

Divulgação de Resultados

1T25



Destques

Margem Bruta
Ajustada 1T25



38,2%

EBITDA Ajustado 1T25: 36M

Ticket médio
(R\$ mil)
R\$



263_M

Unidades vendidas 1T25: 985

VGV Lançado (R\$
milhões)
R\$



511_{MM}

Unidades lançadas 1T25: 1.924

Belo Horizonte, 23 de julho de 2025

A BRZ Empreendimentos e Construções S.A. comunica a **divulgação de resultado do 1º trimestre de 2025** (1T25), em comparação com o trimestre anterior (4T24) e mesmo período de 2024 (1T24).



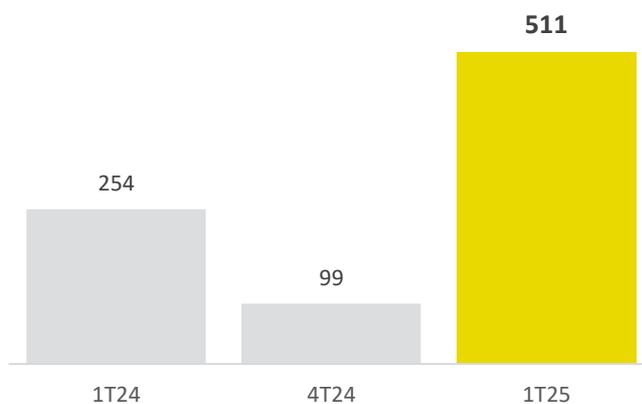
Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2025 marca um início promissor para a BRZ Empreendimentos, reforçando o compromisso da Companhia com o crescimento sustentável, a disciplina operacional e a geração de valor em um cenário ainda desafiador para o setor imobiliário.

Encerramos o 1T25 com **R\$511 milhões em lançamentos**, distribuídos em **1.924 unidades**, representando um crescimento expressivo de **416% em VGV** e **501% em unidades** em relação ao trimestre anterior e de **101% em VGV** e **108% em unidades** em relação ao 1T24.

O desempenho reflete a retomada da nossa estratégia de expansão geográfica, com destaque para a **chegada à 30ª cidade de atuação: Embu das Artes/SP**, ampliando ainda mais nossa presença nacional.

VGV lançado (R\$ Milhões)



As **vendas líquidas atingiram R\$259 milhões**, com um crescimento de **13,6% frente ao 4T24** e **10,7% em relação ao 1T24**, impulsionadas por um mix de produtos mais qualificado. Mesmo com leve redução em volume de unidades, o **preço médio subiu 12,1% ano contra ano**, demonstrando a assertividade da estratégia comercial adotada.

A **VSO líquida de 25,7%** reflete a forte base de lançamentos do período, criando um estoque mais robusto e com alto potencial de conversão ao longo dos próximos trimestres. Seguimos confiantes no pipeline comercial e no desempenho das vendas futuras.

Do ponto de vista financeiro, registramos **lucro líquido de R\$17,4 milhões**, com **margem líquida de 6,8%**, uma melhora significativa em relação ao 1T24 (3,2%). A **margem bruta subiu para 36,3%**, refletindo maior eficiência operacional e melhores condições de negociação com fornecedores. O **EBITDA não ajustado totalizou R\$30,9 milhões**, e a **posição de caixa permanece robusta, com R\$422 milhões**, mesmo após a quitação do CRI341 no trimestre.

No pilar de entregas, **440 unidades foram concluídas**, com um VGV entregue de **R\$89 milhões**, em linha com o cronograma de obras previsto para o início de 2025.

Seguimos avançando também nas frentes ESG e institucionais, com a continuidade dos projetos do Instituto Dona Neném e a consolidação do Selo Casa Azul+ em diversos empreendimentos. Nosso compromisso vai além dos números: buscamos transformar realidades por meio do acesso à moradia de qualidade.

Agradecemos a confiança dos nossos acionistas, clientes, colaboradores e parceiros. A BRZ inicia 2025 com o pé no acelerador, mantendo o foco em eficiência, qualidade e responsabilidade em cada etapa do nosso negócio.

BRZ Empreendimentos e Construções S.A.

Eduarda Tolentino – CEO



Sumário

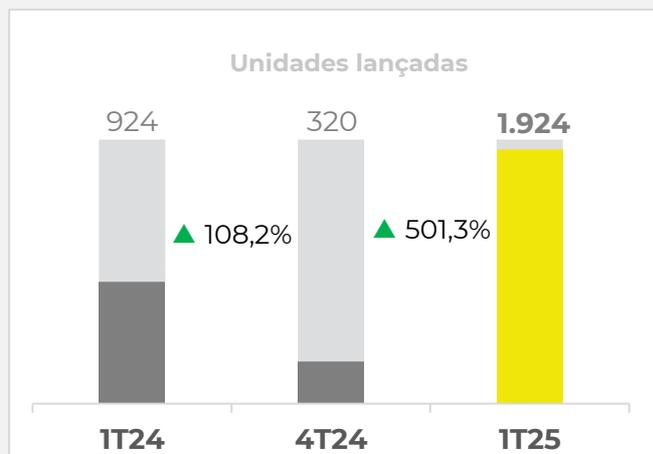
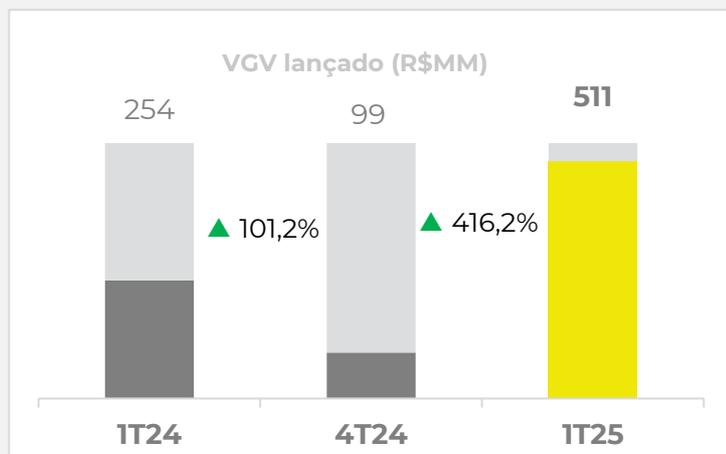
PRINCIPAIS INDICADORES.....	7
LANÇAMENTOS	8
VENDAS CONTRATADAS.....	10
REPASSE	12
EMPREENDIMENTOS ENTREGUES.....	14
LANDBANK	15
PRODUÇÃO.....	17
PERFORMANCE FINANCEIRA	18
RECEITA LÍQUIDA	19
MARGEM BRUTA	20
RESULTADO A APROPRIAR DE VENDAS CONTRATADAS	21
MARGEM BRUTA REALIZADA POR ANO DE LANÇAMENTO	21
DESPESAS COMERCIAIS.....	23
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	24
RESULTADO FINANCEIRO.....	25
EBITDA AJUSTADO	25
LUCRO LÍQUIDO	26
ENDIVIDAMENTO.....	28
DÍVIDA LÍQUIDA.....	29
CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO	30
INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO	31
CARTEIRA DE RECEBÍVEIS.....	32

Principais Indicadores

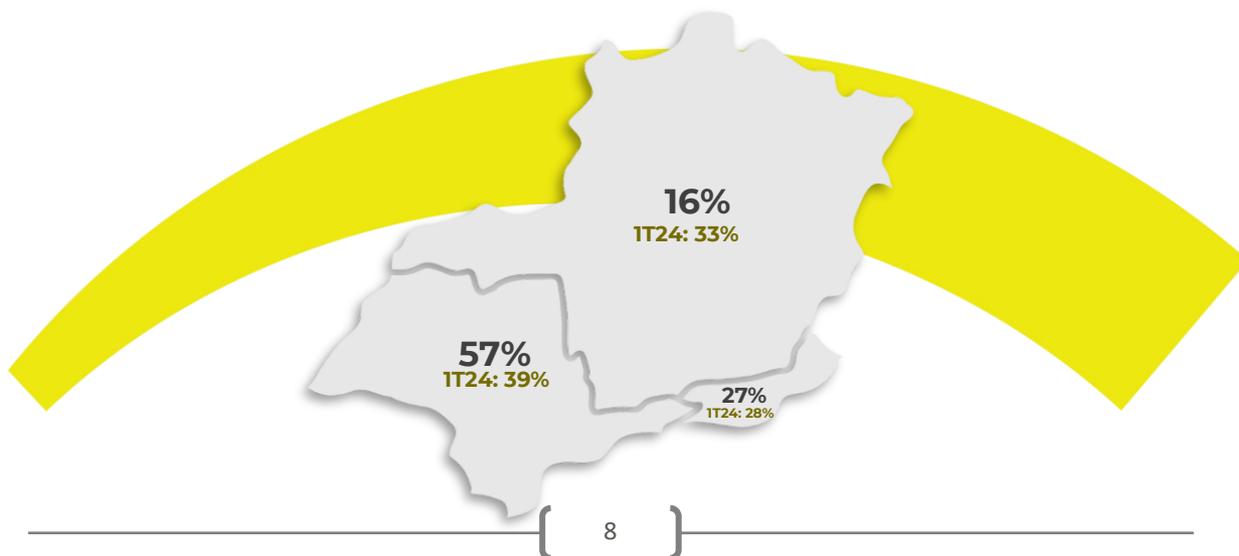
Principais Indicadores	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24		1T25 x 1T24	
Lançamentos (em R\$ milhões)	511	99	254	416,2%	▲	101,2%	▲
Lançamentos (em unidades)	1.924	320	924	501,3%	▲	108,2%	▲
Lançamentos (nº empreendimentos)	5	1	3	400,0%	▲	66,7%	▲
Entregas de chaves (em R\$ milhões)	89	180	205	-50,6%	▼	-56,6%	▼
Entregas de chaves (em unidades)	440	848	967	-48,1%	▼	-54,5%	▼
Entregas de chaves (nº empreendimentos)	1	3	3	-66,7%	▼	-66,7%	▼
Vendas líquidas (em R\$ milhões)	259	228	234	13,6%	▲	10,7%	▲
Vendas líquidas (em unidades)	985	893	998	10,3%	▲	-1,3%	▼
VSO - vendas líquidas	25,7%	31,5%	40,5%	-5,8 p.p.	▼	-14,8 p.p.	▼
Repassé (em R\$ milhões)	144	213	218	-32,4%	▼	-33,9%	▼
Repassé (em unidades)	546	834	938	-34,5%	▼	-41,8%	▼
RSO - Repasses líquidas	16,3%	21,9%	27,1%	-5,6 p.p.	▼	-10,8 p.p.	▼
Receita Líquida	251	246	230	2,0%	▲	9,1%	▲
Lucro Bruto ajustado	96	67	67	43,3%	▲	43,3%	▲
Margem Bruta ajustada	38,2%	27,2%	29,1%	11,0 p.p.	▲	9,1 p.p.	▲
EBITDA Ajustado	36	27	20	33,3%	▲	80,0%	▲
Margem EBITDA Ajustada	14,3%	11,0%	8,7%	30,4%	▲	5,6 p.p.	▲
Lucro (Prejuízo) Líquido	17	30	7	-43,3%	▼	142,9%	▲
Margem Líquida	6,8%	12,2%	3,0%	-44,5%	▼	3,8 p.p.	▲
Geração de Caixa Operacional	(13)	(18)	39	27,8%	▲	133,3%	▼
Caixa bruto	422	593	394	-28,8%	▼	7,1%	▲
Dívida bruta	502	650	418	-22,8%	▼	20,1%	▲
Dívida Líquida	80	57	24	40,4%	▲	233,3%	▲
Dívida Líquida / PL	0,28	0,21	0,10	34,8%	▲	174,6%	▲
ROE (%)	6,0%	11,2%	2,9%	-5,2 p.p.	▼	3,1 p.p.	▲

