

JHSF



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T25

RENTA RECORRENTE

Receita Bruta

R\$ 342 mm

+29% vs 3T24

R\$ 1.012 mm

+30% vs 9M24

Ebitda Ajustado

R\$ 154 mm

+33% vs 3T24

R\$ 452 mm

+32% vs 9M24

Shoppings

Vendas

+11% vs 3T24

+14% vs 9M24

Hospitalidade e Gastronomia

Diária Média Couvert Médio

+9% vs 3T24 **+8%** vs 3T24

+13% vs 9M24 **+10%** vs 9M24

Aeroporto

Litros

Movimentos

Abastecidos

+66% vs 3T24 **+46%** vs 3T24

+60% vs 9M24 **+43%** vs 9M24

JHSF Residences

97% de taxa de
ocupação
contratada

CONSOLIDADO

Receita Bruta

R\$ 564 mm

+38% vs 3T24

R\$ 1.549 mm

+33% vs 9M24

Resultado Bruto

R\$ 329 mm

+75% vs 3T24

R\$ 889 mm

+49% vs 9M24

Ebitda Ajustado

R\$ 263 mm

+77% vs 3T24

R\$ 708 mm

+49% vs 9M24

Lucro Líquido

R\$ 304 mm

+118% vs 3T24

R\$ 890 mm

+98% vs 9M24

Incorporação

Vendas Contratadas

R\$ 400 mm

+6% vs 3T24

+36% vs 2T25

A **JHSF Participações S.A. (“Companhia” ou “JHSF”)** apresenta os resultados operacionais e financeiros do terceiro trimestre de 2025 (3T25). Todas as informações a seguir, relativas ao **3T25**, 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 neste 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 3T25, **todos os negócios da Companhia seguiram sua trajetória de evolução**, com destaque para o crescimento do resultado consolidado há 4 trimestres consecutivos. Uma série de anúncios e inaugurações marcaram o trimestre, conforme detalhado a seguir.

Os negócios de **Renda Recorrente** mantiveram seu robusto nível de desenvolvimento, com avanço de dois dígitos nos principais indicadores operacionais e financeiros.

Em **Shoppings**, as vendas consolidadas dos lojistas crescem dois dígitos **há 8 trimestres ininterruptamente**, demonstrando a qualidade e excelência dos ativos da Companhia, assim como a resiliência do segmento de alta renda.

Em **Hospitalidade e Gastronomia**, além de apresentar ótimos indicadores operacionais, o destaque foi 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 **Aeroporto**, em constante evolução operacional desde sua inauguração em 2019, concluiu recentemente sua **5ª expansão de capacidade**, já totalmente ocupada, e anunciou a **6ª expansão para 2026**, impulsionada pela forte demanda e preferência dos clientes da aviação executiva.

Nas **JHSF Residences e Clubs**, a **taxa de ocupação contratada atingiu 97%** no trimestre e houve a **inauguração oficial do Fasano Tennis Club**, o novo *club* da Companhia.

Em evento subsequente, foi anunciada a compra de participação majoritária da **BYS International**, empresa global especializada em serviços de charter, administração e compra e venda de grandes embarcações. A **JHSF Capital** atuou como assessora financeira da Companhia na transação.

Por fim, na **Incorporação**, para além da forte performance operacional e financeira com vendas brutas realizadas acima de 2024, houve o anúncio da criação de um veículo de investimentos destinado à aquisição do estoque pronto e em desenvolvimento da Companhia no **montante de R\$ 4,6 bilhões**.

Essa transação, quando concluída, constituirá um marco relevante para a JHSF e para o mercado de capitais brasileiro, ao viabilizar, de forma pioneira, estratégias financeiras e de negócios avançadas alinhadas às praticadas em mercados internacionais maduros.

Esse movimento permitirá ao mercado uma visão mais precisa do valor intrínseco e do potencial de geração de valor da Companhia.

Na presente data, a transação ainda esta em curso e a Companhia manterá o mercado atualizado sobre seus desdobramentos desta operação. Para mais detalhes, recomenda-se a leitura do Fato Relevante publicado em 16 de setembro de 2025.

O **Resultado Consolidado da Companhia segue crescendo há 4 trimestres consecutivos**, demonstrando a resiliência do ecossistema de alta renda, além da qualidade e excelência dos produtos e serviços em todas as verticais de negócios da JHSF.

O crescimento da **Receita** reflete a sólida expansão dos negócios de Renda Recorrente, em conjunto com a evolução do resultado da Incorporação.

O aumento dos **Custos** está associado ao crescimento das operações. Neste trimestre, **destaca-se o ganho de margem bruta**, impulsionado principalmente pela Incorporação.

Nas **Despesas** a variação é explicada pelo aumento em Despesas com Vendas e Despesas Administrativas. Em **Despesas com Vendas**, o crescimento ocorreu devido ao crescimento de publicidades e propagandas, além de eventos. Nas **Despesas Administrativas**, dentre outros, houve aumento nos gastos com assessoria jurídica em determinados projetos, como os de emissões no mercado de capitais.

O **Ebitda Ajustado** cresceu devido à evolução do **Resultado Operacional**. Vale destacar que entre outras receitas e despesas, são ajustadas as apreciações das **Propriedades para Investimentos** que não possuem natureza caixa.

A melhora do **Resultado Financeiro** é fruto do crescimento de receitas financeiras provenientes de aplicações do caixa.

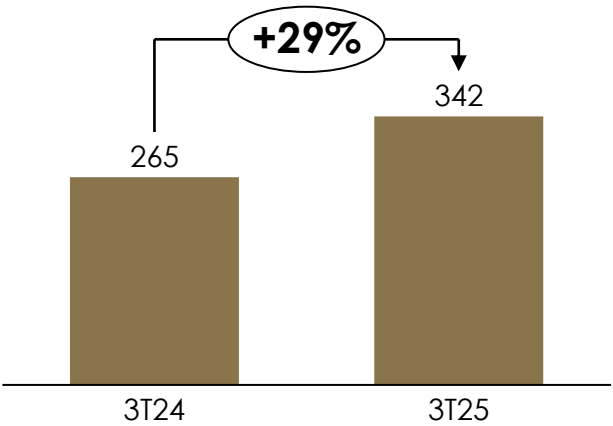
Em **Imposto de Renda e CSLL**, a diferença entre os períodos é o menor saldo de impostos diferidos (sem efeito caixa), proveniente da apreciação das PPIs.

Informações Consolidadas (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	564,4	408,1	38,3%
Impostos sobre a Receita	(47,6)	(34,8)	37,1%
Receita Líquida	516,7	373,3	38,4%
CPSV	(187,6)	(185,4)	1,2%
Resultado Bruto	329,1	187,9	75,1%
Margem (% da Receita Líquida)	63,7%	50,3%	13,4 p.p.
Despesas Operacionais	(97,6)	(88,9)	9,8%
Despesas com Vendas	(16,4)	(12,0)	37,0%
Despesas Administrativas	(97,1)	(86,3)	12,5%
Outros Resultados Operacionais	16,0	9,4	69,8%
Apreciação das PPIs	190,9	192,1	-0,6%
Resultado Operacional	422,4	291,1	45,1%
Depreciação e Amortização	15,6	17,4	-10,1%
EBITDA	438,0	308,5	42,0%
PPI	(190,9)	(192,1)	-0,6%
Eventos não recorrentes	1,3	22,8	-94,5%
Eventos não caixa	14,4	9,7	48,9%
EBITDA Ajustado	262,8	148,8	76,6%
Margem (% da Receita Líquida)	50,9%	39,9%	11,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(96,6)	(88,3)	9,4%
Imposto de Renda e CSLL	(21,3)	(62,8)	-66,1%
Resultado Líquido	304,5	140,0	117,5%
Margem (% da Receita Líquida)	58,9%	37,5%	21,4 p.p.

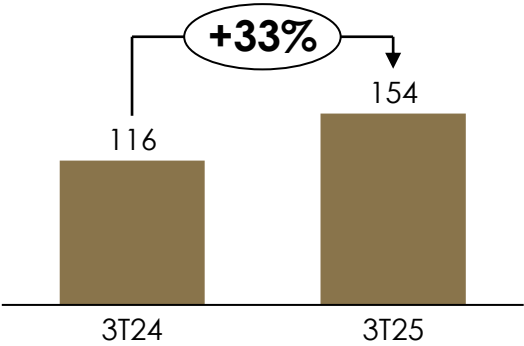
Demonstrativo de Resultados (R\$ mm)	Renda Recorrente ¹		
	3T25	3T24	Var.
Receita Bruta	342,1	264,7	29,2%
Impostos sobre a Receita	(29,0)	(18,9)	53,4%
Receita Líquida	313,1	245,8	27,4%
CPSV	(135,9)	(118,9)	14,3%
Resultado Bruto	177,2	126,9	39,6%
Margem (% da Receita Líquida)	56,6%	51,6%	5,0 p.p.
Despesas Operacionais	(48,0)	(45,5)	5,6%
Despesas com Vendas	(4,8)	(2,5)	90,9%
Despesas Administrativas	(53,6)	(47,0)	14,0%
Outros Resultados Operacionais	10,3	4,0	158,5%
Apreciação das PPIs	190,9	192,1	-0,6%
Resultado Operacional	320,1	273,5	17,0%
Depreciação e Amortização	10,8	11,3	-4,3%
EBITDA	330,9	284,8	16,2%
PPI	(190,9)	(192,1)	-0,6%
Eventos não recorrentes	0,2	13,4	-98,6%
Eventos não caixa	13,3	9,7	37,9%
EBITDA Ajustado	153,5	115,9	32,5%
Margem (% da Receita Líquida)	49,0%	47,1%	1,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(69,9)	(53,9)	29,7%
Imposto de Renda e CSLL	(15,9)	(56,1)	-71,7%
Resultado Líquido	234,2	163,4	43,3%
Margem (% da Receita Líquida)	74,8%	66,5%	8,3 p.p.

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

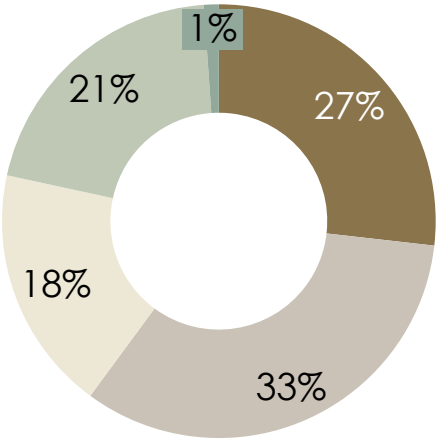
RECEITA BRUTA¹
(R\$ mm)



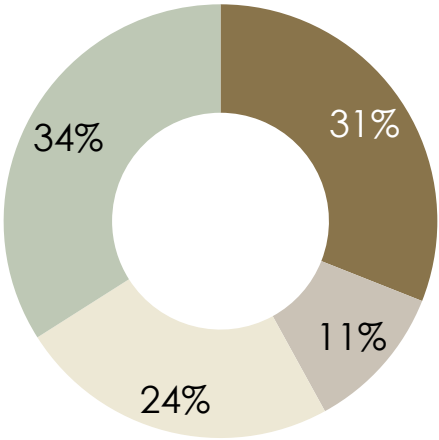
EBITDA AJUSTADO¹
(R\$ mm)



RECEITA BRUTA¹
COMPOSIÇÃO ENTRE
NEGÓCIOS 3T25
(%)



EBITDA AJUSTADO¹
COMPOSIÇÃO ENTRE
NEGÓCIOS 3T25
(%)



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

3T25	Shoppings	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	JHSF Residences e Clubs	Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Total	Eliminação	Consolidado
Receita Bruta	93,1	113,4	62,3	69,5	3,8	48,9	185,3	-	576,3	(11,9)	564,4
Impostos sobre a Receita	(10,0)	(11,6)	(2,9)	(4,1)	(0,3)	(13,4)	(5,2)	-	(47,6)	-	(47,6)
Receita Líquida	83,0	101,8	59,4	65,4	3,4	35,5	180,0	-	528,6	(11,9)	516,7
CPSV	(23,9)	(69,8)	(34,8)	(6,8)	(0,6)	(16,1)	(44,0)	-	(196,1)	8,5	(187,6)
Resultado Bruto	59,1	32,0	24,7	58,6	2,8	19,4	136,0	-	332,6	(3,4)	329,1
Margem (% da Receita Líquida)	71,2%	31,4%	41,5%	89,6%	81,2%	54,6%	75,5%	-	62,9%	28,9%	63,7%
Despesas Operacionais	(18,9)	(23,1)	6,5	(6,8)	(5,8)	(20,9)	(22,7)	(14,9)	(106,5)	8,9	(97,6)
Despesas com Vendas	(0,5)	(1,3)	(0,5)	(1,1)	(1,4)	(0,7)	(9,6)	(1,8)	(16,8)	0,4	(16,4)
Despesas Administrativas	(15,8)	(23,0)	(4,9)	(5,9)	(3,9)	(18,9)	(17,5)	(15,8)	(105,7)	8,5	(97,1)
Outros Resultados Operacionais	(2,6)	1,2	11,9	0,2	(0,4)	(1,4)	4,4	2,7	16,0	-	16,0
Apreciação das PPIs	37,2	-	2,3	151,4	-	-	-	-	190,9	-	190,9
Resultado Operacional	77,4	8,8	33,5	203,2	(3,0)	(1,6)	113,3	(14,9)	416,9	5,5	422,4
Depreciação e Amortização	0,2	5,4	3,8	1,4	0,1	1,8	1,1	1,9	15,6	-	15,6
EBITDA	77,7	14,2	37,3	204,6	(2,9)	0,3	114,3	(12,9)	432,5	5,5	438,0
PPI	(37,2)	-	(2,3)	(151,4)	-	-	-	-	(190,9)	-	(190,9)
Eventos não recorrentes	0,1	-	0,1	-	-	-	-	1,1	1,3	-	1,3
Eventos não caixa	7,5	2,9	2,6	0,3	0,0	0,4	0,6	0,0	14,4	-	14,4
EBITDA Ajustado	48,1	17,1	37,7	53,5	(2,9)	0,7	114,9	(11,8)	257,3	5,5	262,8
Margem (% da Receita Líquida)	58,0%	16,8%	63,4%	81,8%	-84,0%	2,0%	63,8%	-	48,7%	-	50,9%
Resultado Financeiro Líquido	(19,2)	(6,9)	1,2	(45,4)	0,3	(1,0)	1,5	(3,2)	(72,6)	(24,0)	(96,6)
Imposto de Renda e CSLL	(10,5)	(0,0)	(0,9)	(4,5)	-	-	(5,4)	-	(21,3)	-	(21,3)
Resultado Líquido	47,8	1,9	33,9	153,3	(2,7)	(2,6)	109,4	(18,0)	323,0	(18,5)	304,5
Margem (% da Receita Líquida)	57,6%	1,9%	57,0%	234,5%	-79,4%	-7,3%	60,8%	-	61,1%	-	58,9%

JHSF

SHOPPINGS

3T25

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, mesmo diante das vendas de participações minoritárias, devido à ótima performance dos ativos, que apresentaram vendas consolidadas de **+10,8%** e SSR de **+7,1%** na comparação com o 3T24. Dentre os ativos, destaque-se o **Shopping Cidade Jardim (SCJ)** que aumentou em **16,1%** suas vendas no trimestre.

A variação observada no **Custo** é proveniente de maiores gastos operacionais, como a atividade da **Casa Fasano** (inaugurada no 4T24), além da maior remuneração da operação da **SAES** (subsidiária da Companhia, administradora dos estacionamento dos Shoppings da JHSF).

Em **Despesas**, o aumento ocorreu por conta do crescimento em Despesas Administrativas, sobretudo pelo aumento da remuneração da **CAES** (subsidiária da Companhia, administradora dos condomínios dos Shoppings da JHSF).

Na linha de **Apreciação das PPIs**, devido à melhora operacional, foi registrada valorização em todos os ativos. No 3T24, o maior impacto foi decorrente da marcação a mercado do **Shops Faria Lima**, em função da reavaliação do ativo considerando a venda de participação minoritária anunciada em 2024.

RESULTADO

No **Ebitda Ajustado** é desconsiderada a apreciação das Propriedades para Investimentos e ajustadas outras despesas e receitas não recorrentes ou sem efeito caixa. No 3T25, entre outros, foram consideradas provisões em “eventos não caixa”.

O variação do **Resultado Financeiro** é oriunda da diminuição de receitas financeiras.

A redução de **Imposto de Renda e CSLL** é fruto da redução de impostos diferidos que incidem sobre a Apreciação das PPIs, dado que no 3T24, o montante apresentado foi maior que o registrado no 3T25.

Resultado (R\$ milhões)	Shoppings		
	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	93,1	83,8	11,1%
Impostos sobre a Receita	(10,0)	(10,1)	-0,7%
Receita Líquida	83,0	73,7	12,7%
CPSV	(23,9)	(21,8)	9,8%
Resultado Bruto	59,1	51,9	13,9%
Margem (% da Receita Líquida)	71,2%	70,4%	0,7 p.p.
Despesas Operacionais	(18,9)	(16,4)	14,9%
Despesas com Vendas	(0,5)	(0,3)	38,5%
Despesas Administrativas	(15,8)	(12,9)	22,7%
Outros Resultados Operacionais	(2,6)	(3,2)	-18,6%
Apreciação das PPIs	37,2	191,8	-80,6%
Resultado Operacional	77,4	227,3	-65,9%
Depreciação e Amortização	0,2	0,4	-40,1%
EBITDA	77,7	227,7	-65,9%
PPI	(37,2)	(191,8)	-80,6%
Eventos não recorrentes	0,1	3,0	-96,7%
Eventos não caixa	7,5	7,6	-1,3%
EBITDA Ajustado	48,1	46,5	3,5%
Margem (% da Receita Líquida)	58,0%	63,1%	-5,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(19,2)	(16,9)	13,6%
Imposto de Renda e CSLL	(10,5)	(54,1)	-80,7%
Resultado Líquido	47,8	156,3	-69,4%
Margem (% da Receita Líquida)	57,6%	212,1%	-154,6 p.p.

Resultado (R\$ milhões)	Shoppings		Var %
	3T25	3T24	
Receita Bruta	93,1	82,1	13,3%
Impostos sobre a Receita	(10,0)	(10,1)	-0,7%
Receita Líquida	83,0	72,0	15,3%
CPSV	(23,9)	(21,6)	10,6%
Resultado Bruto	59,1	50,4	17,3%
Margem (% da Receita Líquida)	71,2%	70,0%	1,2 p.p.
Despesas Operacionais	(18,9)	(16,4)	14,7%
Despesas com Vendas	(0,5)	(0,3)	39,9%
Despesas Administrativas	(15,8)	(12,8)	23,1%
Outros Resultados Operacionais	(2,6)	(3,3)	-20,4%
Apreciação das PPIs	37,2	191,8	-80,6%
Resultado Operacional	77,4	225,8	-65,7%
Depreciação e Amortização	0,2	0,4	-39,1%
EBITDA	77,7	226,2	-65,7%
PPI	(37,2)	(191,8)	-80,6%
Eventos não recorrentes	0,1	3,0	-96,7%
Eventos não caixa	7,5	7,6	-1,0%
EBITDA Ajustado	48,1	44,9	7,1%
Margem (% da Receita Líquida)	58,0%	62,4%	-4,4 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(19,2)	(16,9)	13,5%
Imposto de Renda e CSLL	(10,5)	(54,1)	-80,7%
Resultado Líquido	47,8	154,8	-69,1%
Margem (% da Receita Líquida)	57,6%	214,9%	-157,3 p.p.

