

JHSF



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T25

RENTA RECORRENTE

Receita Bruta
R\$ 337,4 mm
+25%

Ebitda Ajustado
R\$ 150,6 mm
+21%

Shoppings
Vendas
+17%

Hospitalidade e Gastronomia
Diária Média Couvert Médio
+16% **+8%**

Aeroporto
Movimentos Litros Abastecidos
+64% **+54%**

JHSF Residences
90% de taxa de
ocupação
contratada

JHSF Capital
AUM
R\$ 2,7 bilhões

CONSOLIDADO

Receita Bruta
R\$ 544,7 mm
+25%

Resultado Bruto
R\$ 309,2 mm
+24%

Ebitda
R\$ 347,7 mm
+59%

Ebitda Ajustado
R\$ 247,2 mm
+22%

Lucro Líquido
R\$ 245,8 mm
+46%

Estrutura de Capital:
Emissão bem sucedida de CRI
R\$ 625,0 mm

Com redução do custo médio
(-0,66 p.p) e aumento da *duration*
(+1 ano)

Incorporação
Vendas Contratadas
R\$ 293,8 mm

A **JHSF Participações S.A. (JHSF3)** apresenta os resultados operacionais e financeiros do segundo trimestre de 2025 (2T25). Todas as informações a seguir, relativas ao **2T25**, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em Reais (R\$). Todas as variações percentuais na comparação entre períodos são nominais, exceto quando indicado de outra forma.

As informações contidas nesse release não foram auditadas pelos auditores independentes. Recomendamos a leitura deste material em conjunto com as Notas Explicativas, que constam nas Demonstrações Financeiras (DFs).

Todas as informações neste release foram arredondadas para o milhar mais próximo, gerando arredondamentos que podem divergir imaterialmente nos cálculos. As margens apresentadas foram calculadas sobre a Receita Líquida, exceto quando indicado de outra forma. Todas as siglas aqui utilizadas constam do Glossário apresentado na última página deste release.



A **JHSF, maior ecossistema de alta renda da América Latina**, possui atividades em desenvolvimento e administração de projetos multiuso únicos, inovadores e com alta percepção de valor pelos clientes.

No 2T25, **todos os negócios da Companhia seguiram sua trajetória de evolução**, com consistência e visão de longo prazo. Não obstante, o sucesso operacional e financeiro dos segmentos continua contribuindo para o fortalecimento do ecossistema único de alta renda, desenvolvido pela JHSF.

Em **Renda Recorrente**, os negócios mantiveram o crescimento operacional de dois dígitos nos principais indicadores, demonstrando a qualidade e excelência dos serviços e produtos, além da resiliência do cliente de alta renda.

Os **Shoppings da JHSF são escolhidos pelas marcas de alta renda para abrirem suas flagships (lojas-conceito) no Brasil**, e o seu sucesso é evidenciado pelo contínuo crescimento de dois dígitos de vendas período à período (+17% no 2T25). Entre as novidades de mix, está a **nova flagship da Chanel no Shopping Cidade Jardim**, que contará com serviços exclusivos de personalização e manutenção de itens da marca.

Na **Incorporação**, houve aumento de vendas em relação ao 2T24 e ao 1T25, e evolução das obras dos projetos.

No **Boa Vista Village**, duas grandes novidades foram anunciadas no trimestre: abertura de uma unidade do **Colégio Visconde de Porto Seguro**, e uma **Clínica Einstein**. Estes novos projetos reforçam o compromisso da JHSF em seguir contribuindo para o desenvolvimento de comunidades e empreendimentos únicos, de alta qualidade e sustentáveis.

A Companhia possui plano estratégico de expansão dos negócios de Renda Recorrente, com maior previsibilidade e equilíbrio de resultados. O **Boa Vista Village Town Center** e o **São Paulo Surf Club**, estão ambos em fase avançada de obras e com expectativa de abertura em 2025. As obras dos novos hangares no Aeroporto também avançaram, com previsão de entrega entre o 3T25 e o 4T25. E o **Shops Faria Lima**, localizado no coração da Avenida Faria Lima, também evoluiu no trimestre.

No 2T25, foi concluída com sucesso a captação de um CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) de **R\$ 625,0 milhões**, com custo médio de **103,98% do CDI e prazo médio de 5,11 anos**. Essa emissão é a continuidade do eficiente trabalho iniciado em 2024 de alongamento do perfil da dívida e redução do seu custo. Com essa última emissão, a Companhia captou em condições inéditas cerca de **R\$ 2,9 bilhões no mercado de capitais, em menos de 1 ano**.

O sucesso dessas operações reafirma a confiança dos agentes de mercado na Companhia e na condução dos seus negócios únicos.

No trimestre, os indicadores de resultado evoluíram em relação ao 2T24.

O aumento da **Receita** é resultado do consistente crescimento dos negócios de Renda Recorrente, em adição ao resultado da Incorporação que apresentou melhora na comparação com 2024.

O aumento dos **Custos** está associado a evolução das operações.

Em **Despesas**, a variação observada é oriunda, principalmente, do aumento em Despesas Administrativas, dado o pagamento de PLR (cerca de R\$ 15 milhões) que ocorreu no 2T25. Em 2024, o pagamento foi realizado no 3T24. Além disso, houve maior **Despesas com Vendas** (publicidade e propaganda), e em, "**Outros Resultados Operacionais**" foi registrado no 2T24 o efeito contábil positivo da venda de participação da expansão do Catarina Fashion Outlet, o que explica a variação dessa linha em relação ao 2T25.

No **Ebitda Ajustado** é desconsiderada a apreciação das Propriedades para Investimentos e ajustado outras despesas e receitas sem efeito caixa ou não recorrentes. Um dos principais ajustes no 2T25 foi o pagamento de PLR, considerando que, em 2024, o pagamento ocorreu no 3T24.

O aumento do **Resultado Financeiro** é fruto do crescimento das Despesas Financeiras com juros da dívida.

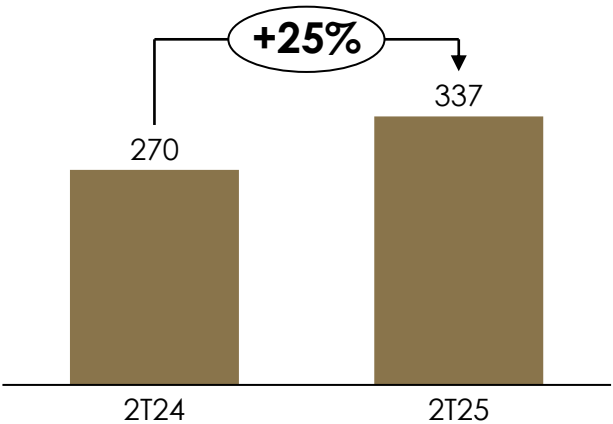
Em **Imposto de Renda e CSLL**, a diferença entre os períodos é o maior saldo de impostos diferidos (sem efeito caixa) proveniente da apreciação das PPIs.

Informações Consolidadas (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	544,7	436,6	24,8%
Impostos sobre a Receita	(48,6)	(40,2)	20,7%
Receita Líquida	496,1	396,4	25,2%
CPSV	(186,9)	(147,5)	26,7%
Resultado Bruto	309,2	248,8	24,3%
Margem (% da Receita Líquida)	62,3%	62,8%	-0,5 p.p.
Despesas Operacionais	(108,7)	(67,8)	60,3%
Despesas com Vendas	(15,2)	(10,9)	39,3%
Despesas Administrativas	(107,1)	(79,6)	34,6%
Outros Resultados Operacionais	13,6	22,7	-39,9%
Apreciação das PPIs	131,3	22,1	493,9%
Resultado Operacional	331,9	203,2	63,3%
Depreciação e Amortização	15,8	15,5	2,0%
EBITDA	347,7	218,7	59,0%
PPI	(131,3)	(22,1)	493,9%
Eventos não recorrentes	16,0	4,5	256,5%
Eventos não caixa	14,9	1,7	783,2%
EBITDA Ajustado	247,2	202,7	21,9%
Margem (% da Receita Líquida)	49,8%	51,1%	-1,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(65,3)	(39,0)	67,5%
Imposto de Renda e CSLL	(20,8)	4,6	-551,9%
Resultado Líquido	245,8	168,8	45,6%
Margem (% da Receita Líquida)	49,5%	42,6%	7,0 p.p.

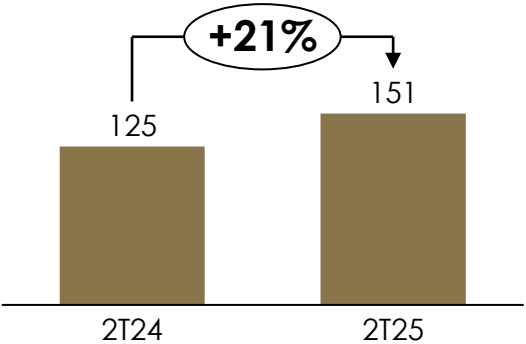
Demonstrativo de Resultados (R\$ mm)	Renda Recorrente ¹		
	2T25	2T24	Var.
Receita Bruta	337,4	270,2	24,9%
Impostos sobre a Receita	(29,9)	(22,0)	35,8%
Receita Líquida	307,5	248,2	23,9%
CPSV	(138,4)	(114,8)	20,5%
Resultado Bruto	169,1	133,4	26,8%
Margem (% da Receita Líquida)	55,0%	53,7%	1,2 p.p.
Despesas Operacionais	(47,7)	(25,8)	85,3%
Despesas com Vendas	(3,2)	(2,0)	59,7%
Despesas Administrativas	(52,7)	(44,0)	19,6%
Outros Resultados Operacionais	8,1	20,2	-60,0%
Apreciação das PPIs	131,3	22,1	493,9%
Resultado Operacional	252,7	129,8	94,7%
Depreciação e Amortização	11,0	11,0	-0,2%
EBITDA	263,7	140,8	87,3%
PPI	(131,3)	(22,1)	493,9%
Eventos não recorrentes	4,5	4,5	0,4%
Eventos não caixa	13,7	1,7	713,4%
EBITDA Ajustado	150,6	124,8	20,6%
Margem (% da Receita Líquida)	49,0%	50,3%	-1,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(39,4)	(56,1)	-29,6%
Imposto de Renda e CSLL	(15,1)	5,1	-397,3%
Resultado Líquido	198,2	78,8	151,6%
Margem (% da Receita Líquida)	64,5%	31,7%	32,7 p.p.

¹Considera todos os negócios com exceção do Varejo, Incorporação e a Holding.

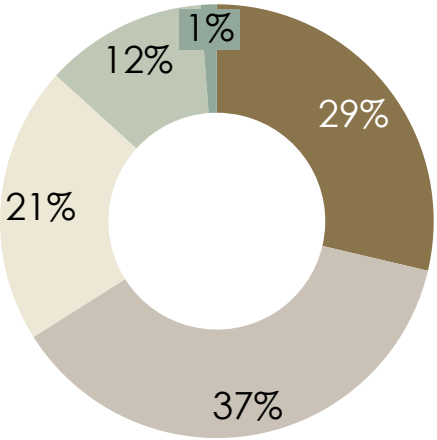
RECEITA BRUTA¹
(R\$ mm)



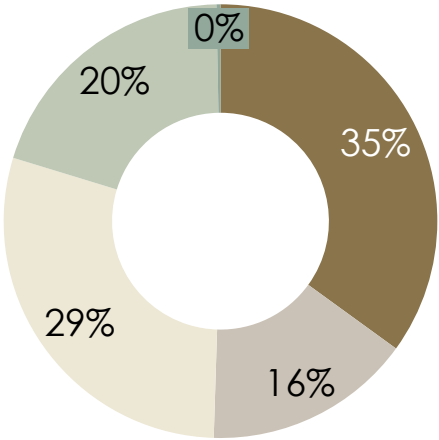
EBITDA AJUSTADO¹
(R\$ mm)



RECEITA BRUTA¹
COMPOSIÇÃO ENTRE
NEGÓCIOS 2T25
(%)



EBITDA AJUSTADO¹
COMPOSIÇÃO ENTRE
NEGÓCIOS 2T25
(%)



Shoppings Aeroporto JHSF Capital
H&G JHSF Residences e Clubs

¹Considera todos os negócios com exceção do Varejo, Incorporação e a Holding.

NEGÓCIOS DE RENDA RECORRENTE

2T25	Shoppings	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	JHSF Residences e Clubs	Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Total	Eliminação	Consolidado
Receita Bruta	96,9	126,5	69,9	40,2	3,9	53,6	172,0	-	563,0	(18,3)	544,7
Impostos sobre a Receita	(11,7)	(11,4)	(4,9)	(1,5)	(0,4)	(12,9)	(5,8)	-	(48,6)	-	(48,6)
Receita Líquida	85,2	115,0	65,0	38,7	3,6	40,8	166,1	-	514,4	(18,3)	496,1
CPSV	(24,2)	(78,3)	(31,7)	(3,8)	(0,4)	(17,4)	(39,4)	-	(195,2)	8,3	(186,9)
Resultado Bruto	61,0	36,7	33,4	34,9	3,2	23,4	126,7	-	319,2	(10,0)	309,2
Margem (% da Receita Líquida)	71,5%	31,9%	51,3%	90,2%	88,9%	57,4%	76,3%	-	62,1%	-	62,3%
Despesas Operacionais	(16,0)	(24,7)	3,8	(6,3)	(4,6)	(25,1)	(24,0)	(24,8)	(121,6)	12,9	(108,7)
Despesas com Vendas	(0,6)	(1,0)	(0,1)	(0,8)	(0,7)	(1,2)	(9,4)	(2,0)	(15,7)	0,6	(15,2)
Despesas Administrativas	(13,1)	(23,3)	(6,2)	(6,0)	(4,0)	(23,6)	(19,8)	(23,5)	(119,5)	12,3	(107,1)
Outros Resultados Operacionais	(2,3)	(0,4)	10,1	0,6	0,1	(0,3)	5,2	0,7	13,6	-	13,6
Apreciação das PPIs	3,4	-	2,8	125,1	-	-	-	-	131,3	-	131,3
Resultado Operacional	48,4	12,0	40,0	153,7	(1,4)	(1,7)	102,7	(24,8)	329,0	2,9	331,9
Depreciação e Amortização	0,2	6,0	3,9	0,9	0,1	1,9	1,0	1,9	15,8	-	15,8
EBITDA	48,6	18,0	43,8	154,6	(1,3)	0,2	103,8	(22,9)	344,8	2,9	347,7
PPI	(3,4)	-	(2,8)	(125,1)	-	-	-	-	(131,3)	-	(131,3)
Eventos não recorrentes	0,6	2,7	0,7	-	0,6	1,8	2,5	7,2	16,0	-	16,0
Eventos não caixa	7,5	2,6	3,0	0,4	0,1	0,2	1,0	0,0	14,9	-	14,9
EBITDA Ajustado	53,3	23,3	44,7	29,9	(0,6)	2,1	107,3	(15,6)	244,3	2,9	247,2
Margem (% da Receita Líquida)	62,5%	20,2%	68,8%	77,3%	-17,8%	5,2%	64,6%	-	47,5%	-	49,8%
Resultado Financeiro Líquido	(28,4)	(7,0)	3,1	(8,2)	1,0	(2,4)	8,9	(32,5)	(65,5)	0,2	(65,3)
Imposto de Renda e CSLL	(5,1)	(0,1)	(0,9)	(8,9)	-	-	(5,7)	-	(20,8)	-	(20,8)
Resultado Líquido	14,9	4,9	42,2	136,6	(0,4)	(4,2)	105,9	(57,3)	242,7	3,1	245,8
Margem (% da Receita Líquida)	17,5%	4,3%	64,8%	352,9%	-10,0%	-10,2%	63,8%	-	47,2%	-	49,5%

JHSF

SHOPPINGS
2T25

RESULTADO

A demonstração de resultados de Shoppings, considerando o efeito das vendas de participações ocorridas em 2024 e 2025, está disponível na página 15.

A Receita de **Shoppings** cresceu devido à ótima performance dos ativos, que apresentaram vendas consolidadas de **17,0%** e SSR de **12,9%** na comparação com o 2T24, com destaque para o **Shopping Cidade Jardim** que aumentou em **26,9%** suas vendas no trimestre.

O aumento do **Custo** é proveniente de maiores gastos operacionais, principalmente referente à operação da **Casa Fasano** (inaugurada no 3T24).

Em **Despesas**, vale relembrar que no 2T24 foi registrado o resultado positivo da venda de participação da expansão do Catarina Fashion Outlet (aprox. R\$ 35mm) na linha de "Outros Resultados Operacionais" que impactou positivamente o **Ebitda Ajustado**. Excluindo esse efeito, assim como o resultado dos Shoppings Bela Vista e Ponta Negra, o crescimento do **Ebitda Ajustado teria sido de 60%**, conforme demonstrado na página 15.

A **apreciação das PPIs** no trimestre está associada, principalmente, a evolução das obras do **Boa Vista Village Town Center**.

No **Ebitda Ajustado** é desconsiderada a apreciação das Propriedades para Investimentos e ajustadas outras despesas e receitas não recorrentes ou sem efeito caixa. No 2T25, foram ajustado, principalmente, despesas com pagamento de PLR (em 2024, o pagamento ocorreu no 3T24).

RESULTADO

O crescimento do **Resultado Financeiro** é oriundo do aumento dos juros da dívida (despesa financeira).

No 2T24, em **Imposto de Renda e CSLL**, ocorreu uma baixa de provisão não recorrente do passivo circulante, o que explica a variação apresentada em relação ao 2T25.

Resultado (R\$ milhões)	Shoppings		
	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	96,9	96,1	0,9%
Impostos sobre a Receita	(11,7)	(13,3)	-11,5%
Receita Líquida	85,2	82,8	2,9%
CPSV	(24,2)	(21,9)	10,6%
Resultado Bruto	61,0	60,9	0,2%
Margem (% da Receita Líquida)	71,5%	73,5%	-2,0 p.p.
Despesas Operacionais	(16,0)	3,1	-608,3%
Despesas com Vendas	(0,6)	(0,2)	157,7%
Despesas Administrativas	(13,1)	(12,8)	2,3%
Outros Resultados Operacionais	(2,3)	16,2	-113,9%
Apreciação das PPIs	3,4	17,7	-80,6%
Resultado Operacional	48,4	81,7	-40,8%
Depreciação e Amortização	0,2	(0,1)	-475,5%
EBITDA	48,6	81,7	-40,4%
PPI	(3,4)	(17,7)	-80,6%
Eventos não recorrentes	0,6	-	-
Eventos não caixa	7,5	(1,1)	-804,0%
EBITDA Ajustado	53,3	62,9	-15,3%
Margem (% da Receita Líquida)	62,5%	76,0%	-13,4 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(28,4)	(18,7)	51,9%
Imposto de Renda e CSLL	(5,1)	7,1	-172,3%
Resultado Líquido	14,9	70,1	-78,7%
Margem (% da Receita Líquida)	17,5%	84,7%	-67,2 p.p.

Resultado (R\$ milhões)	Shoppings		
	2T25	2T24 ¹	Var %
Receita Bruta	96,9	85,3	13,7%
Impostos sobre a Receita	(11,7)	(12,0)	-2,5%
Receita Líquida	85,2	73,2	16,3%
CPSV	(24,2)	(19,9)	21,7%
Resultado Bruto	61,0	53,3	14,4%
Margem (% da Receita Líquida)	71,5%	72,8%	-1,2 p.p.
Despesas Operacionais	(16,0)	(18,8)	-15,0%
Despesas com Vendas	(0,6)	(0,2)	190,2%
Despesas Administrativas	(13,1)	(12,8)	2,3%
Outros Resultados Operacionais	(2,3)	(5,8)	-60,9%
Apreciação das PPIs	3,4	(51,0)	-106,8%
Resultado Operacional	48,4	(16,5)	-393,9%
Depreciação e Amortização	0,2	0,0	417,5%
EBITDA	48,6	(16,4)	-396,1%
PPI	(3,4)	51,0	-106,8%
Eventos não recorrentes	0,6	-	-
Eventos não caixa	7,5	(1,3)	-696,5%
EBITDA Ajustado	53,3	33,3	60,1%
Margem (% da Receita Líquida)	62,5%	45,4%	17,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(28,4)	(19,0)	49,4%
Imposto de Renda e CSLL	(5,1)	7,8	-165,8%
Resultado Líquido	14,9	(27,7)	-153,8%
Margem (% da Receita Líquida)	17,5%	-37,8%	55,3 p.p.

¹Os números acima consideram o resultado ajustado do 2T24, para refletir as vendas de participações minoritárias ocorridas ao longo de 2024 e de 2025 dos Shoppings Bela Vista e Ponta Negra, e o efeito do reconhecimento da venda de participação da expansão do Catarina Fashion Outlet. Além disso, foram ajustadas despesas relacionadas as vendas e outras despesas não recorrentes.

