

Trisul S.A. (TRIS3) — Transcrição da Teleconferência de Resultados 4T25

Data: Março de 2026

Participantes da Companhia

Fernando Salomão — CFO

Vitor Secco — Relações com Investidores

Participantes do Mercado

Hermann Li — Bradesco BBI

Gustavo Fabres — BTG Pactual

Juliana Veiga — Itaú BBA

João Pedro Rodrigues — XP Investimentos

Fernando Salomão — CFO

Boa tarde a todos e sejam bem-vindos à teleconferência da Trisul para discussão dos resultados do quarto trimestre e do ano de 2025.

Antes de iniciarmos, gostaria de destacar que 2025 foi um ano bastante positivo para a Companhia. Cumprimos todos os guidances estabelecidos, atingimos recordes de lançamentos e vendas, avançamos de forma relevante no segmento Minha Casa Minha Vida e seguimos executando projetos icônicos na cidade de São Paulo.

Iniciando pelo **slide dois**, destacamos o desempenho das vendas em 2025. As **Vendas Brutas (% Trisul)** totalizaram **R\$ 1.837 milhões em 2.689 unidades**, enquanto as **Vendas Líquidas (% Trisul)** somaram **R\$ 1.659 milhões**.

No quarto trimestre, as **Vendas Brutas (% Trisul)** atingiram **R\$ 724,5 milhões em 949 unidades**, e as **Vendas Líquidas (% Trisul)** alcançaram **R\$ 673,6 milhões**.

É importante mencionar a participação dos projetos do segmento econômico, que no quarto trimestre representaram **aproximadamente 40% das vendas líquidas da Companhia**, refletindo o aumento da relevância do programa Minha Casa Minha Vida em nosso mix.

O bom desempenho de vendas ao longo do ano resultou em uma evolução consistente do **VSO em VGV**, que atingiu **18,4% no quarto trimestre**.

Em relação ao estoque, encerramos o período com um volume superior ao de 2024, reflexo principalmente do elevado número de lançamentos realizados ao longo do ano. Por outro lado, o **estoque de unidades prontas permaneceu em um nível bastante saudável, representando apenas 6% do estoque total**, o que nos deixa bastante confortáveis com essa posição.

Passando aos próximos slides, apresentamos os lançamentos realizados no trimestre.

Primeiramente, lançamos mais um empreendimento da nossa linha **Elev**, o **Elev Butantã**, com **VGV (% Trisul) de R\$ 262 milhões distribuídos em 735 unidades**. O projeto está localizado em frente à saída do metrô, no bairro do Butantã, uma localização bastante estratégica. Este foi o quarto lançamento do ano voltado ao programa Minha Casa Minha Vida e já conta com **mais de 80% das unidades vendidas**.

Também lançamos um empreendimento de alto padrão na **Vila Clementino**, o **Quarten Ibirapuera**, com **192 unidades e VGV (% Trisul) de R\$ 668 milhões**. O projeto ocupa um quarteirão inteiro e oferece um conjunto completo de amenities

aos moradores. Atualmente, o empreendimento já conta com **mais de um terço das unidades vendidas**.

Com isso, encerramos o quarto trimestre com **R\$ 930 milhões em lançamentos e 927 unidades**.

No ano, foram **sete empreendimentos lançados**, totalizando **3.640 unidades e R\$ 2.871 milhões de VGV (% Trisul)**, um **recorde histórico para a Companhia**.

Como principal destaque de 2025, ressaltamos o lançamento do **Gran Oscar Ibirapuera**, empreendimento de altíssimo padrão que se configura como **o maior lançamento da história da Companhia em termos de VGV**, com **R\$ 1,2 bilhão de VGV (% Trisul)**. O projeto reforça nosso posicionamento no segmento de alta renda, com proposta de exclusividade e arquitetura diferenciada.

Com a forte execução comercial e a assertividade nos lançamentos, atingimos ambos os guidances estabelecidos. Em vendas, ficamos na faixa intermediária do guidance de **R\$ 1,5 bilhão a R\$ 2,0 bilhões**. Em lançamentos, alcançamos a banda superior do guidance, entre **R\$ 1,5 bilhão e R\$ 2,9 bilhões**.

