

Relatório de resultados

1T26

INC
EMPREENHIMENTOS



FIDUCIA

Destques

Receita
Líquida
1T26

R\$(milhões)

155



MELHOR 1º TRI DA HISTÓRIA

Unidades em
Produção

7.711



CANTEIROS ATIVOS 25

Geração de
Caixa 1T26
R\$ (milhões)

22.9

R\$

CAIXA OPERACIONAL

Dívida Líquida /
Patrimônio Líquido

0,28



MENOR DÍVIDA LÍQUIDA HISTÓRICA

VGV Pipeline
R\$ (milhões)

6.294



RECORDE HISTÓRICO

Vendas Líquidas
R\$(milhões)

128



RECORDE HISTÓRICO EM 1º TRI

Juiz de Fora, 22 de Abril de 2026

A Inc Empreendimentos S.A. comunica a **divulgação de seus resultados do 1º trimestre de 2026 (1T26)**, em comparação com o trimestre imediatamente anterior e com o mesmo período de 2025, bem como do período findo em 31 de março de 2026, em comparação com o exercício findo em 31 de dezembro de 2025.

Mensagem da Administração

Apresentamos, a seguir, comentários sobre o desempenho da INC Empreendimentos Imobiliários S.A. no **1º trimestre de 2026 (1T26)**, retomando brevemente, para contextualizar, o desempenho consolidado do exercício de 2025 — cujo fechamento formou a base operacional e financeira para os resultados ora reportados.

Retrospecto 2025 — base para o 1T26

O ano de 2025 marcou a consolidação de um novo patamar operacional e financeiro para a INC Empreendimentos, caracterizado pela retomada consistente do crescimento, expansão de margens, geração estrutural de caixa e fortalecimento da estrutura de capital, fatos que contribuíram para os excelentes números apresentados no 1T26.

Crescimento de Receita e Robustez Operacional (2025/1T26)

A Companhia registrou Receita Líquida de R\$ 154,7 milhões no 1T26, **crescimento de 26,8% em relação ao 4T25 e de 28,8% na comparação com o 1T25**, refletindo a maturação do ciclo operacional e o avanço do percentual de execução (“POC”) dos empreendimentos lançados ao longo de 2025.

Os lançamentos totalizaram R\$ 208,7 milhões em VGV, **representando crescimento de 24,6% em relação ao trimestre anterior e de 40,9% na comparação anual**, evidenciando a retomada consistente da atividade comercial e a execução disciplinada da estratégia de expansão.

As vendas líquidas atingiram R\$ 128,2 milhões, **com crescimento expressivo de 71,6% na comparação anual**, reforçando a aderência do portfólio ao perfil de demanda e a eficiência da estrutura comercial

Entregas, Produção e Landbank – Posição (2025/1T26)

A Companhia encerrou o trimestre com **25 empreendimentos em andamento e 7.711 unidades em produção**, representando crescimento de 13,6% e 13,4%, respectivamente, em relação ao 4T25, e avanço significativo na comparação anual. Ao final do **4T25 (fechamento do exercício 2025)**, a Companhia mantinha 22 empreendimentos em produção, totalizando 6.881 unidades, além de um *Landbank* de R\$ 6.245 milhões em VGV potencial.

O landbank no 1T26 atingiu R\$ 6,29 bilhões em VGV potencial, crescimento de 21,0% em relação ao 1T25, assegurando visibilidade de longo prazo e sustentação ao ciclo de crescimento com disciplina de capital.

Geração de Caixa e Evolução de Margens (2025/1T26)

A Companhia registrou **geração de caixa operacional de R\$ 22,9 milhões no trimestre**, representando uma melhora substancial frente ao 1T25, que apresentou queima de caixa, consolidando a reversão estrutural do ciclo financeiro e a maior previsibilidade de geração de recursos.

Adicionalmente, destaca-se a melhora relevante no resultado financeiro, com redução de 71,5% das despesas financeiras em relação ao 4T25, refletindo maior eficiência na gestão do endividamento e da estrutura de capital.

Rentabilidade e eficiência

A margem bruta ajustada atingiu 38,3% no 1T26, mantendo patamar elevado, ainda que impactada por efeitos de mix e estágio de obras, enquanto a evolução da receita e a melhora do resultado financeiro reforçam a qualidade dos resultados e a capacidade de geração de valor ao longo do ciclo.

A Companhia segue avançando na captura de eficiência operacional, com redução de despesas administrativas em relação ao trimestre anterior e maior disciplina na gestão comercial e de custos.

Estrutura de Capital, Covenants e Recebíveis (2025/1T26)

O endividamento corporativo líquido encerrou o trimestre em R\$ 73,1 milhões, redução de 15,4% em relação ao 4T25 e de 43,5% na comparação anual, refletindo a estratégia de desalavancagem e fortalecimento da estrutura de capital.

No **1T26** o indicador Dívida Líquida/Patrimônio Líquido evoluiu para **R\$ 73,1 milhões** (–15,4% vs. 4T25 e –43,5% vs. 1T25) — detalhamento na seção “Endividamento”. Os **covenants financeiros permaneceram confortavelmente atendidos**, e a carteira de recebíveis manteve-se saudável e aderente à estratégia da Companhia, conferindo solidez ao fluxo de caixa e sustentação ao crescimento.

Perspectivas

Os resultados do 1T26 nos permite continuar focados em (i) execução operacional com qualidade e previsibilidade; (ii) crescimento rentável suportado por *landbank* robusto e pipeline validado; (iii) alocação disciplinada de capital e gestão ativa de caixa e recebíveis; e (iv) manutenção de elevados padrões de governança e compliance.

O conjunto desses resultados reflete o encerramento de um ciclo de reequilíbrio pós-pandemia e o início de uma nova fase de crescimento rentável, com base operacional mais madura, margens mais resilientes, geração de caixa recorrente e estrutura de capital equilibrada. **No 1T26, a Companhia dá continuidade a essa trajetória**, conforme detalhado nas seções seguintes.

Destaques Estratégicos

Crescimento Operacional e Solidez Financeira

- Receita Líquida recorde: R\$ 154,7, milhões (+28,8% a/a);
 - Lançamentos: R\$ 208,7 milhões em VGV (+40,9% a/a);
 - VSO acumulado: 16,2% (+7,5 p.p. a/a);
 - Unidades entregues: R\$105,4 milhões em VGV (+61,2% a/a).
-
- Geração de Caixa e Solidez Financeira;
 - Geração de Caixa Operacional: R\$ 22,9 milhões (reversão estrutural vs. 1T2025);
 - Dívida Líquida Corporativa: R\$ 73,1 milhões (menor em 43,5% a/a);
 - Dívida Líquida / Patrimônio Líquido: 0,28.

Agradecemos a confiança de nossos clientes, colaboradores e parceiros financeiros. Permanecemos comprometidos em gerar valor sustentável e resultados consistentes no longo prazo.

Juiz de Fora, 22 de abril de 2026

INC Empreendimentos Imobiliários S.A.

