	33,282
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	57%	3Q27	Residence	2	1,719
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	1	563
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	100%	3Q25	Residence	3	1,809
2023	Mirafior	CE	Mood	Development	100%	2Q26	Residence	6	3,169
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	100%	3Q26	Residence	19	21,421
2023	Concept Jatiúba	AL	Beach Class	Development	68%	1Q27	Residence	5	4,105
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	67%	2Q27	Residence	7	8,841
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	45%	3Q27	Residence	42	16,674
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Closed Sales	45%	3Q27	Residence	3	1,065
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	49%	3Q27	Residence	3	7,151
2023	Poème	BA	High-End	Closed Sales	49%	3Q27	Residence	1	2,889
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	38%	4Q27	Residence	45	34,433
2023	Beach Class Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	38%	4Q27	Residence	13	12,432
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condominium	33%	1Q28	Residence	11	7,691
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Closed Sales	33%	1Q28	Residence	1	914
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	29%	2Q28	Residence	76	34,335
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	29%	2Q28	Residence	5	2,666
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	23%	2Q28	Residence	9	8,081
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	23%	2Q28	Residence	1	685
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	57%	1Q27	Residence	164	75,589
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	51%	2Q27	Residence	38	19,891
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	65%	3Q27	Residence	128	77,766
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	38%	3Q27	Residence	2	1,387
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	24%	4Q27	Store	1	2,640
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	24%	4Q27	Residence	2	1,488
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	28%	4Q27	Residence	54	43,215
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	22%	4Q27	Residence	1	746
2024	Mood Parque do Coco	CE	Mood	Development	26%	1Q28	Residence	97	61,716
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	20%	3Q28	Residence	7	8,319
2024	Rivê	BA	High-End	Closed Sales	20%	3Q28	Residence	2	3,067
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	7%	4Q28	Residence	96	70,832
2024	Beach Class Manguiños	PE	Beach Class	Condominium	5%	2Q29	Residence	239	256,242
2024	Traini S17	RN	High-End	Condominium	14%	2Q29	Residence	35	61,594
2024	Traini S17	RN	High-End	Closed Sales	14%	2Q29	Residence	8	15,310
2024	Edf. Petra	RN	High-End	Development	14%	2Q29	Residence	1	830
2025	Mood Muriópolis	AL	Mood	Development	24%	3Q27	Residence	76	39,472
2025	Mood Club	BA	Mood	Development	0%	4Q27	Residence	41	26,709
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	15%	4Q27	Residence	1	601
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	19%	4Q27	Residence	132	66,850
2025	Estilo Boa Viagem	PE	#N/D	Development	0%	1Q28	Residence	108	27,785
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Development	20%	1Q28	Residence	115	62,984
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	24%	2Q28	Residence	24	14,161
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	17	7,068
2025	Casa Sombrios	BA	High-End	Condominium	11%	2Q29	Residence	31	71,105
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Condominium	0%	3Q29	Residence	55	102,927
2025	Casa Macedo	CE	High-End	Condominium	0%	4Q29	Residence	85	241,693
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q29	Store	1	5,038
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q29	Residence	235	281,757
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	9	11,284
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	1Q30	Store	11	28,938
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	1Q30	Residence	101	311,136
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	5%	3Q30	Store	3	5,488
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	5%	3Q30	Residence	69	186,209
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	9%	3Q30	Store	3	3,604
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	8	12,689
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	18	186,497
2026	Mood Jacareica	AL	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	98	56,430
2026	Mood Shopping	CE	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	182	138,233
2026	Wave Boa Viagem	PE	#N/D	Development	0%	1Q28	Residence	194	37,250
2026	Un1ca Benfca	CE	#N/D	Development	0%	2Q28	Residence	239	44,243
2026	Un1ca Veredas	RN	#N/D	Development	0%	2Q28	Residence	365	62,852
2026	Beach Class Bahia	BA	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	112	92,733
2026	Beach Class Milagres	AL	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	114	63,948
2026	Beach Class Ponta Negra	RN	Beach Class	Condominium	0%	1Q30	Residence	88	55,458
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	1Q30	Store	1	1,690
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	1Q30	Residence	155	122,939
2026	Beach Class João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	299	121,108
2026	Beach Class Macedo	CE	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	101	89,052
2026	Beach Class Macedo	CE	Beach Class	Closed Sales	0%	2Q30	Residence	25	16,832
2026	Cyano	BA	High-End	Condominium	0%	2Q30	Residence	7	21,217
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	111	115,672
2026	Salvador 220	BA	Beach Class	Closed Sales	0%	2Q30	Residence	52	59,568
Total									4,568 3,969,991