Lançamentos

Lançamentos	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
VGV lançado (em R\$ milhões)	511	99	254	416,2% ▲	101,2% ▲
Unidades lançadas	1.924	320	924	501,3% ▲	108,2% ▲
Minas Gerais (% de unidades)	16%	0%	33%	16,0 p.p. ▲	-17,0 p.p. ▼
São Paulo (% de unidades)	57%	0%	39%	57,0 p.p. ▲	18,0 p.p. ▲
Rio de Janeiro (% de unidades)	27%	100%	28%	-73,0 p.p. ▼	-1,0 p.p. ▼
Número de Empreendimentos lançados	5	1	3	400,0% ▲	66,7% ▲
Preço Médio por Unidade lançada (em R\$ milhões)	266	309	275	-13,9% ▼	-3,3% ▼

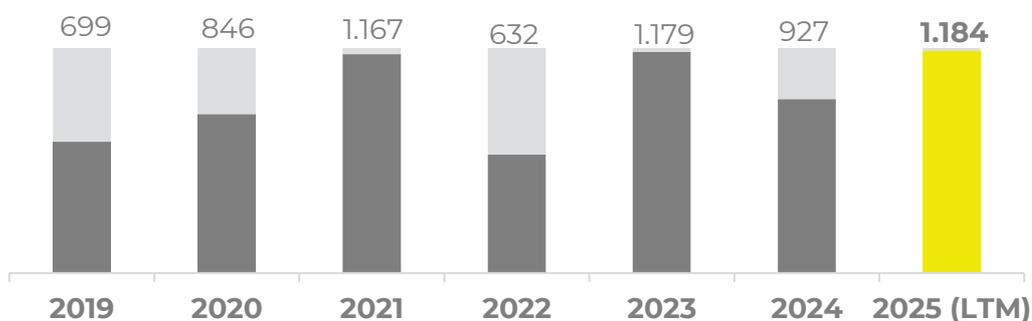


Distribuição geográfica dos lançamentos (%) – 2024



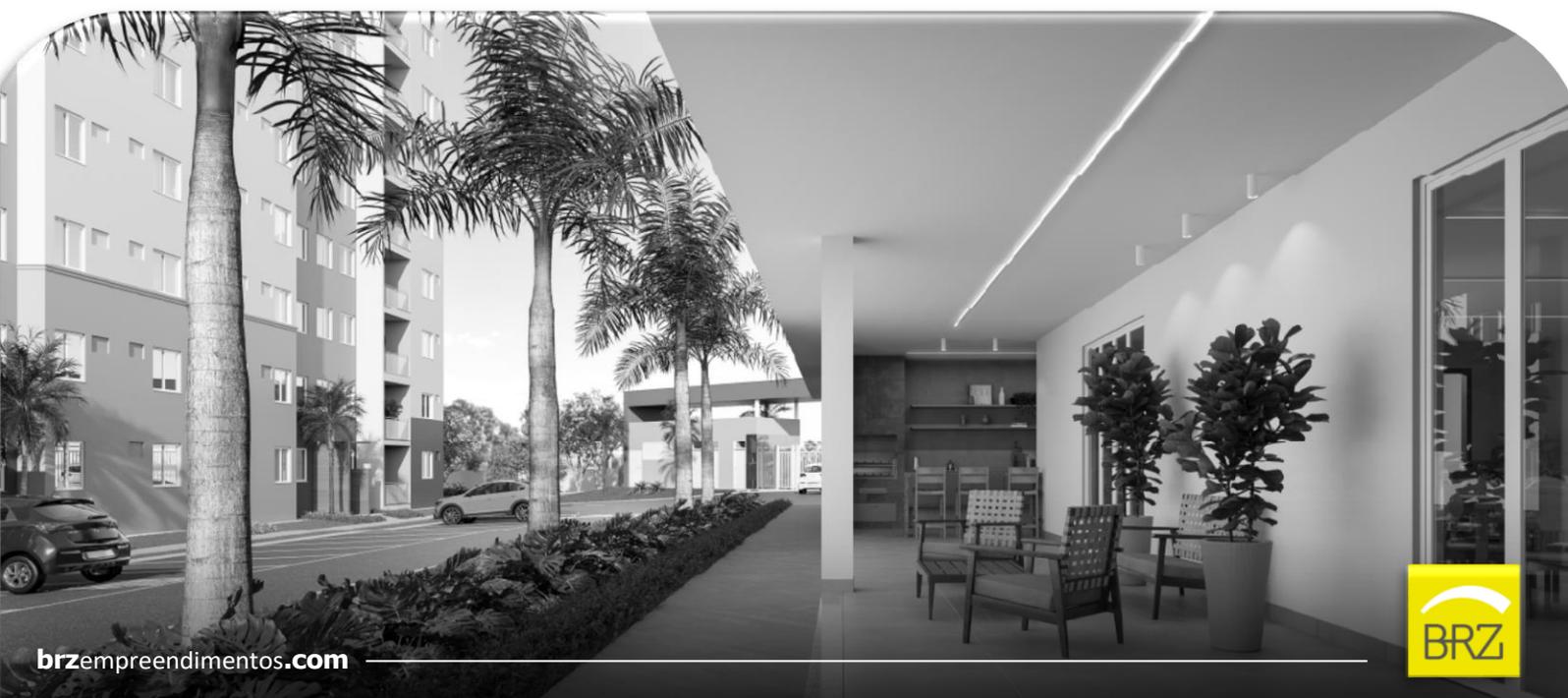
Evolução histórica dos lançamentos (R\$MM)

**CAGR:
7.8%**



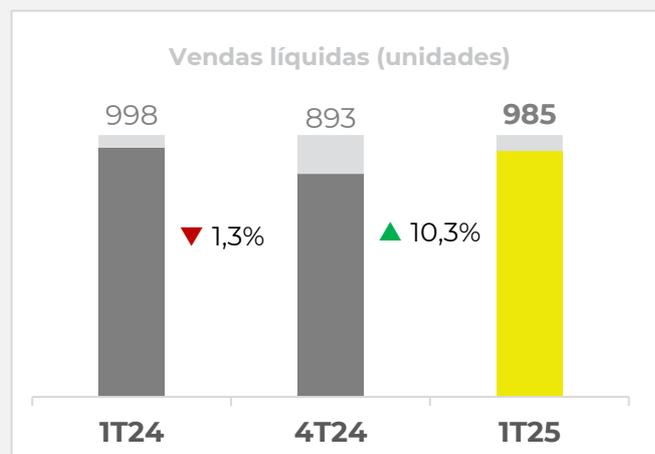
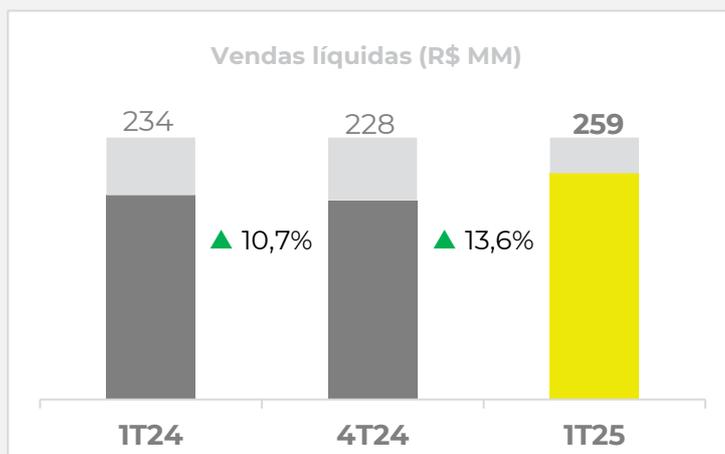
No **1T25**, foram lançados **R\$511 milhões em VGV**, **416,2% superior** em comparação com o **4T24**, quando foram lançados **R\$99 milhões** e **101,2% superior** ao **1T24**, que registrou **R\$254 milhões**. O VGV lançado em **1T25** é representado por **1.924 unidades**, número **501,3% superior** em relação ao **4T24**, quando foram lançadas **320 unidades**, e **108,2% superior** ao **1T24**, com **924 unidades** lançadas.

