

Investor Day 2025



SCAR
B3 LISTED NM

Agenda



1 Realizações 2025

Gustavo Mascarenhas (Diretor Presidente)

2 Estratégia

Gustavo Mascarenhas (Diretor Presidente)

3 Fundos Imobiliários

Gustavo Mascarenhas (Diretor Presidente)

4 Desempenho Financeiro e Operacional

Fernanda Naveiro (Diretora Financeira)

5 Prioridades para 2026

Gustavo Mascarenhas (Diretor Presidente)

6 Q&A e Encerramento



Campinas - Parque Prado

Investor Day 2025

Realizações 2025

Gustavo Mascarenhas
CEO



Realizações 2025



Melhora operacional



NOI 9M: +16,6%
EBITDA 9M: +37,6%



Desmobilização de ativos
a valor justo



**R\$1,2 bilhão em vendas,
com cap rate de 8,3%**



Novas estruturas e maior
remuneração para o
acionista



**R\$1,4 bilhão em FII com
consultoria e
administração imobiliária
da São Carlos**

R\$ 506 milhões em dividendos distribuídos para os acionistas em 2025

Investor Day 2025

Estratégia

Gustavo Mascarenhas
CEO



Visão Geral do Portfólio da São Carlos – R\$ 2,3 bilhões

Office - Edifícios Corporativos



- **Modelo “value add”**
- **159 mil m² de ABL**
- **9 imóveis**

Valor de Mercado¹: R\$1,6 bi

Best Center - Centros de Conveniência



- **Modelo de incorporação e operação**
- **61 mil m² de ABL**
- **30 centros de conveniência**

Valor de Mercado¹: R\$380 MM

FII's



- **2 FII's**
- **Consultoria imobiliária**
- **Administração imobiliária**
- **Ativos sob gestão: R\$1,2 bi**

Cotas subordinadas: R\$350 MM

Estratégia de atuação da Companhia

01 Aumento da ocupação e rentabilidade dos ativos



02 Desmobilização de ativos a valor justo



03 Melhora na remuneração dos acionistas

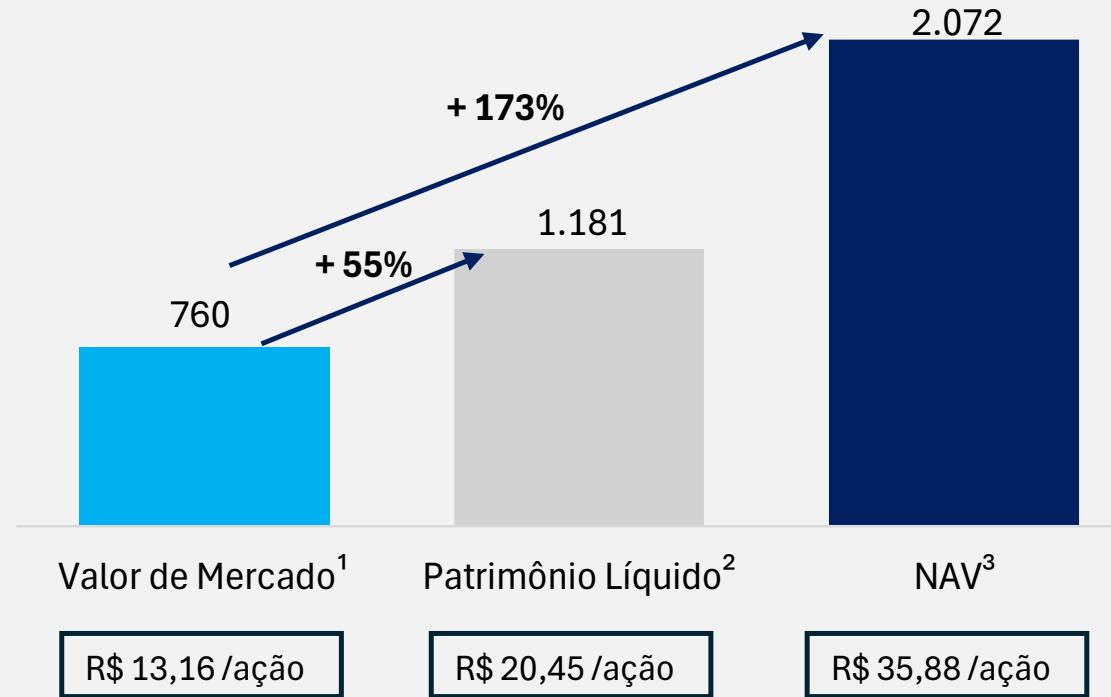


04 Crescimento das receitas de prestação de serviços, Consultoria/gestão FIIS e Administração imobiliária



Geração de valor para o acionista

Oportunidade SCAR3



¹ Cotação da SCAR3 de 17/12/2025

² Considera o Patrimônio Líquido do 3T25, com ajuste dos R\$406 milhões de dividendos pagos em 11/12/2025