[Back](#)

APPENDIX VII - LANDBANK

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex -Swap (R\$ MN)
Plot 1	AL	Oct-25	Ún1ca	44	480	160	144
Plot 2	AL	Aug-21	High-End	103	80	99	82
Plot 3	BA	Jun-26	Mood	84	297	301	301
Plot 4	BA	Jun-26	Mood	84	297	276	276
Plot 5	BA	Jun-26	Mood	84	297	301	301
Plot 6	BA	Jun-26	Mood	84	297	276	276
Plot 7	BA	Jun-26	Mood	84	297	301	301
Plot 8	BA	Jun-26	Beach Class	24	457	148	133
Plot 9	BA	Jun-26	Beach Class	40	295	181	163
Plot 10	BA	Dec-25	High-End	116	160	278	239
Plot 11	BA	Dec-25	High-End	153	160	305	262
Plot 12	BA	Nov-25	Ún1ca	42	504	167	156
Plot 13	BA	Dec-24	Ún1ca	42	672	231	210
Plot 14	BA	Jun-24	Mood	59	546	269	252
Plot 15	CE	Apr-26	Corporate	26	637	271	221
Plot 16	CE	Mar-26	Mood	59	450	254	217
Plot 17	CE	Jan-26	Beach Class	48	407	267	225
Plot 18	CE	Jun-26	Ún1ca	43	304	98	98
Plot 19	CE	Nov-25	Beach Class	35	788	458	366
Plot 20	CE	Oct-25	Ún1ca	42	708	206	206
Plot 21	CE	Oct-25	Ún1ca	42	840	282	282
Plot 22	CE	Nov-25	Mood	80	312	236	198
Plot 23	CE	Sep-25	High-End	130	128	229	229
Plot 24	CE	Sep-25	Ún1ca	42	474	144	132
Plot 25	CE	Sep-25	Ún1ca	42	474	144	132
Plot 26	CE	Sep-25	Beach Class	40	448	241	210
Plot 27	CE	Sep-25	High-End	275	70	270	229
Plot 28	CE	Sep-24	Mood	60	450	210	210
Plot 29	CE	May-23	Mood	59	474	196	168
Plot 30	CE	May-23	Mood	63	236	105	105
Plot 31	PB	Jun-26	Ún1ca	43	480	161	161
Plot 32	PB	Jun-26	Ún1ca	43	480	161	161
Plot 33	PB	Feb-25	Mood	96	99	106	85
Plot 34	PB	Dec-21	High-End	103	150	160	131
Plot 35	PE	Jan-26	Mood	100	150	173	138
Plot 36	PE	Mar-25	High-End	165	266	460	372
Plot 37	PE	Dec-24	Beach Class	37	601	283	205
Plot 38	PE	May-24	Beach Class	60	384	245	199
Plot 39	PE	May-24	Beach Class	31	528	168	136
Plot 40	PE	Jun-24	Beach Class	68	327	346	253
Plot 41	PE	Dec-23	High-End	194	35	109	97
Plot 42	PE	Apr-23	Corporate	22	1,710	544	435
Plot 43	PE	Jun-08	High-End	49	532	472	456
Plot 44	RN	Jan-25	Mood	65	158	86	75
Plot 45	RN	Mar-25	Beach Class	32	240	82	82
Plot 46	RN	Jul-24	Ún1ca	65	402	174	174
Plot 47	RN	Nov-22	High-End	108	72	82	67
Plot 48	SE	Jun-25	Beach Class	36	200	79	79
Plot 49	SE	Jun-25	Beach Class	51	200	113	113
Plot 50	SE	Jun-25	Mood	75	200	120	120
Plot 51	SE	Mar-25	Beach Class	41	204	112	94
Plot 52	SE	Sep-24	Beach Class	46	288	131	118
Plot 53	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 54	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 55	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 56	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 57	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 58	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 59	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 60	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
60 Plots				4,243	20,661	11,846	10,651

[Back](#)

APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 2Q26 (6)				1,620	1,156	1,122	90,059
Salvador 220	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	438	415	415	19,399
Cyano	Salvador/BA	High-End	Condominium	68	186	186	11,088
Beach Class Macedos	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	306	194	194	12,985
Ún1ca Benfica	Fortaleza/CE	Ún1ca	Development	304	107	93	14,927
Ún1ca Veredas	Natal/RN	Ún1ca	Development	402	127	127	20,080
Beach Class João Pessoa	João Pessoa/PB	Beach Class	Condominium	102	126	107	11,580
Launches 1Q26 (8)				2,255	1,553	1,412	129,564
Beach Class Milagres	Maceió/AL	Beach Class	Condominium	226	133	106	9,853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Development	318	228	228	25,374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	612	331	298	22,954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	135	417	363	20,363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Development	316	152	138	19,201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condominium	140	86	72	6,497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	240	105	105	12,919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	268	101	101	12,402
Under Construction (55)				13,695	12,141	10,234	1,099,857
Infinity Recife	Recife/PE	High-End	Condominium	330	385	385	14,935
Casa Macedo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	128	328	328	23,560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Development	516	300	276	31,519
Elleve Horto	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	126	119	20,093
MD Corporate	Recife/PE	Corporate	Condominium	200	541	441	22,868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	311	225	183	9,484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condominium	241	92	78	14,880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	568	519	519	23,577
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Development	258	141	135	18,535
Lucena Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	158	794	486	65,923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	78	649	348	45,573
Cais Avenida	Recife/PE	High-End	Condominium	242	697	697	39,791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Development	228	107	107	21,082
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Development	173	91	91	17,068
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Development	450	216	182	58,294
Mood Muriópolis	Maceió/AL	Mood	Development	264	125	111	28,982
Casa Sombrios	Salvador/BA	High-End	Condominium	60	125	109	15,766
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Development	270	130	117	17,400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Development	236	147	147	18,763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Development	239	200	195	20,568
Trairi 517	Natal/RN	High-End	Condominium	72	112	92	11,683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	554	429	429	25,026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	117	242	201	18,379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	524	539	377	45,757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Development	320	146	118	18,448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Standard	Development	270	104	88	11,171
Mansão Othon	Salvador/BA	High-End	Condominium	32	296	296	18,457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Development	249	136	136	15,027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Standard	Development	240	172	141	16,171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	279	99	69	8,647
Rivê	Salvador/BA	High-End	Condominium	132	146	137	14,897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	High-End	Condominium	68	108	75	8,210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condominium	640	237	197	25,710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Standard	Condominium	229	82	69	8,317
Concept João Farinha	Recife/PE	High-End	Condominium	90	107	74	9,474
Poème	Salvador/BA	High-End	Condominium	72	145	132	13,575
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condominium	360	152	125	16,348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	High-End	Development	160	172	141	17,311
Concept Pina	Recife/PE	Standard	Condominium	200	82	58	7,069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Standard	Development	212	78	64	6,413
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	492	231	206	20,862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	297	156	156	16,413
Casa Jardins	Aracaju/SE	High-End	Development	108	109	93	12,123
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	536	210	162	20,875
Casa Boris	Fortaleza/CE	High-End	Development	140	354	278	25,738
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275	32,779
Lanai Beach	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228	31,168
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	591	206	153	22,171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Development	136	147	147	15,824
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53	6,483
Edifício Libano	Recife/PE	High-End	Condominium	297	143	96	14,183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30	4,220
Novo Lucsim	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	138	9,225
Mirage	Recife/PE	High-End	Condominium	84	88	72	11,865
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Total (69)				17,570	14,850	12,769	1,319,480

[Back](#)

APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN

Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	Debt		Debt Breakdown				
		1Q26	2Q26	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years	3 to 4 Years
SFH Bradesco	10,30% p.a. + TR	10,461	15,366	-	-	12,805	2,561	-
SFH Safra	2,30% p.a. + CDI	26,992	30,500	-	20,333	10,167	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	3,50% p.a. + CDI	-	2,441	-	-	-	1,627	814
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% p.a. + TR	14,926	21,988	-	-	9,162	10,994	1,832
SFH Santander	3,50% p.a. + CDI	66,350	64,811	28,228	36,584	-	-	-
SFH Santander	2,00% p.a. + CDI	14,271	19,782	-	19,782	-	-	-
SFH Santander	1,95% p.a. + CDI	27,556	33,375	-	-	33,375	-	-
SFH Santander	0,86% p.a. + CDI	19,918	19,477	4,495	4,495	4,495	4,495	1,498
SFH Itaú	11,27% p.a. + TR	34,608	35,396	35,396	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% p.a. + TR	43,152	41,623	41,623	-	-	-	-
SFH Itaú	10,20% p.a. + TR	12,494	16,015	-	-	16,015	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% p.a. + TR	16,592	16,684	3,708	11,123	1,854	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% p.a. + TR	7,567	10,615	-	-	590	7,077	2,949
SFH True Securitizadora S/A	4,00% p.a. + CDI	63,588	58,165	58,165	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% p.a. + CDI	100,857	102,411	-	34,137	34,137	34,137	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% p.a. + IPCA	151,286	153,617	-	51,205	51,206	51,206	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% of CDI	278,405	279,160	-	-	-	-	279,160
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% p.a. + IPCA	18,254	18,622	-	-	-	-	18,622
Total		907,277	940,047	171,614	177,659	173,805	112,096	304,874

[Back](#)

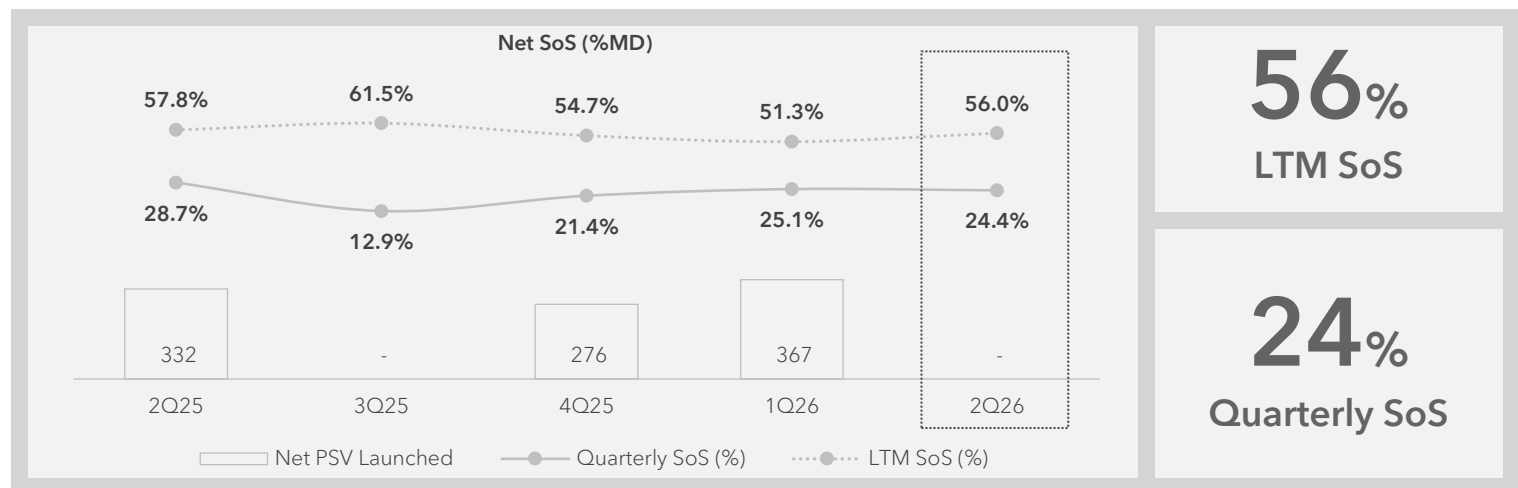
APPENDIX IX - MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