A **distribuição geográfica** reflete a **estratégia** da Companhia, lançando em regiões onde mantém um **forte posicionamento**, além de explorar regiões com **relevante potencial de agregar valor sustentável** à BRZ. A evolução anual histórica das vendas líquidas apresentou uma taxa de crescimento anual composta ("CAGR") de 7,8% nos últimos anos.



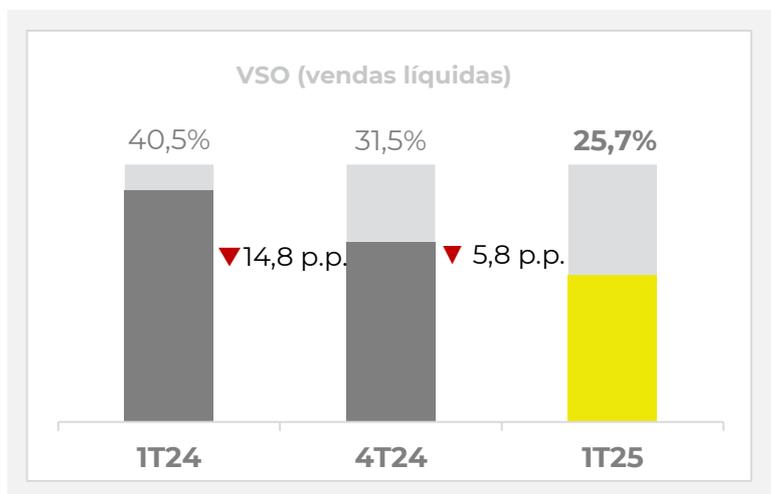
Vendas contratadas

Vendas Contratadas	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Vendas brutas (R\$ milhões)	287	255	262	12,5% ▲	9,5% ▲
Vendas líquidas (em R\$ milhões)	259	228	234	13,6% ▲	10,7% ▲
Vendas brutas (unidades)	1.099	996	1.118	10,3% ▲	-1,7% ▼
Vendas líquidas (Unidades)	985	893	998	10,3% ▲	-1,3% ▼
Minas Gerais (% de unidades)	27%	21%	18%	6,0 p.p. ▲	9,0 p.p. ▲
São Paulo (% de unidades)	59%	61%	61%	-2,0 p.p. ▼	-2,0 p.p. ▼
Rio de Janeiro (% de unidades)	14%	18%	21%	-4,0 p.p. ▼	-7,0 p.p. ▼
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	263	255	234	3,0% ▲	12,1% ▲
VSO - vendas brutas	28,7%	35,2%	45,4%	-6,5 p.p. ▼	-16,7 p.p. ▼
VSO - vendas líquidas	25,7%	31,5%	40,5%	-5,8 p.p. ▼	-14,8 p.p. ▼

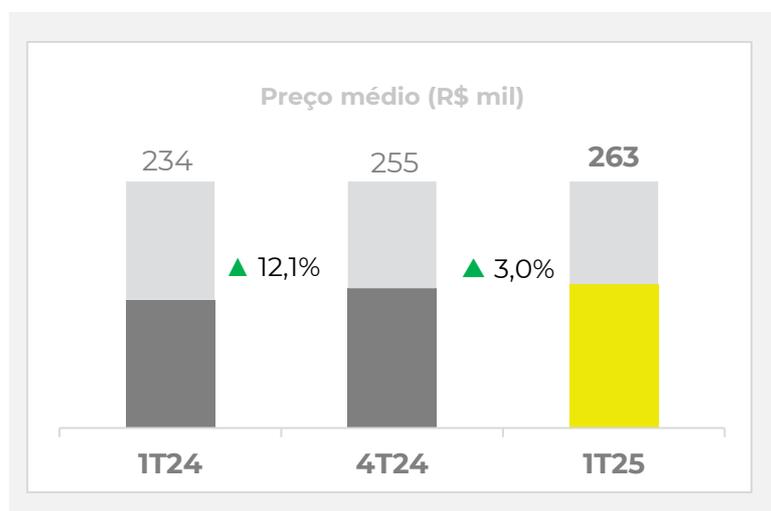


No **1T25**, foram vendidos **R\$259 milhões**, **13,6% superior** em comparação com o **4T24**, quando foram vendidos **R\$228 milhões**, e **10,7% superior ao 1T24** que registrou **R\$234 milhões**. As vendas líquidas no **1T25** são representadas por **985 unidades**, número **10,3% superior** em relação ao **4T24**, quando foram vendidas **893 unidades**, e **1,3% inferior ao 1T24**, com **998 unidades** vendidas.

Embora o volume de unidades vendidas tenha sido ligeiramente inferior ao registrado no 1T24, obtivemos uma valorização no preço médio por unidade, resultado direto de um mix de produtos mais qualificado e estratégico.



A VSO de vendas líquidas no 1T25 foi de 25,7%, uma redução de 5,8 p.p. em relação ao 4T24 (31,5%) e de 14,8 p.p. frente ao 1T24 (40,5%). Essa queda está relacionada principalmente ao maior volume de lançamentos realizados no trimestre, o que ampliou a base de oferta e impactou temporariamente o indicador.



O preço médio do 1T25 foi de **R\$263 mil**, representando um **crescimento de 3,0%** em relação aos 4T24 de **R\$255 mil** e de **12,1% superior** frente ao 1T24 que registrou **R\$234 mil**. Esse desempenho supera a variação do IGMI-R no mesmo período, que foi de 10,7%, evidenciando a valorização consistente dos nossos produtos e a assertividade do mix comercial adotado.

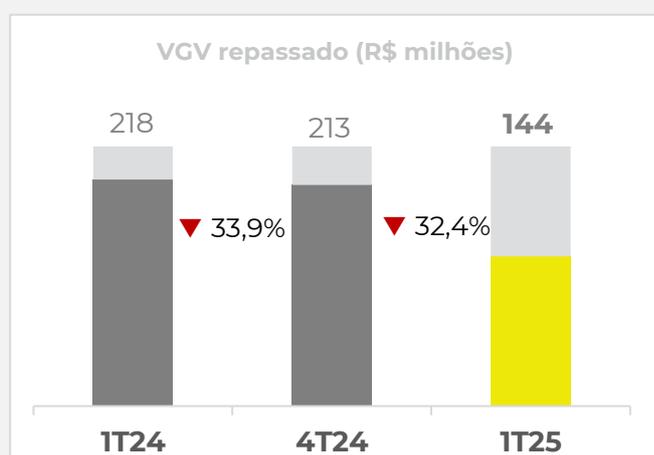
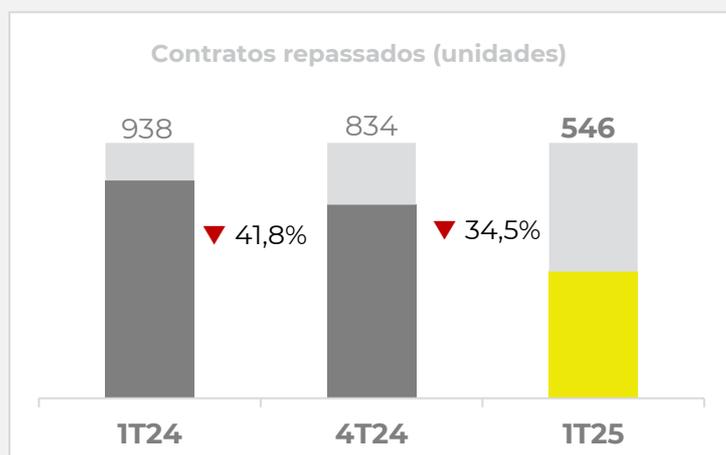
A evolução anual histórica das vendas líquidas apresentou uma **taxa de crescimento** anual composta (“CAGR”) de **12,2%** nos últimos anos.



CAGR:
12.2%

Repassse

Repasses	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
VGv repassado (RS milhões)	144	213	218	-32,4% ▼	-33,9% ▼
Contratos repassados	546	834	938	-34,5% ▼	-41,8% ▼
Repasses sobre vendas	55,4%	93,4%	94,0%	-38,0 p.p. ▼	-38,6 p.p. ▼
RSO (repasses sobre oferta) do período	16,3%	21,9%	27,1%	-5,6 p.p. ▼	-10,8 p.p. ▼



O **Volume de contratos** repassados à **CEF** no **1T25** foi de **546 unidades, 34,5% inferior** em comparação com o **4T24**, quando foram repassadas **834 unidades, e 41,8% inferior ao 1T24**, com **938 unidades** repassados. No período do **1T25**, o **VGCV** de contratos repassado à CEF foi de **R\$144 milhões, 32,4% inferior** em relação ao **4T24** quando foram repassadas **R\$213 milhões, e 33,9% inferior ao 1T24** que registrou **R\$218 milhões**.

