



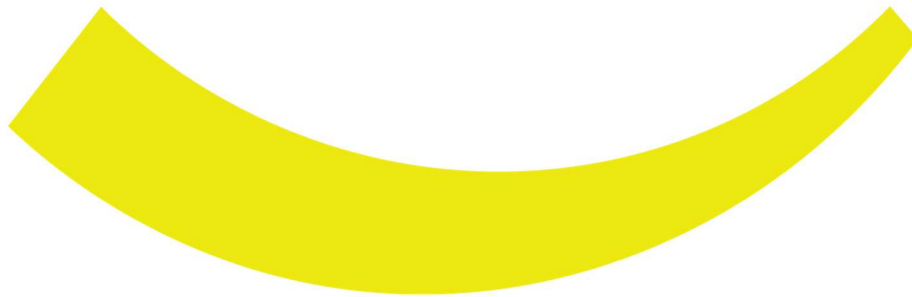
DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS



3T25

Campinas, 14 de novembro de 2025

A BRZ Empreendimentos e Construções S.A. comunica a **divulgação de resultado do 3º trimestre de 2025** (3T25), em comparação com o trimestre anterior (2T25) e mesmo período de 2024 (3T24).



Sumário

PRINCIPAIS INDICADORES	5
LANÇAMENTOS	6
VENDAS CONTRATADAS	8
REPASSE	10
EMPREENDIMENTOS ENTREGUES	12
LANDBANK	13
PRODUÇÃO	15
PERFORMANCE FINANCEIRA	16
RECEITA LÍQUIDA	19
MARGEM BRUTA	20
RESULTADO A APROPRIAR DE VENDAS CONTRATADAS	20
MARGEM BRUTA POR SAFRA	21
SG&A	22
RESULTADO FINANCEIRO	23
EBITDA AJUSTADO	23
LUCRO LÍQUIDO	23
CAIXA	24
ENDIVIDAMENTO	25
INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO	26
CARTEIRA DE RECEBÍVEIS	26

Mensagem da Administração

Encerramos o terceiro trimestre de 2025 mantendo a execução disciplinada da nossa estratégia e a resiliência do modelo de negócios da BRZ, em um ambiente macroeconômico ainda desafiador para o setor de construção civil. Mesmo com menor ritmo de receita no trimestre, seguimos focados em rentabilidade, qualidade das entregas e reforço da base para o crescimento futuro.

No trimestre, lançamos **R\$295 milhões em VGV**, distribuídos em **1.020 unidades**, crescimento de 22,9% em relação ao 2T25, demonstrando continuidade da estratégia de priorizar produtos de maior valor agregado e boa aderência comercial. As **vendas líquidas totalizaram R\$246 milhões (846 unidades)**, com leve retração frente ao trimestre anterior em função de uma base mais forte, mas mantendo, a VSO em patamar saudável e compatível com o atual ciclo de lançamentos.

O total de contratos repassados à CEF totalizou **R\$272 milhões em VGV**, com **Repasso sobre Vendas de 113,1%** e **RSO de 27,2%**, evidenciando eficiência na conversão das vendas em financiamento e mitigação de risco de crédito. No mesmo período, entregamos **1.324 unidades, equivalentes a R\$323 milhões em VGV**, reforçando a capacidade de execução da BRZ. Ao final do 3T25, contávamos com **9.842 unidades em produção, distribuídas em 32 empreendimentos**, assegurando visibilidade de receita para os próximos trimestres.

O **Landbank** da Companhia atingiu **R\$7,7 bilhões**, correspondentes a **31.950 unidades**. A carteira permanece concentrada em São Paulo, que representa 67% das unidades, seguida por Rio de Janeiro (24%) e Minas Gerais (9%), em linha com a diretriz de atuação em mercados com maior capacidade de absorção e potencial de geração de valor para a marca BRZ.

Na **performance financeira**, a **Receita Líquida somou R\$262 milhões**, com queda de 14,1% em relação ao 2T25, e o **EBITDA ajustado atingiu R\$16 milhões**, margem de 6,1%. O trimestre apresentou **prejuízo líquido de R\$45 milhões**, impactado, em grande maioria, por **efeitos não recorrentes**, em montante aproximado de R\$43,5 milhões. Tais efeitos correspondem à melhoria de processos internos, que garantem melhor nível de governança corporativa e demonstram de forma mais assertiva a posição patrimonial da companhia

Seguimos avançando também nas frentes ESG e institucionais, com a continuidade dos projetos do Instituto Dona Neném e o fortalecimento de uma cultura diversa e inclusiva, na qual a BRZ se destaca pela forte presença feminina em posições de liderança. Nosso compromisso vai além dos números: queremos transformar realidades por meio do acesso à moradia de qualidade e da promoção de oportunidades mais justas para a população.

Mesmo com o impacto de efeitos extraordinários no resultado do trimestre, seguimos confiantes na robustez da operação, na qualidade do portfólio e na disciplina de alocação de capital. A combinação de landbank qualificado, produção em andamento, bom nível de repasses e reforço de governança contábil coloca a BRZ em posição favorável para capturar oportunidades e continuar gerando valor sustentável para clientes, colaboradores, parceiros e acionistas.

