



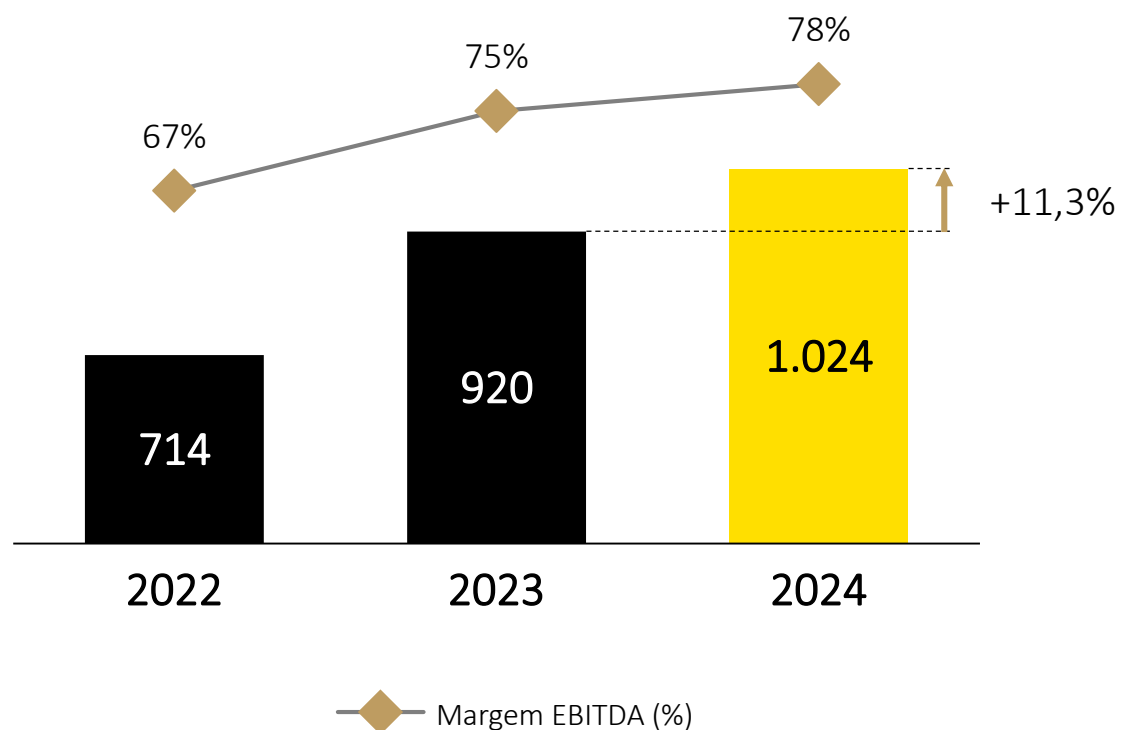
TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T24

Agenda

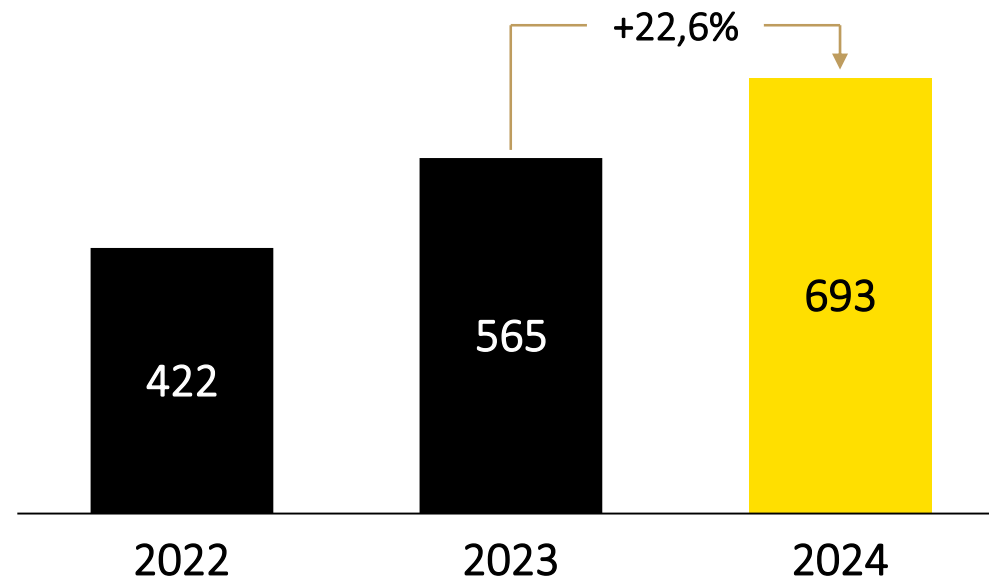
1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro
3. Cancelamento e Recompra de ações
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