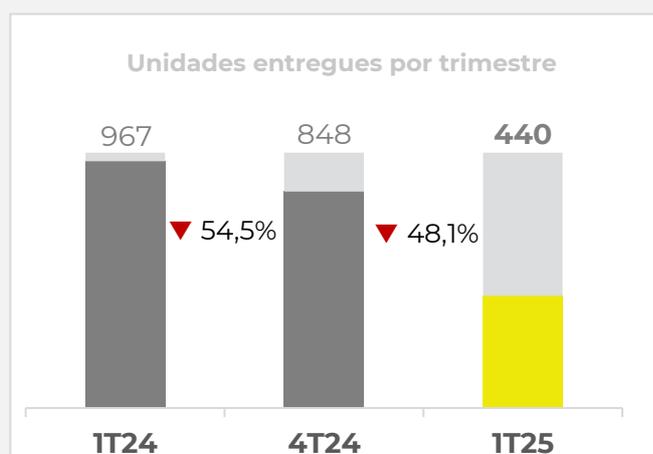
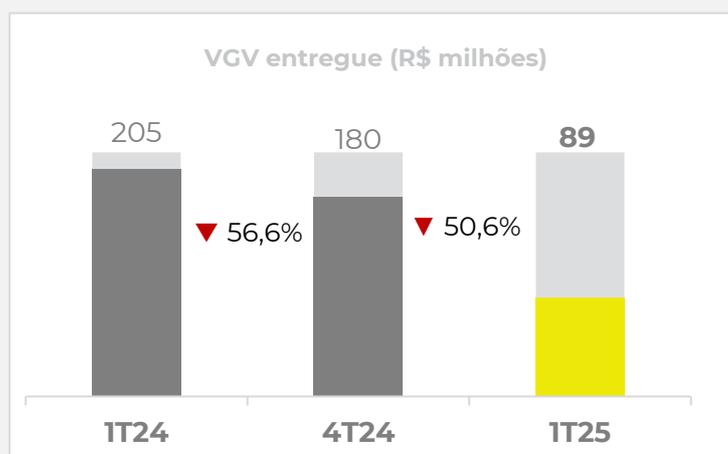
O **Repasso sobre Oferta (RSO)** no **1T25** foi de **16,3%**, registrando uma queda de **5,6 p.p** em relação ao **4T24 (21,9%)** e de **10,8 p.p** em comparação ao **1T24 (27,1%)**.

A taxa de crescimento anual composta ("**CAGR**") dos contratos repassados no comparativo histórico foi de **2,6%**.



Empreendimentos entregues

Entregas	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
VGV entregue (R\$ milhões)	89	180	205	-50,6% ▼	-56,6% ▼
Unidades entregues	440	848	967	-48,1% ▼	-54,5% ▼
Empreendimentos entregues	1	3	3	-66,7% ▼	-66,7% ▼

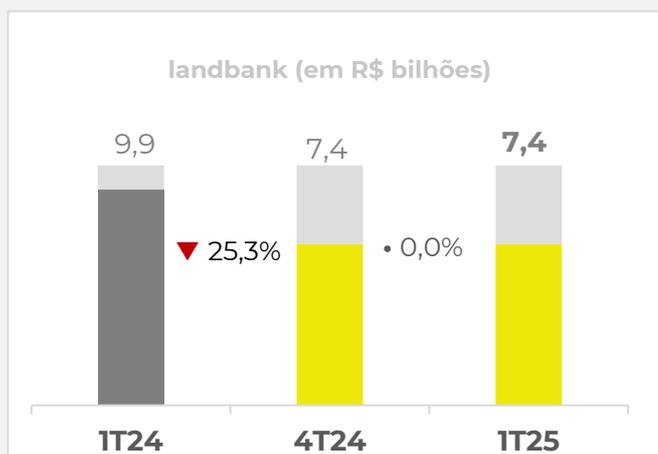


No **1T25**, foram entregues **440 unidades**, **48,1% inferior** em comparação com o **4T24**, quando foram entregues **848 unidades** e **54,5% inferior** às **967 unidades** entregues no **1T24**. Em **VGV entregue** o **1T25**, foi de **R\$89 milhões**, **50,6% inferior** em comparação ao **4T24** que foi de **R\$180 milhões**, e **56,6% inferior** ao **1T24** que foi de **R\$205 milhões**.



Landbank

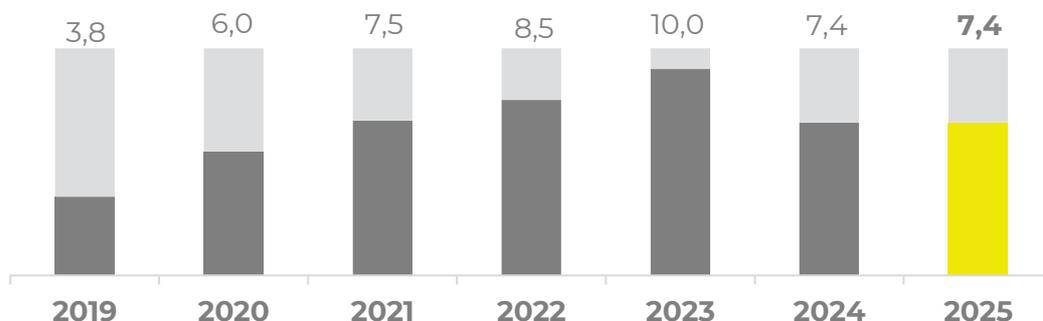
Landbank	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Landbank (em R\$ bilhões)	7,4	7,4	9,9	0,0%	-25,3%
Número de Unidades	31.677	31.698	41.817	-0,1%	-24,2%
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	234	233	234	0,1%	-0,2%



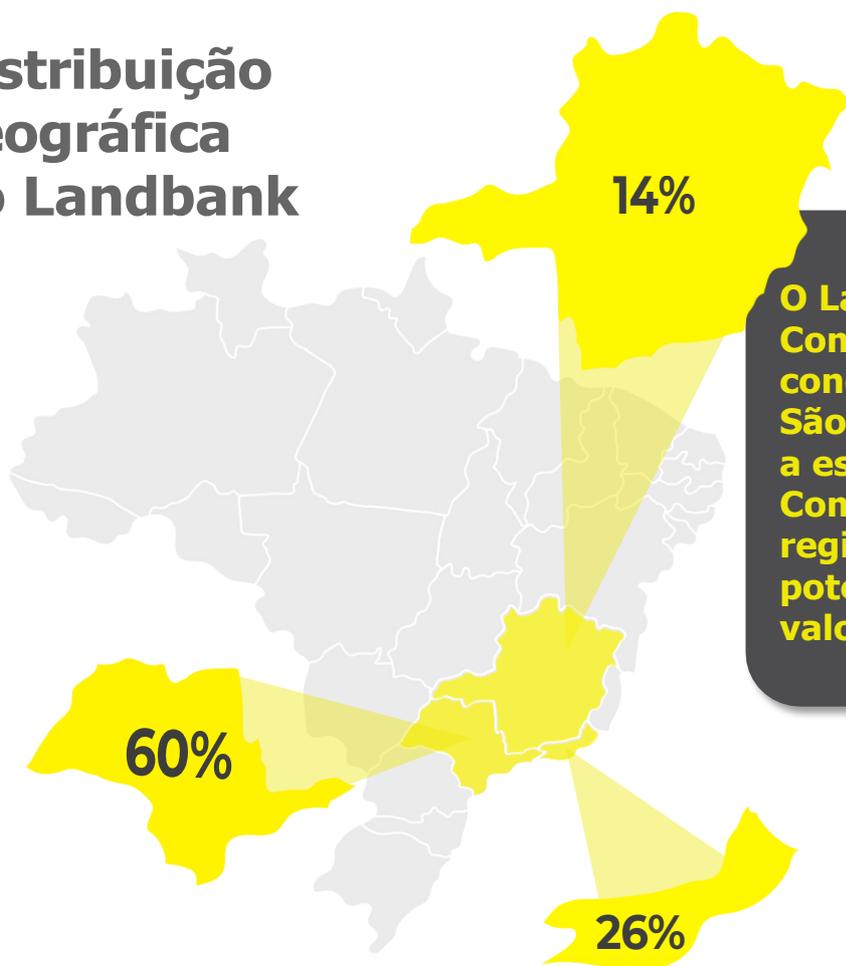
A posição de Landbank da Companhia no **1T25 é de R\$7,4 bilhões, mantendo-se constante** em comparação com o 4T24, em que o landbank era de **R\$7,4 Bilhões, 25,3% inferior** ao 1T24 com **R\$9,9 Bilhões** registrados. O landbank no **1T25** é representado por **31.677 unidades**, com o preço médio de R\$234 mil.

Landbank anual (em bilhões)