¹Os números acima consideram o resultado ajustado do 3T24 para refletir as vendas de participações minoritárias ocorridas ao longo de 2024 e de 2025 dos Shoppings Bela Vista e Ponta Negra. No Shopping Bela Vista, as participações foram ajustadas de 26,01% para 2,40%, e no Shopping Ponta Negra a participação foi ajustada de 8,74% para 0%.

ESTRATÉGIA

A estratégia deste negócio é crescer no segmento de alta renda, utilizando-se de expansões em projetos já em funcionamento ou por meio do desenvolvimento de novos ativos. O NOI anual em 2025 é de cerca de **R\$ 190,0 milhões**, considerando o portfólio de Shoppings em operação, além da Casa Fasano e da Usina SP, que têm seus resultados consolidados nesse segmento.

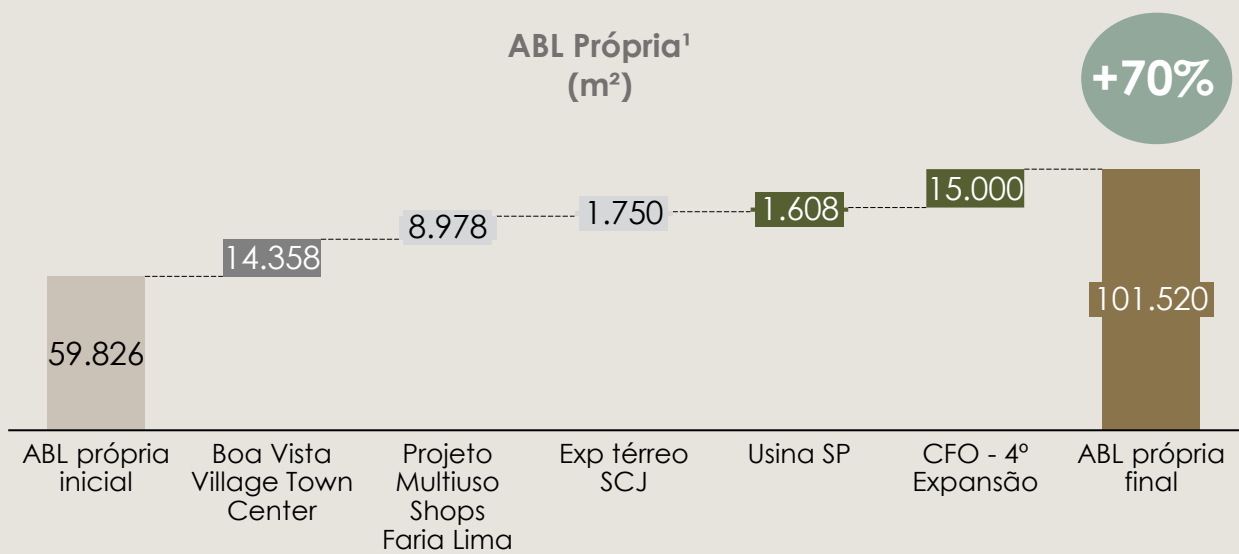
PORTFÓLIO ATUAL E NOVOS PROJETOS

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%	3.500	1.750
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	-	-	48.558	41.694
Total após novos projetos	-	-	158.856	101.520

¹As ABLs acima são gerenciais e podem diferir das apresentadas nas Demonstrações Financeiras de 30/09/2025. 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 os projetos em desenvolvimento. Após a entrega dos novos projetos, a ABL própria da Companhia passará a ser cerca de **102 mil m²**, representando crescimento de **70%** em relação a ABL própria atual.



¹ABL de projetos futuros pode sofrer alterações.

SHOPPING CIDADE JARDIM - HEALTH CENTER E NOVA EXPANSÃO

No SCJ, foi inaugurado o **Cidade Jardim Health Center**, espaço dedicado à saúde e bem-estar com 2.000 m² de ABL, centro médico completo e o Villa Piva Café.

Uma **nova expansão está em curso no SCJ**, adicionando 3.500 m² de ABL ao térreo para ampliar *flagships* como Dior, Prada, Tiffany & Co., enquanto a Rolex transformará a sua loja na *flagship* da marca na América Latina. Entre as novidades, destaque para a *flagship* da Chanel (1.200 m²) e novas operações gastronômicas, incluindo o restaurante Carbone. As obras já iniciaram e inaugurações ocorrerão gradualmente durante 2026.

NOVA FASE USINA SÃO PAULO E NOVOS SHOPPINGS

Além do SCJ, uma nova fase da **Usina São Paulo** está em execução: estão sendo construídos cerca de 2.400 m² adicionais de ABL, onde será instalado um *rooftop* gastronômico. Atualmente, a Usina São Paulo já conta com a Casa Fasano, referência em eventos na cidade de São Paulo, e o Hub de Offices e Mídia. Considerando a nova fase em andamento, o projeto totaliza, aproximadamente, 7.300 m² de ABL.

As obras dos novos Shoppings da Companhia, o **Boa Vista Village Town Center** ("Town Center") e do **Shops Faria Lima**, seguiram no trimestre, com destaque para o estágio final de obras do Town Center que contará com 14.358 m² de ABL.

DESEMPENHO OPERACIONAL¹

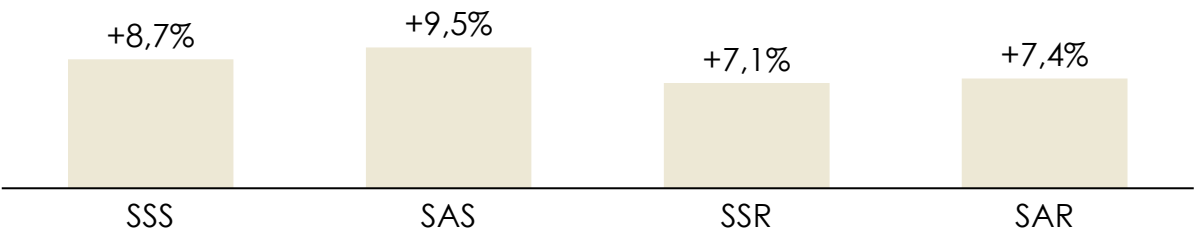
As vendas totais dos Shoppings apresentaram crescimento de **10,8%** no trimestre.

Shoppings	3T25	3T24	Var.
Vendas (R\$ milhões)	1.127	1.017	10,8%

Em relação ao 3T24, o Shopping Cidade Jardim teve destaque em vendas, com crescimento de **16,1%**.

A taxa de ocupação e o custo de ocupação foram **99,3%** e **8,7%**, respectivamente.

Os indicadores operacionais consolidados de vendas e aluguel, referente à 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

3T25

RESULTADO

O segmento de **Hospitalidade e Gastronomia** apresentou crescimento na **Receita**, impulsionado pelo bom desempenho operacional dos ativos, refletido no aumento de **9,2% da Diária Média e de 7,5% do Couvert Médio**. Esse avanço também foi favorecido pela expansão do portfólio, com a abertura do **Boa Vista Surf Lodge** (inaugurado em dezembro/24).

Vale mencionar que o crescimento em **Impostos sobre a Receita**, ocorreu em função do fim do PERSE (Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos), em conjunto com o aumento do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) para bares e restaurantes.

O aumento dos **Custos** ocorreu devido ao crescimento das operações. Contudo, o crescimento registrado foi menor que o da Receita Líquida, gerando ganho de margem bruta.

Não houve variação nominal significativa nas **Despesas Consolidadas**.

A variação apresentada no **Ebitda Ajustado** ocorreu devido ao maior saldo de **Impostos sobre a Receita**.

A queda no **Resultado Financeiro** está relacionada a diminuição de despesas financeiras.

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

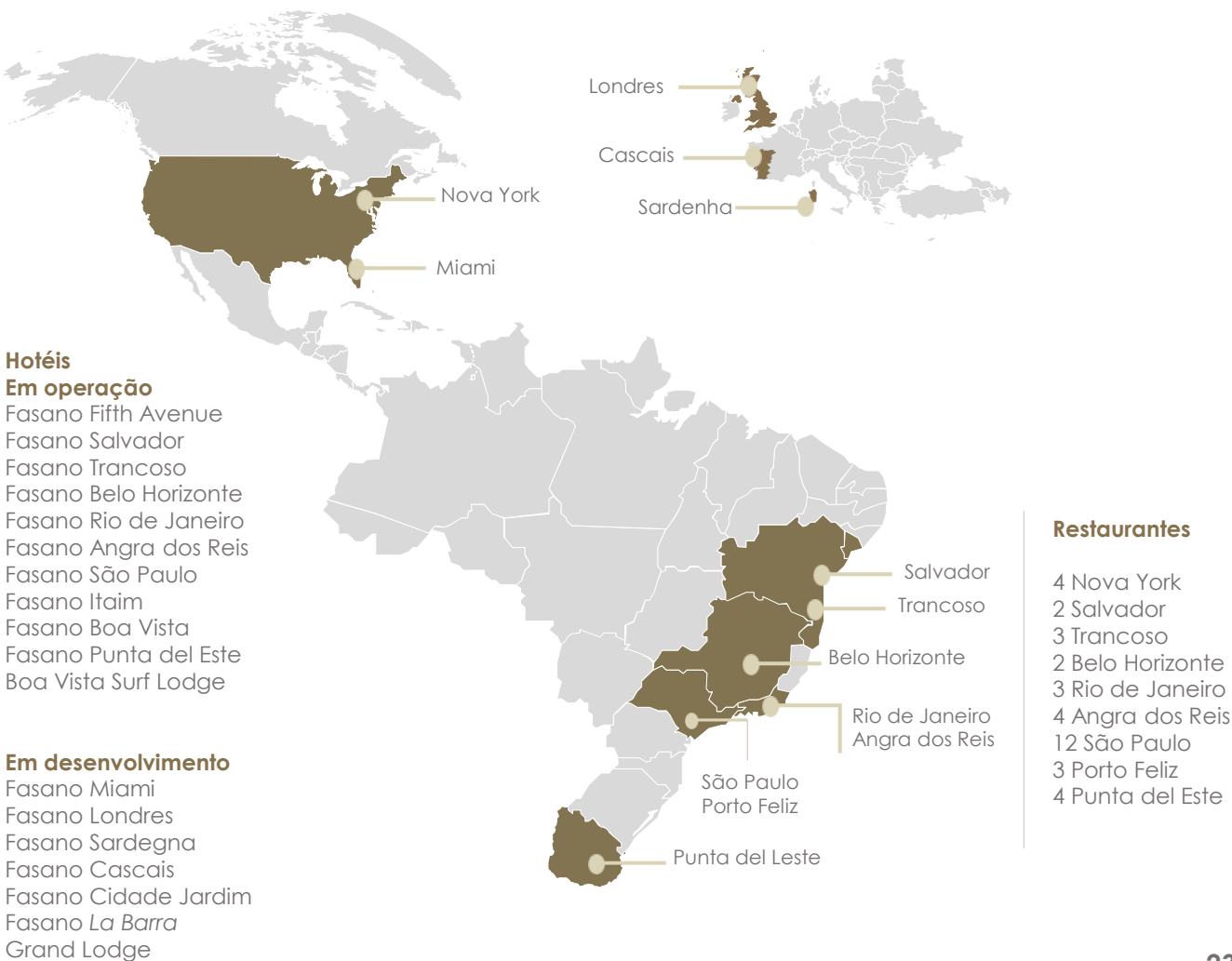
Resultado (R\$ milhões)	Hospitalidade e Gastronomia		
	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	113,4	102,0	11,2%
Impostos sobre a Receita	(11,6)	(4,7)	146,4%
Receita Líquida	101,8	97,3	4,6%
CPSV	(69,8)	(67,6)	3,3%
Resultado Bruto	32,0	29,7	7,6%
Margem (% da Receita Líquida)	31,4%	30,5%	0,9 p.p.
Despesas Operacionais	(23,1)	(23,0)	0,4%
Despesas com Vendas	(1,3)	(1,4)	-3,6%
Despesas Administrativas	(23,0)	(21,1)	8,9%
Outros Resultados Operacionais	1,2	(0,5)	-350,4%
Resultado Operacional	8,8	6,7	32,5%
Depreciação e Amortização	5,4	6,1	-11,9%
EBITDA	14,2	12,8	11,3%
Eventos não recorrentes	-	5,5	-
Eventos não caixa	2,9	-	-
EBITDA Ajustado	17,1	18,3	-6,6%
Margem (% da Receita Líquida)	16,8%	18,8%	-2,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(6,9)	(10,8)	-36,5%
Imposto de Renda e CSLL	(0,0)	(0,1)	-68,8%
Resultado Líquido	1,9	(4,3)	-144,2%
Margem (% da Receita Líquida)	1,9%	-4,4%	6,3 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 3T25 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.

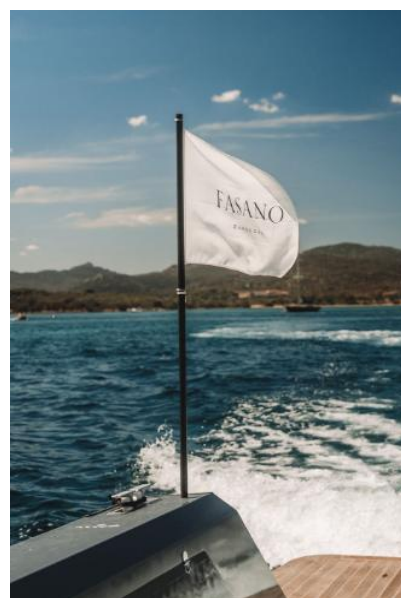
Receita Consolidada Operação Fasano¹ (R\$ mm)	3T25	3T24	Var.
	238,7	213,2	12,0%
Hotéis - Receita Bruta (R\$ mm)	3T25	3T24	Var.
Administrados	94,6	83,2	13,7%
Próprios	30,1	23,9	25,9%
Total Receita Bruta Hotéis (R\$ mm)	124,7	107,1	16,4%
Restaurantes - Receita Bruta (R\$ mm)	3T25	3T24	Var.
Administrados	34,2	32,1	6,5%
Próprios	70,3	64,8	8,5%
Total Receita Bruta Restaurantes R\$ (mm)	104,5	96,9	7,8%
Receita com Fees e outros (R\$ mm)	3T25	3T24	Var.
Fees (R\$ mm)	9,5	9,2	3,8%

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.

FASANO AL MARE BEACH CLUB – JHSF FASANO SARDEGNA

Em agosto, houve 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



Fasano Al Mare Beach Club

DESEMPENHO OPERACIONAL

Os indicadores do segmento de **Hospitalidade** mantiveram o ritmo de crescimento, com destaque para a Diária Média, que cresceu 9,2% em relação ao 3T24.

Hotéis - Consolidado	3T25	3T24	Var.
Diária Média (R\$)	3.875	3.548	9,2%
RevPar ¹ (R\$)	1.986	1.914	3,8%
Taxa de Ocupação (%)	54,0%	54,0%	0,0 p.p.

¹Revpar: Receita por quarto disponível

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

Restaurantes - Consolidado	3T25	3T24	Var.
Couvert Médio (R\$)	325,1	302,3	7,5%
Número de Couverts (unidades)	321.336	320.675	0,2%

Para fins de análise, é importante enfatizar que os indicadores de Hospitalidade e Gastronomia abrangem ativos próprios e administrados, mas nos administrados o resultado se limita aos fees de administração e performance, podendo gerar diferenças entre evolução do resultado e dos indicadores operacionais.

JHSF

AEROPORTO EXECUTIVO

3T25

RESULTADO

A **Receita** do Aeroporto continua em expansão, impulsionada pelo forte desempenho operacional, com crescimento de **65,5% nos movimentos e 45,8% no volume de litros abastecidos**.

O aumento dos **Custos** está associado à evolução das operações. Ainda assim, houve ganho de margem bruta, favorecido pela diluição dos custos fixos com o avanço das atividades. A maior parte do custo é variável, relacionada à compra de combustível para revenda.

Em **Despesas**, as principais variações ocorreram devido a: (i) queda em **Despesas Administrativas** dado que o pagamento de PLR aconteceu no 3T24 (em 2025, o pagamento ocorreu no 2T25); e (ii) crescimento em **Outros Resultados Operacionais** proveniente da atualização do contas a receber do GATGRU.

No **Ebitda Ajustado** são consideradas algumas despesas de natureza não-caixa e/ou não recorrentes, e desconsiderada a apreciação das PPIs dos hangares.

A melhora do **Resultado Financeiro** decorreu da variação cambial negativa sobre dívidas em dólar do segmento, gerando receita financeira no trimestre, sem efeito caixa.

O aumento na linha de **Imposto de Renda e CSLL** é fruto do maior registro de impostos diferidos oriundos da apreciação das PPIs.

Resultado (R\$ milhões)	Aeroporto		
	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	62,3	45,8	36,2%
Impostos sobre a Receita	(2,9)	(2,1)	35,1%
Receita Líquida	59,4	43,6	36,2%
CPSV	(34,8)	(26,1)	33,0%
Resultado Bruto	24,7	17,5	41,0%
Margem (% da Receita Líquida)	41,5%	40,1%	1,4 p.p.
Despesas Operacionais	6,5	1,8	258,8%
Despesas com Vendas	(0,5)	(0,2)	113,9%
Despesas Administrativas	(4,9)	(5,7)	-13,4%
Outros Resultados Operacionais	11,9	7,7	54,6%
Apreciação das PPIs	2,3	-	-
Resultado Operacional	33,5	19,3	73,4%
Depreciação e Amortização	3,8	3,5	7,1%
EBITDA	37,3	22,9	63,2%
PPI	(2,3)	-	-
Eventos não recorrentes	0,1	3,4	-97,5%
Eventos não caixa	2,6	1,9	38,2%
EBITDA Ajustado	37,7	28,1	34,1%
Margem (% da Receita Líquida)	63,4%	64,4%	-1,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	1,2	(4,2)	-129,4%
Imposto de Renda e CSLL	(0,9)	0,0	-336493,2%
Resultado Líquido	33,9	15,1	124,2%
Margem (% da Receita Líquida)	57,0%	34,6%	22,4 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 GATGRUM é de cerca de **R\$ 124,9 milhões**.

Recentemente, foi concluída a **5ª expansão de capacidade**, com a adição de novos hangares, pátios e uma nova taxiway. Com a conclusão desta etapa, o Aeroporto passa a contar com 16 hangares distribuídos em aproximadamente 50 mil m², além de 80 mil m² adicionais de pátios, que já se encontram com ocupação integral.

Com a capacidade atual, o Aeroporto já se classifica entre os maiores FBO (Fixed Base Operator) do mundo, abrigando mais de 170 aeronaves hangaradas, sendo também líder do mercado em número de movimentos internacionais da aviação executiva no Brasil.

Diante da demanda contratada por novas aeronaves e bases de serviço (MROs - Maintenance, Repair, and Overhaul), o **Aeroporto dará início à 6ª expansão**, que incluirá a construção de mais três hangares, totalizando cerca de 10 mil m², além de 15 mil m² adicionais de pátios, com conclusão da primeira fase no 1º semestre de 2026.

