



**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à videoconferência da São Carlos sobre os resultados do 4T25. Estão presentes hoje conosco Gustavo Mascarenhas, Diretor Presidente da São Carlos, Fernanda Naveiro, Diretora Financeira, e Murilo Lima, Gerente de Relações com Investidores.

Os slides da apresentação estão disponíveis no site de RI da Companhia, [ri.scsa.com.br](http://ri.scsa.com.br), na seção Central de Resultado.

Informamos que a apresentação será gravada e que todos os participantes estarão apenas assistindo à videoconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da São Carlos, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Alterações na política macroeconômica ou na legislação e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da São Carlos e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora vou passar a palavra ao Sr. Gustavo Mascarenhas, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

**Gustavo Mascarenhas:**

Boa tarde a todos, obrigado pela participação. É um prazer estar com vocês para falar sobre os nossos resultados do 4T25 e também do ano completo.

Gostaria de começar pelos principais destaques do ano, no próximo slide. Trazendo o que traçamos para o ano, traçamos três alavancas focadas em melhora operacional, fazer boas transações de desmobilização de ativos, e buscar também novas estruturas que resultem em uma melhor avaliação dos nossos ativos e, naturalmente, uma melhor remuneração para os nossos acionistas. E com bastante satisfação, chegamos ao final de 2025 e fazemos hoje essa apresentação muito satisfeitos em termos cumprido esses três objetivos.

Na frente operacional, excluindo o efeito dos ativos vendidos ao longo do ano, tivemos um forte crescimento, um NOI de 14% de crescimento, e um EBITDA de 36%. Isso é consequência de um trabalho na ponta de melhora da ocupação dos nossos ativos, e a nossa busca constante por eficiência, algo do nosso DNA, que vimos sempre buscando melhorar.

Na frente desmobilização de ativos, também foi mais um ano muito forte. A despeito do cenário de juros altos, mercado menos líquido, a nossa equipe foi capaz de executar boas transações. Transacionamos R\$1.2 bilhão em vendas, com *cap rate* de 8.3. Ou seja, boas transações, mesmo no mercado adverso, mostrando a capacidade de execução do nosso time.

E na terceira frente, quando falamos de novas estruturas, o nosso contexto até de desenvolvimento do mercado imobiliário no país é muito ligado a fundos imobiliários, e dentro dessas transações que realizamos, duas delas foram muito relevantes, uma com o portfólio da Best Center e outra com o portfólio de Office, que resultaram



**Teleconferência  
São Carlos  
(SCAR3BZ)  
Resultados do 4T25**

em dois novos fundos imobiliários que têm participação da São Carlos, com um total de patrimônio líquido de R\$1.2 bilhão, e atuamos nesses fundos como consultor imobiliário e administrador no nível do ativo.

Isso significa para nós não só uma boa transação de venda, como também uma aproximação desse mercado, que vem crescendo, e uma nova linha de receita de prestação de serviço da Companhia.

Como consequência da execução dessas três prioridades, o que vimos no ano de 2025 foi uma maior capacidade da Companhia em remunerar os seus acionistas. Distribuímos R\$506 milhões em dividendos no ano. Se comparado ao valor da nossa ação do fechamento de dezembro de 2024, estamos falando de um *dividend yield* de 45%, então um movimento relevante, que comprova que, sendo eficiente, sendo eficaz na execução dessas três alavancas, o resultado é uma melhor remuneração para os nossos acionistas. Então, é algo que estamos sempre buscando aqui.

No próximo slide, dando só um pouco mais de cor das transações já anunciadas, no último trimestre, tivemos no final de novembro a conclusão da transação do portfólio de oito prédios para um dos fundos imobiliários que seguimos atuando, uma transação de R\$837 milhões, um *cap rate* de 8.1.

E do lado da Best Center, um volume menor, mas eu acho que bem relevante também de destacar. Concluímos a venda da última loja de rua do nosso portfólio, vendendo em linha com o valor de avaliação, um *cap rate* de 7.3. E com isso concluímos o desinvestimento desse segmento de lojas de rua, que no início eram 41 lojas adquiridas ao final de 2021. Então, concluímos aqui o nosso plano de negócio dessas lojas de rua, que foi comprar um volume grande e vender aos poucos, com valores mais atrativos.

No próximo slide, achamos interessante trazer para todo mundo um overview do como fica o portfólio da São Carlos após todas essas transações. Foram muitas transações no ano. E como estamos hoje, como iniciamos 2026?

