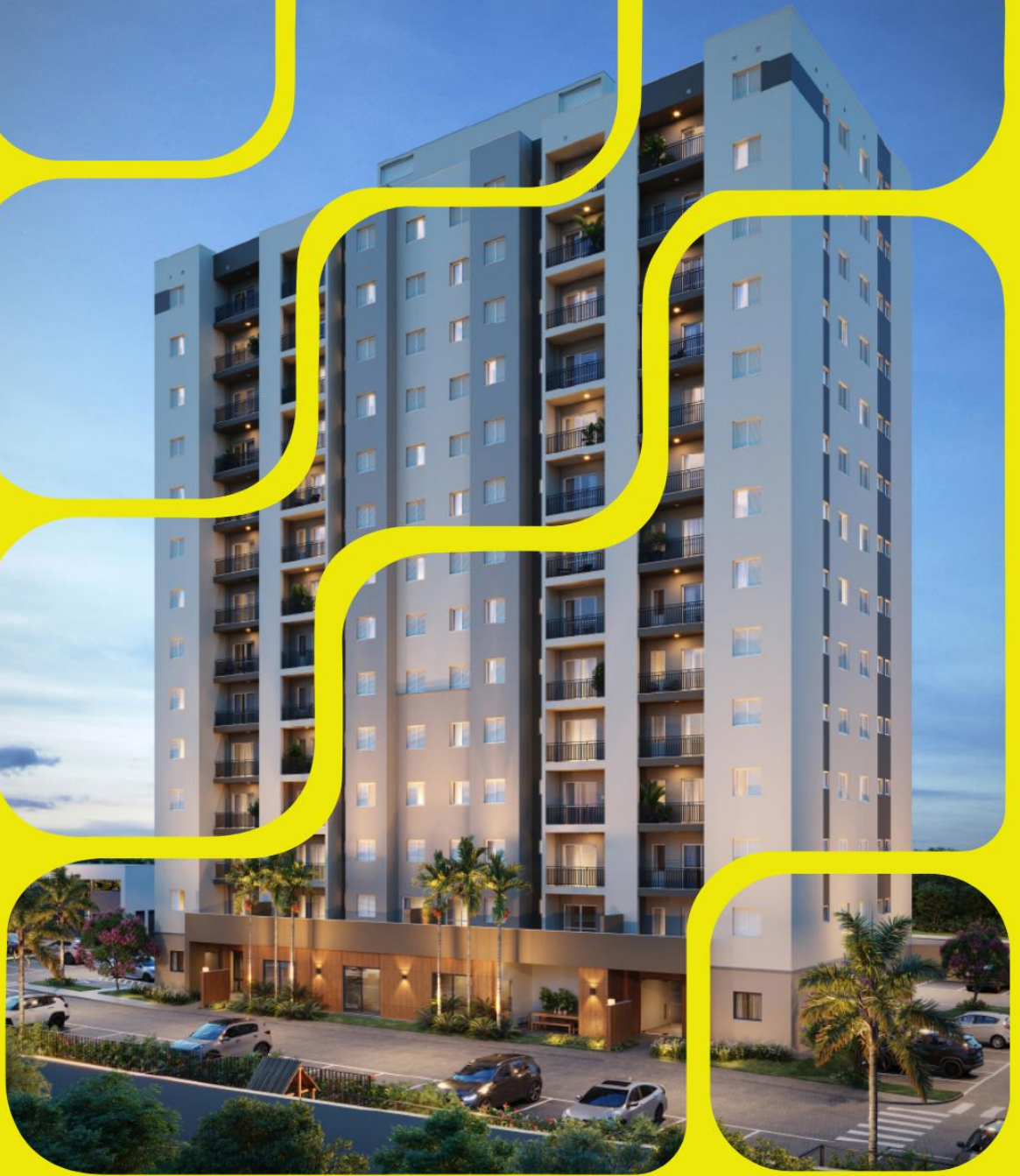


2T  
25



Prévia  
Operacional



# DESTAQUES

**300 M**

**Vendas  
Líquidas em  
VGV**

**1.922 un.**

**Entregues**

**1.168 un.**

**Repassadas à  
CEF**

**341 mil**

**Preço Médio  
Unidades  
Lançadas**

## Belo Horizonte, 30 de julho de 2025

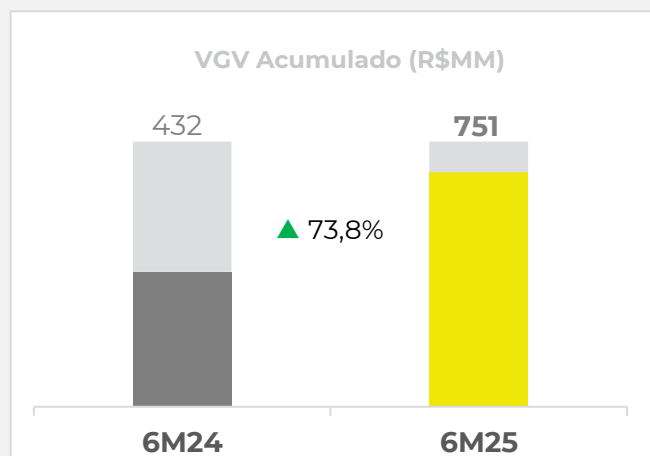
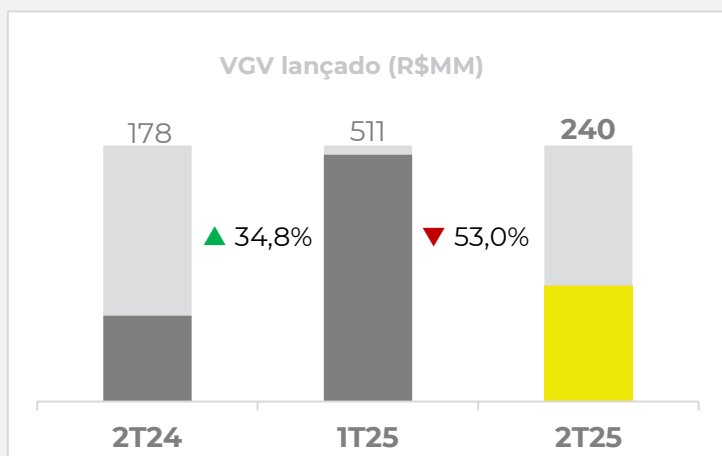
A BRZ Empreendimentos e Construções S.A. comunica a **divulgação de resultado do 2º trimestre de 2025 (2T25)**, em comparação com o trimestre anterior (1T25) e mesmo período de 2024 (2T24).