**CAGR:
8,3%**



Distribuição geográfica do Landbank



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



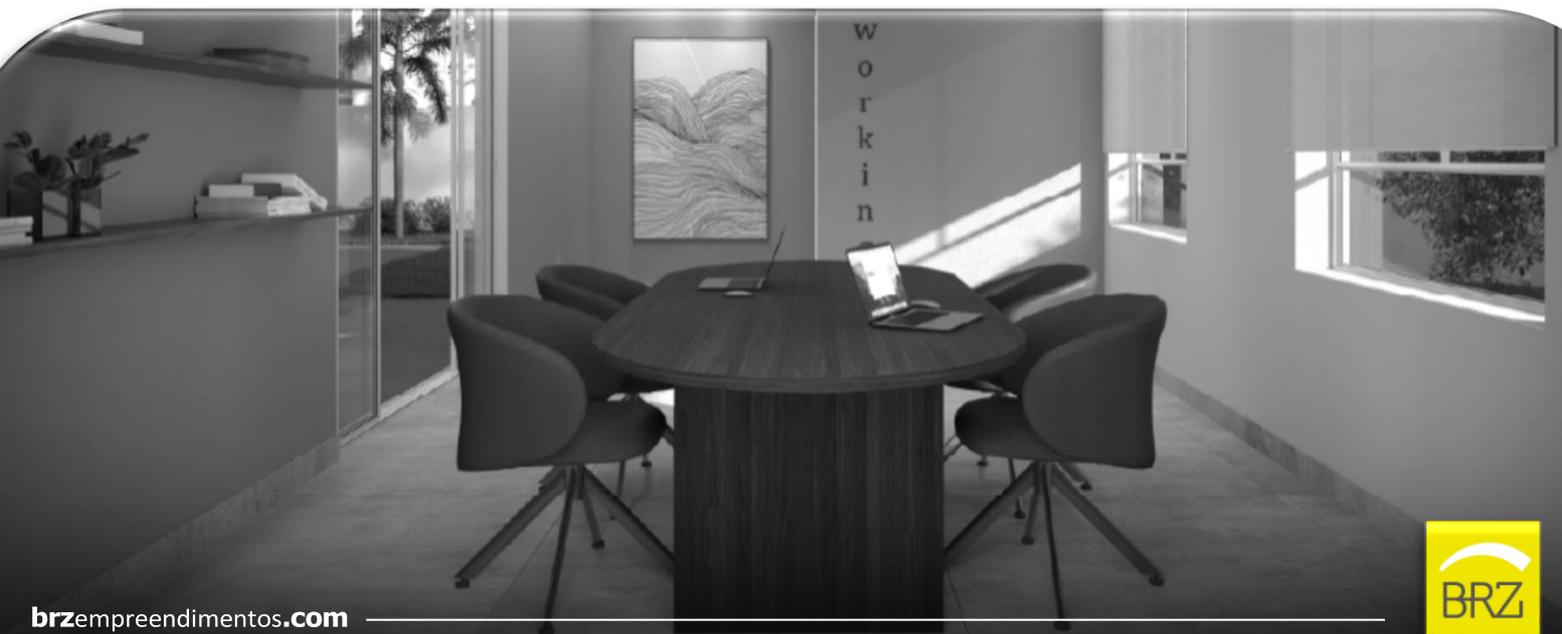
Produção

Produção	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Unidades em produção	12.336	12.822	9.968	-3,8% ▼	23,8% ▲
por incorporação imobiliária	10.296	8.812	7.998	16,8% ▲	28,7% ▲
por prestação de serviços	2.040	4.010	1.970	-49,1% ▼	3,6% ▲
Empreendimentos em andamento	37	40	31	-7,5% ▼	19,4% ▲
por incorporação imobiliária	31	27	24	14,8% ▲	29,2% ▲
por prestação de serviço	6	13	7	-53,8% ▼	-14,3% ▼
Estoque (em unidades)	2.838	1.946	1.950	45,8% ▲	45,5% ▲
Estoque em andamento	2.834	1.944	1.922	45,8% ▲	47,5% ▲
Estoque acabado	4	2	28	100,0% ▲	-85,7% ▼
Estoque (em VGV)	757	478	500	58,4% ▲	51,4% ▲
Estoque em andamento	756	478	491	58,2% ▲	54,0% ▲
Estoque acabado	1	0	9	100,0% ▲	-88,9% ▼

No **1T25** a Companhia possui **12.336 unidades em produção**, **3,8% inferior** em comparação com o **4T24**, sendo **12.822 unidades em produção e 23,8% superior** correspondendo a **9.968 unidades em produção** registrados no **1T24**. Os empreendimentos em andamento no **1T25** são representados por **37 empreendimentos**, número **7,5% inferior** em relação ao **4T24**, quando estavam em andamento **40 empreendimentos**, e **19,4% superior** ao **1T24** com **31 empreendimentos em andamento**.

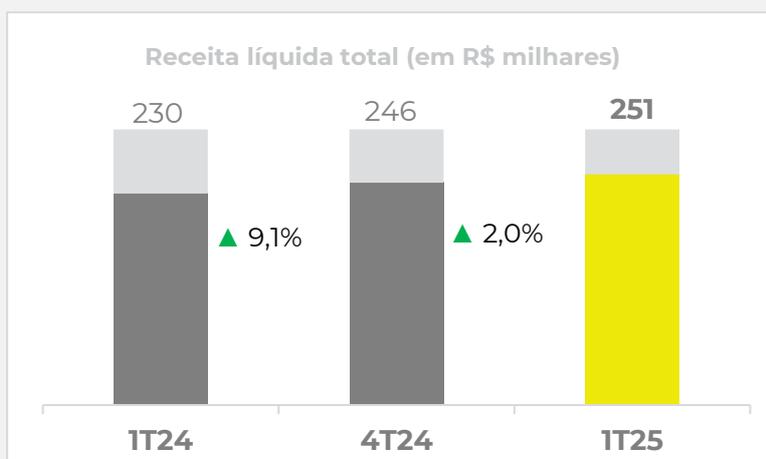
Performance Financeira

Valores expressos em milhões de reais	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Receita Líquida	251	246	230	2,0%	▲ 9,1%
Custo dos Imóveis vendidos	(159)	(183)	(166)	13,1%	▲ 4,2%
Custo Financeiro alocado ao CIV	4	4	3	0,0%	• 33,3%
Lucro Bruto Ajustado	96	67	67	43,3%	▲ 43,3%
%Margem Bruta ajustada	38,2%	27,2%	29,1%	11,0 p.p.	▲ 9,1 p.p.
Despesas comerciais	(30)	(29)	(25)	-3,4%	▼ -20,0%
Despesas comerciais / Receita líquida	-12,0%	-11,8%	-10,9%	-0,2 p.p.	▼ -1,1 p.p.
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas	-11,6%	-12,7%	-10,7%	1,1 p.p.	▲ -0,9 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(24)	(20)	(16)	-20,0%	▼ -50,0%
Despesas G&A / Receita líquida	-9,6%	-8,1%	-7,0%	-1,4 p.p.	▼ -2,6 p.p.
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas	-9,3%	-8,8%	-6,8%	-0,5 p.p.	▼ -2,4 p.p.
EBITDA ajustado	36	27	20	33,3%	▲ 80,0%
Margem EBITDA ajustada	14,3%	11,0%	8,7%	3,3 p.p.	▲ 5,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	17	30	7	-43,3%	▼ 142,9%
% Margem Lucro Líquida	6,8%	12,2%	3,0%	-5,4 p.p.	▼ 3,7 p.p.



Receita Líquida

Receita Líquida	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Receita de incorporação imobiliária	244	240	222	1,7% ▲	9,9% ▲
Receita por prestação de serviços de construção	7	6	8	16,7% ▲	-12,5% ▼
Receita líquida total	251	246	230	2,0% ▲	9,1% ▲

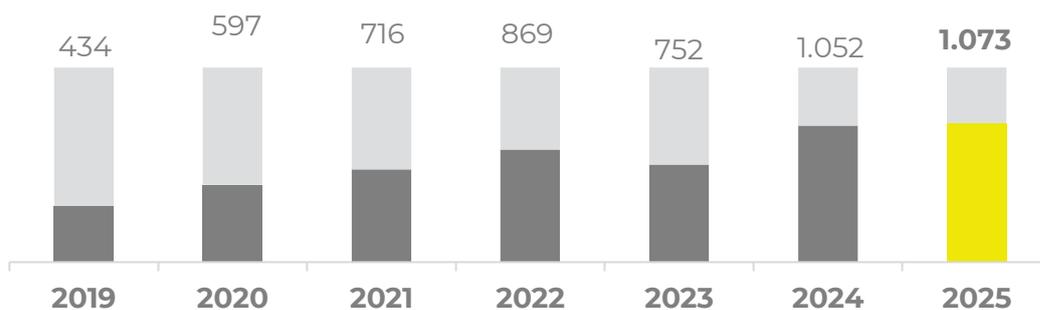


A **Receita Líquida** da BRZ no **1T25**, que atingiu **R\$251 milhões**, representando **um crescimento** de **2,0%** em relação ao **4T24** e um aumento de **9,1%** na comparação com o **1T24**.



Receita Líquida (em R\$ milhares)

**CAGR:
13,8%**



Nos últimos **anos**, a BRZ apresentou **um crescimento anual** médio da **Receita Líquida em 13,8%**.

Margem Bruta

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Receita Líquida	251	246	230	2,0% ▲	9,1% ▲
Custo dos imóveis vendidos	(159)	(183)	(166)	13,1% ▲	4,2% ▲
Lucro Bruto	91	63	64	44,4% ▲	42,2% ▲
Margem Bruta	36,3%	25,6%	27,8%	10,6 p.p. ▲	8,4 p.p. ▲
Custo Financeiro alocado ao custo dos imóveis vendidos	4	4	3	0,0% •	33,3% ▲
Lucro Bruto Ajustado	96	67	67	43,3% ▲	43,3% ▲
Margem Bruta Ajustada (%)	38,2%	27,2%	29,1%	11,0 p.p. ▲	9,1 p.p. ▲

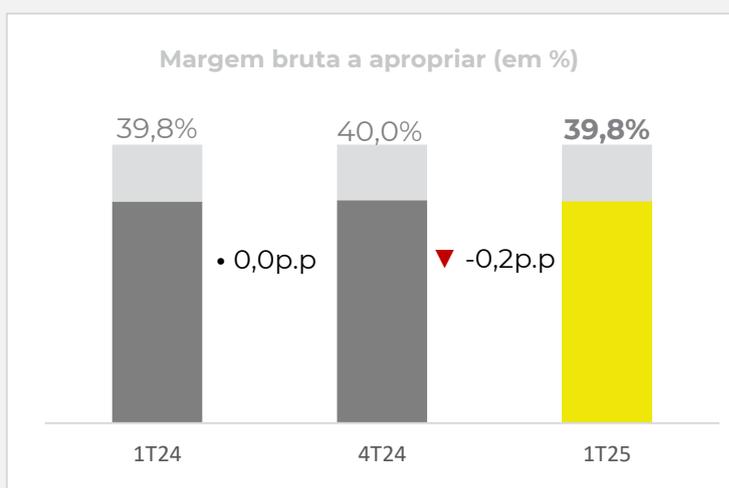
A **margem bruta ajustada do 1T25** foi de **38,2%**, **11,0 p.p.** maior que a apresentada no **4T24**, representada pela margem de **27,2%**, e **9,1 p.p superior** quando comparada à margem bruta ajustada do **1T24**, representada pela margem de **29,1%**.

