JHSF

NEGÓCIOS ÚNICOS PARA CLIENTES ESPECIAIS



CJ FASHION

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T26

3T26 FOI MAIS UM TRIMESTRE EXCELENTE PARA A COMPANHIA

RENDA RECORRENTE

Receita Bruta
R$ 481,8 mm
+41% vs 3T25

R$ 1,3 bi
+30% vs 9M25

EBITDA Ajustado
R$ 243,5 mm
+59% vs 3T25

R$ 617,4 mm
+37% vs 9M25

Shoppings

Receita Bruta	EBITDA Ajustado
+17% vs 3T25	**+22%** vs 3T25
+11% vs 9M25	**+16%** vs 9M25

Hospitalidade & Gastronomia

Receita Bruta	EBITDA Ajustado
+12% vs 3T25	**+62%** vs 3T25
+7% vs 9M25	**+20%** vs 9M25

Aeroporto

Receita Bruta	EBITDA Ajustado
+102% vs 3T25	**+66%** vs 3T25
+61% vs 9M25	**+36%** vs 9M25

JHSF *Residences* e *Clubs*

Receita Bruta	EBITDA Ajustado
+42% vs 3T25	**+50%** vs 3T25
+56% vs 9M25	**+48%** vs 9M25

JHSF Capital

R$ 12,9 bi
AUM

8,1x
crescimento de AuM em 3 anos

CONSOLIDADO

Receita Bruta
R$ 917,8 mm
+63% vs 3T25

R$ 2,5 bi
+61% vs 9M25

Resultado Bruto
R$ 555,8 mm
+69% vs 3T25

R$ 1,5 bi
+66% vs 9M25

EBITDA Ajustado
R$ 469,6 mm
+79% vs 3T25

R$ 1,2 bi
+73% vs 9M25

Lucro Líquido
R$ 391,5 mm
+29% vs 3T25

R$ 1,2 bi
+36% vs 9M25

Caixa Líquido de
R$ 741,1 mm

A **JHSF Participações S.A. ("Companhia" ou "JHSF")** apresenta os resultados operacionais e financeiros do terceiro trimestre de 2026. Todas as informações a seguir, relativas ao **3T26,** 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.

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.

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).



CJ BOA VISTA VILLAGE

A **JHSF**, **o 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.

O 3T26 foi marcado pela continuidade da estratégia de crescimento dos negócios de **Renda Recorrente**, com a entrega de projetos, além da consistente performance operacional e financeira, refletindo a resiliência do consumo do público de alta renda.

Entre as recentes entregas, destaca-se a expansão do Shopping Cidade Jardim, com a abertura, em julho, da nova loja **Dior**, a maior da marca na América Latina. Em setembro, foi lançada a **CJ Fashion**, novo conceito de *department store* do Shopping Cidade Jardim, que reúne marcas nacionais e internacionais, além de operações exclusivas. Em outubro, ocorreu a abertura da **Alaïa,** primeira e única boutique da marca na América Latina.

Ainda em setembro, foi entregue o **17º hangar do São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional**, com 3 mil m² de área, projetado para acomodar aeronaves de grande porte da aviação executiva, ampliando a capacidade operacional do ativo.

No segmento de **Incorporação**, houve duas apresentações no período: a **Fazenda Santa Helena,** em agosto, primeiro empreendimento da Companhia em Bragança Paulista (SP), com 450 unidades entre lotes, estâncias e villas (casas); e o **Boa Vista Estates,** em setembro, projeto localizado no Complexo Boa Vista, com 250 unidades entre lotes e estâncias. Os lançamentos reforçam a capacidade da Companhia de desenvolver produtos exclusivos e com alta percepção de valor pelos clientes. Paralelamente, as obras dos projetos seguiram em evolução.

Por fim, a **estrutura de capital** da Companhia permanece sólida e fortalecida, mantendo o menor *spread* médio da dívida já registrado na história da JHSF, perfil alongado do endividamento e ótima cobertura de caixa.

A **Receita Bruta** Consolidada avançou no trimestre, impulsionada pela expansão contínua dos negócios de Renda Recorrente. Esta unidade de negócio foi responsável por 52% da receita consolidada. É importante ressaltar que a complementaridade do ecossistema JHSF equilibra a geração de resultados e reduz a dependência de uma única vertical.

O crescimento dos **Custos** é explicado pelo aumento do portfólio dos ativos de Renda Recorrente e pelo avanço de obras. No entanto, o aumento foi menor que a Receita Líquida, resultando em um incremento da Margem Bruta.

Em **Despesas Operacionais,** houve aumento pontual em **Despesas com Vendas**, relacionado aos lançamento da Fazenda Santa Helena e do Boa Vista Estates. Em **Despesas Administrativas**, o crescimento é fruto do aumento do portfólio dos ativos de Renda Recorrente, como os novos Clubs, ampliação da estrutura de fundos da JHSF Capital e consolidação das operações da BYS e do FBO Opa-Locka Miami. Em **Outros Resultados Operacionais**, o resultado positivo vem, principalmente, do patrocínio recebido pelo Aeroporto.

A evolução do **EBITDA Ajustado** ocorreu devido ao avanço do **Resultado Operacional**.

A variação do **Resultado Financeiro** em relação ao 3T25 é oriunda do maior nível de disponibilidade de caixa.

Em **Imposto de Renda e CSLL** o aumento está relacionado ao maior resultado operacional.

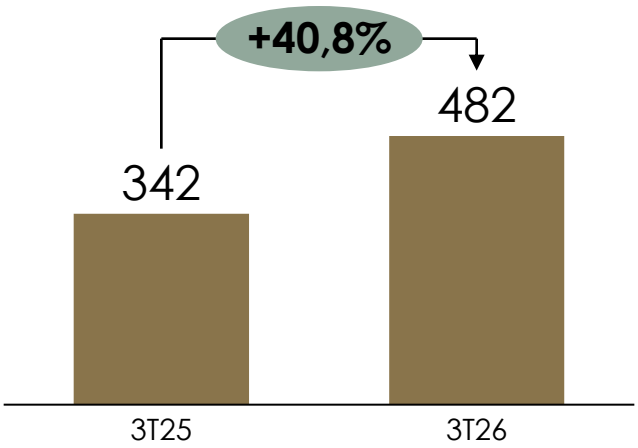
Informações Consolidadas (R$ milhões)	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**917,8**	**564,4**	**62,6%**
Impostos sobre a Receita	(62,5)	(47,6)	31,2%
Receita Líquida	**855,3**	**516,7**	**65,5%**
CPSV	(299,5)	(187,6)	59,7%
Resultado Bruto	**555,8**	**329,1**	**68,9%**
Margem (% da Receita Líquida)	***65,0%***	***63,7%***	***1,3 p.p.***
Despesas Operacionais	**(122,5)**	**(97,6)**	**25,5%**
Despesas com Vendas	(33,7)	(16,4)	105,2%
Despesas Administrativas	(104,5)	(97,1)	7,5%
Outros Resultados Operacionais	15,7	16,0	-1,9%
Apreciação das PPIs	77,1	190,9	**-59,6%**
Resultado Operacional	**510,4**	**422,4**	**20,8%**
Depreciação e Amortização	**17,0**	**15,6**	8,6%
EBITDA	**527,4**	**438,0**	**20,4%**
PPI	(77,1)	(190,9)	-59,6%
Eventos não recorrentes	1,0	1,3	-22,4%
Eventos não caixa	18,4	14,4	27,7%
EBITDA Ajustado	**469,6**	**262,8**	**78,7%**
Margem (% da Receita Líquida)	***54,9%***	***50,9%***	***4,0 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(75,2)	(96,6)	-22,2%
Imposto de Renda e CSLL	(43,8)	(21,3)	105,5%
Resultado Líquido	**391,5**	**304,5**	**28,6%**
Margem (% da Receita Líquida)	***45,8%***	***58,9%***	***-13,2 p.p.***

Demonstrativo de Resultados (R$ mm)	Renda Recorrente		
	3T26	3T25	Var.
Receita Bruta	**481,8**	**342,1**	**40,8%**
Impostos sobre a Receita	(36,5)	(29,0)	25,9%
Receita Líquida	**445,3**	**313,1**	**42,2%**
CPSV	(177,3)	(135,9)	30,5%
Resultado Bruto	**267,9**	**177,2**	**51,2%**
Margem (% da Receita Líquida)	***60,2%***	***56,6%***	***3,6 p.p.***
Despesas Operacionais	**(55,0)**	**(48,0)**	**14,6%**
Despesas com Vendas	(3,9)	(4,8)	-18,7%
Despesas Administrativas	(65,9)	(53,6)	23,0%
Outros Resultados Operacionais	14,8	10,3	42,8%
Apreciação das PPIs	77,1	190,9	**-59,6%**
Resultado Operacional	**290,1**	**320,1**	**-9,4%**
Depreciação e Amortização	12,6	10,8	16,0%
EBITDA	**302,6**	**330,9**	**-8,5%**
PPI	(77,1)	(190,9)	-59,6%
Eventos não recorrentes	1,0	0,2	433,2%
Eventos não caixa	17,1	13,3	27,9%
EBITDA Ajustado	**243,5**	**153,5**	**58,6%**
Margem (% da Receita Líquida)	***54,7%***	***49,0%***	***5,7 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(66,5)	(69,9)	-4,8%
Imposto de Renda e CSLL	(30,4)	(15,9)	91,1%
Resultado Líquido	**193,1**	**234,2**	**-17,5%**
Margem (% da Receita Líquida)	***43,4%***	***74,8%***	***-31,4 p.p.***

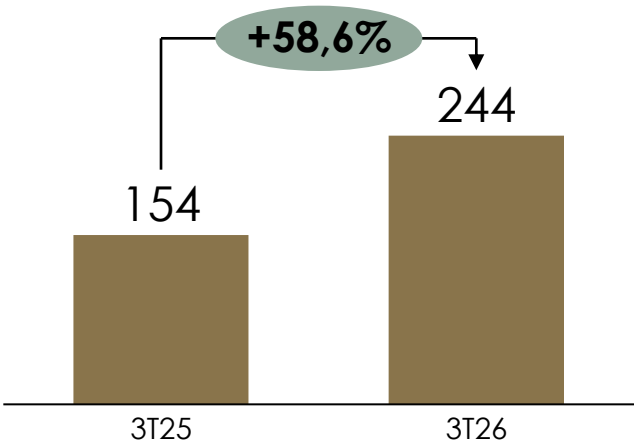
[1]Considera todos os negócios com exceção do Varejo, da Incorporação e da Holding.

Nas páginas a seguir, serão apresentadas as demonstrações de resultado de cada negócio que compõe a unidade de Renda Recorrente.

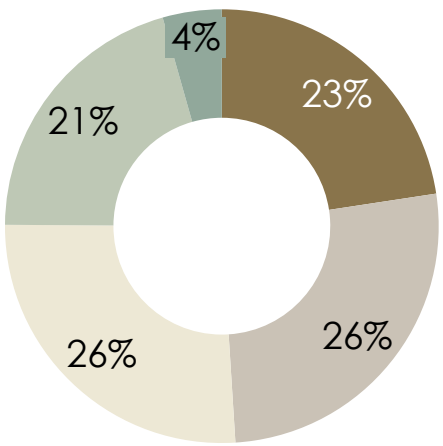
RECEITA BRUTA[1]
(R$ mm)



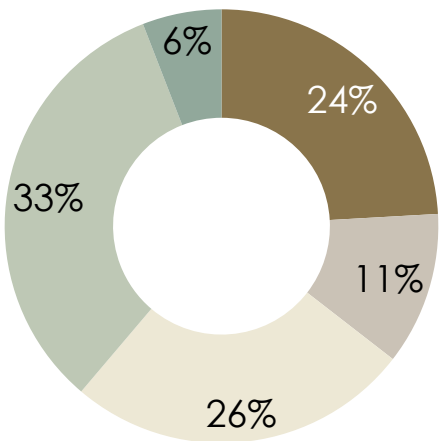
EBITDA AJUSTADO[1]
(R$ mm)



RECEITA BRUTA[1] COMPOSIÇÃO ENTRE NEGÓCIOS 3T26
(%)



EBITDA AJUSTADO[1] COMPOSIÇÃO ENTRE NEGÓCIOS 3T26
(%)



Shoppings
Aeroporto
JHSF Capital
H&G
JHSF Residences e Clubs

[1]Considera todos os negócios com exceção do Varejo, da Incorporação e da Holding.

NEGÓCIOS DE RENDA RECORRENTE

3T26	Shoppings	Hospitalidade e Gastronomia	Aeroporto	Residências para Locação e Clubes	Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Total	Eliminação	Consolidado
Receita Bruta	**108,8**	**127,3**	**125,9**	**98,9**	**20,8**	**47,0**	**483,0**	**-**	**1.011,8**	**(93,9)**	**917,8**
Impostos sobre a Receita	(12,1)	(13,0)	(5,8)	(3,4)	(2,3)	(12,0)	(14,0)	-	(62,5)	-	(62,5)
Receita Líquida	**96,7**	**114,4**	**120,1**	**95,5**	**18,6**	**35,0**	**469,0**	**-**	**949,2**	**(93,9)**	**855,3**
CPSV	(28,4)	(72,8)	(67,4)	(8,0)	(0,6)	(19,0)	(114,3)	-	(310,7)	11,1	(299,5)
Resultado Bruto	**68,3**	**41,5**	**52,7**	**87,5**	**17,9**	**16,0**	**354,6**	**-**	**638,6**	**(82,8)**	**555,8**
Margem (% da Receita Líquida)	***70,6%***	***36,3%***	***43,9%***	***91,6%***	***96,6%***	***45,7%***	***75,6%***	**-**	***67,3%***	***88,1%***	***65,0%***
Despesas Operacionais	**(16,6)**	**(23,6)**	**1,0**	**(10,1)**	**(5,7)**	**(26,7)**	**(40,3)**	**(22,8)**	**(144,8)**	**22,3**	**(122,5)**
Despesas com Vendas	(0,3)	(1,2)	(1,4)	(0,8)	(0,0)	(1,6)	(25,6)	(5,8)	(36,9)	3,2	(33,7)
Despesas Administrativas	(14,5)	(24,0)	(6,3)	(15,6)	(5,4)	(23,2)	(19,0)	(17,1)	(125,1)	20,6	(104,5)
Outros Resultados Operacionais	(1,7)	1,7	8,7	6,4	(0,3)	(1,9)	4,3	0,0	17,2	(1,5)	15,7
Apreciação das PPIs	74,3	-	0,6	2,2	-	-	-	-	77,1	-	77,1
Resultado Operacional	**126,0**	**18,0**	**54,2**	**79,6**	**12,2**	**(10,7)**	**314,4**	**(22,8)**	**570,9**	**(60,5)**	**510,4**
Depreciação e Amortização	0,5	6,3	4,1	1,4	0,3	1,4	1,0	2,0	17,0	-	17,0
EBITDA	**126,6**	**24,3**	**58,3**	**81,0**	**12,5**	**(9,2)**	**315,4**	**(20,9)**	**587,9**	**(60,5)**	**527,4**
PPI	(74,3)	-	(0,6)	(2,2)	-	-	-	-	(77,1)	-	(77,1)
Eventos não recorrentes	-	-	1,0	-	-	-	-	-	1,0	-	1,0
Eventos não caixa	6,5	3,4	3,9	1,4	1,9	0,2	1,2	0,0	18,4	-	18,4
EBITDA Ajustado	**58,7**	**27,7**	**62,6**	**80,1**	**14,4**	**(9,0)**	**316,5**	**(20,9)**	**530,1**	**(60,5)**	**469,6**
Margem (% da Receita Líquida)	***60,7%***	***24,2%***	***52,1%***	***83,9%***	***77,7%***	***-25,8%***	***67,5%***	**-**	***55,8%***	***64,4%***	***54,9%***
Resultado Financeiro Líquido	(41,7)	(5,8)	(0,1)	(18,3)	(0,6)	(1,0)	9,9	(7,3)	(65,0)	(10,2)	(75,2)
Imposto de Renda e CSLL	(29,2)	(0,2)	(0,2)	(0,8)	-	-	(13,3)	-	(43,8)	-	(43,8)
Resultado Líquido	**55,1**	**12,0**	**53,9**	**60,4**	**11,6**	**(11,7)**	**310,9**	**(30,2)**	**462,2**	**(70,7)**	**391,5**
Margem (% da Receita Líquida)	***57,0%***	***10,5%***	***44,9%***	***63,3%***	***62,7%***	***-33,4%***	***66,3%***	**-**	***48,7%***	***75,3%***	***45,8%***

JHSF



SHOPPINGS

3T26

RESULTADO

A **Receita** Bruta de Shoppings avançou **16,9%** no 3T26, refletindo a boa performance dos ativos e a maturação dos novos, como o CJ Boa Vista Village, lançado em maio. O destaque foi o crescimento do resultado do Shopping Cidade Jardim no trimestre.

As vendas consolidadas cresceram **6,2%** e o SSR aumentou **11,6%** na comparação com o 3T25.

O desempenho também foi beneficiado pelo avanço das operações da Sustenta, que passou a atender novas unidades, e pelo crescimento da receita da SAES. A Sustenta e a SAES são subsidiárias da Companhia que prestam, respectivamente, serviços de fornecimento de energia elétrica e telecomunicações e de administração de estacionamentos.

Em **Custos**, a elevação decorreu de maiores custos operacionais da Casa Fasano, da Sustenta e do Town Center, localizado no Complexo Boa Vista e composto pelo CJ Boa Vista Village, igreja e estacionamento. Vale destacar que a operação de shoppings, excluindo serviços, apresentou melhora de margem bruta no trimestre.

As **Despesas** estão relacionadas, sobretudo, ao incremento de ABL no portfólio.

O **EBITDA Ajustado** não considera a **Apreciação das Propriedades** para Investimentos e outros eventos que não são considerados recorrentes e/ou não caixa, como provisões de naturezas diversas.

RESULTADO

A variação do **Resultado Financeiro** decorreu, principalmente, do aumento dos juros sobre a dívida do segmento.

A linha de **Imposto de Renda e CSLL** aumentou devido ao maior nível de impostos diferidos da apreciação das propriedades de investimentos.

Resultado (R$ milhões)	Shoppings		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**108,8**	**93,1**	**17,0%**
Impostos sobre a Receita	(12,1)	(10,0)	20,9%
Receita Líquida	**96,7**	**83,0**	**16,5%**
CPSV	(28,4)	(23,9)	18,8%
Resultado Bruto	**68,3**	**59,1**	**15,5%**
Margem (% da Receita Líquida)	***70,6%***	***71,2%***	***-0,6 p.p.***
Despesas Operacionais	**(16,6)**	**(18,9)**	**-12,2%**
Despesas com Vendas	(0,3)	(0,5)	-23,2%
Despesas Administrativas	(14,5)	(15,8)	-7,9%
Outros Resultados Operacionais	(1,7)	(2,6)	-35,7%
Apreciação das PPIs	74,3	37,2	**99,9%**
Resultado Operacional	**126,0**	**77,4**	**62,8%**
Depreciação e Amortização	**0,5**	**0,2**	126,7%
EBITDA	**126,6**	**77,7**	**63,0%**
PPI	(74,3)	(37,2)	99,9%
Eventos não recorrentes	-	0,1	-100,0%
Eventos não caixa	6,5	7,5	-14,3%
EBITDA Ajustado	**58,7**	**48,1**	**22,0%**
Margem (% da Receita Líquida)	***60,7%***	***58,0%***	***2,8 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(41,7)	(19,2)	117,6%
Imposto de Renda e CSLL	(29,2)	(10,5)	179,2%
Resultado Líquido	**55,1**	**47,8**	**15,3%**
Margem (% da Receita Líquida)	***57,0%***	***57,6%***	***-0,6 p.p.***

ESTRATÉGIA

A estratégia deste negócio é ser relevante no segmento de alta renda, utilizando-se de expansões em projetos já em funcionamento ou por meio do desenvolvimento de novos ativos, em regiões em que a JHSF já atua, além da operação da Casa Fasano e da Usina SP, que têm seus resultados consolidados nesse segmento.

PORTFÓLIO ATUAL E NOVOS PROJETOS

Portfólio[1]	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%	50.755	25.383
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100,00%	1.058	1.058
CJ Jardins	São Paulo - SP	55,00%	4.597	2.528
Usina SP I	São Paulo - SP	67,00%	4.821	3.230
CJ Boa Vista Village	Porto Feliz - SP	100,00%	14.358	14.358
Total portfólio em operação	**-**	**-**	**123.359**	**70.447**
Em execução				
CJ Faria Lima[2]	São Paulo - SP	67,50%	7.757	5.236
Expansão 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	**-**	**-**	**28.657**	**23.594**
Total após novos projetos	**-**	**-**	**152.016**	**94.041**

[1]As ABLs acima são gerenciais e podem diferir das apresentadas nas Demonstrações Financeiras de 30/09/2026. As ABLs dos projetos em execução podem sofrer alterações.
[2] A área do CJ Faria Lima está sujeita a alterações, e a ABL apresentada não contempla as áreas do empreendimento multiuso.

OBRAS EM ANDAMENTO

No 3T26, ocorreram as primeiras entregas da expansão do **Shopping Cidade Jardim**, com o lançamento da loja da **Dior,** a maior da marca na América Latina, e da **CJ Fashion**, novo conceito de *department store*.