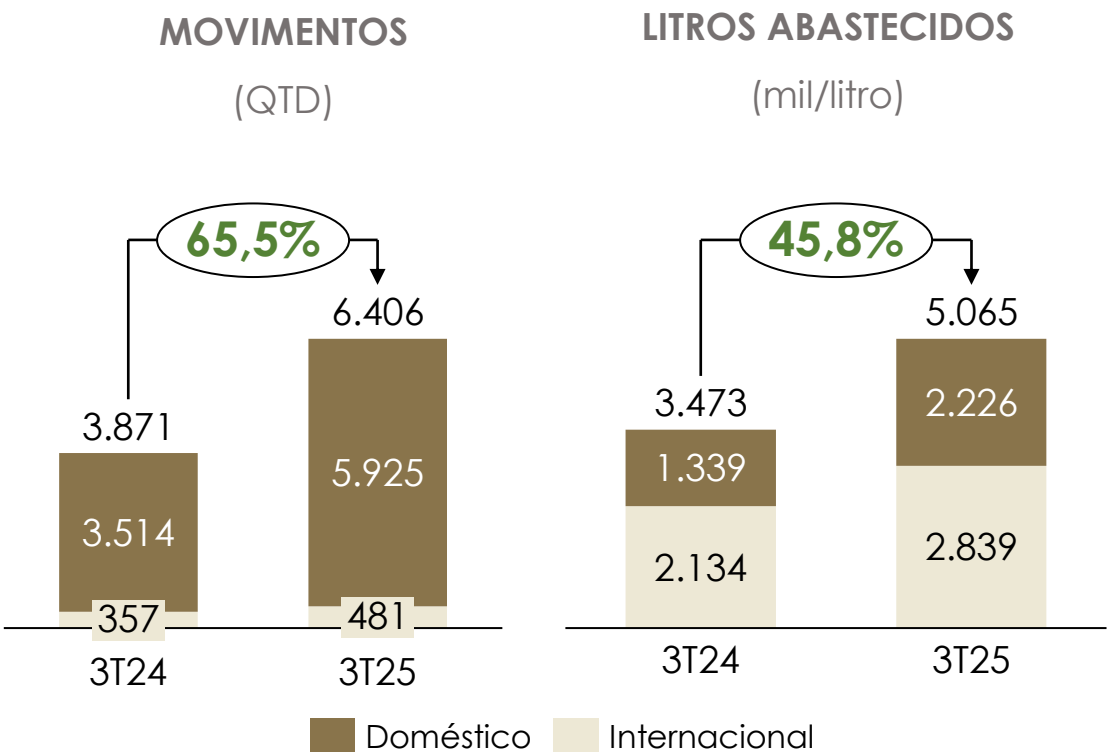
O Aeroporto, além da 6ª expansão, dispõe ainda de capacidade para futuras ampliações, podendo chegar a mais de quatro vezes a metragem atualmente existente. Considerando o crescimento do mercado endereçável de jatos executivos de médio e grande porte no Brasil, a Companhia seguirá avaliando a evolução da demanda para definir as próximas fases — sempre mantendo os mais altos padrões de segurança, qualidade, excelência operacional, governança e respeito ao meio ambiente.

ESTRATÉGIA

O São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional, certificado pelo **IS-BAH** e reconhecido pela ANAC no **Programa de Aeroportos Sustentáveis**, é o único aeroporto e FBO brasileiro na rede **Air Elite Member**. Recentemente, foi premiado pelo **Green Airport Recognition 2025** da ACI-LAC pelo projeto de conservação da onça-parda em parceria com a ONG Onçafari. Além disso, é referência em neutralização de carbono com o **Programa Catarina Carbon Free**, que compensa automaticamente 100% do querosene de aviação comercializado no Aeroporto por meio de créditos certificados por padrões internacionais.

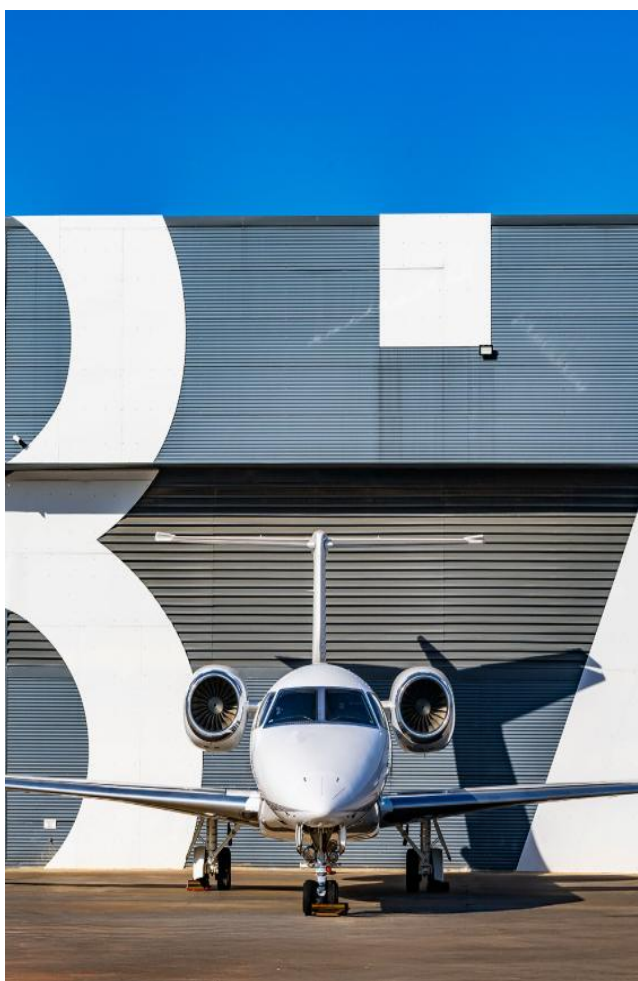
DESEMPENHO OPERACIONAL

No São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional o número de movimentos aumentou em **65,5%** e os litros abastecidos em **45,8%** na comparação com o 3T24.



DESEMPENHO OPERACIONAL

Das movimentações, **62,9%** vieram de clientes avulsos, ou seja, aqueles que não possuem aeronave hangaradas, demonstrando a crescente procura e preferência pelos serviços do Aeroporto por clientes fora do estado de São Paulo. As movimentações avulsas cresceram **63,5%** em relação ao 3T24.



JHSF

JHSF RESIDENCES E CLUBS

3T25

RESULTADO

Em **JHSF Residences e Clubs**, a **Receita** apresentou crescimento devido ao (i) aumento de unidades locadas (+40 unidades em relação ao 3T24, representando 97% de taxa de ocupação contratada); (ii) crescimento da venda de memberships; e (iii) evolução da operação do Boa Vista Village Surf Club.

O crescimento do **Custo** está associado à operação do Boa Vista Village Surf Club, principalmente gastos com energia, segurança e mão de obra, em conjunto com os custos pré-operacionais do Fasano Tennis Club, que teve evento de inauguração oficial no final de setembro.

No trimestre, o aumento das **Despesas** está relacionado ao crescimento das operações, com reforço de mão de obra em **Despesas Administrativas** e gastos com o evento de inauguração do Fasano Tennis Club em **Despesas com Vendas**.

No período, **apreciação das PPIs** é substancialmente resultado do valor justo de unidades para locação que serão desenvolvidas no Boa Vista Estates.

No **Ebitda Ajustado**, foram desconsideradas a apreciação das PPIs das unidades para locação, além de despesas sem efeito caixa.

O **Resultado Financeiro** cresce por razão do aumento das despesas financeiras com juros da dívida.

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

Resultado (R\$ milhões)	JHSF Residences e Clubs		
	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	69,5	29,2	138,5%
Impostos sobre a Receita	(4,1)	(1,5)	176,3%
Receita Líquida	65,4	27,7	136,4%
CPSV	(6,8)	(2,7)	156,3%
Resultado Bruto	58,6	25,0	134,3%
Margem (% da Receita Líquida)	89,6%	90,4%	-0,8 p.p.
Despesas Operacionais	(6,8)	(2,0)	245,8%
Despesas com Vendas	(1,1)	(0,1)	829,3%
Despesas Administrativas	(5,9)	(1,8)	221,1%
Outros Resultados Operacionais	0,2	(0,0)	-
Apreciação das PPIs	151,4	0,3	-
Resultado Operacional	203,2	23,3	772,1%
Depreciação e Amortização	1,4	1,1	23,0%
EBITDA	204,6	24,4	738,3%
PPI	(151,4)	(0,3)	-
Eventos não recorrentes	-	0,0	-
Eventos não caixa	0,3	0,1	125,4%
EBITDA Ajustado	53,5	24,3	120,2%
Margem (% da Receita Líquida)	81,8%	87,8%	-6,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(45,4)	(22,0)	106,0%
Imposto de Renda e CSLL	(4,5)	(1,9)	141,2%
Resultado Líquido	153,3	(0,6)	-26132,6%
Margem (% da Receita Líquida)	234,5%	-2,1%	236,6 p.p.

ESTRATÉGIA

O segmento *JHSF Residences e Clubs*, consiste na locação de **casas** e **apartamentos**, além da comercialização de memberships 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 neste segmento.

Considerando todo o portfólio em operação, mais os que estão em fase final de obras, o segmento de Locação Residencial e Clubs possui ativos que estão distribuídos em **138.839 m²** com NOI anual na estabilidade de cerca de **R\$ 136,6 milhões**.

Portfólio	Unidades	Área (m ²)	NOI estabilizado R\$mm
Locações	126	67.226	83,5
Clubs	3	71.613	53,0
Total Locações + Clubs	129	138.839	136,6

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 97%.**

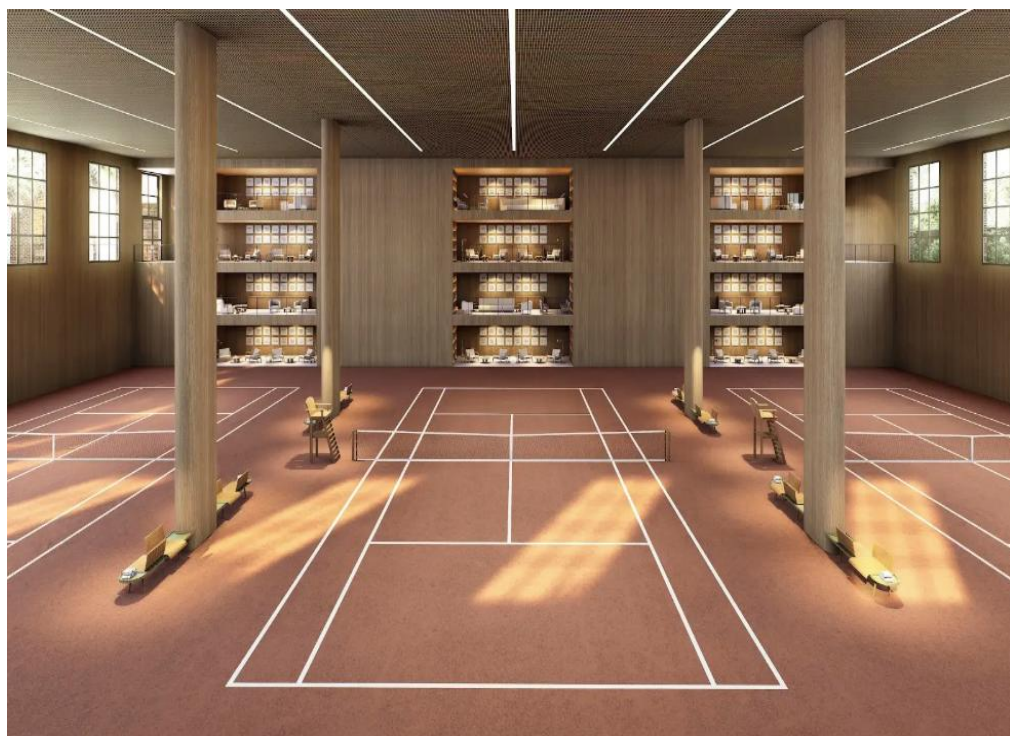
CLUBS

No trimestre, houve o evento de apresentação oficial do **Fasano Tennis Club**. Criado para um grupo seleto de membros, o club tem como foco principal o tênis, reunindo o que há de mais moderno em infraestrutura com 10 quadras, 6 cobertas e 4 descobertas, além de espaços dedicados a outras modalidades de raquete, como *padel*, *pickleball*, *squash* e *beach* tênis.

O *club* conta também com diversos *amenities*, como simulador de golfe, pilates, spa completo com haloterapia, piscinas, restaurante, o icônico Baretto, entre outros.

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.

FASANO TENNIS CLUB



Fasano Tennis Club

JHSF

INCORPORAÇÃO

3T25

RESULTADO

No trimestre, a **Receita** da **Incorporação** aumentou em função do maior volume de vendas e do avanço do PoC das unidades comercializadas (ver página 45). Importante destacar que, no 3T25, a **Receita a apropriar era de R\$ 912,0 milhões** e será reconhecida nos próximos períodos, conforme a evolução das obras.

A redução do **Custo** ocorreu por um reembolso pontual e não recorrente de custos de operação. Excluindo esse efeito, o Custo estaria em linha com o apresentado no 3T24.

O ganho de **margem bruta** observado no 3T25 é resultado do efeito acima mencionado, além da maior concentração de lotes no mix de produtos vendidos no trimestre (que possuem margens mais altas do que produtos imobiliários).

A variação nas **Despesas** ocorreu devido a um ajuste pontual realizado no 3T24 que realocou gastos com pessoal da linha de **Despesa Administrativas** para a linha de **Custos**. Além disso, houve aumento em **Despesas com Vendas**, dado maior gasto com publicidade e propaganda e redução da linha de **Outros Resultados Operacionais**, por conta do menor saldo de estorno de provisões.

A variação no **Ebitda Ajustado** no trimestre é decorrente do maior Resultado Operacional.

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** a redução ocorreu devido ao menor saldo de impostos diferidos.

Resultado (R\$ milhões)	Incorporação		
	3T25	3T24	Var %
Receita Bruta	185,3	121,4	52,6%
Impostos sobre a Receita	(5,2)	(3,9)	36,1%
Receita Líquida	180,0	117,5	53,2%
CPSV	(44,0)	(60,1)	-26,8%
Resultado Bruto	136,0	57,4	137,0%
Margem (% da Receita Líquida)	75,5%	48,8%	26,7 p.p.
Despesas Operacionais	(22,7)	(10,4)	118,0%
Despesas com Vendas	(9,6)	(8,0)	19,5%
Despesas Administrativas	(17,5)	(8,8)	99,7%
Outros Resultados Operacionais	4,4	6,4	-31,6%
Resultado Operacional	113,3	47,0	141,2%
Depreciação e Amortização	1,1	1,0	2,8%
EBITDA	114,3	48,0	138,2%
Eventos não recorrentes	-	1,7	-
Eventos não caixa	0,6	0,0	-
EBITDA Ajustado	114,9	49,7	131,1%
Margem (% da Receita Líquida)	63,8%	42,3%	21,5 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	1,5	(5,2)	-129,3%
Imposto de Renda e CSLL	(5,4)	(6,7)	-19,4%
Resultado Líquido	109,4	35,0	212,2%
Margem (% da Receita Líquida)	60,8%	29,8%	31,0 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 localizados, quase que na sua totalidade, em regiões em que a JHSF atua há décadas, com 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 à 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\$ 36 bilhões.

ANÚNCIO DA VENDA DE ESTOQUES DE R\$ 4,6 BILHÕES NO 3T25

No 3T25, a JHSF anunciou **a criação de um veículo de investimentos destinado à aquisição do estoque pronto e em desenvolvimento da Companhia no montante de R\$ 4,6 bilhões**. Essa transação constitui um marco relevante para a Companhia e para o mercado de capitais brasileiro, ao viabilizar, de forma pioneira, estratégias financeiras e de negócios avançadas alinhadas às praticadas em mercados internacionais maduros.

A conclusão da Transação **trará para a JHSF uma estrutura de capital ainda mais dinâmica e moderna**, na qual os projetos de incorporação imobiliária atuais e futuros, desenvolvidos e geridos pela Companhia, poderão ser conduzidos conjuntamente com capital de investidores, por meio de veículos específicos, permitindo para a empresa equilíbrio e eficiência de seu capital entre os segmentos de Renda Recorrente e Incorporação. **Esse movimento permitirá ao mercado uma visão mais precisa do valor intrínseco e do potencial de geração de valor da JHSF.**

A JHSF, considerando sua consolidada expertise no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários únicos de alta renda, **seguirá à frente do desenvolvimento e gestão de todos os projetos envolvidos na Transação**, seguindo o compromisso com a qualidade e a excelência que fazem parte do DNA da Companhia.

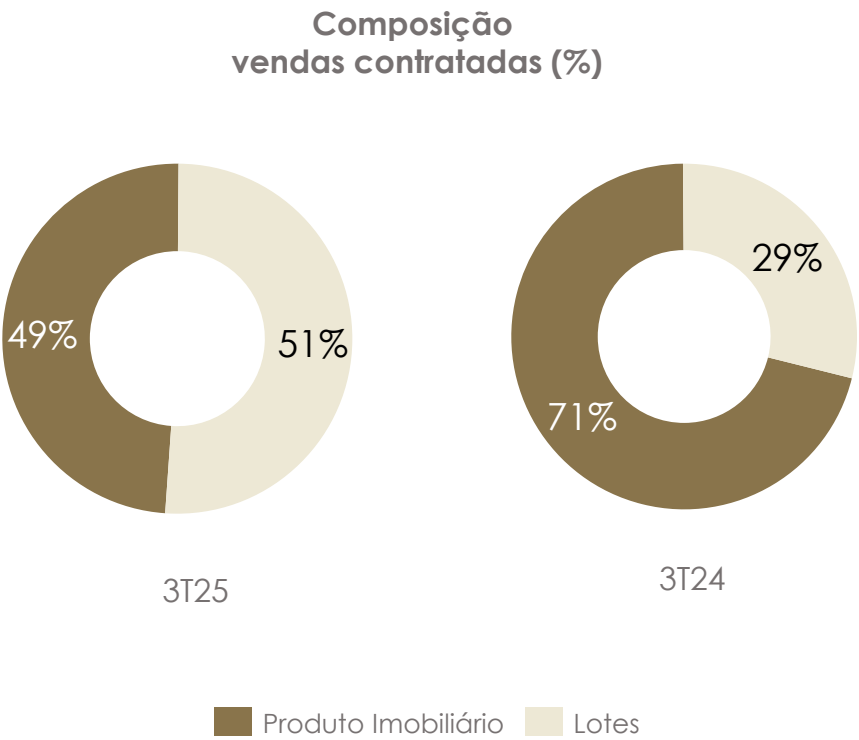
Na presente data, a Transação ainda está em curso, e, para mais detalhes, recomenda-se a leitura do [Fato Relevante](#) publicado em 16 de setembro de 2025.