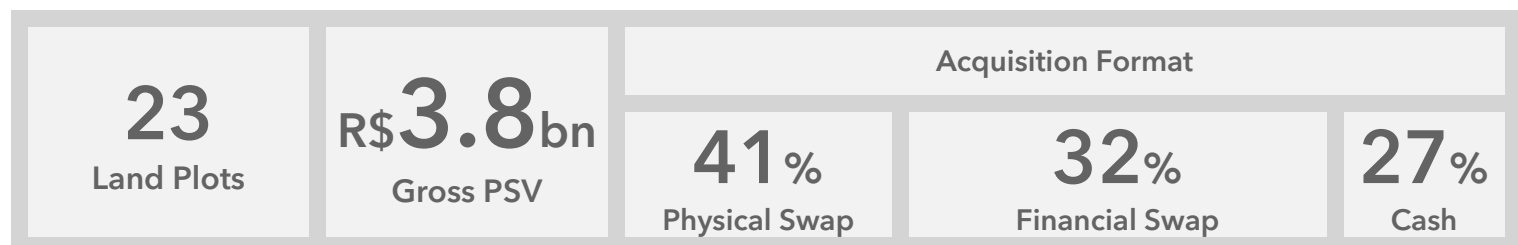
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	37%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	61%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	47%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	99%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	100%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	94%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	68%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	99%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	43%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	34%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	Dec-25	92%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	Jan-26	43%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	Mar-26	66%
Total (13)		3,843	2,118	1,980		

1. In 06.30.2026

SPEED OF SALES (SoS)



LANDBANK



PROJECTS DELIVERED

Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	Delivery	% Sold ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	Nov-23	Feb-25	99%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	Sep-25	98%
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	Jun-26	99%
Total (3)		758	458	458			

1. In 06.30.2026

GLOSSARY

PSV: Potential Sales Volume, refers to the amount in R\$ that can be obtained by selling each real estate unit.

%MD: Company's share totaling the direct and indirect interest in the projects.

Contracted Sales: Total price of units sold that have contracts signed.

Closed Sale: Condominium Sale of units in Condominium projects adhered by Moura Dubeux and sold under Development format.

Adhesions Contracted: Total PSV adhered to the Condominium.

Real Estate Consultancy Fee: Fee charged by MD for preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project for the Condominium.

Management Fee: Fee charged by MD to manage the construction works in the Gated Communities.

Land Development Fee: Revenue obtained from the sale of fractions of land linked to a Condominium project.

Percentage of Completion ("PoC"): Cost incurred divided by the total cost of the construction work. The revenue is recognized up to the limit of the "cost incurred / total cost" ratio.

Income (Loss) to be Recognized: Due to the "PoC" accounting method, the income (loss) of units sold is appropriated according to the financial evolution of the construction works. Therefore, the income (loss) will be recognized as the cost incurred evolves.

Cash Generation (Consumption): Variation of net debt between two periods.

Net Debt: Total indebtedness added to expenses to issue debentures and CRIs and net of accrued interest deducted from the cash position (cash available + short- and long-term securities).

Debenture: Credit security representing a loan made with third parties with rights, established in the issue deed.

Earnings per Share: Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued without considering the shares held in treasury.

Landbank: Inventory of lands available for future launches.

Swaps: Alternative for the purchase of land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swaps) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swaps).

SFH: Housing Financial System.

High-End: Verticalized products for high income in unique locations. Average ticket between R\$ 700 and R\$ 4,000 thousand. Unique leisure areas, all apartments with bedrooms and suites, 2 to 5 parking spots per unit proportional to the private area.

Standard: Vertical products for medium income. Average ticket between R\$ 400 and R\$ 700 thousand. Leisure areas, one or two parking spots per Unit, two to three bedrooms and suites.

Corporate: Products for companies and investors with corporate rooms and corporate floors.

Beach Class Brand / Second Home: Products for medium or high-income, and investors that count hotel pool managed by a company contracted post-delivery. The client can opt for placing it in the pool or using it as a house by paying a Condominium fee.

ABOUT MOURA DUBEUX

Market share leader homebuilder in Brazil Northeast, Moura Dubeux operates over 40 years in the region with an outstanding position in the mid, high and luxury segment. The Company has also a strong operation in the real estate market for flats, hotels, and resorts ("Second Home"), focusing on high-end customers. Moura Dubeux started its activities in Pernambuco, and also operates in the states of Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba and Sergipe.

Moura Dubeux is listed on B3's "Novo Mercado" under the ticker MDNE3 since February 2020, following the highest standards of corporate governance.

DISCLAIMER

This document contains statements related to prospects and statements about future events that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company currently has access to. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs, or expectations, as well as those of the Company's management members.

Cautions regarding forward-looking statements and information also include information about possible or presumed operating results, as well as statements that are preceded, followed or that include the words "believes", "may", "will", "continues", "expects", "forecasts", "intends", "plans", "estimates", or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not performance guarantees. They involve risks, uncertainties, and assumptions because they refer to future events, depending on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.