Principais Indicadores

Principais Indicadores	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Lançamentos (em R\$ mil)	208.735	167.520	148.171	24,6%	▲	40,9%	▲
Lançamentos (em unidades)	910	704	518	29,3%	▲	75,7%	▲
Lançamentos (nº empreendimentos)	3	2	1	50,0%	▲	200,0%	▲
Entregas de chaves (em R\$ milhões)	-	115.261	65.427	-100,0%	▼	100,0%	▼
Entregas de chaves (em unidades)	-	525	555	-100,0%	▼	100,0%	▼
Entregas de chaves (nº empreendimentos)	-	1	2	-100,0%	▼	100,0%	▼
Vendas líquidas (em R\$ mil)	128.284	136.362	74.766	-5,9%	▼	71,6%	▲
Vendas líquidas (em unidades)	605	615	359	-1,6%	▼	68,5%	▲
VSO - vendas líquidas	16,2%	17,9%	8,8%	-1,7 p.p.	▼	7,5 p.p.	▲
Repasse (em R\$ mil)	83.260	99.894	58.592	-16,7%	▼	42,1%	▲
Repasse (em unidades)	463	538	318	-13,9%	▼	45,6%	▲
Receita Líquida	154.741	122.030	120.097	26,8%	▲	28,8%	▲
Lucro Bruto ajustado	59.323	59.014	49.866	0,5%	▲	19,0%	▲
Margem Bruta ajustada	38,3%	48,4%	41,5%	-10,0 p.p.	▼	-3,2 p.p.	▼
EBITDA Ajustado	24.102	39.243	30.701	-38,6%	▼	-21,5%	▼
Margem EBITDA Ajustada	15,6%	32,2%	25,6%	-16,6 p.p.	▼	-10,0 p.p.	▼
Lucro (Prejuízo) Líquido	15.325	28.670	13.392	-46,5%	▼	14,4%	▲
Margem Líquida	9,9%	23,5%	11,2%	-13,6 p.p.	▼	-1,2 p.p.	▼
Geração de Caixa Operacional	22.951	26.505	(8.122)	-13,4%	▼	382,6%	▲
Caixa bruto ¹	43.294	42.392	37.964	2,1%	▲	14,0%	▲
Empréstimos com apoio a produção	426.556	409.234	372.700	4,2%	▲	14,5%	▲
Dívida Corporativa bruta	116.439	128.826	167.369	-9,6%	▼	-30,4%	▼
Dívida Corporativa Líquida	73.145	86.434	129.405	-15,4%	▼	-43,5%	▼
Dívida Corporativa Líquida / PL	0,3	0,4	0,6	-20,4%	▼	-49,9%	▼
ROE (%)	5,9%	11,7%	5,8%	-5,8 p.p.	▼	0,1 p.p.	▲

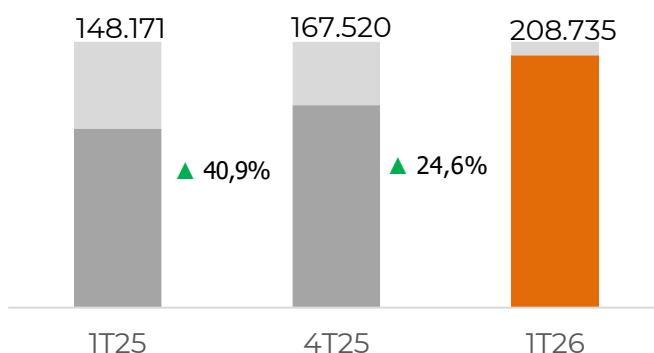
O 1T26 apresentou melhoras significativas quando comparado ao 1T25, o que demonstra que as projeções destacadas no exercício de 2025 refletem em uma nova fase de crescimento rentável.

Lançamentos

Lançamentos	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	↕	1T26 x 1T25	
VGV lançado (em R\$ mil)	208.735	167.520	148.171	24,6%	▲	40,9%	▲
Unidades lançadas	910	704	518	29,3%	▲	75,7%	▲
Número de Empreendimentos lançados	3	2	1	50,0%	▲	200,0%	▲
Preço Médio por Unidade lançada (em R\$ mil)	229	238	286	-3,6%	▼	-19,8%	▼

No **1T26**, a Companhia lançou R\$ 208,7 milhões em VGV, **um aumento de 24,6%** quando comparado ao **4T25** e **um aumento de 40,9%** quando comparado ao **1T25** cujo VGV lançado foi de R\$148.1 milhões.

VGV Lançado (em R\$ mil)



Atuação Geográfica

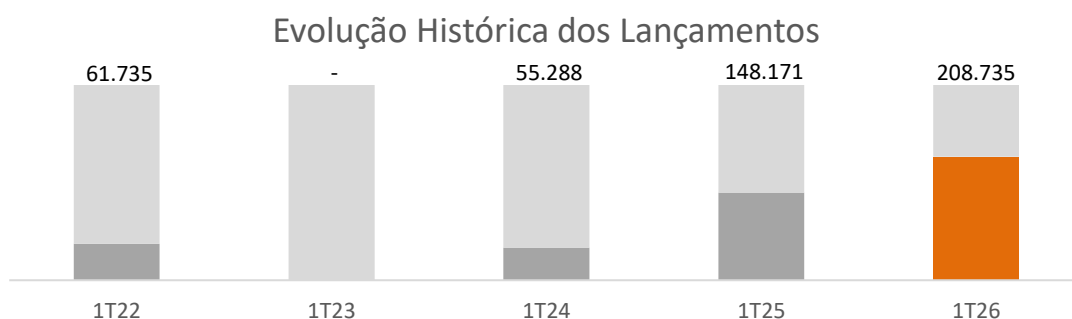
- Foco em MG e SP



Distribuição geográfica dos lançamentos 2025

**CAGR:
27,6%**

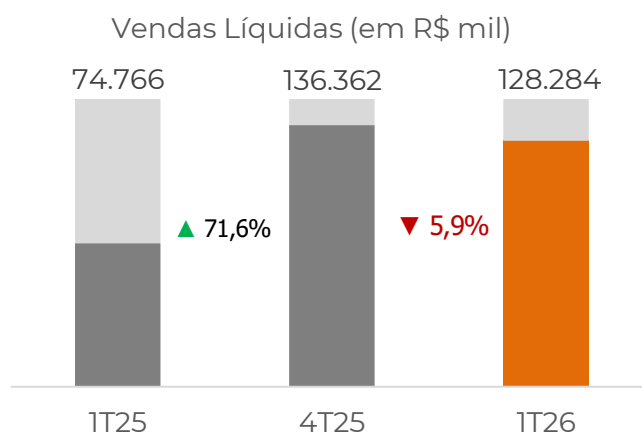
Evolução histórica dos lançamentos 1º trimestres (em R\$ mil)



Os lançamentos seguiram a diretriz estratégica da Companhia, priorizando mercados onde já possui presença consolidada e ampliando, de forma seletiva, a atuação em novas localidades com perfil de renda compatível com seu portfólio. Essa dinâmica tem impulsionado uma trajetória sólida de expansão é evidenciada por um CAGR de 27,6% entre 1T22 e 1T26, combinando avanço operacional com níveis saudáveis de absorção de mercado e rentabilidade.

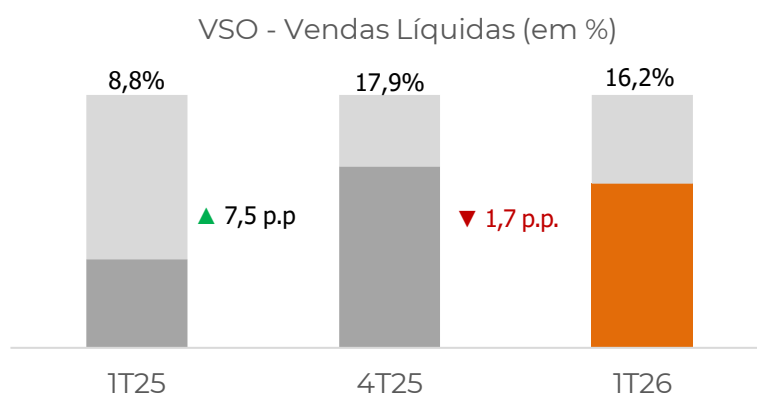
Vendas contratadas

Vendas Contratadas	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	⌘	1T26 x 1T25	⌘
Vendas brutas (R\$ mil)	137.702	150.574	83.258	-8,5%	▼	65,4%	▲
Vendas líquidas (em R\$ mil)	128.284	136.362	74.766	-5,9%	▼	71,6%	▲
Vendas brutas (unidades)	650	679	396	-4,3%	▼	64,1%	▲
Vendas líquidas (Unidades)	605	615	359	-1,6%	▼	68,5%	▲
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	212	222	208	-4,4%	▼	1,8%	▲
VSO - vendas brutas	18,1%	19,6%	17,4%	-1,5 p.p.	▼	0,7 p.p.	▲
VSO - vendas líquidas	16,2%	17,9%	8,8%	-1,7 p.p.	▼	7,5 p.p.	▲