Em outubro, foi aberta a **Alaïa**, primeira e única boutique da *maison* na América Latina, com projeto arquitetônico que homenageia o modernismo brasileiro. Em novembro, foi aberta a **Loro Piana**, primeira loja da marca italiana na América Latina.

Seguem em desenvolvimento as novas operações de **Chanel, Prada, Hermès, Tiffany & Co**. e **James Perse,** além dos restaurantes **Carbone**, em sua primeira unidade na América do Sul, e **Loulou.**

No **CJ Faria Lima**, as obras avançaram no trimestre e a lançamento segue previsto para o final de 2027.

ABERTURA CJ FASHION – SHOPPING CIDADE JARDIM

Em setembro, a Companhia anunciou a abertura da **CJ Fashion**, novo conceito de department store localizado no Shopping Cidade Jardim, em São Paulo. O projeto representa uma etapa importante na expansão do shopping.

Com mais de **4 mil m² de ABL** distribuídos em três andares, a **CJ Fashion** reúne cerca de **150 marcas nacionais e internacionais** e aproximadamente **60 operações únicas**, abrangendo moda, joias, beleza, acessórios, sapatos, gastronomia, casa e lifestyle. Criada para oferecer uma experiência de compras integrada e personalizada, combina curadoria especializada, atendimento dedicado, serviço de private shopper e o CJ Fashion VIC Room, espaço privativo voltado ao relacionamento com clientes e a ativações especiais.

Entre os destaques estão a primeira livraria da editora francesa **Assouline** no Brasil, a **Tom Ford Beauty**, em seu único endereço na América Latina, e a linha de homewear da **Loewe**. O primeiro andar reúne marcas como **Dolce & Gabbana**, **Balmain**, **Fusalp**, **James Perse** e **Paula Raia**, enquanto o mezanino abriga o espaço multimarcas **CJ Mares**, com **Oscar de la Renta**, **Zimmermann**, **Victoria Beckham** e **Stella McCartney**. Um andar é dedicado ao Shoe Salon, com curadoria de sapatos, bolsas e acessórios, reunindo **Aquazzura**, **Gianvito Rossi**, **René Caovilla**, **Botti** e **Alexandre Birman**, entre outros. Na gastronomia, os destaques incluem o **Café Birman**, o **Café Vila Piva** e o restaurante **Balsamico CJ Fashion**, com menu inspirado na Old Palm Beach. O projeto arquitetônico é assinado por Carolina Proto, do estúdio Obra Prima, e o paisagismo, por Maria João d'Orey. A abertura reforça a vocação da JHSF de desenvolver destinos únicos e completos, em linha com a estratégia de expansão dos negócios de Renda Recorrente.

ABERTURA DAS LOJAS LORO PIANA E ALAÏA NO SHOPPING CIDADE JARDIM

LORO PIANA

Primeira loja da Loro Piana na América Latina, operada diretamente pela grife italiana, em uma parceria exclusiva com a JHSF. Reconhecida internacionalmente pela excelência de suas matérias-primas, pelo trabalho artesanal e pela elegância discreta de suas coleções, a Loro Piana inaugura, no **térreo do Shopping Cidade Jardim**, uma boutique de **304 m²** que reúne as linhas feminina e masculina, acessórios, bolsas e calçados, além de um espaço privativo para atendimento personalizado.

ALAÏA

Primeira loja da *maison* francesa Alaïa na América Latina. Com mais de **200 m²**, a boutique tem projeto arquitetônico assinado pelo estúdio sueco Halleroed, que homenageia o modernismo brasileiro, e conta com uma área exclusiva para VICs.



LOJA LORO PIANA



LOJA ALAÏA





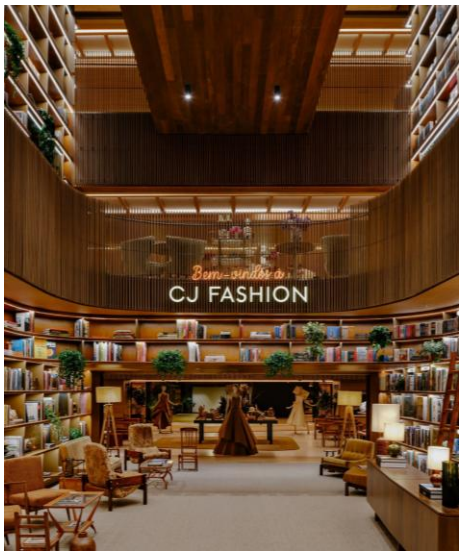














CJ FASHION

DESEMPENHO OPERACIONAL[1]

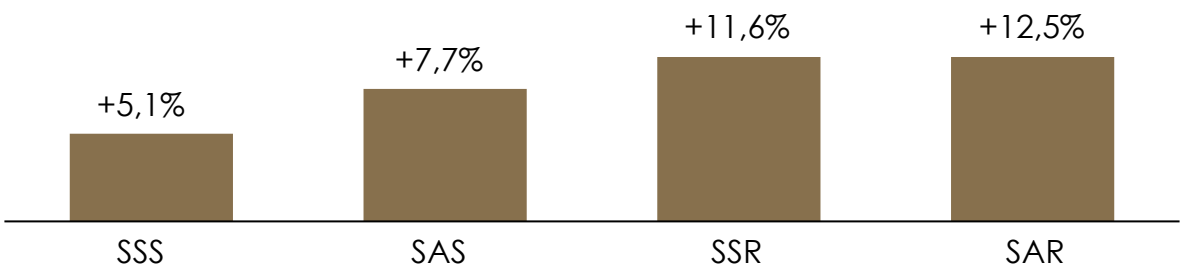
As vendas totais dos Shoppings cresceram **6,2%** no trimestre, acima da inflação do período. O Shopping Cidade Jardim foi o principal destaque, com alta de **8,0%** nas vendas no trimestre e alta de **6,6%** nos 9M26.

Shoppings	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Vendas (R$ milhões)	1.197	1.127	6,2%	3.482	3.260	6,8%

A taxa de ocupação e o custo de ocupação consolidados foram **98,5%** e **9,0%**, respectivamente.

O destaque ficou para o Shopping Cidade Jardim e o CJ Jardins, que registraram taxa de ocupação de **100%**.

Os indicadores operacionais consolidados de vendas e aluguel, referentes 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.

A Companhia manteve sólido desempenho operacional, com crescimento de vendas em mesmas lojas (SSS) superior ao observado no mercado, reforçando a resiliência do segmento de alta renda e a qualidade do portfólio da JHSF.

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

JHSF



FASANO LAS PIEDRAS

HOSPITALIDADE & GASTRONOMIA

3T26

RESULTADO

A **Receita Bruta** de Hospitalidade e Gastronomia subiu **12,3%**, sustentada pela expansão das operações, com destaque para o Boa Vista Surf Lodge, e pelo bom desempenho das operações administradas. As operações internacionais foram impactadas positivamente pelo reconhecimento de *branding fee*.

Os **Custos** tiveram alta inferior à da Receita Líquida, favorecidos sobretudo pela queda do dólar frente ao real, que reduziu os gastos das operações internacionais quando convertidos para a moeda local.

As **Despesas** permaneceram praticamente estáveis em termos nominais na comparação com o 3T25.

O **EBITDA Ajustado** cresceu como reflexo do melhor desempenho operacional e da maior eficiência na gestão de custos.

O **Resultado Financeiro** apresentou melhora no 3T26, refletindo principalmente a redução dos juros sobre empréstimos.

O aumento de **Imposto de Renda e CSLL** decorreu, principalmente, do maior lucro líquido no período.

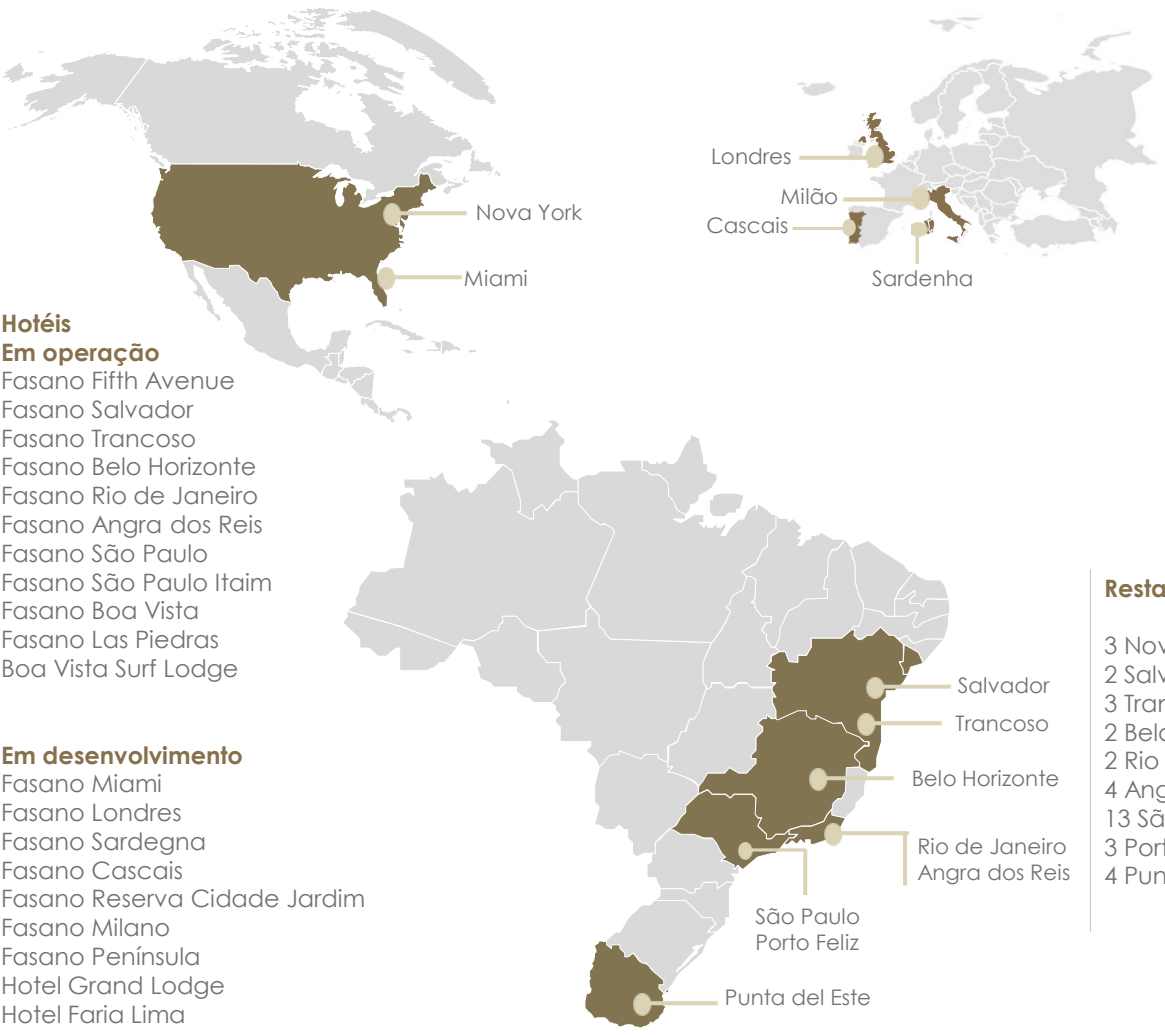
Resultado (R$ milhões)	Hospitalidade e Gastronomia		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**127,3**	**113,4**	**12,3%**
Impostos sobre a Receita	(13,0)	(11,6)	11,6%
Receita Líquida	**114,4**	**101,8**	**12,4%**
CPSV	(72,8)	(69,8)	4,3%
Resultado Bruto	**41,5**	**32,0**	**30,0%**
Margem (% da Receita Líquida)	***36,3%***	***31,4%***	***4,9 p.p.***
Despesas Operacionais	**(23,6)**	**(23,1)**	**1,8%**
Despesas com Vendas	(1,2)	(1,3)	-7,6%
Despesas Administrativas	(24,0)	(23,0)	4,2%
Outros Resultados Operacionais	1,7	1,2	36,0%
Apreciação das PPIs	-	-	**-**
Resultado Operacional	**18,0**	**8,8**	**103,6%**
Depreciação e Amortização	**6,3**	**5,4**	16,6%
EBITDA	**24,3**	**14,2**	**70,7%**
PPI	-	-	-
Eventos não recorrentes	-	-	-
Eventos não caixa	3,4	2,9	19,8%
EBITDA Ajustado	**27,7**	**17,1**	**62,2%**
Margem (% da Receita Líquida)	***24,2%***	***16,8%***	***7,4 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(5,8)	(6,9)	-15,6%
Imposto de Renda e CSLL	(0,2)	(0,0)	242,5%
Resultado Líquido	**12,0**	**1,9**	**531,5%**
Margem (% da Receita Líquida)	***10,5%***	***1,9%***	***8,6 p.p.***

ESTRATÉGIA

O segmento de Hospitalidade e Gastronomia apresenta perspectivas de crescimento, especialmente no mercado internacional, com uma estratégia de expansão preferencialmente *asset light*, combinada ao desenvolvimento de operações próprias no Brasil. Atualmente, a unidade de negócios reúne hotéis e restaurantes de propriedade da JHSF, além da gestão de ativos de terceiros.

PORTFÓLIO ATUAL E NOVOS PROJETOS

O segmento é composto por 11 hotéis e 36 restaurantes.



Hotéis
Em operação
Fasano Fifth Avenue
Fasano Salvador
Fasano Trancoso
Fasano Belo Horizonte
Fasano Rio de Janeiro
Fasano Angra dos Reis
Fasano São Paulo
Fasano São Paulo Itaim
Fasano Boa Vista
Fasano Las Piedras
Boa Vista Surf Lodge

Em desenvolvimento
Fasano Miami
Fasano Londres
Fasano Sardegna
Fasano Cascais
Fasano Reserva Cidade Jardim
Fasano Milano
Fasano Península
Hotel Grand Lodge
Hotel Faria Lima

Restaurantes

3 Nova York
2 Salvador
3 Trancoso
2 Belo Horizonte
2 Rio de Janeiro
4 Angra dos Reis
13 São Paulo
3 Porto Feliz
4 Punta del Este

RECEITA TOTAL DA OPERAÇÃO

Abaixo está a tabela que demonstra a totalidade da Receita Bruta do 3T26 de todas as operações do segmento de **Hospitalidade e Gastronomia**, com a abertura entre ativos administrados e próprios e os *fees* recebidos das operações dos hotéis, *branding fees* da venda de empreendimentos com a bandeira Fasano e *fees* de marketing.

Receita Consolidada Operação Fasano[1] (R$ mm)	**3T26**	**3T25**	**Var.**
	259,3	238,7	8,6%

Hotéis - Receita Bruta (R$ mm)	**3T26**	**3T25**	**Var.**
Administrados	98,4	94,6	4,0%
Próprios	37,4	30,1	24,3%
Total Receita Bruta Hotéis (R$ mm)	135,8	124,7	8,9%

Restaurantes - Receita Bruta (R$ mm)	**3T26**	**3T25**	**Var.**
Administrados	35,7	34,2	4,4%
Próprios	71,4	70,3	1,6%
Total Receita Bruta Restaurantes R$ (mm)	107,1	104,5	2,5%

Receita com *Fees* e outros (R$ mm)	**3T26**	**3T25**	**Var.**
Fees (R$ mm)	16,4	9,5	72,6%

[1]Os 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.

LEGGERO

O novo restaurante do Grupo Fasano, instalado ao lado do Hotel Fasano São Paulo Itaim, foi aberto em outubro. O nome, que em italiano significa "leve", resume a proposta da casa: uma cozinha sazonal, marcada pelo fogo e guiada pelo princípio do "menos é mais", com no máximo quatro elementos por prato. Concebido pelo Gero Fasano, o cardápio é inédito e dá destaque aos vegetais preparados na brasa, aos carpaccios, às massas frescas e às carnes na grelha.

A direção gastronômica é do **chef Lomanto Oliveira**, executivo do Hotel Fasano São Paulo Itaim, e o comando da cozinha é da **chef Carolina Marques**. Com projeto do **arquiteto Isay Weinfeld**, o restaurante une gastronomia, cinema e música, com um salão decorado por pôsteres originais de filmes e vinis da coleção pessoal do Gero Fasano. O "cardápio musical" permite aos clientes escolher as músicas que querem ouvir, em uma seleção de cerca de 370 títulos.







LEGGERO – SÃO PAULO

USINA CAFÉ

Em setembro, houve a abertura do Usina Café, nova operação que integra a expansão da Usina SP e está localizada no HUB de escritórios do complexo. O espaço foi desenvolvido para proporcionar mais conveniência e conforto no dia a dia, funcionando como ponto de encontro e pausa na rotina de trabalho, em um ambiente acolhedor e moderno.

RECONHECIMENTOS INTERNACIONAIS

O trimestre foi marcado por importantes reconhecimentos internacionais. Na seleção hoteleira de 2026 do **Guia Michelin**, divulgada em setembro, os hotéis **Fasano Angra dos Reis**, **Fasano Boa Vista**, **Fasano Salvador**, **Fasano São Paulo** e **Fasano Trancoso** mantiveram uma **Chave Michelin.** Além disso, o **Fasano Las Piedras**, em Punta del Este, passou a integrar o guia, conquistando sua primeira Chave Michelin. Na gastronomia, o **Restaurante Fasano** foi eleito "**Melhor Restaurante em Hotel**" na premiação "**O Melhor de São Paulo**", da Folha de S.Paulo.



FASANO LAS PIEDRAS - PUNTA DEL ESTE

DESEMPENHO OPERACIONAL

Os indicadores de **Hospitalidade** seguiram em trajetória ascendente no 3T26. A diária média subiu **9,2%** e o **RevPAR**, **7,2%**, ambos acima da inflação do período, com destaque para a consistência na evolução do RevPAR. No acumulado do ano, o avanço foi de 7,2% na diária média e de 7,9% no RevPAR.

Hotéis - Consolidado	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Diária Média (R$)	4.230	3.875	9,2%	4.567	4.261	7,2%
RevPar[1] (R$)	2.128	1.986	7,2%	2.358	2.186	7,9%
Taxa de Ocupação (%)	50,3%	51,3%	-1,0 p.p.	51,6%	51,3%	0,3 p.p.

[1] RevPAR: receita por quarto disponível (diária média × taxa de ocupação)

Em **Gastronomia,** a variação no número de couverts no 3T26 decorreu, principalmente, do encerramento da operação Gero Panini no Catarina Fashion Outlet, ocorrido no trimestre anterior. Adicionalmente, apesar do impacto negativo do câmbio, sobretudo no Fasano Nova York, uma operação relevante do portfólio, houve um crescimento de 5,5% no couvert médio no trimestre.

Restaurantes - Consolidado	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Couvert Médio (R$)	343	325	5,5%	343	333	2,8%
Número de Couverts	312.315	321.336	-2,8%	1.000.206	1.020.567	-2,0%

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 a evolução do resultado e dos indicadores operacionais.

JHSF



SÃO PAULO CATARINA AEROPORTO EXECUTIVO INTERNACIONAL

AEROPORTO EXECUTIVO

3T26

RESULTADO

A **Receita Bruta** do São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional manteve trajetória de alta, com avanço em todas as suas principais frentes: hangaragem, tarifas aeroportuárias e comercialização de combustível. O trimestre também contou com as operações do FBO Opa-Locka Miami e com a receita do BYS, ambas não presentes no 3T25.

O crescimento dos **Custos** está relacionado, principalmente, à aquisição de combustível para revenda, que apresentou aumento no período e representa o principal componente dos custos variáveis do segmento.

Em **Despesas**, a ampliação das operações da Companhia resultou em um aumento das Despesas com Vendas e Despesas Administrativas.

No **EBITDA Ajustado** são considerados itens de natureza não caixa e/ou não recorrentes, e desconsiderada a apreciação das PPIs dos hangares.

O **Resultado Financeiro** foi impactado pela menor variação cambial das dívidas em dólar.

A redução **do Imposto de Renda e da CSLL** no período decorreu, sobretudo, do menor efeito dos impostos diferidos relacionados à apreciação das PPIs.