³ Considera o portfólio (e cotas de FII) e a dívida líquida do 3T35 ajustados pelas vendas realizadas e divulgadas ao mercado

Investor Day 2025

Fundos Imobiliários

Gustavo Mascarenhas
CEO



FII – TGRU Renda Master

Renda Urbana



- PL: R\$323 milhões
- Valor de avaliação dos ativos: R\$380 milhões
- 18 imóveis
- Gestor: TG Core
- Consultor imobiliário: São Carlos
- Administração imobiliária: São Carlos Administradora
- % Participação São Carlos: 25% em cotas subordinadas

FII – SC JiveMauá Corporate

Escritórios



Pasteur 110
5.373 m²



CEVOP
7.162 m²



Passeio 42
10.500 m²



Globaltech¹
6.935 m²



Alexandre
Dumas 1671
11.845 m²



Spop II
5.600 m²



EZ Towers A
22.278 m²



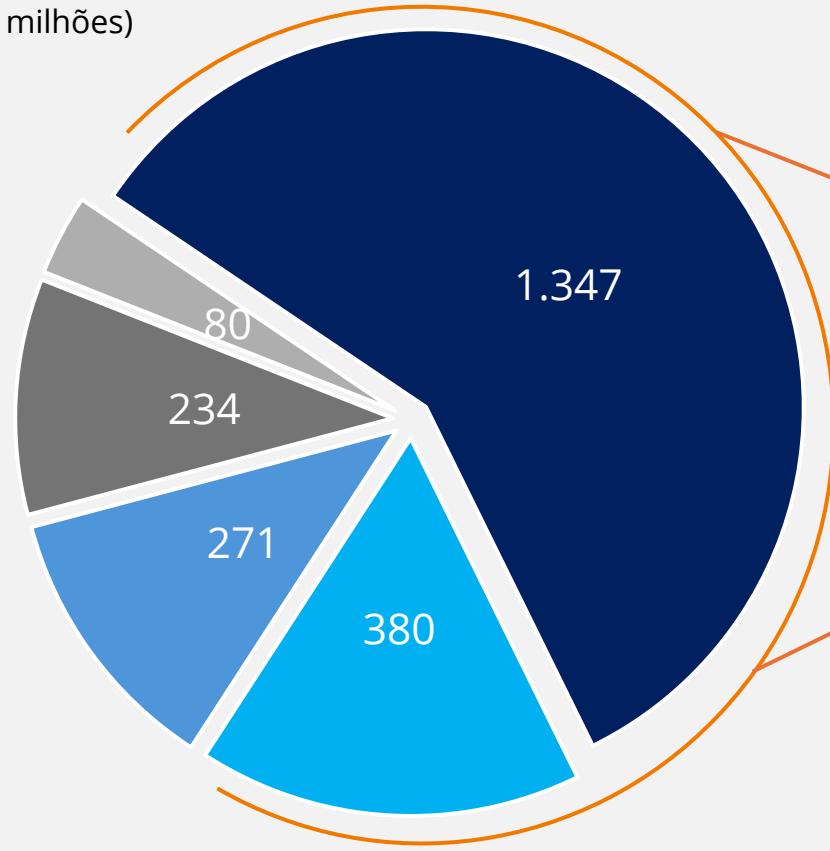
Paulista Office
Park
8.467 m²

- PL: R\$898 milhões
- Valor de avaliação dos ativos: R\$1,0 bilhão
- 8 imóveis
- Gestor: JiveMauá
- Consultor imobiliário: São Carlos
- Administração imobiliária: São Carlos Administradora
- % Participação São Carlos: 30% em cotas subordinadas

Potencial para novos FIIs

Portfólio Atual – R\$ 2,3 bilhões

(R\$ milhões)



- Office (Renda)
- Cotas SC JiveMauá
- Cotas TGRU
- Best Center
- Office (Redesenvolvimento)