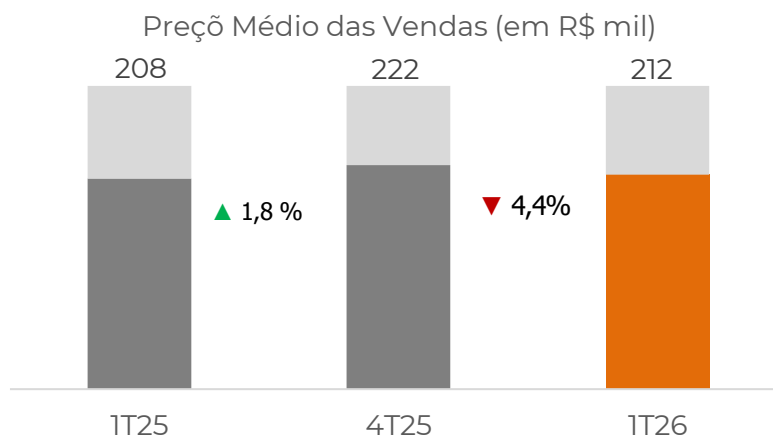
No, **1T26**, as vendas brutas da Companhia totalizaram **R\$ 137,7 milhões**, enquanto as vendas líquidas atingiram R\$ 128,2 milhões, uma diminuição de 5,9% quando comparado ao **4T25**, dada a sazonalidade natural do setor. Quando comparado ao **1T25** tivemos um **aumento de 71,6%**, cujo total das vendas brutas foram de R\$74,7 milhões.

O desempenho comercial reforça a aderência dos produtos ao perfil de demanda dos mercados em que a Companhia atua, bem como a eficiência de sua estrutura de vendas.



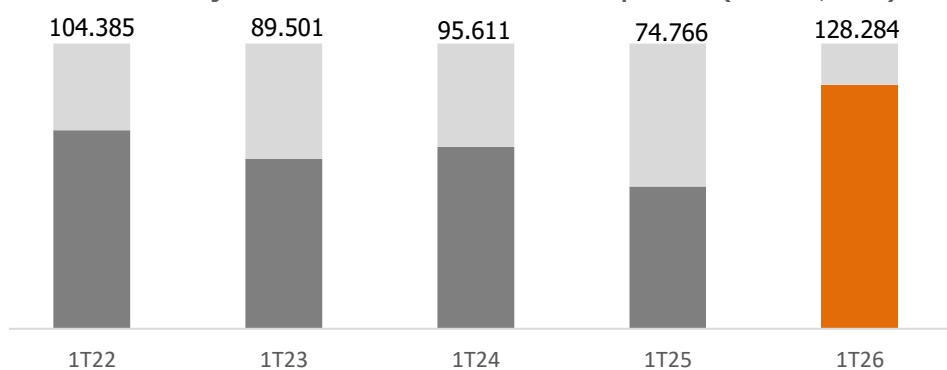
No **1T26**, a **VSO de vendas líquidas 16,2%**, representando queda de 1,7 p.p em relação a 4T25, quando o índice foi de 17,9% e **aumento de 7,5 p.p.** quando comparado ao 1T25 quando o índice foi de 8,8%. A pequena queda se deu pelo aumento do estoque, fruto do grande volume de lançamentos do 1T26, entretanto, reflete de forma positiva o resultado associado do desenvolvimento do portfólio de projetos, bem como à estratégia adotada pela Companhia na administração de preços e condições comerciais.

No **1T26**, o **preço médio por unidade** foi de **R\$ 212 mil**, representando uma redução de 4,4% em relação ao 4T25, quando o preço médio foi de **R\$ 222 mil**. Na comparação com o **1T25**, que registrou **R\$ 208 mil**, o preço médio do trimestre apresentou **aumento de 1,8%**, refletindo, principalmente, o **mix de produtos comercializados**, com maior participação de unidades com plantas mais compactas cujo valor de mercado é menor, porém com boas margens e maior lucratividade.



CAGR:
4,2%

Evolução histórica das Vendas líquidas (em R\$ mil)

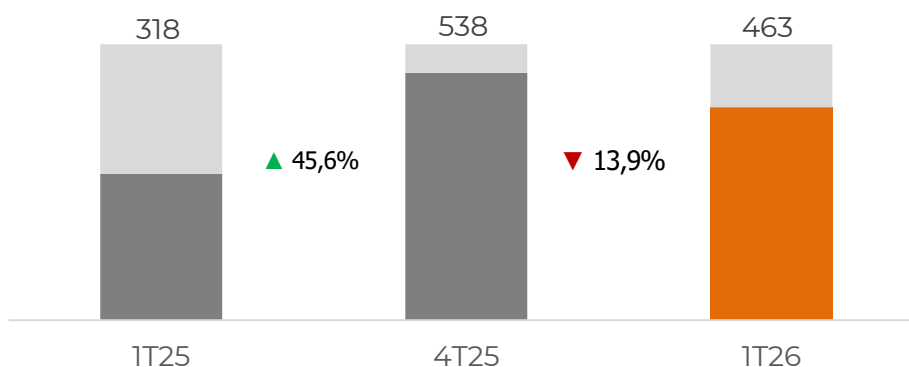


A evolução anual histórica das vendas líquidas apresentou uma **taxa de crescimento** anual composta ("CAGR") de **4,2% nos últimos 5 anos**.

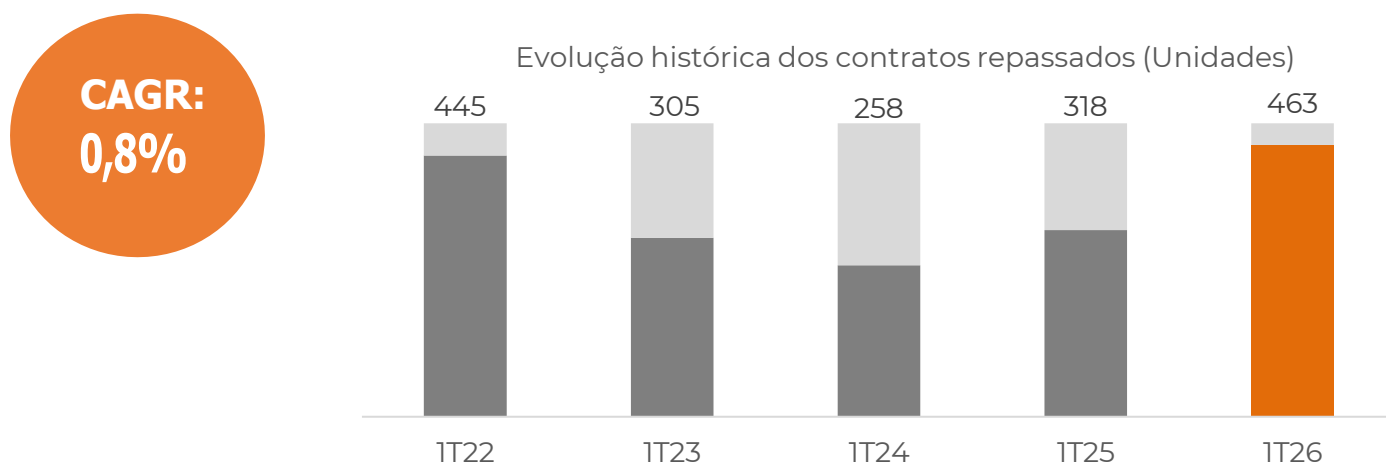
Repasse

Repases	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	📉	1T26 x 1T25	📈
VGV repassado (R\$ mil)	83.260	99.894	58.592	-16,7%	▼	42,1%	▲
Contratos repassados	463	538	318	-13,9%	▼	45,6%	▲
Repases sobre vendas	76,5%	87,5%	88,6%	-11,0 p.p.	▼	-12,1 p.p.	▼