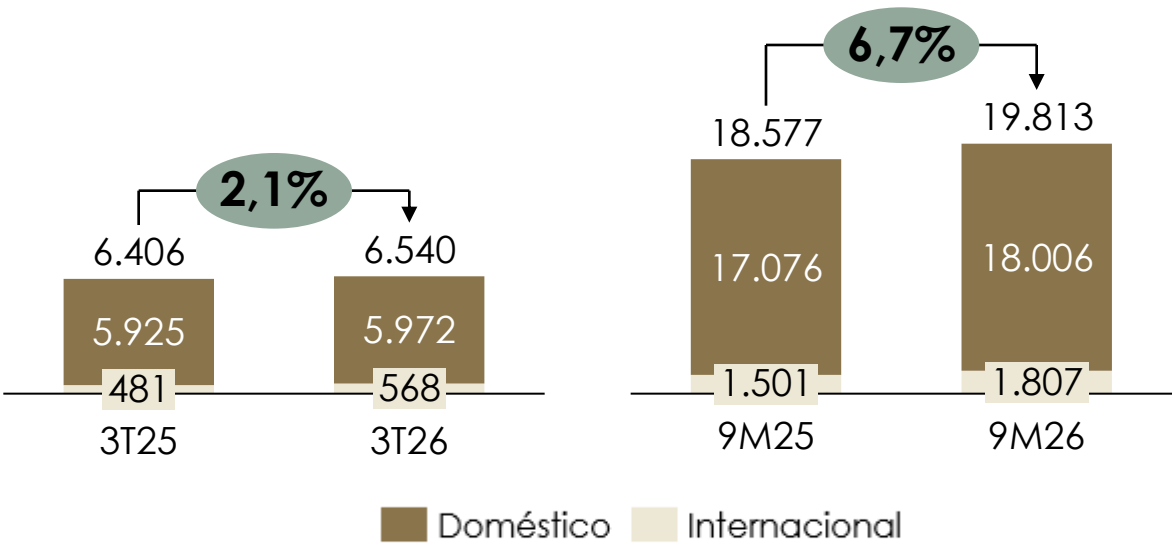
Resultado (R$ milhões)	Aeroporto		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**125,9**	**62,3**	**102,0%**
Impostos sobre a Receita	(5,8)	(2,9)	101,0%
Receita Líquida	**120,1**	**59,4**	**102,1%**
CPSV	(67,4)	(34,8)	94,0%
Resultado Bruto	**52,7**	**24,7**	**113,4%**
Margem (% da Receita Líquida)	***43,9%***	***41,5%***	***2,3 p.p.***
Despesas Operacionais	**1,0**	**6,5**	**-85,5%**
Despesas com Vendas	(1,4)	(0,5)	194,8%
Despesas Administrativas	(6,3)	(4,9)	29,0%
Outros Resultados Operacionais	8,7	11,9	-27,1%
Apreciação das PPIs	0,6	2,3	**-73,5%**
Resultado Operacional	**54,2**	**33,5**	**61,8%**
Depreciação e Amortização	**4,1**	**3,8**	8,3%
EBITDA	**58,3**	**37,3**	**56,4%**
PPI	(0,6)	(2,3)	-73,5%
Eventos não recorrentes	1,0	0,1	1043,8%
Eventos não caixa	3,9	2,6	48,4%
EBITDA Ajustado	**62,6**	**37,7**	**66,0%**
Margem (% da Receita Líquida)	***52,1%***	***63,4%***	***-11,3 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(0,1)	1,2	-111,3%
Imposto de Renda e CSLL	(0,2)	(0,9)	-76,6%
Resultado Líquido	**53,9**	**33,9**	**59,2%**
Margem (% da Receita Líquida)	***44,9%***	***57,0%***	***-12,1 p.p.***

DESEMPENHO OPERACIONAL

No São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional, o número de **Movimentos** cresceu **2,1%** no 3T26 em comparação ao 3T25, com destaque para os voos internacionais, que avançaram **18,1%**. Nos 9M26, os movimentos registraram crescimento de **6,7%**, com destaque para o avanço de **20,4%** nos movimentos internacionais.

Os clientes avulsos, que não possuem aeronaves hangaradas, responderam por **63,0%** dos movimentos no trimestre, reforçando a crescente demanda pelos serviços do Aeroporto por operadores e usuários de outras regiões.

MOVIMENTOS

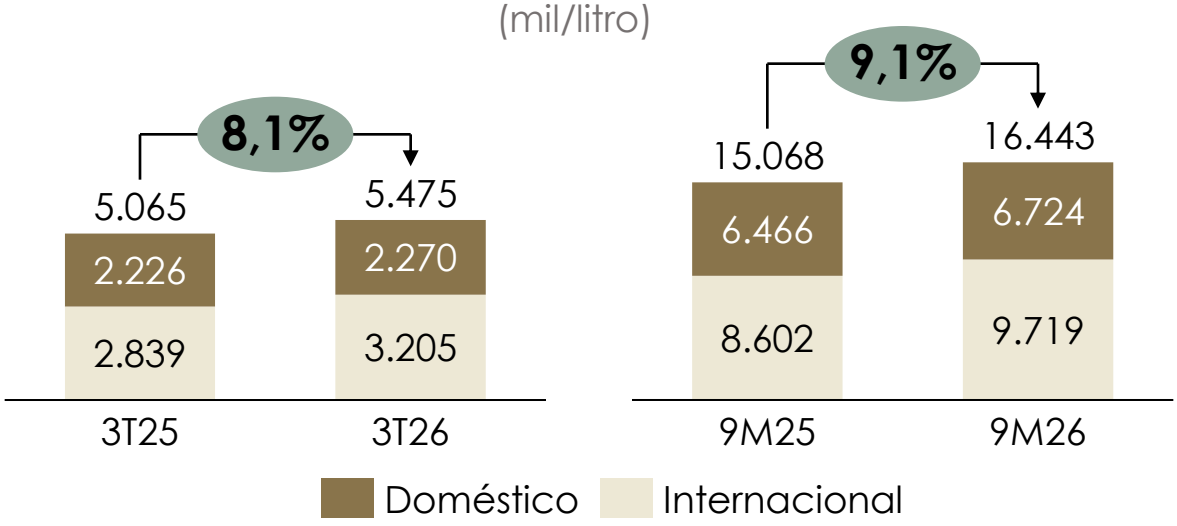


DESEMPENHO OPERACIONAL

O volume de **Litros Abastecidos** aumentou **8,1%** no trimestre, com destaque para o crescimento de **12,9%** nas operações internacionais. Nos 9M26, o volume de combustível apresentou expansão de **9,1%** em relação ao mesmo período do ano anterior, com alta de **13,0%** nas operações internacionais.

Os resultados foram obtidos em um ano de forte valorização dos preços do combustível de aviação, que seguem pressionados desde o primeiro trimestre de 2026 pelas tensões geopolíticas internacionais.

LITROS ABASTECIDOS
(mil/litro)



O São Paulo Catarina Aeroporto Executivo Internacional segue líder em movimentações internacionais da aviação executiva no estado de São Paulo, com ganho de *market share* nas operações nacionais e internacionais em relação ao 3T25. Em setembro, as operações da JHSF responderam por **80%** das movimentações internacionais da aviação executiva no estado de São Paulo.

ESTRATÉGIA

A estratégia de expansão contempla a ampliação gradual da infraestrutura de hangaragem e atendimento, acompanhando o crescimento da demanda, especialmente para aeronaves *heavy jet*, e fortalecendo sua posição como referência para clientes de alta renda no setor de aviação executiva. O ativo é o único aeroporto internacional do país dedicado exclusivamente ao segmento, com operação 24 horas por dia, sete dias por semana.

Em setembro de 2026, o Aeroporto concluiu a entrega do **Hangar 17,** com **3 mil m² de área**, projetado para acomodar aeronaves de grande porte da aviação executiva, incluindo os modelos **Boeing BBJ 737-7** e **BBJ 737-8**, além dos **Airbus ACJ220** e **ACJ320**. A nova estrutura reforça a capacidade operacional do ativo e atende à crescente demanda por infraestrutura dedicada à aviação executiva.

Com essa entrega, o São Paulo Catarina passou a contar com 17 hangares, totalizando, aproximadamente, **53 mil m² de área de hangaragem**, mais de **80 mil m² de pátios** e **180 aeronaves hangaradas**. O plano de expansão segue em andamento, com investimentos direcionados ao aumento da capacidade de atendimento e da infraestrutura disponível.

Adicionalmente, está prevista, para o próximo ano, a entrega de mais três hangares e de uma área de pátios, que acrescentarão aproximadamente **9 mil m².** O ativo ainda possui potencial relevante para expansões futuras, podendo superar em mais de quatro vezes a área atualmente existente.

JHSF PRIVATE AVIATION TERMINAL - FBO OPA-LOCKA MIAMI

Em abril, a JHSF concluiu a aquisição do FBO localizado no Opa-Locka Executive Airport, em Miami, um dos principais mercados de aviação executiva dos Estados Unidos. O ativo conta com operação 24/7, abastecimento de combustível, serviços de concierge para passageiros e tripulação, além de infraestrutura de hangaragem com potencial de expansão.

Desde a aquisição, a Companhia vem conduzindo o reposicionamento do ativo, incluindo o processo de *rebranding* do terminal e a implementação de melhorias na infraestrutura e nos serviços oferecidos aos clientes, alinhando a operação aos padrões de qualidade da Companhia.

O aeroporto já dispõe de serviços de imigração e alfândega (CBP), que em breve também estarão disponíveis no próprio terminal, ampliando a conveniência e a fluidez dos procedimentos para voos internacionais.

A operação amplia a oferta de serviços aos clientes da Companhia, gera sinergias com o Aeroporto Executivo Catarina e reforça a estratégia de internacionalização da JHSF.

JHSF PRIVATE AVIATION TERMINAL - FBO GUARULHOS

Com operação 24 horas por dia, 7 dias por semana, o único terminal dedicado exclusivamente à aviação executiva no Aeroporto de Guarulhos está em processo de expansão. Para o quarto trimestre de 2026, está previsto o lançamento de novas instalações, incluindo *lounges*, ambientes ampliados e heliponto, alinhados aos padrões de infraestrutura e excelência em serviços da JHSF, proporcionando uma experiência ainda mais completa aos passageiros.

JHSF



FASANO RESIDENCES CIDADE JARDIM

JHSF RESIDENCES E CLUBS

3T26

RESULTADO

O aumento observado na **Receita Bruta** das JHSF Residences e Clubs ocorreu em função do aumento da taxa de ocupação das unidades para locação em relação ao 3T25. Em Clubs, houve aumento nas vendas de *memberships,* além da evolução das operações, com destaque para o São Paulo Surf Club.

O aumento dos **Custos** está relacionado, principalmente, com o início das operações do São Paulo Surf Club, lançado no 4T25.

O aumento das **Despesas** decorreu do início das operações dos Clubs, que gerou um crescimento das Despesas Administrativas.

No **EBITDA Ajustado**, no 3T26, foi desconsiderada a apreciação das PPIs.

O **Resultado Financeiro** apresentou melhora, refletindo a redução das despesas com juros da dívida, em função da diminuição do endividamento do segmento.

A redução do **Imposto de Renda** e da **CSLL** decorreu da maior utilização de créditos no período.

Resultado (R$ milhões)	Resid. Locação e Clubs		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**98,9**	**69,5**	**42,2%**
Impostos sobre a Receita	(3,4)	(4,1)	-17,9%
Receita Líquida	**95,5**	**65,4**	**46,0%**
CPSV	(8,0)	(6,8)	17,9%
Resultado Bruto	**87,5**	**58,6**	**49,3%**
Margem (% da Receita Líquida)	***91,6%***	***89,6%***	***2,0 p.p.***
Despesas Operacionais	**(10,1)**	**(6,8)**	**48,9%**
Despesas com Vendas	(0,8)	(1,1)	-23,6%
Despesas Administrativas	(15,6)	(5,9)	164,8%
Outros Resultados Operacionais	6,4	0,2	2896,5%
Apreciação das PPIs	2,2	151,4	**-98,5%**
Resultado Operacional	**79,6**	**203,2**	**-60,8%**
Depreciação e Amortização	**1,4**	**1,4**	2,1%
EBITDA	**81,0**	**204,6**	**-60,4%**
PPI	(2,2)	(151,4)	-98,5%
Eventos não recorrentes	-	-	-
Eventos não caixa	1,4	0,3	331,6%
EBITDA Ajustado	**80,1**	**53,5**	**49,8%**
Margem (% da Receita Líquida)	***83,9%***	***81,8%***	***2,1 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(18,3)	(45,4)	-59,6%
Imposto de Renda e CSLL	(0,8)	(4,5)	-81,7%
Resultado Líquido	**60,4**	**153,3**	**-60,6%**
Margem (% da Receita Líquida)	***63,3%***	***234,5%***	***-171,2 p.p.***

ESTRATÉGIA

O segmento JHSF Residences e Clubs compreende a locação de casas e apartamentos, além da comercialização de *memberships* e da operação de clubs desenvolvidos pela JHSF.

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 **140.260 m²** com NOI anual na estabilidade de cerca de **R$ 138,7 milhões**.

Portfólio	Unidades	Área (m²)	NOI estabilizado R$mm
Locações em operação	72	28.817	53,4
Locação em obras entrega 2026[1]	54	10.140	20,5
Locação em obras - Clínica e Escola[1]	2	29.690	7,3
Total Locação	**128**	**68.647**	**81,2**

Portfólio	Unidades	Área (m²)	NOI estabilizado R$mm
Clubs	3	71.613	57,5
Total Clubs	**3**	**71.613**	**57,5**
Total Locações + Clubs	**131**	**140.260**	**138,7**

Portfólio Futuro Locação	Unidades	Área (m²)
Reserva Cidade Jardim	62	33.920
Boa Vista Estates[2]	16	TBD

[1] *Unidades localizadas no Boa Vista Village.*
[2] *Projeto ainda a ser definido.*

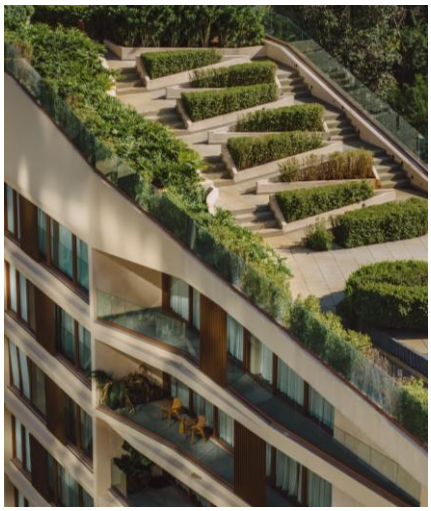
JHSF *RESIDENCES* (LOCAÇÃO RESIDENCIAL)

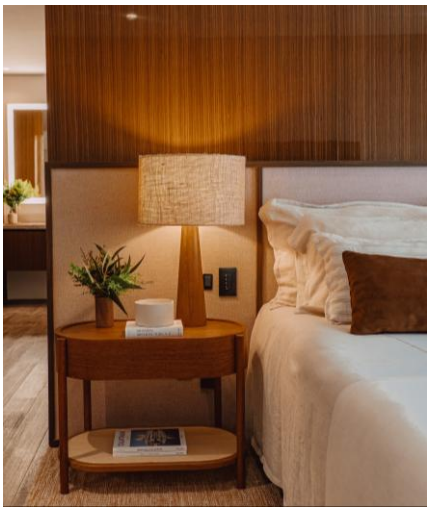
As unidades são formadas por casas e apartamentos voltados à locação de longa duração, e estão localizadas nos projetos desenvolvidos pela Companhia. Entregues totalmente mobiliadas, decoradas e com enxoval, contam ainda com serviços de concierge.

O segmento de Locação Residencial conta atualmente com **72 unidades em operação**, distribuídas entre a Fazenda Boa Vista, o Fasano Residences, o Parque Cidade Jardim e o Boa Vista Village, com taxa de ocupação contratada próxima a 100%.

Adicionalmente, **54 novas unidades** estão em desenvolvimento no Boa Vista Village, com entrega prevista ainda para 2026. O projeto contempla ainda outras 2 unidades, também localizadas no empreendimento, que serão destinadas ao Colégio Visconde de Porto Seguro e à Clínica Einstein, com entrega prevista para os próximos anos.

O portfólio futuro contempla ainda **78 unidades** a serem desenvolvidas no Reserva Cidade Jardim e no Boa Vista Estates.







FASANO RESIDENCES

CLUBS

O segmento de Clubs da JHSF conta atualmente com três unidades em operação. Os *clubs* oferecem infraestrutura completa para esportes, lazer e bem-estar, além de serviços de gastronomia e bar operados pelo Fasano.

As receitas do segmento são provenientes da venda de *memberships*, das anuidades pagas e da operação dos *clubs*.





SÃO PAULO SURF CLUB

JHSF



JHSF CAPITAL

3T26

RESULTADO

A **Receita Bruta** avançou em linha com a expansão do *AuM* (*assets under management*), que saltou de R$ 2,7 bilhões no 3T25 para **R$ 12,9 bilhões** ao final do 3T26.

Os **Custos** permaneceram estáveis em termos nominais.

As **Despesas**, em especial as **Administrativas**, subiram em razão da ampliação da estrutura de fundos geridos, que passou de 12 para 23 no 3T26.

O **Resultado Financeiro** foi impactado, principalmente, pela redução nos rendimentos com aplicações financeiras.

Resultado (R$ milhões)	Capital		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**20,8**	**3,8**	**453,4%**
Impostos sobre a Receita	(2,3)	(0,3)	571,3%
Receita Líquida	**18,6**	**3,4**	**441,8%**
CPSV	(0,6)	(0,6)	-0,8%
Resultado Bruto	**17,9**	**2,8**	**544,3%**
Margem (% da Receita Líquida)	***96,6%***	***81,2%***	***15,4 p.p.***
Despesas Operacionais	**(5,7)**	**(5,8)**	**-0,8%**
Despesas com Vendas	(0,0)	(1,4)	-97,2%
Despesas Administrativas	(5,4)	(3,9)	36,7%
Outros Resultados Operacionais	(0,3)	(0,4)	-32,6%
Apreciação das PPIs	-	-	**-**
Resultado Operacional	**12,2**	**(3,0)**	**-510,8%**
Depreciação e Amortização	**0,3**	**0,1**	199,7%
EBITDA	**12,5**	**(2,9)**	**-534,7%**
PPI	-	-	-
Eventos não recorrentes	-	-	-
Eventos não caixa	1,9	0,0	493640,9%
EBITDA Ajustado	**14,4**	**(2,9)**	**-601,5%**
Margem (% da Receita Líquida)	***77,7%***	***-84,0%***	***161,7 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	(0,6)	0,3	-329,4%
Imposto de Renda e CSLL			-
Resultado Líquido	**11,6**	**(2,7)**	**-527,8%**
Margem (% da Receita Líquida)	***62,7%***	***-79,4%***	***142,0 p.p.***

ESTRATÉGIA

Com quatro anos de operação, a JHSF Capital ("Gestora") administra atualmente **23 fundos nacionais e internacionais** e atua como assessora da Companhia em operações de M&A. Atualmente, o AuM totaliza aproximadamente **R$ 12,9 bilhões**.

Neste trimestre, a JHSF Capital, na qualidade de gestora, concluiu com êxito a captação de **R$ 400 milhões**, por meio da oferta pública de cotas do fundo **("JCSC11")**, dedicado à aquisição de participação minoritária no Shopping Cidade Jardim.

Adicionalmente, concluiu a captação de **R$ 700 milhões**, por meio da oferta pública de cotas do JHSF Capital Recebíveis Imobiliários FIDC, fundo voltado ao investimento em direitos creditórios lastreados em recebíveis de ativos imobiliários desenvolvidos pela Companhia.

A operação marcou a entrada da JHSF Capital no segmento de direitos creditórios, reforçando a diversificação de sua atuação no mercado de capitais.

JHSF



Boa Vista Estates

INCORPORAÇÃO

3T26

RESULTADO

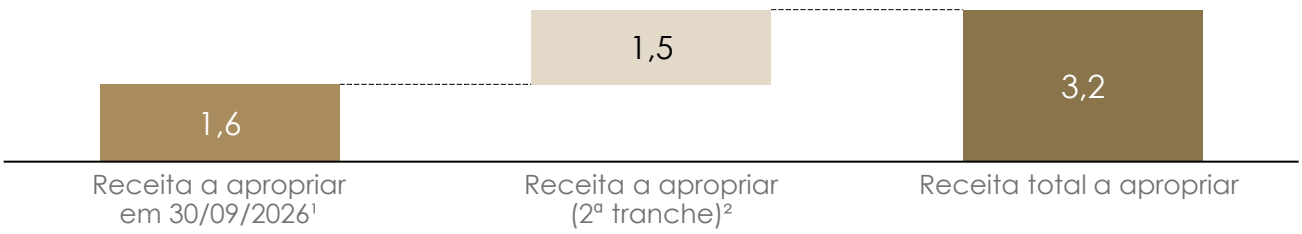
A **Receita Bruta** do segmento de Incorporação foi positivamente impactada pelo reconhecimento da receita relacionada aos lotes da segunda tranche da Fazenda Santa Helena, destinados ao Fundo de Investimento Imobiliário (FII).

Houve também novas vendas para clientes finais de unidades do Boa Vista Estates e da Fazenda Santa Helena, que estavam no estoque da Companhia. Somou-se a isso o andamento das obras dos projetos cujos resultados são registrados pelo método contábil *Percentage of Completion (PoC)*.

Vale relembrar que o reconhecimento contábil da **Receita** da venda dos estoques será realizado por meio de duas tranches, conforme demonstrado na nota explicativa "1.1.2. Reconhecimento contábil das vendas" das demonstrações financeiras do 3T26.

A Receita a apropriar de vendas realizadas para clientes finais e para o FII ao final do 3T26 é **R$ 1,6 bilhão** e considerando também a segunda tranche que será concluída em dezembro de 2026, a receita total é de **R$ 3,2 bilhões**, conforme demonstra o gráfico abaixo.

TOTAL RECEITA A APROPRIAR (R$ bi)



¹Conforme NE 28; ²Conforme NE 1.1.2;

RESULTADO

A variação do **Custo** decorre das vendas e do avanço das obras dos projetos em andamento, com destaque para o Reserva Cidade Jardim.

O crescimento das **Despesas** reflete, principalmente, os gastos pontuais com os lançamentos da Fazenda Santa Helena e do Boa Vista Estates.