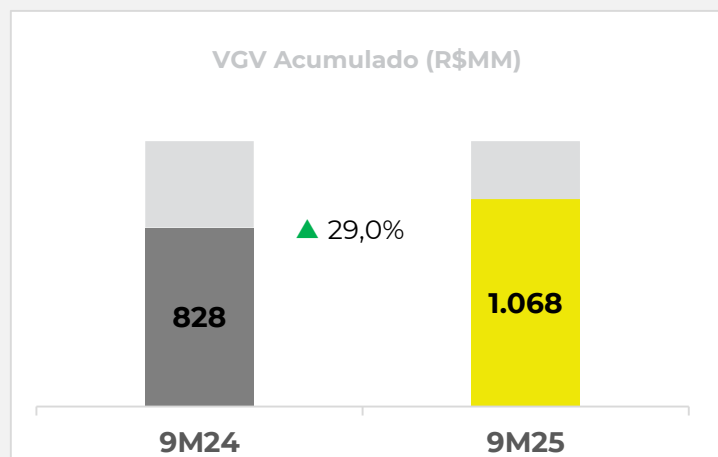


Principais Indicadores

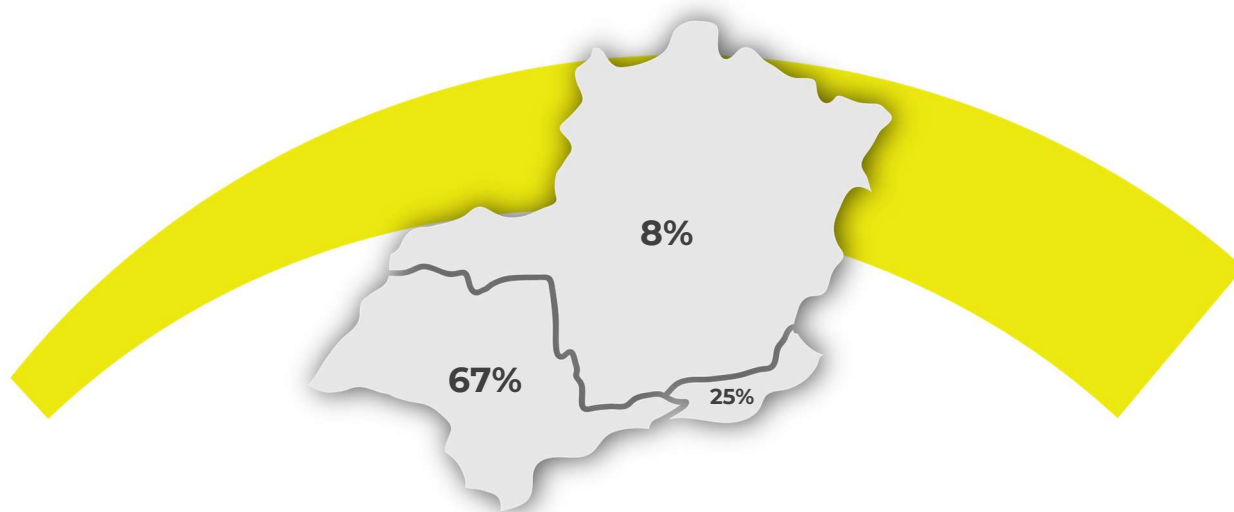
Principais Indicadores	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Lançamentos (em R\$ milhões)	295	240	396	22,9% ▲	-25,5% ▼	1.068	828	29,0% ▲
Lançamentos (em unidades)	1.020	704	1.764	44,9% ▲	-42,2% ▼	3.648	3.408	7,0% ▲
Lançamentos (nº empreendimentos)	3	2	5	50,0% ▲	-40,0% ▼	10	10	0,0% ·
Entregas de chaves (em R\$ milhões)	323	428	122	-24,5% ▼	164,8% ▲	841	492	70,9% ▲
Entregas de chaves (em unidades)	1.324	1.922	694	-31,1% ▼	90,8% ▲	3.686	2.571	43,4% ▲
Entregas de chaves (nº empreendimentos)	4	6	3	-33,3% ▼	33,3% ▲	11	9	22,2% ▲
Vendas Líquidas (em R\$ milhões)	246	300	262	-18,0% ▼	-6,1% ▼	805	742	8,5% ▲
Vendas líquidas (em unidades)	846	1.091	1.010	-22,5% ▼	-16,2% ▼	2.922	2.982	-2,0% ▼
VSO - vendas líquidas	24,3%	30,8%	29,0%	6,5 p.p. ▼	4,7 p.p. ▼	52,6%	51,3%	1,3 p.p. ▲
Repassé (em R\$ milhões)	272	296	220	-8,1% ▼	23,6% ▲	712	666	6,9% ▲
Repassé (em unidades)	957	1.168	870	-18,1% ▼	10,0% ▲	2.670	2.730	-2,2% ▼
RSO - Repasses Líquidos	27,2%	26,8%	23,3%	0,4 p.p. ▲	3,9 p.p. ▲	51,0%	48,8%	2,2 p.p. ▲
Receita Líquida	262	305	294	-14,1% ▼	-10,9% ▼	818	806	1,5% ▲
Lucro Bruto ajustado	66	114	113	-42,1% ▼	-41,6% ▼	261	277	-5,8% ▼
Margem Bruta ajustada	25,2%	37,3%	38,4%	12,1 p.p. ▼	13,2 p.p. ▼	31,9%	34,4%	2,5 p.p. ▼
EBITDA Ajustado	(17)	53	61	-132,3% ▼	-128,1% ▼	62	126	-51,1% ▼
Margem EBITDA Ajustada	-6,5%	17,4%	20,7%	24,0 p.p. ▼	27,2 p.p. ▼	7,5%	15,6%	8,1 p.p. ▼
Lucro (Prejuízo) Líquido	(45)	24	44	-287,5% ▼	-202,3% ▼	(4)	84	-104,8% ▼
Margem Líquida	-17,3%	7,8%	15,0%	25,0 p.p. ▼	32,3 p.p. ▼	-0,5%	10,4%	10,9 p.p. ▼
Geração de Caixa Operacional	(3)	(26)	14	-88,5% ▼	-121,4% ▼	(42)	82	-151,2% ▼
Caixa bruto ¹	369	362	602	1,9% ▲	-38,7% ▼	369	602	-38,7% ▼
Dívida bruta	510	479	640	6,5% ▲	-20,3% ▼	510	640	-20,3% ▼
Dívida Líquida	141	117	38	20,5% ▲	271,1% ▲	141	38	271,1% ▲
Dívida Líquida / PL	0,67	0,42	0,14	59,0% ▲	381,9% ▲	0,67	0,14	381,9% ▲
ROE Anualizado (%)	-86,1%	34,8%	16,2%	120,9 p.p. ▼	102,3 p.p. ▼	-3,8%	30,9%	34,7 p.p. ▼

Lançamentos

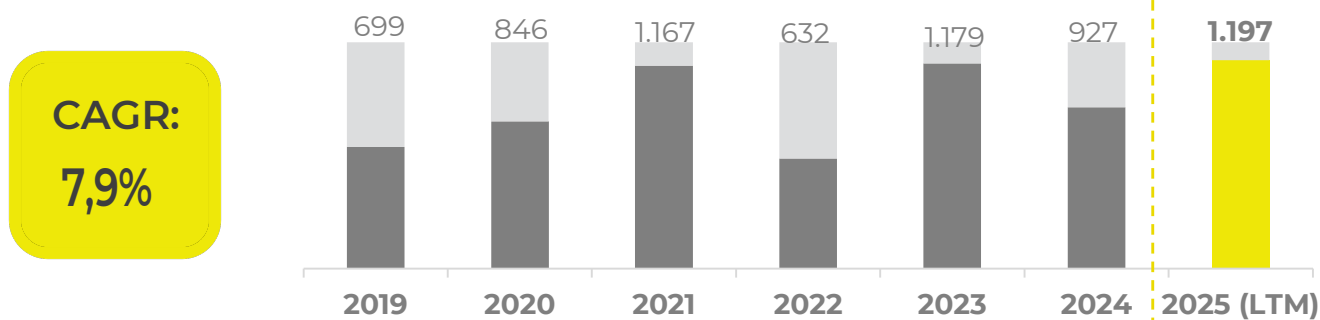
Lançamentos	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
VGv lançado (em R\$ milhões)	295	240	396	22,9% ▲	-25,5% ▼	1.068	828	29,0% ▲
Unidades lançadas	1.020	704	1764	44,9% ▲	-42,2% ▼	3.648	3.408	7,0% ▲
Minas Gerais (% de unidades)	0%	0%	38%	0,0 p.p. ·	-38,0 p.p. ▼	8%	40%	-32 p.p. ▼
São Paulo (% de unidades)	100%	45%	62%	55,0 p.p. ▲	38,0 p.p. ▲	67%	52%	15 p.p. ▲
Rio de Janeiro (% de unidades)	0%	55%	0%	-55,0 p.p. ▼	0,0 p.p. ·	25%	8%	17 p.p. ▲
Número de Empreendimentos lançados	3	2	5	50,0% ▲	-40,0% ▼	10	10	0,0% ·
Preço Médio por Unidade lançada (em R\$ milhões)	289	341	224	-15,2% ▼	29,0% ▲	293	243	20,6% ▲



Distribuição geográfica dos lançamentos (%) – 9M25



Evolução histórica dos lançamentos (R\$MM)



No **3T25**, foram lançados **R\$295 milhões em VGV**, **22,9% superior** em comparação com o **2T25**, quando foram lançados **R\$240 milhões e 25,5% inferior** ao **3T24**, que registrou **R\$396 milhões**. O VGV lançado em **3T25** é representado por **1.020 unidades**, número **44,9% superior** em relação ao **2T25**, quando foram lançadas **704 unidades**, e **42,2% inferior** ao **3T24**, com **1764 unidades** lançadas.

No acumulado do ano, os lançamentos totalizaram **R\$1.068 BI em VGV**, um **aumento de 29,0%** sobre o **9M24**. Em unidades, foram lançadas **3.648 nos 9M25**, avanço de **7,0%** em comparação às **3.408 unidades** lançadas no **9M24**. A variação entre VGV e unidades é reflexo do aumento do preço médio.