Contratos Repassados (UH - Unidades Habitacionais)



No **1T26**, o volume de contratos repassados à **Caixa Econômica Federal (CEF)** totalizou **463 unidades**, representando uma diminuição de 13,9% em relação ao 4T25, quando foram repassadas 538 unidades, e um **aumento de 45,6%** na comparação com o **1T25**, que registrou **318 unidades repassadas**, adotamos uma política de repasses mais conservadora neste trimestre, buscando maior proteção em relação a evolução de custos de produção, o que se mostrou adequada especialmente após o conflito no Oriente Médio, que tem impactado custos, que são melhores mitigado pre-repasses.

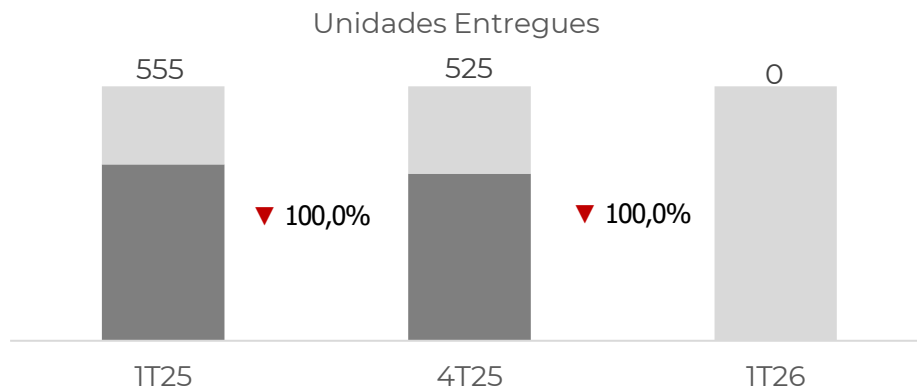


No comparativo histórico, a taxa de crescimento anual composta (**CAGR**) dos contratos repassados foi de **0,8% nos últimos 5 anos**.

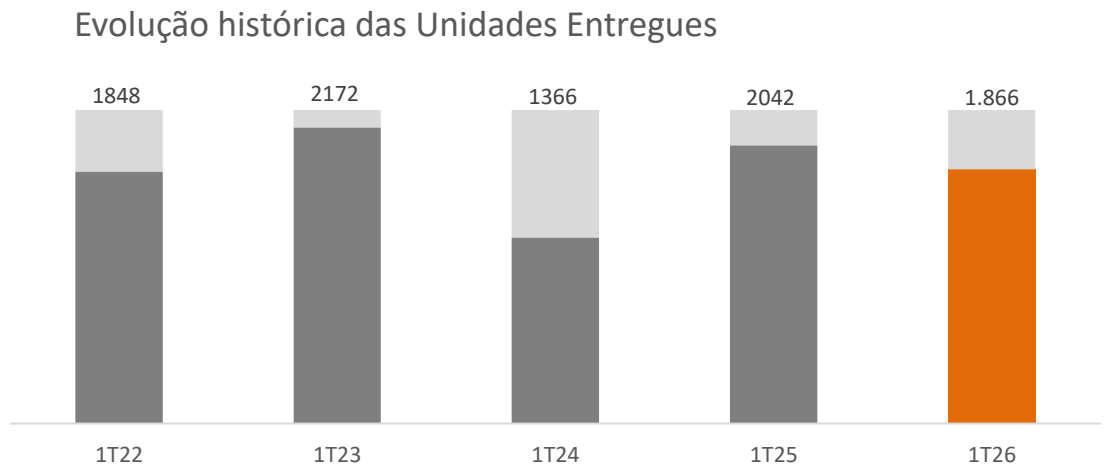
Empreendimentos entregues

Entregas	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	📉	1T26 x 1T25	📉
VGV entregue (R\$ mil)	0	115.261	65.427	-100,0%	▼	-100,0%	▼
Unidades entregues	0	525	555	-100,0%	▼	-100,0%	▼
Empreendimentos entregues	0	1	2	-100,0%	▼	-100,0%	▼

No 1T26, a Companhia não entregou empreendimentos, porém, temos a previsão de entregar 2 empreendimentos no 2T26, com 674 unidades no total.



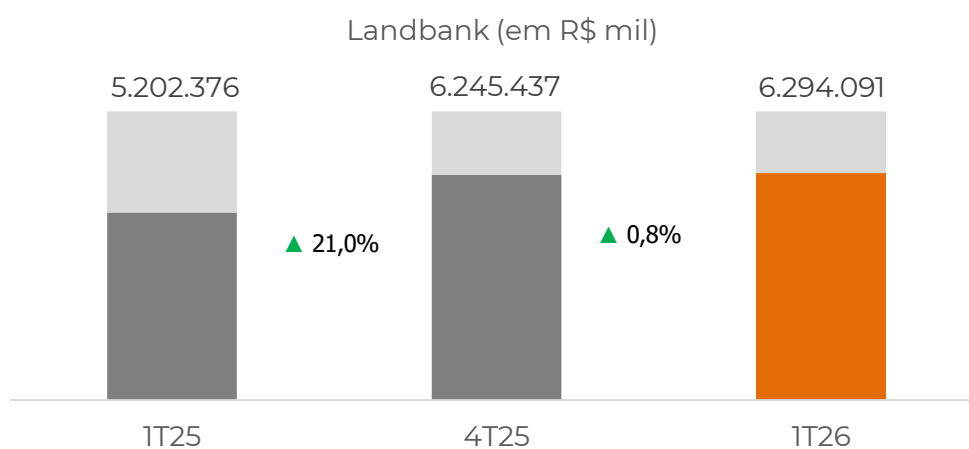
**CAGR:
0,2%**



A evolução histórica das unidades entregues apresentou uma **taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 0,2% nos últimos 5 anos**, para tal, consideramos o LTM de cada período.

Landbank

Landbank	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	📈	1T26 x 1T25	📈
Landbank (em R\$ mil)	6.294.091	6.245.437	5.202.376	0,8%	▲	21,0%	▲
Número de Unidades	27.592	28.013	24.377	-1,5%	▼	13,2%	▲
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	228	223	213	2,3%	▲	6,9%	▲



A posição de Landbank da Companhia no **1T26 é de R\$6.294 milhões, 0,8% superior** em comparação com o **4T25**, em que o landbank era de **R\$6.245 milhões, e 21,0% superior** ao 1T25 com **R\$5.202 milhões** registrados. O landbank atual equivale a aproximadamente 7,5 anos de lançamentos ao ritmo do 1T26.