Resultado a apropriar de vendas contratadas

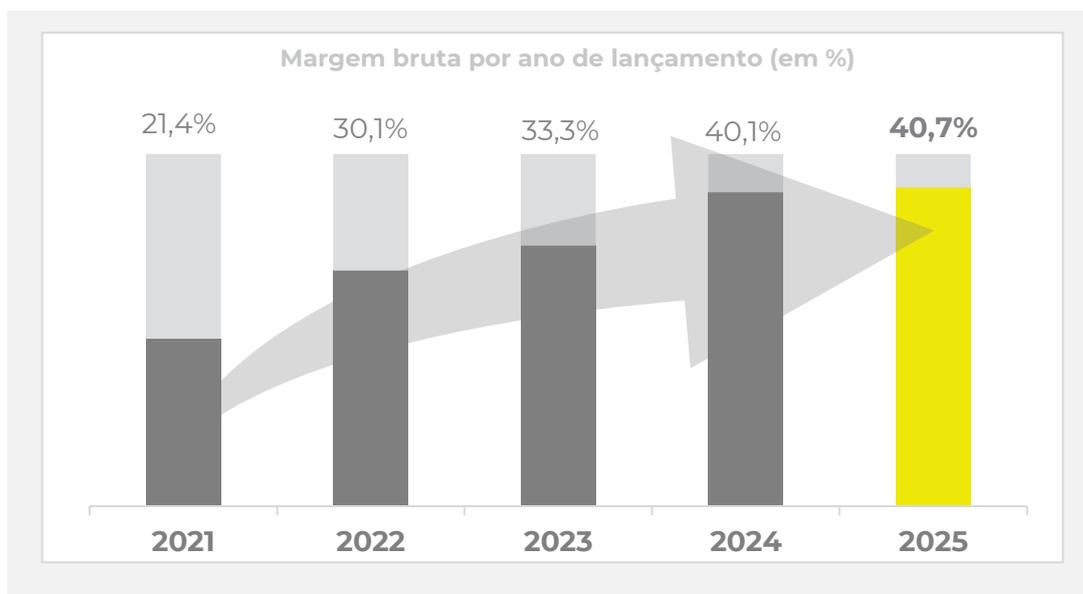
(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Receita de Vendas a Apropriar	425	403	529	5,5% ▲	-19,7% ▼
Lucro Bruto a apropriar	169	161	211	5,0% ▲	-19,7% ▼
Margem bruta a apropriar	39,8%	40,0%	39,8%	-0,2 p.p. ▼	0,0 p.p. •

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

Ao final do **1T24**, a **Receita a Apropriar (REF)** atingiu o montante de **R\$425 milhões**, apresentando um **aumento de 5,5%** em comparação com o trimestre anterior, que atingiu **R\$403 milhões** e **19,7% inferior** comparado ao **1T24** representando um montante de **R\$ 529 milhões**.



A **margem bruta** da Companhia tem mostrado **evolução constante em comparação aos anos anteriores**, impulsionada pelos **lançamentos** recorrentes de **novos empreendimentos** e pela progressiva superação dos projetos iniciados durante o período da pandemia, conforme destacado anteriormente.



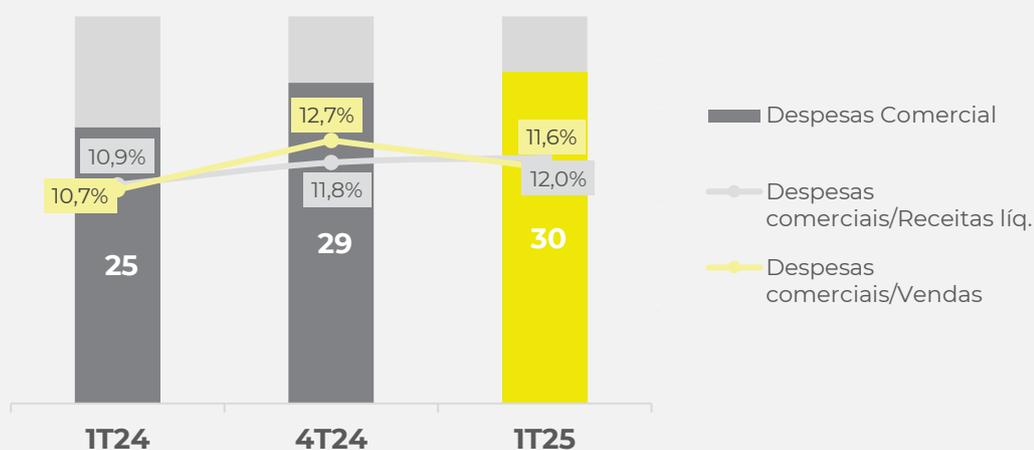
Despesas Comerciais

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Despesas comerciais	(30)	(29)	(25)	3,4% ▲	-220,0% ▲
Despesas comerciais / Receita Líquida	12,0%	11,8%	10,9%	0,2 p.p. ▲	22,8 p.p. ▲
Despesas comerciais / Vendas contratadas	11,6%	12,7%	10,7%	-1,1 p.p. ▼	22,3 p.p. ▲

No **1T25**, as despesas comerciais representaram **12,0% da receita líquida** e **11,6% das vendas contratadas**. Em relação ao **4T24**, houve **aumento de 0,2 p.p.** sobre a receita líquida e **redução de 1,1 p.p.** sobre as vendas contratadas. Já na comparação com o **1T24**, observa-se **aumento de 22,8 p.p.** e **22,3 p.p.**, respectivamente, refletindo maior pressão comercial no período.

O **aumento nas despesas comerciais** em relação às **vendas contratadas** reflete **investimentos estratégicos** para **acelerar o crescimento e fortalecer a presença de mercado**. A Companhia ampliou ações de marketing e vendas para captar mais clientes e aumentar a receita. Apesar do crescimento dessas despesas sobre as vendas, sua proporção em relação à receita líquida diminuiu no acumulado do ano, indicando eficiência na gestão dessas despesas.

Despesas comerciais (em R\$ milhões)



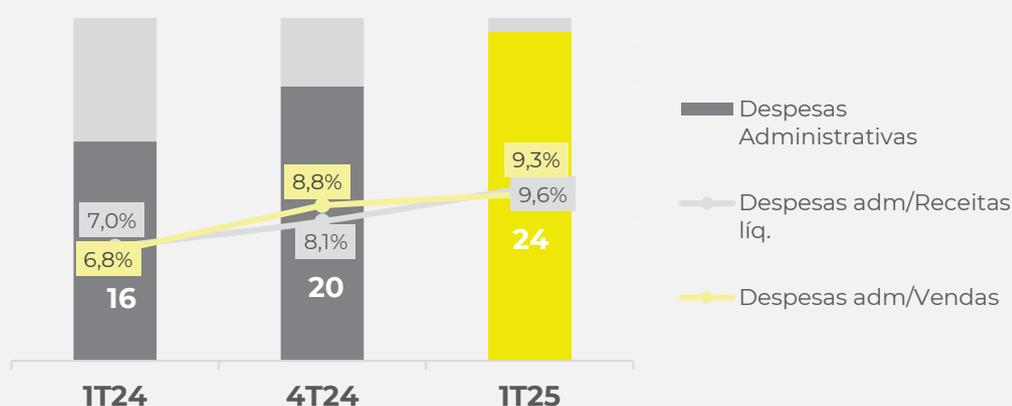
Despesas Gerais e Administrativas

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Despesas gerais e administrativas	(24)	(20)	(16)	20,0% ▲	-250,0% ▲
Despesas G&A / Receita Líquida	9,6%	8,1%	7,0%	1,4 p.p. ▲	16,5 p.p. ▲
Despesas G&A / Vendas contratadas	9,3%	8,8%	6,8%	0,5 p.p. ▲	16,1 p.p. ▲

No **1T25**, as despesas gerais e administrativas representaram **9,6% da receita líquida** e **9,3% das vendas contratadas**. Em comparação ao **4T24**, houve aumento de **1,4 p.p.** e **0,5 p.p.**, respectivamente. Já em relação ao **1T24**, as variações foram de **16,5 p.p.** e **16,1 p.p.**, refletindo aumento expressivo no peso das despesas G&A sobre os indicadores operacionais no período.

A variação das despesas administrativas reflete investimentos estratégicos voltados à evolução da estrutura organizacional, com foco no fortalecimento de pessoas e processos. Essa alocação de recursos visa elevar os padrões de governança corporativa, assegurando maior robustez institucional, eficiência operacional e sustentabilidade no crescimento da Companhia.

Despesas gerais e administrativas (em R\$ milhões)



Resultado Financeiro

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24		1T25 x 1T24	
Despesas financeiras	(14)	(16)	(12)	12,5%	▲	-16,7%	▼
Receitas financeiras	9	31	9	-71,0%	▼	0,0%	•
Resultado financeiro	(5)	15	(3)	-133,3%	▼	66,7%	▼
Encargos financeiros incluídos no CIV	(4)	(4)	(3)	0,0%	•	-33,3%	▼
Resultado financeiro ajustado	(9)	11	(6)	181,8%	▼	-50,0%	▼

O **resultado financeiro ajustado** da Companhia no **1T25** foi de **-9 milhões**, apresentando uma redução de **181,8%** em relação ao **4T24**, quando o resultado foi positivo em **11 milhões**. Na comparação com o 1T24, que registrou **R\$ -6 milhões**, houve um recuo adicional de **50,0%**, refletindo maior pressão financeira no período.