ESTRATÉGIA

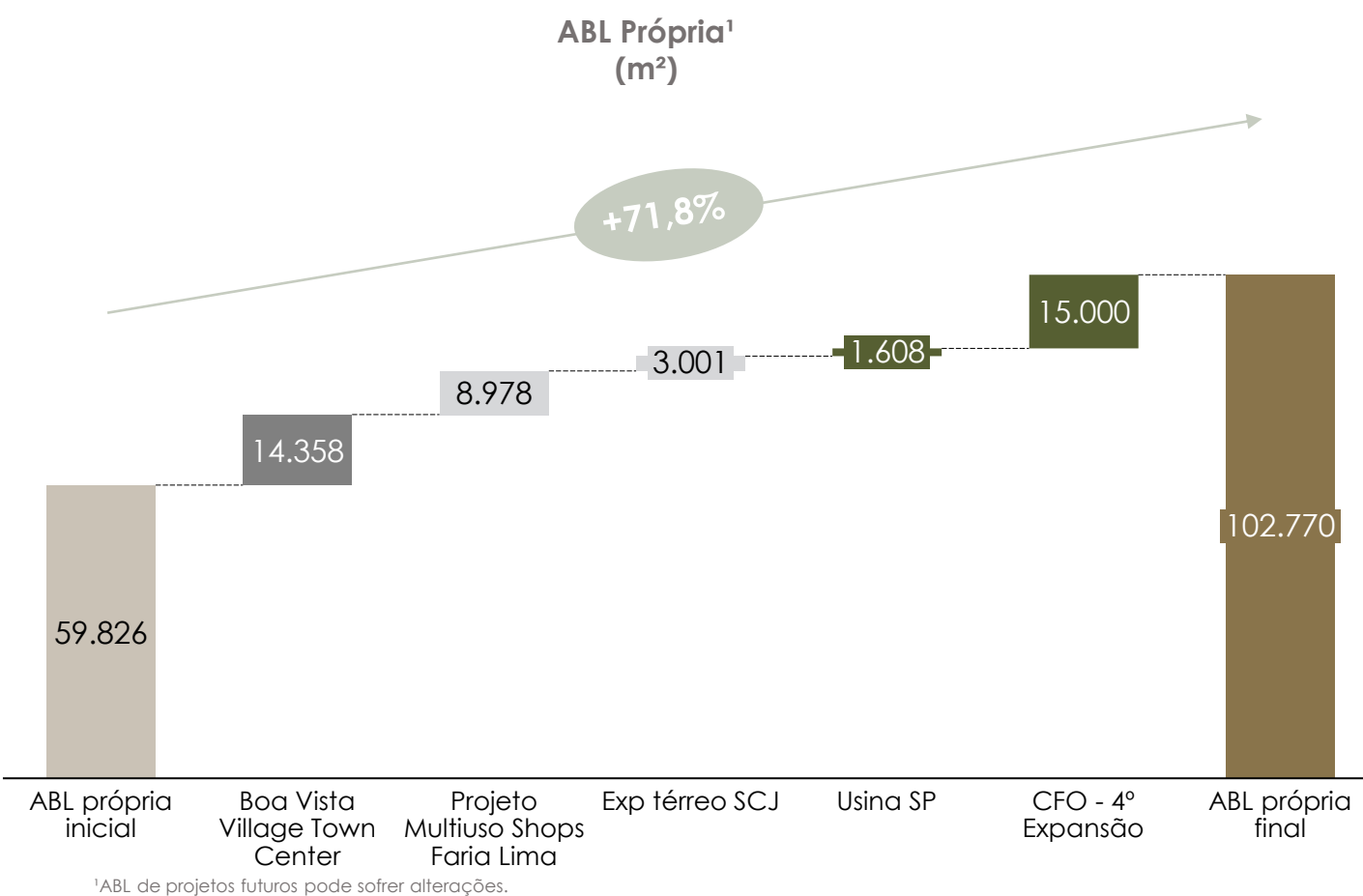
A estratégia desse negócio é crescer no segmento de alta renda, utilizando-se de expansões em projetos já em funcionamento ou por meio desenvolvimento de novos ativos. O NOI anual em 2025 é de cerca de R\$ **165,0 milhões**, considerando o portfólio de Shoppings em operação, além da Casa Fasano e da Usina SP que tem seus resultados consolidados nesse segmento.

PORTFÓLIO ATUAL E NOVOS PROJETOS

Portfólio¹	Localização	% JHSF	ABL Total (m²)	ABL JHSF (m²)
Em operação				
Shopping Cidade Jardim	São Paulo - SP	50,01%	47.770	23.890
Catarina Fashion Outlet	São Roque - SP	50,01%	29.046	14.526
Catarina Fashion Outlet 3ª Expansão	São Roque - SP	60,01%	21.707	13.026
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100,00%	954	954
Shops Jardins	São Paulo - SP	70,00%	6.000	4.200
Usina SP I	São Paulo - SP	67,00%	4.821	3.230
Total portfólio em operação	-	-	110.298	59.826
Em execução				
Boa Vista Village Town Center	Porto Feliz - SP	100,00%	14.358	14.358
Projeto Multiuso Shops Faria Lima²	São Paulo - SP	67,50%	13.300	8.978
Expansão térreo Shopping Cidade Jardim	São Paulo - SP	50,01%	6.000	3.001
Usina SP II	São Paulo - SP	67,00%	2.400	1.608
Catarina Fashion Outlet 4ª Expansão	São Roque - SP	100,00%	15.000	15.000
Total novos projetos	-	-	51.058	42.944
Total após novos projetos	-	-	161.356	102.770

¹As ABLs acima são gerenciais e podem diferir das apresentadas nas Demonstrações Financeiras de 30/06/2025. As ABLs dos projetos em execução podem sofrer alterações.
²A participação do Shops Faria Lima pode sofrer alteração.

Abaixo está o gráfico de evolução de ABL própria da Companhia considerando as vendas de participações minoritárias e projetos em desenvolvimento. Após a entrega dos novos projetos, a ABL própria da Companhia passará a ser cerca de **103 mil m²**, representando crescimento de **71,8%** em relação a ABL própria atual.



No trimestre, as obras dos novos projetos evoluíram. O **Boa Vista Village Town Center**, que contará com **71 lojas e 14.358 m² de ABL**, está em fase final de obras, com expectativa de abertura em 2025. As obras do **Shops Faria Lima** também seguiram.

FOTOS BOA VISTA VILLAGE TOWN CENTER



NOVIDADES SHOPPING CIDADE JARDIM

No 2T25, foi inaugurada uma área exclusivamente dedicada à saúde e ao bem-estar, chamada de **Cidade Jardim Health Center**. O espaço possui cerca de 2 mil m² de ABL, está localizado no 5º piso do Shopping, e contempla um centro médico completo, além de especialistas em saúde mental, terapias integrativas, esporte e exercícios, alta performance, *recovery*, *wellness*, estética e longevidade. O espaço conta com clínicas, consultórios e estúdios equipados com tecnologia de ponta.

NOVIDADES SHOPPING CIDADE JARDIM

O SCJ, que atualmente já conta com **flagships exclusivas** das principais marcas internacionais de alta renda, terá novidades importantes em seu mix: **Dior, Prada e Tiffany & Co.**, já presentes no Shopping, irão dobrar de tamanho, além de oferecer serviços únicos em suas *flagships*; a **Rolex** transformará a loja atual em sua *flagship* na América Latina. Na gastronomia, haverá a abertura do restaurante francês **Lou Lou**, que chega para compor o robusto portfólio de operações gastronômicas; e, entre os maiores marcos, a abertura da *flagship* de **1.200 m² da Chanel**, com serviços exclusivos de personalização e manutenção de itens da marca. Essas novidades fazem parte da **expansão do térreo de cerca de 6 mil m² de ABL** que está em curso.

DESEMPENHO OPERACIONAL¹

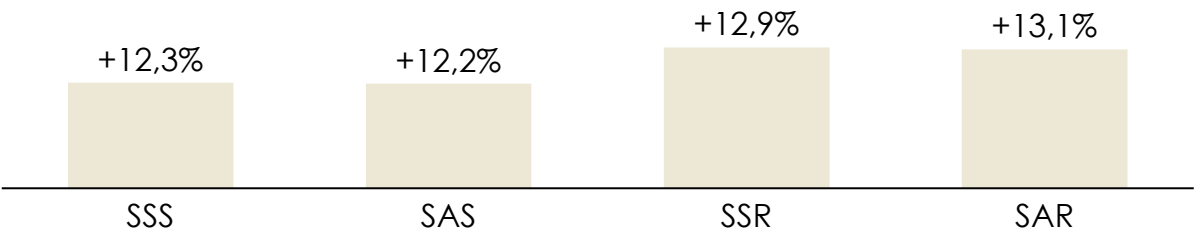
As vendas totais dos Shoppings apresentaram crescimento de **17,0%** no trimestre.

Shoppings	2T25	2T24	Var.
Vendas (R\$ milhões)	1.188	1.015	17,0%

Em relação ao 2T24, o Shopping Cidade Jardim teve destaque em vendas, com crescimento de **26,9%**.

A taxa de ocupação e o custo de ocupação foram **99,2%** e **8,4%**, respectivamente.

Os indicadores operacionais consolidados de vendas e aluguel, referente a participação da Companhia nos Shoppings, são demonstrados a seguir.



SSS: vendas mesmas lojas; SAS: vendas mesma área; SSR: aluguel mesmas lojas; SAR: aluguel mesma área.

¹Os indicadores operacionais foram ponderados de acordo com a participação que a Companhia detêm dos Shoppings, com exceção das vendas dos lojistas e taxa de ocupação, que foram demonstradas na sua totalidade.

JHSF

HOSPITALIDADE & GASTRONOMIA

2T25

RESULTADO

Em **Hospitalidade e Gastronomia** houve evolução da Receita, impulsionada pelo desempenho operacional dos ativos, demonstrado pelo crescimento de **15,9%** na Diária Média e **7,8%** do Couvert Médio, além do crescimento do portfólio, dado a abertura do **Boa Vista Surf Lodge**.

O aumento dos **Custos** ocorreu devido ao crescimento das operações.

As **Despesas** cresceram principalmente em função do aumento das Despesas Administrativas, dado a abertura de uma nova operação, em adição ao pagamento de PLR no 2T25.

No **Ebitda Ajustado** foi considerado o pagamento de PLR (em 2024, o pagamento ocorreu no 3T24).

A queda no **Resultado Financeiro** está relacionada, sobretudo, ao menor gasto com juros da dívida desse segmento.

Não houve variação nominal significativa em Imposto de Renda e CSLL.

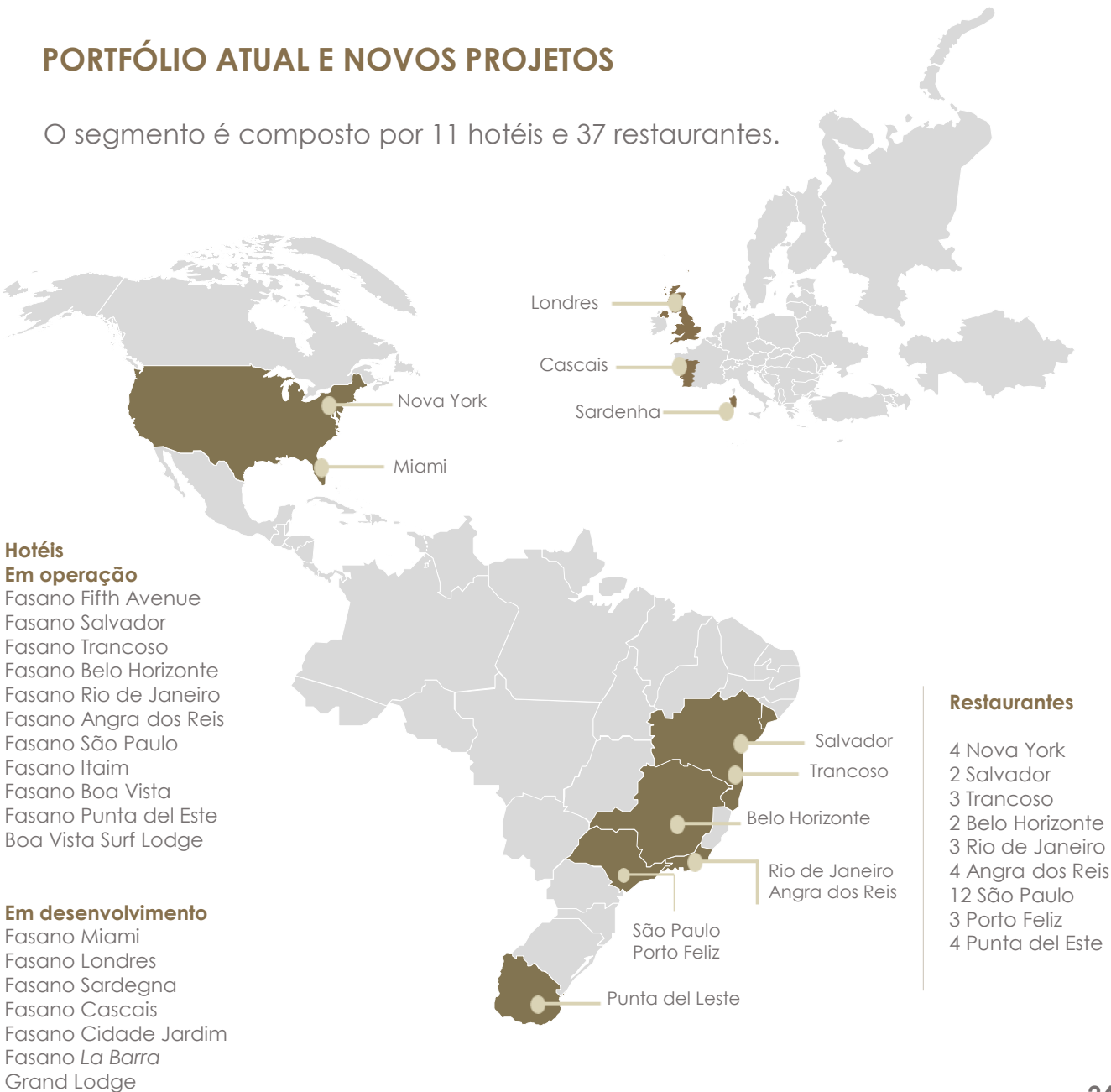
Resultado (R\$ milhões)	Hospitalidade e Gastronomia		
	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	126,5	104,2	21,4%
Impostos sobre a Receita	(11,4)	(5,1)	124,9%
Receita Líquida	115,0	99,1	16,1%
CPSV	(78,3)	(65,9)	18,9%
Resultado Bruto	36,7	33,2	10,5%
Margem (% da Receita Líquida)	31,9%	33,5%	-1,6 p.p.
Despesas Operacionais	(24,7)	(20,8)	19,0%
Despesas com Vendas	(1,0)	(1,3)	-21,0%
Despesas Administrativas	(23,3)	(19,7)	18,1%
Outros Resultados Operacionais	(0,4)	0,2	-326,2%
Resultado Operacional	12,0	12,5	-3,8%
Depreciação e Amortização	6,0	6,3	-4,7%
EBITDA	18,0	18,7	-4,1%
Eventos não recorrentes	2,7	1,5	79,2%
Eventos não caixa	2,6	-	-
EBITDA Ajustado	23,3	20,2	14,9%
Margem (% da Receita Líquida)	20,2%	20,4%	-0,2 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(7,0)	(10,0)	-30,2%
Imposto de Renda e CSLL	(0,1)	(0,1)	-11,9%
Resultado Líquido	4,9	2,3	109,3%
Margem (% da Receita Líquida)	4,3%	2,4%	1,9 p.p.

ESTRATÉGIA

O segmento de Hospitalidade e Gastronomia tem perspectivas de crescimento internacional e o objetivo é fazê-lo de forma, preferencialmente, *asset light*. Atualmente, a unidade de negócios é composta por hotéis e restaurantes de propriedade da JHSF, além da administração de ativos de terceiros. O NOI anual desse segmento para 2025 é de cerca de **R\$ 86,1 milhões**.

PORTFÓLIO ATUAL E NOVOS PROJETOS

O segmento é composto por 11 hotéis e 37 restaurantes.



RECEITA TOTAL DA OPERAÇÃO

Abaixo está a tabela que demonstra a totalidade da Receita Bruta do 2T25 de todas as operações do segmento de **Hospitalidade e Gastronomia**, com a abertura entre ativos administrados e próprios e os fees recebidos das operações dos hotéis, branding fees da venda de empreendimentos com a bandeira Fasano e fees de marketing.

Receita Consolidada Operação Fasano ¹ (R\$ mm)	2T25	2T24	Var.
	260,2	212,6	22,3%
Hotéis - Receita Bruta (R\$ mm)	2T25	2T24	Var.
Administrados	93,1	73,9	25,9%
Próprios	31,6	22,1	43,2%
Total Receita Bruta Hotéis (R\$ mm)	124,7	96,0	29,9%
Restaurantes - Receita Bruta (R\$ mm)	2T25	2T24	Var.
Administrados	40,5	34,5	17,5%
Próprios	80,9	73,6	9,8%
Total Receita Bruta Restaurantes R\$ (mm)	121,4	108,1	12,3%
Receita com Fees e outros (R\$ mm)	2T25	2T24	Var.
Fees (R\$ mm)	14,1	8,5	65,4%

¹Os números acima divergem dos apresentados nas demais tabelas deste release, pois consideram toda a operação, inclusive a participação dos minoritários, enquanto as demais tabelas representam apenas a participação da JHSF.

BOA VISTA SURF LODGE

Em junho, o **Boa Vista Surf Lodge**, o mais novo hotel da Companhia, foi o local escolhido pela renomada marca **Louis Vuitton** para a realização de uma exposição que reuniu peças raras e icônicas, entre elas joias sofisticadas, baús clássicos e uma nova linha de mobiliário.



FASANO AL MARE BEACH CLUB – JHSF FASANO SARDEGNA

Durante o mês de agosto, ocorrerá a inauguração em formato *soft opening* do **Fasano Al Mare Beach Club**, a primeira fase do **JHSF Fasano Sardegna**, um novo destino de hospitalidade internacional em frente à icônica Ilha de Tavolara, na Sardenha, Itália.

O **Fasano Al Mare Beach Club** é um clube costeiro elegante, onde os hóspedes poderão desfrutar de dias relaxantes sob o sol da Sardenha, com gastronomia, spa, quadras de tênis e academia.

Até o verão de 2028, o **JHSF Fasano Sardegna** contará com o **Fasano Sardegna Hotel**, 30 residências privativas de diferentes tamanhos com vista panorâmica, uma marina integrada a uma vila cuidadosamente planejada com boutiques e restaurantes.

Localizado a apenas 15 minutos ao sul do aeroporto de Ólbia Costa Esmeralda e inserido em uma área preservada onde mais de 90% do território é dedicado à natureza, o **JHSF Fasano Sardegna** é um projeto que será desenvolvido em uma área de 1 milhão de m². Combinando autenticidade e sofisticação, o projeto foi concebido pelo aclamado arquiteto **Isay Weinfeld**.



JHSF Fasano Sardegna, Sardenha, Itália.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Os indicadores do segmento de **Hospitalidade** mantiveram o ritmo de crescimento, com destaque para a Diária Média, que cresceu 15,9% em relação ao 2T24.

Hotéis - Consolidado	2T25	2T24	Var.
Diária Média (R\$)	4.138	3.569	15,9%
RevPar ¹ (R\$)	1.988	1.805	10,1%
Taxa de Ocupação (%)	48,0%	50,6%	-2,5 p.p.

¹Revpar: Receita por quarto disponível

A variação da taxa de ocupação apresentada no 2T25 foi causada pela nova operação inaugurada recentemente, que está em processo de maturação.

Os indicadores de Gastronomia, também apresentaram evolução, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Restaurantes - Consolidado	2T25	2T24	Var.
Couvert Médio (R\$)	348,0	322,8	7,8%
Número de Couverts (unidades)	348.750	334.973	4,1%

Um ponto importante a se destacar é que embora os indicadores operacionais de Hospitalidade e Gastronomia incluam ativos próprios e administrados, o resultado reconhecido nos ativos administrados se limita aos fees de administração e performance, o que pode resultar que a evolução do resultado e dos indicadores operacionais não aconteça nos mesmos níveis.

JHSF

AEROPORTO EXECUTIVO

2T25

RESULTADO

A Receita do **Aeroporto** segue evoluindo, diante dos fortes indicadores operacionais do ativo **(+63,9% em movimentos e +53,8% de litros abastecidos)**. No 2T25, houve a quarta edição do **Catarina Aviation Show**, que teve movimentação **54%** acima da edição realizada no ano anterior, contribuindo para o crescimento da Receita no trimestre.

O aumento do **Custo** está relacionado à expansão das operações. Todavia, houve ganho de margem bruta, devido à diluição dos custos fixos conforme as atividades operacionais avançam. O principal componente do custo é variável, ligado à aquisição de combustível para revenda.

Em **Despesas**, mais precisamente em **Outros Resultados Operacionais**, foi registrado o ganho da venda de uma aeronave que fazia parte do SPCTA (táxi aéreo), o que ocasionou na redução das Despesas.

No **Ebitda Ajustado** são consideradas algumas despesas de natureza não-caixa e/ou não recorrentes, além da apreciação das PPIs dos hangares. Das despesas não recorrentes, foram ajustadas despesas com pagamento de PLR.

A melhora do **Resultado Financeiro** ocorreu devido a variação cambial negativa no trimestre de algumas dívidas em dólar do segmento, ocasionando em receita financeira no período, sem efeito caixa.

A queda na linha de **Imposto de Renda e CSLL** é fruto do menor registro de impostos diferidos oriundos da apreciação das PPIs.

Resultado (R\$ milhões)	Aeroporto		Var %
	2T25	2T24	
Receita Bruta	69,9	46,7	49,8%
Impostos sobre a Receita	(4,9)	(2,7)	82,3%
Receita Líquida	65,0	44,0	47,8%
CPSV	(31,7)	(23,9)	32,3%
Resultado Bruto	33,4	20,1	66,4%
Margem (% da Receita Líquida)	51,3%	45,6%	5,7 p.p.
Despesas Operacionais	3,8	(1,1)	-457,8%
Despesas com Vendas	(0,1)	(0,2)	-72,2%
Despesas Administrativas	(6,2)	(4,7)	33,3%
Outros Resultados Operacionais	10,1	3,8	163,4%
Apreciação das PPIs	2,8	4,2	-33,3%
Resultado Operacional	40,0	23,2	72,6%
Depreciação e Amortização	3,9	3,5	9,1%
EBITDA	43,8	26,7	64,2%
PPI	(2,8)	(4,2)	-33,3%
Eventos não recorrentes	0,7	3,0	-78,1%
Eventos não caixa	3,0	2,6	17,2%
EBITDA Ajustado	44,7	28,1	59,2%
Margem (% da Receita Líquida)	68,8%	63,9%	4,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	3,1	(4,0)	-179,1%
Imposto de Renda e CSLL	(0,9)	(1,4)	-33,3%
Resultado Líquido	42,2	17,8	137,1%
Margem (% da Receita Líquida)	64,8%	40,4%	24,4 p.p.

ESTRATÉGIA

A estratégia é crescer de forma cadenciada a capacidade de hangaragem e atendimento do Aeroporto. O NOI anual da operação em 2025, considerando o resultado do GAT GRU é de cerca de **R\$ 115,9 milhões**.

O Aeroporto é o maior em número de movimentos internacionais do estado de São Paulo (**76%** das movimentações, considerando a operação do GAT GRU), e o segundo maior em número de movimentos domésticos, considerando os aeroportos que atendem a aviação executiva.