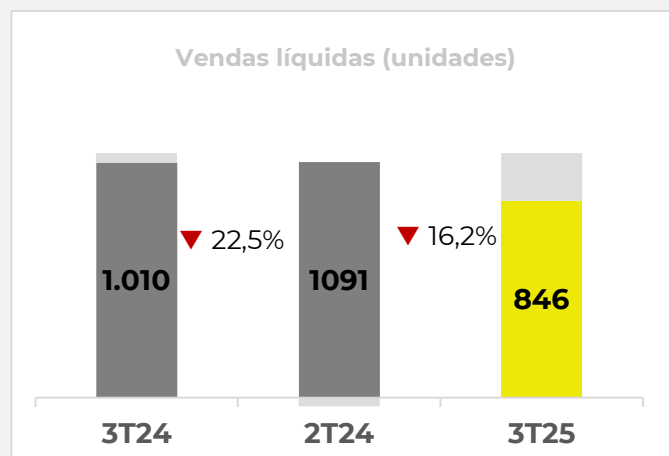
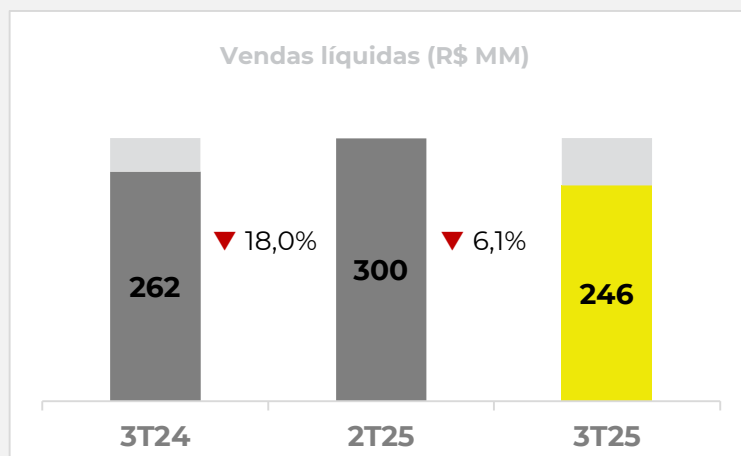
O **preço médio por unidade lançada** no **3T25** foi de **R\$289 mil**, o que representa uma desvalorização de **15,2%** frente aos **R\$341 mil** registrados no **3T24**. A distribuição geográfica reflete a estratégia da Companhia, lançando em regiões onde mantém um **forte posicionamento**, além de explorar regiões com **relevante potencial de agregar valor sustentável** à BRZ.

Vendas contratadas

Vendas Contratadas	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Vendas brutas (R\$ milhões)	275	338	292	-18,6% ▼	-5,8% ▼	913	831	9,9% ▲
Vendas líquidas (em R\$ milhões)	246	300	262	-18,0% ▼	-6,1% ▼	805	742	8,5% ▲
Vendas brutas (unidades)	1.011	1.239	1.148	-18,4% ▼	-11,9% ▼	3.349	3.388	-1,2% ▼
Vendas líquidas (Unidades)	846	1.091	1.010	-22,5% ▼	-16,2% ▼	2.922	2.982	-2,0% ▼

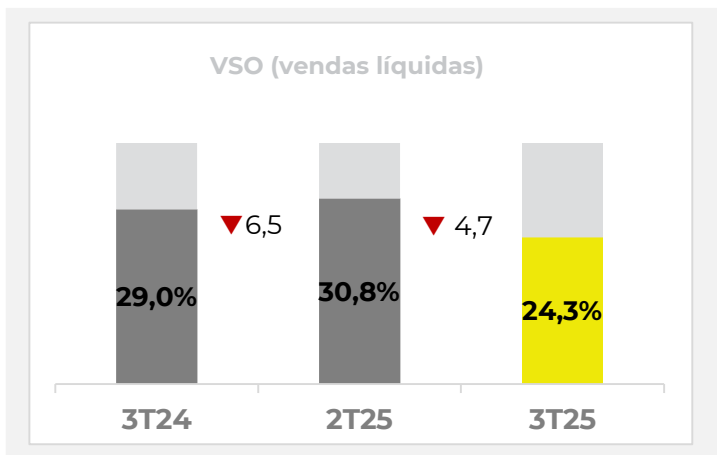
Minas Gerais (% de unidades)	9%	22%	25%	-13,3 p.p. ▼	-16,3 p.p. ▼	20%	22%	-2,1 p.p. ▼
São Paulo (% de unidades)	71%	53%	59%	17,8 p.p. ▲	11,8 p.p. ▲	60%	58%	1,5 p.p. ▲
Rio de Janeiro (% de unidades)	20%	25%	16%	-4,6 p.p. ▼	4,4 p.p. ▲	20,7%	20%	0,7 p.p. ▲

Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	291	275	259	5,7% ▲	12,1% ▲	276	249	10,7% ▲
VSO - vendas brutas	29,9%	34,9%	33,0%	-5,0 p.p. ▼	-3,1 p.p. ▼	60,3%	62,1%	-1,8 p.p. ▼
VSO - vendas líquidas	24,3%	30,8%	29,0%	-6,5 p.p. ▼	-4,7 p.p. ▼	52,6%	51,3%	1,3 p.p. ▲

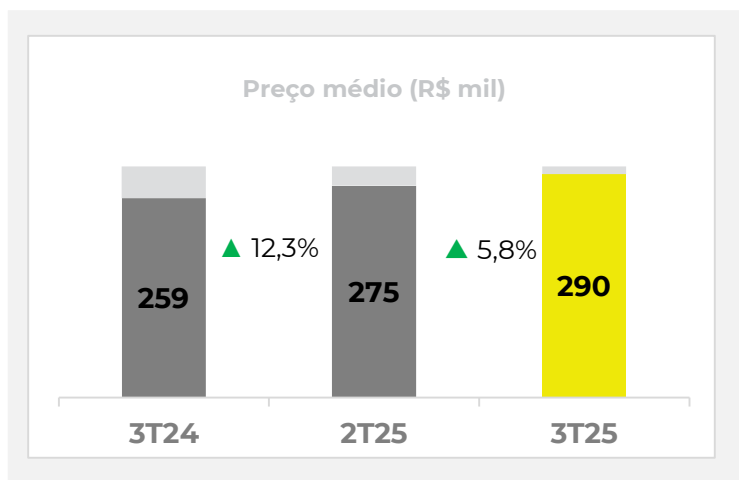


No **3T25**, as vendas líquidas totalizaram **R\$246 milhões**, representando uma **redução de 18,0%** em relação ao **2T25 (R\$300 milhões)** e de **6,1%** ao **3T24 (R\$262 milhões)**. Em unidades, foram comercializadas **846 unidades** líquidas, volume **22,5% inferior ao 2T25 (1.091 unidades)** e **16,2% abaixo do 2T24 (1.010 unidades)**.

O preço médio por unidade atingiu **R\$291 mil**, uma valorização de **5,7%** frente ao **2T25** e **12,1%** em relação ao **3T24**, refletindo um portfólio mais qualificado e estratégias comerciais focadas em produtos com maior valor agregado



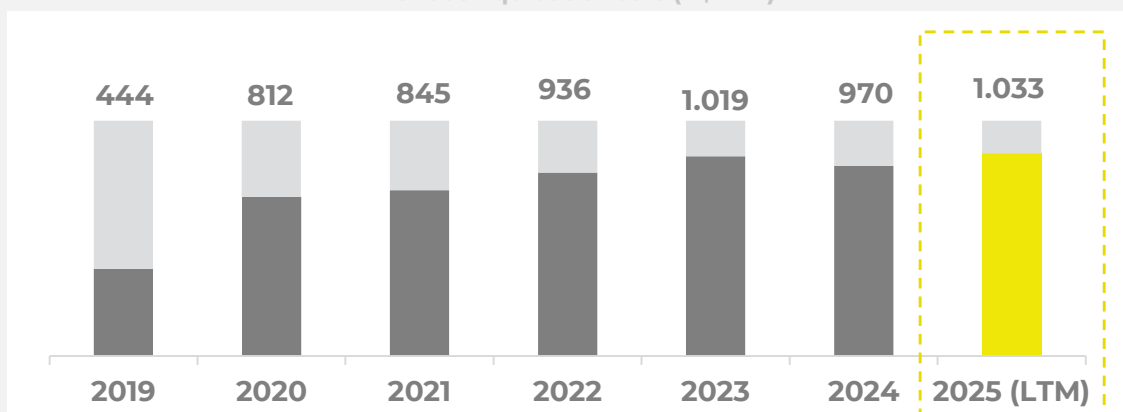
A **VSO de vendas líquidas** de vendas líquidas, no **3T25**, foi de **24,3%**, **5,1 p.p.** inferior ao registrado no **2T25 de 30,8%** e **4,7 p.p.** inferior à marca do **3T24** de **29,0%**.



O **preço médio por unidade no 3T25 foi de R\$291 mil**, representando um crescimento de **5,8% em relação ao 2T25 (R\$275 mil)** e de **5,2% frente ao 3T24 (R\$259 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.