Os dados divulgados nesta prévia **são preliminares** e estão sujeitos à revisão e eventual alteração por parte da Companhia e dos auditores independentes. Os relatórios financeiros completos serão divulgados posteriormente.

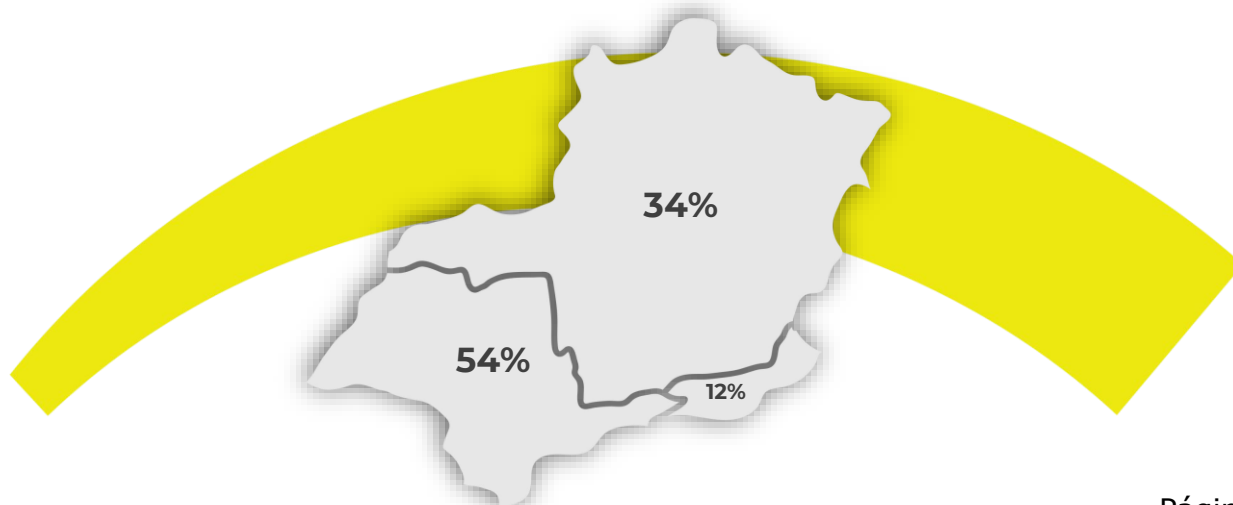


# Lançamentos

Lançamentos	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24	6M25	6M24	6M25 X 6M24
VGV lançado (em R\$ milhões)	240	511	178	-53,0% ▼	34,8% ▲	751	432	73,8% ▲
Unidades lançadas	704	1.924	720	-63,4% ▼	-2,2% ▼	2.628	1.644	59,9% ▲
Minas Gerais (% de unidades)	0%	16%	53%	-16,0 p.p. ▼	-53,0 p.p. ▼	12%	42%	-30 p.p. ▼
São Paulo (% de unidades)	45%	57%	47%	-12,0 p.p. ▼	-2,0 p.p. ▼	54%	42%	12 p.p. ▲
Rio de Janeiro (% de unidades)	55%	27%	0%	28,0 p.p. ▲	55,0 p.p. ▲	34%	16%	18 p.p. ▲
Número de Empreendimentos lançados	2	5	2	-60,0% ▼	0,0% •	7	5	40,0% ▲
Preço Médio por Unidade lançada (em R\$ milhões)	341	266	247	28,2% ▲	38,1% ▲	286	263	8,8% ▲

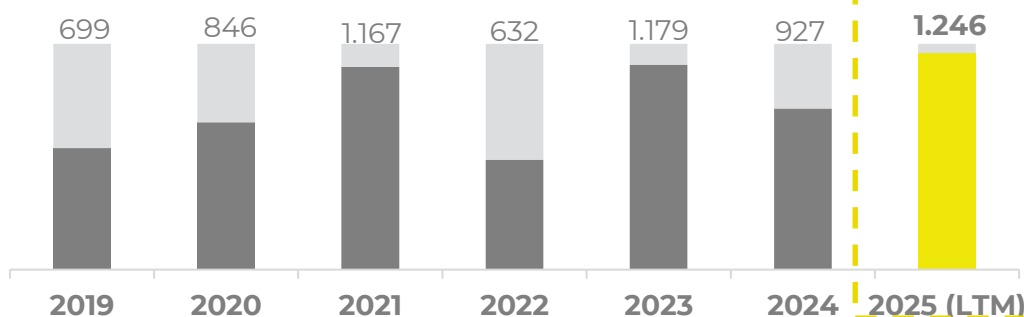


Distribuição geográfica dos lançamentos (%) – 6M25



Evolução histórica dos lançamentos (R\$MM)

**CAGR:  
8,6%**



No **2T25**, foram lançados **R\$240 milhões em VGV**, **53,0% inferior** em comparação com o **1T25**, quando foram lançados **R\$511 milhões** e **34,8,2% superior** ao **2T24**, que registrou **R\$178 milhões**. O VGV lançado em **2T25** é representado por **704 unidades**, número **63,4% inferior** em relação ao **1T25**, quando foram lançadas **1.924 unidades**, e **2,2% inferior** ao **2T24**, com **720 unidades** lançadas.

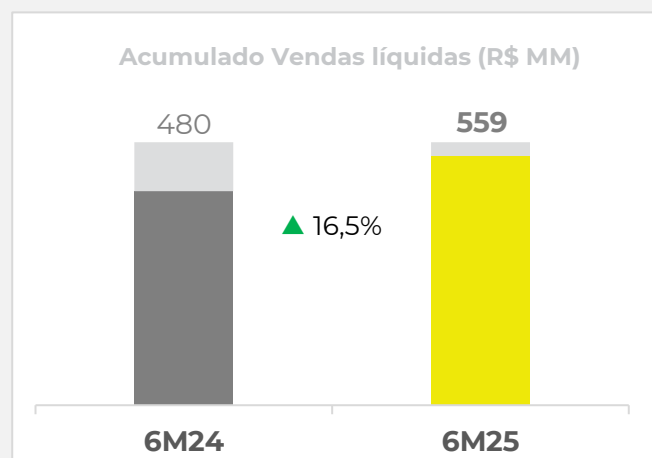
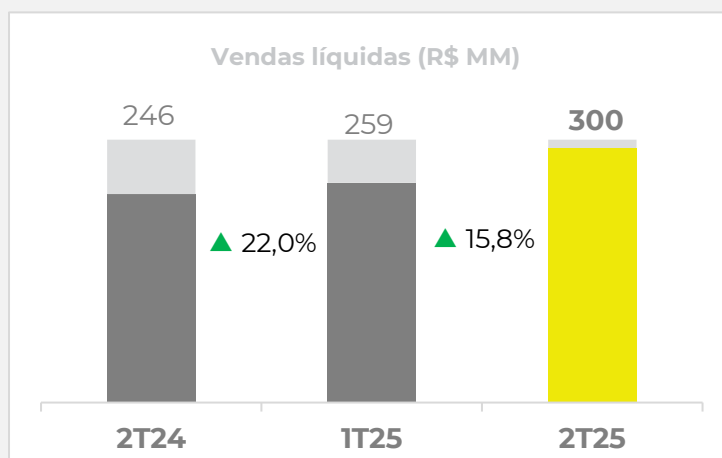
No acumulado do semestre, os lançamentos totalizaram **R\$751 milhões em VGV**, um crescimento expressivo de **73,8%** sobre o 6M24. Em unidades, foram lançadas **2.628 nos 6M25**, avanço de **59,9%** em comparação às **1.644 unidades lançadas no 6M24**.