Temos três frentes. A de prédios, edifícios corporativos, que continua sendo a mais relevante. Estamos falando em R\$1,5 bilhão em valor de avaliação; e segmento de Best Center, centros de conveniência, com aproximadamente R\$360 milhões; e a novidade, que é o nosso segmento de fundos imobiliários, nesses dois fundos que eu mencionei anteriormente, um com ativos de centros de conveniência e outro com edifícios corporativos, do qual a nossa participação como investidor via cotas do fundo é de R\$350 milhões desses fundos, como eu falei, de um patrimônio líquido de R\$1.2 bilhão.

E olhando para frente aqui, e sendo capazes de seguir executando essas três alavancas que eu mencionei no início, a tendência é termos mais ativos atingindo a sua maturidade, uma boa ocupação, uma boa rentabilidade, e também se tornando atrativos para potenciais futuras transações com fundos imobiliários, e aí podemos ter aqui também um crescimento dessa terceira frente de fundos imobiliários, aumentando também nossa receita de prestação de serviço. E, naturalmente, grandes transações também resultam em uma maior flexibilidade da Companhia em poder remunerar melhor os nossos acionistas.

Agora eu vou passar a palavra para a Fernanda, que vai dar mais detalhes sobre os resultados.

**Fernanda Naveiro:**

Boa tarde a todos. Obrigada Gustavo. Primeiramente, obrigada pela participação de todos vocês em mais uma videoconferência de resultados da São Carlos. É um prazer estar falando com todos vocês.

Eu vou começar falando no slide 7, sobre o mercado de escritórios. E antes de falar um pouco do nosso resultado, acho que eu queria falar um pouco sobre o mercado em geral. Temos acompanhado bastante de



**Teleconferência  
São Carlos  
(SCAR3BZ)  
Resultados do 4T25**

perto os dados divulgados pelas principais consultorias, e enxergamos que o ano de 2025 foi um ano bastante positivo para o setor, e acho que podemos afirmar que o mercado de escritórios entrou em um novo momento.

Acho que essa retomada é fruto, de fato, de uma combinação de menos home office por parte das empresas, também por crescimento das empresas, algo também que temos visto, as empresas expandindo a área, e, de certa forma, uma limitação de novos estoques, principalmente em algumas regiões em São Paulo.

Quando olhamos o mercado de São Paulo, o nível de vacância do mercado fechou o ano em 16,7%, um patamar bem inferior ao que tínhamos no período pré-pandemia. Então, sem dúvida alguma, é um número bastante positivo. A absorção líquida em 2025 foi recorde, ficando atrás só de 2017.

Com isso, já começamos a ver uma recuperação dos preços de locação, acho que em todas as regiões da cidade. E onde temos edifícios de mais alto padrão e menos estoque, já começamos a ver os preços subindo até acima da inflação.

O mercado do Rio, acho que também teve um desempenho muito positivo. A absorção líquida divulgada foi a mais alta dos últimos cinco anos. Então, acho que, sem dúvida, é muito bom, e a taxa de vacância fechou próxima a 25% no mercado geral no Rio de Janeiro.

Quando olhamos para São Carlos, eu acho que esse movimento é confirmado pela nossa dinâmica de atividade comercial em 2025. Ao longo do ano passado, nós assinamos 33 novos contratos, comercializamos 25,000 m<sup>2</sup> de área locada, e tivemos redução em todos os nossos ativos, exceto em um, que eu vou comentar um pouco mais no detalhe.

Como o Gustavo comentou, tivemos uma venda significativa de imóveis ao longo do ano, e optamos por trazer o nosso gráfico de vacância com um portfólio remanescente, o que ficou conosco, não foi para o fundo que colocamos de pé no final do ano.

E aqui, olhando para essa curva de vacância, eu queria comentar dois pontos. Primeiro que, internamente, identificamos que temos dois ativos no Rio de Janeiro que têm uma vocação hoje para redesenvolvimento. Então, acabamos separando no gráfico o que seria a ABL vaga desses dois ativos aqui. E aqui, estamos falando de redesenvolvimento que pode ser algo, por exemplo, como aconteceu no Edifício Passeio, que foi uma conversão de uso para residencial em 2024, ou algum outro tipo de uso. Mas são prédios que hoje entendemos que não temos trabalhado de forma ativa a locação comercial.