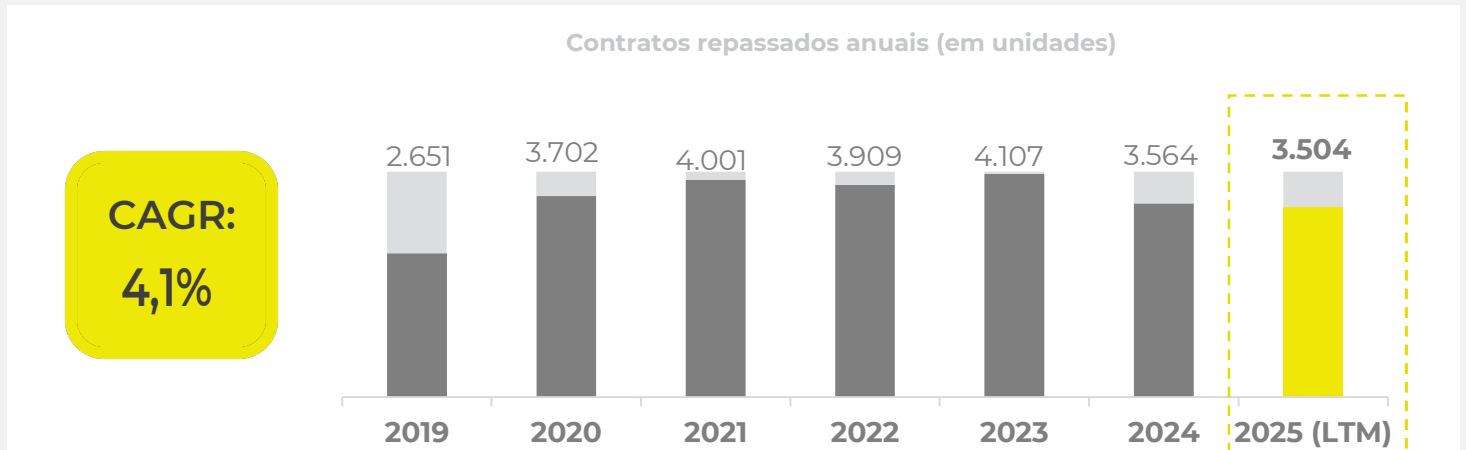
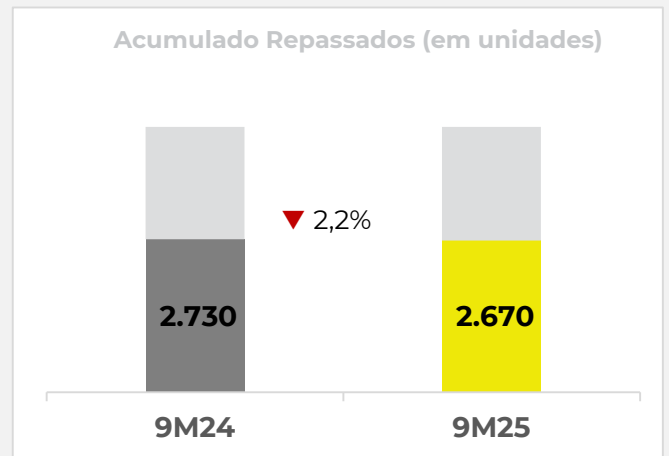
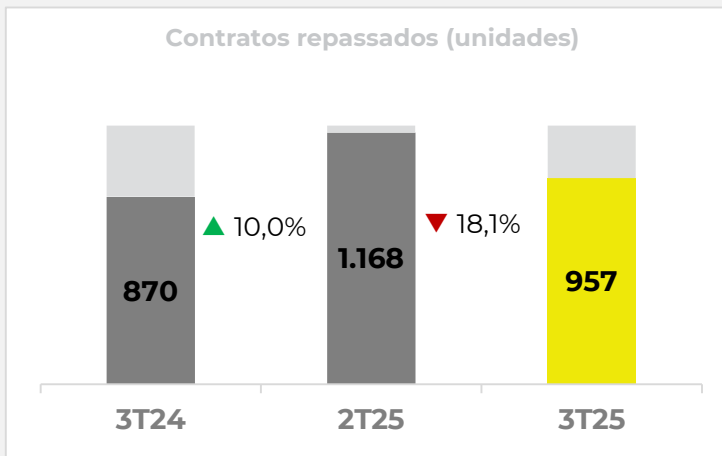
Vendas líquidas anuais (R\$ MM)

**CAGR:
12,8%**



Repasse

Repasses	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
VGV repassado (RS milhões)	272	296	220	-8,1% ▼	23,6% ▲	712	666	6,9% ▲
Contratos repassados	957	1.168	870	-18,1% ▼	10,0% ▲	2.670	2.730	-2,2% ▼
Repasses sobre vendas	113,1%	107,1%	86,1%	6,1 p.p. ▲	27,0 p.p. ▲	91,4%	91,5%	-0,2 p.p. ▼
RSO (repasse sobre oferta) do período	27,2%	26,8%	23,3%	0,4 p.p. ▲	3,9 p.p. ▲	51,0%	48,8%	2,2 p.p. ▲



No **3T25**, o volume de contratos repassados à CEF **totalizou 957 unidades**, tendo uma baixa de **18,1% em relação ao 2T25 (1.168 unidades)** e **10,0% acima do registrado no 3T24 (870 unidades)**.

O **VGV repassado** também apresentou uma baixa, atingindo **R\$ 272 milhões, 8,1% sobre o 2T25 (R\$ 296 milhões)** e um aumento de **23,6% em relação ao 3T24 (R\$ 220 milhões)**.

O indicador **Repasso sobre Vendas** atingiu **113,1%** no trimestre, com avanço de **6,0 p.p.** frente ao **2T25 (107,1%)** e de **27,0 p.p.** sobre o **3T24 (86,1%)**, refletindo maior eficiência no escoamento dos estoques vendidos.

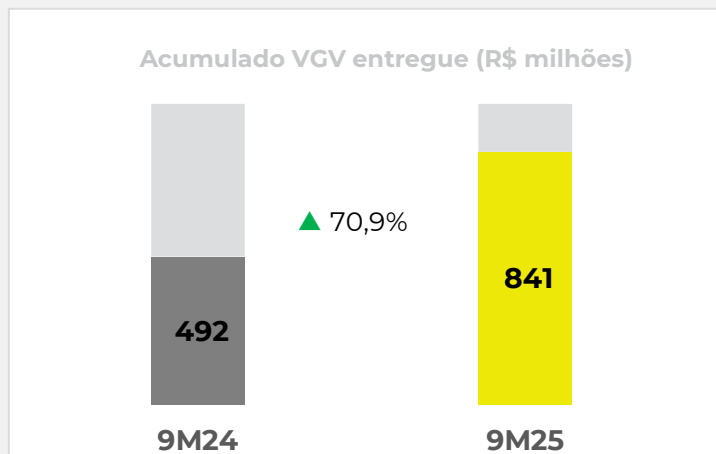
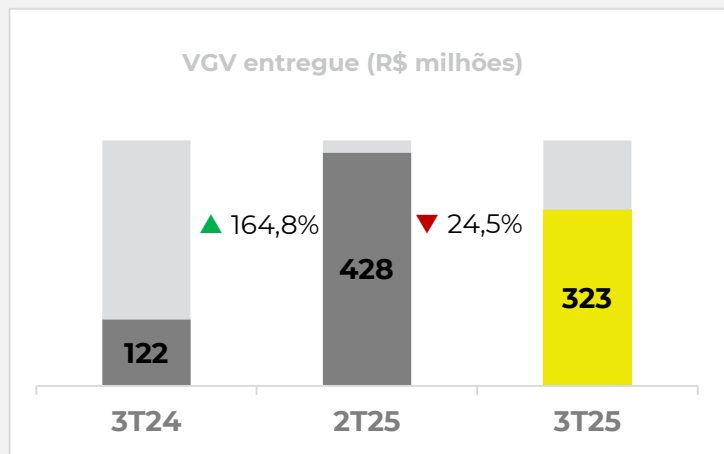
Já o **Repasso sobre Oferta (RSO)** foi de **27,2%** no 3T25, com alta de **0,4 p.p.** em relação ao **2T25 (26,8%)**, e **3,9 p.p. acima do 3T24 (23,3%)**

No **acumulado dos 9M25**, o VGV repassado somou **R\$712 milhões**, tendo um aumento de **6,9%** em relação ao mesmo período de 2024 (**R\$ 666 milhões**). O total de contratos repassados atingiu **2.670 unidades**, queda de **2,2%** frente ao **9M24**,

A taxa de crescimento anual composta ("**CAGR**") dos contratos repassados no comparativo histórico foi de **4,1%**.