Além do aumento em volume, o **preço médio por unidade lançada** também evoluiu no semestre, atingindo **R\$286 mil**, o que representa uma valorização de **8,8%** frente aos **R\$263 mil** registrados no 6M24 — reflexo direto do mix de produtos mais qualificado e da atuação em mercados com maior capacidade de precificação.

A **distribuição geográfica** reflete a **estratégia** da Companhia, lançando em regiões onde mantém um **forte posicionamento**, além de explorar regiões com **relevante potencial de agregar valor sustentável** à BRZ. A evolução anual histórica das vendas líquidas apresentou uma taxa de crescimento anual composta (“CAGR”) de 8,6% nos últimos anos.

# Vendas contratadas

Vendas Contratadas	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24	6M25	6M24	6M25 X 6M24
Vendas brutas (R\$ milhões)	<b>338</b>	287	277	<b>17,8%</b> ▲	<b>22,0%</b> ▲	<b>625</b>	539	<b>16,0%</b> ▲
Vendas líquidas (em R\$ milhões)	<b>300</b>	259	246	<b>15,8%</b> ▲	<b>22,0%</b> ▲	<b>559</b>	480	<b>16,5%</b> ▲
Vendas brutas (unidades)	<b>1.239</b>	1.099	1.122	<b>12,7%</b> ▲	<b>10,4%</b> ▲	<b>2.338</b>	2.240	<b>4,4%</b> ▲
Vendas líquidas (Unidades)	<b>1.091</b>	985	974	<b>10,8%</b> ▲	<b>12,0%</b> ▲	<b>2.076</b>	1.972	<b>5,3%</b> ▲
Minas Gerais (% de unidades)	<b>22%</b>	27%	23%	<b>-5,0 p.p.</b> ▼	<b>-1,0 p.p.</b> ▼	<b>24%</b>	21%	<b>3,0 p.p.</b> ▲
São Paulo (% de unidades)	<b>53%</b>	59%	55%	<b>-6,0 p.p.</b> ▼	<b>-2,0 p.p.</b> ▼	<b>56%</b>	58%	<b>-2,0 p.p.</b> ▼
Rio de Janeiro (% de unidades)	<b>25%</b>	14%	22%	<b>11,0 p.p.</b> ▲	<b>3,0 p.p.</b> ▲	<b>20%</b>	21%	<b>-1,0 p.p.</b> ▼
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	<b>275</b>	263	253	<b>4,6%</b> ▲	<b>8,9%</b> ▲	<b>269</b>	243	<b>10,6%</b> ▲
VSO - vendas brutas	<b>34,9%</b>	28,7%	41,7%	<b>6,2 p.p.</b> ▲	<b>-6,8 p.p.</b> ▼	<b>51,6%</b>	60,7%	<b>-9,1 p.p.</b> ▼
VSO - vendas líquidas	<b>30,8%</b>	25,7%	36,2%	<b>5,1 p.p.</b> ▲	<b>-5,4 p.p.</b> ▼	<b>45,8%</b>	53,4%	<b>-7,6 p.p.</b> ▼



No **2T25**, as vendas líquidas totalizaram **R\$300 milhões**, representando um **crescimento** de **15,8%** em relação ao **1T25 (R\$259 milhões)** e de **22,0%** frente ao **2T24 (R\$246 milhões)**. Em unidades, foram comercializadas **1.091 unidades líquidas**, volume **10,8% superior** ao **1T25 (985 unidades)** e **12,0% acima** do **2T24 (974 unidades)**.

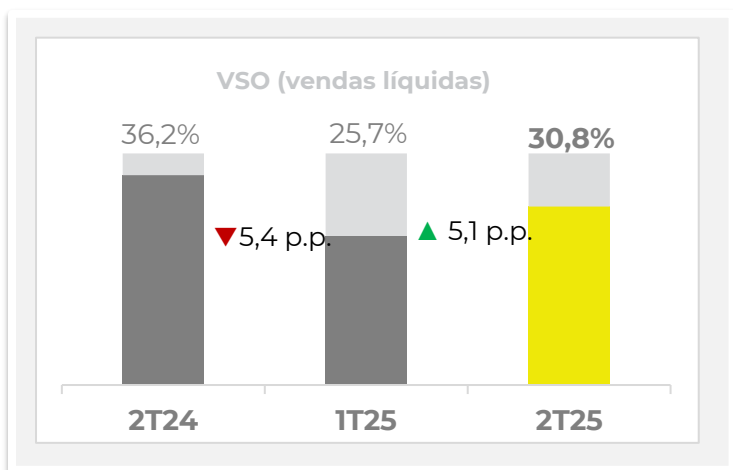
As **vendas líquidas totalizaram R\$559 milhões**, com avanço de **16,5%**, refletindo a **contínua robustez comercial** da Companhia.