Diante do seu sucesso operacional, a capacidade atual está totalmente ocupada e uma nova expansão de capacidade está em curso, com **expectativa de conclusão ainda em 2025**. Estão sendo construídos 4 novos hangares, pátio adicional e uma nova taxiway, além de área de apoio a tripulação. Após a conclusão das obras, o Aeroporto passará de 12 para 16 hangares.

CATARINA AVIATION SHOW

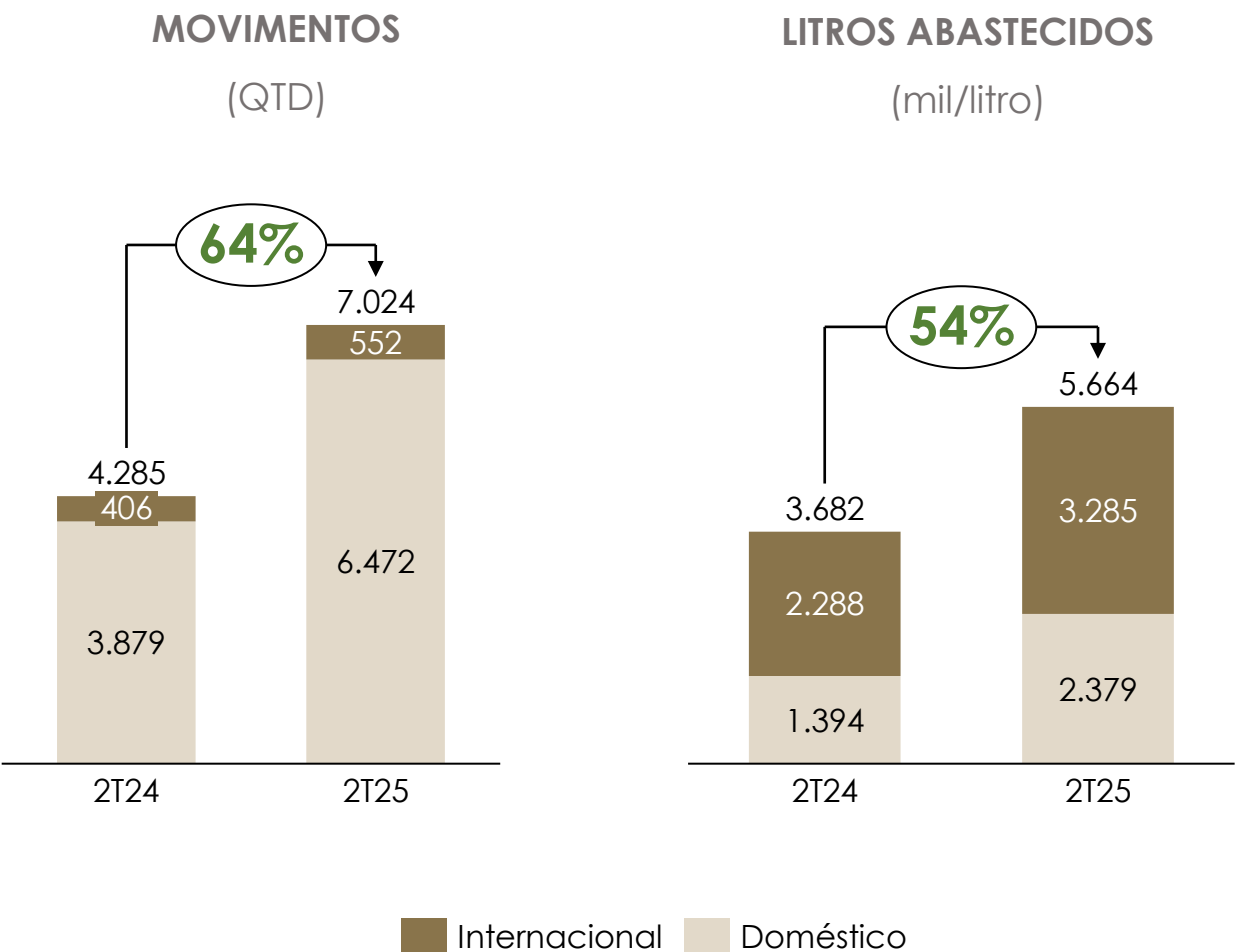
Em junho, houve a quarta edição do **Catarina Aviation Show**. O evento que teve duração de 3 dias, 6 mil convidados e 70 marcas expositoras, contou com aeronaves, helicópteros, embarcações e automóveis de alto padrão. A área do evento foi ampliada de 8 mil m² para 12 mil m², evidenciando o crescimento do setor e consolidando o Catarina Aviation Show como referência entre os maiores encontros de aviação executiva do mundo. As movimentações durante o evento cresceram **54%** em relação ao evento realizado no ano anterior.

CATARINA AVIATION SHOW



DESEMPENHO OPERACIONAL

No São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional o número de movimentos aumentou em **63,9%** e os litros abastecidos em **53,8%** na comparação com o 2T24



JHSF

JHSF RESIDENCES E CLUBS

2T25

RESULTADO

A evolução da **Receita** das JHSF Residences e Clubs ocorreu devido: (i) ao crescimento do número de unidades em locação (90% de taxa de ocupação contratada); e (ii) à evolução das operações do Boa Vista Village Surf Club (BVV Surf Club) e início das operações do Fasano Tennis Club. Vale reforçar que as vendas dos memberships dos clubs são 100% reconhecidas no ato da venda (não são reconhecidas via PoC).

O crescimento do **Custo** está associado à operação do BVV Surf Club, principalmente devido aos gastos com energia e mão de obra, além do *soft opening* do Fasano Tennis Club.

No trimestre, o aumento das **Despesas** está relacionado ao crescimento das operações, como a entrega do Fasano Tennis Club, além do pagamento de PLR no trimestre.

No trimestre, **apreciação das PPIs** é substancialmente resultado do valor justo de unidades para locação localizadas no Complexo Cidade Jardim.

No **Ebitda Ajustado**, foram desconsideradas a apreciação das PPIs das unidades para locação e as despesas com pagamento de PLR.

O crescimento de **Imposto de Renda e CSLL** é explico pelo aumento dos impostos diferidos (não caixa) provenientes da apreciação das PPIs.

Resultado (R\$ milhões)	JHSF Residences e Clubs		
	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	40,2	19,6	104,5%
Impostos sobre a Receita	(1,5)	(0,8)	78,8%
Receita Líquida	38,7	18,8	105,6%
CPSV	(3,8)	(2,3)	63,2%
Resultado Bruto	34,9	16,5	111,6%
Margem (% da Receita Líquida)	90,2%	87,7%	2,5 p.p.
Despesas Operacionais	(6,3)	(2,8)	123,7%
Despesas com Vendas	(0,8)	(0,1)	899,7%
Despesas Administrativas	(6,0)	(2,7)	119,8%
Outros Resultados Operacionais	0,6	0,0	10152,5%
Apreciação das PPIs	125,1	0,3	48683,8%
Resultado Operacional	153,7	14,0	1001,9%
Depreciação e Amortização	0,9	1,1	-19,7%
EBITDA	154,6	15,0	929,5%
PPI	(125,1)	(0,3)	48683,8%
Eventos não recorrentes	-	-	-
Eventos não caixa	0,4	0,2	192,7%
EBITDA Ajustado	29,9	14,9	100,7%
Margem (% da Receita Líquida)	77,3%	79,2%	-1,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(8,2)	(23,4)	-64,8%
Imposto de Renda e CSLL	(8,9)	(0,5)	1611,0%
Resultado Líquido	136,6	(9,9)	-1473,4%
Margem (% da Receita Líquida)	352,9%	-52,8%	405,7 p.p.

ESTRATÉGIA

O segmento *JHSF Residences e Clubs*, consiste na locação de **casas** e **apartamentos**, além da comercialização e operação de **clubs** desenvolvidos pela JHSF. Os resultados da **escola** e da **clínica médica** anunciadas recentemente e que serão localizadas no Boa Vista Village, também serão futuramente alocados nesse segmento.

Considerando todo o portfólio em operação, mais as unidades que estão em fase final de obras, o segmento **JHSF Residences e Clubs**, possui ativos que estão distribuídos em **123.352 m²** com NOI na estabilidade de cerca de **R\$ 127,3 milhões**.

Portfólio Locações	Unidades	Área (m²)	NOI estabilizado R\$mm
Em operação	70	28.194	53,0
Em fase final de obras	59	23.545	21,2
Total Locações	129	51.739	74,2

Portfólio Clubs	Unidades	Área (m²)	NOI estabilizado R\$mm
Boa Vista Village Surf Club	1	30.529	13,3
São Paulo Surf Club	1	22.739	29,7
Fasano Tennis Club	1	18.345	10,0
Total Clubs	3	71.613	53,0

Total Locações + Clubs	132	123.352	127,3
-------------------------------	------------	----------------	--------------

JHSF RESIDENCES (LOCAÇÃO RESIDENCIAL)

As unidades para locação estão integradas a projetos que a Companhia desenvolve e contam com serviços de concierge, além de serem entregues completamente mobiliadas, decoradas e com enxoval.

O segmento de Locação Residencial tem em seu portfólio unidades locadas, em comercialização e aquelas que estão sendo adequadas (móvel, enxoval, etc). Considerando os ativos prontos, **a taxa de ocupação contratada é de 90%.**

CLUBS

Em março, houve a conclusão das obras do **Fasano Tennis Club** e em breve haverá sua apresentação oficial. O *club*, adjacente ao projeto **Fasano Residences** e localizado no Complexo Cidade Jardim, possui amenities como biblioteca, bar e restaurante, spa e fitness center com equipamentos de última geração, piscinas ao ar livre, piscina coberta e aquecida com raia de 25 m, quadra de squash, quadra de *pickleball*, simulador de golfe, sala de jogos e Kids Club, além de uma estrutura completa para praticantes de tênis, que contará com mais de 10 quadras de saibro cobertas, com *lounges* individuais para acompanhar as partidas com serviço Fasano.

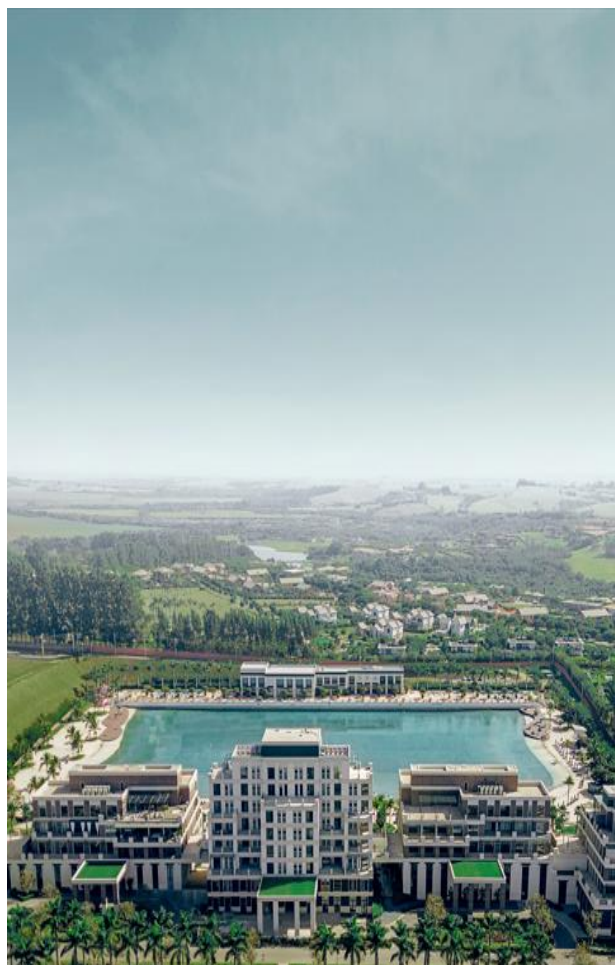
No **São Paulo Surf Club**, a piscina para a prática de surf já está pronta e as obras do *club* estão em fase final, com abertura prevista ainda em 2025. O *club* contará com diversos *amenities* como restaurante, quadras de tênis, squash e *pickleball*, academia e spa.

SÃO PAULO SURF CLUB



NOVIDADES NO BOA VISTA VILLAGE

No trimestre, duas grandes novidades deste segmento foram anunciadas no **Boa Vista Village**: abertura de uma unidade do **Colégio Visconde de Porto Seguro** com início da operação prevista para o ano letivo de 2027; e uma **Clínica Einstein**, com atendimentos médicos, suporte diagnóstico completo, coletas laboratoriais, imunização e serviço de UTI móvel com ambulância, com expectativa de abertura nos próximos trimestres.



JHSF

JHSF CAPITAL

2T25

RESULTADO

A **Receita** é composta por fees dos fundos sob gestão, além das receitas provenientes do cartão de crédito exclusivo da JHSF, que tem sido utilizado por clientes especiais selecionados.

Em **Custos**, o crescimento é resultado dos custos operacionais do cartão de crédito.

Houve crescimento das **Despesas**, principalmente em **Despesas Administrativas**, dado o pagamento de PLR no 2T25.

ESTRATÉGIA

A JHSF Capital tem como objetivo entregar soluções e produtos de investimentos financeiros imobiliários e é responsável pela gestão do cartão de crédito exclusivo da JHSF.

Com quase 3 anos de operação, a JHSF Capital estruturou 12 fundos nacionais e internacionais, além de assessorar a Companhia em seus M&As. No 2T25, seu AUM totalizava aproximadamente **R\$ 2,7 bilhões**, com um pipeline robusto para os próximos períodos.

Resultado (R\$ milhões)	JHSF Capital		
	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	3,9	3,7	6,7%
Impostos sobre a Receita	(0,4)	(0,2)	128,8%
Receita Líquida	3,6	3,5	1,4%
CPSV	(0,4)	(0,8)	-47,5%
Resultado Bruto	3,2	2,8	14,7%
Margem (% da Receita Líquida)	88,9%	78,6%	10,3 p.p.
Despesas Operacionais	(4,6)	(4,3)	6,9%
Despesas com Vendas	(0,7)	(0,2)	274,3%
Despesas Administrativas	(4,0)	(4,1)	-1,1%
Outros Resultados Operacionais	0,1	0,0	-
Resultado Operacional	(1,4)	(1,5)	-7,2%
Depreciação e Amortização	0,1	0,2	-64,5%
EBITDA	(1,3)	(1,3)	1,1%
Eventos não recorrentes	0,6	-	-
Eventos não caixa	0,1	0,0	-
EBITDA Ajustado	(0,6)	(1,3)	-52,1%
Margem (% da Receita Líquida)	-17,8%	-37,7%	19,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	1,0	(0,0)	-
Imposto de Renda e CSLL	-	-	-
Resultado Líquido	(0,4)	(1,5)	-76,6%
Margem (% da Receita Líquida)	-10,0%	-43,2%	33,2 p.p.

JHSF

INCORPORAÇÃO

2T25

RESULTADO

No trimestre, a **Receita** da Incorporação cresceu por conta do maior nível de vendas realizadas, além do avanço do PoC das unidades vendidas (vide página 50).

O **Custo** aumentou dado o maior nível de vendas e evolução das obras, principalmente dos projetos do Boa Vista Village (Grand Lodge e Surfside) e o Reserva Cidade Jardim.

As **Despesas** no trimestre cresceram devido ao: (i) maior gasto em Despesas com Vendas (publicidade e propaganda); e (ii) aumento das Despesas Administrativas (pagamento de PLR). Em Outros Resultados Operacionais, foi registrada a reversão de provisões.

A variação no **Ebitda Ajustado** no trimestre é decorrente do maior Resultado Operacional, e foi ajustado o pagamento de PLR.

No **Resultado Financeiro** a melhora é explicada pelo maior saldo de juros da carteira de recebíveis de clientes, consolidado na Receita Financeira.

Em **Imposto de Renda e CSLL** o aumento é explicado pela evolução do Resultado Operacional.

Resultado (R\$ milhões)	Incorporação		
	2T25	2T24	Var %
Receita Bruta	172,0	141,7	21,4%
Impostos sobre a Receita	(5,8)	(6,5)	-10,1%
Receita Líquida	166,1	135,2	22,9%
CPSV	(39,4)	(26,4)	49,0%
Resultado Bruto	126,7	108,7	16,5%
Margem (% da Receita Líquida)	76,3%	80,4%	-4,2 p.p.
Despesas Operacionais	(24,0)	(17,4)	37,9%
Despesas com Vendas	(9,4)	(6,5)	44,4%
Despesas Administrativas	(19,8)	(14,9)	32,4%
Outros Resultados Operacionais	5,2	4,0	28,2%
Resultado Operacional	102,7	91,3	12,5%
Depreciação e Amortização	1,0	0,9	7,5%
EBITDA	103,8	92,3	12,4%
Eventos não recorrentes	2,5	-	-
Eventos não caixa	1,0	-	-
EBITDA Ajustado	107,3	92,3	16,2%
Margem (% da Receita Líquida)	64,6%	68,3%	-3,7 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	8,9	6,0	49,3%
Imposto de Renda e CSLL	(5,7)	(0,5)	1127,1%
Resultado Líquido	105,9	96,8	9,4%
Margem (% da Receita Líquida)	63,8%	71,6%	-7,9 p.p.

ESTRATÉGIA

Em Incorporação, a estratégia é lançar seletivamente projetos residenciais de alto padrão, em linha com o histórico da Companhia, em terrenos que já fazem parte do landbank e que são, quase que na sua totalidade, em regiões em que a JHSF atua há décadas, ampliando o conhecimento das demandas de mercado, preço de venda e custos de construção.

Os produtos da JHSF são conhecidos pela sua qualidade e excelência, alto nível de entrega e curadoria. Também são conhecidos pelo alto retorno, **representando as maiores margens do mercado.**

A JHSF, com sua veia desenvolvedora, possui potencial ímpar de transformar seus polos de atuação, com a criação de complexos residenciais de uso misto, que reúnem diversas opções de lazer e serviços, impactando positivamente a vida dos clientes e das comunidades ao redor. Um exemplo é o **Boa Vista Village**, localizado no Complexo Boa Vista. O projeto que já reúne amenities únicos e exclusivos e um hotel, contará com um shopping a céu aberto, além de uma escola e uma clínica médica.

Adicionalmente, a Companhia possui outros projetos em andamento com alto potencial transformacional: (i) **Boa Vista Estates**, também localizado no Complexo Boa Vista; (ii) **Reserva Cidade Jardim**, no Complexo Cidade Jardim, em frente ao Shopping Cidade Jardim e adjacente a Usina SP; além de futuros lançamentos importantes como **Fazenda Santa Helena** e o **São Paulo Surf Club Residences**. De acordo com cálculos da nossa Administração, o VGV potencial do landbank próprio da JHSF é de cerca de R\$ 38 bilhões.

DESEMPENHO OPERACIONAL

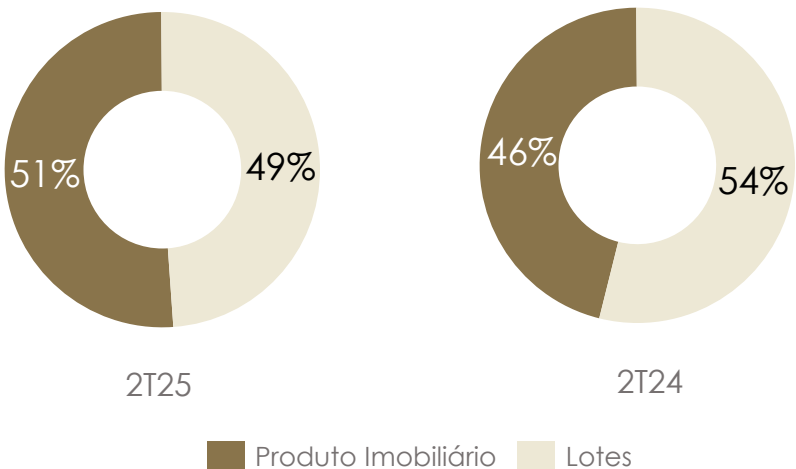
No trimestre, houve crescimento das vendas brutas contratadas da Incorporação, tanto na comparação com o 2T24 quanto com o 1T25:

Vendas Contratadas (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var.	1T25	2T25 vs 1T25
Lotes e outros	145,4	149,9	-3,0%	67,9	114,1%
Produtos Imobiliários	148,5	125,8	18,0%	159,9	-7,1%
Total	293,8	275,7	6,6%	227,8	29,0%

Em relação ao 2T24, o aumento das vendas está relacionado ao crescimento das vendas do projeto **Boa Vista Village** (lotes e os apartamentos dos condomínios *Grand Lodge* e *Surfside*). Na comparação com o 1T25, além do destaque de vendas do Boa Vista Village, houve também crescimento de vendas do **Boa Vista Estates**.