IGUATEMI ATINGE A MARCA HISTÓRICA DE R\$ 1 BILHÃO DE EBITDA E RECORDE DE GERAÇÃO DE CAIXA

Evolução EBITDA ajustado (R\$ Milhões)

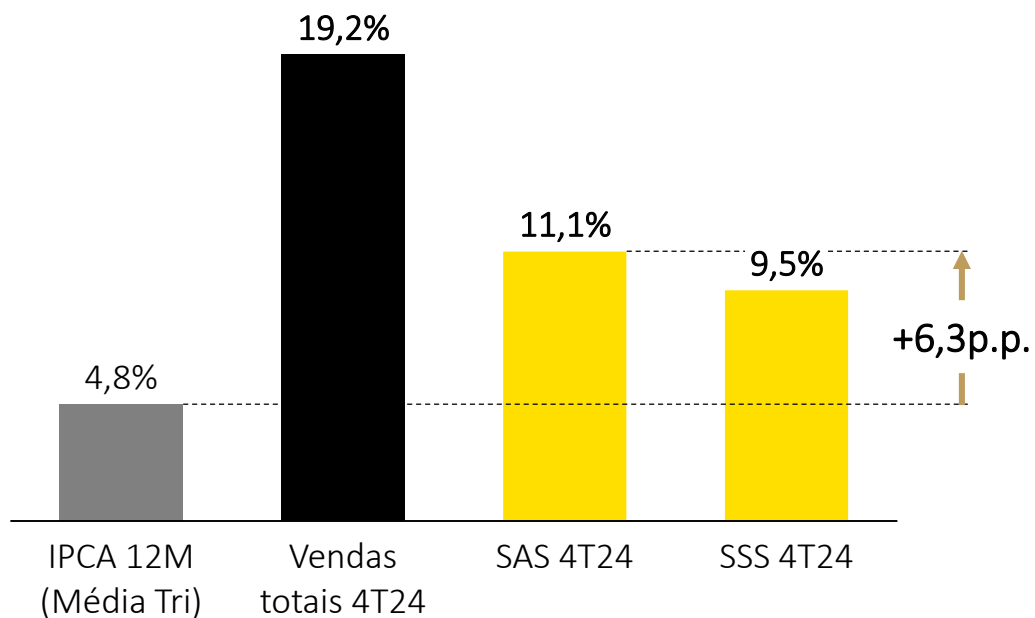


Evolução FFO ajustado (R\$ Milhões)