Em **unidades**, foram **2.338 vendidas** no semestre (**+4,4%**), sendo **2.076 unidades**

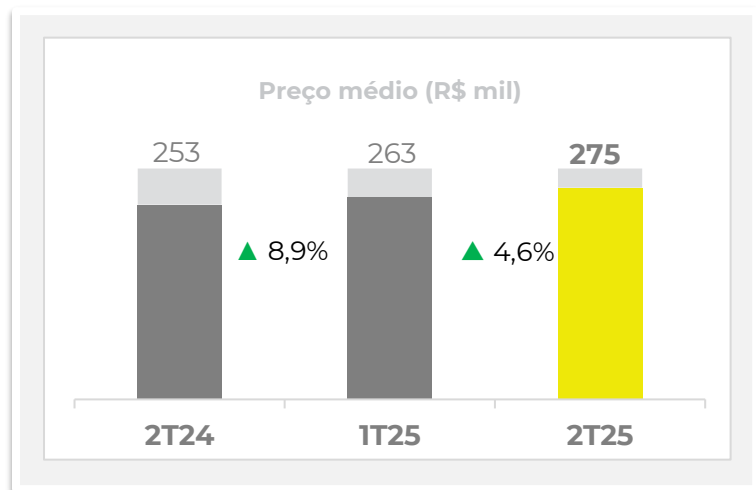
**líquidas**, um incremento de **5,3%**. O **preço médio** por unidade aumentou para R\$269 mil, crescimento de 10,6% sobre o 6M24, reforçando o foco em um portfólio mais qualificado.

A VSO consolidada foi de 51,6% nas vendas brutas e 45,8% nas líquidas, apresentando retrações de 9,1 p.p. e 7,6 p.p., respectivamente, diante de uma base de lançamentos mais elevada no período.

O preço médio por unidade atingiu R\$275 mil, uma valorização de 4,6% frente ao 1T25 e 8,9% em relação ao 2T24, refletindo um portfólio mais qualificado e estratégias comerciais focadas em produtos com maior valor agregado.

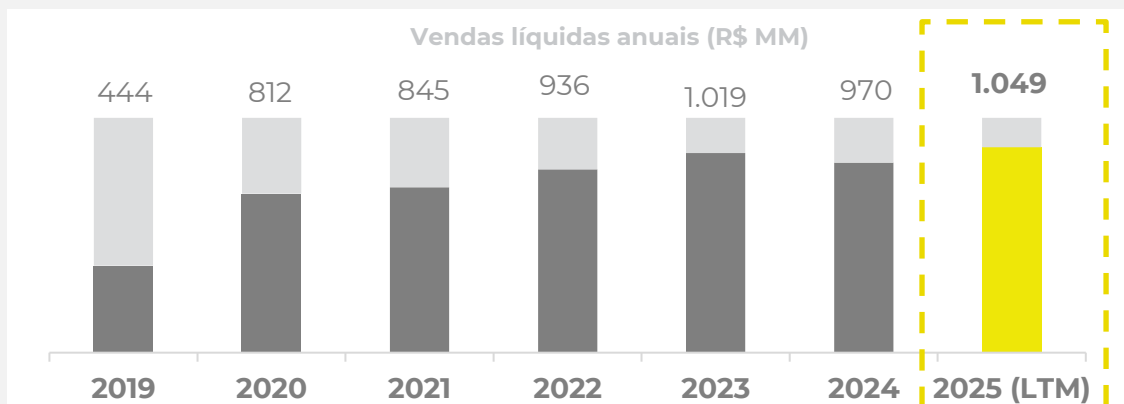


A **VSO de vendas líquidas** de vendas líquidas, no **2T25**, foi de **30,8%**, **5,1 p.p.** superior ao registrado no **1T25 de 25,7%** e **5,4 p.p.** inferior à marca do **2T24** de **36,2%**.



O **preço médio por unidade no 2T25 foi de R\$275 mil**, representando um crescimento de **4,6% em relação ao 1T25 (R\$263 mil)** e de **8,9% frente ao 2T24 (R\$253 mil)**. Esse desempenho reflete a valorização contínua dos produtos da Companhia, sustentada por um portfólio mais qualificado e por uma estratégia comercial eficaz. A variação positiva no indicador supera a inflação do setor medida pelo IGMI-R no período, reforçando a assertividade no posicionamento e na precificação das unidades comercializadas.

CAGR:  
13,1%

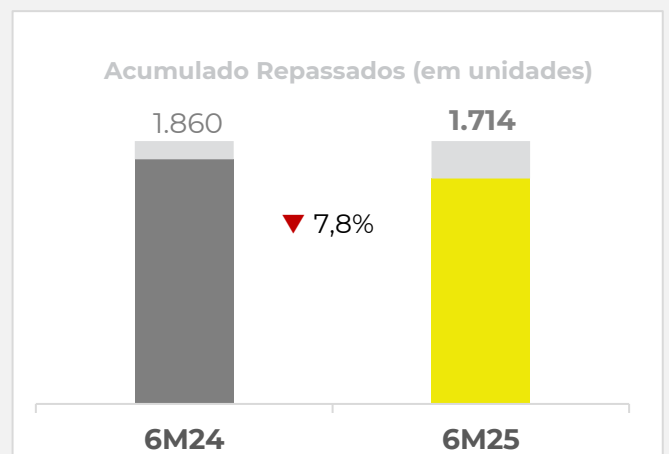
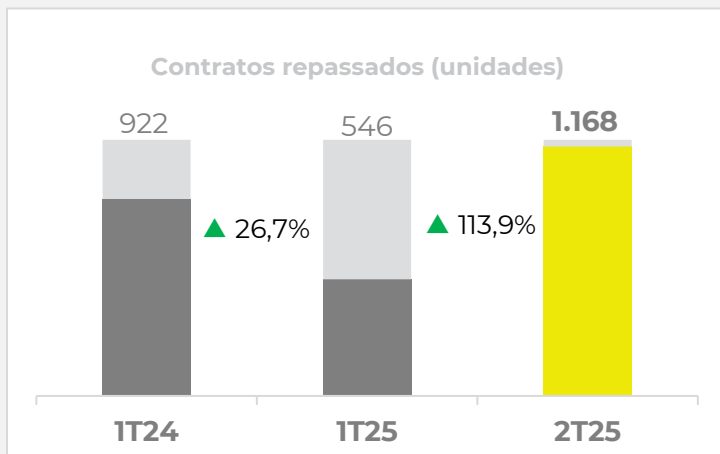


A evolução anual histórica das vendas líquidas apresentou uma **taxa de crescimento** anual composta (“CAGR”) de **13,1%** nos últimos anos.



# Repasse

Repases	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24	6M25	6M24	6M25 X 6M24
VGV repassado (RS milhões)	<b>296</b>	144	228	<b>105,6%</b> ▲	<b>29,8%</b> ▲	<b>440</b>	446	<b>-1,3%</b> ▼
Contratos repassados	<b>1.168</b>	546	922	<b>113,9%</b> ▲	<b>26,7%</b> ▲	<b>1.714</b>	1.860	<b>-7,8%</b> ▼
Repases sobre vendas	<b>107,1%</b>	55,4%	94,7%	<b>51,6 p.p.</b> ▲	<b>12,4 p.p.</b> ▲	<b>82,6%</b>	94,3%	<b>-11,8 p.p.</b> ▼
RSO (repases sobre oferta) do período	<b>26,8%</b>	16,3%	29,3%	<b>10,5 p.p.</b> ▲	<b>-2,5 p.p.</b> ▼	<b>34,9%</b>	45,5%	<b>-10,6 p.p.</b> ▼



No **2T25**, o volume de contratos repassados à CEF **totalizou 1.168 unidades**, um aumento expressivo de **113,9% em relação ao 1T25 (546 unidades)** e **26,7% acima do registrado no 2T24 (922 unidades)**. Esse desempenho reflete uma **retomada consistente do ritmo de repasses no trimestre**.