O segundo ponto diz respeito a esse portfólio de renda, como estamos chamando, que ficou conosco aqui. Olhamos o gráfico e vemos um aumento, mas eu queria destacar que, dos oito imóveis que temos hoje no portfólio, sete tiveram redução de vacância. Então, sem dúvida alguma, acho que é muito positivo. A maior parte desse portfólio está no Rio de Janeiro, então sabemos que é um mercado um pouco mais desafiador, mas, ainda assim, conseguimos alugar ao longo do ano.

Esse crescimento de vacância está concentrado em um prédio em São Paulo. Tivemos duas rescisões lá ao longo do ano passado. Já estamos trabalhando em um contrato de locação que vai ocupar essas áreas, mas a negociação acabou ficando para esse início de 2026.

E, por fim, acho que vale mencionar, como sempre fazemos, Flex Office, que acho que tem sido um grande diferencial nas nossas locações, e encerramos o ano passado com 46 clientes ativos em Flex, contribuindo bastante para as ocupações que temos feito.



Passando para o slide 8 da apresentação e falando um pouco da Best Center, acho que a Best Center teve um desempenho muito bom ano passado. Quando olhamos o nosso portfólio remanescente, o portfólio próprio da nossa carteira, saímos de uma vacância de quase 18%. No final de 2024, reduzimos esse número para 9% no final de 2025.

Sempre falamos, são ativos mais recentes, que foram desenvolvidos nesses últimos anos, então eles têm uma curva de absorção para serem entregues mesmo, mas, de fato, temos conseguido entregar isso. Assinamos 70 contratos novos ano passado, quase 8,000 m<sup>2</sup> locados.

Falando um pouco de crescimento de venda e crescimento de receita de locação, são indicadores que olhamos de perto aqui. Então, vemos que o crescimento da receita de locação ficou em 10%, que acho que é um número muito bom, bem acima da inflação, mostra que estamos conseguindo capturar locação nesses contratos e aumentar a rentabilidade desses empreendimentos.

E, por fim, também a venda dos lojistas. Temos um crescimento de 5%, um pouco acima da inflação, mas mostra um bom desempenho das lojas que temos nesses empreendimentos.

Passando para o slide 9, falando um pouco do desempenho financeiro, acho que é uma consequência do que já falamos sobre o desempenho operacional. De novo, tivemos bastante venda no ano, então acabamos trazendo as métricas em uma mesma base de ativos, porque entendemos que faz mais sentido mostrar para o mercado como foi a performance desse portfólio que ficou dentro da Companhia. E olhamos que, tanto do ponto de vista de receita, NOI, como EBITDA, tivemos crescimentos bastante expressivos ao longo do ano.

Por fim, falando um pouco da nossa estrutura de capital, acho que encerramos o ano com volumes recordes de caixa. Encerramos o ano com uma posição de caixa de R\$750 milhões, mesmo tendo pagado R\$506 milhões em dividendos, como o Gustavo comentou, representando um *dividend yield* de quase 45%, bastante alto. Ainda assim, encerramos o ano com caixa bastante alto, dívida líquida no menor patamar da Companhia, assim como o indicador de alavancagem que acompanhamos, em torno de 11%, acho que o menor patamar da história da Companhia. E acho que, além disso, um perfil de dívida muito confortável, uma dívida bem alongada, com poucos vencimentos de curto prazo.

Para encerrar a apresentação, acho que só falando um pouco do que o Gustavo já falou, acho que temos sido até meio repetitivos em relação à nossa estratégia, mas é no que acreditamos, no que temos trabalhado aqui. Então, para 2026, seguimos com as mesmas prioridades que tínhamos para 2025. É realmente continuar ocupando o nosso portfólio, aumentar a rentabilidade dos nossos ativos. Acho que isso é crucial para a Companhia conseguir fazer bons negócios.

Seguir atentos a oportunidades de venda a valores justos e que façam sentido para os nossos acionistas também, e continuar avançando nesse modelo de atuação, junto a esse mercado de fundos imobiliários, como foi o que fizemos no ano passado.

Acho que é isso. Estamos abertos agora para as perguntas, para ajudar todos vocês.