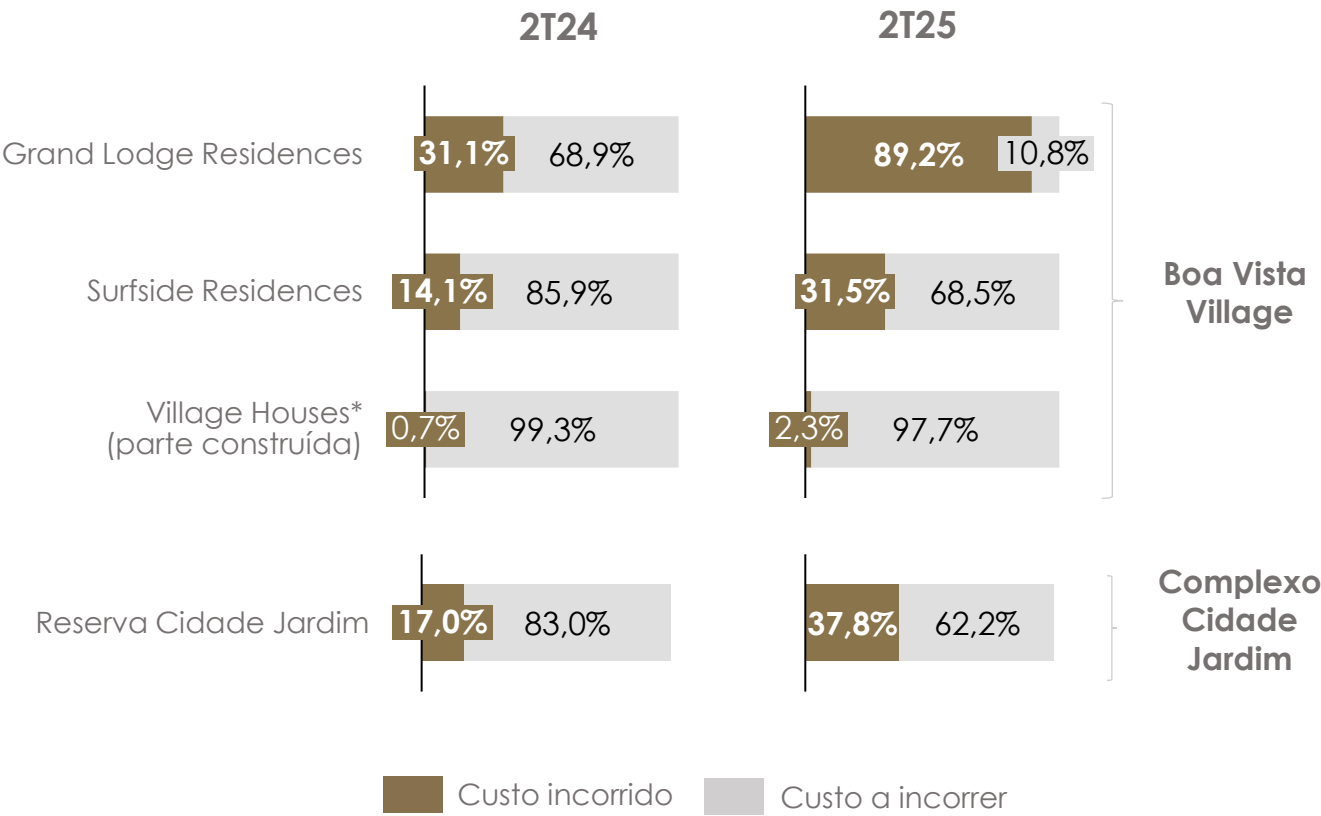
Composição
vendas contratadas (%)

A composição das vendas entre lotes e produtos imobiliários (com contabilização da Receita pelo método do PoC) é demonstrada abaixo:



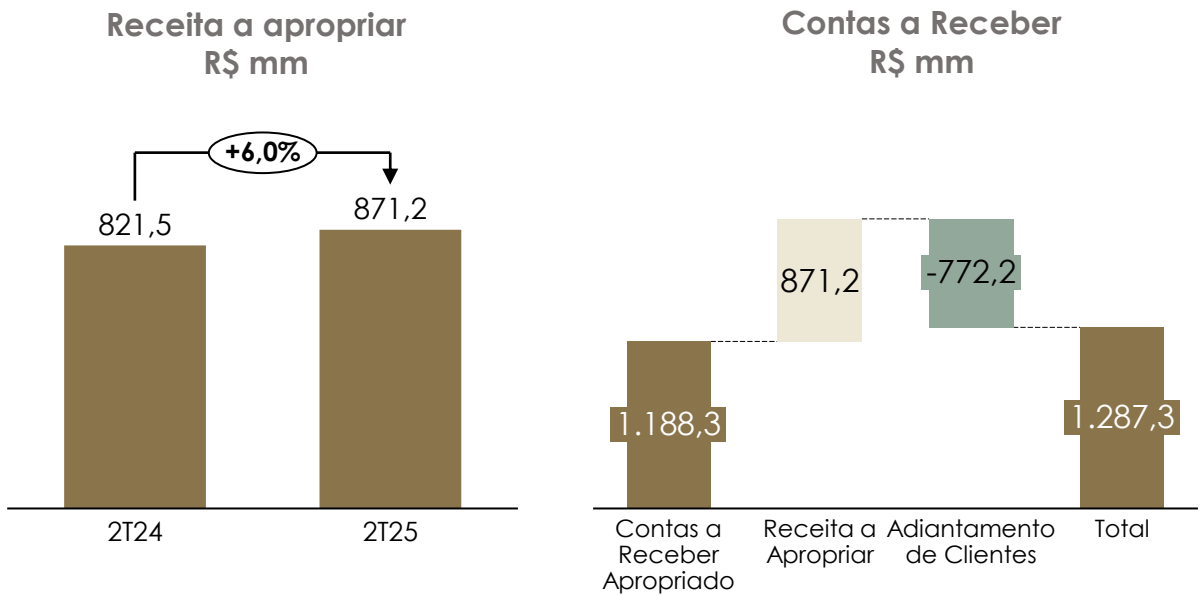
O reconhecimento da receita das vendas dos produtos imobiliários (apartamentos e casas) é realizado com base no método de Percentual de Conclusão (PoC), conforme previsto no CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente. Essa metodologia reconhece contabilmente a receita de acordo com o custo incorrido dos projetos em relação ao custo total estimado. Já para lotes, o reconhecimento da receita é feito na sua totalidade no momento da venda.

A seguir, apresentamos a evolução das obras por projeto ao final do trimestre, segundo a ótica do PoC, desconsiderando os lotes cuja receita é integralmente reconhecida no momento da venda:



Conforme demonstrado acima, os projetos **Grand Logde** e **Surfside Residences** no Boa Vista Village, e o **Reserva Cidade Jardim**, apresentaram avanços significativos em suas obras.

Abaixo são demonstrados a Receita a apropriar (off-balance) e o Contas a Receber total da Incorporação ao final do 2T25:



O saldo da Receita a apropriar ao final do 2T25 foi de **R\$ 871,2 milhões** e será reconhecido ao longo dos próximos períodos, de acordo com a evolução das obras dos projetos.

JHSF

ENDIVIDAMENTO E DISPONIBILIDADE DE CAIXA

2T25

Disponibilidade de Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	jun/25	mar/25	Var. R\$ milhões	Var.
Dívida Bruta	(5.586,4)	(5.152,3)	(434,1)	8,4%
Dívida conversível ¹	120,8	120,7	0,1	0,1%
Caixa, Equivalentes e TVM	2.311,1	2.056,4	254,7	12,4%
Contas a Receber ²	1.586,0	1.459,3	126,7	8,7%
Dívida Líquida	(1.568,6)	(1.515,9)	(52,6)	3,5%

Dívida Líquida/Ebitda Ajustado LTM 1,78 x

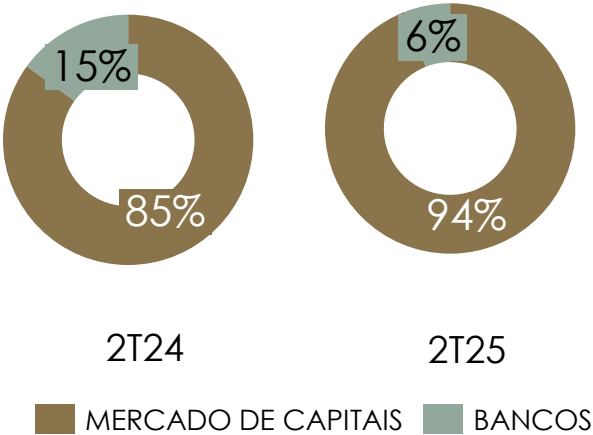
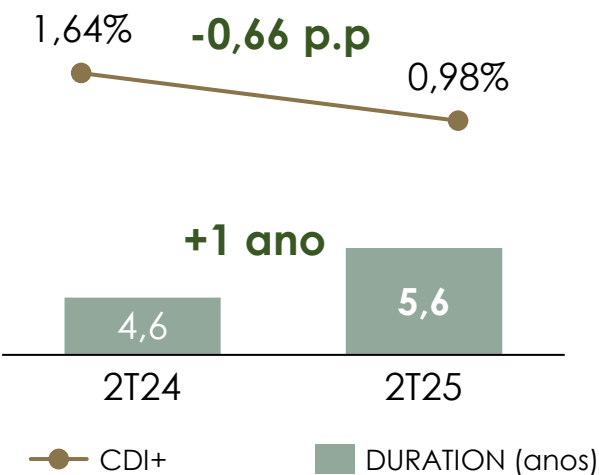
Dívida Líquida/Patrimônio Líquido³ 0,37 x

¹Dívida mandatoriamente conversível em participação em projeto futuro.
²Considera contratos futuros.
³Conforme a demonstração da Nota Explicativa 11.2 do ITR.

No 2T25, foi concluída com sucesso a captação de um CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) de **R\$ 625,0 milhões**, com custo médio de **103,98% do CDI e prazo médio de 5,11 anos**. Essa emissão é a continuidade do eficiente trabalho iniciado em 2024 de **alongamento do perfil da dívida e redução do seu custo**. Com essa última emissão, a Companhia captou em condições inéditas cerca de **R\$ 2,9 bilhões no mercado de capitais, em menos de 1 ano**.

DURATION E CUSTO MÉDIO

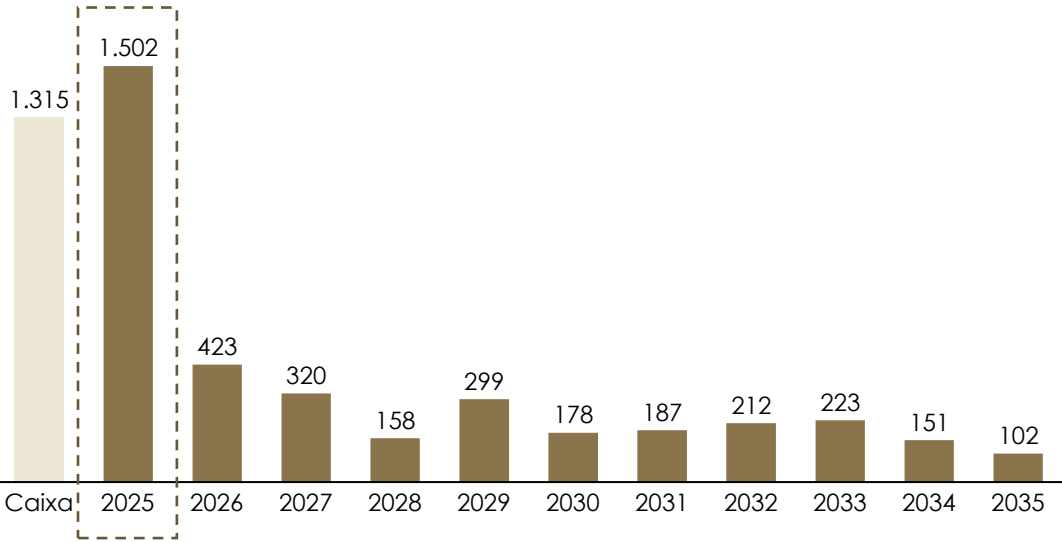
COMPOSIÇÃO DÍVIDA BRUTA



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO
DA DÍVIDA CONSOLIDADA (R\$ MM)

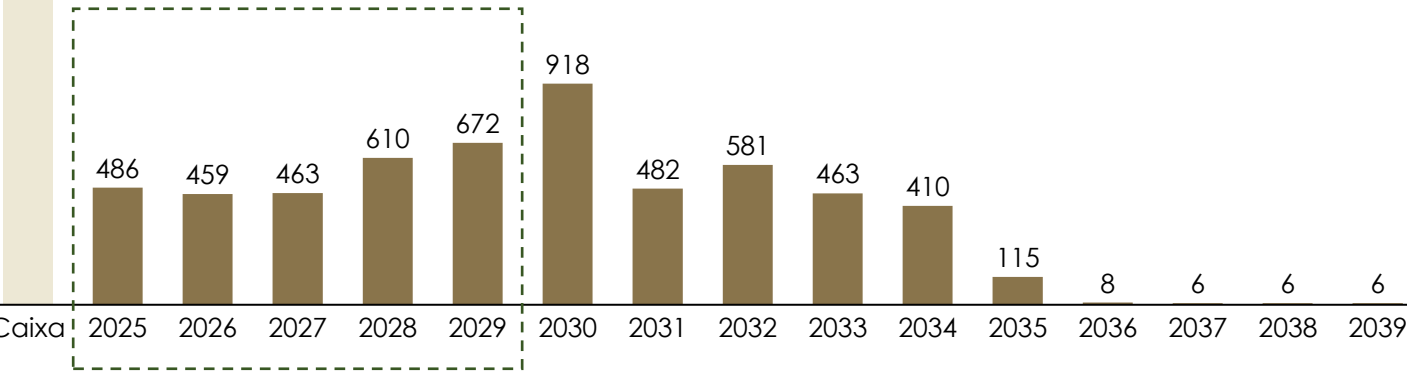
Pré-Liability Management (jun/24)

COBERTURA 0,9 ANOS

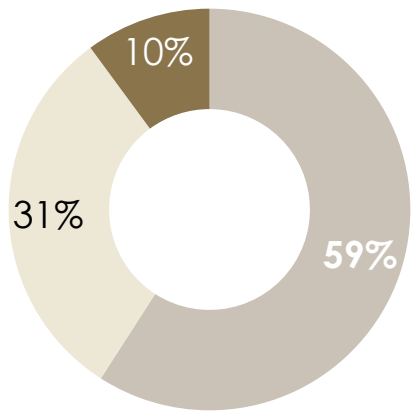


Pós-Liability Management (jun/25)

COBERTURA
4,2 ANOS

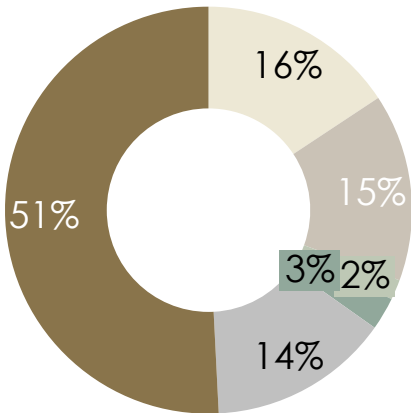


Indexadores da dívida
(jun/25)



CDI IPCA Outros

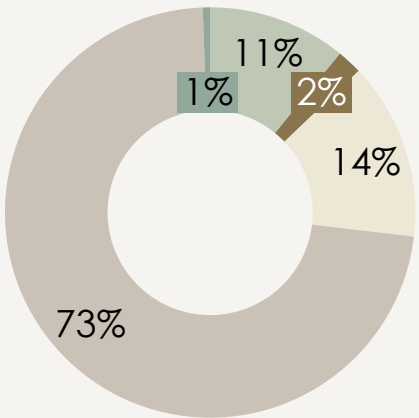
Composição da dívida consolidada
Alocação gerencial
(jun/25)



Shoppings
Incorporação
Aeroporto
H&G
JHSF Residences e Clubs
Holding

Indexadores da Carteira de Recebíveis de
Incorporação
(jun/25)

A Carteira de Recebíveis de Incorporação (apropriado e a apropriar) possui indexadores, conforme gráfico ao lado, acrescidos de **juros médios de 2,86%**, e conta com **prazo médio de 1,4 ano**.



FIXO INCC CDI
IGPM IPCA

JHSF

SUSTENTABILIDADE | ESG

2T25

Dando continuidade ao fortalecimento de seu ecossistema de negócios, a JHSF avança com consistência na integração entre performance corporativa e sustentabilidade.

No segundo trimestre de 2025, a Companhia promoveu ações de sustentabilidade no **Catarina Aviation Show**, reafirmando seu compromisso com eventos conscientes e responsáveis. As ações incluíram compensação de emissões, gestão consciente de resíduos e água, apoio à diversidade na cadeia de fornecedores e parcerias de impacto com o **GRAACC e o Onçafari**.

Com foco na consolidação da agenda de sustentabilidade, a Companhia intensificou o acompanhamento das metas do Índice ESG 2025, promovendo **ações de engajamento junto às lideranças e direcionamento por segmento**. A abordagem considera o grau de maturidade e o perfil de cada negócio, ampliando a responsabilização da alta gestão nos compromissos assumidos.

Como parte do fortalecimento contínuo de sua gestão e posicionamento em sustentabilidade, a Companhia realizou um estudo aprofundado dos principais índices e ratings de mercado. A análise resultou em um plano de ação voltado **à ampliação do impacto** e da visibilidade das iniciativas já em curso, com **foco em frentes estratégicas de alto potencial**.

Esses e outros avanços foram compartilhados na reunião do Comitê de Sustentabilidade, realizada em julho, que também deliberou sobre a **revisão da estratégia de sustentabilidade** da Companhia. Prevista para iniciar no segundo semestre, a revisão incluirá nova análise de materialidade e diretrizes para o próximo ciclo de cinco anos.

O plano de adequação às diretrizes da CVM nº 193 e aos padrões IFRS S1 e S2 segue em curso, com o cumprimento das etapas previstas e participação ativa das áreas de Riscos Corporativos, Finanças, Relações com Investidores, Governança e Negócios. O avanço **reafirma o compromisso da JHSF com a transparência e a evolução contínua** da maturidade em sustentabilidade.

A JHSF segue, assim, fortalecendo **sua atuação orientada para o longo prazo**, com foco em reputação, eficiência e geração de valor para todos os seus stakeholders.

JHSF

ANEXOS
2T25

FLUXO DE CAIXA POR SEGMENTO

Demonstração do Fluxo de Caixa por Segmento - Método Indireto R\$ mil - 21TR - 2025	Shoppings	Hospitalidade & Gastronomia	Aeroporto	Residências para Locação e Clubes	JHSF Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Consolidado
Das atividades operacionais									
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	20.296	5.700	42.707	146.032	41	(4.297)	108.600	(52.538)	266.540
Ajustes para reconciliar o lucro antes dos impostos com o caixa líquido gerado nas atividades operacionais									
Depreciação e amortização de bens do ativo imobilizado e intangível	228	5.977	3.856	855	68	1.919	1.010	1.881	15.794
Juros e variações monetárias sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	32.756	10.776	-	-	-	-	16.998	10.227	70.757
Juros e variações monetárias sobre ativos e passivos	(10.558)	-	-	-	-	-	-	-	(10.558)
Amortização dos custos de empréstimos, debêntures e obrigações com parceiros	-	-	-	10.861	-	-	-	-	10.861
Resultado de equivalência patrimonial	-	1.065	-	-	-	-	-	-	1.065
Variação do valor justo das propriedades para investimentos	(3.441)	-	(2.776)	(125.116)	-	-	-	-	(131.333)
Demais ajustes	-	-	-	-	-	-	(1.611)	4.667	3.056
	39.281	23.517	43.787	32.632	109	(2.378)	124.997	(35.763)	226.182
Variação nos ativos e passivos									
Contas a receber	6.192	2.287	32.117	22.538	(5.506)	10.816	18.550	-	86.994
Imóveis a comercializar e estoques	-	-	(7.885)	-	-	-	(35.004)	-	(42.889)
Adiantamento de clientes e distratos a pagar	-	-	-	-	-	-	(52.603)	(3.989)	(56.592)
Fluxo de caixa gerado pelas (consumido nas) atividades operacionais antes dos pagamentos dos impostos, juros e aquisição de terrenos	45.473	25.804	68.019	55.170	(5.397)	8.438	55.940	(39.752)	213.695
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.337)	(5.890)	(1.041)	(1.392)	(79)	(7.148)	(8.012)	(35)	(26.933)
Juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures pagos	(26.181)	(5.314)	(1.880)	(14.622)	-	-	(33.180)	(51.436)	(132.612)
Caixa líquido gerado pelas (consumidos pelas) atividades operacionais	15.955	14.601	65.098	39.157	(5.476)	1.290	14.748	(91.223)	54.149
Das atividades de investimento									
Resgates e (aplicações)	67.341	(5.167)	14.305	4.424	65.907	(2.582)	94.348	(245.720)	(7.145)
Aquisição de bens do ativo imobilizado e propriedades para investimento	(41.849)	(2.277)	(38.890)	(68.999)	(62.447)	(793)	(16.523)	15.389	(216.390)
Adiantamento para aquisição de participação societária	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades de investimento	25.492	(7.444)	(24.586)	(64.575)	3.459	(3.375)	77.825	(230.331)	(223.535)
Das atividades de financiamento									
Ingressos de novos empréstimos, financiamentos e debêntures	-	110.000	-	-	-	-	-	652.382	762.382
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(41.199)	(82.120)	(24.538)	(65.000)	-	-	(32.500)	(127.778)	(373.136)
Dividendos pagos	-	-	-	-	-	-	-	(62.502)	(62.502)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) atividades de financiamento	(41.199)	27.880	(24.538)	(65.000)	-	-	(32.500)	462.103	326.745
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	247	35.037	15.974	(90.418)	(2.017)	(2.085)	60.073	140.548	157.359

BALANÇO PATRIMONIAL POR SEGMENTO

Balanço Patrimonial por segmento - 2T25 R\$ mil	Shopping	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	JHSF Residences e Clubs	JHSF Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Consolidado
Ativo									
Caixa e Aplicações	-	-	-	-	-	-	-	2.311.161	2.311.161
Contas a receber	89.250	26.792	140.550	55	-	8.707	1.188.295	-	1.453.649
Landbank e Estoques	-	36.273	8.501	-	-	90.692	2.404.131	-	2.539.597
PPI (=)	4.344.646	-	-	2.001.507	-	-	-	-	6.346.153
Custo Contábil (+)	1.675.297	-	-	930.422	-	-	-	-	2.605.719
PPI - valor justo (+)	2.669.349	-	-	1.071.085	-	-	-	-	3.740.434
PPI em Operação (+)	1.035.873	-	-	1.071.085	-	-	-	-	2.106.958
PPI Pré-Operacionais (+)	1.633.476	-	-	-	-	-	-	-	1.633.476
Imobilizado e Intangível	29.794	209.281	835.637	1.198.003	16.293	31.956	13.491	-	2.334.454
Leasing (IFRS 16)	2.401	84.331	-	-	-	-	-	-	86.732
Outros	172.864	27.928	47.728	1.670	-	5.185	146.378	-	401.753
Total do ativo	4.638.954	384.606	1.032.415	3.201.234	16.293	136.541	3.752.295	2.311.161	15.473.499
Passivo									
Endividamento	783.489	146.210	90.520	820.667	-	-	1.691.114	2.054.438	5.586.439
Curto prazo	67.201	26.351	30.765	169.298	-	-	127.367	204.439	625.422
Longo prazo	716.288	119.859	59.755	651.369	-	-	1.563.747	1.850.000	4.961.017
Fornecedores	6.032	28.445	15.024	6.781	867	43.556	121.184	-	221.889
Usufruto (Longo Prazo)	189.687	-	-	-	-	-	-	-	189.687
Tributos e Encargos	910.828	21.440	58.569	34.504	1.559	7.043	411.850	-	1.445.792
Adiantamento para Obras	-	-	-	-	-	-	772.159	-	772.159
Leasing (IFRS 16)	2.236	111.071	-	-	-	-	-	-	113.307
Dividendos a pagar	-	-	-	-	-	-	-	143.303	143.303
Obrigações com terceiros	-	-	-	-	-	-	132.474	-	132.474
Outros	126.551	35.008	25.999	-	-	29.885	237.544	-	454.987
Total do passivo	2.018.823	342.174	190.112	861.952	2.426	80.484	3.366.325	2.197.741	9.060.037
Patrimônio líquido	2.620.131	42.432	842.303	2.339.283	13.866	56.057	385.970	113.420	6.413.462
Passivo + Patrimônio líquido	4.638.954	384.606	1.032.415	3.201.234	16.293	136.541	3.752.295	2.311.161	15.473.499

ABL (Área Bruta Locável): Correspondem às áreas disponíveis para locação em shoppings.