- **Office (ativos de renda):**
R\$1,3 bilhão | 123 mil m² ABL
 - **Best Center:**
R\$380 milhões | 61 mil m² ABL
- Total:**
R\$1,7 bilhão | 184 mil m² ABL

Investor Day 2025

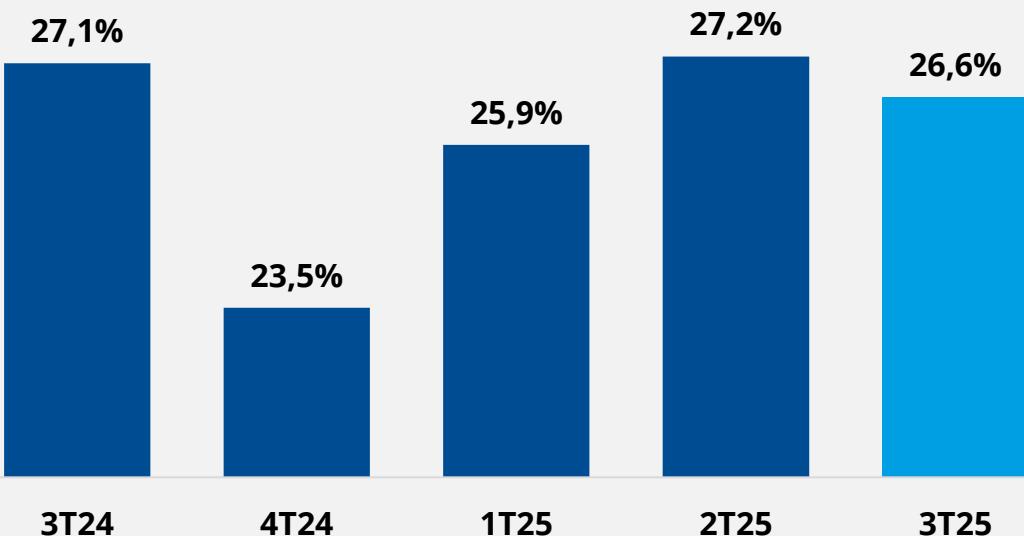
**Desempenho Financeiro
e Operacional**

Fernanda Naveiro
CFO



Office: demanda por espaços corporativos consistente em 2025

Vacância física - mesma base de ativos (% ABL)