DESEMPENHO OPERACIONAL

No trimestre, houve crescimento das vendas brutas contratadas da Incorporação, tanto na comparação com o 3T24 quanto com o 2T25:

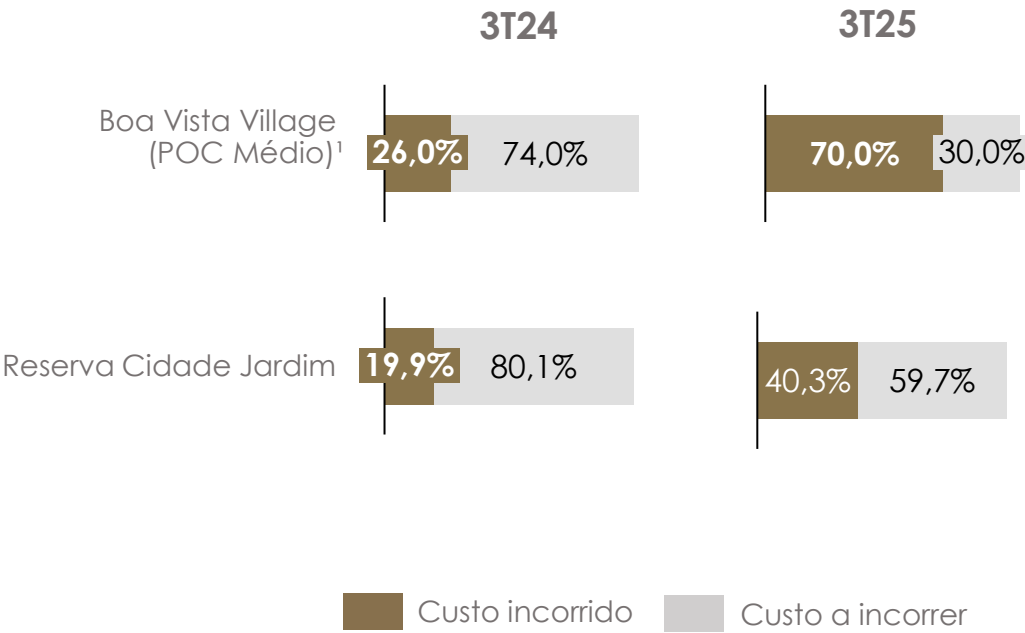
Vendas Contratadas (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var.	2T25	3T25 vs 2T25
Lotes e outros	203,3	110,7	83,6%	145,4	39,9%
Produtos Imobiliários	196,7	267,2	-26,5%	148,5	32,5%
Total	400,0	377,9	5,8%	293,8	36,1%

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:



¹Considera os projetos Grand Lodge Residences, Surf Side Residences e Village Houses.

JHSF

ENDIVIDAMENTO E DISPONIBILIDADE DE CAIXA

3T25

Disponibilidade de Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	set/25	jun/25	Var. R\$ milhões	Var.
Dívida Bruta	(5.731,0)	(5.586,4)	(144,5)	2,6%
Dívida conversível ¹	120,8	120,8	0,0	0,0%
Caixa, Equivalentes e TVM	2.286,8	2.311,1	(24,4)	-1,1%
Contas a Receber ²	1.456,3	1.609,0	(152,7)	-9,5%
Dívida Líquida	(1.867)	(1.546)	(321,6)	20,8%

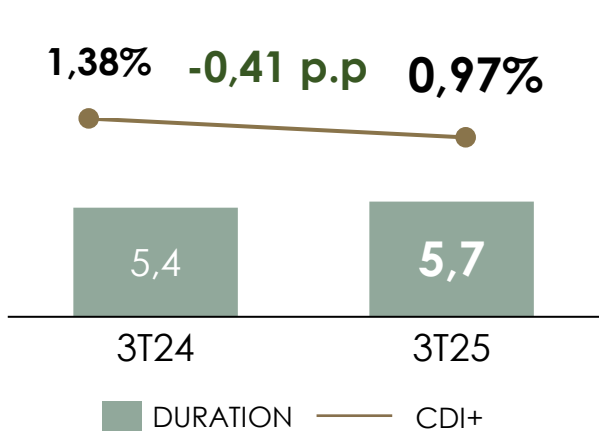
Dívida Líquida/Ebitda Ajustado LTM 1,88 x

¹Dívida mandatoriamente conversível em participação em projeto futuro.
²Considera contas a receber apropriado e a apropriar, conforme demonstrado na página 49.

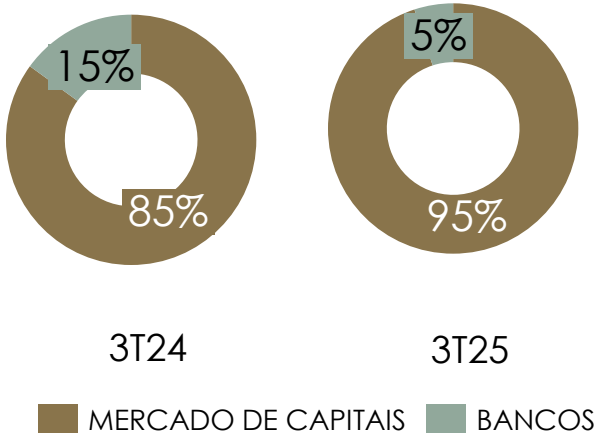
No 3T25, foi concluída com sucesso a emissão de debênture, no montante de **R\$ 300,0 milhões**, *clean*, com prazo médio de 4,3 anos.

Essa emissão é continuidade do trabalho estratégico iniciado em 2024, voltado ao alongamento do perfil da dívida e à redução do custo de capital. Com essa última operação, a Companhia alcançou a marca de aproximadamente **R\$ 3,2 bilhões captados no mercado de capitais**, em condições inéditas, ao longo de cerca de 14 meses.

DURATION E CUSTO MÉDIO



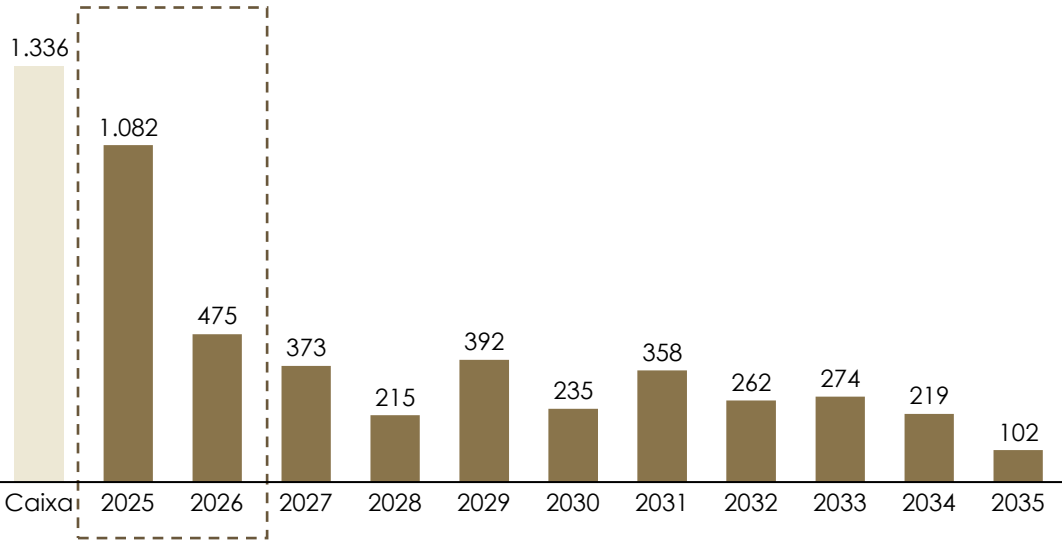
COMPOSIÇÃO DÍVIDA BRUTA



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

Set/24

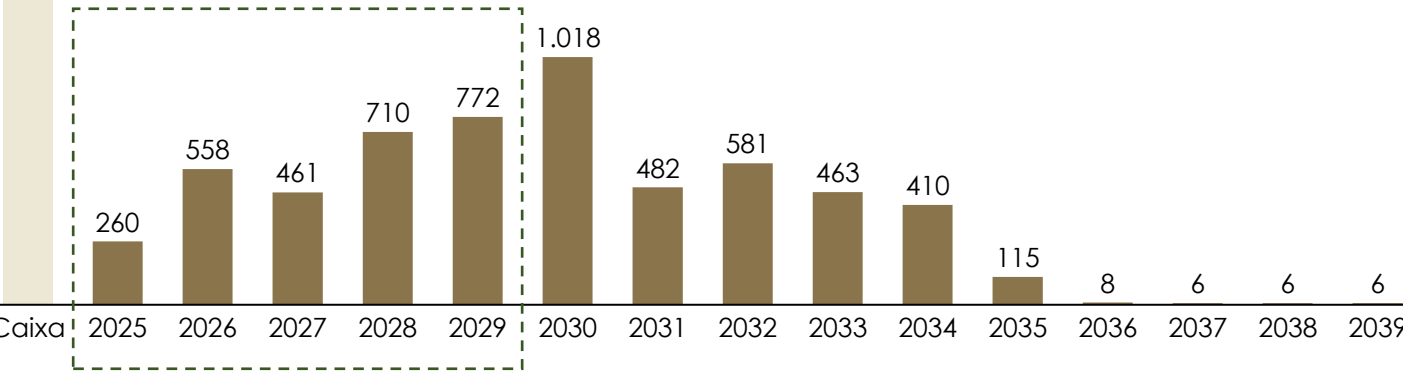
COBERTURA 1,2 ANOS



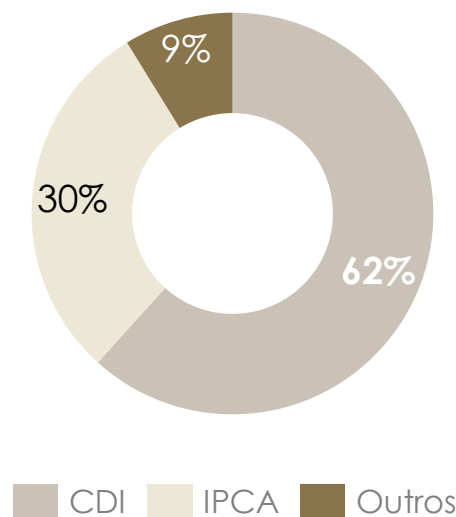
Set/25

2.287

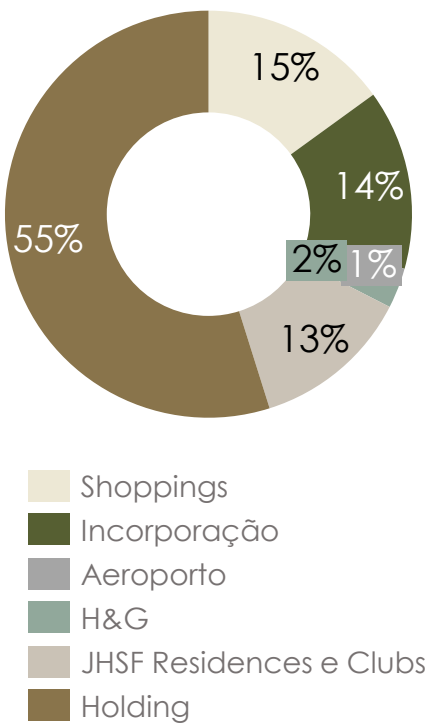
COBERTURA
4,5 ANOS



Indexadores da dívida
(Set/25)

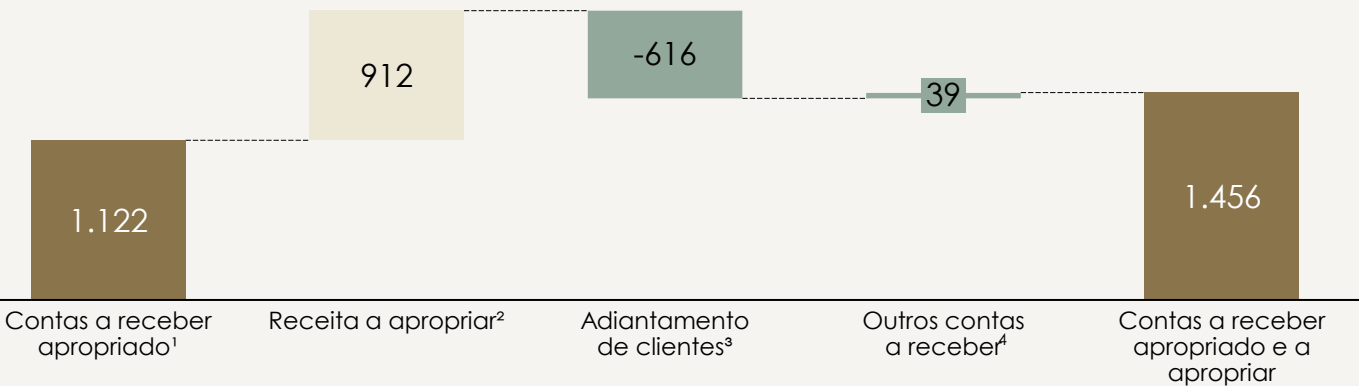


Composição da dívida consolidada
Alocação gerencial
(Set/25)



Composição contas a receber
(apropriado e a apropriar)

R\$ mm



¹Conforme NE 5 do ITR do 3T25;

²Conforme NE 28 do ITR do 3T25;

³Conforme NE 13 do ITR do 3T25;

⁴Considera contas a receber não consolidados;

JHSF

SUSTENTABILIDADE | ESG

2T25

Avanços em Transparência, Reconhecimento Internacional e Construção da Agenda 2030

Reforçando seu compromisso com a transparência e a evolução contínua da agenda ESG, a Companhia atualizou o site corporativo de Sustentabilidade ([link](#)) para aprimorar a experiência dos usuários no acesso aos relatórios, diretórios e principais iniciativas da Companhia. A nova versão amplia a visibilidade da integração das práticas sustentáveis aos negócios e reúne os reconhecimentos mais recentes obtidos pela JHSF.

A Companhia também foi reconhecida com o Green Airport Recognition 2025, concedido pelo Airports Council International – América Latina e Caribe (ACI-LAC), que destaca as melhores práticas ambientais do setor na região. O prêmio reconheceu o projeto desenvolvido pelo São Paulo Catarina Aeroporto Executivo em parceria com a ONG Onçafari, voltado à preservação da fauna silvestre em 217 hectares de área verde, fortalecendo a segurança operacional por meio de soluções baseadas na natureza.

Durante o período, houve avanço na revisão da Matriz de Materialidade, base para a atualização da estratégia e dos compromissos da Companhia até 2030. O processo incluiu entrevistas e formulário online que ampliaram a escuta e garantiram a representatividade dos diversos públicos de interesse, entre eles: colaboradores, fornecedores, clientes, ONGs e investidores.

Por fim, a JHSF segue no processo de revisão da Política de Gestão de Riscos Corporativos, que está sendo atualizada à luz das diretrizes da CVM nº 193 e dos padrões IFRS S1 e S2, reforçando o alinhamento da Companhia às melhores práticas de governança e sustentabilidade.

JHSF

ANEXOS

3T25

Demonstração do Fluxo de Caixa por Segmento - Método Indireto R\$ mil - 3ITR - 2025	Shoppings	Hospitalidade & Gastronomia	Aeroporto	JHSF Residences e Clubs	JHSF Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Consolidado
Das atividades operacionais									
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	65.588	3.865	35.688	158.211	(2.891)	(4.002)	116.743	(47.455)	325.748
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	237	5.377	3.774	1.354	97	1.800	1.069	1.926	15.634
Juros e variações monetárias sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	23.884	-	-	15.001	-	-	56.998	-	95.883
Juros e variações monetárias sobre ativos e passivos	(9.558)	-	-	-	-	-	-	-	(9.558)
Amortização dos custos de empréstimos, debêntures e obrigações com parceiros	-	-	-	6.001	-	-	-	-	6.001
Resultado de equivalência patrimonial	-	1.204	-	-	-	-	-	-	1.204
Variação do valor justo das propriedades para investimentos	(37.181)	-	(2.294)	(151.412)	-	-	-	-	(190.887)
Demais ajustes	-	-	(5.561)	-	-	-	(1.595)	9.763	2.607
	42.971	10.445	31.608	29.155	(2.794)	(2.202)	173.215	(35.766)	246.631
Variação nos ativos e passivos									
Contas a receber	3.307	5.289	4.366	1.705	2.841	2.031	96.472	5.695	121.707
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	46.277	15.734	28.089	30.859	47	(171)	182.081	(34.059)	268.858
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.445)	(6.675)	(963)	(1.074)	(36)	(7.989)	(8.431)	(16)	(28.628)
Juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures pagos	(26.248)	(754)	(1.904)	(33.015)	-	-	(32.028)	(89.579)	(183.528)
Caixa líquido gerado pelas (consumidos pelas) atividades operacionais	16.584	8.305	25.222	(3.230)	11	(8.159)	141.622	(123.654)	56.701
Das atividades de investimento									
Resgates e aplicações	307.237	(2.691)	(6.469)	(8.821)	9.541	7.321	102.745	(401.559)	7.304
Aquisição de bens do ativo imobilizado e propriedades para investimento	(99.557)	(4.723)	(23.436)	(59.704)	(10.600)	590	(16.523)	16.028	(197.926)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades de investimento	207.679	(7.414)	(29.905)	(68.524)	(1.059)	7.911	86.222	(385.531)	(190.622)
Das atividades de financiamento									
Ingressos de novos empréstimos, financiamentos e debêntures	-	-	-	-	-	-	-	353.096	353.096
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(14.189)	(23.139)	(29.816)	(46.900)	-	-	(32.500)	(44.361)	(190.904)
Dividendos pagos	-	-	-	-	-	-	-	(62.496)	(62.496)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) atividades de financiamento	(14.189)	(23.139)	(29.816)	(46.900)	-	-	(32.500)	246.239	99.696
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	210.075	(22.249)	(34.498)	(118.654)	(1.048)	(248)	195.343	(262.947)	(34.225)

BALANÇO PATRIMONIAL POR SEGMENTO

Balanço Patrimonial por segmento - 3T25 R\$ mil	Shopping	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	JHSF Residences e Clubs	JHSF Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Consolidado
Ativo									
Caixa e Aplicações	-	-	-	-	-	-	-	2.286.761	2.286.761
Contas a receber	86.902	22.049	102.365	55	1.334	11.272	853.334	-	1.077.311
Landbank e Estoques	-	20.562	759	-	-	76.200	2.640.307	-	2.737.828
PPI (=)	4.611.077	-	151.159	1.869.468	-	-	-	-	6.631.703
Custo Contábil (+)	1.710.297	-	41.344	975.422	-	-	-	-	2.727.063
PPI - valor justo (+)	2.900.780	-	109.814	894.046	-	-	-	-	3.904.640
PPI em Operação (+)	1.045.873	-	109.814	894.046	-	-	-	-	2.049.733
PPI Pré-Operacionais (+)	1.854.907	-	-	-	-	-	-	-	1.854.907
Imobilizado e Intangível	27.701	292.499	761.761	1.244.218	-	46.580	32.797	-	2.405.556
Leasing (IFRS 16)	4.397	72.625	-	-	-	-	-	-	77.022
Outros	130.733	17.379	72.195	-	2.864	33.276	141.562	44.153	442.162
Total do ativo	4.860.810	425.115	1.088.238	3.113.741	4.198	167.328	3.668.000	2.330.914	15.658.342
Passivo									
Endividamento	898.493	127.553	58.424	632.093	-	-	1.826.452	2.187.845	5.730.860
Curto prazo	63.593	7.694	187	32.152	-	-	152.651	337.391	593.667
Longo prazo	834.900	119.859	58.238	599.941	-	-	1.673.800	1.850.455	5.137.193
Fornecedores	45.140	15.796	30.421	-	54	47.157	70.466	44.849	253.883
Usufruto (Longo Prazo)	190.047	-	-	-	-	-	-	-	190.047
Tributos e Encargos	915.951	32.656	60.203	-	-	7.148	457.778	1.691	1.475.427
Adiantamento para Obras	-	-	-	-	-	-	603.857	-	603.857
Leasing (IFRS 16)	4.343	106.758	-	-	-	-	-	-	111.100
Dividendos a pagar	-	-	-	-	-	-	-	80.803	80.803
Obrigações com terceiros	-	-	-	-	-	-	143.251	-	143.251
Outros	173.769	6.832	45.052	-	-	31.102	94.174	-	350.929
Total do passivo	2.227.743	289.594	194.101	632.093	54	85.406	3.195.978	2.315.188	8.940.157
Patrimônio líquido	2.633.068	135.520	894.137	2.481.648	4.144	81.921	472.022	15.726	6.718.186
Passivo + Patrimônio Líquido	4.860.810	425.115	1.088.238	3.113.741	4.198	167.328	3.668.000	2.330.914	15.658.342

ABL (Área Bruta Locável): Corresponde 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.