ABL Própria: ABL referente ao percentual que a JHSF detém dos shoppings de seu portfólio.

Área Privativa: Área comercializada ou a ser comercializada dos projetos de Incorporação.

Asset light: Negócios que possuem pouco ativo alocado em seu balanço patrimonial.

AUM: Sigla em inglês para “ativos sob gestão”.

Capex: (*Capital expenditure*). Investimento feito para construir, reparar ou adquirir um ativo fixo.

Custo de Ocupação: Custo de locação de uma loja como porcentagem das vendas. Inclui o aluguel e outras despesas (condomínio e fundo promocional).

EBITDA: Resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões. O cálculo do EBITDA poderá ser ajustado por itens não recorrentes, que contribuam para a informação sobre o potencial de geração bruta de caixa nas operações da Companhia. **O EBITDA Ajustado** não possui significado padronizado e nossa definição pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

ESG: *Environmental, social and corporate governance* (ambiental, social e governança corporativa).

NOI: (*Net Operating Income*). Resultado operacional líquido/Geração de caixa operacional.

RevPar (Revenue per Available Room ou Receita por Apartamento Disponível): Índice equivalente à multiplicação da Diária Média de um determinado período pela Taxa de Ocupação.

Receita a apropriar: Corresponde às vendas contratadas cuja receita será apropriada em períodos futuros em função da evolução do custo incorrido da obra.

VGV (Valor Geral de Vendas): Valor calculado pela soma do valor potencial de venda de todas as unidades de um empreendimento.

Para mais itens do Glossário <https://ri.jhsf.com.br/servicos-aos-investidores/glossario-2/>

JHSF

Webcast em Português:

15 de agosto de 2025

15:00 (horário de Brasília)

14:00 (horário de Nova York)

Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast em Inglês:

15 de agosto de 2025

(tradução simultânea)

14:00 (horário de Nova York)

15:00 (horário de Brasília)

Webcast: ri.jhsf.com.br

JHSF



EARNINGS RELEASE

2Q25

RECURRING INCOME

Gross Revenue
R\$ 337.4 mm
+25%

Adjusted EBITDA
R\$ 150.6 mm
+21%

Malls
Sales
+17%

Hospitality & Gastronomy
Average Daily Rate Avg. Couvert
+16% **+8%**

Airport
Movements Liters Filled
+64% **+54%**

JHSF Residences

90% contracted
occupancy rate

JHSF Capital
AUM
R\$ 2.7 billion

CONSOLIDATED

Gross Revenue
R\$ 544.7 mm
+25%

Gross Profit
R\$ 309.2 mm
+24%

Ebitda
R\$ 347.7 mm
+59%

Adjusted EBITDA
R\$ 247.2 mm
+22%

Net Profit
R\$ 245.8mm
+46%

Capital Structure:
Successful CRI issuance.

R\$ 625.0 mm
With a reduction in the average
cost (-0.66 p.p.) and an increase
in duration (+1 year))

Real Estate Development
Contracted Sales
R\$ 293.8 mm

JHSF Participações S.A. (JHSF3) presents the operational and financial results for the second quarter of 2025 (2Q25). All information below, related to **2Q25** unless otherwise stated, is presented in Brazilian Reais (R\$). All percentage variations between periods are nominal, unless otherwise indicated.

The information contained in this release has not been audited by independent auditors. We recommend reading this material in conjunction with the Notes to the Financial Statements.

All information in this release has been rounded to the nearest thousand, which may result in immaterial discrepancies in calculations. The margins presented were calculated based on Net Revenue, unless otherwise indicated. All acronyms used herein are defined in the Glossary on the last page of this release.



JHSF, the largest high-income ecosystem in Latin America, is engaged in the development and management of unique, innovative mixed-use projects that are highly valued by its clients.

In 2Q25, **all of the Company's business units continued on their path of growth**, with consistency and a long-term vision. Moreover, the operational and financial success of each segment continues to contribute to the strengthening of JHSF's unique high-income ecosystem.

In the **Recurring Income** segment, the businesses maintained double-digit operational growth across key indicators, reflecting the quality and excellence of services and products, as well as the resilience of the high-income customer base.

JHSF's shopping centers are the destination of choice for high-end brands to open their flagships and concept stores in Brazil, and their success is evidenced by the continued double-digit sales growth period over period (+17% in 2Q25). Among the latest additions to the tenant mix is the **new Chanel flagship** at **Shopping Cidade Jardim**, which will feature exclusive customization and maintenance services for the brand's items.

In the **Real Estate Development segment**, sales increased compared to both 2Q24 and 1Q25, and construction progressed on the launched projects.

Disclaimer: Management makes statements about future events that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's estimates and assumptions, as well as information currently available to the Company. Statements about future events include information regarding the Company's current intentions, estimates, or expectations, as well as those of the members of the Board of Directors and Company Officers..

At **Boa Vista Village**, two major announcements were made this quarter: the opening of a **Visconde de Porto Seguro School** unit and an **Einstein Clinic**. These new projects reinforce JHSF's commitment to continue contributing to the development of unique, high-quality, and sustainable communities and ventures.

The Company has a strategic plan to expand its Recurring Income businesses, aiming for greater predictability and balanced results. Both the **Boa Vista Village Town Center** and the **São Paulo Surf Club** are in advanced stages of construction and are expected to open in 2025. Construction of the new hangars at the Airport also progressed, with delivery scheduled between 3Q25 and 4Q25. **Shops Faria Lima**, located in the heart of Faria Lima Avenue, also made progress during the quarter.

In 2Q25, the Company successfully completed the issuance of a CRI (Certificate of Real Estate Receivables) in the amount of **R\$625.0 million**, with an average cost of **103.98% of the CDI** and an average term of **5.11 years**. This issuance continues the efficient work started in 2024 to extend the debt profile and reduce the cost of capital. With this latest issuance, the Company has raised approximately **R\$2.9 billion in the capital markets under unprecedented conditions in less than one year**.

The success of these transactions reaffirms the confidence of market participants in the Company and in the execution of its unique business model.

In the quarter, all performance indicators improved compared to 2Q24.

The growth in **Revenue** is driven by the consistent expansion of the Recurring Income businesses, in addition to the performance of the Real Estate Development segment, which showed improvement compared to 2024.

The increase in **Costs** is related to the growth of operations.

The variation in **Expenses** is mainly due to the increase in **Administrative Expenses**, driven by the payment of profit-sharing (PLR) in 2Q25 (in 2024, this payment was made in 3Q24). In addition, there was an increase in **Selling Expenses** (advertising and marketing). “**Under Other Operating Income**” in 2Q24 reflects the accounting effect of the sale of a stake in the expansion of Catarina Fashion Outlet, which explains the variation in this line item compared to 2Q25.

In **Adjusted EBITDA**, the appreciation of Investment Properties and other non-cash or non-recurring expenses and income are excluded. One of the main adjustments in 2Q25 was the payment of profit sharing (PLR), considering that, in 2024, this payment occurred in 3Q24.

The increase in **Financial Result** is due to the growth in Financial Expenses related to debt interest.

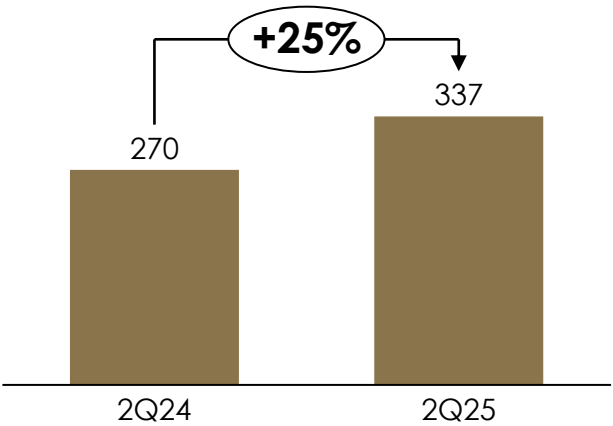
In **Income Tax and CSLL**, the difference between periods is mainly due to a higher balance of deferred taxes (non-cash effect) resulting from the appreciation of Investment Properties (PPIs).

Consolidated Information (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	544.7	436.6	24.8%
Taxes on Revenue	(48.6)	(40.2)	20.7%
Net Revenue	496.1	396.4	25.2%
COGS	(186.9)	(147.5)	26.7%
Gross Profit	309.2	248.8	24.3%
Margin (% of Net Revenue)	62.3%	62.8%	-0.5 p.p.
Operating Expenses	(108.7)	(67.8)	60.3%
Commercial Expenses	(15.2)	(10.9)	39.3%
Administrative Expenses	(107.1)	(79.6)	34.6%
Other Operating Expenses	13.6	22.7	-39.9%
Fair Value of Investment Properties	131.3	22.1	493.9%
Operating Income	331.9	203.2	63.3%
Depreciation and Amortization	15.8	15.5	2.0%
EBITDA	347.7	218.7	59.0%
Fair Value of Investment Properties	(131.3)	(22.1)	493.9%
Non-recurring events	16.0	4.5	256.5%
Non-cash events	14.9	1.7	783.2%
Adjusted EBITDA	247.2	202.7	21.9%
Margin (% of Net Revenue)	49.8%	51.1%	-1.3 p.p.
Financial Result	(65.3)	(39.0)	67.5%
Income Taxes and Social Contribution	(20.8)	4.6	-551.9%
Net Income	245.8	168.8	45.6%
Margin (% of Net Revenue)	49.5%	42.6%	7.0 p.p.

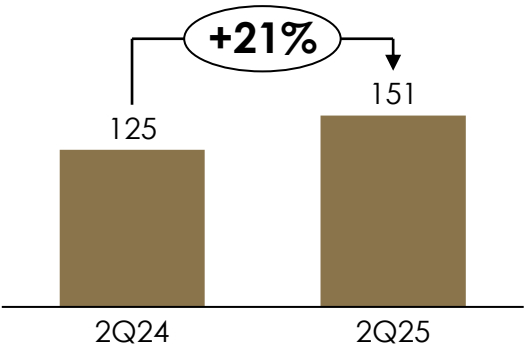
Income Statement (R\$ mm)	Recurring Income ¹		
	2Q25	2Q24	Var.
Gross Revenue	337.4	270.2	24.9%
Taxes on Revenue	(29.9)	(22.0)	35.8%
Net Revenue	307.5	248.2	23.9%
COGS	(138.4)	(114.8)	20.5%
Gross Profit	169.1	133.4	26.8%
Margin (% of Net Revenue)	55.0%	53.7%	1.2 p.p.
Operating Expenses	(47.7)	(25.8)	85.3%
Commercial Expenses	(3.2)	(2.0)	59.7%
Administrative Expenses	(52.7)	(44.0)	19.6%
Other Operating Expenses	8.1	20.2	-60.0%
Fair Value of Investment Properties	131.3	22.1	493.9%
Operating Income	252.7	129.8	94.7%
Depreciation and Amortization	11.0	11.0	-0.2%
EBITDA	263.7	140.8	87.3%
Fair Value of Investment Properties	(131.3)	(22.1)	493.9%
Non-recurring events	4.5	4.5	0.4%
Non-cash events	13.7	1.7	713.4%
Adjusted EBITDA	150.6	124.8	20.6%
Margin (% of Net Revenue)	49.0%	50.3%	-1.3 p.p.
Net Financial Result	(39.4)	(56.1)	-29.6%
Income Taxes and Social Contribution	(15.1)	5.1	-397.3%
Net Income	198.2	78.8	151.6%
Margin (% of Net Revenue)	64.5%	31.7%	32.7 p.p.

¹Considers all businesses except for Retail, Development, and the Holding company.

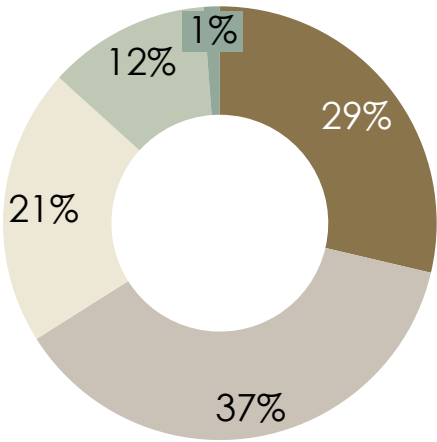
GROSS REVENUE¹
(R\$ mm)



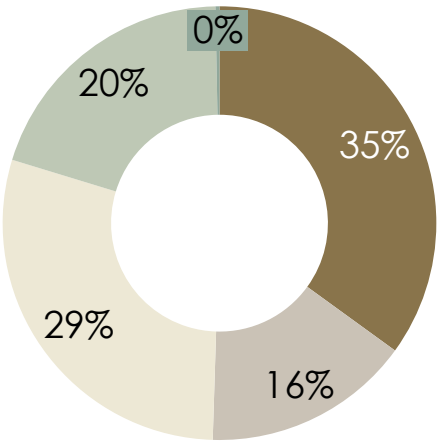
ADJUSTED EBITDA¹
(R\$ mm)



GROSS REVENUE¹
BUSINESS BREAKDOWN 2Q25
(%)



ADJUSTED EBITDA¹
BUSINESS BREAKDOWN 2Q25
(%)



- Malls

JHSF Residences and Clubs

H&G

JHSF Capital

Airport

¹Considers all business, except Retail, Real Estate Development and the Holding.

RECURRING INCOME BUSINESS

2Q25	RE Development	RE Income	Malls	Hospitality and Gastronomy	Airport	Retail	Capital	Holding	Consolidated	Elimination	Consolidated
Gross Revenue	172.0	40.2	96.9	126.5	69.9	53.6	3.9	-	563.0	(18.3)	544.7
Taxes on Revenue	(5.8)	(1.5)	(11.7)	(11.4)	(4.9)	(12.9)	(0.4)	-	(48.6)	-	(48.6)
Net Revenue	166.1	38.7	85.2	115.0	65.0	40.8	3.6	-	514.4	(18.3)	496.1
COGS	(39.4)	(3.8)	(24.2)	(78.3)	(31.7)	(17.4)	(0.4)	-	(195.2)	8.3	(186.9)
Gross Profit	126.7	34.9	61.0	36.7	33.4	23.4	3.2	-	319.2	(10.0)	309.2
Margin (% of Net Revenue)	76.3%	90.2%	71.5%	31.9%	51.3%	57.4%	88.9%	-	62.1%	-	62.3%
Operating Expenses	(24.0)	(6.3)	(16.0)	(24.7)	3.8	(25.1)	(4.6)	(24.8)	(121.6)	12.9	(108.7)
Commercial Expenses	(9.4)	(0.8)	(0.6)	(1.0)	(0.1)	(1.2)	(0.7)	(2.0)	(15.7)	0.6	(15.2)
Administrative Expenses	(19.8)	(6.0)	(13.1)	(23.3)	(6.2)	(23.6)	(4.0)	(23.5)	(119.5)	12.3	(107.1)
Other Operating Expenses	5.2	0.6	(2.3)	(0.4)	10.1	(0.3)	0.1	0.7	13.6	-	13.6
Equity Equivalence Method	-	-	-	1.1	-	1.2	-	-	2.3	-	2.3
Fair Value of Investment Properties	-	125.1	3.4	-	2.8	-	-	-	131.3	-	131.3
Operating Income	102.7	153.7	48.4	12.0	40.0	(1.7)	(1.4)	(24.8)	329.0	2.9	331.9
Depreciation and Amortization	1.0	0.9	0.2	6.0	3.9	1.9	0.1	1.9	15.8	-	15.8
EBITDA	103.8	154.6	48.6	18.0	43.8	0.2	(1.3)	(22.9)	344.8	2.9	347.7
Fair Value of Investment Properties	-	(125.1)	(3.4)	-	(2.8)	-	-	-	(131.3)	-	(131.3)
Non-recurring events	2.5	-	0.6	2.7	0.7	1.8	0.6	7.2	16.0	-	16.0
Non-cash events	1.0	0.4	7.5	2.6	3.0	0.2	0.1	0.0	14.9	-	14.9
Adjusted EBITDA	107.3	29.9	53.3	23.3	44.7	2.1	(0.6)	(15.6)	244.3	2.9	247.2
Margin (% of Net Revenue)	64.6%	77.3%	62.5%	20.2%	68.8%	5.2%	-	-	47.5%	-	49.8%
Net Financial Result	8.9	(8.2)	(28.4)	(7.0)	3.1	(2.4)	1.0	(32.5)	(65.5)	0.2	(65.3)
Income Taxes and Social Contribution	(5.7)	(8.9)	(5.1)	(0.1)	(0.9)	-	-	-	(20.8)	-	(20.8)
Net Income	105.9	136.6	14.9	4.9	42.2	(4.2)	(0.4)	(57.3)	242.7	3.1	245.8
Margin (% of Net Revenue)	63.8%	352.9%	17.5%	4.3%	64.8%	-10.2%	-10.0%	-	47.2%	-	49.5%

JHSF

MALLS
2Q25

RESULTS

The income statement for Malls, considering the effect of stake sales that took place in 2024 and 2025, is available on page 15.

Revenue from **Mall** grew due to the excellent performance of the assets, which recorded consolidated sales growth of **17.0%** and SSR of **12.9%** compared to 2Q24, with a highlight on **Cidade Jardim Mall**, which increased its sales by **26.9%** in the quarter.

The increase in **Cost** is due to higher operating expenses, mainly related to the operation of **Casa Fasano** (opened in 3Q24).

In **Expenses**, it is worth noting that in 2Q24, the accounting of the gain from the sale of a stake in the expansion of Catarina Fashion Outlet (approx. R\$35 million) was recorded under "Other Operating Income," positively impacting **Adjusted EBITDA**. Excluding this effect, as well as the results from the Bela Vista and Ponta Negra malls, **Adjusted EBITDA growth would have been 60%**, as shown on page 15.

The **appreciation of the PPIs** in the quarter is mainly related to the progress of construction at **Boa Vista Village Town Center**.

In **Adjusted EBITDA**, the appreciation of Investment Properties is excluded, along with other non-recurring or non-cash expenses and income. In 2Q25, the main adjustment was related to profit-sharing (PLR) expenses (in 2024, this payment occurred in 3Q24).

RESULTS

The increase in **Financial Result** is due to higher debt interest (financial expenses).

In 2Q24, in **Income Tax and CSLL**, there was a non-recurring write-down of credits from current liabilities, which explains the variation presented in 2Q25.

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	96.9	96.1	0.9%
Taxes on Revenue	(11.7)	(13.3)	-11.5%
Net Revenue	85.2	82.8	2.9%
COGS	(24.2)	(21.9)	10.6%
Gross Profit	61.0	60.9	0.2%
Margin (% of Net Revenue)	71.5%	73.5%	-2.0 p.p.
Operating Expenses	(16.0)	3.1	-608.3%
Commercial Expenses	(0.6)	(0.2)	157.7%
Administrative Expenses	(13.1)	(12.8)	2.3%
Other Operating Expenses	(2.3)	16.2	-113.9%
Fair Value of Investment Properties	3.4	17.7	-80.6%
Operating Income	48.4	81.7	-40.8%
Depreciation and Amortization	0.2	(0.1)	-475.5%
EBITDA	48.6	81.7	-40.4%
Fair Value of Investment Properties	(3.4)	(17.7)	-80.6%
Non-recurring events	0.6	-	-
Non-cash events	7.5	(1.1)	-804.0%
Adjusted EBITDA	53.3	62.9	-15.3%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	62.5%	76.0%	-13.4 p.p.
Financial Result	(28.4)	(18.7)	51.9%
Income Taxes and Social Contribution	(5.1)	7.1	-172.3%
Net Income	14.9	70.1	-78.7%
Margin (% of Net Revenue)	17.5%	84.7%	-67.2 p.p.

STRATEGY

The strategy for this segment is to grow within the high-income market, through expansions of existing projects or the development of new assets. The estimated annual NOI for 2025 is approximately **R\$165.0 million**, considering the operating mall portfolio, in addition to Casa Fasano and Usina SP, whose results are consolidated within this segment.