Empreendimentos entregues

Entregas	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
VGV entregue (R\$ milhões)	323	428	122	-24,5% ▼	164,8% ▲	841	492	70,9% ▲
Unidades entregues	1.324	1922	694	-31,1% ▼	90,8% ▲	3.686	2.571	43,4% ▲
Empreendimentos entregues	4	6	3	-33,3% ▼	33,3% ▲	11	9	22,2% ▲



No **3T25**, foram entregues **1.324 unidades** e **R\$ 323 milhões em VGV**, avanços de **90,8%** em **unidades** e em **VGV 164,8%** em relação ao 3T24. Já ao trimestre anterior houve uma baixa de **31,1%** em **unidades** e em **VGV 24,5%**, considerando que no 2T25 foram **1.922 unidades** e **R\$ 428 milhões em VGV**.

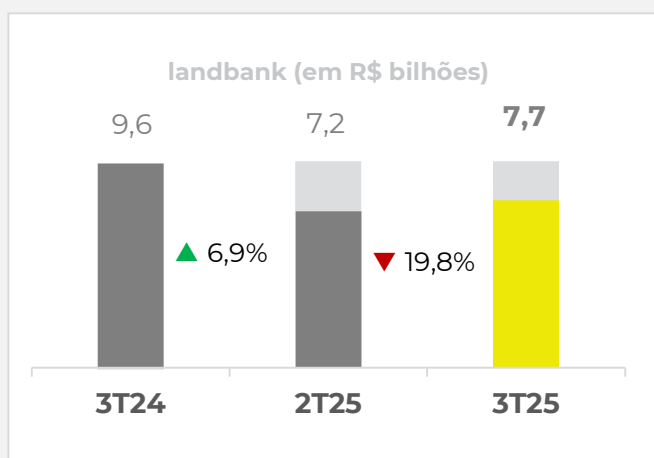
No acumulado dos **nove primeiros meses de 2025 (9M25)**, a BRZ entregou **1.324 unidades**, volume **43,4% superior** ao registrado no mesmo período de 2024 (9M24), quando foram entregues **492 unidades**. Esse avanço reflete o ritmo consistente das obras e a forte capacidade de execução da Companhia.

Em termos de **Valor Geral de Vendas (VGV) entregue**, o montante alcançou **R\$ 841 milhões** no 9M25, o que representa uma **alta de 70,9%** em relação aos **R\$ 492 milhões** registrados no 9M24, reforçando a entrega de projetos com maior valor agregado.

Além disso, foram **11 empreendimentos entregues** no 9M25, um crescimento de **22,2%** frente aos 9 projetos entregues no mesmo período do ano anterior, reforçando o compromisso da Companhia com prazos, planejamento e geração de valor ao acionista.

Landbank

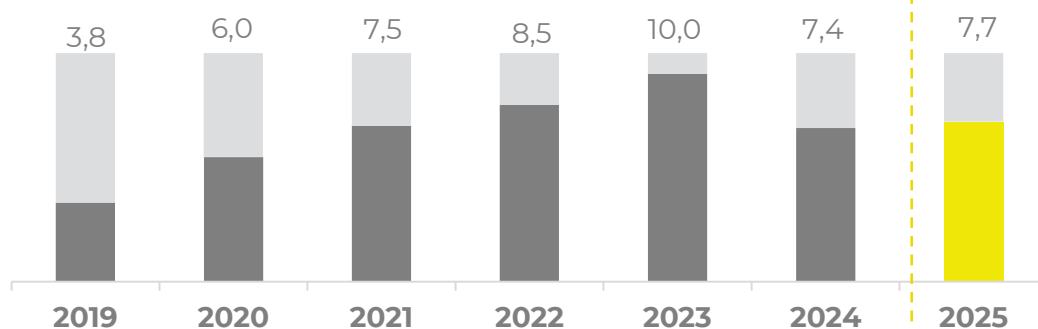
Landbank	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24
Landbank (em R\$ bilhões)	7,7	7,2	9,6	6,9% ▲	-19,8% ▼
Landbank (em unidades)	31.950	30.616	49.799	4,4% ▲	-35,8% ▼
Minas Gerais % (em unidades)	9%	14%	21%	-5,0 p.p. ▼	-12,0 p.p. ▼
São Paulo (% de unidades)	67%	61%	65%	6,0 p.p. ▲	2,0 p.p. ▲
Rio de Janeiro (% de unidades)	24%	25%	14%	-1,0 p.p. ▼	10,0 p.p. ▲



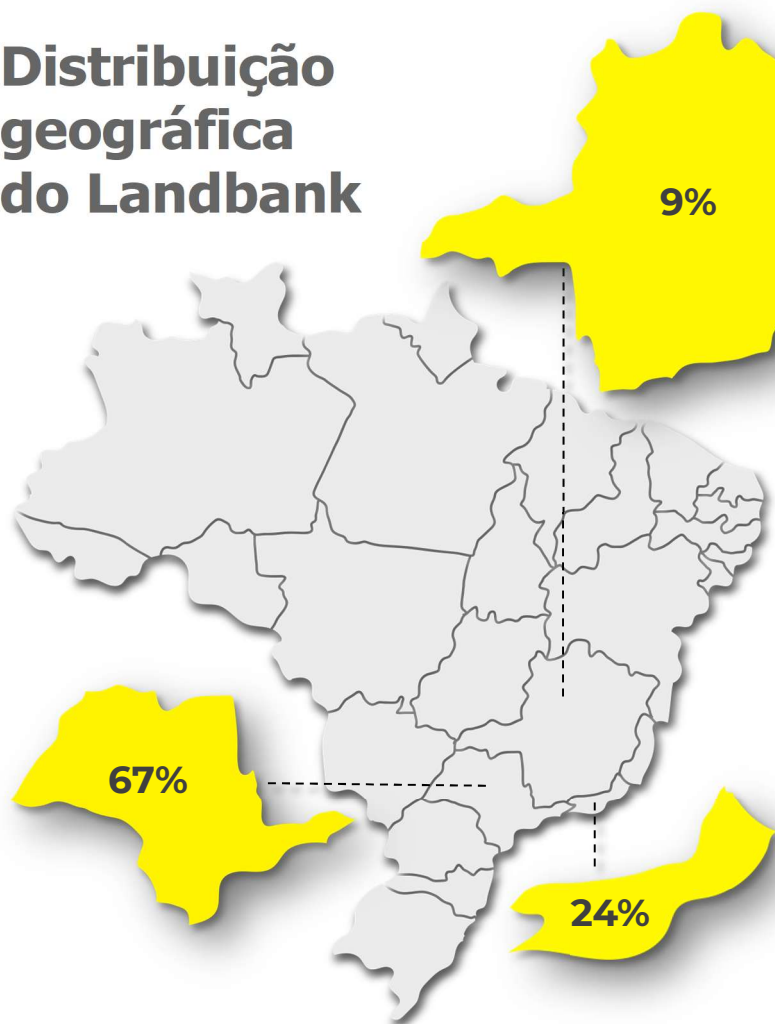
A posição de **Landbank** da Companhia ao final do **3T25** totalizou **R\$ 7,7 bilhões**, apresentando um aumento de **6,9%** em relação ao 2T25 e uma baixa de **19,8%** frente ao 3T24. Em número de unidades, o Landbank atingiu **31.950 unidades**, com **preço médio por unidade de R\$ 241 mil**, refletindo leve valorização de **2,6%** 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. O Landbank está concentrado no estado de São Paulo, em linha com a estratégia da companhia de atuar em regiões com relevante potencial de agregar valor a marca **BRZ**

Landbank anual (em bilhões)

CAGR:
9,6%



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	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24
Unidades em produção	9.842	11.118	9.340	-11,5% ▼	5,4% ▲
Empreendimentos em andamento	32	33	29	-3,0% ▼	10,3% ▲
Estoque (em unidades)	2.626	2.454	2.837	7,0% ▲	-7,4% ▼
Estoque em andamento	2.621	2.447	2.799	7,1% ▲	-6,4% ▼
Estoque acabado	5	7	38	-28,6% ▼	-86,8% ▼
Estoque (em VGV)	764	729	560	4,8% ▲	36,4% ▲
Estoque em andamento	763	725	552	5,2% ▲	38,2% ▲
Estoque acabado	1	4	8	-75,0% ▼	-87,5% ▼

No **3T25**, a Companhia contava com **9.842 unidades em produção**, uma redução de **11,5%** em relação ao 2T25 (**11.118 unidades**), porém um avanço de **5,4%** quando comparado ao 3T24 (**9.340 unidades**).