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:

14 de novembro de 2025

15:00 (horário de Brasília)

13:00 (horário de Nova York)

Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast em Inglês:

14 de novembro de 2025

(tradução simultânea)

14:00 (horário de Nova York)

13:00 (horário de Brasília)

Webcast: ri.jhsf.com.br

JHSF



EARNINGS RELEASE

3Q25

RECURRING INCOME

Gross Revenue

R\$ 342 mm

+29% vs 3Q24

R\$ 1,012 mm

+30% vs 9M24

Adjusted EBITDA

R\$ 154 mm

+34% vs 3Q24

R\$ 452 mm

+32% vs 9M24

Malls

Sales

+11% vs 3T24

+14% vs 9M24

Hospitality & Gastronomy

Average Daily
Rate

+9% vs 3Q24

+13% vs 9M24

Average Couvert

+8% vs 3Q24

+10% vs 9M24

Airport

Movements

+66% vs 3Q24

+60% vs 9M24

Liters Filled

+46% vs 3Q24

+43% vs 9M24

JHSF Residences

97% contracted
occupancy rate

CONSOLIDATED

Gross Revenue

R\$ 564 mm

+38% vs 3Q24

R\$ 1,549 mm

+33% vs 9M24

Gross Profit

R\$ 329 mm

+75% vs 3Q24

R\$ 889 mm

+ 49% vs 9M24

Adjusted EBITDA

R\$ 263 mm

+77% vs 3Q24

R\$ 708 mm

+49% vs 9M24

Net Profit

R\$ 304 mm

+118% vs 3Q24

R\$ 890 mm

+98% vs 9M24

Real Estate Development

Contracted Sales

R\$ 400 mm

+6% vs 3Q24

+36% vs 2Q25

A **JHSF Participações S.A. (JHSF3)** presents its operational and financial results for the third quarter of 2025 (3Q25). All information related to **3Q25**, 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 (FS).

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



JHSF, the largest high-end ecosystem in Latin America, operates in the development and management of unique, innovative, and high-value mixed-use projects recognized for their strong customer appeal.

In 3Q25, **all of the Company's business segments continued their growth trajectory**, highlighted by the expansion of consolidated results for the fourth consecutive quarter. In addition, a series of announcements and inaugurations marked the quarter, as detailed below.

The **Recurring Income** businesses maintained their strong performance, posting double-digit growth across key operational and financial indicators.

In the **Shopping Malls** segment, tenants' consolidated sales have grown at double-digit rates for **eight consecutive quarters**, reflecting the quality and excellence of the Company's assets, as well as the resilience of the high-end segment.

In the **Hospitality & Gastronomy** segment, in addition to delivering strong operational indicators, the highlight was the soft opening of **Fasano Al Mare Beach Club**, the first phase of **JHSF Fasano Sardegna**, a new international hospitality destination located across from the iconic Tavolara Island in Sardinia, Italy.

The **Airport**, which has been undergoing continuous operational development since its inauguration in 2019, recently completed its **5th capacity expansion**, now fully occupied, and announced its **6th expansion for 2026**, driven by strong demand and customer preference in the executive aviation segment.

Disclaimer: The Management makes forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such statements are based on Management's estimates and assumptions, as well as on information currently available to the Company. Forward-looking statements include information regarding the current intentions, estimates, or expectations of the Company, its Board of Directors, and its Executive Officers.

At **JHSF Residences and Clubs**, the **contracted occupancy rate reached 97%** in the quarter, and the **official opening of Fasano Tennis Club**, the Company's new club, took place.

In a subsequent event, the acquisition of a majority stake in **BYS International**, a global company specialized in charter services, management, and the purchase and sale of large vessels, was announced. **JHSF Capital** acted as the Company's financial advisor in the transaction.

Finally, in the **Real Estate Development** segment, in addition to the strong operational and financial performance, with gross sales surpassing 2024 levels, the Company announced the creation of an investment vehicle aimed at acquiring its completed and under-development inventory, **totaling R\$ 4.6 billion**.

This transaction represents a significant milestone for JHSF and the Brazilian capital markets, as it enables, in a pioneering way, advanced strategies aligned with those adopted in mature international markets.

This initiative will allow the market to gain a more accurate view of the Company's intrinsic value and value creation potential.

As of this date, the transaction is still in progress, and for further details, it is recommended to refer to the Material Fact published on September 16, 2025.

The **Company's consolidated results have continued to grow for four consecutive quarters**, demonstrating the resilience of the high-end ecosystem, as well as the quality and excellence of JHSF's products and services across all business verticals.

Revenue growth reflects the solid expansion of Recurring Income businesses, along with the improved performance of the Real Estate Development.

The increase in **Costs** is associated with the growth of operations. In the quarter, **the highlight was the gross margin expansion**, driven mainly by the Development segment.

The variation in **Expenses** is explained by the increase in Selling and Administrative Expenses. The rise in **Selling Expenses** was mainly due to higher spending on advertising, marketing, and events. **In Administrative Expenses**, among other factors, there was an increase in legal advisory costs related to projects such as capital markets issuances.

Adjusted EBITDA increased as a result of the improvement in Operating Results. It is worth highlighting that, among other income and expenses, adjustments include the revaluation of **Investment Properties**, which are non-cash in nature.

The increase in **Financial Result** is due to the growth in financial income from cash investments.

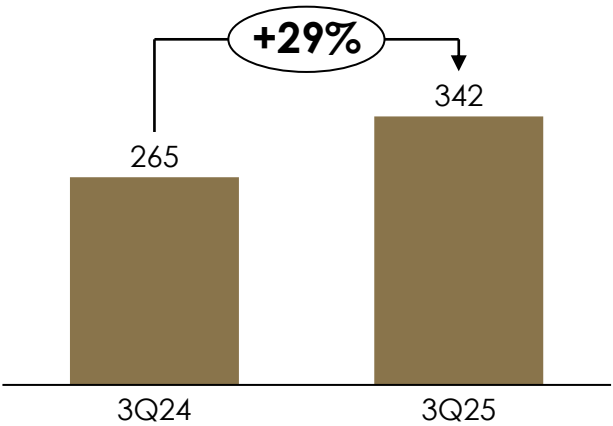
In **Income Tax and Social Contribution (CSLL)**, the difference between periods is due to a lower balance of deferred taxes (non-cash effect), resulting from the appreciation of Investment Properties (PPIs).

Consolidated Information (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	564.4	408.1	38.3%
Taxes on Revenue	(47.6)	(34.8)	37.1%
Net Revenue	516.7	373.3	38.4%
COGS	(187.6)	(185.4)	1.2%
Gross Profit	329.1	187.9	75.1%
Margin (% of Net Revenue)	63.7%	50.3%	13.4 p.p.
Operating Expenses	(97.6)	(88.9)	9.8%
Commercial Expenses	(16.4)	(12.0)	37.0%
Administrative Expenses	(97.1)	(86.3)	12.5%
Other Operating Expenses	16.0	9.4	69.8%
Equity method	1.1	1.1	-1.7%
Fair Value of Investment Properties	190.9	192.1	-0.6%
Operating Income	422.4	291.1	45.1%
Depreciation and Amortization	15.6	17.4	-10.1%
EBITDA	438.0	308.5	42.0%
Fair Value of Investment Properties	(190.9)	(192.1)	-0.6%
Non-recurring events	1.3	22.8	-94.5%
Non-cash events	14.4	9.7	48.9%
Adjusted EBITDA	262.8	148.8	76.6%
Margin (% of Net Revenue)	50.9%	39.9%	11.0 p.p.
Financial Result	(96.6)	(88.3)	9.4%
Income Taxes and Social Contribution	(21.3)	(62.8)	-66.1%
Net Income	304.5	140.0	117.5%
Margin (% of Net Revenue)	58.9%	37.5%	21.4 p.p.

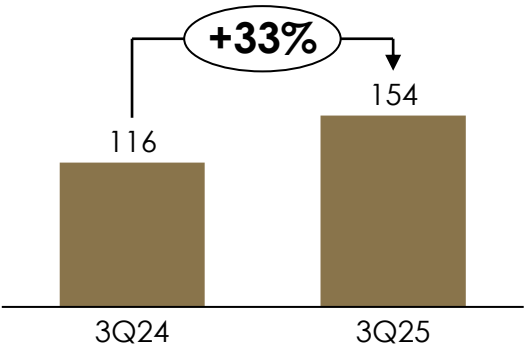
Income Statement (R\$ mm)	Recurring Income ¹		
	3Q25	3Q24	Var.
Gross Revenue	342.1	264.7	29.2%
Taxes on Revenue	(29.0)	(18.9)	53.4%
Net Revenue	313.1	245.8	27.4%
COGS	(135.9)	(118.9)	14.3%
Gross Profit	177.2	126.9	39.6%
Margin (% of Net Revenue)	56.6%	51.6%	5.0 p.p.
Operating Expenses	(48.0)	(45.5)	5.6%
Commercial Expenses	(4.8)	(2.5)	90.9%
Administrative Expenses	(53.6)	(47.0)	14.0%
Other Operating Expenses	10.3	4.0	158.5%
Equity Equivalence Method	1.2	1.1	7.3%
Fair Value of Investment Properties	190.9	192.1	-0.6%
Operating Income	320.1	273.5	17.0%
Depreciation and Amortization	10.8	11.3	-4.3%
EBITDA	330.9	284.8	16.2%
Fair Value of Investment Properties	(190.9)	(192.1)	-0.6%
Non-recurring events	0.2	13.4	-98.6%
Non-cash events	13.3	9.7	37.9%
Adjusted EBITDA	153.5	115.9	32.5%
Margin (% of Net Revenue)	49.0%	47.1%	1.9 p.p.
Net Financial Result	(69.9)	(53.9)	29.7%
Income Taxes and Social Contribution	(15.9)	(56.1)	-71.7%
Net Income	234.2	163.4	43.3%
Margin (% of Net Revenue)	74.8%	66.5%	8.3 p.p.

¹Includes all businesses except Retail, RE Development, and the Holding.

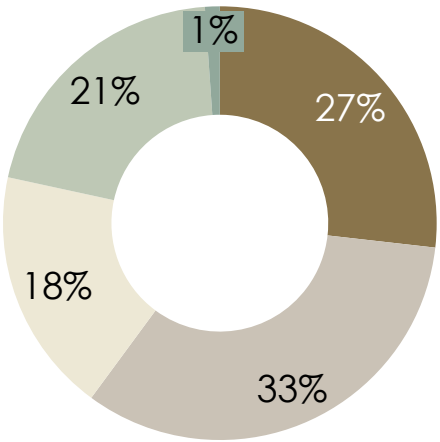
GROSS REVENUE¹
(R\$ mm)



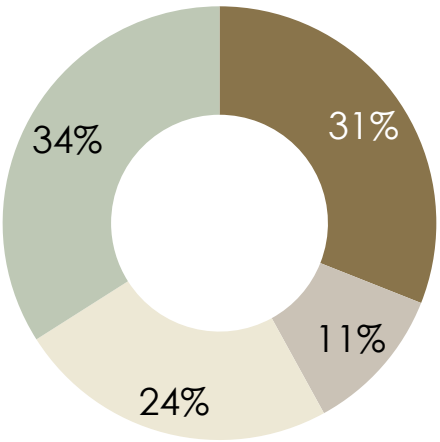
ADJUSTED EBITDA¹
(R\$ mm)



GROSS REVENUE¹
BUSINESS BREAKDOWN 3Q25
(%)



ADJUSTED EBITDA¹
BUSINESS BREAKDOWN 3Q25
(%)



- Malls

Airport

JHSF Capital
- H&G

JHSF Residences and Clubs

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

RECURRING INCOME BUSINESS

3Q25	RE Development	RE Income	Malls	Hospitality and Gastronomy	Airport	Retail	Capital	Holding	Consolidated	Elimination	Consolidated
Gross Revenue	185.3	69.5	93.1	113.4	62.3	48.9	3.8	-	576.3	(11.9)	564.4
Taxes on Revenue	(5.2)	(4.1)	(10.0)	(11.6)	(2.9)	(13.4)	(0.3)	-	(47.6)		(47.6)
Net Revenue	180.0	65.4	83.0	101.8	59.4	35.5	3.4	-	528.6	(11.9)	516.7
COGS	(44.0)	(6.8)	(23.9)	(69.8)	(34.8)	(16.1)	(0.6)	-	(196.1)	8.5	(187.6)
Gross Profit	136.0	58.6	59.1	32.0	24.7	19.4	2.8	-	332.6	(3.4)	329.1
Margin (% of Net Revenue)	75.5%	89.6%	71.2%	31.4%	41.5%	54.6%	81.2%	-	62.9%	28.9%	63.7%
Operating Expenses	(22.7)	(6.8)	(18.9)	(23.1)	6.5	(20.9)	(5.8)	(14.9)	(106.5)	8.9	(97.6)
Commercial Expenses	(9.6)	(1.1)	(0.5)	(1.3)	(0.5)	(0.7)	(1.4)	(1.8)	(16.8)	0.4	(16.4)
Administrative Expenses	(17.5)	(5.9)	(15.8)	(23.0)	(4.9)	(18.9)	(3.9)	(15.8)	(105.7)	8.5	(97.1)
Other Operating Expenses	4.4	0.2	(2.6)	1.2	11.9	(1.4)	(0.4)	2.7	16.0		16.0
Fair Value of Investment Properties	-	151.4	37.2	-	2.3	-	-	-	190.9		190.9
Operating Income	113.3	203.2	77.4	8.8	33.5	(1.6)	(3.0)	(14.9)	416.9	5.5	422.4
Depreciation and Amortization	1.1	1.4	0.2	5.4	3.8	1.8	0.1	1.9	15.6		15.6
EBITDA	114.3	204.6	77.7	14.2	37.3	0.3	(2.9)	(12.9)	432.5	5.5	438.0
Fair Value of Investment Properties	-	(151.4)	(37.2)	-	(2.3)	-	-	-	(190.9)		(190.9)
Non-recurring events	-	-	0.1	-	0.1	-	-	1.1	1.3		1.3
Non-cash events	0.6	0.3	7.5	2.9	2.6	0.4	0.0	0.0	14.4		14.4
Adjusted EBITDA	114.9	53.5	48.1	17.1	37.7	0.7	(2.9)	(11.8)	257.3	5.5	262.8
Margin (% of Net Revenue)	63.8%	81.8%	58.0%	16.8%	63.4%	2.0%	-	-	48.7%	-46.0%	50.9%
Net Financial Result	1.5	(45.4)	(19.2)	(6.9)	1.2	(1.0)	0.3	(3.2)	(72.6)	(24.0)	(96.6)
Income Taxes and Social Contribution	(5.4)	(4.5)	(10.5)	(0.0)	(0.9)	-	-	-	(21.3)		(21.3)
Net Income	109.4	153.3	47.8	1.9	33.9	(2.6)	(2.7)	(18.0)	323.0	(18.5)	304.5
Margin (% of Net Revenue)	60.8%	234.5%	57.6%	1.9%	57.0%	-7.3%	-79.4%	-	61.1%	155.6%	58.9%

JHSF

MALLS
3Q25

RESULTS

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

Shopping Malls revenue increased, even considering the sale of minority stakes, driven by the strong performance of the assets, which reported consolidated sales growth of **+10.8%** and SSR up **7.1%** compared to 3Q24. Among the assets, **Cidade Jardim Mall (CJM)** stood out, with a **16.1%** increase in sales during the quarter.

The **variation in Costs** reflects higher operating expenses, mainly related to the operation of **Casa Fasano** (opened in 4Q24), as well as higher remuneration from the operations of SAES, a subsidiary of the Company responsible for managing the parking areas of JHSF's shopping malls.

Expenses increased primarily due to higher Administrative Expenses, notably the increase in remuneration of **CAES**, a subsidiary of the Company that manages the condominium operations of JHSF's shopping malls.

In the **Investment Properties (IP)** revaluation line, all assets recorded appreciation due to operational improvements. In 3Q24, the main impact was related to the revaluation of **Shops Faria Lima**, reflecting the reassessment of the asset following the sale of a minority stake announced in 2024.

RESULTS

Adjusted EBITDA excludes the appreciation of Investment Properties and adjusts for other non-recurring or non-cash expenses and income. In 3Q25, among other effects, provisions were recorded under “non-cash events.”

The increase in **Financial Results** was mainly due to a decrease in financial income.

The reduction in **Income Tax and Social Contribution (CSLL)** reflects the lower amount of deferred taxes related to the appreciation of Investment Properties, as the amount recognized in 3Q24 was higher than that recorded in 3Q25.

Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	93.1	83.8	11.1%
Taxes on Revenue	(10.0)	(10.1)	-0.7%
Net Revenue	83.0	73.7	12.7%
COGS	(23.9)	(21.8)	9.8%
Gross Profit	59.1	51.9	13.9%
Margin (% of Net Revenue)	71.2%	70.4%	0.7 p.p.
Operating Expenses	(18.9)	(16.4)	14.9%
Commercial Expenses	(0.5)	(0.3)	38.5%
Administrative Expenses	(15.8)	(12.9)	22.7%
Other Operating Expenses	(2.6)	(3.2)	-18.6%
Fair Value of Investment Properties	37.2	191.8	-80.6%
Operating Income	77.4	227.3	-65.9%
Depreciation and Amortization	0.2	0.4	-40.1%
EBITDA	77.7	227.7	-65.9%
Fair Value of Investment Properties	(37.2)	(191.8)	-80.6%
Non-recurring events	0.1	3.0	-96.7%
Non-cash events	7.5	7.6	-1.3%
Adjusted EBITDA	48.1	46.5	3.5%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	58.0%	63.1%	-5.1 p.p.
Financial Result	(19.2)	(16.9)	13.6%
Income Taxes and Social Contribution	(10.5)	(54.1)	-80.7%
Net Income	47.8	156.3	-69.4%
Margin (% of Net Revenue)	57.6%	212.1%	-154.6 p.p.

Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	93.10	82.1	13.4%
Taxes on Revenue	(10.0)	(10.1)	-1.0%
Net Revenue	83.0	72.0	15.3%
COGS	(23.9)	(21.6)	10.6%
Gross Profit	59.1	50.4	17.3%
Margin (% of Net Revenue)	71.2%	70.0%	1.2 p.p.
Operating Expenses	18.9	(16.4)	-215.2%
Commercial Expenses	(5.0)	(0.3)	1566.7%
Administrative Expenses	(15.8)	(12.8)	23.4%
Other Operating Expenses	(2.6)	3.3	-178.8%
Fair Value of Investment Properties	37.2	191.8	-80.6%
Operating Income	77.4	225.8	-65.7%
Depreciation and Amortization	0.2	0.4	-50.0%
EBITDA	77.7	226.2	-65.6%
Fair Value of Investment Properties	(37.2)	(191.8)	-80.6%
Non-recurring events	0.1	3.0	-96.7%
Non-cash events	7.5	7.6	-1.3%
Adjusted EBITDA	48.1	45.0	6.9%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	58.0%	62.5%	-4.5 p.p.
Financial Result	(19.2)	(16.9)	13.6%
Income Taxes and Social Contribution	(10.5)	(54.1)	-80.6%
Net Income	47.7	154.8	-69.2%
Margin (% of Net Revenue)	57.5%	214.9%	-157.3 p.p.

¹The figures above reflect the adjusted 3Q24 results, restated to consider the sale of minority interests in the Bela Vista and Ponta Negra shopping malls that occurred throughout 2024 and 2025. The ownership interest in Bela Vista Mall was adjusted from 26.01% to 2.40%, and in Ponta Negra Mall from 8.74% to 0%.

STRATEGY

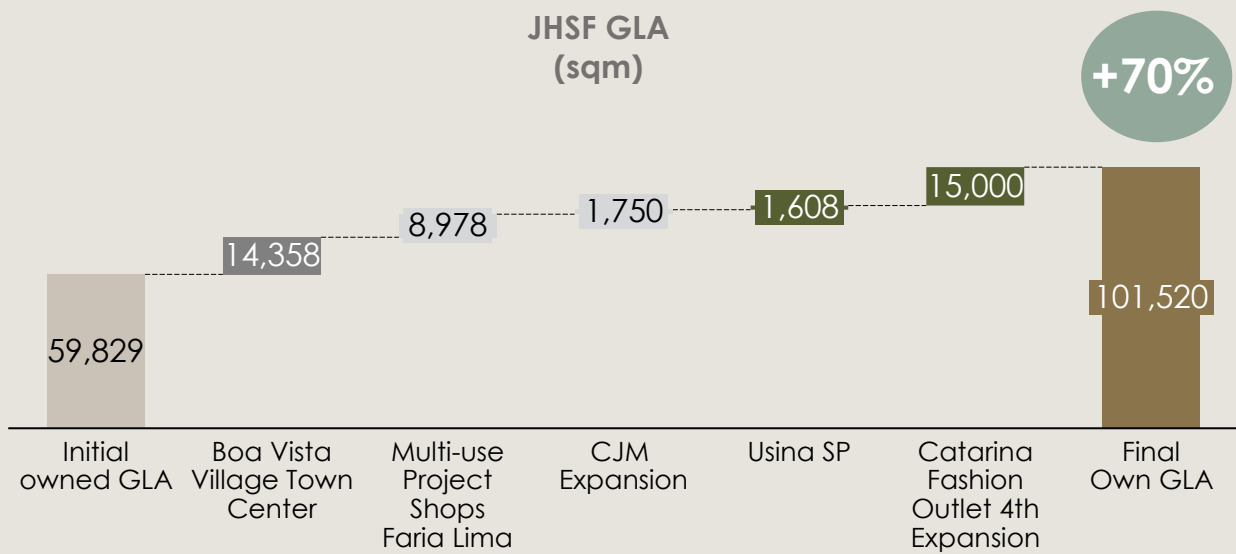
The business strategy focuses on expanding within the high-end segment, through expansions of existing projects or the development of new assets. The annual NOI in 2025 is approximately R\$190.0 million, considering the portfolio of shopping malls in operation, as well as Casa Fasano and Usina SP, whose results are consolidated within this segment.

CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECT

Portfolio ¹	Location	% JHSF	Total GLA (sqm)	JHSF GLA (sqm)
In operation				
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
In execution				
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%	3,500	1,750
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	-	-	48,558	41,694
Total after expansions and new projects	-	-	158,856	101,520

¹The GLAs above are management figures and may differ from those disclosed in the Financial Statements as of September 30, 2025. The GLAs of projects under development are subject to change.²The ownership interest in Shops Faria Lima is subject to change.

The chart below shows the evolution of the Company's **owned GLA**, considering the **sale of minority interests** and **projects under development**. Upon completion of the new projects, the Company's owned GLA will reach approximately **102 thousand sqm**, representing a **70% increase** compared to the current owned GLA.



¹GLA of future projects is subject to change.

CIDADE JARDIM MALL - HEALTH CENTER E NEW EXPANSION

At CJM, the **Cidade Jardim Health Center** was inaugurated, a 2,000 sqm GLA space dedicated to health and well-being, featuring a comprehensive medical center and the Villa Piva Café.

CJM is undergoing an expansion, adding 3,500 sqm to the ground floor to enlarge flagship stores such as Dior, Prada, and Tiffany & Co., while Rolex will transform its store into the brand's Latin American flagship. Among the highlights are the upcoming Chanel flagship (1,200 m²) and new dining concepts, including the Carbone restaurant. Construction is already underway, with openings scheduled to take place gradually throughout 2026.

NEW PHASE OF USINA SÃO PAULO AND NEW SHOPPING MALLS

In addition to CJM, a new phase of **Usina São Paulo** is currently under development, comprising approximately 2,400 sqm of additional GLA, which will feature a gastronomic rooftop. Currently, Usina São Paulo includes Casa Fasano, a benchmark venue for events in São Paulo, as well as the Offices and Media Hub. With the new phase under construction, the project will total approximately 7,300 sqm of GLA.

Construction works on the Company's new shopping centers, **Boa Vista Village Town Center** ("Town Center") and **Shops Faria Lima**, continued during the quarter, with highlights including the final stage of construction of the Town Center, which will feature 14,358 sqm of GLA.

OPERATIONAL PERFORMANCE¹

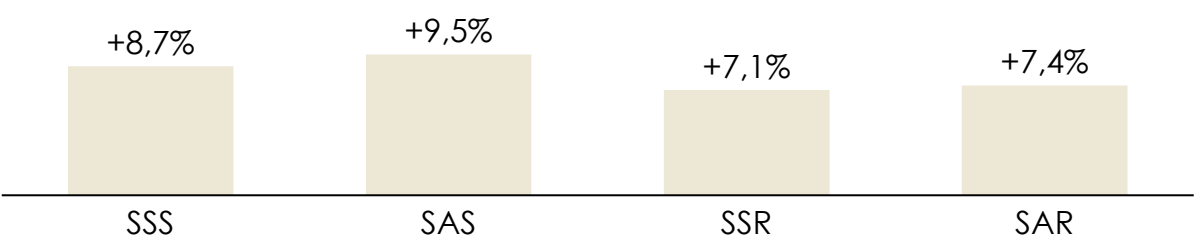
Total sales for the Malls segment grew by 10.80% in the quarter

Malls	3Q25	3Q24	Var.
Retailers' Sales (R\$' million)	1,127	1,017	10.8%

Compared to 3Q24, Shopping Cidade Jardim stood out in sales, with growth of 16.1%.

The occupancy rate and the occupancy cost were **99.3%** and **8.7%**, 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

3Q25

RESULTS

The **Hospitality & Gastronomy** segment reported **Revenue growth**, driven by the solid operational performance of its assets, reflected in a **9.2% increase in Average Daily Rate and a 7.5% rise in Average Couvert**. This performance was also supported by the expansion of the portfolio, with the opening of the **Boa Vista Surf Lodge** (inaugurated in December 2024).

It is worth mentioning that the increase in **Taxes on Revenue** was due to the end of PERSE (Emergency Program for the Recovery of the Events Sector), together with the increase in ICMS (Tax on the Circulation of Goods and Services) for bars and restaurants.

The increase in **Costs** was due to the growth in operations. However, the growth recorded was lower than that of Net Revenue, resulting in a gross margin gain.

There was no significant nominal variation in **Consolidated Expenses**.

The variation in **Adjusted EBITDA** was due to the higher balance of **Taxes on Revenue**.

The decline in **Financial Result** is related to the reduction in financial expenses.

There was no significant nominal variation in Income **Tax and Social Contribution**.

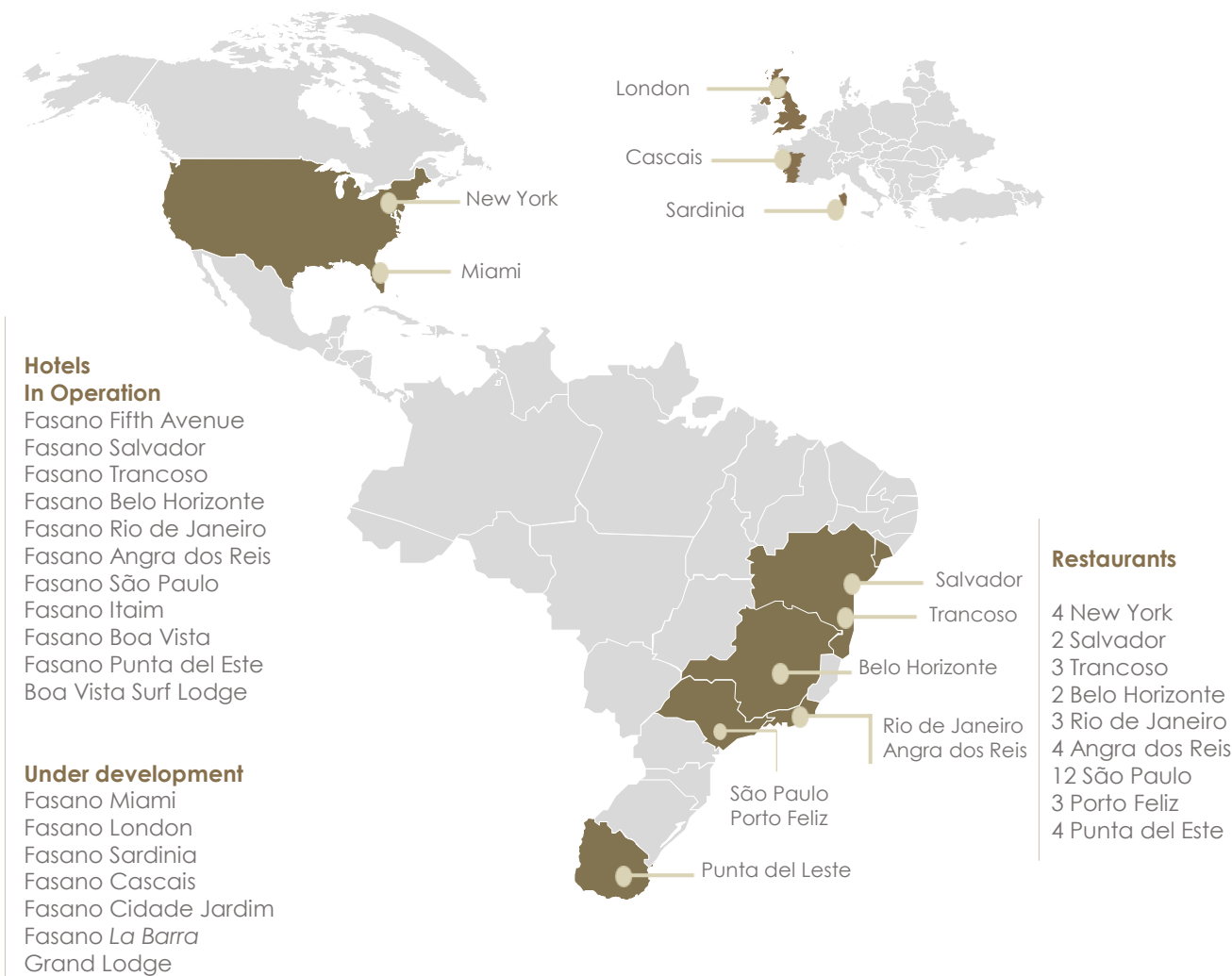
Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	113.4	102.0	11.2%
Taxes on Revenue	(11.6)	(4.7)	146.4%
Net Revenue	101.8	97.3	4.6%
COGS	(69.8)	(67.6)	3.3%
Gross Profit	32.0	29.7	7.6%
Margin (% of Net Revenue)	31.4%	30.5%	0.9 p.p.
Operating Expenses	(23.1)	(23.0)	0.4%
Commercial Expenses	(1.3)	(1.4)	-3.6%
Administrative Expenses	(23.0)	(21.1)	8.9%
Other Operating Expenses	1.2	(0.5)	-350.4%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Operating Income	8.8	6.7	32.5%
Depreciation and Amortization	5.4	6.1	-11.9%
EBITDA	14.2	12.8	11.3%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events	-	5.5	-100.0%
Non-cash events	2.9	-	-
Adjusted EBITDA	17.1	18.3	-6.6%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	16.8%	18.8%	-2.0 p.p.
Financial Result	(6.9)	(10.8)	-36.5%
Income Taxes and Social Contribution	(0.0)	(0.1)	-68.8%
Net Income	1.9	(4.3)	-144.2%
Margin (% of Net Revenue)	1.9%	-4.4%	6.3 p.p.

STRATEGY

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

CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECTS

The portfolio is composed of 11 hotels and 37 restaurants.



TOTAL REVENUE FROM OPERATIONS

Below is the table showing the total Gross Revenue for 3Q25 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)	3Q25	3Q24	Var.
	238.7	213.2	12.0%
Hotels - Gross Revenue (R\$' million)	3Q25	3Q24	Var.
Managed	94.6	83.2	13.7%
Owned	30.1	23.9	25.9%
Hotels Consolidated Gross Revenue (R\$' million)	124.7	107.1	16.4%
Restaurants - Gross Revenue (R\$' million)	3Q25	3Q24	Var.
Managed	34.2	32.1	6.5%
Owned	70.3	64.8	8.5%
Restaurants Consolidated Gross Revenue (R\$' million)	104.5	96.9	7.8%
Fees and others Revenue (R\$' million)	3Q25	3Q24	Var.
Fees (R\$ million)	9.5	9.2	3.8%

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

FASANO AL MARE BEACH CLUB – JHSF FASANO SARDEGNA

In August, the **Fasano Al Mare Beach Club** was inaugurated in a soft opening format, marking the first phase of JHSF Fasano Sardegna, a new international hospitality destination located across from the iconic Tavolara Island in Sardinia, Italy.

The **Fasano Al Mare Beach Club** is an elegant seaside club where guests can enjoy relaxing days under the Sardinian sun, with fine dining, a spa, tennis courts, and a fitness center.



Fasano Al Mare Beach Club

OPERATIONAL PERFORMANCE

The indicators of the Hospitality segment maintained their growth momentum, with a highlight on the Average Daily Rate, which increased by 9.2% compared to 3Q24

Hotels - Consolidated	3Q25	3Q24	Var.
Average Daily (R\$)	3,875	3,548	9.2%
RevPar (R\$) ¹	1,986	1,914	3.8%
Occupancy Rate (%)	54.0%	54.0%	0.0 p.p.

¹RevPAR: Revenue per available room

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

Restaurants - Consolidated	3Q25	3Q24	Var.
Average Couvert (R\$)	325.1	302.3	7.5%
Number of Couverts (units)	321,336	320,675	0.2%

For analytical purposes, it is important to emphasize that the Hospitality and Gastronomy indicators include both owned and managed assets. However, in the managed assets, results are limited to management and performance fees, which may lead to differences between the evolution of results and operational indicators.

JHSF

EXECUTIVE AIRPORT

3Q25

RESULTS

Airport **Revenue** continues to expand, driven by strong operational performance, with a **65.5% increase in aircraft movements and a 45.8% increase in fuel volume supplied.**

The increase in **Costs** is associated with the growth in operations. Nevertheless, there was a gross margin gain, supported by the dilution of fixed costs as activity levels advanced. Most of the cost is variable, related to fuel purchases for resale.

In **Expenses**, the main variations were due to: (i) a decrease in **Administrative Expenses**, as the payment of the profit-sharing program (PLR) took place in 3Q24 (in 2025, the payment occurred in 2Q25); and (ii) an increase in **Other Operating Income**, resulting from the update of accounts receivable from GATGRU.

Adjusted EBITDA considers certain non-cash and/or non-recurring expenses, and excludes the appreciation of the hangar PPIs.

The improvement in **Financial Result** was due to the negative exchange rate variation on the segment's U.S. dollar-denominated debt, generating financial income in the quarter with no cash effect.

The increase in Income **Tax and Social Contribution** line resulted from higher deferred tax recognition arising from the appreciation of the PPIs.

Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	62.3	45.8	36.2%
Taxes on Revenue	(2.9)	(2.1)	35.1%
Net Revenue	59.4	43.6	36.2%
COGS	(34.8)	(26.1)	33.0%
Gross Profit	24.7	17.5	41.0%
Margin (% of Net Revenue)	41.5%	40.1%	1.4 p.p.
Operating Expenses	6.5	1.8	258.8%
Commercial Expenses	(0.5)	(0.2)	113.9%
Administrative Expenses	(4.9)	(5.7)	-13.4%
Other Operating Expenses	11.9	7.7	54.6%
Fair Value of Investment Properties	2.3	-	-
Operating Income	33.5	19.3	73.4%
Depreciation and Amortization	3.8	3.5	7.1%
EBITDA	37.3	22.9	63.2%
Fair Value of Investment Properties	(2.3)	-	-
Non-recurring events	0.1	3.4	-97.5%
Non-cash events	2.6	1.9	38.2%
Adjusted EBITDA	37.7	28.1	34.1%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	63.4%	64.4%	-1.0 p.p.
Financial Result	1.2	(4.2)	-129.4%
Income Taxes and Social Contribution	(0.9)	0.0	-336493.2%
Net Income	33.9	15.1	124.2%
Margin (% of Net Revenue)	57.0%	34.6%	22.4 p.p.

STRATEGY

The strategy is to gradually expand the hangar and service capacity of the Airport. The operation's annual NOI for 2025, including the result from GATGRU, is approximately **R\$124.9 million**.

The **5th capacity expansion** was recently completed, adding new hangars, aprons, and a new taxiway. With the completion of this phase, the Airport now has 16 hangars covering approximately 50,000 sqm, in addition to 80,000 sqm of aprons, which are already fully occupied.

With its current capacity, the Airport is already ranked among the largest FBOs (Fixed Base Operators) in the world, housing more than 170 hangared aircraft. It is also the market leader in the number of international executive aviation movements in Brazil.

Given the contracted demand for new aircraft and service bases (MROs – Maintenance, Repair, and Overhaul), the **Airport will begin its 6th expansion phase**, which will include the construction of three additional hangars totaling approximately 10,000 sqm, as well as 15,000 sqm of additional aprons. The first phase is expected to be completed in the first half of 2026.