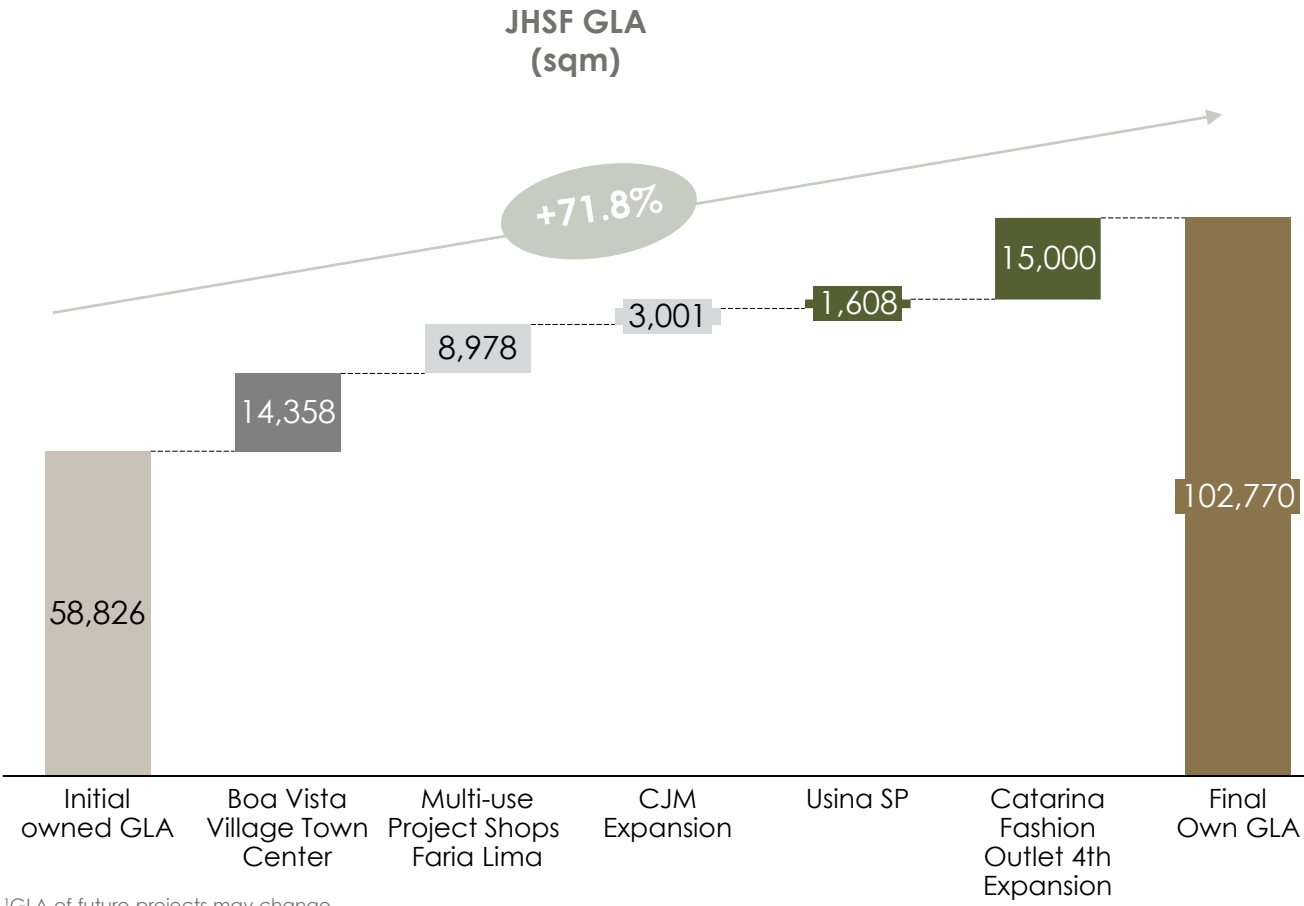
CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECTS

Portfolio ¹	Location	% JHSF	Total GLA (sqm)	JHSF GLA (sqm)
<i>In operation</i>				
Cidade Jardim Mall	São Paulo - SP	50.01%	47,770	23,890
Catarina Fashion Outlet	São Roque - SP	50.01%	29,046	14,526
Catarina Fashion Outlet 3rd Expansion	São Roque - SP	60.01%	21,707	13,026
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100.00%	954	954
Shops Jardins	São Paulo - SP	70.00%	6,000	4,200
Usina SP I	São Paulo - SP	67.00%	4,821	3,230
Total portfolio in operation	-	-	110,298	59,826
<i>In execution</i>				
Boa Vista Village Town Center	Porto Feliz - SP	100.00%	14,358	14,358
Multi-use project Shops Faria Lima	São Paulo - SP	67.50%	13,300	8,978
Ground floor of Cidade Jardim Mall	São Paulo - SP	50.01%	6,000	3,001
Usina SP II	São Paulo - SP	67.00%	2,400	1,608
Catarina Fashion Outlet 4th Expansion	São Roque - SP	100.00%	15,000	15,000
Total expansions and new projects	-	-	51,058	42,944
Total after expansions and new projects	-	-	161,356	102,770

¹The GLA figures above are managerial and may differ from those presented in the Financial Statements as of 06/30/2025. The GLAs of projects under development are subject to change.

² The stake in Shops Faria Lima may be subject to change.

The chart below shows the evolution of the Company's owned GLA, taking into account the sale of minority interests and projects under development. Upon delivery of the new projects, the Company's owned GLA will reach approximately **103,000 sqm**, representing a **71.8%** increase compared to the current owned GLA.



During the quarter, construction of new projects progressed. **The Boa Vista Village Town Center**, which will feature **71 stores and 14,358 sqm** of GLA, is in its final stage, with opening expected in 2025. Construction of the **Shops Faria Lima** also continued.

Income Statement (R\$ million)	Malls		
	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	96.9	85.3	13.7%
Taxes on Revenue	(11.7)	(12.0)	-2.5%
Net Revenue	85.2	73.2	16.3%
COGS	(24.2)	(19.9)	21.7%
Gross Profit	61.0	53.3	14.4%
Margin (% of Net Revenue)	71.5%	72.8%	-1.2 p.p.
Operating Expenses	(16.0)	(18.8)	-15.0%
Commercial Expenses	(0.6)	(0.2)	190.2%
Administrative Expenses	(13.1)	(12.8)	2.3%
Other Operating Expenses	(2.3)	(5.8)	-60.9%
	3.4	(51.0)	-106.8%
Operating Income	48.4	(16.5)	-393.9%
Depreciation and Amortization	0.2	0.0	417.5%
EBITDA	48.6	(16.4)	-396.1%
Fair Value of Investment Properties	(3.4)	51.0	-106.8%
Non-recurring events	0.6	-	-
Non-cash events	7.5	(1.3)	-696.5%
Adjusted EBITDA	53.3	33.3	60.1%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	62.5%	45.4%	17.1 p.p.
Financial Result	(28.4)	(19.0)	49.4%
Income Taxes and Social Contribution	(5.1)	7.8	-165.8%
Net Income	14.9	(27.7)	-153.8%
Margin (% of Net Revenue)	17.5%	-37.8%	55.3 p.p.

¹The figures above reflect the adjusted 2Q24 results to account for the sale of minority interests in the Bela Vista and Ponta Negra malls that took place throughout 2024 and 2025, as well as the effect of recognizing the sale of an interest in the expansion of the Catarina Fashion Outlet. In addition, expenses related to these sales and other non-recurring items were adjusted.

PHOTOS - BOA VISTA VILLAGE TOWN CENTER



NEWS - CIDADE JARDIM MALLS

In Q2 2025, still within CJM, a space exclusively dedicated to health and well-being was inaugurated, called the **Cidade Jardim Health Center**. The area has approximately 2,000 sqm of GLA, is located on the 5th floor of the mall, and features a complete medical center, along with specialists in mental health, integrative therapies, sports and exercise, high performance, recovery, wellness, aesthetics, and longevity. The space includes clinics, medical offices, and studios equipped with cutting-edge technology.

NEWS - CIDADE JARDIM MALLS

The SCJ, which already features **exclusive flagships** of leading high-end international brands, will soon welcome important additions to its mix: **Dior, Prada, and Tiffany & Co.**, already present in the mall, will double their store sizes and offer unique services in their flagships; Rolex will transform its current store into its Latin American flagship; in gastronomy, the French restaurant Lou Lou will join the mall's robust portfolio of dining options; and, as one of the most notable milestones, the opening of **Chanel's 1,200 sqm flagship**, offering exclusive customization and maintenance services for the brand's products. These additions are part of the **approximately 6,000 sqm GLA ground-floor expansion** currently underway.

OPERATIONAL PERFORMANCE¹

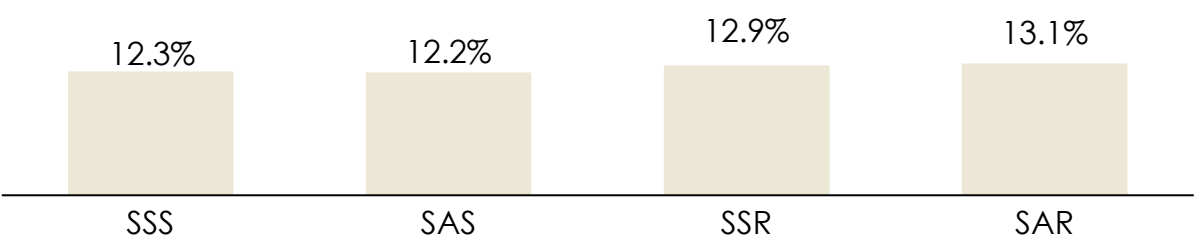
Total sales for the Malls segment grew by **17,0%** in the quarter.

Malls	2Q25	2Q24	Var.
Retailers' Sales (R\$' million)	1,188	1,015	17.0%

In relation to 2Q24, we highlight the Cidade Jardim Mall, which had a sales growth of **26,9%**.

The occupancy rate and occupancy cost was **99.2%** and **8,4%**, respectively.

The consolidated operating indicators for sales and rent relating to the Company's shares in the Malls, are shown below.



SSS: same store sales; SAS: same area sales; SSR: same store rent; SAR: same area rent.

¹Operating indicators have been weighted according to the Company's share of the malls, except for sales, which have been shown in full.

JHSF

HOSPITALITY & GASTRONOMY

2Q25

RESULTS

In **Hospitality and Gastronomy**, Revenue grew, driven by the operational performance of the assets, as demonstrated by a **15.9%** increase in the Average Daily Rate and a **7.8%** increase in the Average Couvert, in addition to portfolio growth with the opening of **Boa Vista Surf Lodge**.

The increase in **Costs** was due to the growth of the operations.

Expenses increased mainly due to higher Administrative Expenses, driven by the opening of a new operation, in addition to the payment of profit-sharing (PLR) in 2Q25.

In **Adjusted EBITDA**, the payment of profit sharing (PLR) was considered (in 2024, the payment occurred in 3Q24).

The decrease in **Financial Result** is mainly related to lower interest expenses on the debt of this segment.

There was no significant nominal variation in Income Tax and Social Contribution (CSLL).

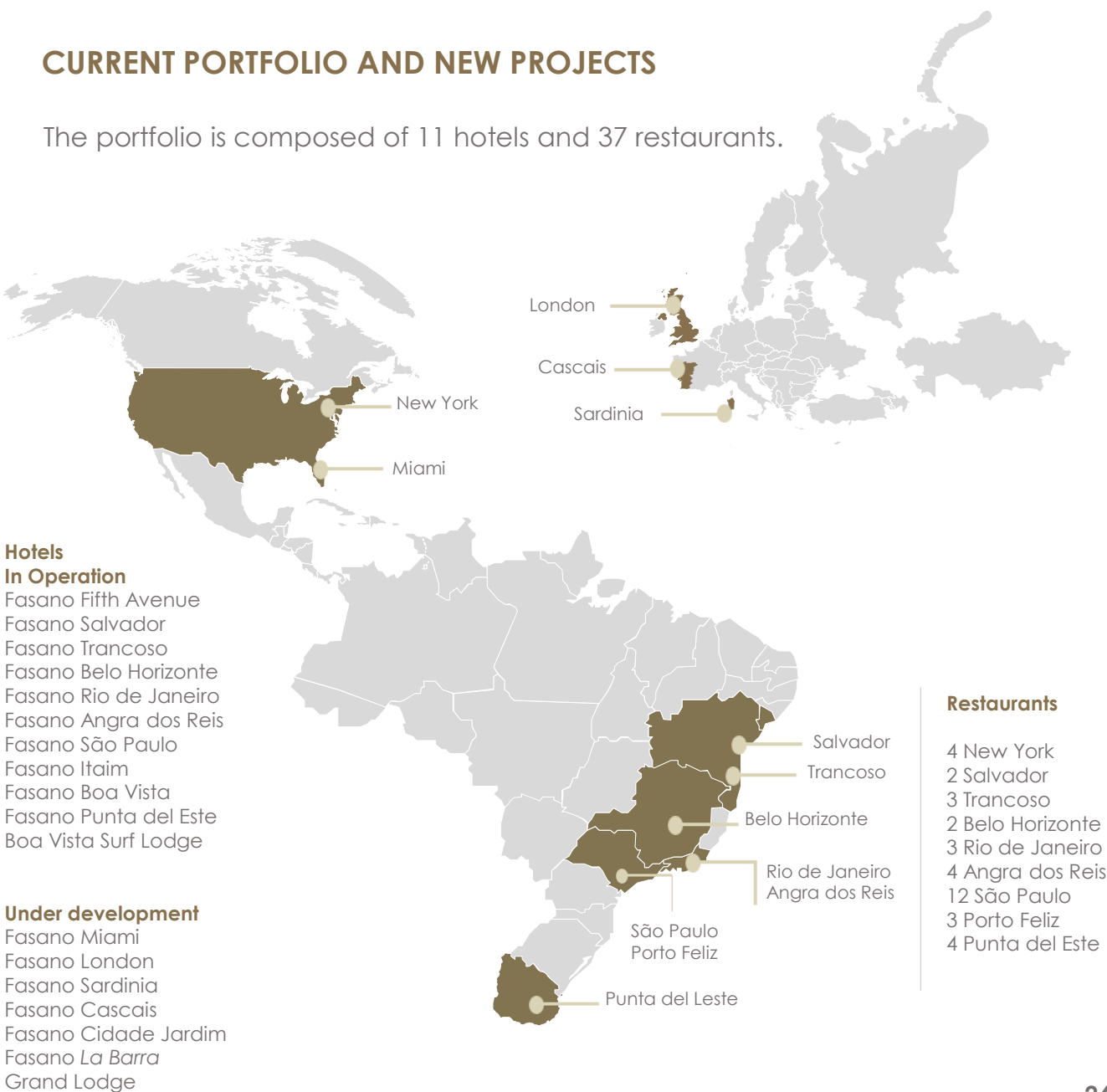
Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	126.5	104.2	21.4%
Taxes on Revenue	(11.4)	(5.1)	124.9%
Net Revenue	115.0	99.1	16.1%
COGS	(78.3)	(65.9)	18.9%
Gross Profit	36.7	33.2	10.5%
Margin (% of Net Revenue)	31.9%	33.5%	-1.6 p.p.
Operating Expenses	(24.7)	(20.8)	19.0%
Commercial Expenses	(1.0)	(1.3)	-21.0%
Administrative Expenses	(23.3)	(19.7)	18.1%
Other Operating Expenses	(0.4)	0.2	-326.2%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Operating Income	12.0	12.5	-3.8%
Depreciation and Amortization	6.0	6.3	-4.7%
EBITDA	18.0	18.7	-4.1%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events	2.7	1.5	79.2%
Non-cash events	2.6	-	-
Adjusted EBITDA	23.3	20.2	14.9%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	20.2%	20.4%	-0.2 p.p.
Financial Result	(7.0)	(10.0)	-30.2%
Income Taxes and Social Contribution	(0.1)	(0.1)	-11.9%
Net Income	4.9	2.3	109.3%
Margin (% of Net Revenue)	4.3%	2.4%	1.9 p.p.

STRATEGY

The Hospitality and Gastronomy segment has international growth prospects, and the goal is to pursue this expansion preferably through an asset-light model. Currently, the business unit comprises hotels and restaurants owned by JHSF, as well as third-party asset management. The annual NOI for this segment is projected to reach approximately **R\$86.1 million in 2025.**

CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECTS

The portfolio is composed of 11 hotels and 37 restaurants.



TOTAL REVENUE FOR THE SEGMENT

Below is the table showing the total Gross Revenue for 2Q25 from all operations in the **Hospitality and Gastronomy** segment, broken down into owned and managed assets, as well as fees received from hotel operations, branding fees from the sale of developments under the Fasano brand, and marketing fees.

Consolidated Revenue Fasano Operation ¹ (R\$' million)	2Q25	2Q24	Var.
	260.2	212.6	22.3%
Hotels - Gross Revenue (R\$' million)	2Q25	2Q24	Var.
Managed	93.1	73.9	25.9%
Owned	31.6	22.1	43.2%
Hotels Consolidated Gross Revenue (R\$' million)	124.7	96.0	29.9%
Restaurants - Gross Revenue (R\$' million)	2Q25	2Q24	Var.
Managed	40.5	34.5	17.5%
Owned	80.9	73.6	9.8%
Restaurants Consolidated Gross Revenue (R\$' million)	121.4	108.1	12.3%
Fees and others Revenue (R\$' million)	2Q25	2Q24	Var.
Fees (R\$ million)	14.1	8.5	65.4%

¹The figures above differ from those presented in the other tables of this release, as they reflect the entire operation, including the interest held by minority shareholders, whereas the other tables represent only JHSF's share.

BOA VISTA SURF LODGE

In June, **Boa Vista Surf Lodge**, the Company's newest hotel, was chosen by the renowned brand Louis Vuitton to host an exhibition featuring rare and iconic pieces, including sophisticated jewelry, classic trunks, and a new line of furniture.



FASANO AL MARE BEACH CLUB – JHSF FASANO SARDEGNA

During the month of August, the Fasano Al Mare Beach Club will have its soft opening, marking the first phase of JHSF Fasano Sardegna, a new international hospitality destination facing the iconic Tavolara Island in Sardinia, Italy.

The **Fasano Al Mare Beach Club** is an elegant coastal club where guests can enjoy relaxing days under the Sardinian sun, featuring gastronomy, a spa, tennis courts, and a gym.

By the summer of 2028, **JHSF Fasano Sardegna** will include the **Fasano Sardegna Hotel**, 30 private residences of various sizes with panoramic views, and a marina integrated into a carefully planned village with boutiques and restaurants.

Located just 15 minutes south of Olbia Costa Smeralda Airport and situated in a preserved area where over 90% of the territory is dedicated to nature, **JHSF Fasano Sardegna** is a project set to be developed on a 1 million sqm site. Combining authenticity and sophistication, the project was designed by the acclaimed architect **Isay Weinfeld**.



JHSF Fasano Sardinia, Sardinia, Italy

OPERATIONAL PERFORMANCE

The indicators of the **Hospitality** segment maintained their growth momentum, with a highlight on the Average Daily Rate, which increased by 15.9% compared to 2Q24.

Hotels - Consolidated	2Q25	2Q24	Var.
Average Daily (R\$)	4,138	3,569	15.9%
RevPar (R\$) ¹	1,988	1,805	10.1%
Occupancy Rate (%)	48.0%	50.6%	-2.5 p.p.

¹Revpar: Revenue per available room.

The variation in the occupancy rate reported in 2Q25 was due to the recently opened operation, which is still in the ramp-up phase.

The Gastronomy indicators also showed improvement, as demonstrated in the table below:

Restaurants - Consolidated	2Q25	2Q24	Var.
Average Couvert (R\$)	348.0	322.8	7.8%
Number of Couverts (units)	348,750	334,973	4.1%

An important point to highlight is that, although the operational indicators for Hospitality and Gastronomy include both owned and managed assets, the results recognized from managed assets are limited to administration and performance fees, which may cause the growth in results and operational indicators to not occur at the same levels.

JHSF

EXECUTIVE AIRPORT

2Q25

RESULTS

The **Airport** Revenue continues to grow, driven by strong operational indicators of the asset **(+63.9% in movements and +53.8% in liters refueled)**. In Q2 2025, the fourth edition of the Catarina Aviation Show took place, with movements 54% higher than the previous year's edition, contributing to the revenue growth in the quarter.

The increase in **Costs** is related to the expansion of operations. However, there was a gain in gross margin due to the dilution of fixed costs as operational activities progress. The main cost component is variable, linked to the purchase of fuel for resale.

In **Expenses**, more specifically under **Other Operating Results**, a gain was recorded from the sale of an aircraft that was part of SPCTA (air taxi), which resulted in a reduction of Expenses.

In **Adjusted EBITDA**, certain non-cash and/or non-recurring expenses are considered, as well as the appreciation of the PPIs related to the hangars. Among the non-recurring expenses, adjustments were made for profit-sharing (PLR) payments.

The improvement in **Financial Result** occurred due to a negative exchange rate variation during the quarter on some dollar-denominated debts in the segment, resulting in financial income for the period, with no cash impact.

The decrease in the **Income Tax and Social Contribution on Net Profit (CSLL)** line is due to the lower recognition of deferred taxes arising from the appreciation of PPIs.

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	69.9	46.7	49.8%
Taxes on Revenue	(4.9)	(2.7)	82.3%
Net Revenue	65.0	44.0	47.8%
COGS	(31.7)	(23.9)	32.3%
Gross Profit	33.4	20.1	66.4%
Margin (% of Net Revenue)	51.3%	45.6%	5.7 p.p.
Operating Expenses	3.8	(1.1)	-457.8%
Commercial Expenses	(0.1)	(0.2)	-72.2%
Administrative Expenses	(6.2)	(4.7)	33.3%
Other Operating Expenses	10.1	3.8	163.4%
Fair Value of Investment Properties	2.8	4.2	-33.3%
Operating Income	40.0	23.2	72.6%
Depreciation and Amortization	3.9	3.5	9.1%
EBITDA	43.8	26.7	64.2%
Fair Value of Investment Properties	(2.8)	(4.2)	-33.3%
Non-recurring events	0.7	3.0	-78.1%
Non-cash events	3.0	2.6	17.2%
Adjusted EBITDA	44.7	28.1	59.2%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	68.8%	63.9%	4.9 p.p.
Financial Result	3.1	(4.0)	-179.1%
Income Taxes and Social Contribution	(0.9)	(1.4)	-33.3%
Net Income	42.2	17.8	137.1%
Margin (% of Net Revenue)	64.8%	40.4%	24.4 p.p.

STRATEGY

The strategy is to steadily grow the hangar capacity and service at the Airport. The annual NOI of the operation in 2025, considering the result from GAT GRU, is approximately **R\$ 115.9 million**.

The Airport is the largest in terms of international movements in the state of São Paulo (**76%** of movements, considering the operation of GAT GRU), and the second largest in terms of domestic movements, considering airports that serve executive aviation.

Given its operational success, the current capacity is fully occupied, and a new capacity expansion is underway, **with expected completion still in 2025**. Four new hangars, an additional apron, a new taxiway, and a crew support area are being constructed. After the completion of the works, the Airport will increase from 12 to 16 hangars

CATARINA AVIATION SHOW

In June, the fourth edition of the **Catarina Aviation Show** took place. The event, which lasted 3 days and had 6,000 guests and 70 exhibiting brands, featured high-end aircraft, helicopters, boats, and automobiles. The event area was expanded from 8,000 sqm to 12,000 sqm, highlighting the sector's growth and consolidating the Catarina Aviation Show as a benchmark among the world's largest executive aviation gatherings. Movements on the day of the event increased by 54% compared to the previous year's event.