O **VGV repassado** também apresentou forte avanço, atingindo **R\$ 296 milhões**, crescimento de **105,6% sobre o 1T25 (R\$ 144 milhões)** e de **29,8% em relação ao 2T24 (R\$ 228 milhões)**.

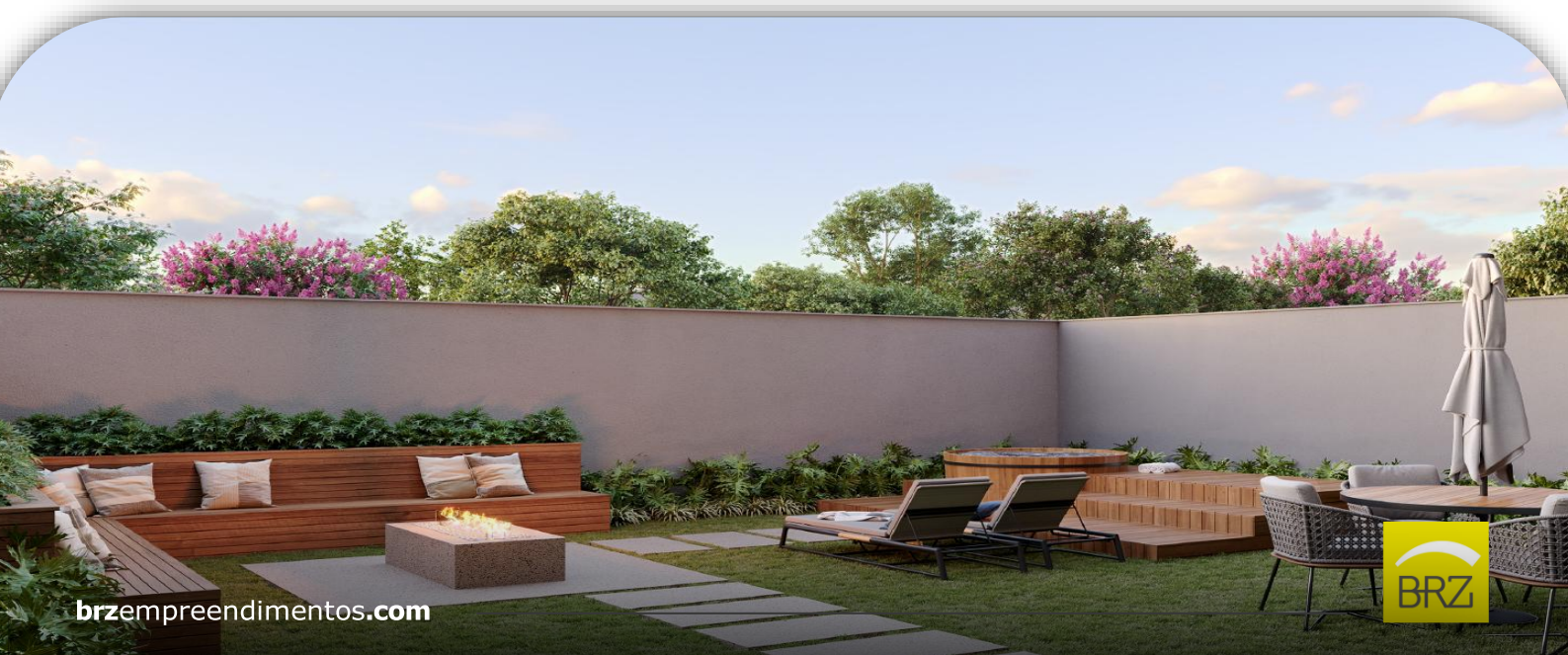
O indicador **Repasso sobre Vendas** atingiu **107,1%** no trimestre, com avanço de **51,6 p.p.** frente ao **1T25 (55,4%)** e de **12,4 p.p.** sobre o **2T24 (94,7%)**, refletindo maior eficiência no escoamento dos estoques vendidos.

Já o **Repasso sobre Oferta (RSO)** foi de **26,8%** no 2T25, com alta de **10,5 p.p.** em relação ao **1T25 (16,3%)**, embora **2,5 p.p. abaixo do 2T24 (29,3%)**, sinalizando ainda um espaço de recuperação no indicador frente ao ano anterior.

No **acumulado dos 6M25**, o VGV repassado somou **R\$440 milhões**, praticamente estável em relação ao mesmo período de 2024 (**-1,3%**). O total de contratos repassados atingiu **1.714 unidades**, queda de **7,8%** frente ao **6M24**, resultado de uma atuação mais seletiva.

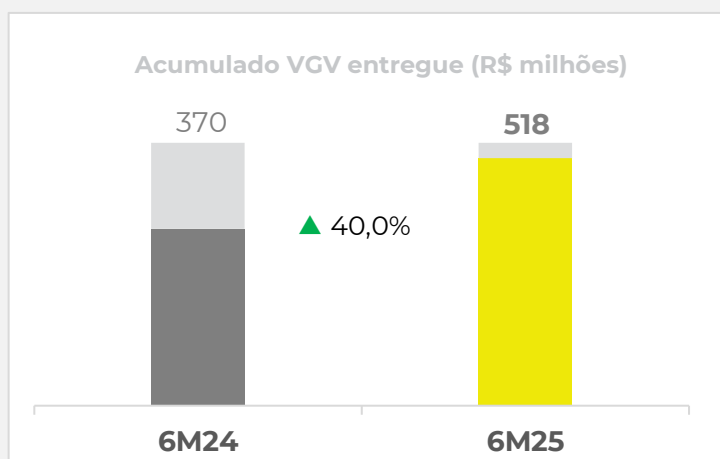
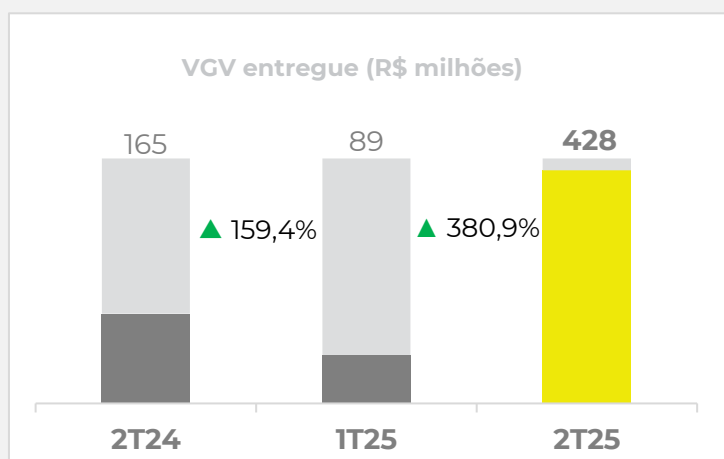
O **Repasso sobre Vendas consolidado** no semestre foi de **82,6%**, enquanto o **RSO** ficou em **34,9%**, apresentando retração de **10,6 p.p.** frente ao 6M24, movimento relacionado à maior base de oferta no período.