A evolução no **EBITDA Ajustado** é resultado do crescimento do **Resultado Operacional**.

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

A variação de **Imposto de Renda e CSLL** ocorreu em linha com a evolução do resultado no período.

Resultado (R$ milhões)	Incorporação		
	3T26	3T25	Var %
Receita Bruta	**483,0**	**185,3**	**160,7%**
Impostos sobre a Receita	(14,0)	(5,2)	167,8%
Receita Líquida	**469,0**	**180,0**	**160,5%**
CPSV	(114,3)	(44,0)	159,6%
Resultado Bruto	**354,6**	**136,0**	**160,8%**
Margem (% da Receita Líquida)	***75,6%***	***75,5%***	***0,1 p.p.***
Despesas Operacionais	**(40,3)**	**(22,7)**	**77,1%**
Despesas com Vendas	(25,6)	(9,6)	166,3%
Despesas Administrativas	(19,0)	(17,5)	8,5%
Outros Resultados Operacionais	4,3	4,4	-1,6%
Apreciação das PPIs	-	-	**-**
Resultado Operacional	**314,4**	**113,3**	**177,6%**
Depreciação e Amortização	**1,0**	**1,1**	-6,2%
EBITDA	**315,4**	**114,3**	**175,9%**
PPI	-	-	-
Eventos não recorrentes	-	-	-
Eventos não caixa	1,2	0,6	97,0%
EBITDA Ajustado	**316,5**	**114,9**	**175,5%**
Margem (% da Receita Líquida)	***67,5%***	***63,8%***	***3,7 p.p.***
Resultado Financeiro Líquido	9,9	1,5	545,6%
Imposto de Renda e CSLL	(13,3)	(5,4)	148,0%
Resultado Líquido	**310,9**	**109,4**	**184,2%**
Margem (% da Receita Líquida)	***66,3%***	***60,8%***	***5,5 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.

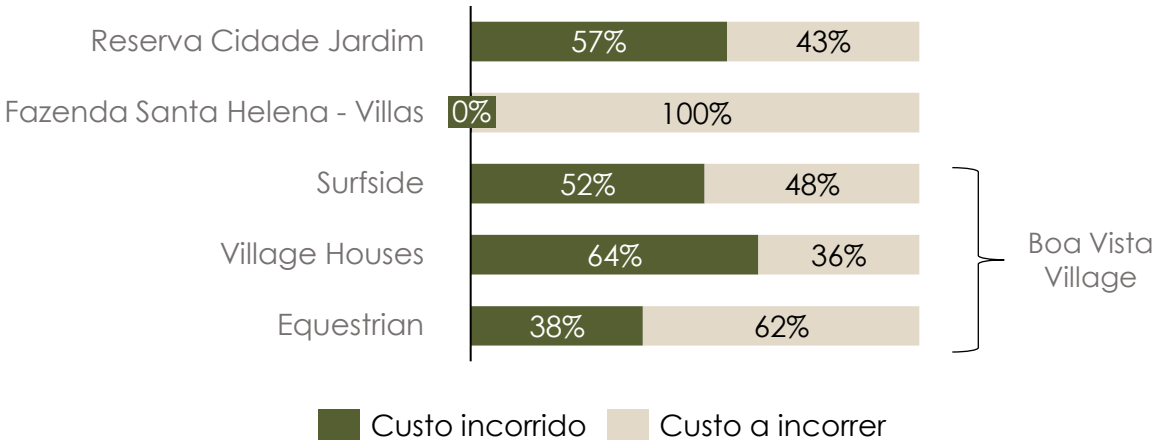
Os produtos da JHSF são conhecidos pela sua qualidade e excelência, alto nível de entrega e curadoria. Também são conhecidos pelo alto retorno, **representando as maiores margens do mercado**.

A Companhia possui landbank significativo, com cerca de R$ 28 bilhões de VGV potencial, a ser desenvolvido nos próximos anos em localizações conhecidas pela JHSF e consolidadas como destinos do cliente de alta renda, preferencialmente por meio de veículos de investimento e capital de terceiros.

VENDA DE ESTOQUES DE R$ 5,2 BILHÕES – O MAIOR IPO DO SETOR IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

Em dezembro de 2025, foi anunciada a conclusão da transação da venda de estoques, prontos e em desenvolvimento, de projetos da Companhia na ordem de R$ 5,2 bilhões para um fundo de investimento imobiliário (FII) estruturado pela JHSF Capital. Para mais informações, recomenda-se a leitura do Fato Relevante de 11 de dezembro de 2025 e do Release de Resultados de 2025.

A seguir, apresenta-se o estágio das obras por projeto ao final do 3T26, segundo a ótica do PoC (custo incorrido), conforme os critérios estabelecidos pelo CPC 47. O gráfico considera apenas os projetos vendidos que já possuem obras em andamento. Nos projetos de lotes, a receita é reconhecida integralmente.



FAZENDA SANTA HELENA

No final de agosto, foi apresentada a **Fazenda Santa Helena**, marcando a entrada da Companhia em Bragança Paulista (SP) com seu primeiro empreendimento na região, localizada a aproximadamente uma hora da cidade de São Paulo.

Com área total de **6,0 milhões de m²**, dos quais **1,5 milhão de m²** são destinados à preservação de mata nativa, o projeto conta com paisagismo assinado por Maria João D'Orey.

Com VGV potencial estimado em **R$ 7,0 bilhões**, o empreendimento oferece **450 unidades** entre lotes, estâncias e Villas (casas). As Villas contam com projetos assinados por Sig Bergamin e Murilo Lomas.

Entre os destaques do empreendimento está o campo de golfe de 18 buracos projetado por Jack Nicklaus, um dos maiores nomes da modalidade no mundo. A infraestrutura inclui ainda country club, centro equestre, trilhas pela mata nativa, ciclovias e cavalovias, proporcionando uma ampla oferta de atividades ao ar livre.

O Santa Helena Country Club reúne restaurante, spa e estrutura esportiva completa, com quadras de tênis, beach tennis, pickleball e outras modalidades. O empreendimento conta também com o Santa Helena Market, espaço dedicado à gastronomia, conveniência e serviços cuidadosamente selecionados.

BOA VISTA ESTATES

No final de setembro, foi apresentado o **Boa Vista Estates**, localizado no Complexo Boa Vista.

Com área total de aproximadamente **7 milhões de m²,** o projeto contempla ruas privadas, lagos e amplas áreas de lazer, com paisagismo assinado por Maria João D'Orey.

Com VGV potencial estimado em **R$ 3 bilhões** e com **250 unidades**, o empreendimento oferece lotes e estâncias.

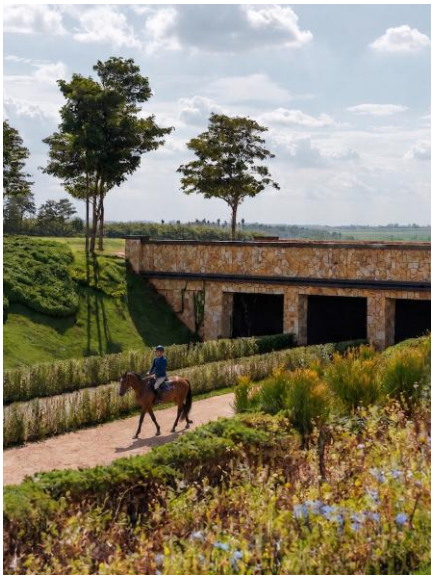
Entre os destaques do empreendimento está o campo de golfe oficial de 18 buracos assinado por Greg Norman, um dos principais nomes da modalidade no mundo. A infraestrutura inclui ainda um moderno Equestrian Center, com cocheiras, pátios e picadeiros integrados à natureza, além do campo de polo de padrão internacional e 15 km de cavalovias.

Conta ainda com 10 km de pistas de caminhada, 10 km de ciclovias, heliponto, centro médico, fazendinha, spa, quadras de tênis e poliesportivas, restaurantes e Kid's Club.

De uso exclusivo dos proprietários e seus convidados, o Country Club reúne spa, restaurantes e ampla estrutura esportiva, incluindo quadras de tênis e padel.

BOA VISTA ESTATES



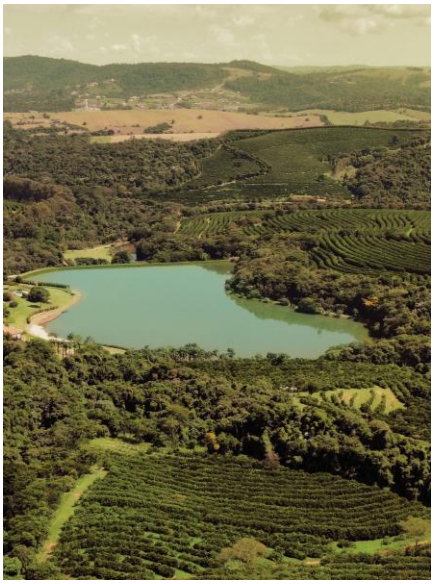




FAZENDA SANTA HELENA







JHSF

ENDIVIDAMENTO E DISPONIBILIDADE DE CAIXA

3T26

Disponibilidade de Caixa e Endividamento (R$ milhões)	set/26	jun/26	Var. R$ milhões	set/25
Dívida Bruta	**(6.487,0)**	**(6.272,0)**	**(214,9)**	**(5.731,0)**
Dívida conversível[1]	120,8	120,8	(0,0)	120,8
Caixa, Equivalentes e TVM	4.006,3	4.392,4	(386,1)	2.286,8
Contas a Receber[2]	3.100,9	2.944,9	156,0	1.456,3
Caixa Líquido/Dívida Líquida	**741,1**	**1.186,1**	**(445,1)**	**(1.867,1)**

Caixa Líquido/EBITDA Ajustado LTM **-0,31 x**

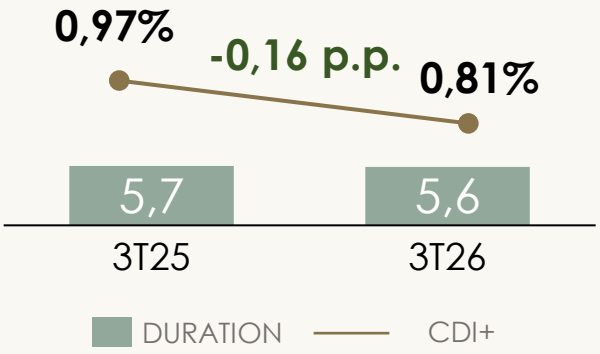
[1] Dívida mandatoriamente conversível em participação em projeto futuro.
[2] Considera (i) contas a receber da Companhia (NE 5); (ii) segunda tranche da venda dos estoques da Incorporação (NE 1.1.2); e (iii) valores das operações de swap registrados em Créditos Diversos (NE 10). Conforme ITR do 3T26.

A variação da **Dívida Bruta** reflete, principalmente, as captações realizadas ao longo do trimestre. Em agosto, a Companhia concluiu a emissão de R$ 800,0 milhões em CRI, estruturada em três séries, sem garantias, a um custo médio ponderado de 102,65% do CDI e com prazo médio de 5,8 anos.

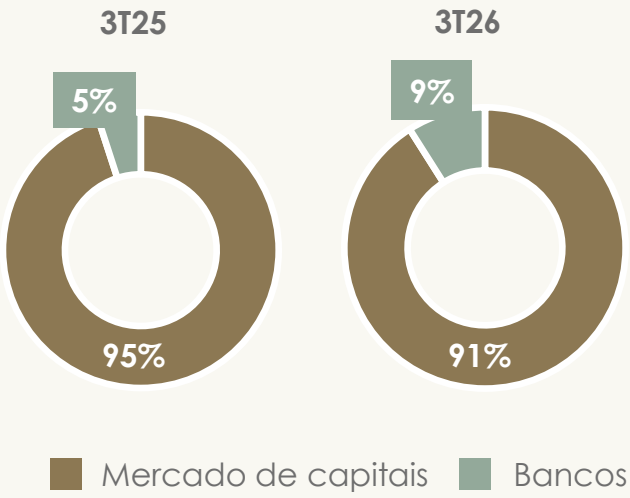
Com objetivo de contribuir para a gestão da liquidez da Companhia, foi concluída a estruturação de um FIDC em setembro, com capacidade de até R$ 700,0 milhões, prazo de sete anos e remuneração-alvo de CDI + 1,75% ao ano, lastreado em recebíveis gerados por ativos imobiliários desenvolvidos pela JHSF e voltados ao segmento de alta renda.

No 3T26, a Companhia seguiu com seu plano de crescimento em Renda Recorrente por meio das obras das expansões e novos projetos contratados. As principais movimentações do caixa foram: i. obras dos projetos de Renda Recorrente como a 6ª expansão do Aeroporto e gastos com adequação das novas unidades de locação, o novo shopping CJ Faria Lima, além da expansão do Shopping Cidade Jardim; e ii. pagamentos de dividendos.

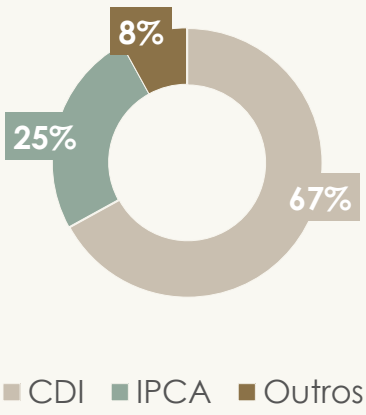
DURATION E CUSTO MÉDIO



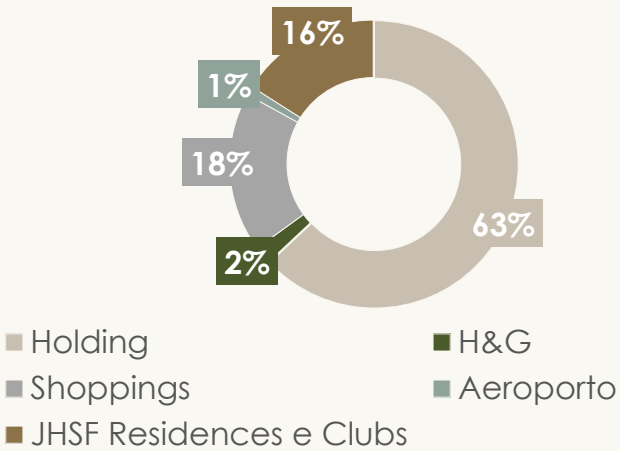
COMPOSIÇÃO DÍVIDA BRUTA



INDEXADORES DA DÍVIDA
(set/26)

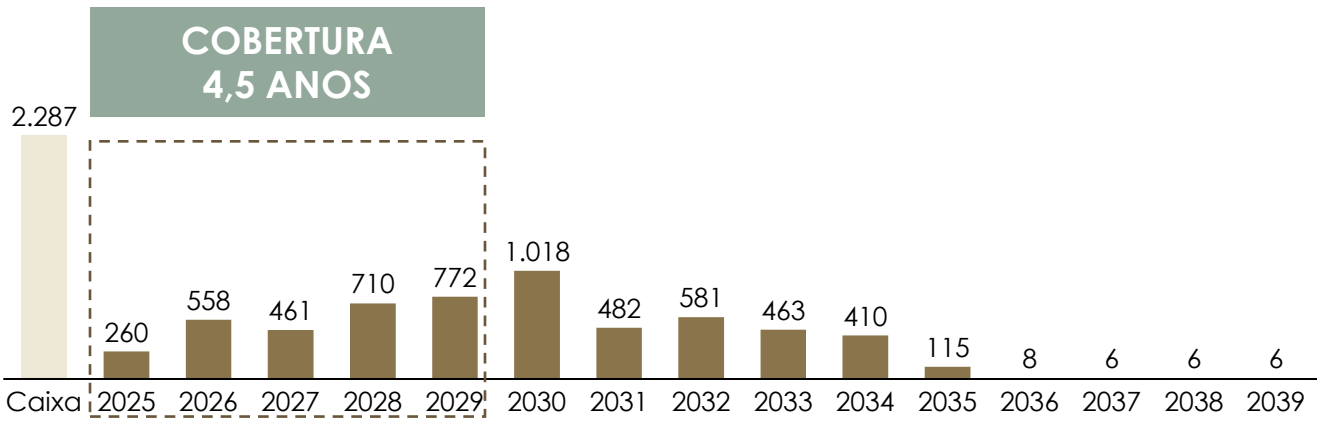


COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA CONSOLIDADA
Alocação gerencial
(set/26)

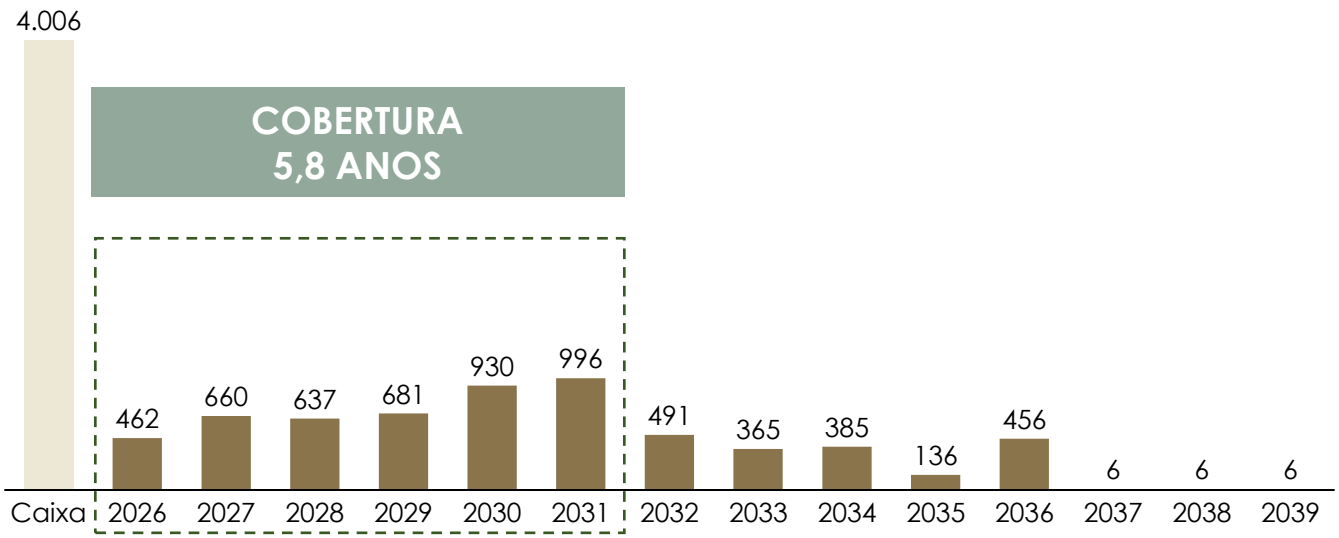


CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA CONSOLIDADA (R$ MM)

Set/25



Set/26



JHSF

SUSTENTABILIDADE | ESG

3T26

JHSF fortalece sua agenda de sustentabilidade com avanços em transparência, pessoas e desempenho ambiental.

O 3T26 foi marcado por importantes avanços na agenda de sustentabilidade da JHSF, reforçando a incorporação desses temas à estratégia, à gestão dos negócios e à cultura organizacional da Companhia.

Entre os destaques do período, publicamos nosso primeiro Relatório de Informações Financeiras Relacionadas à Sustentabilidade, em alinhamento aos padrões internacionais *IFRS Sustainability Disclosure Standards*. A adoção voluntária desse modelo de reporte reforça o compromisso da JHSF com a transparência e a antecipação das melhores práticas de mercado, ampliando a divulgação de informações sobre riscos e oportunidades relacionados à sustentabilidade e ao clima e fortalecendo sua incorporação aos processos de governança e reporte corporativo.

No pilar social, fomos recertificados pelo *Great Place to Work*® pelo quinto ano consecutivo. O reconhecimento reflete a percepção e a experiência dos nossos colaboradores e evidencia a força da cultura organizacional da JHSF, construída com base na confiança, no desenvolvimento das pessoas e na busca contínua por um ambiente cada vez melhor para trabalhar.

Também celebramos uma conquista histórica do Catarina Fashion Outlet, que se tornou o primeiro open outlet shopping center do mundo a obter a certificação *LEED O+M Platinum*. O reconhecimento, concedido ao mais alto nível da principal certificação internacional de edificações sustentáveis, reflete a evolução contínua da gestão ambiental e operacional do empreendimento e reforça o compromisso da JHSF com a excelência, a inovação e a sustentabilidade.

Em conjunto, esses marcos demonstram a evolução consistente da agenda de sustentabilidade da JHSF e reforçam nosso compromisso com a geração de valor de longo prazo para colaboradores, clientes, investidores e sociedade.