Produção

Produção	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	€	1T26 x 1T25	€
Unidades em produção	7.711	6.801	6.440	13,4%	▲	19,7%	▲
Empreendimentos em andamento	25	22	18	13,6%	▲	38,9%	▲
Estoque (em unidades)	3.121	2816	3736	10,8%	▲	-16,5%	▼
Estoque (em VGV)	661.776	624.383	837.839	6,0%	▲	-21,0%	▼
Estoque em andamento	35,2%	30,7%	34,5%	14,6%	▲	1,9%	▲
Estoque acabado	64,8%	69,3%	65,5%	-6,5%	▼	-1,0%	▼

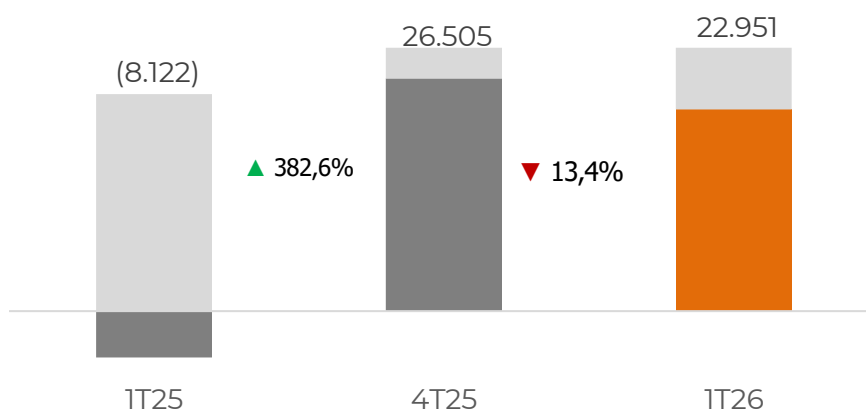
No **1T26**, a Companhia encerrou o período com **25** empreendimentos em andamento, representando crescimento de **13,6%** em relação ao **4T25**, quando havia **22** empreendimentos, e avanço de **38,9%** na comparação com o **1T25**, que contava com **18** empreendimentos em andamento.

Os empreendimentos em produção no **1T26** totalizaram **7.711** unidades, número **13,4%** superior ao registrado no **4T25**, com **6.801** unidades, e **19,7%** acima do **1T25**, quando estavam em produção **6.440 unidades**.

Caixa

Caixa	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	€	1T26 x 1T25	€
Caixa e equivalentes de caixa + Títulos e valores mobiliários	43.294	42.392	37.964	2,1%	▲	14,0%	▲
Geração de caixa operacional	22.951	26.505	8.122	-13,4%	▼	382,6%	▲

Geração (Queima de Caixa Operacional)



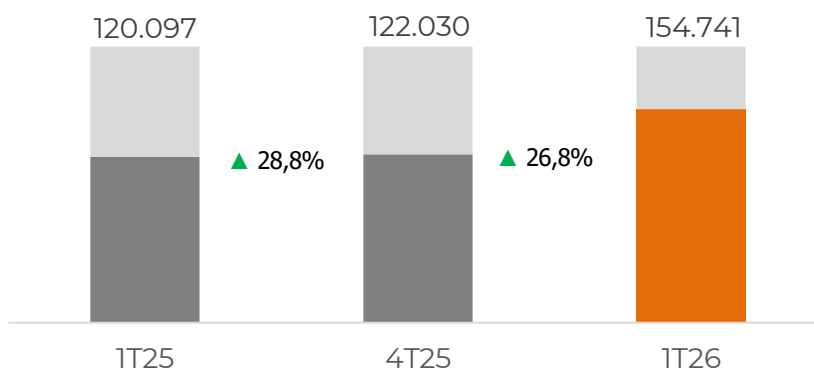
No **1T26**, a Companhia registrou **geração de caixa operacional de R\$ 22,9 milhões**, representando uma redução de 13,4% em relação ao **4T25**, quando a geração foi de **R\$ 26,5 milhões**, e reversão expressiva frente a igual período de 2025, que havia apresentado **queima de caixa operacional de R\$ 8,1 milhões**.

Receita Líquida

Receita Líquida	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receita de incorporação imobiliária	154.741	122.030	120.097	26,8% ▲	28,8% ▲
Receita por prestação de serviços de construção	-	-	-	0,0% •	0,0% •
Receita líquida total	154.741	122.030	120.097	26,8% ▲	28,8% ▲

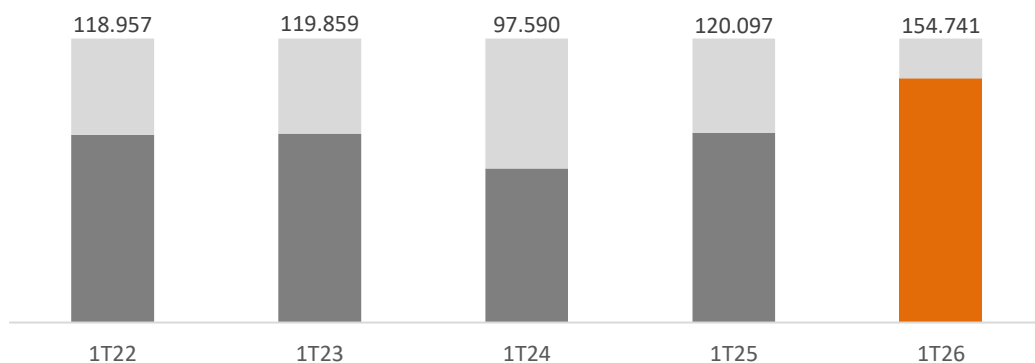
A **Receita Líquida** no **1T26**, atingindo **R\$154,7 milhões**, reflete **um aumento de 26,8%** em relação ao **4T25** cuja **receita líquida foi de R\$122,0 milhões** e de **28,8%** em comparação ao **1T25** que **foi de R\$120,1 milhões**. O **aumento é decorrente do volume de empreendimentos lançados** no ano de **2025** e do **aumento da produção**, que trazem o efeito na receita proveniente de vendas contratadas e produção, fator determinante no reconhecimento de receita, realizado pelo **percentual de avanço ("POC")**.

Receita Operacional Líquida (em R\$ mil)



**CAGR:
5,4%**

Evolução histórica do ROL



A evolução histórica de nossa receita operacional líquida apresentou uma **taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 5,4% nos últimos 5 anos.**

Margem Bruta

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Receita Líquida	154.741	122.030	120.097	26,8%	▲	28,8%	▲
Custo dos imóveis vendidos	(106.787)	(72.591)	(83.993)	47,1%	▼	27,1%	▲
Lucro Bruto	47.954	49.439	36.104	-3,0%	▼	32,8%	▲
Margem Bruta	31,0%	40,5%	30,1%	-9,5 p.p.	▼	0,9 p.p.	▲
Custo Financeiro alocado ao custo do imóveis vendidos	11.369	27.309	13.762	-58,4%	▼	-17,4%	▼
Lucro Bruto Ajustado	59.323	59.014	49.866	0,5%	▲	19,0%	▲
Margem Bruta Ajustada (%)	38,3%	48,4%	41,5%	-10,0 p.p.	▼	-3,2 p.p.	▼

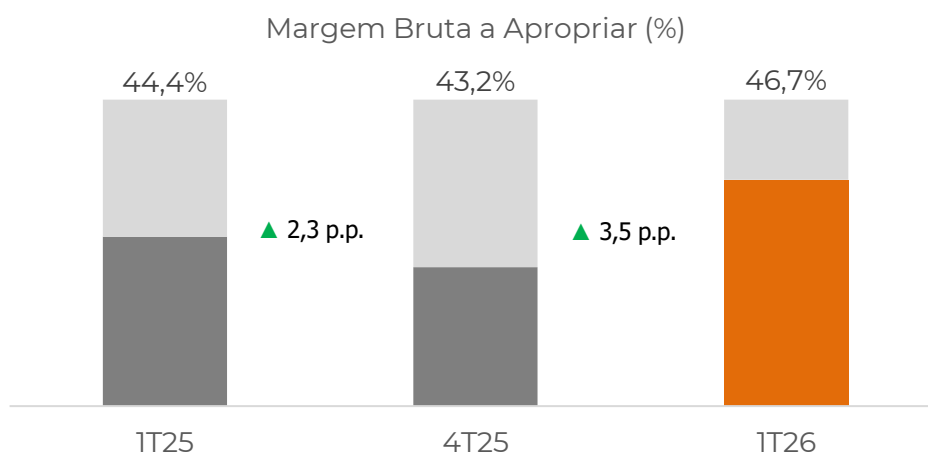
A margem bruta ajustada do 1T26 foi de **38,3%**, **10, p.p.** menor que a apresentada no **4T25**, representada pela margem de **48,4%**, e **3,2 p.p inferior** quando comparada à margem bruta ajustada do **1T25**, representada pela margem de **41,5%**, essa pequena redução na margem ocorreu devido a efeitos não recorrentes que contribuíram negativamente no 1T26.