21 mil m² de ABL
locados YTD¹

21 novos
contratos



¹YTD: locações realizadas até set/25

Office: alta ocupação dos ativos reflete diferencial da gestão da São Carlos

EZ Towers (Torre A) - SP



Paulista Office Park - SP



Cidade Nova - RJ



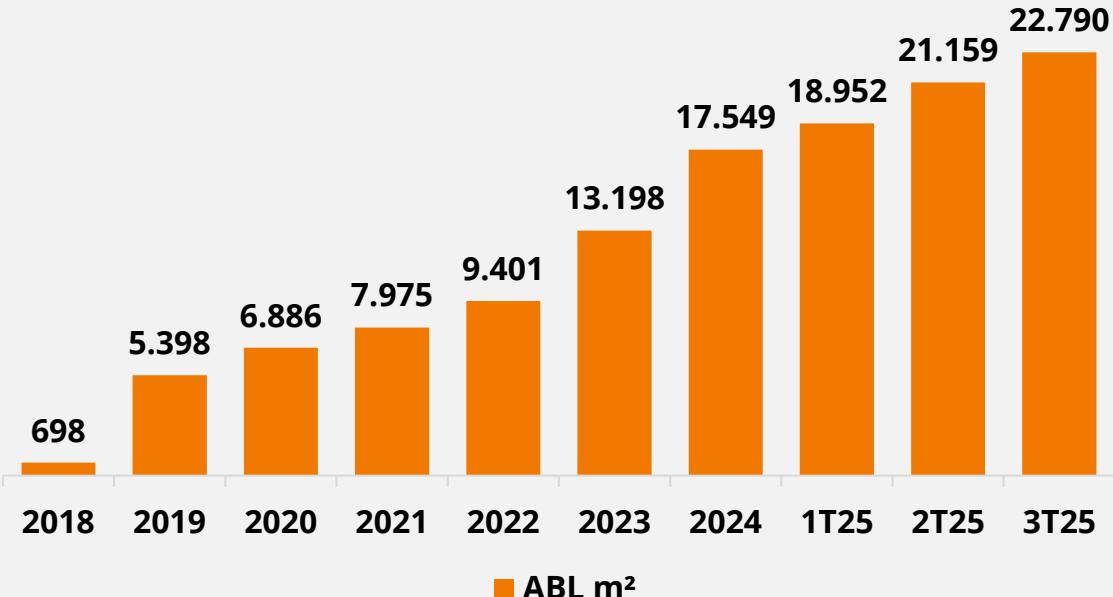
 **94% de ocupação**



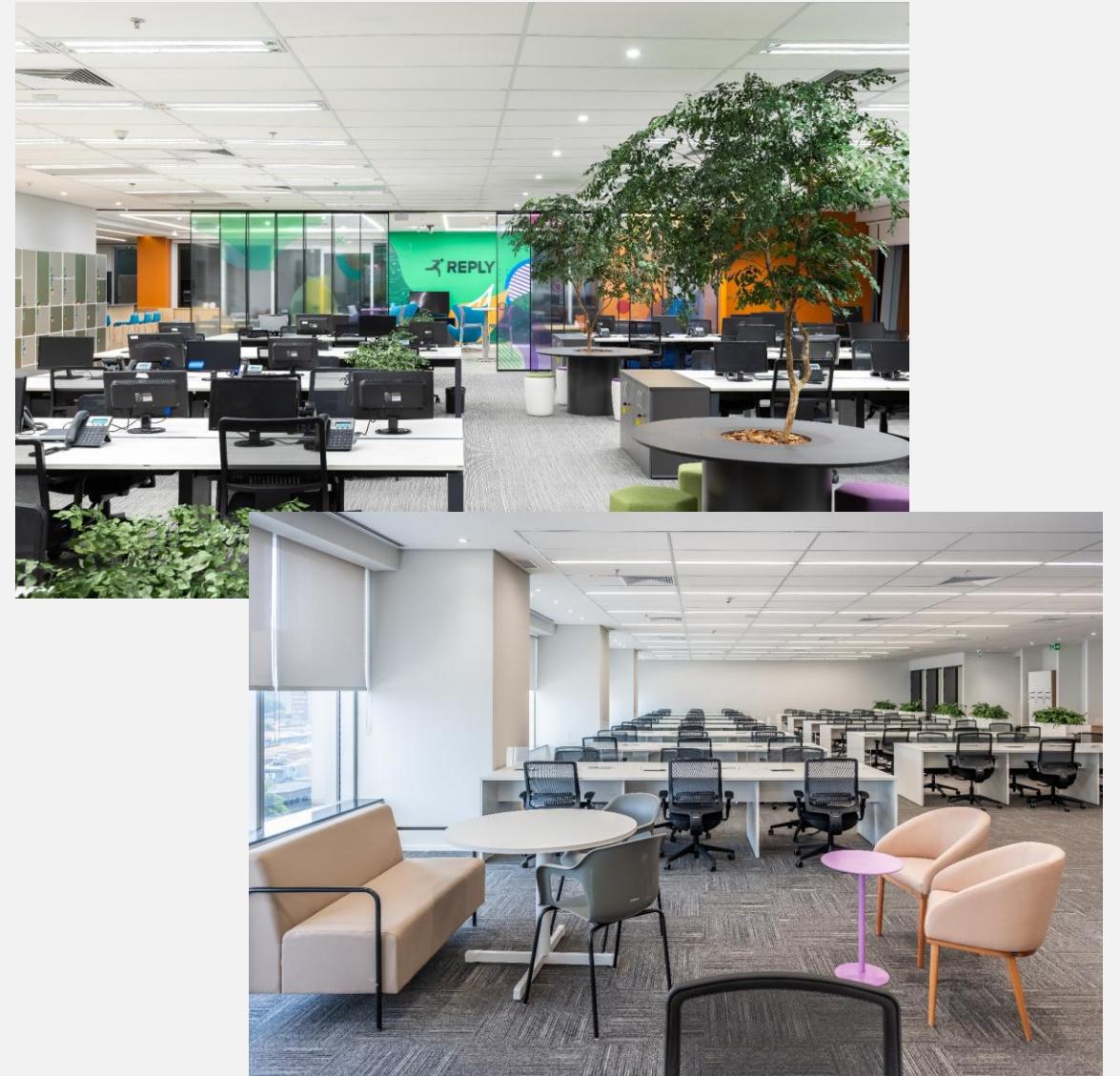
 **100% de ocupação**

 **80% de ocupação**

FlexOffice – inovação para os nossos clientes



ABL média ~500 m^2