A taxa de crescimento anual composta ("**CAGR**") dos contratos repassados no comparativo histórico foi de **3,7%**.



# Empreendimentos entregues

Entregas	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24	6M25	6M24	6M25 X 6M24
VGV entregue (R\$ milhões)	428	89	165	380,9% ▲	159,4% ▲	518	370	40,0% ▲
Unidades entregues	1.922	440	910	336,8% ▲	111,2% ▲	2.362	1.877	25,8% ▲
Empreendimentos entregues	6	1	3	500,0% ▲	100,0% ▲	7	6	16,7% ▲



No **2T25**, foram entregues **1.922 unidades** e **R\$ 428 milhões em VGV**, avanços de **336,8%** e **380,9%** em relação ao trimestre anterior, respectivamente. Ao todo, foram **6 empreendimentos entregues**.

No acumulado dos **seis primeiros meses de 2025 (6M25)**, a BRZ entregou **2.362 unidades**, volume **25,8% superior** ao registrado no mesmo período de 2024 (6M24), quando foram entregues **1.877 unidades**. Esse avanço reflete o ritmo consistente das obras e a forte capacidade de execução da Companhia.

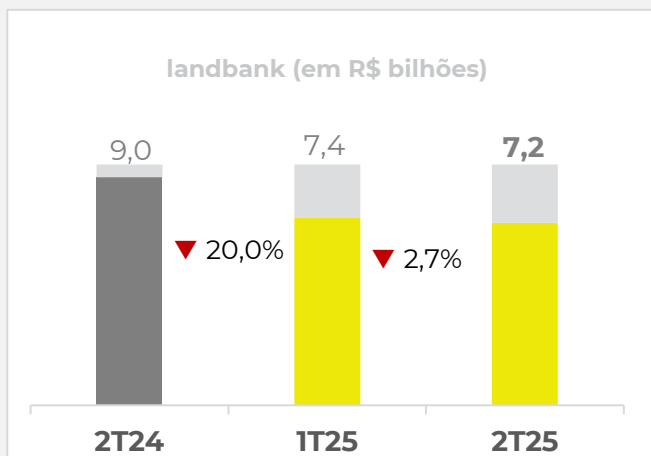
Em termos de **Valor Geral de Vendas (VGV) entregue**, o montante alcançou **R\$ 518 milhões** no 6M25, o que representa uma **alta de 40,0%** em relação aos **R\$ 370 milhões** registrados no 6M24, reforçando a entrega de projetos com maior valor agregado.

Além disso, foram **7 empreendimentos entregues** no 6M25, um crescimento de **16,7%** frente aos 6 projetos entregues no mesmo período do ano anterior, reforçando o compromisso da Companhia com prazos, planejamento e geração de valor ao acionista.

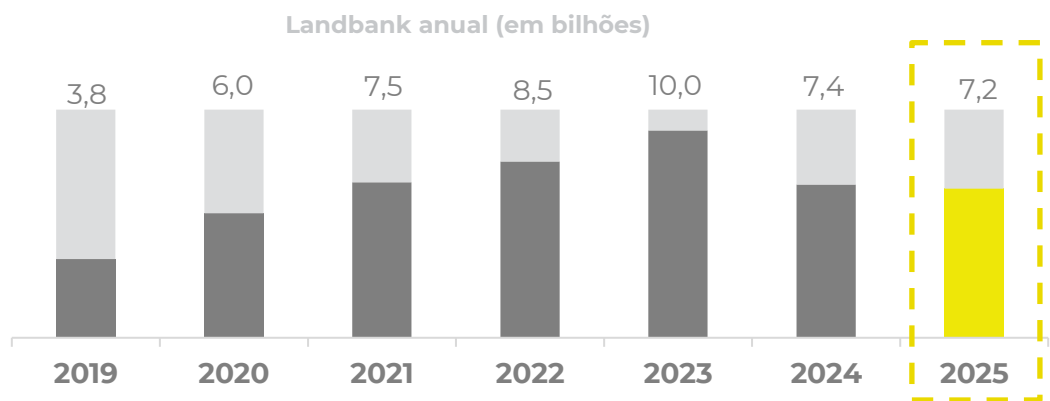
# Landbank

Landbank	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24
Landbank (em R\$ bilhões)	<b>7,2</b>	7,4	9,0	<b>-2,7%</b> ▼	<b>-20,0%</b> ▼
Número de Unidades	<b>30.616</b>	31.677	38.740	<b>-3,3%</b> ▼	<b>-21,0%</b> ▼
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	<b>235</b>	234	232	<b>0,7%</b> ▲	<b>1,2%</b> ▲