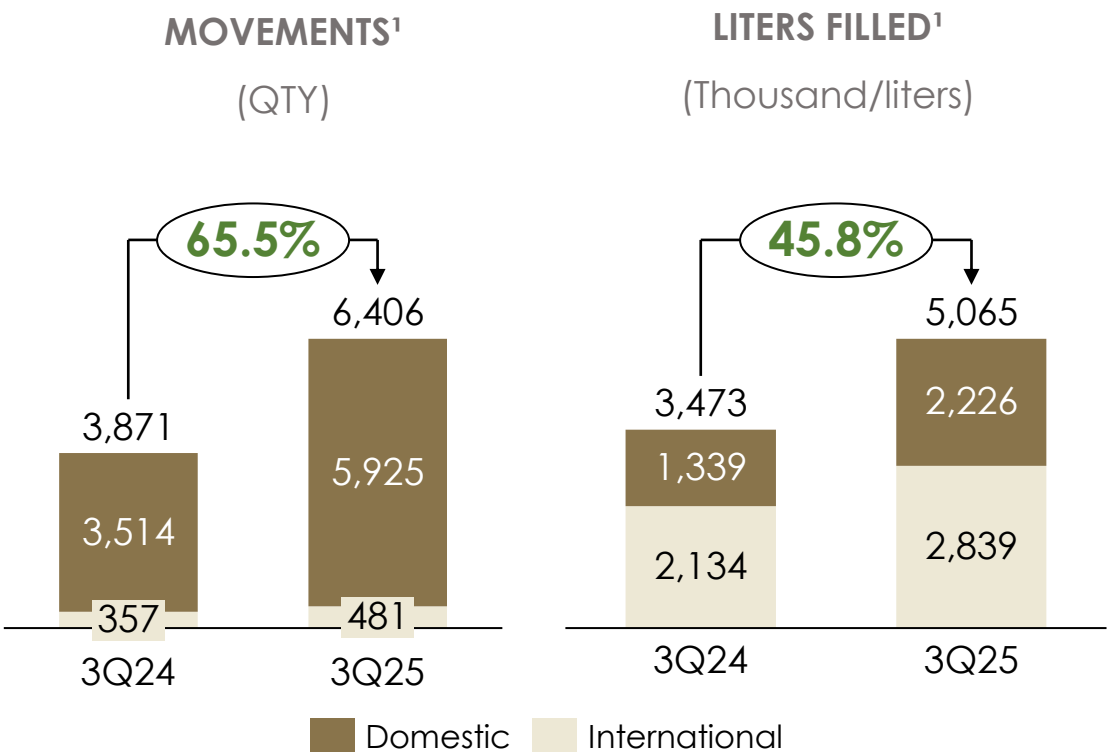
In addition to the 6th expansion, the Airport still has capacity for future expansions, which could increase its current area more than fourfold. Considering the growth of the addressable market for medium- and large-sized executive jets in Brazil, the Company will continue to assess demand trends to define the next phases, always upholding the highest standards of safety, quality, operational excellence, governance, and environmental responsibility.

STRATEGY

The São Paulo Catarina International Executive Airport, certified by **IS-BAH** and recognized by ANAC under the **Sustainable Airports Program**, is the only Brazilian airport and FBO in the **Air Elite Member** network. Recently, it was awarded the 2025 **Green Airport Recognition** by ACI-LAC for its puma conservation project in partnership with the Onçafari NGO. In addition, it is a benchmark in carbon neutrality through the **Catarina Carbon Free Program**, which automatically offsets 100% of the aviation fuel sold at the Airport using internationally certified carbon credits.

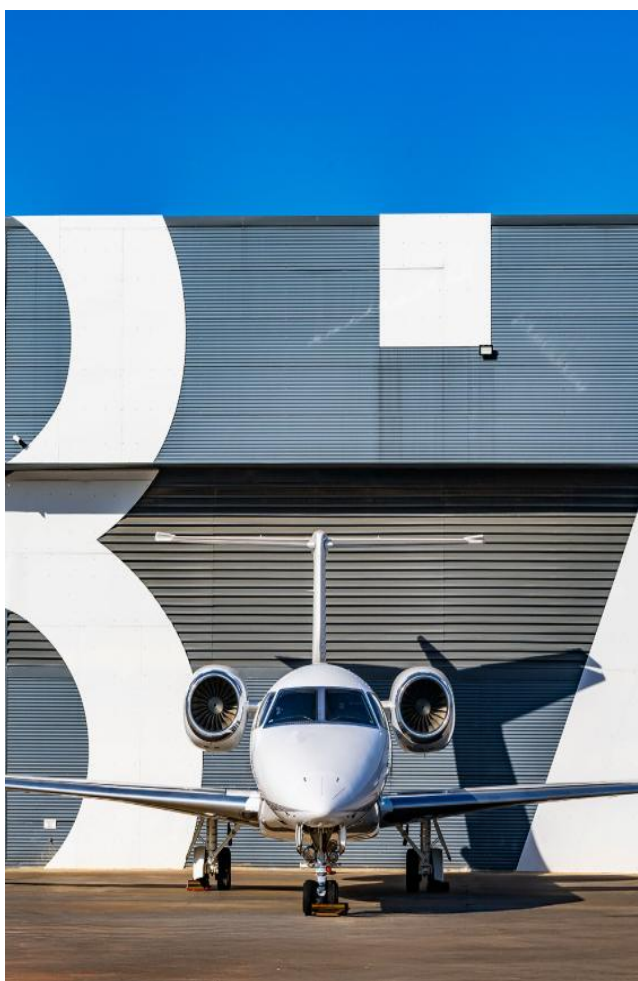
OPERATIONAL PERFORMANCE

At the São Paulo Catarina International Executive Airport, aircraft movements increased by **65.5%** and fuel volume supplied grew by **45.8%** compared to 3Q24.



OPERATIONAL PERFORMANCE

Of total aircraft movements, **62.9%** came from occasional clients, that is, those without hangared aircraft, demonstrating the growing demand for and preference toward the Airport's services among clients from outside the state of São Paulo. Transient movements increased by **63.5%** compared to 3Q24.



JHSF

JHSF RESIDENCES E CLUBS

3Q25

RESULTS

In **JHSF Residences and Clubs**, **Revenue** grew due to: (i) an increase in leased units (+40 units compared to 3Q24, representing a 97% contracted occupancy rate); (ii) growth in membership sales; and (iii) the continued ramp-up of operations at the Boa Vista Village Surf Club.

The increase in **Cost** is associated with the operation of the Boa Vista Village Surf Club, mainly due to expenses with energy, security, and labor, along with the pre-operating costs of the Fasano Tennis Club, which held its official opening event at the end of September.

In the quarter, the increase in **Expenses** was related to the growth in operations, with additional labor in **Administrative Expenses** and costs related to the Fasano Tennis Club inauguration event recorded under **Selling Expenses**.

In the quarter, the **appreciation of PPIs** was substantially driven by the fair value of rental units to be developed at Boa Vista Estates.

In **Adjusted EBITDA**, the appreciation of PPIs related to rental units, as well as non-cash expenses, were excluded.

The increase in **Income Tax and Social Contribution** is explained by the higher deferred taxes (non-cash) arising from the appreciation of the PPIs.

Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	69.5	29.2	138.5%
Taxes on Revenue	(4.1)	(1.5)	176.3%
Net Revenue	65.4	27.7	136.4%
COGS	(6.8)	(2.7)	156.3%
Gross Profit	58.6	25.0	134.3%
Margin (% of Net Revenue)	89.6%	90.4%	-0.8 p.p.
Operating Expenses	(6.8)	(2.0)	245.8%
Commercial Expenses	(1.1)	(0.1)	829.3%
Administrative Expenses	(5.9)	(1.8)	221.1%
Other Operating Expenses	0.2	(0.0)	-3226.9%
Fair Value of Investment Properties	151.4	0.3	58937.2%
Operating Income	203.2	23.3	772.1%
Depreciation and Amortization	1.4	1.1	23.0%
EBITDA	204.6	24.4	738.3%
Fair Value of Investment Properties	(151.4)	(0.3)	58937.2%
Non-recurring events	-	0.0	-100.0%
Non-cash events	0.3	0.1	125.4%
Adjusted EBITDA	53.5	24.3	120.2%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	81.8%	87.8%	-6.0 p.p.
Financial Result	(45.4)	(22.0)	106.0%
Income Taxes and Social Contribution	(4.5)	(1.9)	141.2%
Net Income	153.3	(0.6)	-26132.6%
Margin (% of Net Revenue)	234.5%	-2.1%	236.6 p.p.

STRATEGY

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

Considering the entire portfolio in operation, along with those in the final stages of construction, the Residential Leasing and Clubs segment has assets totaling **138,839 sqm**, with a stabilized annual NOI of approximately **R\$136.6 million**.

Rent Portfolio	Units	Area sqm	Stabilized NOI R\$mm
Total Rent	126	67.480	83,5
Clubs Portfolio	Units	Area sqm	Stabilized NOI R\$mm
Total Clubs	3	71.613	53,0
Total Rent + Clubs	129	139.093	136,6

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 equipped with linens.

The Residential Rental segment's portfolio comprises leased units, units currently being marketed, and those under preparation (furnishing, linens, etc.). Considering the completed assets, the contracted **occupancy rate stands at 97%**.

CLUBS

In the quarter, the official presentation event of the **Fasano Tennis Club** was held. Created for a select group of members, the club is primarily focused on tennis, featuring state-of-the-art infrastructure with 10 courts, 6 indoor and 4 outdoor, as well as dedicated areas for other racket sports such as padel, pickleball, squash, and beach tennis.

The club also features a variety of amenities, including a golf simulator, pilates studio, full-service spa with halotherapy, swimming pools, a restaurant, the iconic Baretto, among others.

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

FASANO TENNIS CLUB



Fasano Tennis Club

JHSF

REAL ESTATE DEVELOPMENT

3Q25

RESULTS

In the quarter, Real Estate Development **Revenue** increased due to higher sales volume and the progress of the PoC of units sold (see page 45). It is important to note that, in 3Q25, **Revenue to be recognized amounted to R\$912.0 million** and will be recorded in future periods in line with construction progress.

The reduction in **Cost** was due to a one-time, non-recurring reimbursement of operating costs. Excluding this effect, Cost would have been in line with 3Q24 levels.

It is worth highlighting the **gross margin** gain observed in 3Q25, resulting from the above-mentioned effect, in addition to the higher concentration of lots in the mix of products sold during the quarter (which have higher margins than real estate products).

The variation in **Expenses** was due to a one-time adjustment made in 3Q24, which reallocated personnel expenses from the **Administrative Expenses** line to the **Cost** line. In addition, there was an increase in **Selling Expenses**, driven by higher spending on advertising and marketing, and a reduction in the **Other Operating Results** line, due to a lower balance of provision reversals.

The variation in **Adjusted EBITDA** for the quarter is due to higher Operating Income.

The improvement in **Financial Results** is explained by the higher interest balance from the customer receivables portfolio, consolidated under Financial Income.

In **Income Tax and Social Contribution**, the reduction was due to a lower balance of deferred taxes.

Income Statement (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var %
Gross Revenue	185.3	121.4	52.6%
Taxes on Revenue	(5.2)	(3.9)	36.1%
Net Revenue	180.0	117.5	53.2%
COGS	(44.0)	(60.1)	-26.8%
Gross Profit	136.0	57.4	137.0%
Margin (% of Net Revenue)	75.5%	48.8%	26.7 p.p.
Operating Expenses	(22.7)	(10.4)	118.0%
Commercial Expenses	(9.6)	(8.0)	19.5%
Administrative Expenses	(17.5)	(8.8)	99.7%
Other Operating Expenses	4.4	6.4	-31.6%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Operating Income	113.3	47.0	141.2%
Depreciation and Amortization	1.1	1.0	2.8%
EBITDA	114.3	48.0	138.2%
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events	-	1.7	-100.0%
Non-cash events	0.6	0.0	31573.1%
Adjusted EBITDA	114.9	49.7	131.1%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	63.8%	42.3%	21.5 p.p.
Financial Result	1.5	(5.2)	-129.3%
Income Taxes and Social Contribution	(5.4)	(6.7)	-19.4%
Net Income	109.4	35.0	212.2%
Margin (% of Net Revenue)	60.8%	29.8%	31.0 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 the landbank and are, almost entirely, located in regions where JHSF has operated for decades, enhancing knowledge of market demand, sale prices, and construction costs..

JHSF's products are known for their quality and excellence, high standards of delivery, and 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 ability to transform its areas of operation through the creation of mixed-use residential complexes that bring together a variety of leisure and service options, positively impacting the lives of its customers and surrounding communities. An example is **Boa Vista Village**, located within the Boa Vista Complex. The project, which already includes unique and exclusive amenities and a hotel, will also feature an open-air shopping mall, as well as a school and a medical clinic.

Additionally, the Company has other ongoing projects with high transformational potential: (i) **Boa Vista Estates**, also located within the Boa Vista Complex; (ii) **Reserva Cidade Jardim**, in the Cidade Jardim Complex, across from Shopping Cidade Jardim and adjacent to Usina SP; as well as important upcoming launches such as **Fazenda Santa Helena and São Paulo Surf Club Residences**. According to estimates by our Management, the potential Gross Development Value (GDV) of JHSF's owned landbank is approximately R\$ 36 billion.

ANNOUNCEMENT OF R\$ 4.6 BILLION IN INVENTORY SALES IN 3Q25

In 3Q25, JHSF announced the **creation of an investment vehicle aimed at acquiring the Company's completed and under-development inventory totaling R\$ 4.6 billion**. This transaction marks a significant milestone for both the Company and the Brazilian capital markets, as it enables, in a pioneering way, advanced strategies aligned with those adopted in mature international markets.

The completion of the **Transaction will provide JHSF with an even more dynamic and modern capital structure**, in which current and future real estate development projects, developed and managed by the Company, can be carried out jointly with investor capital through specific vehicles. This will enable the Company to achieve a balanced and efficient capital allocation between the Recurring Income and Development segments. **This initiative will also provide the market with a clearer view of JHSF's intrinsic value and value creation potential.**

Given its established expertise in developing unique high-end real estate projects, **JHSF will remain responsible for leading the development of all projects involved in the Transaction**, maintaining its commitment to the quality and excellence that are part of the Company's DNA.

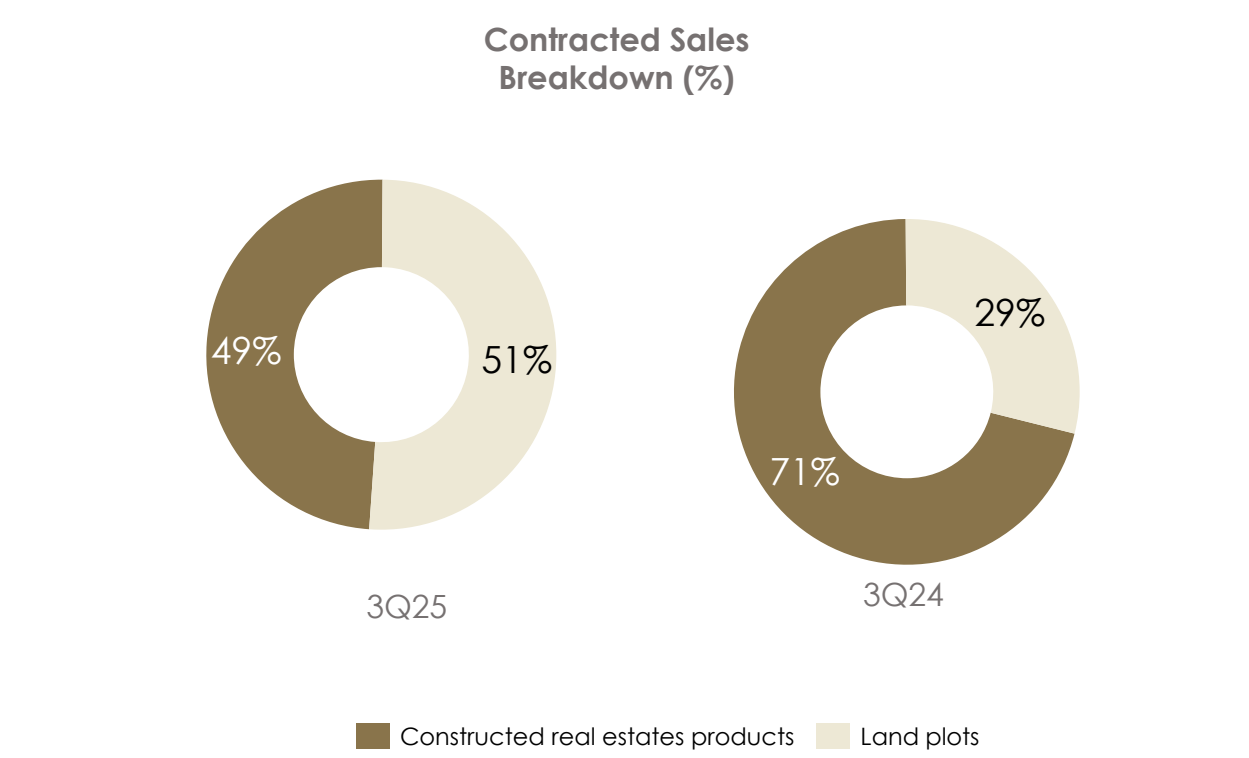
As of this date, the Transaction is still in progress, and for further details, it is recommended to read the **Material Fact** published on September 16, 2025.

OPERATIONAL PERFORMANCE

In the quarter, there was growth in contracted gross sales in the Development segment, both compared to 3Q24 and 2Q25:

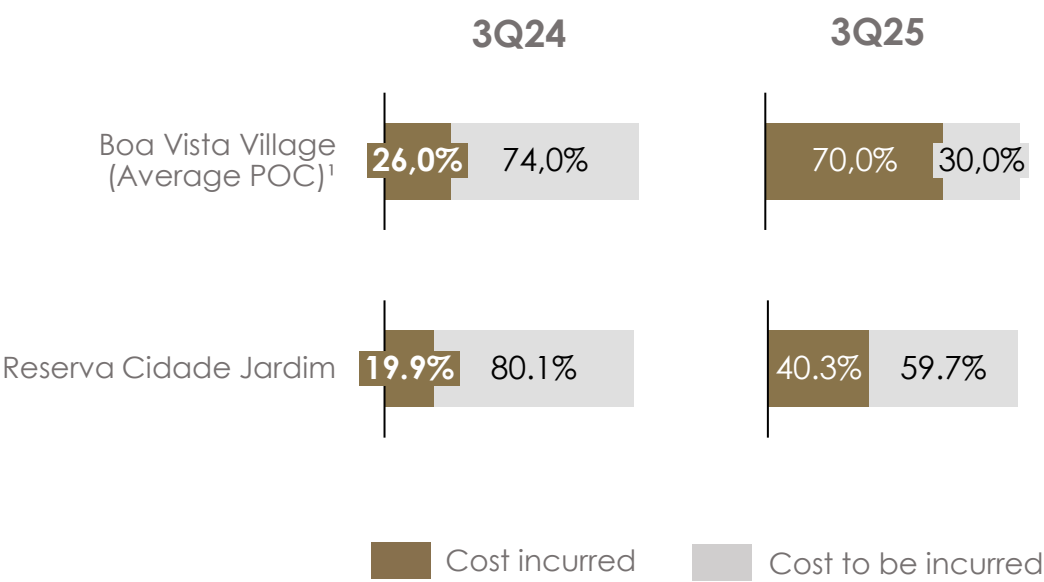
Contracted Sales (in R\$' million)	3Q25	3Q24	Var.	2Q25	3Q25 vs 2Q25
Land plots and others	203,3	110,7	83,6%	145,4	39,9%
Constructed real estate products	196,7	267,2	-26,4%	148,5	32,5%
Total	400,0	377,9	5,8%	293,8	36,1%

The breakdown of sales between land plots 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:



¹ Includes the projects Grand Lodge Residences, Surf Side Residences, and Village Houses.