JHSF

ANEXOS

3T26

Demonstração do Fluxo de Caixa por Segmento - Método Indireto R$ mil -3ITR - 2026	Shoppings	Hospitalidade & Gastronomia	Aeroporto	Residências para Locação e Clubes	JHSF Capital	Varejo	Incorporação	Holding	Consolidado
Das atividades operacionais									
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	84.351	12.179	54.102	61.260	11.633	(11.696)	324.283	(30.181)	505.932
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	538	6.271	4.088	1.383	290	1.445	1.003	1.958	16.975
Juros e variações monetárias sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	43.596	4.849	2.026	16.468	-	-	-	52.500	119.438
Juros e variações monetárias sobre ativos e passivos	241	229	417	619	305	-	19	(64.122)	(62.291)
Amortização dos custos de empréstimos, debêntures e obrigações com parce	1.231	-	-	-	-	-	-	-	1.231
Resultado de equivalência patrimonial	-	1.260	-	-	-	-	-	-	1.260
Variação do valor justo das propriedades para investimentos	(74.314)	-	(609)	(2.207)	-	-	-	-	(77.130)
Demais ajustes	-	-	(7.544)	-	-	-	-	-	(7.544)
	55.644	**24.788**	**52.481**	**77.523**	**12.228**	**(10.251)**	**325.305**	**(39.845)**	**497.872**
Variação nos ativos e passivos									
Contas a receber	102.655	1.498	416	(52.363)	2.133	6.549	(240.055)	-	(179.167)
Imóveis a comercializar e estoques	-	(1.996)	-	-	-	-	(162.004)	-	(164.000)
Adiantamento de clientes e distratos a pagar	(1.976)	-	-	-	-	-	(124.372)	-	(126.348)
Fluxo de caixa gerado pelas (consumido nas) atividades operacionais antes dos pagamentos dos impostos, juros e aquisição de terrenos	**156.323**	**24.290**	**52.897**	**25.160**	**14.361**	**(3.702)**	**(201.126)**	**(39.845)**	**28.357**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.321)	(8.562)	(1.092)	(1.704)	(339)	(7.572)	(10.918)	(55)	(33.564)
Juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures pagos	(40.540)	(413)	(884)	(30.375)	-	-	-	(137.941)	(210.152)
Caixa líquido gerado pelas (consumidos pelas) atividades operacionais	**112.462**	**15.315**	**50.921**	**(6.919)**	**14.022**	**(11.275)**	**(212.044)**	**(177.841)**	**(215.358)**
Das atividades de investimento									
Resgates e (aplicações)	44.744	(1.178)	(16.820)	(10.468)	(15.513)	14.057	451.815	(478.754)	(12.118)
Aquisição de bens do ativo imobilizado e propriedades para investimento	(83.102)	(2.736)	(35.974)	(110.540)	(61.601)	(1.186)	(21.878)	12.780	(304.238)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades de investimento	**(38.359)**	**(3.914)**	**(52.794)**	**(121.008)**	**(77.114)**	**12.871**	**429.937**	**(465.975)**	**(316.355)**
Das atividades de financiamento									
Ingressos de novos empréstimos, financiamentos e debêntures	-	-	-	-	-	-	-	901.650	901.650
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(15.241)	-	-	(49.883)	-	-	-	(624.624)	(689.747)
Dividendos pagos	-	-	-	-	-	-	-	(137.494)	(137.494)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) atividades de financiamento	**(15.241)**	**-**	**-**	**(49.883)**	**-**	**-**	**-**	**139.532**	**74.409**
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	**58.863**	**11.401**	**(1.873)**	**(177.810)**	**(63.092)**	**1.596**	**217.893**	**(504.283)**	**(457.305)**

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.

CPSV: Custo dos Produtos e Serviços Vendidos.

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 corporative).

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:

13 de novembro de 2026
15:00 (horário de Brasília)
13:00 (horário de Nova York)
Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast em Inglês:

13 de novembro de 2026
(tradução simultânea)
13:00 (horário de Nova York)
15:00 (horário de Brasília)
Webcast: ri.jhsf.com.br

JHSF

UNIQUE BUSINESS FOR SPECIAL CLIENTS



CJ FASHION

EARNINGS RELEASE

3Q26

3Q26 ANOTHER NOTABLE QUARTER FOR THE COMPANY

RECURRING INCOME

Gross Revenue
R$ 481.8 m
+41% vs 3Q25

R$ 1.3 bn
+30% vs 9M25

Adjusted EBITDA
R$ 243.5 m
+59% vs 3Q25

R$ 617.4 m
+37% vs 9M25

Malls

Gross Revenue	Adjusted EBITDA
+17% vs 3Q25	**+22%** vs 3Q25
+11% vs 9M25	**+16%** vs 9M25

Hospitality & Gastronomy

Gross Revenue	Adjusted EBITDA
+12% vs 3Q25	**+62%** vs 3Q25
+7% vs 9M25	**+20%** vs 9M25

Airport

Gross Revenue	Adjusted EBITDA
+102% vs 3Q25	**+66%** vs 3Q25
+61% vs 9M25	**+36%** vs 9M25

JHSF *Residences e Clubs*

Gross Revenue	Adjusted EBITDA
+42% vs 3Q25	**+50%** vs 3Q25
+56% vs 9M25	**+48%** vs 9M25

JHSF Capital

R$ 12.9 bn
AUM

8.1x
AUM growth in 3 years

CONSOLIDATED

Gross Revenue
R$ 917.8 m
+63% vs 3Q25

R$ 2.5 bn
+61% vs 9M25

Gross Profit
R$ 555.8 m
+69% vs 3Q25

R$ 1.5 bn
+66% vs 9M25

Adjusted EBITDA
R$ 469.6 m
+79% vs 3Q25

R$ 1.2 bn
+73% vs 9M25

Net Profit
R$ 391.5 m
+29% vs 3Q25

R$ 1.2 bn
+36% vs 9M25

Net Cash
R$ 741.1 m

JHSF Participações S.A. ("Company" or "JHSF") presents its operational and financial results for the third quarter of 2026. All information below, related to **3Q26**, except where otherwise indicated, is presented in Brazilian Reais (R$). All percentage changes in the comparison between periods are nominal, except where otherwise indicated.

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

The information contained in this release has not been audited by the independent auditors. It is recommended that this material be read in conjunction with the Explanatory Notes included in the Financial Statements (FS).



CJ BOA VISTA VILLAGE

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.

3Q26 marked the continuation of the Company's growth strategy in the **Recurring Income** businesses, with the delivery of projects, in addition to consistent operating and financial performance, reflecting the resilience of consumption among high-income clients.

Among the recent deliveries, the expansion of Shopping Cidade Jardim stands out, with the opening, in July, of the new **Dior** store, the brand's largest in Latin America. In September, **CJ Fashion** was launched, a new department store concept at Shopping Cidade Jardim that brings together domestic and international brands, as well as exclusive operations. In October, **Alaïa** opened, the brand's first and only boutique in Latin America.

Also in September, the **17th hangar of São Paulo Catarina Executive International** Airport was delivered, with 3 thousand sqm of area, designed to accommodate large business-aviation aircraft, expanding the asset's operating capacity.

In the **Real Estate Development** segment, there were two launches in the period: **Fazenda Santa Helena**, in August, the Company's first development in Bragança Paulista (SP), with 450 units comprising lots, estâncias, and Villas (houses); and **Boa Vista Estates**, in September, a project located in the Boa Vista Complex, with 250 units comprising lots and estates. The launches reinforce the Company's ability to develop exclusive products with high perceived value among clients. In parallel, construction works on the projects continued to progress.

Finally, the Company's **capital structure** remains solid and has been further strengthened, with the lowest average debt spread in JHSF's history, a extended debt maturity profile and strong cash coverage.

Consolidated **Gross Revenue** increased in the quarter, driven by the continued expansion of the Recurring Income businesses. This business unit accounted for 52% of consolidated revenue. It is important to highlight that the complementarity of the JHSF ecosystem balances results generation and reduces dependence on a single vertical.

The increase in **Costs** is explained by the growth of the Recurring Income asset portfolio and the progress of construction works. However, the increase was smaller than that of Net Revenue, resulting in an increase in Gross Margin.

In **Operating Expenses**, there was a one-off increase in **Selling Expenses**, related to the launches of Fazenda Santa Helena and Boa Vista Estates. In **Administrative Expenses**, the increase stems from the growth of the Recurring Income asset portfolio, such as the new Clubs, the expansion of JHSF Capital's fund structure, and the consolidation of the operations of BYS and the Opa-Locka Miami FBO. In **Other Operating Results**, the positive result comes mainly from sponsorship received by the Airport.

The increase in **Adjusted EBITDA** was driven by the growth in **Operating Income**.

The variation in **Financial Result** compared to 3Q25 stems from the higher level of cash availability.

In **Income Tax and Social Contribution**, the increase is related to the higher Operating Income.

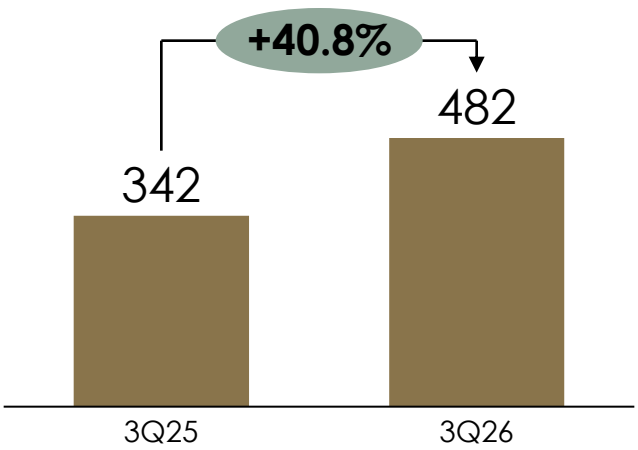
Consolidated Information (R$ million)	Consolidated 3Q26	Consolidated 3Q25	Var %
Gross Revenue	**917,8**	**564,4**	**62,6%**
Taxes on Revenue	(62,5)	(47,6)	31,2%
Net Revenue	**855,3**	**516,7**	**65,5%**
COGS	(299,5)	(187,6)	59,7%
Gross Profit	**555,8**	**329,1**	**68,9%**
Margin (% of Net Revenue)	***65,0%***	***63,7%***	***1,3 p.p.***
Operating Expenses	**(122,5)**	**(97,6)**	**25,5%**
Commercial Expenses	(33,7)	(16,4)	105,2%
Administrative Expenses	(104,5)	(97,1)	7,5%
Other Operating Expenses	15,7	16,0	-1,9%
Fair Value of Investment Properties	77,1	190,9	**-59,6%**
Operating Income	**510,4**	**422,4**	**20,8%**
Depreciation and Amortization	17,0	15,6	8,6%
EBITDA	**527,4**	**438,0**	**20,4%**
Fair Value of Investment Properties	(77,1)	(190,9)	-59,6%
Non-recurring events	1,0	1,3	-22,4%
Non-cash events	18,4	14,4	27,7%
Adjusted EBITDA	**469,6**	**262,8**	**78,7%**
Margin (% of Net Revenue)	***54,9%***	***50,9%***	***4,0 p.p.***
Financial Result	(75,2)	(96,6)	-22,2%
Income Taxes and Social Contribution	(43,8)	(21,3)	105,5%
Net Income	**391,5**	**304,5**	**28,6%**
Margin (% of Net Revenue)	***45,8%***	***58,9%***	***-13,2 p.p.***

Income Statement (R$ mm)	Recurring Income		
	3Q26	3Q25	Var.
Gross Revenue	**481,8**	**342,1**	**40,8%**
Taxes on Revenue	(36,5)	(29,0)	25,9%
Net Revenue	**445,3**	**313,1**	**42,2%**
COGS	(177,3)	(135,9)	30,5%
Gross Profit	**267,9**	**177,2**	**51,2%**
Margin (% of Net Revenue)	***60,2%***	***56,6%***	***3,6 p.p.***
Operating Expenses	**(55,0)**	**(48,0)**	**14,6%**
Commercial Expenses	(3,9)	(4,8)	-18,7%
Administrative Expenses	(65,9)	(53,6)	23,0%
Other Operating Expenses	14,8	10,3	42,8%
Equity Equivalence Method	1,3	1,2	4,7%
Fair Value of Investment Properties	77,1	190,9	**-59,6%**
Operating Income	**290,1**	**320,1**	**-9,4%**
Depreciation and Amortization	12,6	10,8	16,0%
EBITDA	**302,6**	**330,9**	**-8,5%**
Fair Value of Investment Properties	(77,1)	(190,9)	-59,6%
Non-recurring events	1,0	0,2	433,2%
Non-cash events	17,1	13,3	27,9%
Adjusted EBITDA	**243,5**	**153,5**	**58,6%**
Margin (% of Net Revenue)	***54,7%***	***49,0%***	***5,7 p.p.***
Net Financial Result	(66,5)	(69,9)	-4,8%
Income Taxes and Social Contribution	(30,4)	(15,9)	91,1%
Net Income	**193,1**	**234,2**	**-17,5%**
Margin (% of Net Revenue)	***43,4%***	***74,8%***	***-31,4 p.p.***

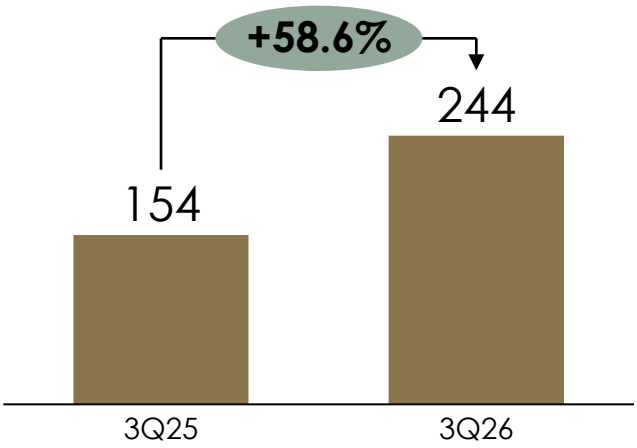
[1]Includes all businesses except Retail, RE Development, and the Holding.

In the following pages, the income statements of each business comprising the Recurring Income unit will be presented.

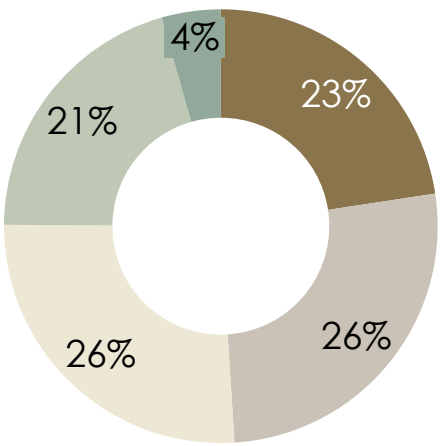
GROSS REVENUE[1]
(R$ m)



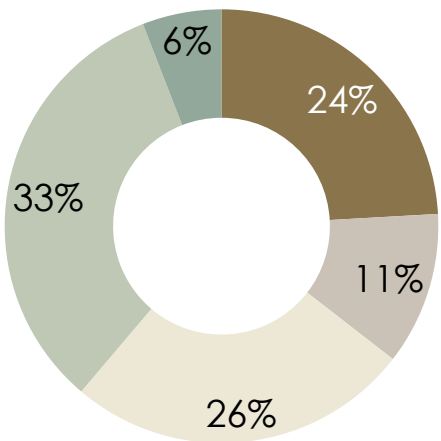
ADJUSTED EBITDA[1]
(R$ m)



GROSS REVENUE[1]
BUSINESS BREAKDOWN 3Q26
(%)



ADJUSTED EBITDA[1]
BUSINESS BREAKDOWN 3Q26
(%)



Malls
Business Aviation
JHSF Capital
H&G
JHSF Residences and Clubs

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

RECURRING INCOME BUSINESS

3Q26	Malls	Hospitality and Gastronomy	Airport	RE Income	Capital	Retail	RE Development	Holding	Consolidated	Elimination	Consolidated
Gross Revenue	**108.8**	**127.3**	**125.9**	**98.9**	**20.8**	**47.0**	**483.0**	**-**	**1,011.8**	**(93.9)**	**917.8**
Taxes on Revenue	(12.1)	(13.0)	(5.8)	(3.4)	(2.3)	(12.0)	(14.0)	-	(62.5)	-	(62.5)
Net Revenue	**96.7**	**114.4**	**120.1**	**95.5**	**18.6**	**35.0**	**469.0**	**-**	**949.2**	**(93.9)**	**855.3**
COGS	(28.4)	(72.8)	(67.4)	(8.0)	(0.6)	(19.0)	(114.3)	-	(310.7)	11.1	(299.5)
Gross Profit	**68.3**	**41.5**	**52.7**	**87.5**	**17.9**	**16.0**	**354.6**	**-**	**638.6**	**(82.8)**	**555.8**
Margin (% of Net Revenue)	***70.6%***	***36.3%***	***43.9%***	***91.6%***	***96.6%***	***45.7%***	***75.6%***	***-***	***67.3%***	***88.1%***	***65.0%***
Operating Expenses	**(16.6)**	**(23.6)**	**1.0**	**(10.1)**	**(5.7)**	**(26.7)**	**(40.3)**	**(22.8)**	**(144.8)**	**22.3**	**(122.5)**
Commercial Expenses	(0.3)	(1.2)	(1.4)	(0.8)	(0.0)	(1.6)	(25.6)	(5.8)	(36.9)	3.2	(33.7)
Administrative Expenses	(14.5)	(24.0)	(6.3)	(15.6)	(5.4)	(23.2)	(19.0)	(17.1)	(125.1)	20.6	(104.5)
Other Operating Expenses	(1.7)	1.7	8.7	6.4	(0.3)	(1.9)	4.3	0.0	17.2	(1.5)	15.7
Fair Value of Investment Properties	74.3	-	0.6	2.2	-	-	-	-	77.1	-	77.1
Operating Income	**126.0**	**18.0**	**54.2**	**79.6**	**12.2**	**(10.7)**	**314.4**	**(22.8)**	**570.9**	**(60.5)**	**510.4**
Depreciation and Amortization	0.5	6.3	4.1	1.4	0.3	1.4	1.0	2.0	17.0	-	17.0
EBITDA	**126.6**	**24.3**	**58.3**	**81.0**	**12.5**	**(9.2)**	**315.4**	**(20.9)**	**587.9**	**(60.5)**	**527.4**
Fair Value of Investment Properties	(74.3)	-	(0.6)	(2.2)	-	-	-	-	(77.1)	-	(77.1)
Non-recurring events	-	-	1.0	-	-	-	-	-	1.0	-	1.0
Non-cash events	6.5	3.4	3.9	1.4	1.9	0.2	1.2	0.0	18.4	-	18.4
Adjusted EBITDA	**58.7**	**27.7**	**62.6**	**80.1**	**14.4**	**(9.0)**	**316.5**	**(20.9)**	**530.1**	**(60.5)**	**469.6**
Margin (% of Net Revenue)	***60.7%***	***24.2%***	***52.1%***	***83.9%***	***77.7%***	***-25.8%***	***67.5%***	***-***	***55.8%***	***64.4%***	***54.9%***
Net Financial Result	(41.7)	(5.8)	(0.1)	(18.3)	(0.6)	(1.0)	9.9	(7.3)	(65.0)	(10.2)	(75.2)
Income Taxes and Social Contribution	(29.2)	(0.2)	(0.2)	(0.8)	-	-	(13.3)	-	(43.8)	-	(43.8)
Net Income	**55.1**	**12.0**	**53.9**	**60.4**	**11.6**	**(11.7)**	**310.9**	**(30.2)**	**462.2**	**(70.7)**	**391.5**
Margin (% of Net Revenue)	***57.0%***	***10.5%***	***44.9%***	***63.3%***	***62.7%***	***-33.4%***	***66.3%***	***-***	***48.7%***	***75.3%***	***45.8%***

JHSF



CJ FASHION

MALLS

3Q26

RESULTS

Malls Gross **Revenue** increased by **16.9%** in 3Q26, reflecting the good performance of the assets and the maturation of new ones, such as CJ Boa Vista Village, opened in May. The highlight was the growth in Shopping Cidade Jardim's results in the quarter.

Consolidated sales grew **6.2%** and SSR increased **11.6%** compared to 3Q25. Performance also benefited from the progress of Sustenta's operations, which began serving new units, and from the growth in SAES revenue. Sustenta and SAES are Company subsidiaries that provide, respectively, electric power and telecom supply services and parking management services.

In **Costs**, the increase was due to higher operating costs at Casa Fasano, Sustenta, and the Town Center, located in the Boa Vista Complex and comprising CJ Boa Vista Village, the church, and the parking facilities. It is worth noting that the malls operation, excluding services, showed an improvement in gross margin in the quarter.

The **Expenses** are mainly related to the increase in portfolio GLA.

Adjusted EBITDA does not consider the **Appraisal of Investment Properties** and other items that are not recurring and/or non-cash, such as provisions of various natures.

RESULTS

The variation in **Financial Result** was mainly due to the increase in interest on the segment's debt.

The **Income Tax and Social Contribution** line increased due to the higher level of deferred taxes from the appraisal of Investment Properties.

Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**108,8**	**93,1**	**17,0%**
Taxes on Revenue	(12,1)	(10,0)	20,9%
Net Revenue	**96,7**	**83,0**	**16,5%**
COGS	(28,4)	(23,9)	18,8%
Gross Profit	**68,3**	**59,1**	**15,5%**
Margin (% of Net Revenue)	***70,6%***	***71,2%***	***-0,6 p.p.***
Operating Expenses	**(16,6)**	**(18,9)**	**-12,2%**
Commercial Expenses	(0,3)	(0,5)	-23,2%
Administrative Expenses	(14,5)	(15,8)	-7,9%
Other Operating Expenses	(1,7)	(2,6)	-35,7%
Fair Value of Investment Properties	74,3	37,2	**99,9%**
Operating Income	**126,0**	**77,4**	**62,8%**
Depreciation and Amortization	0,5	0,2	126,7%
EBITDA	**126,6**	**77,7**	**63,0%**
Fair Value of Investment Properties	(74,3)	(37,2)	99,9%
Non-recurring events		0,1	-100,0%
Non-cash events	6,5	7,5	-14,3%
Adjusted EBITDA	**58,7**	**48,1**	**22,0%**
Margin (% of Net Revenue)	***60,7%***	***58,0%***	***2,8 p.p.***
Financial Result	(41,7)	(19,2)	117,6%
Income Taxes and Social Contribution	(29,2)	(10,5)	179,2%
Net Income	**55,1**	**47,8**	**15,3%**
Margin (% of Net Revenue)	***57,0%***	***57,6%***	***-0,6 p.p.***

STRATEGY

The strategy of this business is to be relevant within the high-end segment, through expansions of projects already in operation or by developing new assets, in regions where JHSF already operates, in addition to the operation of Casa Fasano and Usina SP, whose results are consolidated within this segment.

CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECTS

Portfolio[1]	Location	% JHSF	Total GLA (sqm)	JHSF GLA (sqm)
In operation				
Cidade Jardim Mall	São Paulo - SP	50.01%	47,770	23,890
Catarina Fashion Outlet	São Roque - SP	50.01%	50,755	25,383
Boa Vista Market	Porto Feliz - SP	100.00%	1,058	1,058
CJ Jardins	São Paulo - SP	55.00%	4,597	2,528
Usina SP I	São Paulo - SP	67.00%	4,821	3,230
CJ Boa Vista Village	Porto Feliz - SP	100.00%	14,358	14,358
Total portfolio in operation	-	-	**123,359**	**70,447**
In execution				
CJ Faria Lima[2]	São Paulo - SP	67.50%	7,757	5,236
Cidade Jardim Mall Expansion	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	-	-	**28,657**	**23,594**
Total after expansions and new projects	-	-	**152,016**	**94,041**

[1]The above GLA figures are management-based and may differ from those presented in the Financial Statements as of 9/30/2026. The GLA of projects under development may be subject to change.
[2]The CJ Faria Lima area is subject to change, and the GLA presented does not include the areas of the multi-use project.

PROJECTS UNDER CONSTRUCTION

In 3Q26, the first deliveries of the **Shopping Cidade Jardim** expansion took place, with the opening of the **Dior** store, the brand's largest in Latin America, and of **CJ Fashion**, a new department store concept.

In October, **Alaïa** was opened, the maison's first and only boutique in Latin America, with an architectural design that pays tribute to Brazilian modernism. In November, **Loro Piana** was opened, the Italian brand's first store in Latin America.

The new operations of **Chanel, Prada, Hermès, Tiffany & Co**. and **James Perse** remain under development, in addition to the restaurants **Carbone**, in its first unit in South America, and **Loulou**.

At **CJ Faria Lima**, construction works advanced during the quarter and the opening remains scheduled for the end of 2027.

CJ FASHION OPENING – SHOPPING CIDADE JARDIM

In September, the Company announced the opening of **CJ Fashion**, a new department store concept located at Shopping Cidade Jardim, in São Paulo. The project represents an important milestone in the expansion of the mall.

With more than **4,000 sqm of GLA** across three floors, **CJ Fashion** brings together approximately **150 domestic and international brands** and around **60 unique operations**, encompassing fashion, jewelry, beauty, accessories, footwear, dining, home décor, and lifestyle. Designed to deliver a seamless and personalized shopping experience, it combines specialized curation, dedicated service, a Private Shopper offering, and the CJ Fashion VIC Room, an exclusive space dedicated to client engagement and special activations.

Highlights include the first **Assouline** bookstore in Brazil, the **Tom Ford Beauty** boutique, its only location in Latin America, and **Loewe's** homewear collection. The first floor features brands such as **Dolce & Gabbana**, **Balmain**, **Fusalp**, **James Perse** and **Paula Raia**, while the mezzanine hosts **CJ Mares**, a multi-brand retail space bringing together labels including **Oscar de la Renta**, **Zimmermann**, **Victoria Beckham** and **Stella McCartney**. An entire floor is dedicated to the Shoe Salon, offering a curated selection of footwear, handbags and accessories from brands such as **Aquazzura**, **Gianvito Rossi**, **René Caovilla**, **Botti** and **Alexandre Birman**, among others. The culinary offering includes **Café Birman**, **Café Vila Piva**, and **Balsamico CJ Fashion**, a restaurant whose menu draws inspiration from Old Palm Beach. The project's architectural design was developed by Carolina Proto of Estúdio Obra Prima, with landscaping by Maria João d'Orey. The opening reinforces JHSF's commitment to developing unique and fully integrated destinations, in line with the strategy of expanding the Recurring Income businesses.





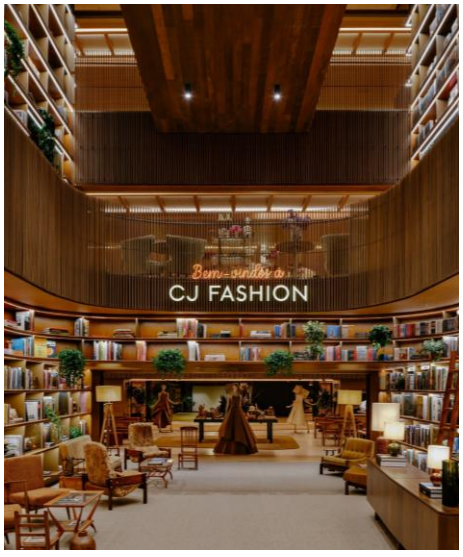














CJ FASHION

OPERATIONAL PERFORMANCE[1]

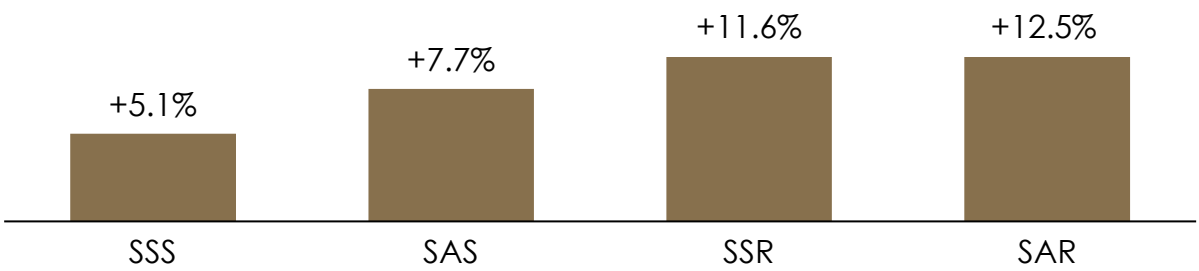
Total sales at the Malls increased by **6.2%** in the quarter, above inflation for the period. Shopping Cidade Jardim was the main highlight, with sales up **8.0%**. In 9M26, sales grew **6.6%**.

Malls	3Q26	3Q25	Var.	9M26	9M25	Var.
Retailers' Sales (R$' million)	1,197	1,127	6.2%	3,482	3,260	6.8%

Consolidated occupancy rate and occupancy cost were **98.5%** and **9.0%**, respectively.

Shopping Cidade Jardim and CJ Jardins continue to stand out, both with an occupancy rate of **100%.**

The consolidated operating indicators of sales and rent, referring to the Company's stake in the malls, are presented below.



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

The Company maintained solid operating performance, with same-store sales (SSS) growth above that observed in the market, reinforcing the resilience of the high-end segment and the quality of JHSF's portfolio.

[1]Operating indicators were weighted according to the Company's ownership share in the malls, except for tenant sales and occupancy rate, which are presented in full.

JHSF



FASANO LAS PIEDRAS

HOSPITALITY & GASTRONOMY

3Q26

RESULTS

Hospitality and Gastronomy **Gross Revenue** increased by **12.3%,** supported by the expansion of operations, with emphasis on Boa Vista Surf Lodge, and by the good performance of managed operations. International operations were positively impacted by the recognition of branding fees.

Costs increased by less than Net Revenue, favored mainly by the depreciation of the dollar against the real, which reduced the costs of international operations when converted into the local currency.

Expenses remained practically stable in nominal terms compared to 3Q25.

The increase in **Adjusted EBITDA** reflects better operating performance and greater efficiency in cost management.

Financial Result improved in 3Q26, mainly reflecting the reduction in interest on loans.

The increase **in Income Tax and Social Contribution** was mainly due to the higher net income in the period.

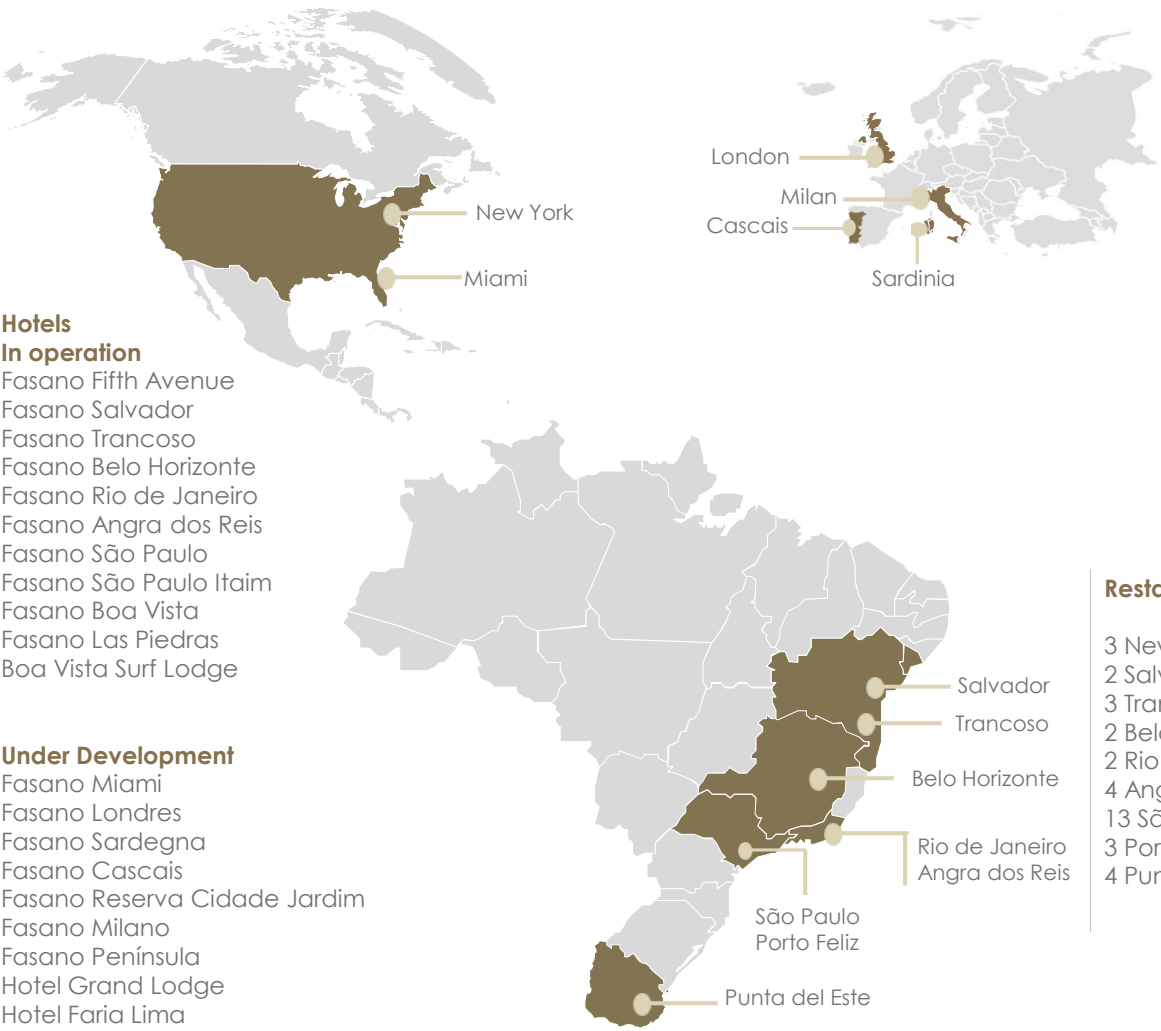
Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**127,3**	**113,4**	**12,3%**
Taxes on Revenue	(13,0)	(11,6)	11,6%
Net Revenue	**114,4**	**101,8**	**12,4%**
COGS	(72,8)	(69,8)	4,3%
Gross Profit	**41,5**	**32,0**	**30,0%**
Margin (% of Net Revenue)	***36,3%***	***31,4%***	***4,9 p.p.***
Operating Expenses	**(23,6)**	**(23,1)**	**1,8%**
Commercial Expenses	(1,2)	(1,3)	-7,6%
Administrative Expenses	(24,0)	(23,0)	4,2%
Other Operating Expenses	1,7	1,2	36,0%
Fair Value of Investment Properties	-	-	**-**
Operating Income	**18,0**	**8,8**	**103,6%**
Depreciation and Amortization	6,3	5,4	16,6%
EBITDA	**24,3**	**14,2**	**70,7%**
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events			-
Non-cash events	3,4	2,9	19,8%
Adjusted EBITDA	**27,7**	**17,1**	**62,2%**
Margin (% of Net Revenue)	***24,2%***	***16,8%***	***7,4 p.p.***
Financial Result	(5,8)	(6,9)	-15,6%
Income Taxes and Social Contribution	(0,2)	(0,0)	242,5%
Net Income	**12,0**	**1,9**	**531,3%**
Margin (% of Net Revenue)	***10,5%***	***1,9%***	***8,6 p.p.***

STRATEGY

The Hospitality & Gastronomy segment has growth perspectives, especially in the international market, with an expansion strategy preferably asset light, combined with the development of owned operations in Brazil. Currently, the business unit comprises hotels and restaurants owned by JHSF, as well as the management of third-party assets.

CURRENT PORTFOLIO AND NEW PROJECTS

The portfolio is composed of 11 hotels and 36 restaurants.



Hotels
In operation
Fasano Fifth Avenue
Fasano Salvador
Fasano Trancoso
Fasano Belo Horizonte
Fasano Rio de Janeiro
Fasano Angra dos Reis
Fasano São Paulo
Fasano São Paulo Itaim
Fasano Boa Vista
Fasano Las Piedras
Boa Vista Surf Lodge

Under Development
Fasano Miami
Fasano Londres
Fasano Sardegna
Fasano Cascais
Fasano Reserva Cidade Jardim
Fasano Milano
Fasano Península
Hotel Grand Lodge
Hotel Faria Lima

Restaurants

3 New York
2 Salvador
3 Trancoso
2 Belo Horizonte
2 Rio de Janeiro
4 Angra dos Reis
13 São Paulo
3 Porto Feliz
4 Punta del Este

TOTAL REVENUE FROM OPERATIONS

Below is the table showing the total Gross Revenue for 3Q26 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)	3Q26	3Q25	Var.
	259.3	238.7	8.6%

Hotels - Gross Revenue (R$' million)	3Q26	3Q25	Var.
Managed	98.4	94.6	4.0%
Owned	37.4	30.1	24.3%
Hotels Consolidated Gross Revenue (R$' million)	135.8	124.7	8.9%

Restaurants - Gross Revenue (R$' million)	3Q26	3Q25	Var.
Managed	35.7	34.2	4.4%
Owned	71.4	70.3	1.6%
Restaurants Consolidated Gross Revenue (R$' million)	107.1	104.5	2.5%

Fees and others Revenue (R$' million)	3Q26	3Q25	Var.
Fees (R$ million)	16.4	9.5	72.6%

[1]The 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 present only JHSF's ownership interest.

LEGGERO

The new Grupo Fasano restaurant, located next to Hotel Fasano São Paulo Itaim, opened in October. The name, which means "light" in Italian, sums up the concept of the house: a seasonal cuisine, marked by fire and guided by the principle of "less is more," with a maximum of four elements per dish. Conceived by Gero Fasano, the menu is entirely new and highlights vegetables cooked over embers, carpaccios, fresh pasta, and grilled meats.

Culinary direction is by **chef Lomanto Oliveira**, executive chef of Hotel Fasano São Paulo Itaim, and the kitchen is led by **chef Carolina Marques**. Designed by **architect Isay Weinfeld**, the restaurant brings together gastronomy, cinema, and music, with a dining room decorated with original film posters and vinyl records from Gero Fasano's personal collection. The "musical menu" allows guests to choose the songs they want to hear, from a selection of around 370 titles.









LEGGERO – SÃO PAULO

USINA CAFÉ

In September, **Usina Café** opened, a new operation that is part of the Usina SP expansion and is located in the complex's office HUB. The space was designed to provide more convenience and comfort in daily life, serving as a meeting point and a pause in the work routine, in a welcoming and modern environment.

INTERNATIONAL RECOGNITIONS

The quarter was marked by important international recognitions. In the 2026 **Michelin Guide** hotel selection, announced in September, the hotels **Fasano Angra dos Reis**, **Fasano Boa Vista**, **Fasano Salvador**, **Fasano São Paulo**, and **Fasano Trancoso** retained one **Michelin Key**. In addition, **Fasano Las Piedras**, in Punta del Este, joined the guide, earning its first Michelin Key. In gastronomy, **Restaurante Fasano** was named "**Best Restaurant in a Hotel**" at the "**O Melhor de São Paulo**" awards, by Folha de S.Paulo.



FASANO LAS PIEDRAS - PUNTA DEL ESTE

OPERATIONAL PERFORMANCE

Hospitality indicators continued on an upward trajectory in 3Q26. The average daily rate rose by **9.2%** and **RevPAR** by **7.2%**, both above inflation for the period, with emphasis on the consistent evolution of RevPAR. Year to date, the increase was **7.2%** in the average daily rate and **7.9%** in RevPAR.

Hotels - Consolidated	3Q26	3Q25	Var.	9M26	9M25	Var.
Average Daily (R$)	4,230	3,875	9.2%	4,567	4,261	7.2%
RevPar (R$)[1]	2,128	1,986	7.2%	2,358	2,186	7.9%
Occupancy Rate (%)	50.3%	51.3%	-1.0 p.p.	51.6%	51.3%	0.3 p.p.

[1]RevPAR: Revenue per available room (average daily rate × occupancy rate).

In **Gastronomy**, the change in the number of couverts in 3Q26 was mainly due to the closing of the Gero Panini operation at Catarina Fashion Outlet, which occurred in the previous quarter. In addition, despite the negative exchange-rate impact, especially at Fasano New York, a relevant operation in the portfolio, average couvert grew 5.5% in the quarter.

Restaurants - Consolidated	3Q26	3Q25	Var.	9M26	9M25	Var.
Average Couvert (R$)	343	325	5.5%	343	333	2.8%
Number of Couverts (units)	312,315	321,336	-2.8%	1,000,206	1,020,567	-2.0%

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

JHSF



SÃO PAULO CATARINA BUSINESS INTERNATIONAL AIRPORT

EXECUTIVE AIRPORT

3Q26

RESULTS

Gross Revenue of São Paulo Catarina Executive International Airport maintained its upward trajectory, with growth across all its main fronts: hangarage, airport fees, and fuel sales. The quarter also included the operations of the Opa-Locka Miami FBO and the revenue from BYS, neither of which was present in 3Q25.

The increase in **Costs** is mainly related to the purchase of fuel for resale, which increased during the period and is the main component of the segment's variable costs.

In **Expenses**, the expansion of the Company's operations resulted in higher Selling Expenses and Administrative Expenses.

In **Adjusted EBITDA**, certain items of a non-cash and/or non-recurring nature are considered, while the appraisal of Investment Properties (PPIs) related to hangars is excluded.

Financial Result was impacted by the smaller exchange-rate variation on dollar-denominated debt.

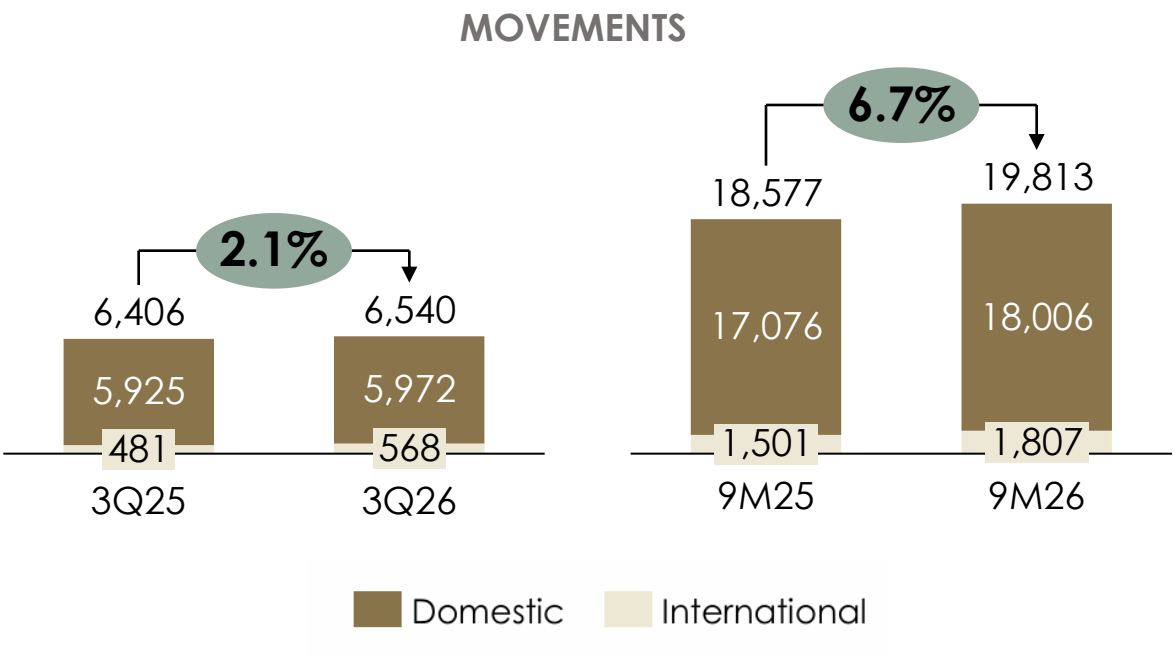
The decrease in the **Income Tax and Social Contribution** line in the period resulted mainly from the lower recognition of deferred taxes related to the appraisal of Investment Properties (PPIs).

Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**125,9**	**62,3**	**102,0%**
Taxes on Revenue	(5,8)	(2,9)	101,0%
Net Revenue	**120,1**	**59,4**	**102,1%**
COGS	(67,4)	(34,8)	94,0%
Gross Profit	**52,7**	**24,7**	**113,4%**
Margin (% of Net Revenue)	***43,9%***	***41,5%***	***2,3 p.p.***
Operating Expenses	**1,0**	**6,5**	**-85,5%**
Commercial Expenses	(1,4)	(0,5)	194,8%
Administrative Expenses	(6,3)	(4,9)	29,0%
Other Operating Expenses	8,7	11,9	-27,1%
Fair Value of Investment Properties	0,6	2,3	**-73,5%**
Operating Income	**54,2**	**33,5**	**61,8%**
Depreciation and Amortization	4,1	3,8	8,3%
EBITDA	**58,3**	**37,3**	**56,4%**
Fair Value of Investment Properties	(0,6)	(2,3)	-73,5%
Non-recurring events	1,0	0,1	1043,8%
Non-cash events	3,9	2,6	48,4%
Adjusted EBITDA	**62,6**	**37,7**	**66,0%**
Margin (% of Net Revenue)	***52,1%***	***63,4%***	***-11,3 p.p.***
Financial Result	(0,1)	1,2	-111,3%
Income Taxes and Social Contribution	(0,2)	(0,9)	-76,6%
Net Income	**53,9**	**33,9**	**59,2%**
Margin (% of Net Revenue)	***44,9%***	***57,0%***	***-12,1 p.p.***

OPERATIONAL PERFORMANCE

At São Paulo Catarina Executive International Airport, the number of **Movements** increased by **2.1%** in 3Q26 compared to 3Q25, with emphasis on international flights, which grew **18.1%**. In 9M26, movements grew **6.7%**, with international movements up **20.4%**.

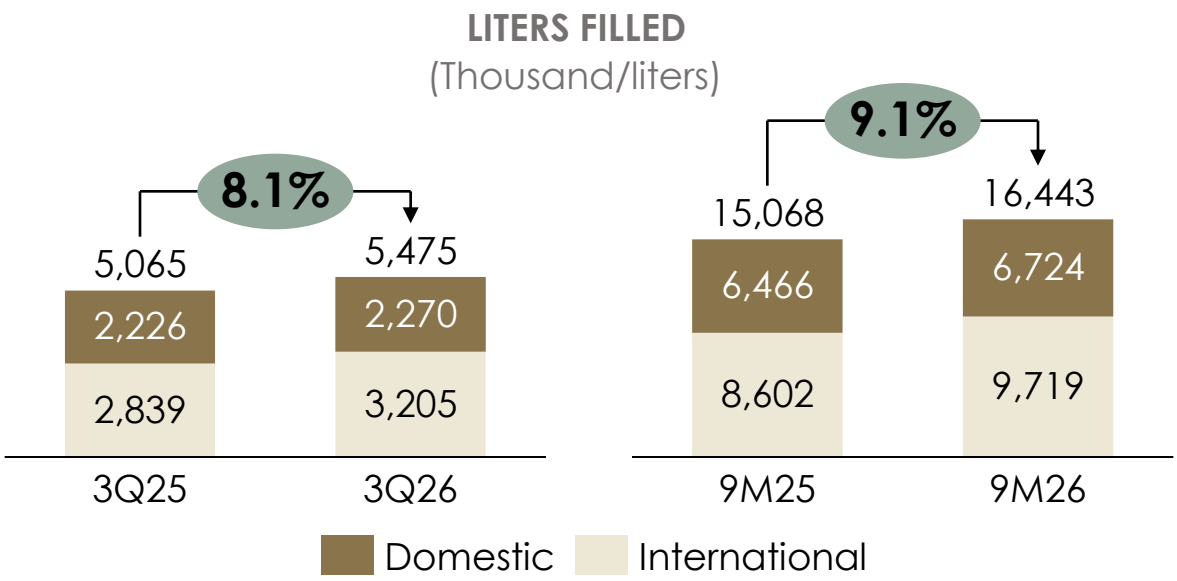
Transient clients, those without hangared aircraft, accounted for **63.0%** of movements in the quarter, highlighting the growing demand for the Airport's services from operators and users from other regions.



OPERATIONAL PERFORMANCE

The volume of **Liters Filled** increased by **8.1%** in the quarter, with emphasis on the **12.9%** growth in international operations. In 9M26, fuel volume expanded by **9.1%** compared to the same period of the previous year, with a **13.0%** increase in international operations.

These results were achieved in a year of sharp appreciation in aviation fuel prices, which have remained under pressure since the first quarter of 2026 due to international geopolitical tensions.



São Paulo Catarina Executive International Airport remains the leader in international business-aviation movements in the state of São Paulo, with market share gains in both domestic and international operations compared to 3Q25. In September, JHSF's operations accounted for **80%** of the international business-aviation movements in the state of São Paulo.

STRATEGY

The expansion strategy includes the gradual enlargement of hangar and service infrastructure, in line with demand growth, especially for heavy jet aircraft, strengthening its position as a benchmark for high-income clients in the business aviation sector. The asset is the only international airport in the country dedicated exclusively to this segment, operating 24 hours a day, seven days a week.

In September 2026, the Airport completed the delivery of **Hangar 17**, with **3 thousand sqm of area**, designed to accommodate large business-aviation aircraft, including **the Boeing BBJ 737-7** and **BBJ 737-8 models**, as well as the **Airbus ACJ220** and **ACJ320**. The new structure strengthens the asset's operating capacity and meets the growing demand for infrastructure dedicated to business aviation.

With this delivery, São Paulo Catarina now has 17 hangars, totaling approximately **53 thousand sqm of hangar area**, more than **80 thousand sqm of apron areas**, and **180 hangared aircraft**. The expansion plan continues, with investments directed to increasing service capacity and available infrastructure.

In addition, the delivery of three more hangars and an apron area is planned for next year, which will add approximately **9 thousand sqm**. The asset still has significant potential for future expansions, which could be more than four times its current area.

JHSF PRIVATE AVIATION TERMINAL - FBO OPA-LOCKA MIAMI

In April, JHSF completed the acquisition of the FBO located at Opa-Locka Executive Airport in Miami, one of the leading business aviation markets in the United States. The asset offers 24/7 operation, fueling, concierge services for passengers and crew, as well as hangar infrastructure with potential for expansion.

Since the acquisition, the Company has been repositioning the asset, including the rebranding of the terminal and the implementation of improvements in infrastructure and in the services offered to clients, aligning the operation with the Company's quality standards.

The airport already offers immigration and customs services (CBP), which will soon also be available at the terminal itself, increasing the convenience and fluidity of procedures for international flights.

The operation expands the range of services offered to the Company's clients, generates synergies with the Catarina Executive Airport, and reinforces JHSF's international expansion strategy.

JHSF PRIVATE AVIATION TERMINAL - FBO GUARULHOS

Operating 24 hours a day, 7 days a week, the only terminal dedicated exclusively to business aviation at Guarulhos Airport is undergoing expansion. The launch of new facilities is planned for the fourth quarter of 2026, including lounges, expanded areas, and a heliport, aligned with JHSF's standards of infrastructure and service excellence, providing an even more complete experience for passengers.

JHSF



FASANO RESIDENCES CIDADE JARDIM

JHSF RESIDENCES AND CLUBS

3Q26

RESULTS

The increase in **Gross Revenue** of JHSF Residences and Clubs was due to the higher occupancy rate of rental units compared to 3Q25. In Clubs, there was an increase in membership sales, in addition to the evolution of operations, with emphasis on São Paulo Surf Club.

The increase in **Costs** is mainly related to the start of operations at São Paulo Surf Club, inaugurated in 4Q25.

The increase in **Expenses** was due to the start of Club operations, which led to growth in Administrative Expenses.

In **Adjusted EBITDA**, in 3Q26, the appraisal of Investment Properties (PPIs) was excluded.

Financial Result improved, reflecting lower interest expenses on debt, as a result of the segment's lower indebtedness.

The decrease in **Income Tax** and **Social Contribution** resulted from the greater use of credits in the period.

Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**98,9**	**69,5**	**42,2%**
Taxes on Revenue	(3,4)	(4,1)	-17,9%
Net Revenue	**95,5**	**65,4**	**46,0%**
COGS	(8,0)	(6,8)	17,9%
Gross Profit	**87,5**	**58,6**	**49,3%**
Margin (% of Net Revenue)	***91,6%***	***89,6%***	***2,0 p.p.***
Operating Expenses	**(10,1)**	**(6,8)**	**48,9%**
Commercial Expenses	(0,8)	(1,1)	-23,6%
Administrative Expenses	(15,6)	(5,9)	164,8%
Other Operating Expenses	6,4	0,2	2896,5%
Fair Value of Investment Properties	2,2	151,4	**-98,5%**
Operating Income	**79,6**	**203,2**	**-60,8%**
Depreciation and Amortization	1,4	1,4	2,1%
EBITDA	**81,0**	**204,6**	**-60,4%**
Fair Value of Investment Properties	(2,2)	(151,4)	-98,5%
Non-recurring events			-
Non-cash events	1,4	0,3	331,6%
Adjusted EBITDA	**80,1**	**53,5**	**49,8%**
Margin (% of Net Revenue)	***83,9%***	***81,8%***	***2,1 p.p.***
Financial Result	(18,3)	(45,4)	-59,6%
Income Taxes and Social Contribution	(0,8)	(4,5)	-81,7%
Net Income	**60,4**	**153,3**	**-60,6%**
Margin (% of Net Revenue)	***63,3%***	***234,5%***	***-171,2 p.p.***

STRATEGY

The JHSF Residences and Clubs segment comprises the rental of houses and apartments, as well as the sale of memberships and the operation of clubs developed by JHSF.

Considering the entire portfolio in operation, as well as those in the final stage of construction, the Residential Rental and Clubs segment comprises assets totaling 140,260 sqm, with stabilized annual NOI of approximately **R$ 138.7 million**.

Portfolio	Units	Area (sqm)	Stabilized NOI R$million
Renting Assets in Operation	72	28,817	53.4
Renting Assets Under Construction 2026[1]	54	10,140	20.5
Renting Assets Under Construction - Clinic and School[1]	2	29,690	7.3
Total Rental Units	**128**	**68,647**	**81.2**

Portfolio	Units	Area (sqm)	Stabilized NOI R$million
Clubs	3	71,613	57.5
Total Club	**3**	**71,613**	**57.5**
Total Rental Units + Clubs	**131**	**140,260**	**138.71**

Future Portfolio	Units	Area (sqm)
Reserva Cidade Jardim	62	33,920
Boa Vista Estates[2]	16	TBD

[1] *Units located within Boa Vista Village.*
[2] *Project yet to be defined.*

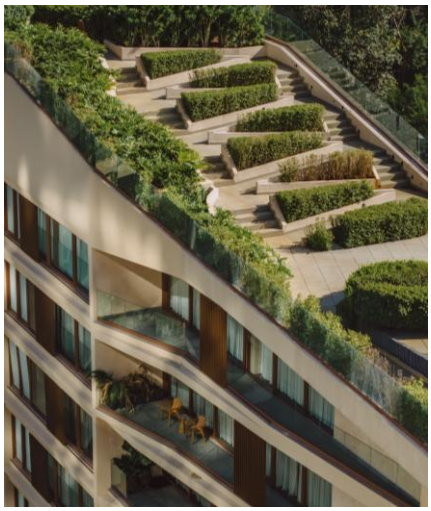
JHSF RESIDENCES (RESIDENTIAL RENTALS)

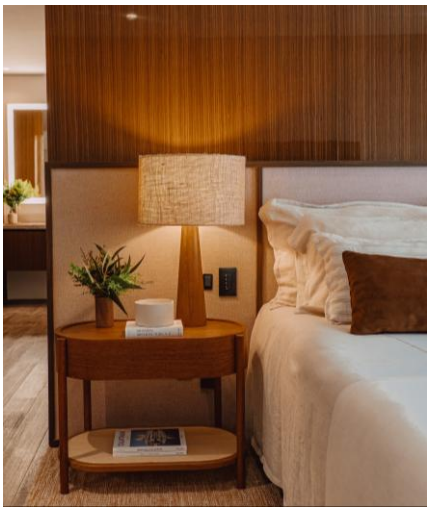
The units consist of houses and apartments intended for long-term rental and are integrated into projects developed by the Company. They are delivered fully furnished, decorated, and equipped, and offer concierge services.

The Residential Rental segment currently has **72 units in operation**, distributed among Fazenda Boa Vista, Fasano Residences, Parque Cidade Jardim, and Boa Vista Village, with a contracted occupancy rate close to 100%.

In addition, **54 new units** are under development at Boa Vista Village, with delivery scheduled for 2026. The project also includes 2 other units, also located in the development, which will be allocated to Colégio Visconde de Porto Seguro and Clínica Einstein, with delivery expected over the coming years.

The future portfolio also includes **78 units** to be developed at Reserva Cidade Jardim and Boa Vista Estates.







FASANO RESIDENCES

CLUBS

The JHSF Clubs segment currently has three units in operation. The clubs offer a comprehensive infrastructure for sports, leisure, and wellness, as well as gastronomy and bar services operated by Fasano.

The segment's revenues come from membership sales, annuities paid by members, and club operations.





SÃO PAULO SURF CLUB

JHSF



CIDADE JARDIM MALL

JHSF CAPITAL

3Q26

RESULTS

Revenue grew in line with the expansion of AUM (assets under management), which jumped from R$ 2.7 billion in 3Q25 to **R$ 12.9 billion** at the end of 3Q26.

Costs remained stable in nominal terms.

Expenses, especially **Administrative Expenses**, increased due to the expansion of the managed fund structure, which grew from 12 to 23 funds in 3Q26.

Financial Result was mainly impacted by the reduction in income from financial investments.

Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**20,8**	**3,8**	**453,4%**
Taxes on Revenue	(2,3)	(0,3)	571,3%
Net Revenue	**18,6**	**3,4**	**441,8%**
COGS	(0,6)	(0,6)	-0,8%
Gross Profit	**17,9**	**2,8**	**544,3%**
Margin (% of Net Revenue)	***96,6%***	***81,2%***	***15,4 p.p.***
Operating Expenses	**(5,7)**	**(5,8)**	**-0,8%**
Commercial Expenses	(0,0)	(1,4)	-97,2%
Administrative Expenses	(5,4)	(3,9)	36,7%
Other Operating Expenses	(0,3)	(0,4)	-32,6%
Fair Value of Investment Properties	-	-	**-**
Operating Income	**12,2**	**(3,0)**	**-510,8%**
Depreciation and Amortization	0,3	0,1	199,7%
EBITDA	**12,5**	**(2,9)**	**-534,7%**
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events			-
Non-cash events	1,9	0,0	493640,9%
Adjusted EBITDA	**14,4**	**(2,9)**	**-601,5%**
Margin (% of Net Revenue)	***77,7%***	***-84,0%***	***161,7 p.p.***
Financial Result	(0,6)	0,3	-329,4%
Income Taxes and Social Contribution			-
Net Income	**11,6**	**(2,7)**	**-527,8%**
Margin (% of Net Revenue)	***62,7%***	***-79,4%***	***142,0 p.p.***

STRATEGY

With four years of operations, JHSF Capital ("Asset Manager") currently manages **23 national and international funds** and also acts as an advisor to the Company in M&A transactions. Currently, AUM totals approximately **R$ 12.9 billion**.

This quarter, JHSF Capital, as asset manager, successfully completed the fundraising of **R$ 400 million** through the public offering of quotas of the fund **("JCSC11")**, dedicated to acquiring a minority interest in Shopping Cidade Jardim.

Additionally, it completed the fundraising, with a capacity of up to **R$ 700 million**, through the public offering of quotas of JHSF Capital Real Estate Receivables Credit Rights Investment Fund (FIDC), a fund focused on investing in credit rights backed by receivables from real estate assets developed by the Company.

The operation marked JHSF Capital's entry into the credit rights segment, reinforcing the diversification of its presence in the capital markets.

JHSF



Boa Vista Estates

REAL ESTATE DEVELOPMENT

3Q26

RESULTS

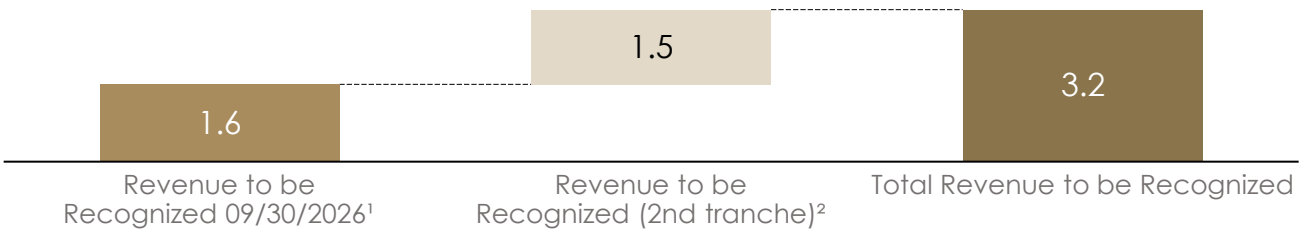
Real Estate Development segment Gross Revenue was positively impacted by the recognition of revenue related to the lots of the second tranche of Fazenda Santa Helena, intended for the real estate investment fund (FII).

There were also new sales to final clients of units at Boa Vista Estates and Fazenda Santa Helena that were in the Company's inventory. In addition, there was progress in the construction works of projects whose results are recorded under the Percentage of Completion (PoC) accounting method.

It is worth recalling that the accounting recognition of **Revenue** from the inventory sale will occur in two tranches, as shown in explanatory note "1.1.2. Accounting recognition of sales" in the 3Q26 financial statements.

Revenue to be recognized from sales made to final clients and to the FII as of the end of 3Q26 is **R$ 1.6 billion** and, considering also the second tranche to be completed in December 2026, total revenue is **R$ 3.2 billion**, as shown in the chart below.

TOTAL REVENUE TO BE RECOGNIZED (R$ bn)



[1]As per Note 28; [2]As per Note 1.1.2;

RESULTS

The change in **Cost** stems from sales and from the progress of construction works on projects under way, with emphasis on Reserva Cidade Jardim.

The increase in **Expenses** mainly reflects one-off expenses related to the launches of Fazenda Santa Helena and Boa Vista Estates.

The evolution in **Adjusted EBITDA** is the result of the growth in **Operating Income**.

In **Financial Result**, the improvement is explained by the higher balance of interest and monetary adjustment on the client receivables portfolio, consolidated in Financial Revenue.

The change in **Income Tax and Social Contribution** was in line with the evolution of results in the period.

Income Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	Var %
Gross Revenue	**483,0**	**185,3**	**160,7%**
Taxes on Revenue	(14,0)	(5,2)	167,8%
Net Revenue	**469,0**	**180,0**	**160,5%**
COGS	(114,3)	(44,0)	159,6%
Gross Profit	**354,6**	**136,0**	**160,8%**
Margin (% of Net Revenue)	***75,6%***	***75,5%***	***0,1 p.p.***
Operating Expenses	**(40,3)**	**(22,7)**	**77,1%**
Commercial Expenses	(25,6)	(9,6)	166,3%
Administrative Expenses	(19,0)	(17,5)	8,5%
Other Operating Expenses	4,3	4,4	-1,6%
Fair Value of Investment Properties	-	-	**-**
Operating Income	**314,4**	**113,3**	**177,6%**
Depreciation and Amortization	1,0	1,1	-6,2%
EBITDA	**315,4**	**114,3**	**175,9%**
Fair Value of Investment Properties	-	-	-
Non-recurring events			-
Non-cash events	1,2	0,6	97,0%
Adjusted EBITDA	**316,5**	**114,9**	**175,5%**
Margin (% of Net Revenue)	***67,5%***	***63,8%***	***3,7 p.p.***
Financial Result	9,9	1,5	545,6%
Income Taxes and Social Contribution	(13,3)	(5,4)	148,0%
Net Income	**310,9**	**109,4**	**184,2%**
Margin (% of Net Revenue)	***66,3%***	***60,8%***	***5,5 p.p.***

STRATEGY

In Real Estate Development, the strategy is to selectively launch high-end residential projects, in line with the Company's track record, on land already included in its landbank and located, almost entirely, in regions where JHSF has operated for decades, leveraging its knowledge of market demand, sale prices, and construction costs.