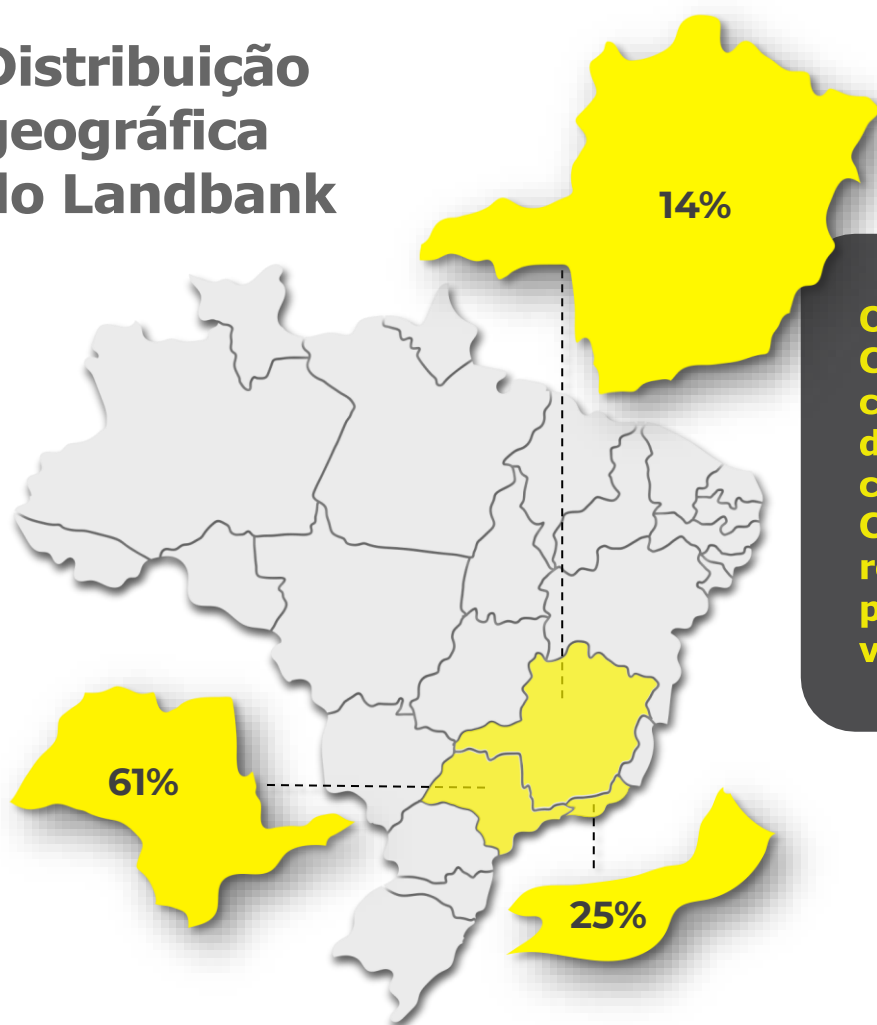
A posição de **Landbank** da Companhia ao final do **2T25** totalizou **R\$ 7,2 bilhões**, apresentando queda de **2,7%** em relação ao 1T25 e **20,0%** frente ao 2T24. Em número de unidades, o Landbank atingiu **30.616 unidades**, com **preço médio por unidade de R\$ 235 mil**, refletindo leve valorização de **0,7%** sobre o trimestre anterior. A redução no volume está relacionada à estratégia da Companhia de priorizar a aquisição de terrenos mais alinhados às suas diretrizes de expansão e atuação geográfica, reforçando a disciplina na gestão do portfólio.



**CAGR:  
8,3%**



## Distribuição geográfica do Landbank



O Landbank da Companhia está concentrado no Estado de São Paulo, em linha com a estratégia da Companhia de atuar em regiões com relevante potencial de agregar valor à marca BRZ.



# Produção

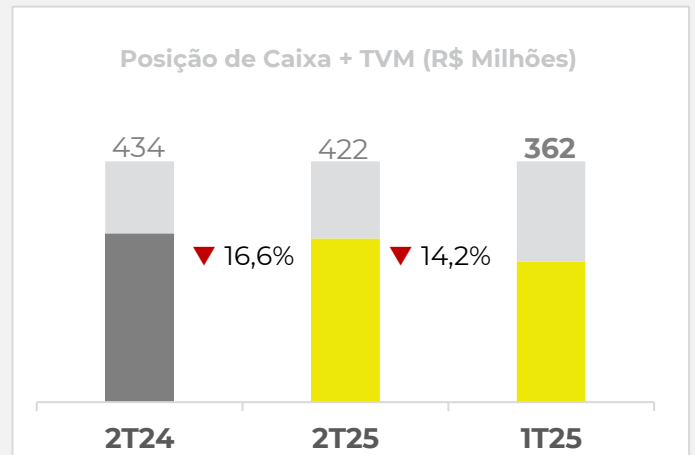
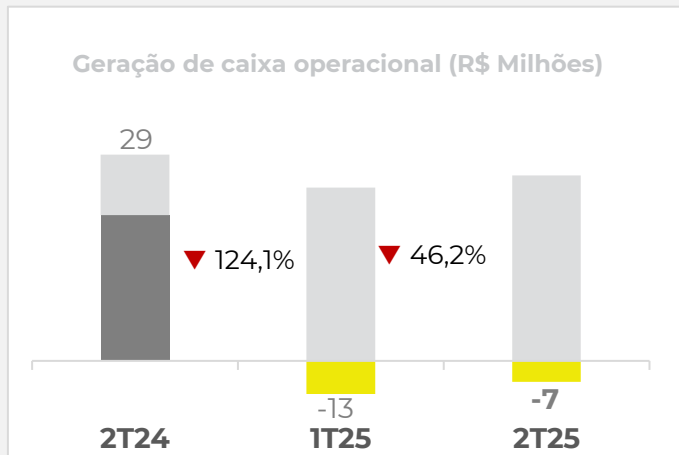
Produção	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24
Unidades em produção	<b>11.118</b>	12.336	10.240	<b>-9,9%</b> ▼	<b>8,6%</b> ▲
por incorporação imobiliária	<b>9.078</b>	<b>10.296</b>	<b>8.270</b>	<b>-11,8%</b> ▼	<b>9,8%</b> ▲
por prestação de serviços	<b>2.040</b>	2.040	1.970	<b>0,0%</b> •	<b>3,6%</b> ▲
Empreendimentos em andamento	<b>33</b>	37	27	<b>-10,8%</b> ▼	<b>22,2%</b> ▲
por incorporação imobiliária	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>20</b>	<b>-12,9%</b> ▼	<b>35,0%</b> ▲
por prestação de serviço	<b>6</b>	6	7	<b>0,0%</b> •	<b>-14,3%</b> ▼
Estoque (em unidades)	<b>2.454</b>	2.838	1.353	<b>-13,5%</b> ▼	<b>81,4%</b> ▲
Estoque em andamento	<b>2.447</b>	2.834	1.301	<b>-13,7%</b> ▼	<b>88,1%</b> ▲
Estoque acabado	<b>7</b>	4	52	<b>75,0%</b> ▲	<b>-86,5%</b> ▼
Estoque (em VGV)	<b>729</b>	757	345	<b>-3,7%</b> ▼	<b>111,3%</b> ▲
Estoque em andamento	<b>725</b>	756	329	<b>-4,1%</b> ▼	<b>120,4%</b> ▲
Estoque acabado	<b>4</b>	1	16	<b>300,0%</b> ▲	<b>-75,0%</b> ▼

No **2T25**, a Companhia contava com **11.118 unidades em produção**, uma redução de **9,9%** em relação ao 1T25 (12.336 unidades), porém um avanço de **8,6%** quando comparado ao 2T24 (10.240 unidades).