No **3T25**, havia **32 empreendimentos em andamento**, volume **3,0% inferior ao registrado no trimestre anterior (33)**, reflexo do número de entregas realizadas no período.

Na **comparação anual**, houve **aumento de 5,4%** frente ao **3T24**, quando **29 empreendimentos** estavam em execução, evidenciando a consistência do pipeline da Companhia.

Performance Financeira

Valores expressos em milhões de reais	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Receita Líquida	262	305	294	-14,1% ▼	-10,9% ▼	818	806	1,5% ▲
Custo dos Imóveis vendidos	(191)	(196)	(185)	-2,7% ▼	3,2% ▲	(547)	(541)	1,1% ▲
Custo Financeiro alocado ao CIV	5	5	4	0,0% ·	25,0% ▲	10	12	-16,7% ▼
Lucro Bruto Ajustado	76	114	113	-33,1% ▼	-32,7% ▼	281	277	1,4% ▲
%Margem Bruta ajustada	29,0%	37,3%	38,4%	8,2 p.p. ▼	9,4 p.p. ▼	34,4%	34,4%	0,0 p.p. ▼
Despesas comerciais	(25)	(35)	(30)	-28,7% ▼	-16,7% ▼	(91)	(83)	9,6% ▲
Despesas comerciais / Receita líquida	-9,5%	-11,5%	-10,2%	2,0 p.p. ▲	0,7 p.p. ▲	-11,1%	-10,3%	0,8 p.p. ▼
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas	-10,2%	-11,7%	-11,5%	1,5 p.p. ▲	1,3 p.p. ▲	-11,3%	-11,2%	0,1 p.p. ▼
Despesas gerais e administrativas	(27)	(27)	(17)	-0,4% ▼	55,7% ▲	(78)	- 50	-256,0% ▼
Despesas G&A / Receita líquida	-10,3%	-8,9%	5,8%	1,4 p.p. ▼	16,1 p.p. ▼	-9,5%	6,2%	15,7 p.p. ▼
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas	-11,0%	-9,0%	6,5%	1,9 p.p. ▼	17,5 p.p. ▼	-9,7%	6,7%	16,4 p.p. ▼
EBITDA ajustado	(17)	53	61	-132,2% ▼	-128,1% ▼	62	126	-51,1% ▼
Margem EBITDA ajustada	-6,5%	17,4%	20,7%	24,0 p.p. ▼	27,2 p.p. ▼	7,5%	15,6%	8,1 p.p. ▼
Resultado financeiro	(13)	(17)	(4)	72,3% ▲	650,0% ▲	(30)	(5)	160,0% ▲
Resultado financeiro / Receita líquida	-5,0%	-5,7%	-1,4%	0,7 p.p. ▲	3,6 p.p. ▼	-3,7%	-0,6%	3,0 p.p. ▼
Lucro (Prejuízo) Líquido	(45)	24	44	-287,5% ▼	-202,3% ▼	(4)	84	-104,8% ▼
% Margem Lucro Líquida	-17,3%	7,8%	15,0%	25,0 p.p. ▼	32,3 p.p. ▼	-0,5%	10,4%	10,9 p.p. ▼

Efeitos não recorrentes

No período, a BRZ Empreendimentos registrou um conjunto de **efeitos não recorrentes**, decorrentes do aprimoramento de processos contábeis internos para garantir maior nível de governança corporativa, com impacto líquido negativo de aproximadamente **R\$ 43,5 milhões**, no resultado do exercício. Esses efeitos tiveram como objetivo **alinhar a demonstração de resultados e o balanço patrimonial às melhores práticas contábeis**, reforçando a prudência na mensuração de ativos e passivos da Companhia.

No âmbito das **despesas comerciais**, foi revista a posição de **estoques de stands em elaboração e já encerrados**, resultando em ajuste negativo de **R\$ 1,1 milhão**, refletindo a reclassificação e baixa de saldos que não representavam mais benefícios econômicos futuros. Adicionalmente, houve a constituição de provisão para **juros de clientes recuperáveis/indenizatórios**, com efeito de **R\$ 6,4 milhões**, reconhecida em **perda estimada na realização de créditos**, a fim de incorporar, de forma mais conservadora, o risco de não realização integral desses valores.

Em **outras receitas (despesas) operacionais, líquidas**, destacam-se:

- o ajuste relativo a **transações com partes relacionadas em SCPs**, com impacto de **R\$ 18,7 milhões**, decorrente da revisitação dos contratos com sócios minoritários de SCP's já entregues;
- ajustes de **adiantamentos a fornecedores** (impacto de **R\$ 16,0 milhões** negativos) e reclassificações em outros contratos de fornecimento, com efeitos positivos de **R\$ 2,1 milhões** e **R\$ 1,5 milhão**, respectivamente, após a conclusão de negociações, confirmações externas e revisões documentais.
- a baixa de **gastos de projetos descontinuados**, no montante de **R\$ 0,8 milhão**, refletindo a decisão de não dar continuidade a determinados empreendimentos;

No resultado financeiro, foram registrados ajustes na **correção monetária**, com impacto negativo de **R\$ 3,8 milhões** em **receitas financeiras**, decorrentes de revisão de saldos, encargos e atualização de contratos de financiamento e repasse. Adicionalmente, foram reconhecidos ajustes de **R\$ 0,3 milhão** em **despesas financeiras** relacionados a **consórcios bancários já finalizados**, com a baixa de valores remanescentes que não se mostravam mais realizáveis.

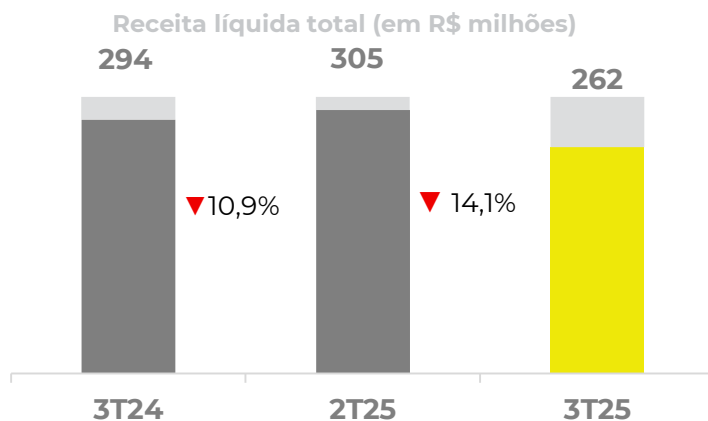
	9M25		
	Realizado	Efeitos não recorrentes	Pro forma
Receita líquida	818.392		818.392
Custo imóveis vendidos	(547.595)		(547.595)
Lucro bruto	270.797	-	270.797
Margem bruta	33,1%		33,1%
Despesas Gerais e administrativas	(77.853)		(77.853)
Despesas comerciais	(91.481)	1.080	(90.401)
Perda estimada na realização de créditos	(10.498)	6.446	(4.052)
Outras receitas (despesas), líquidas	(45.301)	31.922	(13.379)
Lucro antes do resultado financeiro e impostos	45.664	39.448	85.112
Despesas financeiras	(53.886)	295	(53.591)
Receitas financeiras	23.860	3.800	27.660
Resultado Financeiro	(30.026)	4.095	(25.931)
Lucro antes dos impostos	15.638	43.543	59.181
Imposto de renda e contribuição social	(19.418)		(19.418)
Lucro Líquido	(3.780)	43.543	39.763
Margem Líquida	-0,5%	5,3%	4,9%

A Administração destaca que tais efeitos são pontuais e não recorrentes, estando associados majoritariamente a revisões de estimativas, melhoria de processos e decisões estratégicas de descontinuidade de projetos. Com a conclusão desse processo, a Companhia entende que suas demonstrações financeiras passam a refletir, de forma mais fidedigna, a realidade econômico-financeira dos empreendimentos em curso, criando uma base mais sólida para o desempenho futuro.