No **slide seis**, apresentamos as entregas realizadas pela Companhia em 2025.

Foram **quatro empreendimentos entregues no período**: três da linha **Collection**, nossa linha de compactos, que somaram **R\$ 478 milhões em VGV (% Trisul) e 1.001 unidades**, além do **Valen Capote Valente**, empreendimento de alto padrão com **VGV (% Trisul) de R\$ 307 milhões**, localizado próximo ao bairro dos Jardins e com vista privilegiada.

Com isso, encerramos o ano com **R\$ 786 milhões em VGV (% Trisul) entregues e 1.261 unidades**.

No **slide nove**, apresentamos o nosso **banco de terrenos**, que totalizou **R\$ 4,6 bilhões**, sendo **40% on balance e 60% off balance**.

Gostaria de destacar dois pontos importantes. Primeiro, a agilidade na aquisição e no lançamento de terrenos tem contribuído para a expansão da rentabilidade dos projetos. Segundo, nosso portfólio segue bem equilibrado entre os segmentos **Econômico e MAP**, atualmente com aproximadamente **60% voltado ao programa Minha Casa Minha Vida e 40% ao segmento MAP**.

Essa composição reforça nossa capacidade de adaptação e reflete nosso compromisso de ampliar a presença no programa MCMV, sem deixar de lançar projetos de média e alta renda, segmentos nos quais temos ampla experiência operacional.

No **slide dez**, destacamos outros eventos relevantes após a última divulgação de resultados.

Em novembro, aprovamos **R\$ 100 milhões em dividendos extraordinários**, totalizando **R\$ 154 milhões em dividendos no ano de 2025**, o que representa **88% de payout sobre o lucro de 2024**.

Em dezembro, declaramos **dividendos adicionais de R\$ 100 milhões**, a serem pagos em 2026, referentes ao resultado de 2025, equivalentes a **47% do lucro do período**.

Ainda em dezembro, a Companhia aprovou um **aumento de capital por meio da bonificação de 56 milhões de ações**, distribuídas gratuitamente aos acionistas na proporção aproximada de **0,30 nova ação para cada ação detida**.

Como evento subsequente, entregamos **três empreendimentos após o encerramento do ano**, totalizando **R\$ 560 milhões de VGV (% Trisul)**. Esses projetos já estão **mais de 85% vendidos** e devem contribuir de forma relevante para a geração de caixa nos próximos trimestres.

Passando para a **parte financeira**, no **slide onze**, o **Lucro Bruto no 4T25** foi de **R\$**

120 milhões, com Margem Bruta de 27,3%.

O **Lucro Bruto Ajustado pelo SFH alocado no custo** foi de R\$ 137,8 milhões, com **Margem Bruta Ajustada de 31,3%**.

O **Lucro Líquido no trimestre** totalizou R\$ 65,3 milhões, com **Margem Líquida de 14,8%**.

No consolidado de 2025, o **Lucro Bruto** foi de R\$ 404,5 milhões, com **Margem Bruta de 29,3%**, representando uma evolução de **1,5 p.p. em relação a 2024**.

O **Lucro Bruto Ajustado** atingiu R\$ 457,1 milhões, com **margem de 33,2%**, um aumento de **1,3 p.p. ano contra ano**.

O **Lucro Líquido** foi de R\$ 213,1 milhões, crescimento de **22% ano contra ano** e o maior já registrado pela Companhia, com **Margem Líquida de 15,5%**, ou **2,5 p.p. acima do ano anterior**.

No **slide doze**, o **EBITDA ajustado pelo SFH alocado no custo** foi de R\$ 90,3 milhões no trimestre, com **margem de 20,5%**.

No ano, o **EBITDA ajustado** totalizou R\$ 289,2 milhões, com **margem de 21%**.