No **2T25**, haviam **33 empreendimentos em andamento**, volume **10,8% inferior ao registrado no trimestre anterior (37 no 1T25)**, reflexo do expressivo número de entregas realizadas no período. Na **comparação anual**, houve **aumento de 22,2%** frente ao **2T24**, quando **27 empreendimentos** estavam em execução, evidenciando a consistência do pipeline da Companhia.

# Caixa

Caixa	2T25	1T25	2T24	2T25 x 1T25	2T25 x 2T24	6M25	6M24	6M25 X 6M24
Caixa e equivalentes de caixa + Títulos e valores mobiliários	362	422	434	-14,2% ▼	-16,6% ▼	362	434	-16,6% ▼
Geração de caixa operacional	(7)	(13)	29	-46,2% ▼	-124,1% ▼	(20)	68	-129,4% ▼



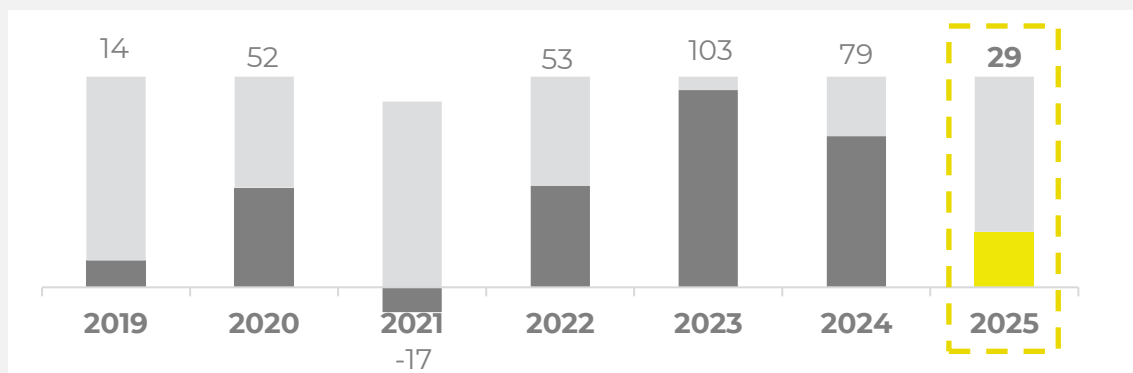
No **2T25**, a Companhia encerrou o trimestre com **R\$362 milhões em caixa e equivalentes de caixa + títulos e valores mobiliários**, uma redução de **14,2%** em relação ao 1T25 (R\$422 milhões) e de **16,6%** frente ao 2T24 (R\$434 milhões).

Parte dessa redução está relacionada à **liquidação do saldo devedor da dívida associativa** vinculada ao financiamento à produção, **em função dos empreendimentos entregues ao longo do trimestre**, o que contribuiu para a desalavancagem e fortalecimento da estrutura de capital da Companhia.

**A Companhia intensificou o consumo de caixa no primeiro semestre de 2025**, reflexo do **elevado volume de lançamentos no período**. Esse movimento é **inerente ao ciclo de desenvolvimento imobiliário**, caracterizado por **maior consumo de recursos nas fases iniciais e recuperação gradual do caixa ao longo da execução das obras**.

### Geração de caixa operacional (R\$ Milhões)

**CAGR:  
10,9%**



No comparativo histórico, a **geração de caixa operacional** apresentou uma **taxa composta de crescimento** anual (CAGR) de **10,9%**.



# Sobre a BRZ

**Fundada em 2010**, a BRZ chegou ao mercado imobiliário com um objetivo claro: **fazer a diferença**. A BRZ acredita que ser premium é **transformar o essencial em extraordinário**.

Desde sua fundação, a BRZ tem se dedicado a **integrar em seus projetos** elementos que promovem não apenas a **qualidade de vida**, mas também a **sustentabilidade**. Isto inclui a construção de **áreas de lazer, a garantia de segurança, e a localização estratégica** de seus projetos, próximos a infraestruturas essenciais como escolas, hospitais e transporte público.

Além disso, a empresa é reconhecida por sua **inovação** e pela busca contínua em **aprimorar processos e materiais**, visando sempre a **sustentabilidade e eficiência energética**.

## 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.

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

**IGMI-R** - Índice Geral do Mercado Imobiliário Residencial.

**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.

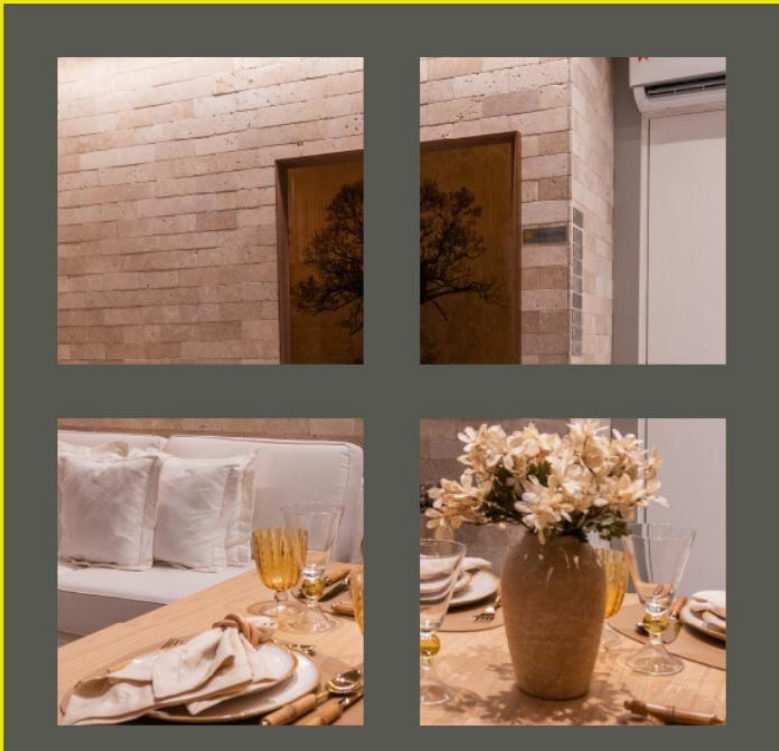
**Venda** – Assinatura de Promessa de Compra e Venda.

**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.



**CREDIBILIDADE  
MUDA TUDO!**