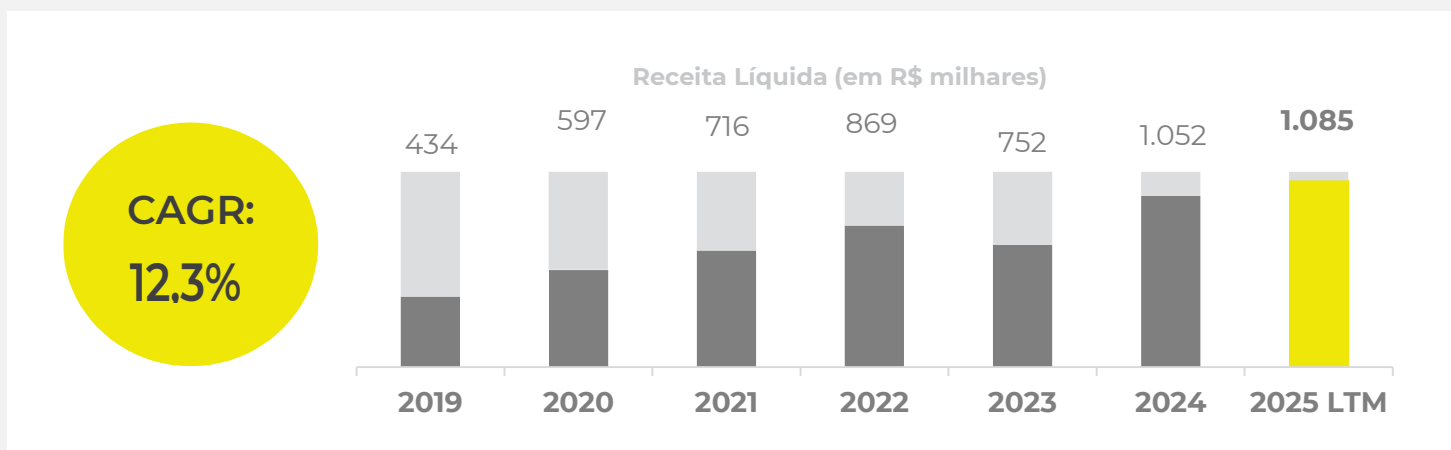
Receita Líquida

Receita Líquida	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Receita de incorporação imobiliária	263	298	279	-11,70% ▼	-5,70% ▼	805	772	4,30% ▲
Receita por prestação de serviços de construção	(1)	7	15	-114,30% ▼	-106,70% ▼	13	34	-61,80% ▼
Receita líquida total	262	305	294	-14,10% ▼	-10,90% ▼	818	806	1,50% ▲

A Receita por prestação de serviços de construção apresentou um resultado negativo de **R\$1 milhão** no trimestre. Esse efeito decorre, principalmente, de uma revisão contratual junto ao tomador do serviço, que resultou em redução do valor originalmente contratado e, conseqüentemente, em um ajuste negativo na receita contabilizada no período. Trata-se de um impacto pontual, restrito a este contrato específico.



A **Receita Líquida** atingiu **R\$262 milhões** no **3T25**, sendo **14,1% inferior** em relação ao **2T25** e **10,9% inferior** quando se compara com o **3T24**.



Nos últimos **anos**, a BRZ apresentou **um crescimento anual** médio da **Receita Líquida em 12,3%**.

Margem Bruta

(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Receita Líquida	262	305	294	-14,1% ▼	-10,9% ▼	818	806	1,5% ▲
Custo dos imóveis vendidos	(192)	(196)	(185)	-2,7% ▼	3,2% ▲	(548)	(541)	1,1% ▲
Lucro Bruto	71	109	109	-34,6% ▼	-34,9% ▼	271	265	2,3% ▲
Margem Bruta	27,1%	35,6%	37,1%	8,5 p.p. ▼	10,0 p.p. ▼	33,1%	32,9%	0,3 p.p. ▲
Custo Financeiro alocado ao custo do imóveis vendidos	5	5	4	0,0% -	25,0% ▲	10	12	-16,7% ▼
Lucro Bruto Ajustado	76	114	113	-33,1% ▼	-32,7% ▼	281	277	1,4% ▲
Margem Bruta Ajustada (%)	29,0%	37,3%	38,4%	8,2 p.p. ▼	9,4 p.p. ▼	34,4%	34,4%	0,0 p.p. ▼

A **margem bruta ajustada do 3T25** foi de **29,0%, 8,2 p.p** menor que a apresentada no **2T25**, representada pela margem de **37,3%**, e **9,4 p.p inferior** quando comparada à margem bruta ajustada do **3T24**, decorrente de revisitações no custo orçado ocorridas no **3T25**, proveniente da reestruturação da diretoria de Engenharia e Obras, garantindo maior governança e transparência.

Resultado a apropriar de vendas contratadas

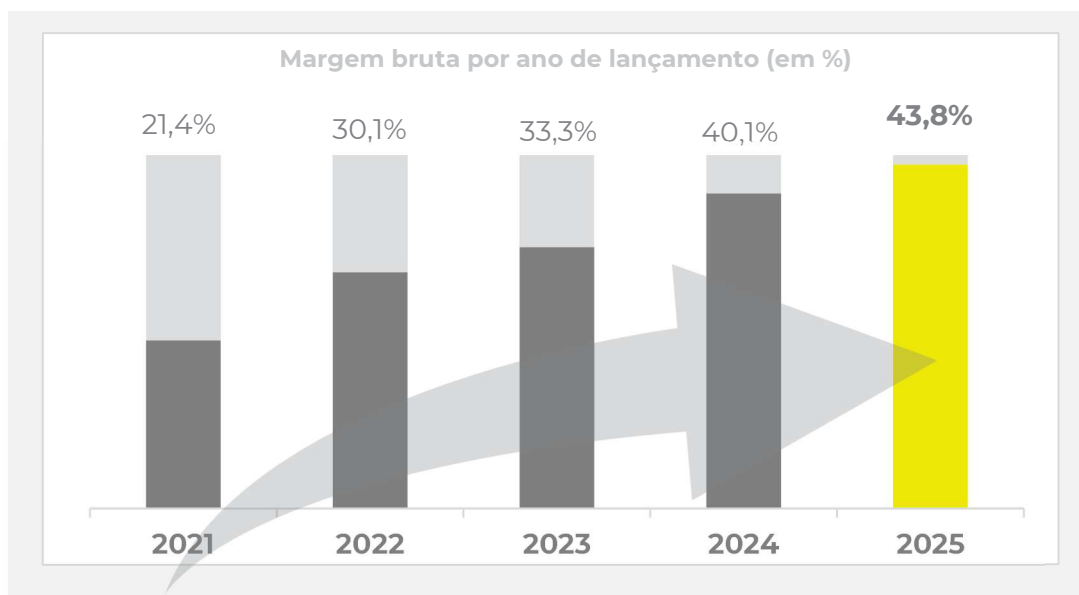
(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24
Receita de Vendas a Apropriar	444	462	472	-3,9% ▼	-5,9% ▼
Lucro Bruto a apropriar	186	187	197	-0,5% ▼	-5,6% ▼
Margem bruta a apropriar	41,9%	40,5%	41,7%	1,4 p.p. ▲	0,2 p.p. ▲

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

Ao final do **3T25**, a **Receita a Apropriar (REF)** atingiu o montante de **R\$444 milhões**, apresentando uma **redução de 3,9%** em comparação com o trimestre anterior e **5,9% inferior** comparado ao **3T24**. A margem bruta a apropriar demonstrada no quadro acima, já contempla as revisitações de custos que ocorreram no trimestre.