CATARINA AVIATION SHOW

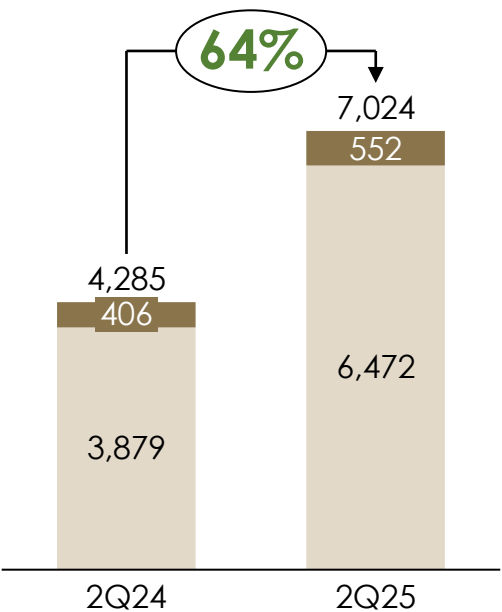


OPERATIONAL PERFORMANCE

At São Paulo Catarina International Executive Airport, the number of movements increased by **63.9%** and the volume of fuel supplied rose by **53.8%** compared to 2Q24.

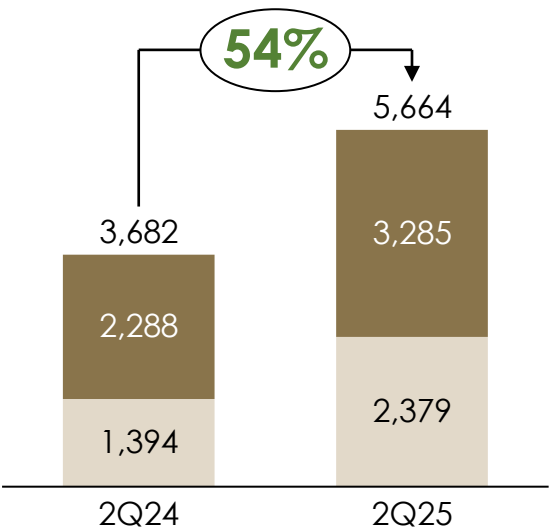
MOVEMENTS¹

(QTY)



LITERS FILLED¹

(Thousand/liters)



JHSF

JHSF RESIDENCES AND CLUBS

2Q25

RESULTS

The **Revenue** growth of JHSF Residences and Clubs was driven by: (i) an increase in the number of leased units (with a 90% contracted occupancy rate); and (ii) the ramp-up of operations at the Boa Vista Village Surf Club (BVV Surf Club) and the start of operations at the Fasano Tennis Club. It is worth noting that club membership sales are 100% recognized at the time of sale (they are not recognized under the percentage-of-completion method – PoC).

The increase in **Costs** is associated with the operation of the BVV Surf Club, mainly due to energy and labor expenses, in addition to the soft opening of the Fasano Tennis Club.

In the quarter, the increase in **Expenses** is related to the growth of operations, such as the opening of the Fasano Tennis Club, as well as the payment of profit-sharing (PLR) during the period.

the quarter, the **appreciation of IPPs** is substantially the result of the fair value of rental units located in the Cidade Jardim Complex.

Adjusted EBITDA excludes the appreciation of investment properties (IPPs) for rental units and profit-sharing (PLR) expenses.

The increase in **Income Tax and CSLL** is explained by deferred taxes arising from the appreciation of PPIs.

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	40.2	19.6	104.5%
Taxes on Revenue	(1.5)	(0.8)	78.8%
Net Revenue	38.7	18.8	105.6%
COGS	(3.8)	(2.3)	63.2%
Gross Profit	34.9	16.5	111.6%
Margin (% of Net Revenue)	90.2%	87.7%	2.5 p.p.
Operating Expenses	(6.3)	(2.8)	123.7%
Commercial Expenses	(0.8)	(0.1)	899.7%
Administrative Expenses	(6.0)	(2.7)	119.8%
Other Operating Expenses	0.6	0.0	10152.5%
Fair Value of Investment Properties	125.1	0.3	48683.8%
Operating Income	153.7	14.0	1001.9%
Depreciation and Amortization	0.9	1.1	-19.7%
EBITDA	154.6	15.0	929.5%
Fair Value of Investment Properties	(125.1)	(0.3)	48683.8%
Non-recurring events	-	-	-
Non-cash events	0.4	0.2	192.7%
Adjusted EBITDA	29.9	14.9	100.7%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	77.3%	79.2%	-1.9 p.p.
Financial Result	(8.2)	(23.4)	-64.8%
Income Taxes and Social Contribution	(8.9)	(0.5)	1611.0%
Net Income	136.6	(9.9)	-1473.4%
Margin (% of Net Revenue)	352.9%	-52.8%	405.7 p.p.

STRATEGY

The JHSF Residences and Clubs segment consists of the rental **of houses and apartments**, as well as the commercialization and operation of **clubs** developed by JHSF. The results of the **school** and **medical clinic** recently announced, which will be located in Boa Vista Village, will also be allocated to this segment in the future.

Considering the entire operating portfolio, plus the units in the final stages of construction, the **JHSF Residences and Clubs** segment has assets distributed over **123,3 sqm** with a stable NOI of approximately **R\$ 127.3 million**.

Rental Houses Projects	Units	Private Area (sqm)	Stabilized NOI R\$m
<i>In operation</i>	70	28,194	53.0
<i>In the final phase of construction</i>	59	23,545	21.2
Total Rentals	129	51,739	74.2

Portfólio Clubs	Units	Private Area (sqm)	Stabilized NOI R\$m
<i>Boa Vista Village Surf Club</i>	1	30,529	13.3
<i>São Paulo Surf Club</i>	1	22,739	29.7
<i>Fasano Tennis Club</i>	1	18,345	10.0
Total Clubs	3	71,613	53.0

Total Rentals + Clubs	132	123,352	127.3
------------------------------	------------	----------------	--------------

JHSF RESIDENCES (RESIDENTIAL RENT)

The rental units are integrated into projects developed by the Company and include concierge services, in addition to being delivered fully furnished, decorated, and with linens.

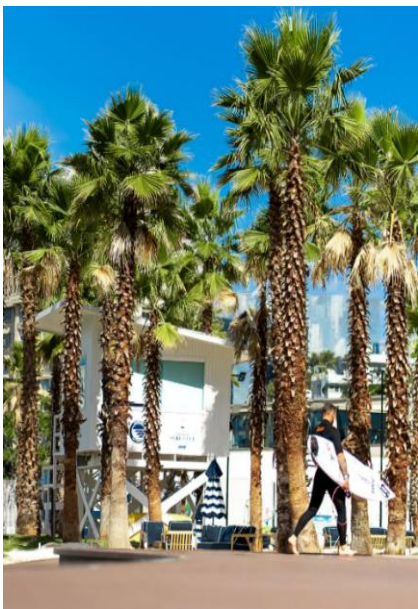
The Residential Rental segment's portfolio includes leased units, units currently on the market, and those being prepared (furnishing, linens, etc.). Considering the completed assets, the contracted **occupancy rate is 90%**.

CLUBS

In March, construction of the **Fasano Tennis Club** was completed, and its official opening will take place soon. The club, adjacent to the **Fasano Residences** project and located in the Cidade Jardim Complex, offers amenities such as a library, bar and restaurant, spa and fitness center equipped with state-of-the-art equipment, outdoor pools, an indoor heated pool with a 25-meter lane, squash court, pickleball court, golf simulator, game room, and Kids Club with a playroom. Additionally, it features a comprehensive tennis facility with more than 10 covered clay courts and individual lounges to watch matches, all serviced by Fasano.

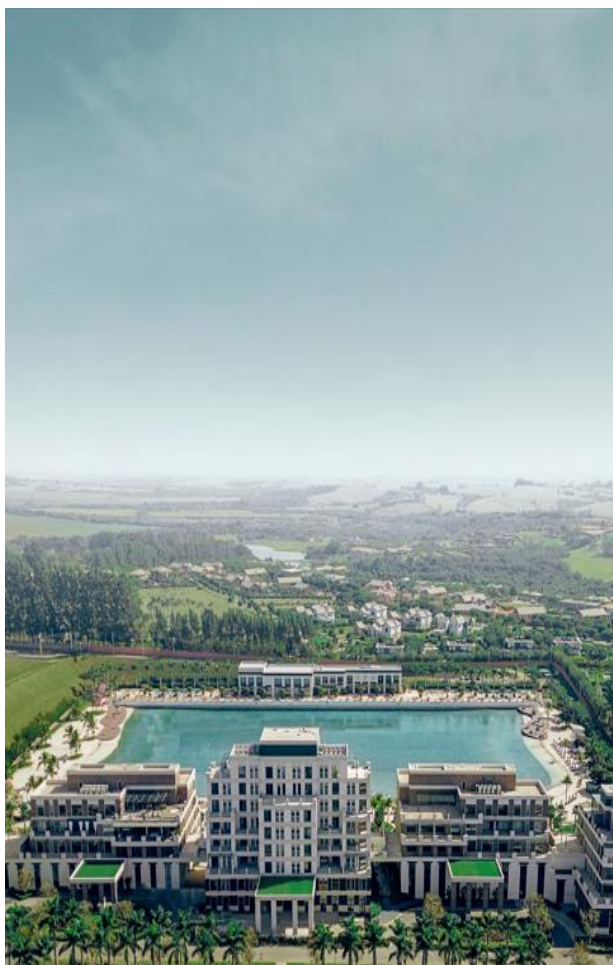
At the **São Paulo Surf Club**, the surfing pool is already completed, and the club's construction is in the final stages, with an opening scheduled for later in 2025. The club will feature various amenities, including a restaurant, tennis, squash, and pickleball courts, as well as a gym and spa.

SÃO PAULO SURF CLUB



NEWS AT BOA VISTA VILLAGE

In the quarter, two major developments in this segment were announced at **Boa Vista Village**: the opening of a unit of **Colégio Visconde de Porto Seguro**, with operations expected to start in the 2027 school year; and an **Einstein Clinic**, offering medical care, comprehensive diagnostic support, laboratory testing, immunization, and mobile ICU service with ambulance, expected to open in 2025.



JHSF

JHSF CAPITAL
2Q25

RESULTS

Revenue is composed of fees from the funds under management, in addition to revenues from the exclusive JHSF credit card, which has been used by selected special clients.

In **Costs**, the increase is due to the operational costs of the credit card.

There was an increase in **Expenses**, mainly in Administrative Expenses, due to the PLR payment in 2Q25.

STRATEGY

JHSF Capital aims to deliver financial and real estate investment solutions and products, and is responsible for managing JHSF's exclusive credit card.

With nearly 3 years of operations, JHSF Capital has structured 12 national and international funds, in addition to advising the Company on its M&A activities. In 2Q25, its AUM totaled approximately **R\$2.7 billion**, with a robust pipeline for upcoming periods.

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	3.9	3.7	6.7%
Taxes on Revenue	(0.4)	(0.2)	128.8%
Net Revenue	3.6	3.5	1.4%
COGS	(0.4)	(0.8)	-47.5%
Gross Profit	3.2	2.8	14.7%
Margin (% of Net Revenue)	88.9%	78.6%	10.3 p.p.
Operating Expenses	(4.6)	(4.3)	6.9%
Commercial Expenses	(0.7)	(0.2)	274.3%
Administrative Expenses	(4.0)	(4.1)	-1.1%
Other Operating Expenses	0.1	0.0	-
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Operating Income	(1.4)	(1.5)	-7.2%
Depreciation and Amortization	0.1	0.2	-64.5%
EBITDA	(1.3)	(1.3)	1.1%
Non-recurring events	0.6	-	-
Non-cash events	0.1	0.0	-
Adjusted EBITDA	(0.6)	(1.3)	-52.1%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	-17.8%	-37.7%	19.9 p.p.
Financial Result	1.0	(0.0)	-
Income Taxes and Social Contribution	-	-	-
Net Income	(0.4)	(1.5)	-76.6%
Margin (% of Net Revenue)	-10.0%	-43.2%	33.2 p.p.

JHSF

REAL ESTATE DEVELOPMENT

2Q25

RESULTS

In the quarter, Development **Revenue** increased due to a higher level of sales, as well as the progress of the PoC of sold units (see page 50).

Cost increased due to the higher sales level and progress of construction works, mainly for the Boa Vista Village projects (Grand Lodge and Surfside) and the Reserva Cidade Jardim.

Expenses for the quarter increased due to: (i) higher Selling Expenses (advertising and marketing); and (ii) an increase in Administrative Expenses (PLR payments). In Other Operating Results, a reversal of provisions was recorded.

The variation in **Adjusted EBITDA** in the quarter reflects the higher Operating Result, with an adjustment for the PLR payment.

The improvement in the **financial result** is explained by the higher interest balance from the client receivables portfolio, consolidated in financial income.

The increase in **Income Tax and Social Contribution** is explained by the growth in the Operating Result.

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var %
Gross Revenue	172.0	141.7	21.4%
Taxes on Revenue	(5.8)	(6.5)	-10.1%
Net Revenue	166.1	135.2	22.9%
COGS	(39.4)	(26.4)	49.0%
Gross Profit	126.7	108.7	16.5%
Margin (% of Net Revenue)	76.3%	80.4%	-4.2 p.p.
Operating Expenses	(24.0)	(17.4)	37.9%
Commercial Expenses	(9.4)	(6.5)	44.4%
Administrative Expenses	(19.8)	(14.9)	32.4%
Other Operating Expenses	5.2	4.0	28.2%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Operating Income	102.7	91.3	12.5%
Depreciation and Amortization	1.0	0.9	7.5%
EBITDA	103.8	92.3	12.4%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events	2.5	-	-
Non-cash events	1.0	-	-
Adjusted EBITDA	107.3	92.3	16.2%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	64.6%	68.3%	-3.7 p.p.
Financial Result	8.9	6.0	49.3%
Income Taxes and Social Contribution	(5.7)	(0.5)	1127.1%
Net Income	105.9	96.8	9.4%
Margin (% of Net Revenue)	63.8%	71.6%	-7.9 p.p.

STRATEGY

In the Development segment, the strategy is to selectively launch high-end residential projects, in line with the Company's track record, on plots that are already part of its landbank, almost entirely located in regions where JHSF has operated for decades, enhancing its knowledge of market demand, sales prices, and construction costs.

JHSF's products are known for their quality and excellence, high standard of delivery, and careful curation. They are also recognized for their high returns, **representing the highest margins in the market.**

With its strong development DNA, **JHSF** has a unique potential to transform the regions in which it operates by creating residential complexes that combine a variety of leisure and service options, positively impacting the lives of customers and surrounding communities. One example is **Boa Vista Village**, located within the **Boa Vista Complex** a project that already features unique and exclusive amenities and will include an open-air mall, as well as a school and a medical clinic.

In addition, the Company has other ongoing projects with high transformational potential: (i) **Boa Vista Estates**, also located in the **Boa Vista Complex**; (ii) **Reserva Cidade Jardim**, in the **Cidade Jardim Complex**, across from **Cidade Jardim Mall** and adjacent to **Usina SP**; as well as important upcoming launches such as **Fazenda Santa Helena** and **São Paulo Surf Club Residences**.

According to calculations by our Management, the potential PSV potential sales value of JHSF's total landbank is approximately **R\$38 billion**, with no land swaps.

Operational Performance

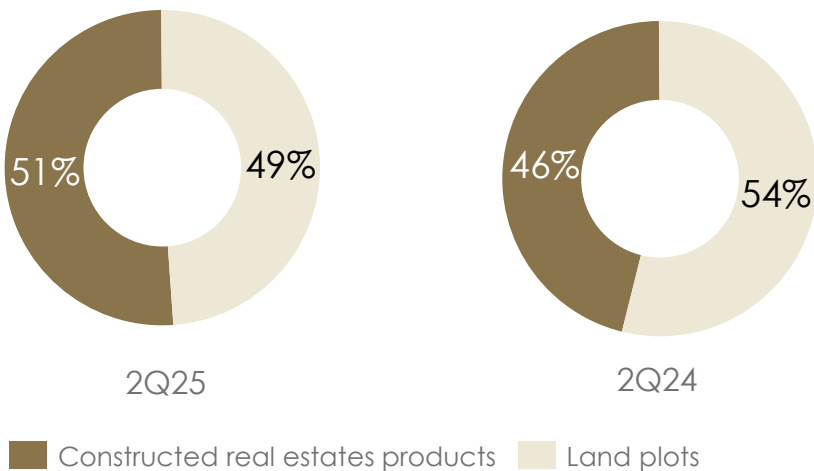
In the quarter, contracted gross sales in the Development segment grew, both compared to 2Q24 and to 1Q25:

Contracted Sales (in R\$' million)	2Q25	2Q24	Var.	1Q25	2Q25 vs 1Q25
Land plots and others	145.4	149.9	-3.0%	67.9	114.1%
Constructed real estate products	148.5	125.8	18.0%	159.9	-7.1%
Total	293.8	275.7	6.6%	227.8	29.0%

Compared to 2Q24, the increase in sales is related to higher sales from the **Boa Vista Village** project (lots and apartments in the Grand Lodge and Surfside condominiums). In comparison with 1Q25, in addition to the strong performance of Boa Vista Village sales, there was also sales growth in **Boa Vista Estates**.

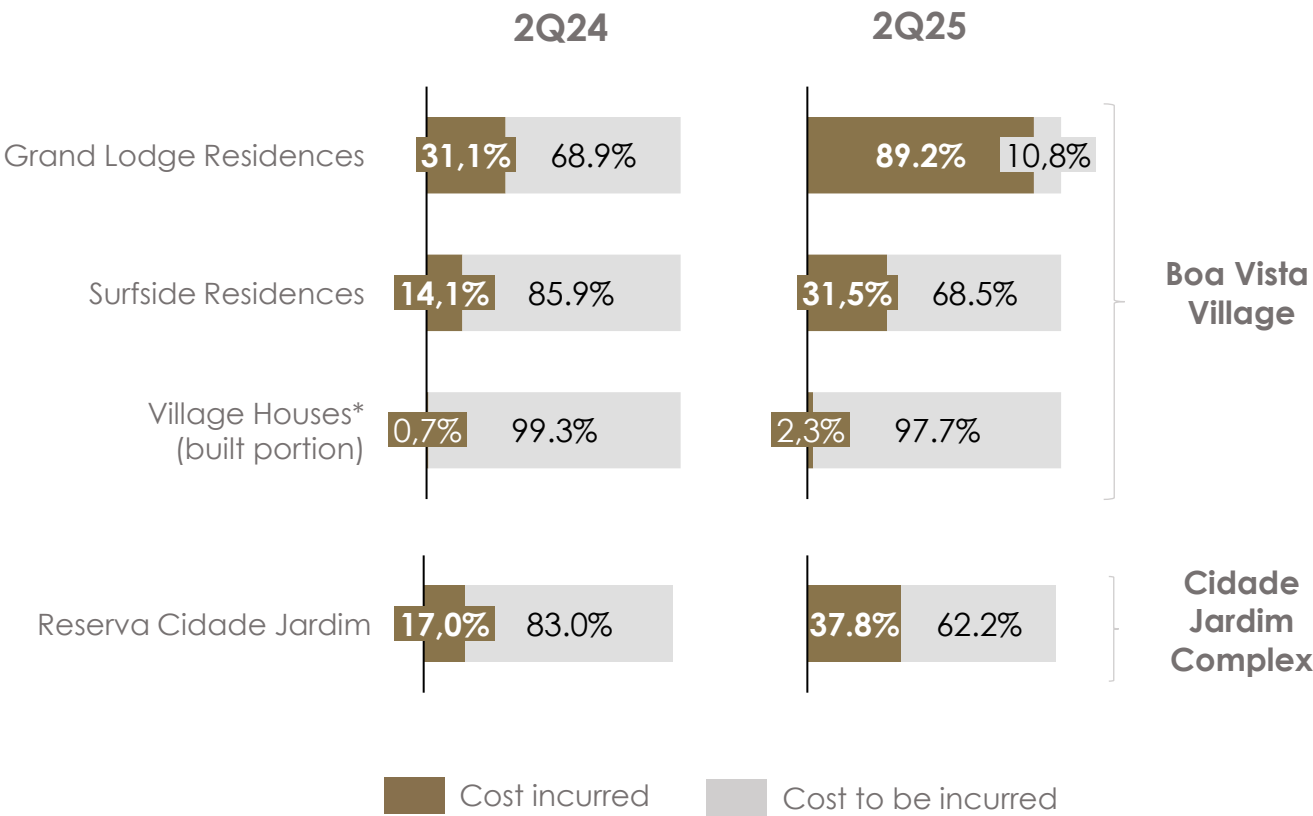
Contracted Sales
Breakdown (%)

The breakdown of annual sales between lots and real estate products (with Revenue recognized under the PoC method) is shown below:



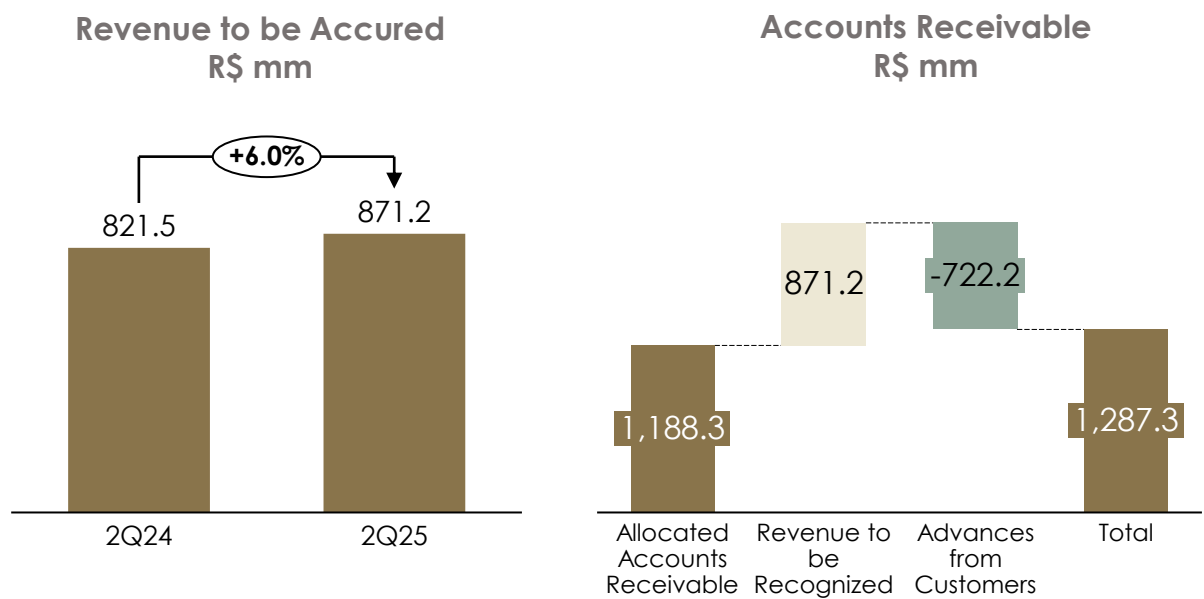
The revenue recognition of sales of real estate products (apartments and houses) is carried out based on the Percentage of Completion (PoC) method, as set forth in CPC 47 – Revenue from Contracts with Customers. This method records revenue in accounting according to the costs incurred on the projects in relation to the total estimated cost. For land plots, revenue is recognized in full at the time of sale.