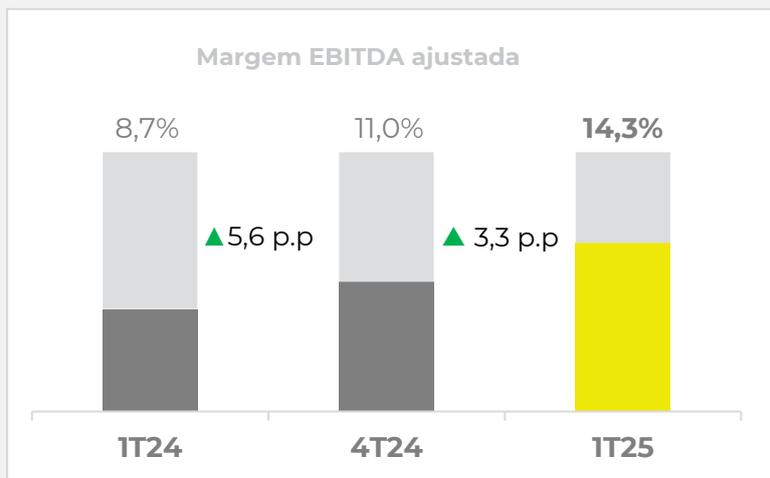
EBITDA ajustado

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24		1T25 x 1T24	
Lucro antes dos impostos	24	34	12	-29,4%	▼	100,0%	▲
Depreciações e Amortizações	3	4	2	-25,0%	▼	50,0%	▲
Resultado Financeiro	5	(15)	3	-133,3%	▲	66,7%	▲
Encargos financeiros incluídos ao custo dos imóveis vendidos	4	4	3	0,0%	•	33,3%	▲
EBITDA ajustado	36	27	20	33,3%	▲	80,0%	▲
Margem EBITDA ajustada	14,3%	11,0%	8,7%	3,3 p.p.	▲	5,6 p.p.	▲

No **1T25**, a margem EBITDA ajustada da Companhia foi de **14,3%**, representando um aumento de **3,3 p.p.** em relação ao **4T24 (11,0%)** e de **5,6 p.p.** na comparação com o 1T24 (**8,7%**). Esse avanço reflete a melhora da eficiência operacional no período, impulsionando o resultado mesmo em um cenário de pressão inflacionária e custos financeiros elevados.

A variação positiva no EBITDA Ajustado no 1T25 confirma a melhora estrutural da Companhia, impulsionada pelo aumento da margem bruta e pelo controle eficiente

de custos, refletindo maior eficiência operacional e reforçando a capacidade de geração de caixa logo no início de 2025.



Lucro Líquido

(em R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Receita Líquida	251	246	230	2,0% ▲	9,1% ▲
Lucro (Prejuízo) Líquido	17	30	7	-43,3% ▼	142,9% ▲
Margem Líquida	6,8%	12,2%	3,0%	-5,4 p.p. ▼	3,7 p.p. ▲

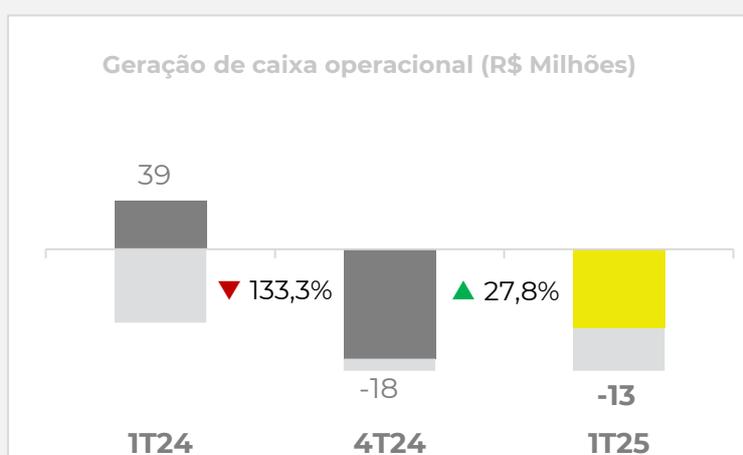


(R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Caixa e equivalente de caixa e Títulos e valores mobiliários	422	593	394	-28,8% ▼	7,1% ▲
Geração de caixa operacional	(13)	(18)	39	27,8% ▲	133,3% ▼

No **1T25**, a Companhia apresentou saldo de **R\$ 422 milhões em caixa e equivalentes de caixa**, o que representa uma **queda de 28,8% em relação ao 4T24** (R\$ 593 milhões) e um **aumento de 7,1% na comparação com o 1T24** (R\$ 394 milhões).

A geração de caixa operacional no **1T25** registrou um consumo de **R\$ 13 milhões negativos**, revertendo parcialmente o desempenho do **4T24** (R\$ -18 milhões), o que representa uma **melhora de 27,8% em relação ao trimestre anterior**, mas uma **redução de 133,3%** quando comparada ao **1T24**, que havia apresentado geração positiva de **R\$ 39 milhões**. Esse desempenho está diretamente relacionado ao aumento do volume de lançamentos e à intensificação da atividade produtiva no trimestre, fatores alinhados à estratégia de crescimento da Companhia.

No comparativo histórico, a **geração de caixa operacional** apresentou uma **taxa composta de crescimento anual (CAGR) de -2,2%**.



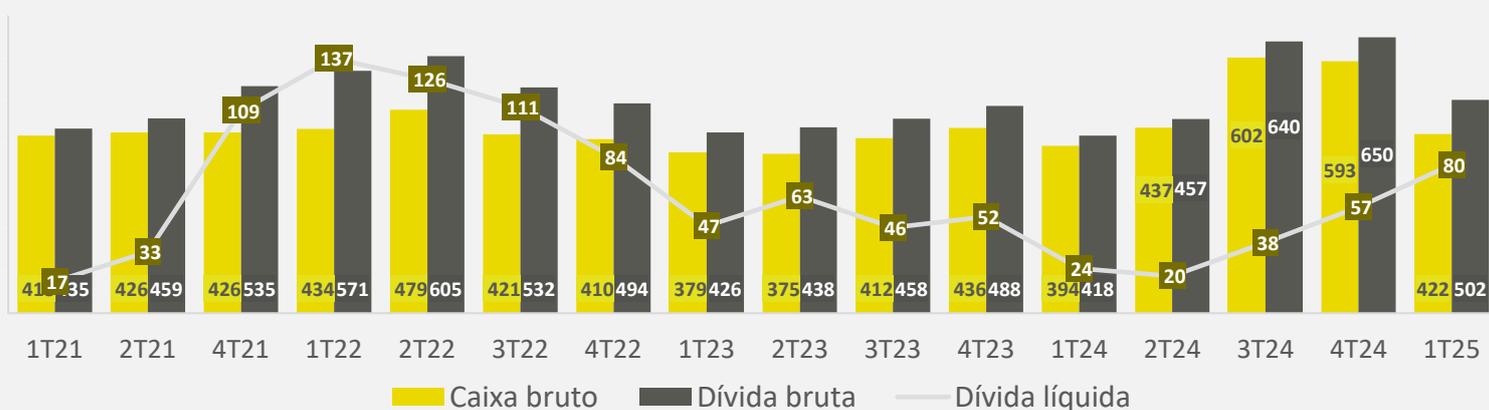
Endividamento

(R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Empréstimo	115	111	103	3,6% ▲	11,7% ▲
Debêntures	197	310	109	-36,5% ▼	80,7% ▲
Apoio à produção	190	230	206	-17,4% ▼	-7,8% ▼
Dívida Bruta	502	650	418	-22,8% ▼	20,1% ▲
Caixa bruto ¹	422	593	394	-28,8% ▼	7,1% ▲
Dívida Líquida (R\$ milhões)	80	57	24	40,4% ▲	233,3% ▲

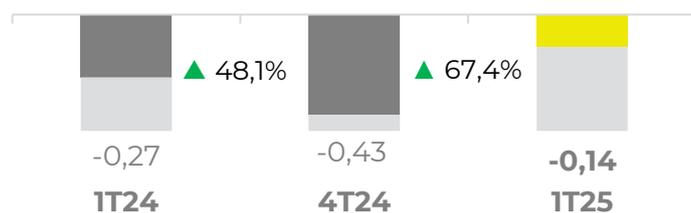
Ao final do **1T25**, o endividamento total da Companhia (Dívida Bruta) totalizou **R\$ 502 milhões**, representando uma **redução de 22,8% em relação ao 4T24 (R\$ 650 milhões)** e um **aumento de 20,1% na comparação com o 1T24 (R\$ 418 milhões)**.

A redução da dívida bruta no trimestre é explicada, principalmente, pela **amortização de 114M do CRI 341**, em janeiro de 2025, que passaram de **R\$ 310 milhões no 4T24 para R\$ 197 milhões no 1T25**. Apesar dessa queda entre os trimestres, o comparativo anual segue elevado — **aumento de 80,7% frente ao 1T24**, refletindo ainda o efeito de captações realizadas no segundo semestre de 2024 com foco na expansão das operações.

Evolução da dívida líquida (R\$ MM)



CRI 306 - Covenant - Dívida Líquida Corporativa/ PL

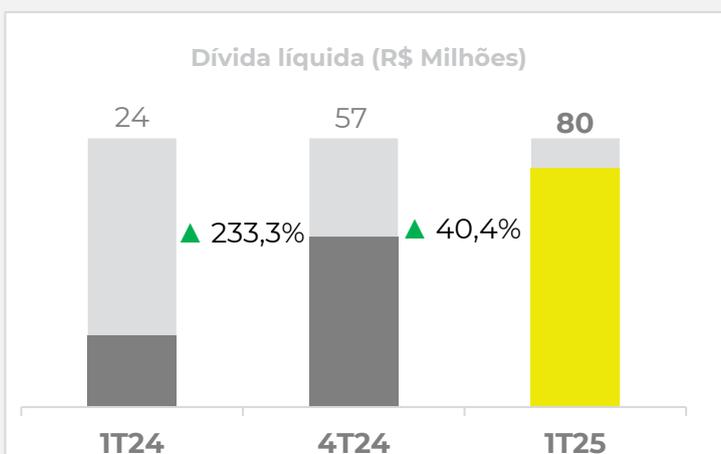


Covenant - Emissão: Fórmula: Dívida Líquida (Empréstimos e financiamentos e debentures – financiamento à produção – Caixa e equivalentes de caixa) / Patrimônio líquido.