Destacamos também a evolução consistente do **ROE**, que passou de **12,1% em dezembro de 2024 para 14,4% no 4T25**, refletindo a melhora gradual da rentabilidade aliada à disciplina de crescimento.

Finalizando, no **slide treze**, analisamos a alavancagem da Companhia.

A relação **Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido encerrou o 4T25 em 36,1%**, equivalente a R\$ 533,9 milhões, representando um aumento de **11,1 p.p. em relação ao 4T24 e 6,5 p.p. frente ao trimestre anterior**.

Esse movimento está dentro do esperado para um negócio de ciclo longo e reflete, em parte, a forte distribuição de dividendos realizada no período.

Com as entregas já realizadas no primeiro trimestre e as previstas para o segundo trimestre, esperamos uma redução relevante desse indicador ao longo do ano.

Encerramos mais um ano de avanços consistentes, mantendo disciplina operacional, foco em rentabilidade e forte execução comercial.

Com isso, concluímos a apresentação e passamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Vitor Secco

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Hermann Li — Bradesco BBI

Boa tarde, Fernando e Victor. Obrigado pelo espaço.

Minha pergunta é sobre **margem bruta**. Observamos alguma pressão no trimestre anterior e essa pressão parece ter continuado no quarto trimestre. Poderiam comentar um pouco mais sobre os fatores que explicam esse movimento e o que podemos esperar para 2026?

Fernando Salomão — CFO

Obrigado pela pergunta, Hermann.

A redução da margem bruta era esperada por nós. Alguns dos lançamentos realizados ao longo do ano foram em terrenos adquiridos por meio de **permuta**.

Essa estrutura normalmente melhora o **retorno sobre investimento (ROI)**, mas tende a gerar uma **margem bruta um pouco menor**.

Hoje a Companhia está bastante focada em **retorno sobre investimento**, além da margem bruta. Embora não forneçamos guidance específico para margem, é

razoável imaginar níveis **próximos aos do quarto trimestre**.

Gustavo Fabres — BTG Pactual

Boa tarde. Tenho duas perguntas.

Primeiro, gostaria de entender melhor como vocês estão vendo as **oportunidades entre os diferentes segmentos**, especialmente entre alto padrão, Minha Casa Minha Vida e média renda.

Fernando Salomão — CFO

Em relação às mudanças nas faixas do **Minha Casa Minha Vida**, vemos essas alterações como **muito positivas**, pois atuamos principalmente nas **faixas 3 e 4 do programa**.

Sobre o **segmento de média renda**, a Trisul voltou a olhar esse mercado com mais atenção. Historicamente, foi um segmento muito relevante para nós, mas acabou ficando um pouco desatendido nos últimos anos.

Com a **expectativa de queda da taxa de juros**, acreditamos que esse segmento pode voltar a ser bastante atrativo, pois muitas famílias poderão recuperar capacidade de compra.

Gustavo Fabres — BTG Pactual (continuação)

Além disso, gostaria de entender melhor a questão do **estoque**. Sabemos que uma parte relevante está concentrada no empreendimento **Gran Oscar**, que é um projeto de altíssimo padrão e que naturalmente possui uma velocidade de vendas mais longa.

Dito isso, olhando para frente, vocês estão confortáveis com o nível atual de estoque ou existe alguma preocupação em relação à composição ou ao volume que possa levar a algum ajuste na estratégia comercial?

Fernando Salomão — CFO

Gustavo, houve de fato um aumento no valor e no volume do estoque, principalmente em função da **concentração de lançamentos no final do ano**.

Entre os meses de **setembro, outubro e novembro**, lançamos aproximadamente **R\$ 2 bilhões em projetos**, o que naturalmente elevou o estoque no período.

Em relação ao empreendimento de altíssimo padrão, sabemos que a velocidade de vendas é naturalmente mais longa, e isso já está **incorporado nas nossas projeções**.

Acreditamos que os produtos são de **excelente qualidade**, muito bem localizados, e não vemos dificuldade na comercialização ao longo do tempo. Portanto, continuaremos com a estratégia já adotada e não enxergamos esse ponto como uma preocupação relevante.