Best Center: tese de investimentos comprovada



Loja de Rua



Shopping
Center

30 centros de
conveniência

61 mil m²
de ABL própria

Vacância física
de 11,0%

250 contratos
vigentes

R\$ 400 MM em
vendas totais¹

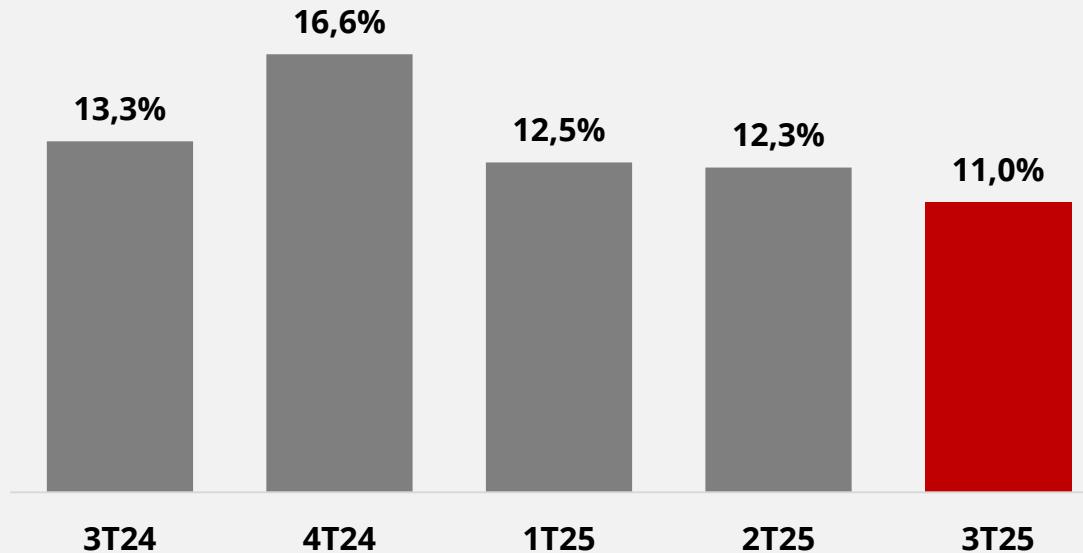
Margem NOI
de 91%



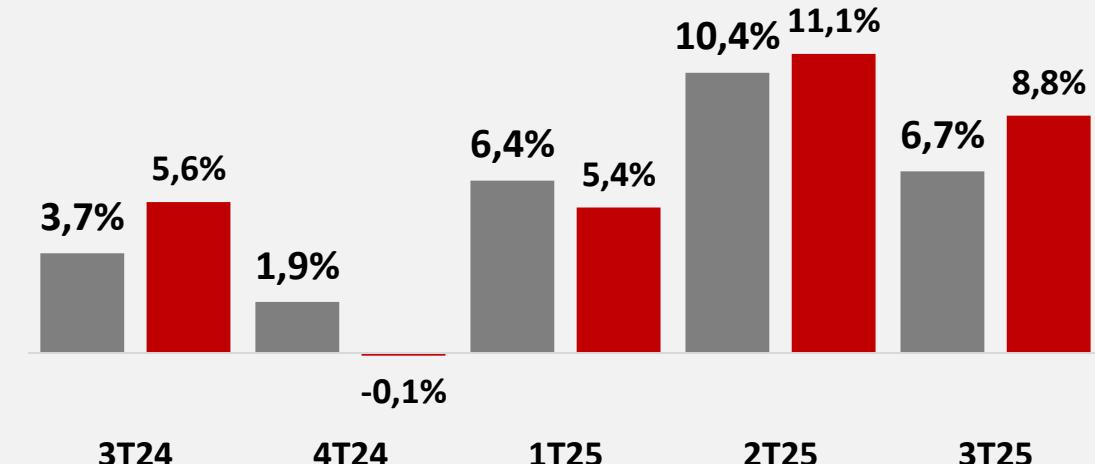
¹vendas totais UDM

Redução consistente da vacância em 2025

Vacância física - mesma base de ativos (% ABL)



Crescimento da Receita de Locação
vs. ano anterior¹ (%)