A alavancagem da Companhia segue em níveis saudáveis e em conformidade com os covenants do CRI 306. No 1T25, o indicador **Dívida Líquida / Patrimônio Líquido foi de -0,14, (-0,43 no 4T24 e -0,27 no 1T24).**

Dívida líquida

Dívida líquida (R\$ Milhões)



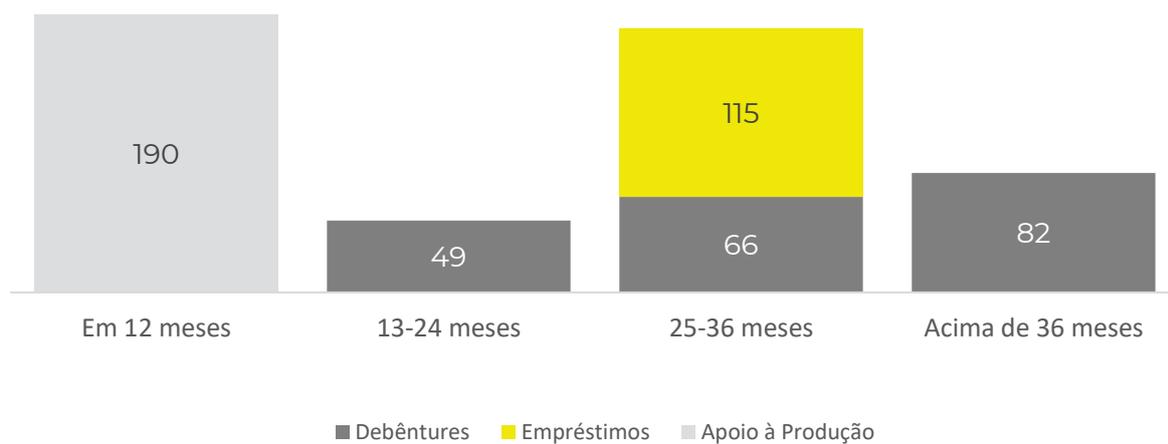
A dívida líquida da Companhia totalizou **R\$ 80 milhões no 1T25**, representando um aumento de **40,4% em relação ao 4T24**, quando o saldo era de R\$ 57 milhões, e uma elevação de **233,3% na comparação com o 1T24**, cujo valor registrado foi de R\$ 24 milhões.

O aumento da dívida líquida para **R\$ 80 milhões no 1T25**, frente aos R\$ 57 milhões do 4T24 e R\$ 24 milhões do 1T24, reflete a continuidade da estratégia da Companhia em captar recursos para financiar sua expansão e suportar investimentos estratégicos. Esse crescimento de **40,4% no trimestre e 233,3% no comparativo anual** visa sustentar o avanço operacional e fortalecer a posição competitiva da empresa, mantendo o indicador em

patamar compatível com a capacidade de geração de caixa e com o desenvolvimento sustentável dos negócios.

Cronograma de amortização

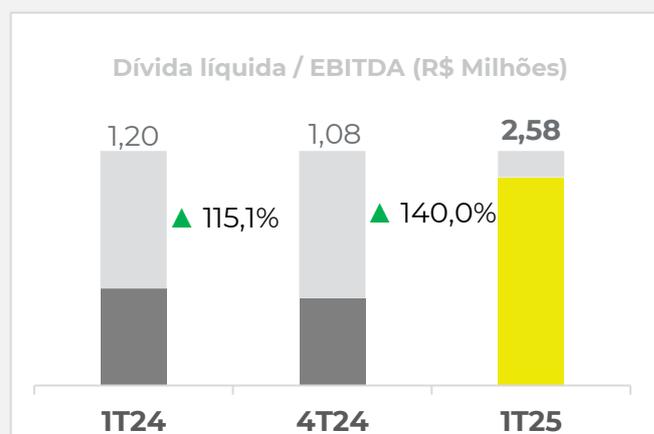
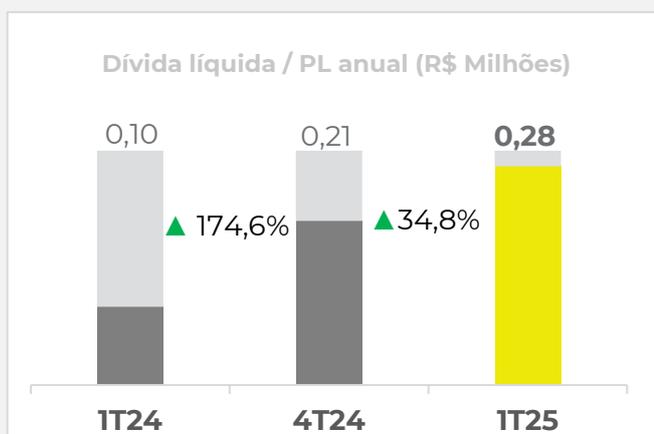
Cronograma de amortização (em valor presente, R\$ MM)



Indicadores de endividamento

Indicadores Financeiros	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24	1T25 x 1T24
Dívida Líquida (R\$ milhões)	80	57	24	40,4% ▲	233,3% ▲
Patrimônio Líquido (PL) (R\$ milhões)	284	269	241	5,6% ▲	17,8% ▲
EBITDA (R\$ milhões)	31	53	20	-41,5% ▼	55,0% ▲
Dívida Líquida / EBITDA	2,58	1,08	1,20	140,0% ▲	115,1% ▲
Dívida Líquida / PL	0,28	0,21	0,10	34,8% ▲	174,6% ▲
ROE (%)	6,0%	11,2%	2,9%	-5,2 p.p. ▼	3,1 p.p. ▲

O indicador **Dívida Líquida / Patrimônio Líquido** foi de **0,28 no 1T25**, representando um **aumento de 34,8% em relação ao 4T24 (0,21)** e de **176,6% frente ao 1T24 (0,10)**. O crescimento do indicador está associado ao aumento da dívida líquida no período, mantendo-se, ainda assim, em patamar controlado frente à estrutura de capital da Companhia.



Carteira de Recebíveis

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

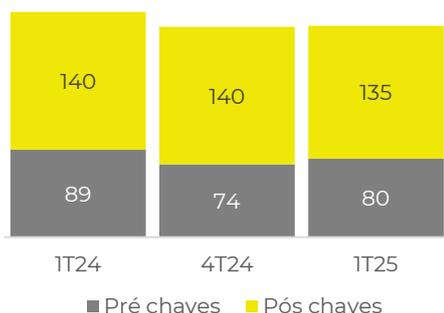
Recebíveis (R\$ milhões)	1T25	4T24	1T24	1T25 x 4T24		1T25 x 1T24	
Pré chaves	80	74	89	8,1%	▲	-10,1%	▼
Pós chaves	135	140	140	-3,6%	▼	-3,6%	▼
Total de recebíveis	215	214	229	0,5%	▲	-6,1%	▼

Ao final do 1T25, o saldo total da carteira financeira de recebíveis da BRZ (desconsiderando efeitos de POC e ajustes contábeis, como valor presente e perda estimada) foi de **R\$ 215 milhões**, apresentando **leve crescimento de 0,5% em relação ao 4T24 (R\$ 214 milhões)**, mas uma **redução de 6,1% frente ao 1T24 (R\$ 229 milhões)**

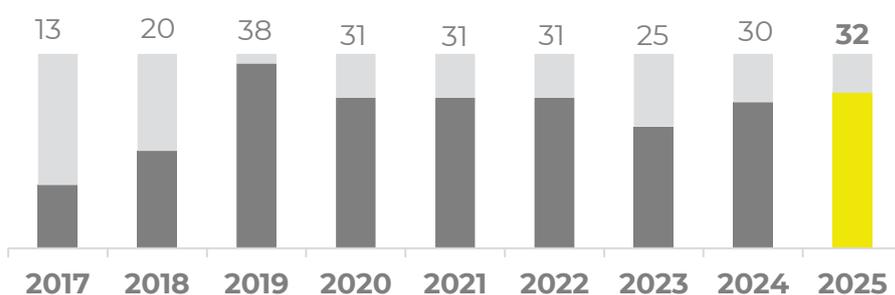
A carteira de **recebíveis "pré-chaves" totalizou R\$ 80 milhões**, um aumento de **8,1% em relação ao trimestre anterior**, enquanto os **"pós-chaves" somaram R\$ 135 milhões**, com **redução de 3,6%** na comparação com o 4T24 e 1T24.

Apesar da leve queda anual no total da carteira, a estabilidade dos recebíveis reforça a **previsibilidade do fluxo de caixa** e reflete o **ajuste estratégico da base financeira** da Companhia, que segue sólida e preparada para sustentar seu crescimento e gerar valor aos investidores.

Recebíveis (R\$ MM)



Evolução da quantidade de parcelas por ano de vendas



Sobre a BRZ

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

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

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

Glossário

CAGR – Compound Annual Growth Rate (“Taxa composta de crescimento anual”). O CAGR mede a taxa média de crescimento de determinada métrica em determinado período.

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

Lançamento – etapa em que o empreendimento é apresentado oficialmente ao mercado, já estruturado em todos os aspectos legais.

Landbank – Banco de terrenos. Informações referentes aos terrenos com opções de compra assinadas e estimativa de VGV futuro.

Repasse – Assinatura de contrato de financiamento entre o cliente e a CEF. Contrato complementar à Assinatura de Promessa de Compra e Venda.

Venda – Assinatura de Promessa de Compra e Venda.

Vendas Brutas contratadas – Total de vendas contratadas no período.

Vendas Líquidas contratadas – Total de vendas contratadas no período, líquidas de distratos.

VGV – Valor Geral de Vendas.

VSO – Venda sobre oferta. Total de unidades vendidas dividido pelo número de unidades colocadas à disposição do mercado no mesmo período.