Resultado a apropriar

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Receita de Vendas a Apropriar	352.993	338.718	265.810	4,2%	▲	32,8%	▲
Lucro Bruto a apropriar	164.942	146.213	118.041	12,8%	▲	39,7%	▲
Margem bruta a apropriar	46,7%	43,2%	44,4%	3,6 p.p.	▲	2,3 p.p.	▲

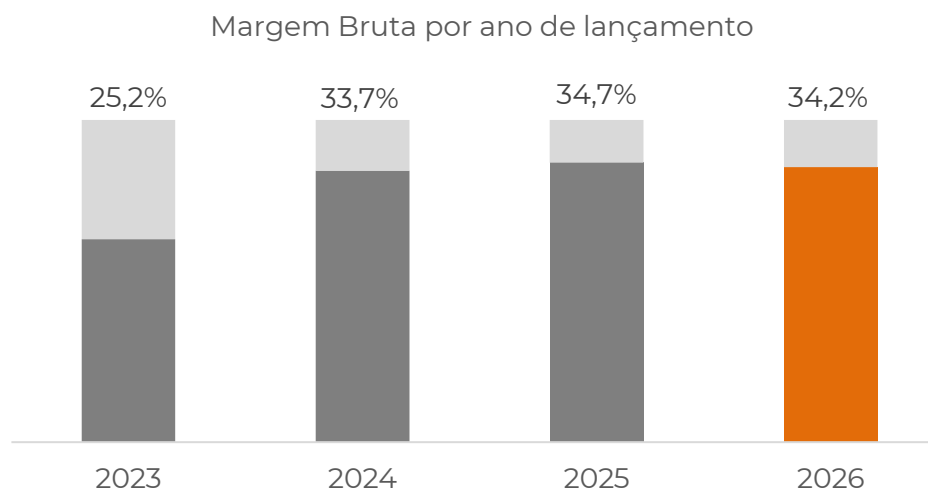
¹ (*) Não contempla efeitos inflacionários futuros, impostos sobre vendas, encargos financeiros e custos de manutenção.

Ao final do **1T26**, a **Receita a Apropriar (REF)** atingiu o montante de **R\$352.9 milhões**, apresentando um **aumento de 4,2%** em comparação com o 4T25, que atingiu **R\$338.7 milhões** e **32,8% superior** comparado ao **1T25** representando um montante de **R\$ 265.8 milhões**.



Margem bruta realizada por ano de lançamento

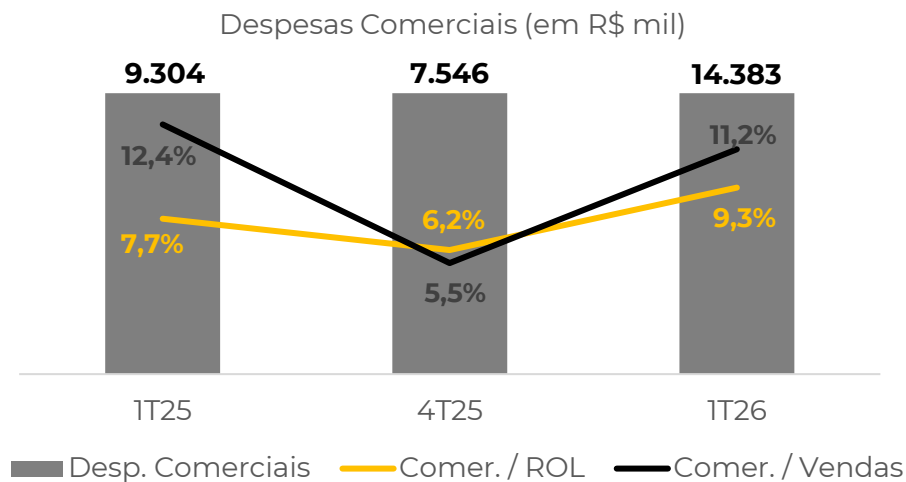
A **margem bruta** da Companhia tem mostrado **evolução constante em comparação aos anos anteriores**, impulsionada pelos **lançamentos** recorrentes de **novos empreendimentos** e pela progressiva superação dos projetos iniciados durante o período da pandemia, conforme destacado anteriormente.



Despesas Comerciais

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Despesas comerciais	14.383	7.546	9.304	90,6% ▲	54,6% ▲
Despesas comerciais / Receita líquida	9,3%	6,2%	7,7%	3,1 p.p. ▲	1,5 p.p. ▲
Despesas comerciais / Vendas contratadas	11,2%	5,5%	12,4%	5,7 p.p. ▲	-1,2 p.p. ▼

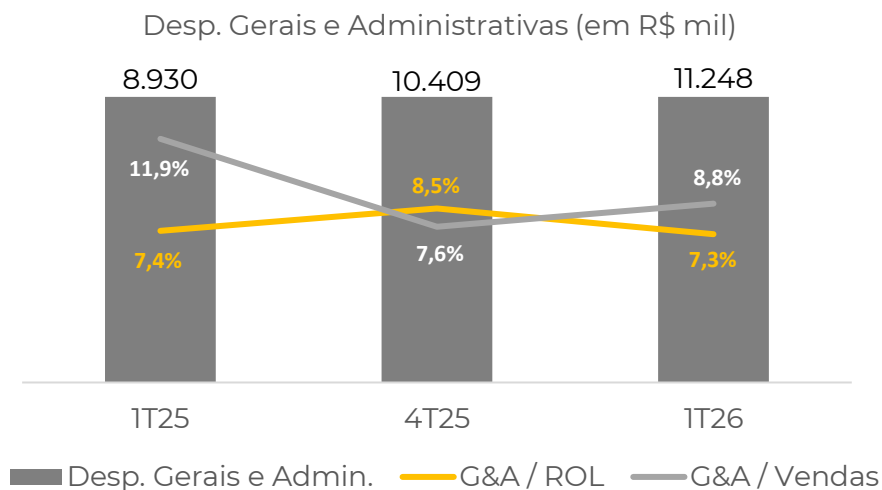
As despesas comerciais sobre a receita líquida e sobre as vendas contratadas no **1T26** foram, respectivamente, **9,3%** e **11,2%**, representando uma **variação de 3,1 p.p.** e **1,5 p.p.** em relação ao **4T25**, e de **5,7 p.p.** e **-1,2 p.p.** quando comparadas ao **1T25**.



Despesas G&A

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Despesas gerais e administrativas	11.248	10.409	8.930	8,1% ▲	26,0% ▲
Despesas G&A / Receita Líquida	7,3%	8,5%	7,4%	-1,3 p.p. ▼	-0,2 p.p. ▼
Despesas G&A / Vendas contratadas	8,8%	7,6%	11,9%	1,1 p.p. ▲	-3,2 p.p. ▼

As despesas gerais e administrativas sobre a receita líquida e sobre as vendas contratadas no **1T26** representaram, respectivamente, **7,3%** e **8,8%**, refletindo uma **variação de -1,3 p.p.** e **-0,2 p.p.** em relação ao **4T25**, e de **1,1 p.p.** e **-3,2 p.p.** quando comparadas ao **1T25**.