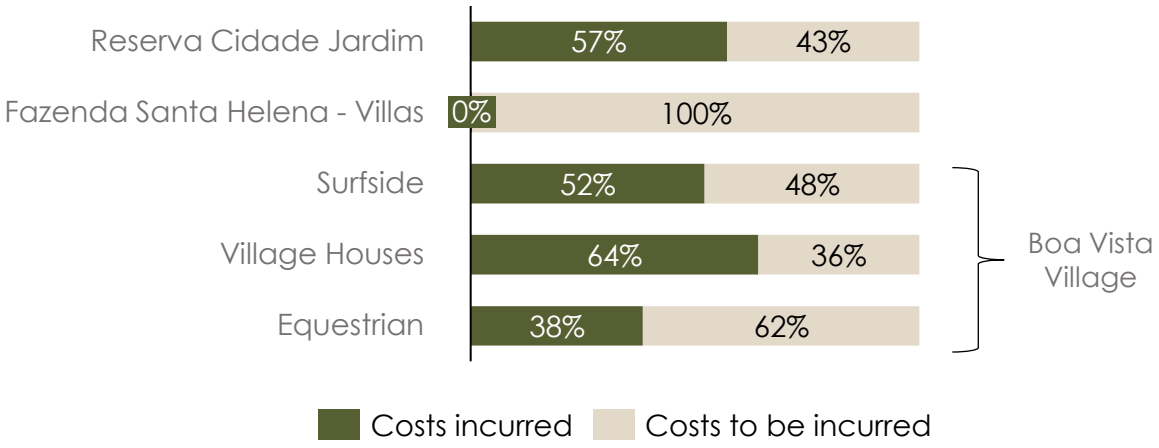
JHSF's products are recognized for their quality and excellence, high delivery standards, and curation. They are also known for generating strong returns, **representing the highest margins in the market**.

The Company has a significant landbank, with approximately R$ 28 billion in potential PSV, to be developed over the coming years in locations well known to JHSF and consolidated as destinations for high-end clients, preferably through investment vehicles and third-party capital.

SALE OF R$ 5.2 BILLION INVETORY– THE LARGEST IPO IN THE BRAZILIAN REAL ESTATE SECTOR

In December 2025, the Company announced the closing of the transaction involving the sale of inventory, both completed and under development, from the Company's projects, totaling approximately R$ 5.2 billion, to a real estate investment fund (FII) structured by JHSF Capital. For further information, please refer to the Material Fact disclosed on December 11, 2025, and the 2025 Earnings Release.

Below is the construction progress by project as of the end of 3Q26, based on the percentage of completion (PoC) method (cost incurred), according to the criteria established by CPC 47. The chart includes only sold projects that already have construction underway. For lot projects, revenue is recognized in full.



FAZENDA SANTA HELENA

At the end of August, **Fazenda Santa Helena** was launched, marking the Company's entry into Bragança Paulista (SP) with its first development in the region, located approximately one hour from the city of São Paulo.

With a total area of **6.0 million sqm**, of which **1.5 million sqm** are allocated to the preservation of native forest, the project features landscaping by Maria João D'Orey.

With estimated potential PSV of **R$ 7.0 billion**, the development offers 450 units comprising lots, estates, and Villas (houses). The Villas feature designs by Sig Bergamin and Murilo Lomas.

Among the development's highlights is the 18-hole golf course designed by Jack Nicklaus, one of the greatest names in the sport worldwide. The infrastructure also includes a country club, equestrian center, native forest trails, bike paths, and bridle paths, providing a wide range of outdoor activities.

Santa Helena Country Club brings together a restaurant, spa, and complete sports facilities, with tennis courts, beach tennis, pickleball, and other sports. The development also has Santa Helena Market, a space dedicated to gastronomy, convenience, and carefully selected services.

BOA VISTA ESTATES

At the end of September, **Boa Vista Estates** was launched, located in the Boa Vista Complex.

With a total area of approximately **7 million sqm**, the project includes private streets, lakes, and extensive leisure areas, with landscaping by Maria João D'Orey.

With estimated potential PSV of **R$ 3 billion** and **250 units**, the development offers lots and estates.

Among the development's highlights is the official 18-hole golf course designed by Greg Norman, one of the leading names in the sport worldwide. The infrastructure also includes a modern Equestrian Center, with stables, courtyards, and riding arenas integrated with nature, in addition to an international-standard polo field and 15 km of bridle paths.

It also features 10 km of walking trails, 10 km of bike paths, a heliport, medical center, small farm, spa, tennis and multi-sport courts, restaurants, and a Kid's Club.

For the exclusive use of owners and their guests, the Country Club brings together a spa, restaurants, and extensive sports facilities, including tennis and padel courts.

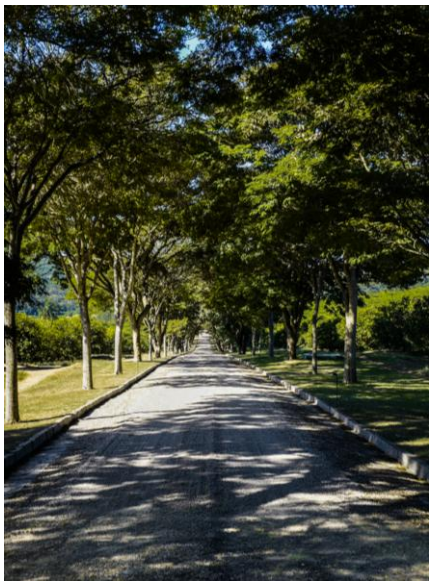
BOA VISTA ESTATES



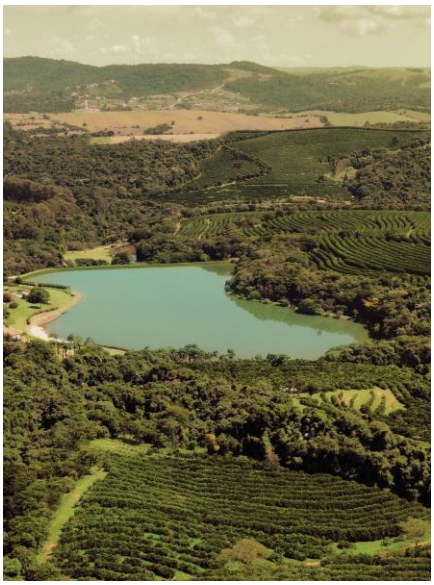




FAZENDA SANTA HELENA







JHSF

DEBT AND CASH AVAILABILITY

3Q26

Cash and Equivalents and Indebtedness (R$' million)	set/26	jun/26	Var. R$ million	set/25
Gross Debt	**(6.487,0)**	**(6.272,0)**	**(214,9)**	**(5.731,0)**
Mandatorily convertible debt[1]	120,8	120,8	(0,0)	120,8
Cash and Equivalents	4.006,3	4.392,4	(386,1)	2.286,8
Accounts receivable performed[2]	3.100,9	2.944,9	156,0	1.456,3
Net Cash (Net Debt)	**741,1**	**1.186**	**(445,1)**	**(1.867)**

Net Cash/Ebitda LTM **-0,31 x**

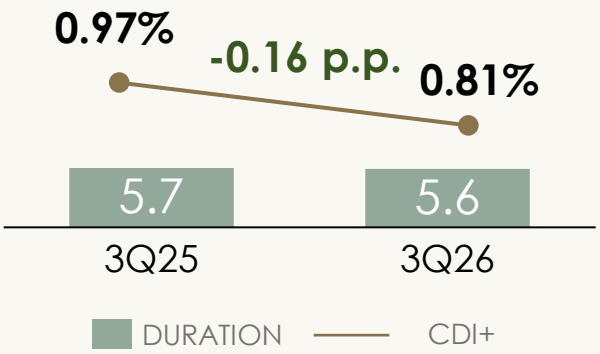
[1]Debt mandatorily convertible into an interest in a future project.
[2] Considers (i) the Company's accounts receivable (Note 5); (ii) the second tranche of the Real Estate Development inventory sale (Note 1.1.2); and (iii) the amounts of the swap operations recorded in Sundry Credits (Note 10). As per the 3Q26 ITR.

The change in **Gross Debt** mainly reflects the fundraising carried out during the quarter. In August, the Company completed the issuance of R$ 800.0 million in CRI (Real Estate Receivables Certificates), structured in three series, unsecured, at a weighted average cost of 102.65% of the CDI and an average term of 5.8 years.

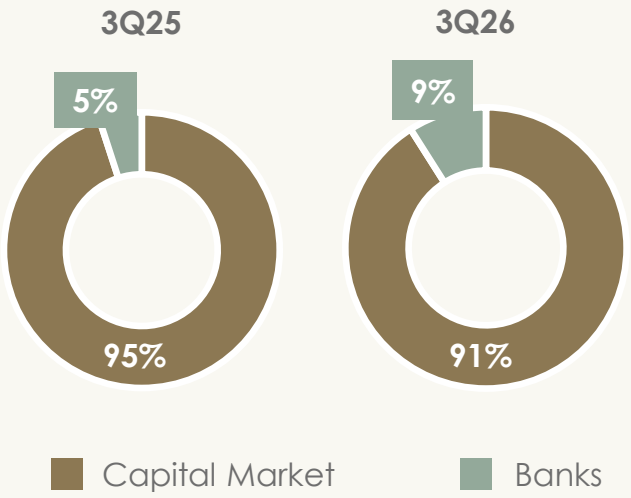
With the objective of contributing to the Company's liquidity management, the structuring of a FIDC (Credit Rights Investment Fund) was completed in September, with a capacity of up to R$ 700.0 million, a seven-year term, and a target return of CDI + 1.75% per year, backed by receivables generated by real estate assets developed by JHSF and targeted at the high-income segment.

In 3Q26, the Company continued its Recurring Income growth plan through construction works on expansions and new contracted projects. The main Cash movements were: i. construction works on Recurring Income projects, such as the Airport's 6th expansion and fit-out costs for the new rental units, the new CJ Faria Lima mall, in addition to the Shopping Cidade Jardim expansion; and ii. dividend payments.

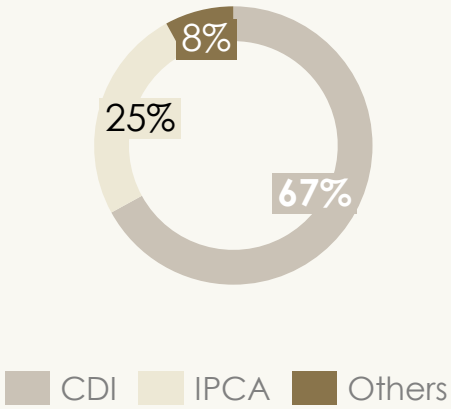
DURATION AND AVERAGE COST



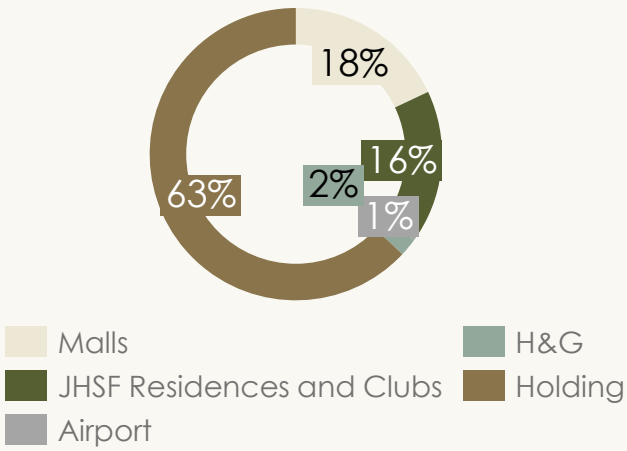
GROSS DEBT COMPOSITION



DEBT INDEXERS
(sep/26)

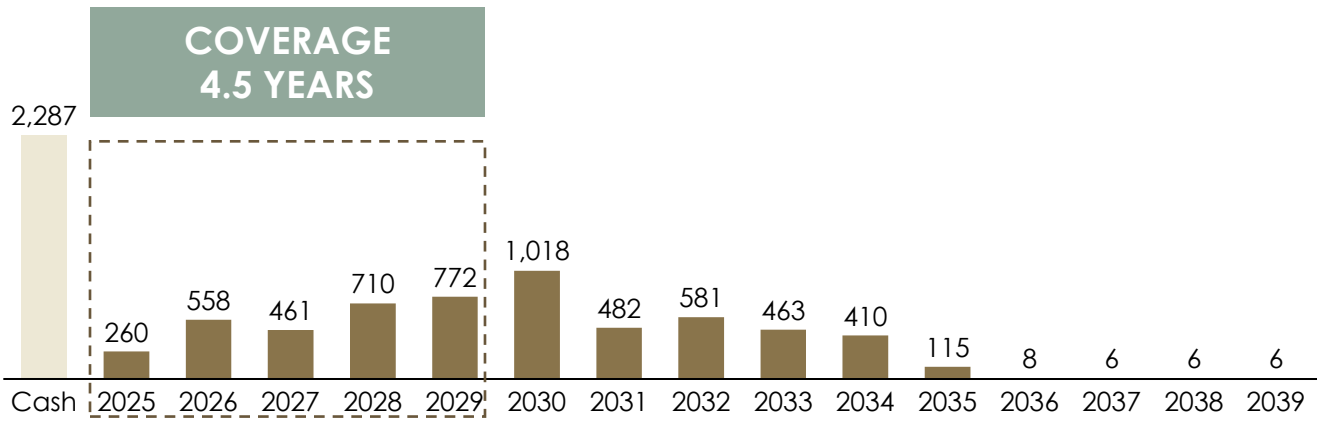


CONSOLIDATED DEBT COMPOSITION
Managerial Allocation
(sep/26)

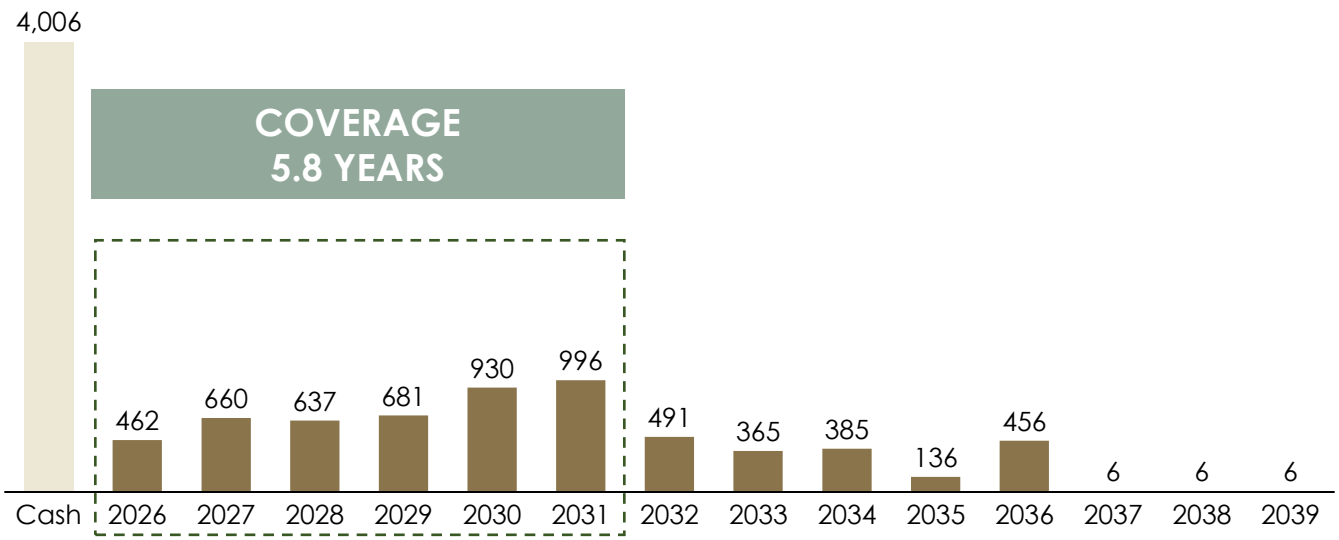


CONSOLIDATED DEBT AMORTIZATION SCHEDULE (R$ M)

Sep/25



Sep/26



JHSF

SUSTAINABILITY | ESG

3Q26

JHSF strengthens its sustainability agenda with advances in transparency, people, and environmental performance.

The third quarter was marked by important advances in JHSF's sustainability agenda, reinforcing the incorporation of these topics into the Company's strategy, business management, and organizational culture.

Among the highlights of the period, we published our first Sustainability-related Financial Information Report, in line with the international IFRS Sustainability Disclosure Standards. The voluntary adoption of this reporting model reinforces JHSF's commitment to transparency and to anticipating best market practices, expanding the disclosure of information on sustainability- and climate-related risks and opportunities and strengthening their incorporation into governance and corporate reporting processes.

On the social pillar, we were recertified by Great Place to Work® for the fifth consecutive year. The recognition reflects our employees' perception and experience and evidences the strength of JHSF's organizational culture, built on trust, people development, and the continuous pursuit of an ever-better workplace.

We also celebrated a historic achievement by Catarina Fashion Outlet, which became the world's first open outlet shopping center to obtain LEED O+M Platinum certification. The recognition, granted at the highest level of the leading international green building certification, reflects the continuous evolution of the project's environmental and operational management and reinforces JHSF's commitment to excellence, innovation, and sustainability.

Together, these milestones demonstrate the consistent evolution of JHSF's sustainability agenda and reinforce our commitment to long-term value creation for employees, clients, investors, and society.

JHSF

APPENDECES

3Q26

CASH FLOW BY SEGMENT 3Q26

JHSF

Cash Flow by Segment - Indirect Method R$ thousand - 3Q26	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 contribuition	84,351	12,179	54,102	61,260	11,633	(11,696)	324,283	(30,181)	505,932
Adjustments to reconcile income before taxes to net cash generated from operating activities									
Depreciation and amortization of fixed and intangible assets	538	6,271	4,088	1,383	290	1,445	1,003	1,958	16,975
Interest and monetary variations on loans, financing and deb	43,596	4,849	2,026	16,468	-	-	-	52,500	119,438
Interest and monetary variations on assets and liabilities	241	229	417	619	305	-	19	(64,122)	(62,291)
Amortization of loan costs, debentures and obligations with p	1,231	-	-	-	-	-	-	-	1,231
Equity Method Result	-	1,260	-	-	-	-	-	-	1,260
Change in fair value of investment properties	(74,314)	-	(609)	(2,207)	-	-	-	-	(77,130)
Other adjustments	-	-	(5,561)	-	-	-	(1,595)	-	(7,156)
	55,644	**24,788**	**54,464**	**77,523**	**12,228**	**(10,251)**	**323,710**	**(39,845)**	**498,260**
Assets and liabilities variation									
Accounts receivable	7,075	5,289	3,989	6,062	1,424	6,712	90,463	-	121,014
Properties for sale and inventory	-	-	(7,885)	-	-	-	(35,004)	-	(42,889)
Customer advances and cancellations payable	(3,976)	-	-	-	-	-	2,315,501	-	2,311,525
Cash flow generated by (consumed in) operating activities before payments of taxes, interest and land acquisition	**58,743**	**30,077**	**48,585**	**83,585**	**13,652**	**(3,540)**	**2,696,265**	**(39,845)**	**2,887,522**
Income tax and social contribution paid	(3,321)	(8,562)	(1,092)	(1,704)	(339)	(7,572)	(10,918)	(55)	(33,564)
Interest on loans, financing, and paid debentures	(40,540)	(413)	(884)	(30,375)	-	-	-	(137,941)	(210,152)
Net cash provided by (consumed in) operating activities	**14,882**	**21,102**	**46,609**	**51,506**	**13,313**	**(11,112)**	**2,685,347**	**(177,841)**	**2,643,807**
From investing activities									
Redemptions and (applications)	44,744	(1,178)	(16,820)	(10,468)	(15,513)	14,057	451,815	(478,754)	(12,118)
Acquisition of fixed assets and investment properties	(58,122)	(3,045)	(12,249)	(127,598)	(1,428)	(394)	(18,100)	6,143	(214,793)
Net cash generated by (used in) investing activities	**(13,379)**	**(4,222)**	**(29,069)**	**(138,067)**	**(16,941)**	**13,663**	**433,715**	**(472,612)**	**(226,911)**
From financing activities									
Income from new loans, financing and debentures	-	-	-	-	-	-	-	203,451	203,451
Payment of loans, financing and Debentures - principal	(14,486)	-	-	(70,000)	-	-	(32,500)	(27,778)	(144,764)
Related parties, net	-	-	-	-	-		-	-	-
Dividends paid	-	-	-	-	-	-	-	(63,136)	(63,136)
Acquisition of non-controlling interest									
Net cash generated (used in) financing activities	**(14,486)**	**-**	**-**	**(70,000)**	**-**	**-**	**(32,500)**	**112,537**	**(4,450)**
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	**(12,982)**	**16,880**	**17,540**	**(156,561)**	**(3,628)**	**2,551**	**3,086,562**	**(537,916)**	**2,412,446**

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

Own GLA: 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/en/other-information/glossary/

JHSF

Webcast in Portuguese:

November 13, 2026
3:00 p.m. (Brasília time)
1:00 p.m. (New York time)
Webcast: ri.jhsf.com.br

Webcast in English:

November 13, 2026
(simultaneous translation)
1:00 p.m. (New York time)
3:00 p.m. (Brasília time)
Webcast: ri.jhsf.com.br