6 mil m² de ABL
locados YTD¹

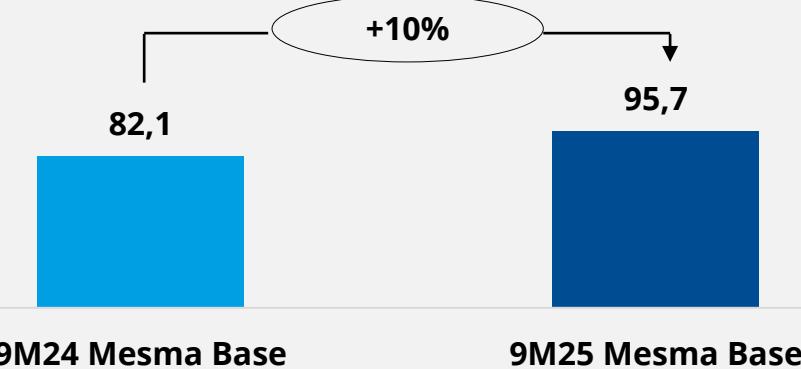
47 novos
contratos

¹YTD: locações realizadas até set/25

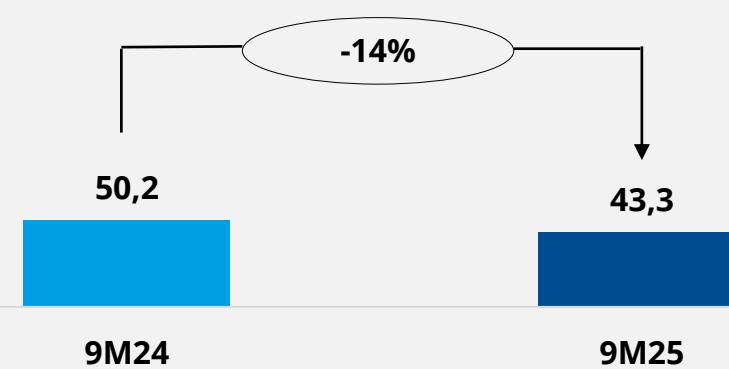
■ Receita Total ■ Receita mesmas lojas (SSR)

Indicadores financeiros: crescimento das principais linhas de resultado em 2025

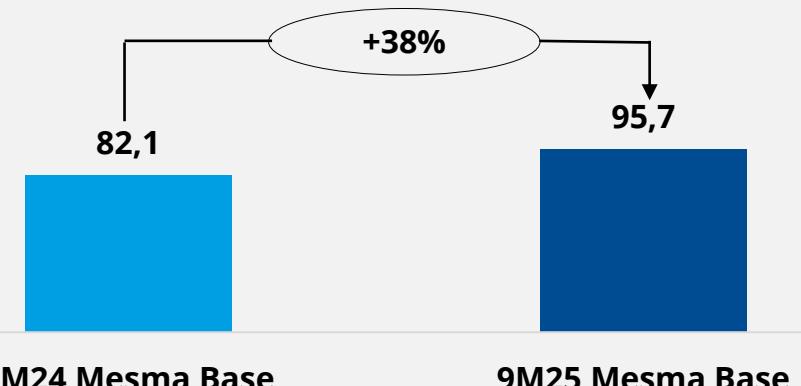
NOI Recorrente (R\$ MM)



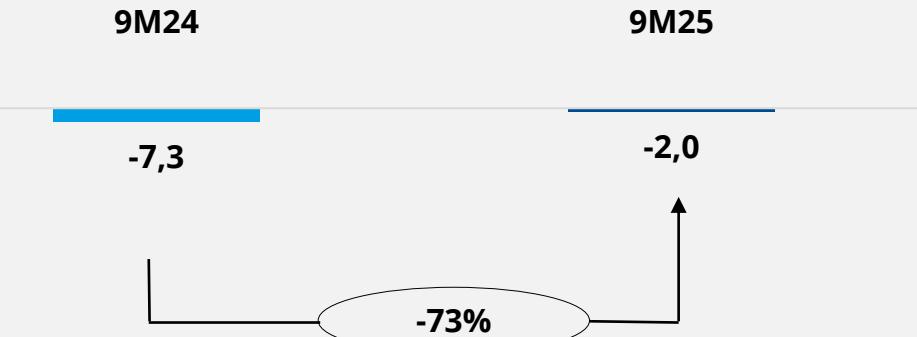
SG&A (R\$ MM)



EBITDA Recorrente (R\$ MM)