Resultado Financeiro

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Despesas financeiras	(7.333)	(22.071)	(6.139)	-66,8%	▼	19,4%	▲
Receitas financeiras	7.981	11.763	5.842	-32,2%	▼	36,6%	▲
Resultado financeiro	648	(10.308)	(297)	106,3%	▲	-318,2%	▲
Encargos financeiros incluídos no CIV	(11.369)	(27.309)	(13.762)	-58,4%	▲	17,4%	▲
Resultado financeiro ajustado	(10.721)	(37.617)	(14.059)	71,5%	▲	23,7%	▲

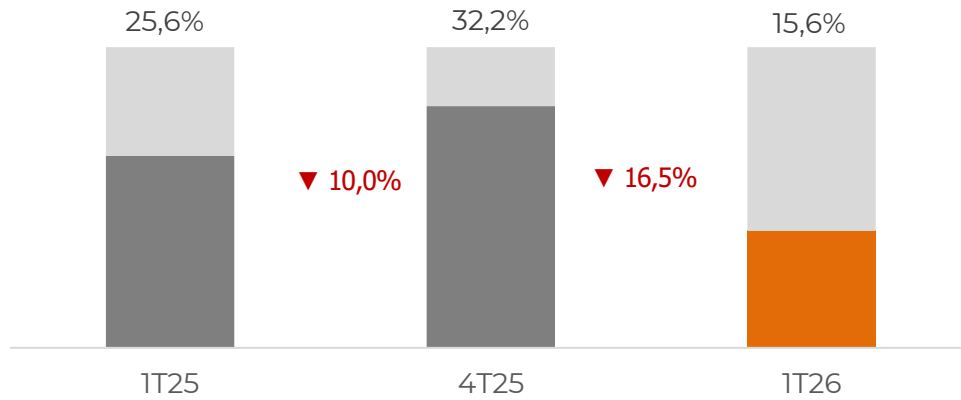
No **1T26**, o resultado financeiro ajustado da Companhia foi de **R\$ 648**, representando uma melhora de **106,3%** em relação ao **4T25**, quando o resultado foi de R\$ **-10,8 milhões**, e uma melhora de **318,2%** na comparação com o **1T25**, que registrou **R\$ -297**.

EBITDA ajustado

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Lucro antes dos impostos	12.767	59.476	15.918	-78,5%	▼	-19,8%	▼
Depreciações e Amortizações	614	514	831	19,4%	▼	-26,1%	▲
Resultado Financeiro	(648)	10.308	297	106,3%	▼	318,2%	▼
Encargos financeiros incluídos ao custo dos imóveis vendidos	11.369	27.309	13.762	-58,4%	▼	-17,4%	▼
(-) Crédito Fiscal	-	(58.364)	-	-100,0%	▼	0,0%	•
EBITDA ajustado	24.102	39.243	30.808	-38,6%	▼	-21,8%	▼
Margem EBITDA ajustada	15,6%	32,2%	25,6%	-16,5 p.p.	▼	-10,0 p.p.	▼

No **1T26**, a Margem EBITDA ajustada da Companhia atingiu **15,6%**, representando retração de **16,5 p.p.** em relação ao **4T25**, quando a margem foi de **32,2%**, e redução de **10,0 p.p.** na comparação com o **1T25**, que registrou **25,6%**. O EBITDA ajustado do 1T26 totalizou **R\$ 24.102**, retração de **38,6%** frente ao **4T25** e de **21,8%** em relação ao **1T25**.

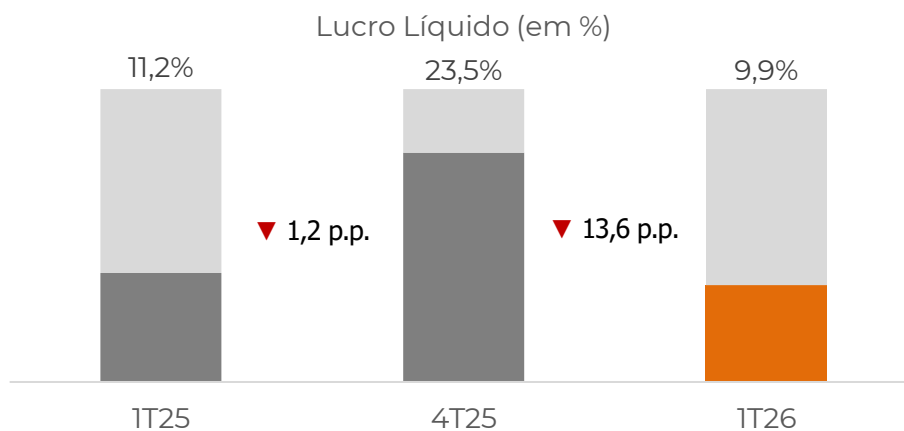
Margem EBITDA Ajustada (%)



Lucro Líquido

(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receita Líquida	154.741	122.030	120.097	26,8% ▲	28,8% ▲
Lucro (Prejuízo) Líquido	15.325	28.670	13.392	-46,5% ▼	14,4% ▲
Margem Líquida	9,9%	23,5%	11,2%	-13,6 p.p. ▼	-1,2 p.p. ▼

A Margem Líquida da Companhia no **1T26** foi de **9,9%**, redução de **13,6 p.p.** em relação ao **4T25**, quando a margem foi de **23,5%**, e redução de **1,2 p.p.** na comparação com o **1T25**, que apresentou margem de **11,2%**.