Juliana Veiga — Itaú BBA

Boa tarde. Tenho duas perguntas.

A primeira é sobre **lançamentos para 2026**. Poderiam comentar um pouco mais sobre o que estão enxergando para o próximo ano, especialmente em relação ao **mix entre Minha Casa Minha Vida, média renda e alto padrão**?

Também gostaria de entender como a Companhia pode ser impactada pela **medida recente da Prefeitura de São Paulo que restringe temporariamente a emissão de alvarás de construção**.

A segunda pergunta é sobre **mão de obra**, especialmente considerando as discussões recentes sobre a escala **6x1**. Vocês veem algum impacto potencial disso

nas margens ou nos custos de construção?

Fernando Salomão — CFO

Em relação à questão da **escala 6x1**, de fato é um tema que está sendo discutido no setor e que, por meio do Secovi e de outras entidades representativas, entendemos que **não é positivo para a indústria da construção**.

Apesar disso, vale destacar que uma parte relevante da mão de obra nas nossas obras funciona por **contratos por tarefa**, ou seja, remunerados por metro executado, como metro quadrado de alvenaria, por exemplo.

De qualquer forma, essa é uma discussão que ainda está em andamento junto aos sindicatos e entidades do setor.

Sobre os **lançamentos para 2026**, ainda estamos analisando o volume total e devemos divulgar um guidance oportunamente. De forma preliminar, acreditamos que os lançamentos devem **girar em torno de R\$ 2 bilhões**, mas esse número ainda está em avaliação.

Quanto à questão dos **alvarás na cidade de São Paulo**, obviamente trata-se de uma situação que pode gerar impacto no curto prazo. No entanto, acreditamos que isso deve ser **resolvido em breve**, pois não é razoável imaginar que uma cidade como São Paulo permaneça por muito tempo sem emissão de novos alvarás de construção.

João Pedro Rodrigues — XP Investimentos

Boa tarde. Tenho duas perguntas também.

A primeira é sobre **despesas com consultoria**, que vieram um pouco acima das nossas expectativas no trimestre. Gostaria de entender melhor a natureza dessas despesas e se elas são recorrentes ou se devemos esperar alguma normalização ao longo dos próximos trimestres.

A segunda pergunta é sobre **distratos**. Observamos um aumento em relação ao ano anterior e queríamos entender se isso está relacionado a algum empreendimento específico ou se existe algum fator estrutural por trás desse movimento.

Fernando Salomão — CFO

Em relação às **despesas com consultoria**, vale destacar que, quando analisamos o ano completo, as **despesas administrativas de 2025 ficaram praticamente em linha com as de 2024**.

Pode ter ocorrido alguma **concentração pontual no quarto trimestre**, mas, de forma geral, entendemos que as despesas administrativas estão bem controladas e dentro do que esperávamos.

Sobre os **distratos**, é importante lembrar que estamos passando por um período com **um volume elevado de entregas**.

Entregamos **quatro empreendimentos em 2025**, já entregamos **três empreendimentos no início deste ano** e ainda temos **mais cinco entregas previstas**.

Quando os projetos se aproximam da entrega, é natural que haja um **aumento pontual nos distratos**, pois é o momento em que o comprador precisa efetivamente obter o financiamento para concluir a aquisição.

Caso não consiga o crédito necessário, ocorre o distrato e a unidade volta para venda.

Portanto, enxergamos esse movimento muito mais como uma **questão pontual relacionada à concentração de entregas**, e não como um problema estrutural.

Vitor Secco

Lembrando que, para fazer uma pergunta, basta utilizar o ícone de “**Levantar a Mão**”.

Não havendo mais perguntas, encerramos a sessão de perguntas e respostas.

Passo agora a palavra ao Sr. **Fernando Salomão** para suas considerações finais.

Fernando Salomão — CFO

Gostaria de agradecer a todos pela participação na nossa teleconferência de resultados.

Seguimos à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais por meio da nossa área de Relações com Investidores.

Muito obrigado e tenham todos uma excelente tarde.