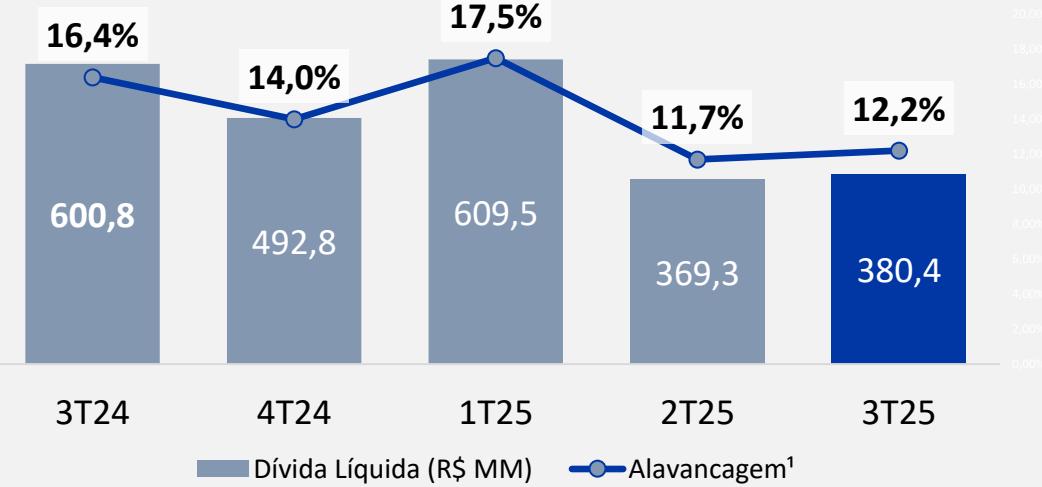


FFO Recorrente (R\$ MM)