**Herman Lee, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Duas perguntas do nosso lado. Primeiro, em relação à reciclagem de ativos, em 2025, vocês foram bastante ativos, R\$ 1,2 bilhão de vendas, e muita parte dessas transações vocês receberam em cotas. A primeira parte, queria entender o que vocês esperam de vendas de ativos de 2026, entender um pouco do volume, se pode chegar a um patamar parecido com o que vimos em 2025.



E uma segunda pergunta, caso essas negociações forem em cotas, devemos ver uma receita de serviços com fees maior. Então, eu queria entender um pouco o *run rate* dessa receita que vocês esperam. Obrigado.

**Gustavo Mascarenhas:**

Obrigado pela pergunta, Herman. Entrando por partes, em relação à reciclagem de ativos, de mais transações, não damos guidance para frente. O que buscamos é estarmos sempre ativos no mercado, entendendo quais são as possibilidades e, fazendo sentido, executamos. Então, se pegarmos o histórico dos últimos três anos, tivemos um volume relevante em 2023. Em 2024, esse volume caiu um pouco. Em 2025, novamente, tivemos um volume relevante.

E isso justamente mostra que, na frente de M&A, ainda mais nesse volume, não conseguimos cravar exatamente o que vamos fazer. Acho que a mensagem principal que passamos ao longo das nossas apresentações e discursos é de que estamos ativos, estamos analisando sempre boas transações, que resultem em uma capacidade de melhor remunerarmos os nossos acionistas.

E aí, pegando o gancho para a sua segunda pergunta, quando fazemos essas transações com fundos imobiliários, que seguimos com participação, a consequência disso é crescer essa receita de serviço e, naturalmente, aumentar o retorno sobre o capital do nosso acionista também. Porque além da nossa participação no fundo, criamos uma nova receita, e isso, no *bottom line*, é um retorno maior.

Quando analisamos para frente, o que sempre buscamos é que essas receitas de serviços a longo prazo sejam suficientes para gerarem lucro também para a Companhia. Ou seja, que a Companhia, no G&A em si, seja lucrativa, ou seja, que todos os business se paguem com prestação em serviço e, além disso, tendo nossos próprios retornos dentro do fundo.

Então, isso vai ser algo que vai vir acontecendo naturalmente, se tivermos sucesso em seguir essa trajetória. Mas lembrando que o nosso viés, sempre, é fazer boas transações, próximas a valor justo, que aumentem a nossa capacidade de melhor remunerar nossos acionistas.

**André Pisetta, investidor (via webcast):**

Após o grande pagamento de dividendos em 2025, podemos pensar em mais pagamentos em 2026?

**Gustavo Mascarenhas:**

Obrigado pela pergunta, André. Conforme a nossa última resposta, da pergunta do Herman, o pagamento de dividendos acaba sendo uma consequência da execução, do sucesso na execução das três prioridades que colocamos nas nossas apresentações para todo o mercado.

Então, melhorando operacionalmente a Companhia, aumentando a renda dos nossos ativos, isso traz uma capacidade maior de fazermos boas transações, sejam elas isoladas, como sempre estamos atentos ao mercado, a bons preços. Vocês podem observar no nosso *track record*, no nosso RI, diversas transações muito próximas ao valor de avaliação, às vezes acima, às vezes ligeiramente abaixo, mas com *cap rates* bem comprimidos quando comparamos as curvas de NTNB. Então, sempre estamos atento a boas transações.

E por último, quando vêm essas transações maiores, com grandes volumes, o pagamento de dividendos se torna ainda mais natural, dado que tem um excesso de caixa que não é necessário retermos na Companhia, dado o modelo de negócio que temos caminhado, de estarmos envolvidos com fundos imobiliários, aumentando a receita de prestação de serviço.



**Teleconferência  
São Carlos  
(SCAR3BZ)  
Resultados do 4T25**

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, a sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora passo a palavra para o Sr. Gustavo Mascarenhas para as considerações finais.

**Gustavo Mascarenhas:**

Gostaria de agradecer mais uma vez a todos pela participação, por estarem aqui acompanhando a São Carlos, e também colocar à disposição todo o nosso time para tirar eventuais dúvidas, pelo canal de RI e também pelo nosso site.

Obrigado a todos, e uma boa tarde.

**Operadora:**

Obrigada pela videoconferência dos resultados do 4T25. Fiquem à vontade para tirar qualquer dúvida com a nossa área de Relações com Investidores, ou acessar o nosso site [ri.scsa.com.br](http://ri.scsa.com.br). Boa tarde a todos.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"