JHSF

CASH AVAILABILITY AND INDEBTEDNESS

3Q25

Cash and Equivalents and Indebtedness (R\$' million)	sep/25	jun/25	Var. R\$ million	Var. %
Gross Debt	(5.731,0)	(5.586,4)	(144,5)	2,6%
Mandatorily convertible debt ¹	120,8	120,8	0,0	0,0%
Cash and Equivalents	2.286,8	2.311,1	(24,4)	-1,1%
Accounts receivable performed ²	1.456,3	1.609,0	(152,7)	-9,5%
Net Cash (Net Debt)	(1.867)	(1.546)	(321,6)	20,8%

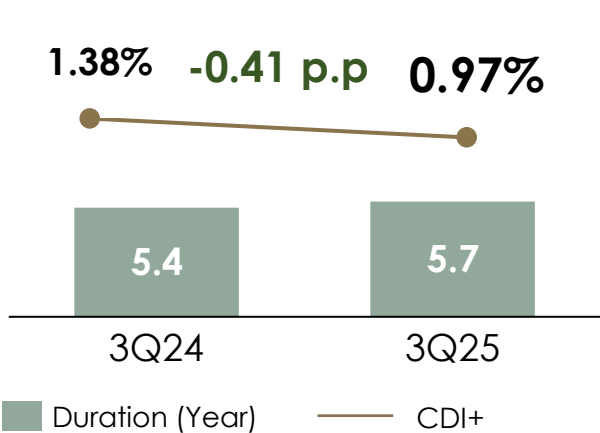
Net Debt/Ebitda LTM **1,88x**

¹Debt mandatorily convertible into equity in a future project.
²Includes recognized and unrecognized accounts receivable, as shown on page 49.

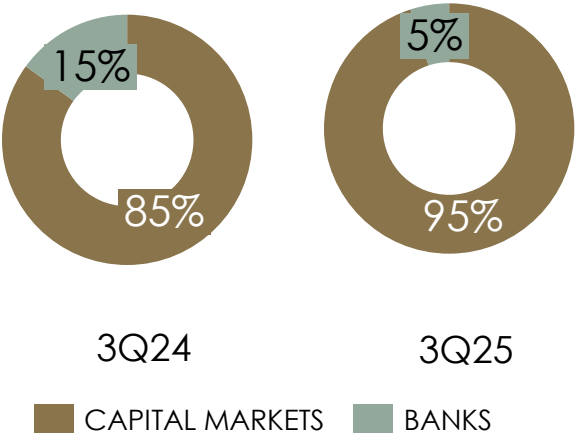
In 3Q25, the Company successfully completed a debenture issuance in the amount of **R\$ 300.0 million**, unsecured, with an average term of 4.3 years.

This issuance continues the strategic effort initiated in 2024, aimed at extending the debt maturity profile and reducing the cost of capital. With this latest transaction, the Company reached approximately **R\$ 3.2 billion raised in the capital markets** under unprecedented conditions over a period of about 14 months.

DURATION AND AVERAGE COST



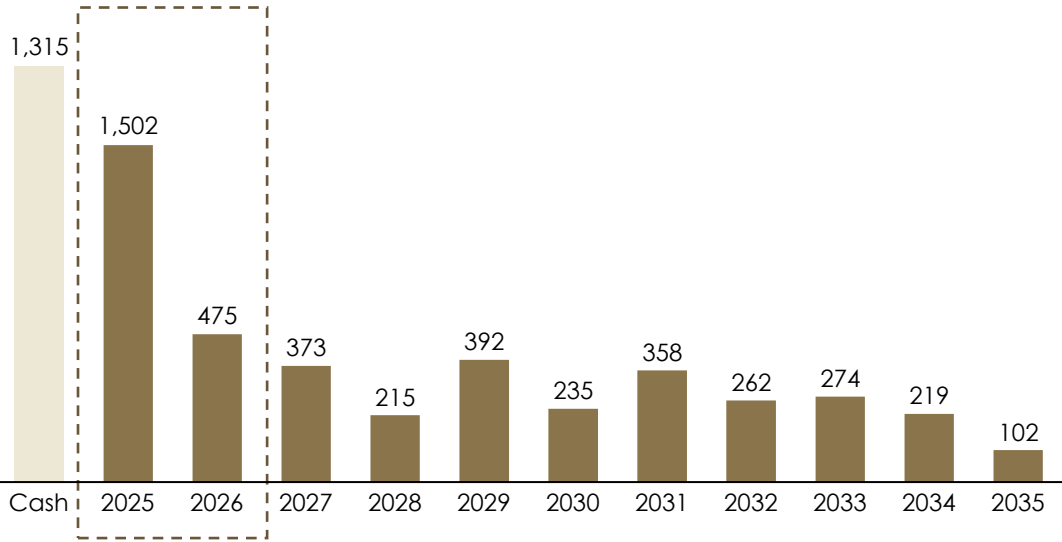
GROSS DEBT COMPOSITION



AMORTIZATION SCHEDULE OF CONSOLIDATED
DEBT (R\$ MILLION)

Sep/24

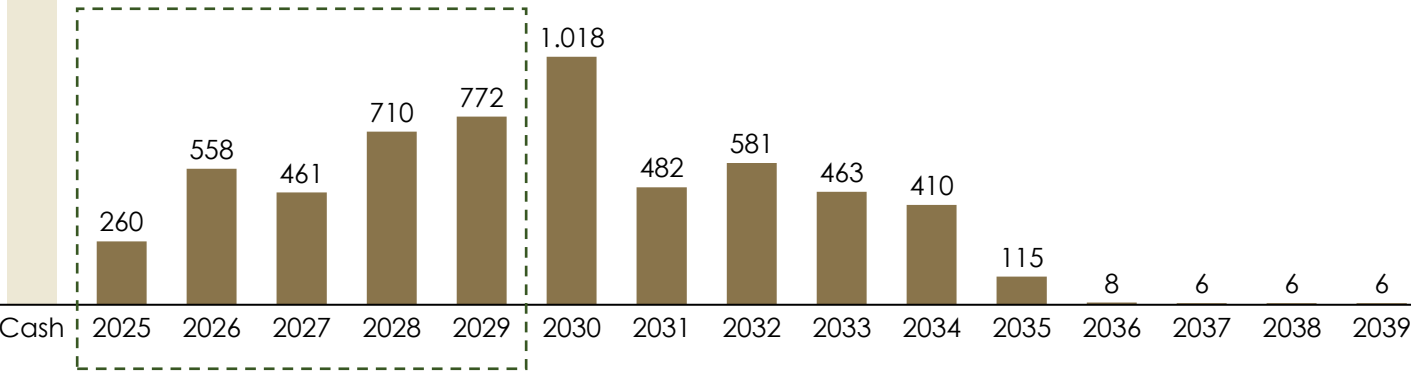
COVERAGE 1,2 YEARS



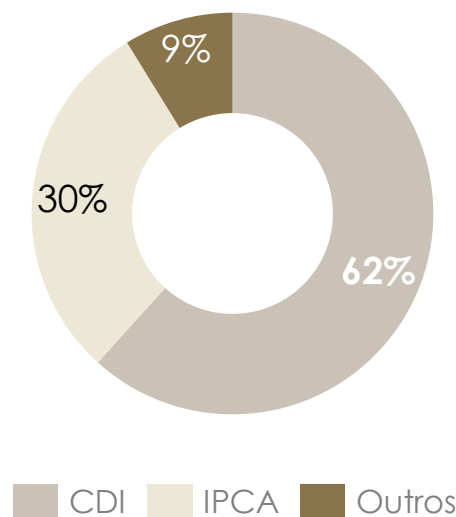
Sep/25

2.284

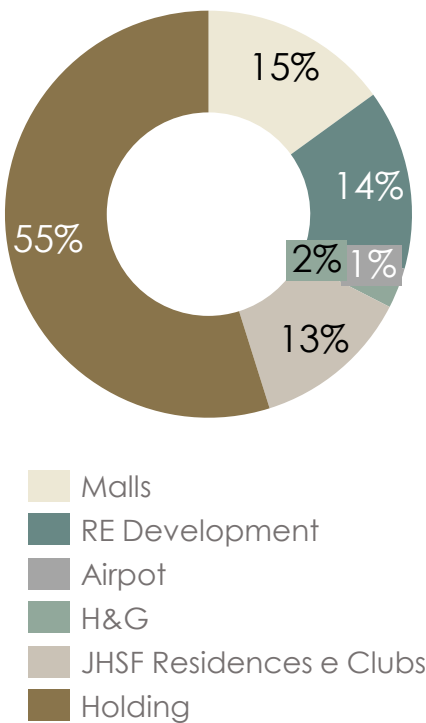
COVERAGE
4.5 YEARS



Debt Indexers
(sep/25)

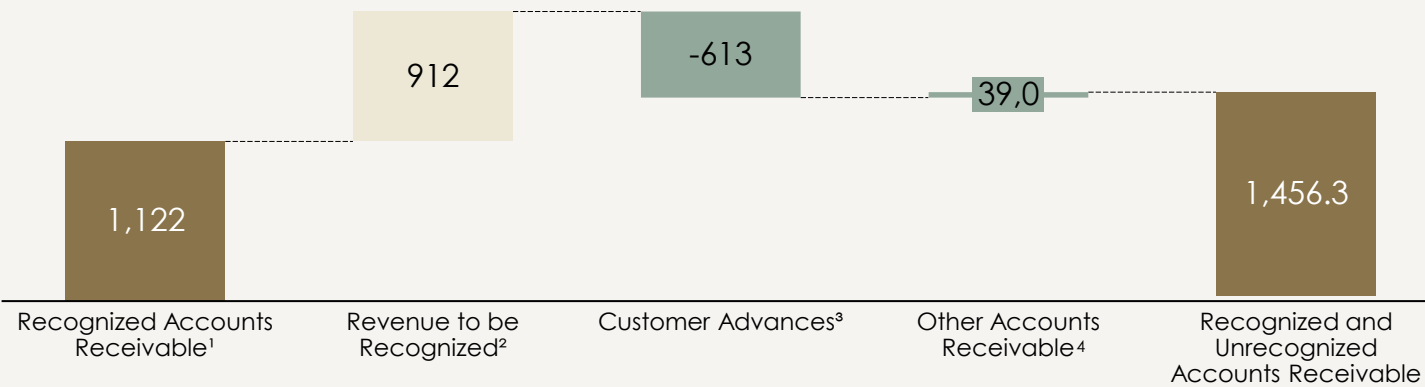


Consolidated Debt Composition
Managerial allocation
(sep/25)



Breakdown of Accounts Receivable
(Recognized and to be Recognized)

R\$ mm



¹According to Note 5 of the 3Q25 ITR;

²According to Note 28 of the 3Q25 ITR;

³According to Note 13 of the 3Q25 ITR;

⁴Considers Accounts Receivable which is not consolidated;

JHSF

SUSTAINABILITY | ESG

3Q25

Advances in Transparency, International Recognition, and the 2030 Agenda.

Reinforcing its commitment to transparency and the continuous advancement of the ESG agenda, the Company updated its corporate Sustainability website ([link](#)) to enhance user experience in accessing reports, directories, and the Company's main initiatives. The new version increases the visibility of how sustainable practices are integrated into the business and brings together JHSF's most recent recognitions.

The Company was also honored with the Green Airport Recognition 2025, awarded by the Airports Council International – Latin America and the Caribbean (ACI-LAC), which highlights the region's best environmental practices in the sector. The award recognized the project developed by São Paulo Catarina Executive Airport in partnership with the Onçafari NGO, focused on wildlife preservation across 217 hectares of green area, strengthening operational safety through nature-based solutions.

During the period, progress was made in revising the Materiality Matrix, the foundation for updating the Company's strategy and commitments through 2030. The process included interviews and an online survey that broadened stakeholder engagement and ensured the representativeness of various audiences, including employees, suppliers, clients, NGOs, and investors.

Lastly, JHSF continued the process of reviewing its Corporate Risk Management Policy, which is being updated in accordance with CVM Resolution No. 193 and IFRS S1 and S2 standards, reinforcing the Company's alignment with best practices in governance and sustainability.

JHSF

ATTACHMENTS

3Q25

CASH FLOW BY SEGMENT

Cash Flow by Segment - Indirect Method R\$ thousand - 3Q25	Malls	Hospitality & Gastronomy	Airport	Residential Rental and Clubs	JHSF Capital	Retail	RE Development	Holding	Consolidated
From the operational activities									
Earnings (loss) before income taxes and social contribution	65,588	3,865	35,688	158,211	(2,891)	(4,002)	116,743	(47,455)	325,748
Adjustments to reconcile income before taxes to net cash generated from operating activities									
Depreciation and amortization of fixed and intangible assets	237	5,377	3,774	1,354	97	1,800	1,069	1,926	15,634
Interest and monetary variations on loans, financing and debentures	23,884	-	-	15,001	-	-	56,998	-	95,883
Interest and monetary variations on assets and liabilities	(9,558)	-	-	-	-	-	-	-	(9,558)
Amortization of loan costs, debentures and obligations with partners	-	-	-	6,001	-	-	-	-	6,001
-	-	1,204	-	-	-	-	-	-	1,204
Change in fair value of investment properties	(37,181)	-	(2,294)	(151,412)	-	-	-	-	(190,887)
Other adjustments	-	-	(5,561)	-	-	-	(1,595)	9,763	2,607
	42,971	10,445	31,608	29,155	(2,794)	(2,202)	173,215	(35,766)	246,631
Assets and liabilities variation									
Accounts receivable	3,307	5,289	4,366	1,705	2,841	2,031	96,472	5,695	121,707
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	46,277	15,734	28,089	30,859	47	(171)	182,081	(34,059)	268,858
Income tax and social contribution paid	(3,445)	(6,675)	(963)	(1,074)	(36)	(7,989)	(8,431)	(16)	(28,628)
Interest on loans, financing, and paid debentures	(26,248)	(754)	(1,904)	(33,015)	-	-	(32,028)	(89,579)	(183,528)
Net cash provided by (consumed in) operating activities	16,584	8,305	25,222	(3,230)	11	(8,159)	141,622	(123,654)	56,701
From investing activities									
Redemptions and (applications)	307,237	(2,691)	(6,469)	(8,821)	9,541	7,321	102,745	(401,559)	7,304
Acquisition of fixed assets and investment properties	(99,557)	(4,723)	(23,436)	(59,704)	(10,600)	590	(16,523)	16,028	(197,926)
Advance for acquisition of shareholding	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated by (used in) investing activities	207,679	(7,414)	(29,905)	(68,524)	(1,059)	7,911	86,222	(385,531)	(190,622)
From financing activities									
Purchase of treasury shares	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Income from new loans, financing and debentures	-	-	-	-	-	-	-	353,096	353,096
Payment of loans, financing and Debentures - principal	(14,189)	(23,139)	(29,816)	(46,900)	-	-	(32,500)	(44,361)	(190,904)
Dividends paid	-	-	-	-	-	-	-	(62,496)	(62,496)
Lease payment - principal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net cash generated (used in) financing activities	(14,189)	(23,139)	(29,816)	(46,900)	-	-	(32,500)	246,239	99,696
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	210,075	(22,249)	(34,498)	(118,654)	(1,048)	(248)	195,343	(262,947)	(34,225)

BALANCE SHEET BY SEGMENT

Balance Sheet by segment - 3Q25 R\$ thousand	Malls	Hospitality and Gastronomy	Airport	Rental Houses and Clubs	Capital	Retail	Real Estate Development	Holding	Consolidated
Assets									
Cash and financial applications	-	-	-	-	-	-	-	2,286,761	2,286,761
Accounts Receivables	86,902	22,049	102,365	55	1,334	11,272	853,334	-	1,077,311
Landbank and Inventories	-	20,562	759	-	-	76,200	2,640,307	-	2,737,828
Fair Value of Investment Properties (=)	4,611,077	-	151,159	1,869,468	-	-	-	-	6,631,703
Accountig Cost (+)	1,710,297	-	41,344	975,422	-	-	-	-	2,727,063
Fair Value of Investment Properties - fair value (+)	2,900,780	-	109,814	894,046	-	-	-	-	3,904,640
in operation (+)	1,045,873	-	109,814	894,046	-	-	-	-	2,049,733
pre-operation (+)	1,854,907	-	-	-	-	-	-	-	1,854,907
Fixes assets and intangible	27,701	292,499	761,761	1,244,218	-	46,580	32,797	-	2,405,556
Leasing (IFRS 16)	4,397	72,625	-	-	-	-	-	-	77,022
Others	130,733	17,379	72,195	-	2,864	33,276	141,562	44,153	442,162
Total Assets	4,860,810	425,115	1,088,238	3,113,741	4,198	167,328	3,668,000	2,330,914	15,658,342
Liabilities									
Indebtedness	898,493	127,553	58,424	632,093	-	-	1,826,452	2,187,845	5,730,860
Short term	63,593	7,694	187	32,152	-	-	152,651	337,391	593,667
Long term	834,900	119,859	58,238	599,941	-	-	1,673,800	1,850,455	5,137,193
Suppliers	45,140	15,796	30,421	-	54	47,157	70,466	44,849	253,883
Usufruct (Long term)	190,047	-	-	-	-	-	-	-	190,047
Taxes and Charges	915,951	32,656	60,203	-	-	7,148	457,778	1,691	1,475,427
Short term	18,372	23,990	7,302	-	-	7,148	227,048	1,691	285,552
Long term	897,579	8,666	52,901	-	-	-	230,730	-	1,189,875
Advance for Works	-	-	-	-	-	-	603,857	-	603,857
Leasing (IFRS 16)	4,343	106,758	-	-	-	-	-	-	111,100
Paid dividends	-	-	-	-	-	-	-	80,803	80,803
Obligations to third parties	-	-	-	-	-	-	143,251	-	143,251
Others	173,769	6,832	45,052	-	-	31,102	94,174	-	350,929
Total Liability	2,227,743	289,594	194,101	632,093	54	85,406	3,195,978	2,315,188	8,940,157
Shareholders' equity	2,633,068	135,520	894,137	2,481,648	4,144	81,921	472,022	15,726	6,718,186
Liability + Shareholders' Equity	4,860,810	425,115	1,088,238	3,113,741	4,198	167,328	3,668,000	2,330,914	15,658,342

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 em Português:

November 14, 2025

3:00 p.m. (Brasília time)

1:00 p.m. (New York time)

Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast em Inglês:

November 14, 2025

(simultaneous translation)

3:00 p.m. (Brasília time)

1:00 p.m. (New York time)

Webcast: ri.jhsf.com.br