Margem bruta por safra

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\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Despesas comerciais	(25)	(35)	(30)	-28,7% ▼	-16,7% ▼	91	83	9,6% ▲
Despesas comerciais / Receita líquida	-9,5%	-11,5%	-10,2%	2,0 p.p. ▲	0,7 p.p. ▲	11,1%	10,3%	0,8 p.p. ▲
Despesas comerciais / Vendas contratadas	-10,2%	-11,7%	-11,5%	1,5 p.p. ▲	1,3 p.p. ▲	11,3%	11,2%	0,1 p.p. ▲

Despesas Gerais e Administrativas

(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Despesas gerais e administrativas	(27)	(27)	(17)	-0,4% ▼	55,7% ▲	78	50	56,0% ▲
Despesas G&A / Receita líquida	10,3%	8,9%	5,8%	1,4 p.p. ▲	4,5 p.p. ▲	9,5%	6,2%	3,3 p.p. ▲
Despesas G&A / Vendas contratadas	11,0%	9,0%	6,5%	1,9 p.p. ▲	4,5 p.p. ▲	9,7%	6,7%	3,0 p.p. ▲

No **3T25**, as despesas comerciais representaram **9,5% da receita líquida** e **10,2% das vendas contratadas**. Em relação ao **2T25**, houve **redução de 2,0p.p.** sobre a receita líquida e **de 1,5 p.p.** sobre as vendas contratadas. Já na comparação com o **3T24**, observa-se **redução de 0,7 p.p.** e **1,3 p.p.**, respectivamente.

Já em relação às despesas gerais e administrativas, houve **redução de 1,4 p.p.** e **1,9 p.p.** em relação à Receita Líquida e Vendas Contratadas, respectivamente, quando comparado com o trimestre anterior, e **redução de 4,5 p.p.** e **4,5 p.p.** no comparativo com o mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro

(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Despesas financeiras	(18)	(35)	(11)	-49,2% ▼	63,6% ▲	(53)	(31)	71,0% (18)
Receitas financeiras	5	18	7	-72,3% ▼	-28,6% ▼	23	26	-11,5% 5
Resultado financeiro	(13)	(17)	-4	-25,3% ▼	225,0% ▲	(30)	(5)	500,0% (13)
Encargos financeiros incluídos no CIV	(5)	(5)	(4)	0,0% ·	25,0% ▲	(10)	(12)	-16,7% ▼
Resultado financeiro ajustado	(18)	(22)	(8)	-19,7% ▼	125,0% ▲	(40)	(17)	135,3% ▲

O **resultado financeiro ajustado** da Companhia no **3T25** foi de **-13 milhões**, apresentando uma baixa de **25,3%** em relação ao **2T25**, quando o resultado foi negativo em **-17 milhões**.

EBITDA ajustado

(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Lucro antes dos impostos	(39)	31	51	-225,6% ▼	-176,7% ▼	16	102	-84,7% ▼
Depreciações e Amortizações	4	4	2	0,0% ·	100,0% ▲	6	6	0,0% ·
Resultado Financeiro	13	5	4	160,0% ▲	100,0% ▲	30	6	400,0% ▲
Encargos financeiros incluídos ao CIV	5	5	4	0,0% ·	25,0% ▲	10	12	-16,7% ▼
EBITDA ajustado	(17)	45	61	-137,9% ▼	-128,1% ▼	62	126	-51,1% ▼
Margem EBITDA ajustada	-6,5%	14,8%	20,7%	21,3 p.p. ▼	27,3 p.p. ▼	7,5%	15,6%	8,1 p.p. ▼

Lucro Líquido

(em R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Receita Líquida	262	305	294	-14,1% ▼	-10,9% ▼	818	806	1,5% ▲
Lucro (Prejuízo) Líquido	(45)	24	44	-287,5% ▼	-202,3% ▼	(4)	84	-104,8% ▼
Margem Líquida	-17,2%	7,9%	15,0%	25,0 p.p. ▼	32,1 p.p. ▼	-0,5%	10,4%	10,9 p.p. ▼

Caixa

(R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Caixa e equivalente de caixa	223	221	450	0,9% ▲	-50,4% ▼	223	450	-50,4% ▼
Títulos e valores mobiliários	145	141	152	2,8% ▲	-4,6% ▼	145	152	-4,6% ▼
Caixa bruto	368	362	602	1,7% ▲	-38,9% ▼	368	602	-38,9% ▼
Geração de caixa operacional	(3)	(26)	14	-88,5% ▼	-121,4% ▼	(42)	82	-151,2% ▼

No **3T25**, a Companhia encerrou o trimestre com **R\$368 milhões em caixa e equivalentes de caixa + títulos e valores mobiliários**, um aumento de **1,7%** em relação ao **2T25 (R\$362 milhões)** e uma redução de **38,9%** frente ao **3T24 (R\$602 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 ano**, bem como da quitação de uma operação de CRI em janeiro de 2025, 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**.

Endividamento

(R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T24	3T25 x 2T25	3T25 x 3T24	9M25	9M24	9M25 X 9M24
Empréstimo	123	119	108	3,4% ▲	13,9% ▲	123	108	13,9% ▲
Debêntures	197	197	308	0,0% ·	-36,0% ▼	197	308	-36,0% ▼
Apoio à produção	190	163	224	16,6% ▲	-15,2% ▼	190	224	-15,2% ▼
Dívida Bruta	510	479	640	6,5% ▲	-20,3% ▼	510	640	-20,3% ▼
Caixa bruto ¹	368	362	602	1,7% ▲	-38,9% ▼	368	602	-38,9% ▼
Dívida Líquida (R\$ milhões)	142	117	38	21,4% ▲	273,7% ▲	142	38	273,7% ▲

Ao final do **3T25**, o endividamento total da Companhia (Dívida Bruta) totalizou **R\$ 510 milhões**, representando um **aumento de 6,5% em relação ao 2T25 (R\$ 479 milhões)** e uma **redução de 20,3% na comparação com o 3T24 (R\$ 640 milhões)**.

Indicadores de endividamento

Indicadores Financeiros	3T25	2T25	3T24			3T25 x 2T25				9M25	9M24			9M25 X 9M24
Dívida Líquida (R\$ milhões)	141	117	38	20,5%	▲	271,1%	▲	141	38	271,1%	▲	141	117	38
Patrimônio Líquido (PL) (R\$ milhões)	209	276	272	-24,2%	▼	-23,2%	▼	209	272	-23,2%	▼	209	276	272
EBITDA (R\$ milhões)	(22)	48	57	-145,8%	▼	-138,6%	▼	52	114	-54,4%	▼	(22)	48	57
EBITDA Anualizado (R\$ milhões)	(88)	192	228	-145,8%	▼	-138,6%	▼	69	228	-69,6%	▼	(88)	192	228
Dívida Líquida / EBITDA Anualizado	-1,60	0,61	0,67	-362,9%	▼	-339,1%	▼	2,03	0,33	516,3%	▲	-1,60	0,61	0,67
Dívida Líquida / PL	0,67	0,42	0,14	59,0%	▲	381,9%	▲	0,67	0,14	381,9%	▲	0,67	0,42	0,14
ROE Anualizado (%)	-21,5%	8,7%	16,2%	-347,4%	▼	-232,9%	▼	-1,9%	30,9%	-106,2%	▼	-21,5%	8,7%	16,2%

O indicador **Dívida Líquida / Patrimônio Líquido** foi de **0,67 no 3T25**, representando um **aumento de 59,0% em relação ao 2T25 (0,42)**. O crescimento do indicador está associado ao aumento da dívida líquida no período, mantendo-se, ainda assim, em patamar controlado frente à estrutura de capital da Companhia.

Carteira de Recebíveis



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

Recebíveis (R\$ milhões)	3T25	2T25	3T24			3T25 x 2T25			3T25 x 3T24
Pré chaves	98	83	80	18,1%	▲	22,5%	▲		
Pró chaves	172	140	146	22,9%	▲	17,8%	▲		
Total de recebíveis	270	223	226	21,1%	▲	19,5%	▲		

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.

CIV – Custo dos imóveis vendidos.

EBITDA - Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização, é um indicador financeiro que mede a capacidade de geração de caixa operacional de uma empresa.

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.

RSO – Repasse sobre oferta.

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.