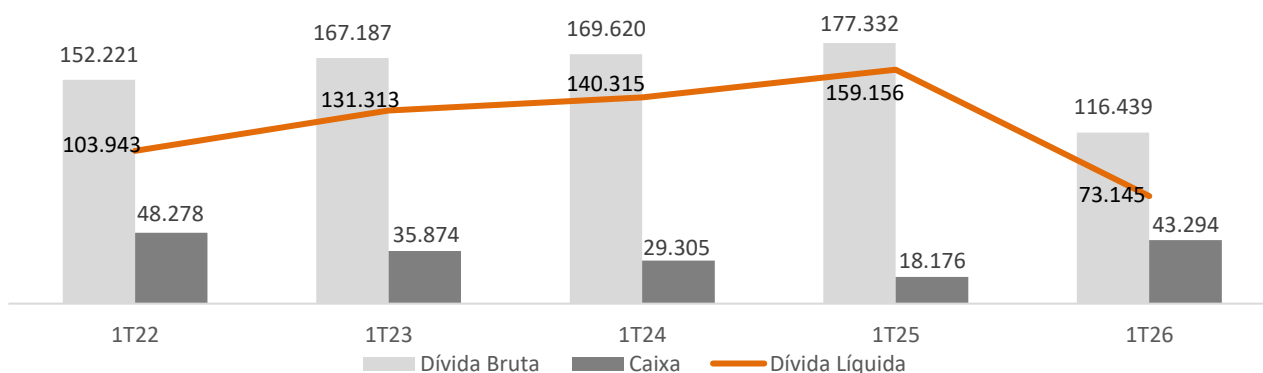


Endividamento

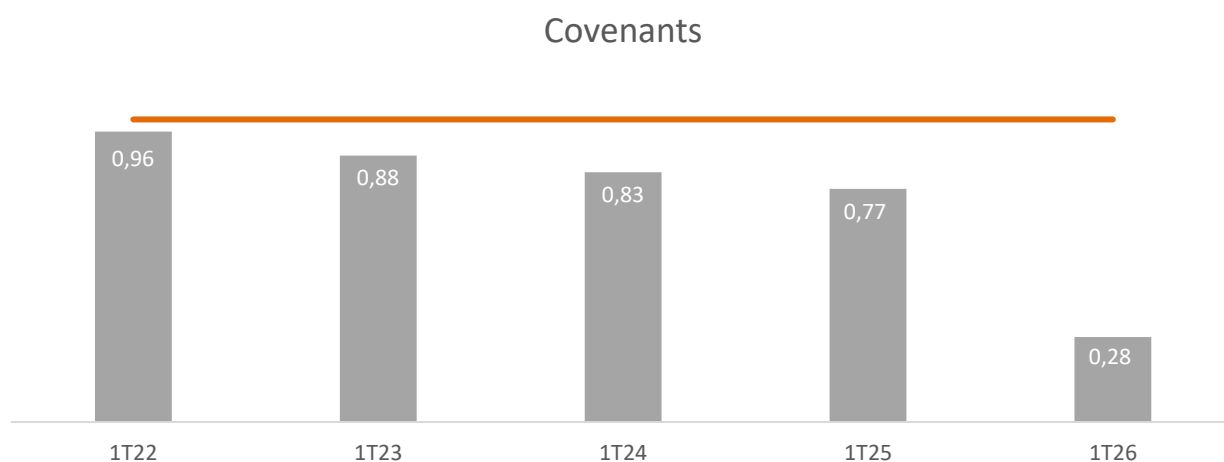
(em R\$ Mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Empréstimos com apoio a produção	426.556	409.234	372.700	4,2% ▲	14,5% ▲
Dívida Corporativa	116.439	128.826	167.369	-9,6% ▼	-30,4% ▼
Caixa bruto	43.294	42.392	37.964	2,1% ▲	14,0% ▲
Dívida Líquida Corporativa (R\$ mil)	73.145	86.434	129.405	-15,4% ▼	-43,5% ▼

Ao final do **1T26**, o endividamento corporativo líquido da Companhia totalizou **R\$ 73,1 milhões**, representando uma redução de **15,4%** em relação ao **4T25**, quando o saldo era de **R\$ 86,4 milhões**, e uma queda de **43,5%** na comparação com o **1T25**, que registrava **R\$ 129,4 milhões**, continuamos na direção planejada de redução gradativa do endividamento corporativo, acelerada nos últimos meses, especialmente dada a perspectiva de redução das taxas juros neste ano, em ritmo inferior ao que se projetava.

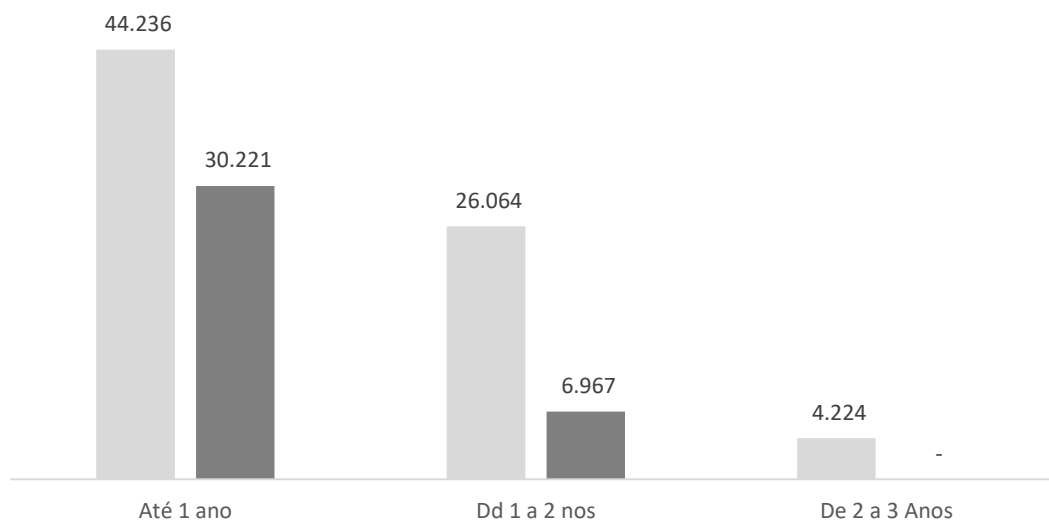
Evolução histórica do Endividamento (em R\$ mil)



Covenant — representado por (Empréstimos, financiamentos e debêntures – financiamento à produção – Caixa e equivalentes de caixa) / Patrimônio Líquido. **Tem sua condição de < 1,00 consistentemente atendida. No 1T26, o indicador foi de 0,28 (vs. 0,35 no fechamento de 2025).**



Cronograma da Dívida Corporativa



Indicadores do Endividamento

Indicadores Financeiros	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Dívida Líquida Corporativa (R\$ mil)	73.145	86.434	129.405	-15,4%	▼	-43,5%	▼
Patrimônio Líquido (PL) (R\$ mil)	260.382	245.057	230.610	6,3%	0	12,9%	▲
EBITDA Ajustado (R\$ mil)	24.102	39.243	30.701	-38,6%	0	-21,5%	▼
Dívida Líquida Corporativa / EBITDA	3,03	2,20	4,22	37,8%	0	-28,0%	▼
Dívida Líquida Corporativa / PL	0,28	0,35	0,56	-20,4%	▼	-49,9%	▼
ROE (%)	5,9%	11,7%	5,8%	-5,8 p.p.	▼	0,1 p.p.	▲

Carteira de Recebíveis

A Inc realiza o parcelamento do valor correspondente à entrada do financiamento imobiliário. As parcelas recebíveis antes da entrega de chaves, somadas às parcelas de financiamento bancário são denominadas “Pré chaves”, enquanto as parcelas pós-entrega, “Pós chaves”.

Recebíveis (R\$ mil)	1T26	4T25	1T25	1T26 x 4T25		1T26 x 1T25	
Pré chaves	52.323	43.225	26.175	21,0%	▲	99,9%	▲
Pós chaves	204.647	196.787	179.821	4,0%	▲	13,8%	▲
Total de recebíveis	256.970	240.012	205.996	7,1%	▲	24,7%	▲

No 1T26, o saldo total da carteira financeira de recebíveis no que tange financiamento próprio era de **R\$256,9 milhões**, aumento de **7,1%** quando comparada ao **4T25**, e um aumento de **24,7%** se comparada ao **1T25**.

Esse cenário reflete o aumento do volume de vendas e repasses e um ajuste estratégico da carteira financeira, garantindo maior solidez e eficiência no fluxo de caixa. A Companhia segue fortalecida, com uma base sustentável para crescimento e geração de valor aos investidores.

Glossário

CAGR – Compound Annual Growth Rate (“Taxa composta de crescimento anual”). O CAGR mede a taxa média de crescimento de determinada métrica em determinado período.

Caixa Operacional – Consideramos a captação e amortiação de apoio como fruto da operação e seu efeito líquido compõe a geração ou queima de caixa operacional.

CEF – Caixa Econômica Federal. Banco estatal responsável pelos recursos do Programa Minha Casa Minha Vida.

Lançamento – etapa em que o empreendimento é apresentado oficialmente ao mercado, já estruturado em todos os aspectos legais.

Landbank – Banco de terrenos. Informações referentes aos terrenos com opções de compra assinadas e estimativa de VGV futuro.

Repasse – Assinatura de contrato de financiamento entre o cliente e a CEF. Contrato complementar à Assinatura de Promessa de Compra e Venda.

Vnda – Assinatura de Promessa de Compra e Venda.

Vendas Brutas contratadas – Total de vendas contratadas no período.

Vendas Líquidas contratadas – Total de vendas contratadas no período, líquidas de distratos.

VGV – Valor Geral de Vendas.

VSO – Venda sobre oferta. Total de unidades vendidas dividido pelo número de unidades colocadas à disposição do mercado no mesmo período.