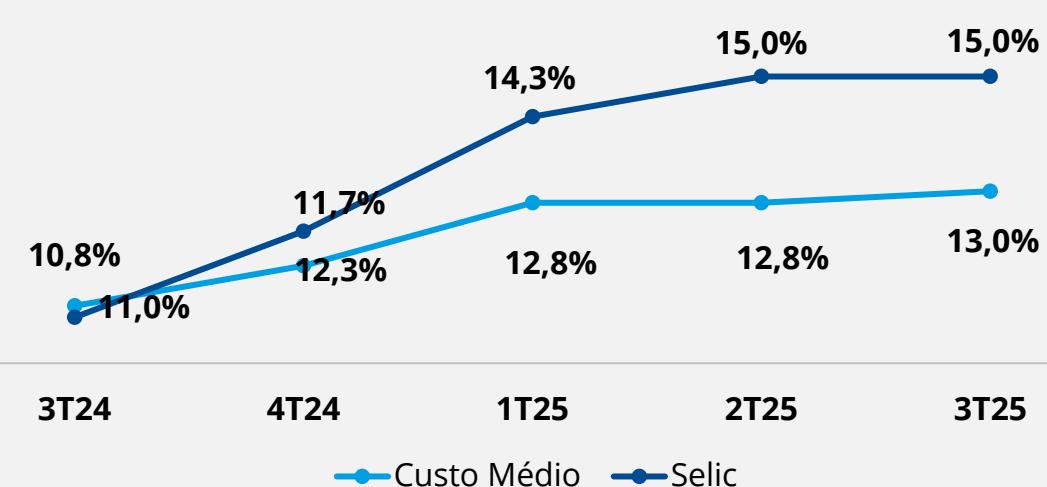


Estrutura de capital sólida e confortável

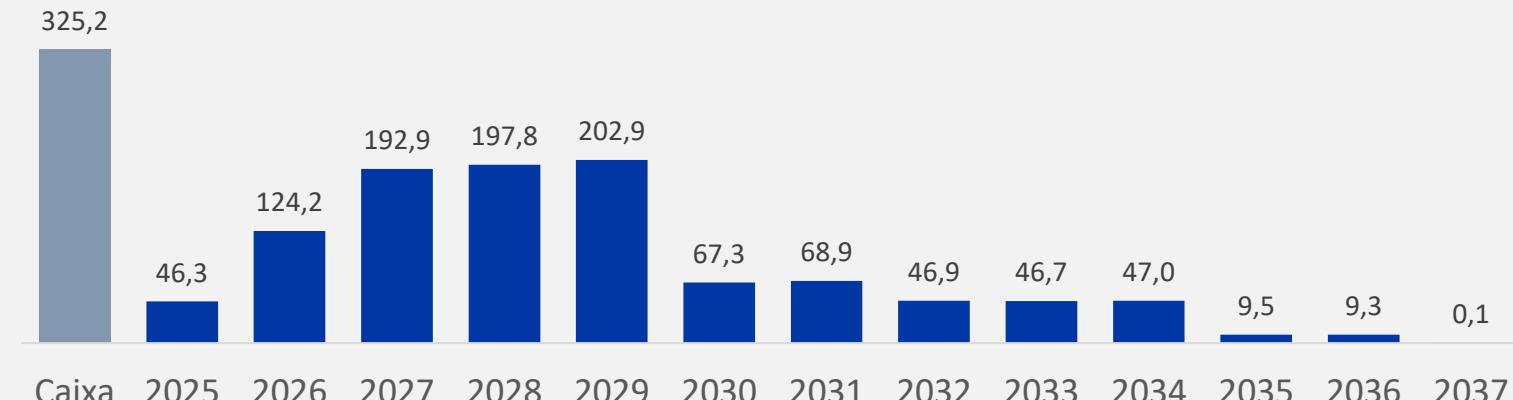
Dívida Líquida e Alavancagem



Custo Médio da Dívida



Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)



¹Alavancagem: Dívida Líquida / Valor do Portfólio

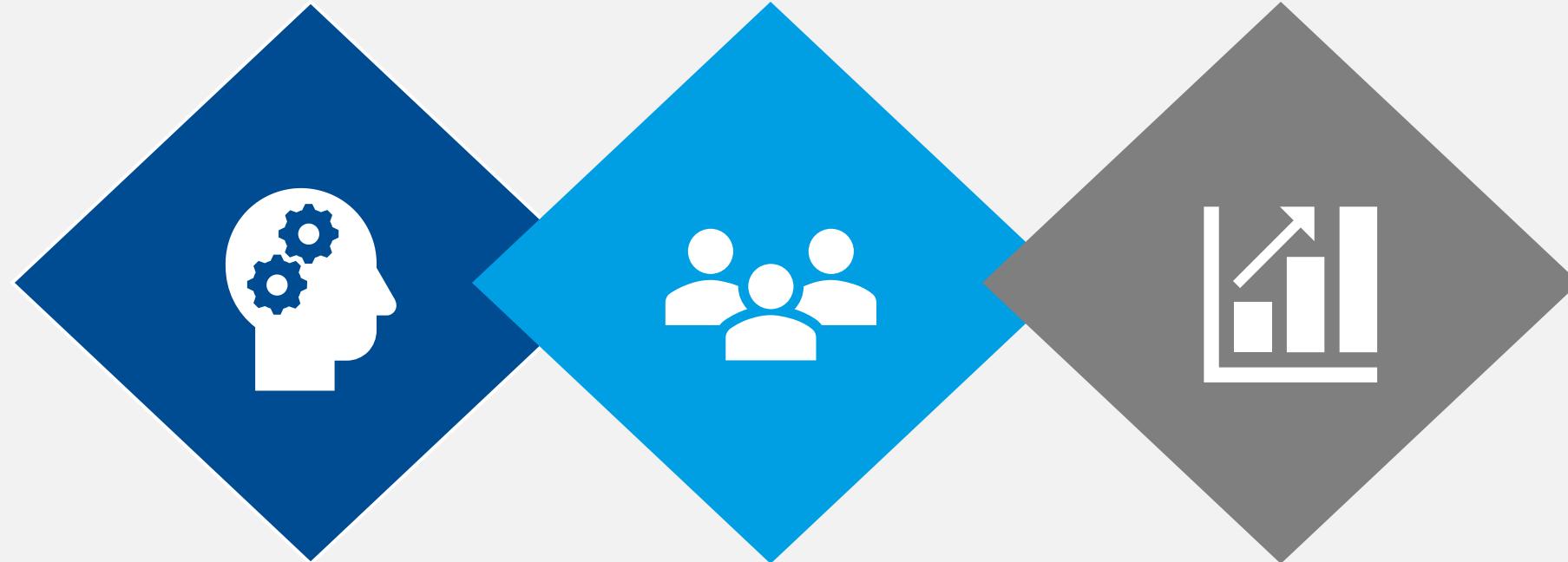
Investor Day 2025

Prioridades 2026

Gustavo Mascarenhas
CEO



Diferenciais da São Carlos



Cultura
de “dono”

Gente
excelente

Foco em
resultados

Prioridades para 2026



FFO recorrente positivo



Desmobilização de ativos



Geração de valor para o acionista

Q&A

SCAR
B3 LISTED NM





Fale com o RI

ri.scsa.com.br



ri@scsa.com.br



(21) 99767-4070



@SaoCarlos_SCAR3

Para se cadastrar no mailing, clique [aqui](#)