Below is the construction progress by project at the end of the quarter from the PoC perspective, excluding land plots whose revenue is fully recognized at the time of sale:



As shown above, the Grand Lodge and Surfside Residences projects at Boa Vista Village, as well as Reserva Cidade Jardim, recorded significant progress in their construction works.

Below are the unrecognized revenue (off-balance) and the total accounts receivable from the Development segment at the end of 2Q25:



The balance of unrecognized revenue at the end of 2Q25 was **R\$ 871.2 million** and will be recognized over the coming periods in line with the progress of the projects' construction.

JHSF

CASH AVAILABILITY AND INDEBTEDNESS

2Q25

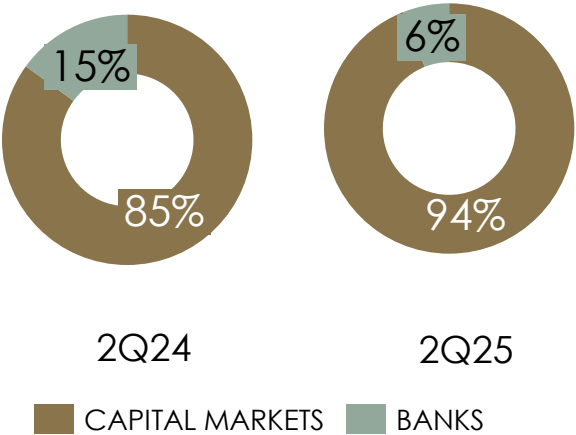
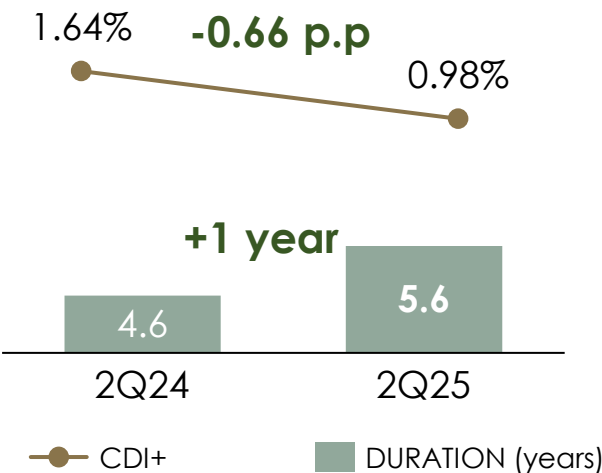
Cash and Equivalents and Indebtedness (R\$' million)	jun/25	mar/25	Var. R\$ million	Var. %
Gross Debt	(5,586.4)	(5,152.3)	(434.1)	8.4%
Mandatorily convertible debt ¹	120.8	120.7	0.1	0.1%
Cash and Equivalents	2,311.1	2,056.4	254.7	12.4%
Accounts receivable performed ²	1,586.0	1,459.3	126.7	8.7%
Net Cash (Net Debt)	(1,568.6)	(1,515.9)	(52.6)	3.5%

¹Debt mandatorily convertible into an interest in a future project.
²Includes future contracts.
³As disclosed in Explanatory Note 11.2 of the ITR.

In 2Q25, the Company successfully completed the issuance of a CRI (Certificate of Real Estate Receivables) in the amount of **R\$625.0 million**, with an average cost of **103.98% of the CDI** and **an average maturity of 5.11 years**. This issuance is a continuation of the efficient work begun in 2024 to **extend the debt profile and reduce its cost**. With this latest issuance, the Company has raised approximately **R\$2.9 billion in the capital markets under unprecedented conditions, in less than one year**.

DURATION AND AVERAGE COST

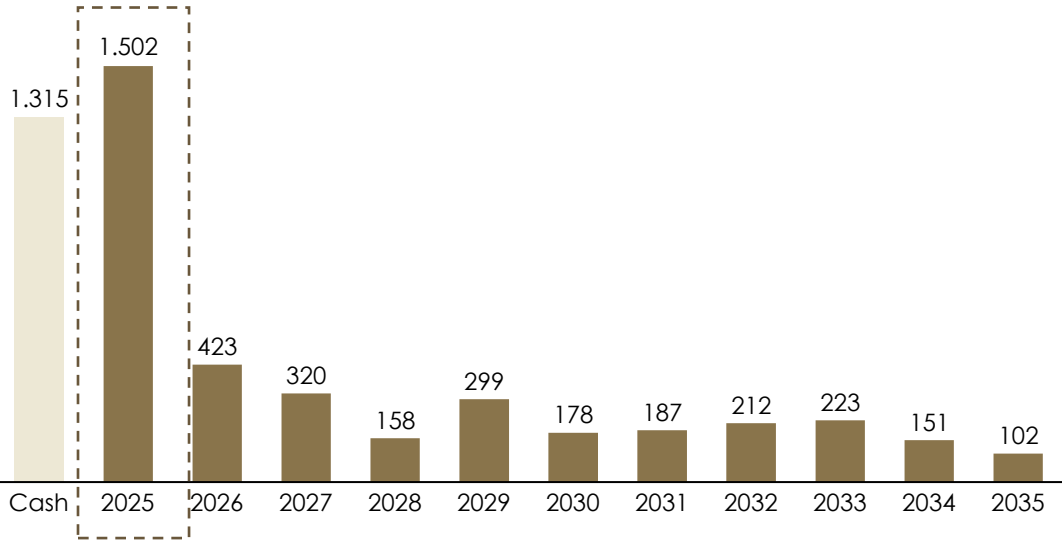
GROSS DEBT COMPOSITION



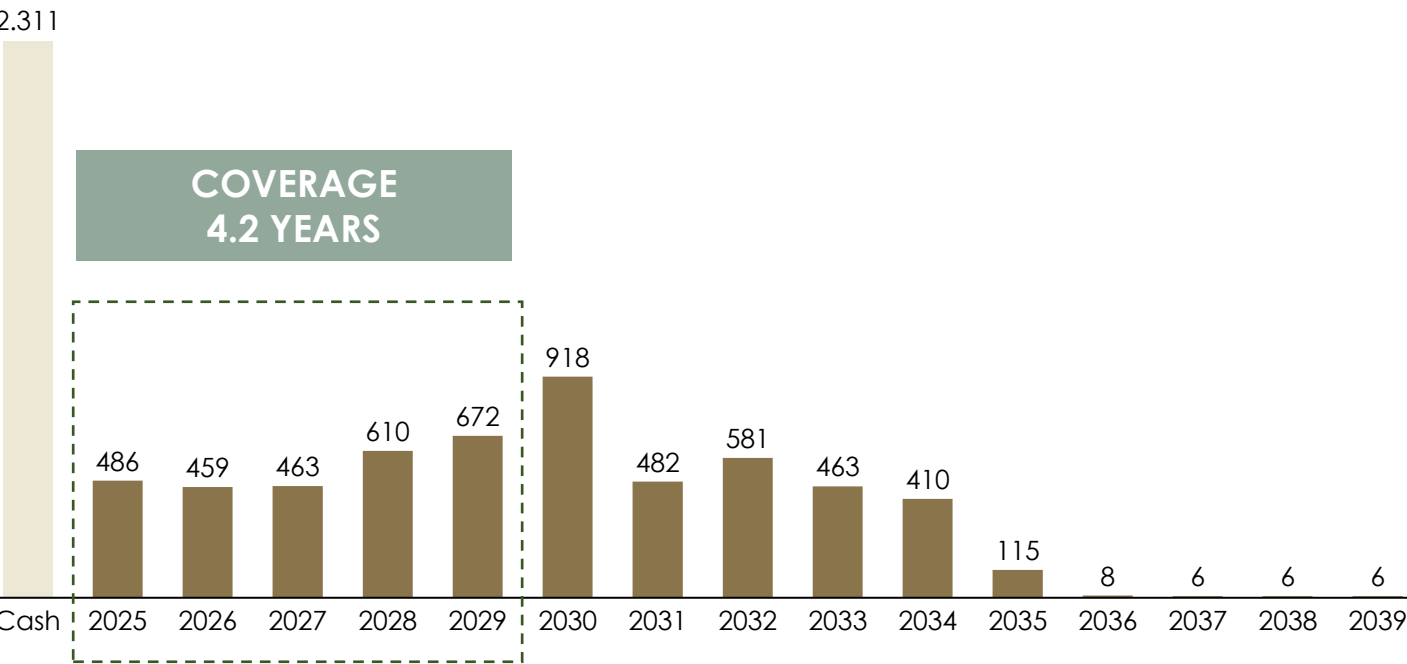
AMORTIZATION SCHEDULE OF CONSOLIDATED DEBT (R\$ MILLION)

Pré-Liability Management (jun/24)

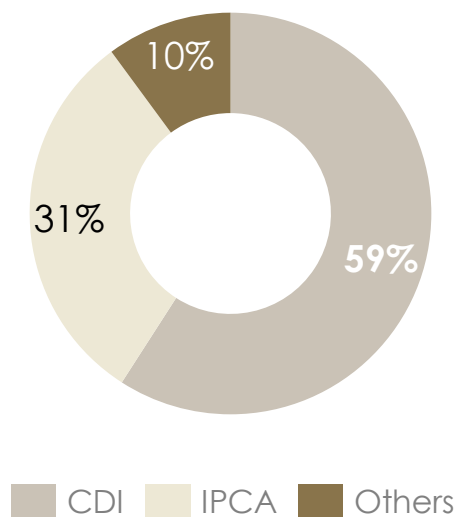
Coverage 0.9 YEARS



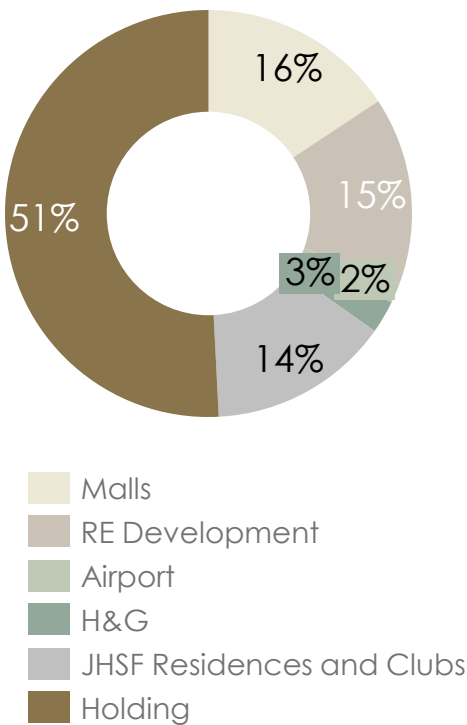
Pré-Liability Management (jun/25)



Debt Indexers
(jun/25)

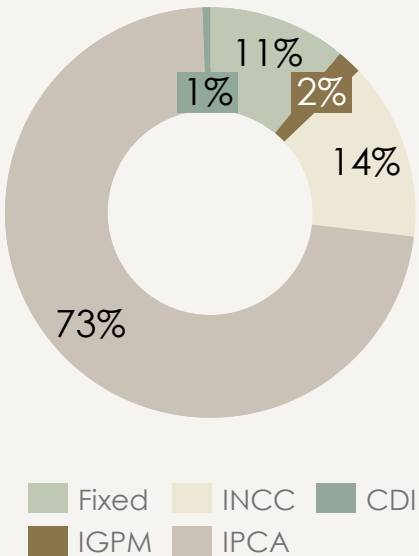


Consolidated Debt Composition
Managerial allocation
(jun/25)



Indexers of the Incorporation Receivables
Portfolio
(jun/25)

The Incorporation Receivables Portfolio (recognized and to be recognized) has indexers, as shown in the adjacent chart, **plus average interest of 2.86%, and has an average term of 1.4 years.**



JHSF

SUSTAINABILITY | ESG

2Q25

Continuing to strengthen its business ecosystem, JHSF consistently advances the integration between corporate performance and sustainability.

In the second quarter of 2025, the Company promoted sustainability actions at the **Catarina Aviation Show**, reaffirming its commitment to conscious and responsible events. The actions included emission compensation, conscious waste and water management, support for diversity in the supply chain, and impactful partnerships with **GRAACC and Onçafari**.

Focusing on consolidating its sustainability agenda, the Company intensified monitoring of the ESG Index 2025 goals, **promoting engagement actions with leadership and segment-specific guidance**. The approach considers the maturity level and profile of each business, expanding senior management's accountability for the commitments made.

As part of the continuous strengthening of its management and positioning in sustainability, the Company conducted an in-depth study of the main market indices and ratings. The analysis resulted in an action plan aimed at **increasing the impact** and visibility of initiatives already underway, **focusing on strategic fronts with high potential**.

These and other advances were shared at the Sustainability Committee meeting held in July, which also deliberated on the **review of the Company's sustainability strategy**. Scheduled to begin in the second half of the year, the review will include a new materiality analysis and guidelines for the next five-year cycle, considering the newly integrated segments.

The plan to comply with CVM Directive No. 193 and IFRS S1 and S2 standards is ongoing, with all planned stages being met and active participation from the Corporate Risk, Finance, Investor Relations, Governance, and Business areas. This progress **reaffirms JHSF's commitment to transparency and the continuous evolution** of its sustainability maturity.

Thus, JHSF continues to **strengthen its long-term oriented approach**, focusing on reputation, efficiency, and value generation for all its stakeholders.

JHSF

ATTACHMENTS
2Q25

CASH FLOW BY SEGMENT

Cash Flow Statement by Segment R\$ mil - 2Q25	Malls	Hospitality & Gastronomy	Airport	JHSF Residences and Clubs	JHSF Capital	Retail	RE Development	Holding	Consolidated
From the operational activities									
Earnings (loss) before income taxes and social contribution	20,296	5,700	42,707	146,032	41	(4,297)	108,600	(52,538)	266,540
		-	-	-	-	-	-	-	-
Adjustments to reconcile income before taxes to net cash generated from operating activities									
Depreciation and amortization of fixed and intangible assets	228	5,977	3,856	855	68	1,919	1,010	1,881	15,794
Interest and monetary variations on loans, financing and debentures	32,756	10,776	-	-	-	-	16,998	10,227	70,757
Interest and monetary variations on assets and liabilities	(10,558)	-	-	-	-	-	-	-	(10,558)
Amortization of loan costs, debentures and obligations with partners	-	-	-	10,861	-	-	-	-	10,861
Equity accounting result	-	1,065	-	-	-	-	-	-	1,065
Change in fair value of investment properties	(3,441)	-	(2,776)	(125,116)	-	-	-	-	(131,333)
Other Adjustments	-	-	-	-	-	-	(1,611)	4,667	3,056
	39,281	23,517	43,787	32,632	109	(2,378)	124,997	(35,763)	226,182
Assets and liabilities variation									
Accounts receivable	6,192	2,287	32,117	22,538	(5,506)	10,816	18,550	-	86,994
Properties for sale and inventory	-	-	(7,885)	-	-	-	(35,004)	-	(42,889)
Customer advances and cancellations payable	-	-	-	-	-	-	(52,603)	(3,989)	(56,592)
Cash flow generated by (consumed in) operating activities before payments of taxes, interest and land acquisition	45,473	25,804	68,019	55,170	(5,397)	8,438	55,940	(39,752)	213,695
Income tax and social contribution paid	(3,337)	(5,890)	(1,041)	(1,392)	(79)	(7,148)	(8,012)	(35)	(26,933)
Interest on loans, financing, and paid debentures	(26,181)	(5,314)	(1,880)	(14,622)	-	-	(33,180)	(51,436)	(132,612)
Net cash provided by (consumed in) operating activities	15,955	14,601	65,098	39,157	(5,476)	1,290	14,748	(91,223)	54,149
From investing activities									
Redemptions and (applications)	67,341	(5,167)	14,305	4,424	65,907	(2,582)	94,348	(245,720)	(7,145)
Acquisition of fixed assets and investment properties	(41,849)	(2,277)	(38,890)	(68,999)	(62,447)	(793)	(16,523)	15,389	(216,390)
Advance for acquisition of shareholding	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated by (used in) investing activities	25,492	(7,444)	(24,586)	(64,575)	3,459	(3,375)	77,825	(230,331)	(223,535)
From financing activities									
Proceeds from new borrowings, financing, and debentures	-	110,000	-	-	-	-	-	652,382	762,382
Repayment of borrowings, financing, and debentures – principal	(41,199)	(82,120)	(24,538)	(65,000)	-	-	(32,500)	(127,778)	(373,136)
Dividends paid	-	-	-	-	-	-	-	(62,502)	(62,502)
Net cash provided by (used in) financing activities	(41,199)	27,880	(24,538)	(65,000)	-	-	(32,500)	462,103	326,745
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	247	35,037	15,974	(90,418)	(2,017)	(2,085)	60,073	140,548	157,359

BALANCE SHEET BY SEGMENT

Balance Sheet by Segment – 2Q25 R\$ mil	Malls	Hospitality & Gastronomy	Airport	JHSF Residence and Clubs	JHSF Capital	Retail	RE Development	Holding	Consolidado
Asset									
Cash and Investments	-	-	-	-	-	-	-	2,311,161	2,311,161
Accounts Receivable	89,250	26,792	140,550	55	-	8,707	1,188,295	-	1,453,649
Landbank and Inventories	-	36,273	8,501	-	-	90,692	2,404,131	-	2,539,597
PPI (=)	4,344,646	-	-	2,001,507	-	-	-	-	6,346,153
Book cost (+)	1,675,297	-	-	930,422	-	-	-	-	2,605,719
IPP – fair value (+)	2,669,349	-	-	1,071,085	-	-	-	-	3,740,434
IPP in Operation (+)	1,035,873	-	-	1,071,085	-	-	-	-	2,106,958
IPP Pre-operational (+)	1,633,476	-	-	-	-	-	-	-	1,633,476
Fixed Assets and Intangible Assets	29,794	209,281	835,637	1,198,003	16,293	31,956	13,491	-	2,334,454
Leasing (IFRS 16)	2,401	84,331	-	-	-	-	-	-	86,732
Others	172,864	27,928	47,728	1,670	-	5,185	146,378	-	401,753
Total assets	4,638,954	384,606	1,032,415	3,201,234	16,293	136,541	3,752,295	2,311,161	15,473,499
Liabilities									
Indebtedness	783,489	146,210	90,520	820,667	-	-	1,691,114	2,054,438	5,586,439
Current	67,201	26,351	30,765	169,298	-	-	127,367	204,439	625,422
Non-current	716,288	119,859	59,755	651,369	-	-	1,563,747	1,850,000	4,961,017
Suppliers	6,032	28,445	15,024	6,781	867	43,556	121,184	-	221,889
Advances for construction	-	-	-	-	-	-	772,159	-	772,159
Leasing (IFRS 16)	2,236	111,071	-	-	-	-	-	-	113,307
Dividends payable	-	-	-	-	-	-	-	143,303	143,303
Liabilities to third parties	-	-	-	-	-	-	132,474	-	132,474
Others	126,551	35,008	25,999	-	-	29,885	237,544	-	454,987
Total liabilities	2,018,823	342,174	190,112	861,952	2,426	80,484	3,366,325	2,197,741	9,060,037
Equity	2,620,131	42,432	842,303	2,339,283	13,866	56,057	385,970	113,420	6,413,462
Liabilities and Equity	4,638,954	384,606	1,032,415	3,201,234	16,293	136,541	3,752,295	2,311,161	15,473,499

GLA (Gross Leasable Area): Corresponds to the areas available for rental in malls.

Own ABL: GLA referring to the percentage that JHSF owns in its Malls portfolio.

Private Area: Area marketed/to be marketed for development projects.

Asset Light: Businesses that have little asset allocation on their balance sheet.

AUM: Assets under management.

Capex (Capital Expenditure): Investment made to build, repair or acquire a fixed asset.

Occupancy Cost: Cost of renting a store as a percentage of sales. Includes rent and other expenses (condominium and promotional fund).

EBITDA: Net income for the period, plus taxes on profit, financial expenses net of financial income and depreciation, amortization and depletion. The EBITDA calculation may be adjusted for non-recurring items, which contribute to the information on the potential of gross cash generation in the Company's operations. Adjusted EBITDA does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to those used by other companies.

ESG: Environmental, social and corporate governance.

NOI (Net Operating Income): Net operating income/operating cash generation.

RevPar (Revenue per Available Room): Index equivalent to multiplying the average daily rate for a given period by the occupancy rate.

Revenue to be Accrued: Corresponds to contracted sales whose revenue will be accrued in future quarter, according to the evolution of the incurred cost of the work.

PSV (Potential sales value): Value calculated by adding the potential sales value of all units of a project to be launched.

For more Glossary items: <https://ri.jhsf.com.br/servicos-aos-investidores/glossario-2/>

JHSF

Webcast in Portuguese

August 15, 2025

3:00 p.m. (Brasília time)

2:00 p.m. (New York time)

Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast in English:

August 15, 2025

(simultaneous translation)

2:00 p.m. (New York time)

3:00 p.m. (Brasília time)

Webcast: ri.jhsf.com.br