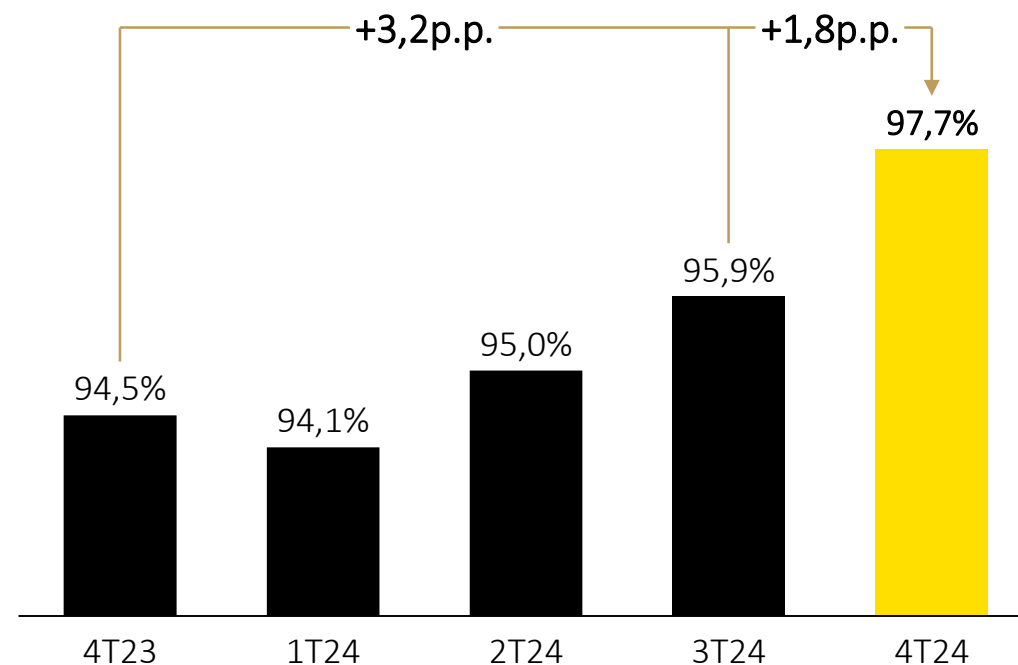


VENDAS MANTÉM NÍVEL DE CRESCIMENTO ACELERADO E TAXA DE OCUPAÇÃO ATINGE 97,7%

Crescimento de Vendas 4T24 (% sobre 4T23)

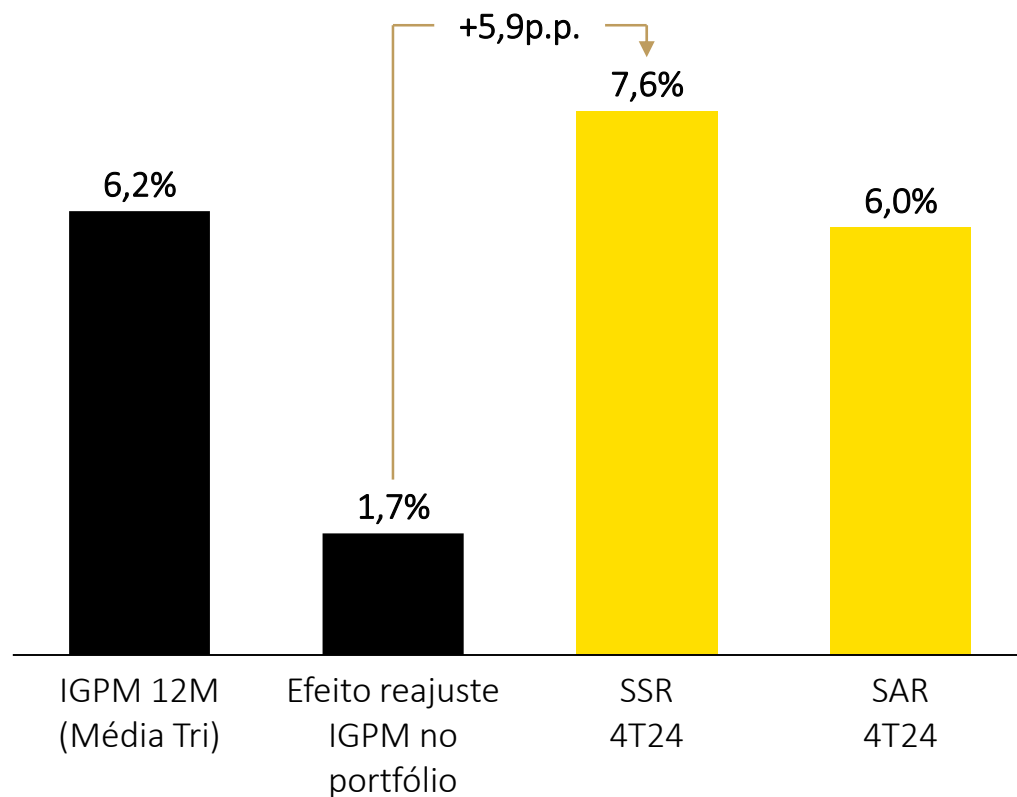


Evolução da taxa de ocupação (% ABL)

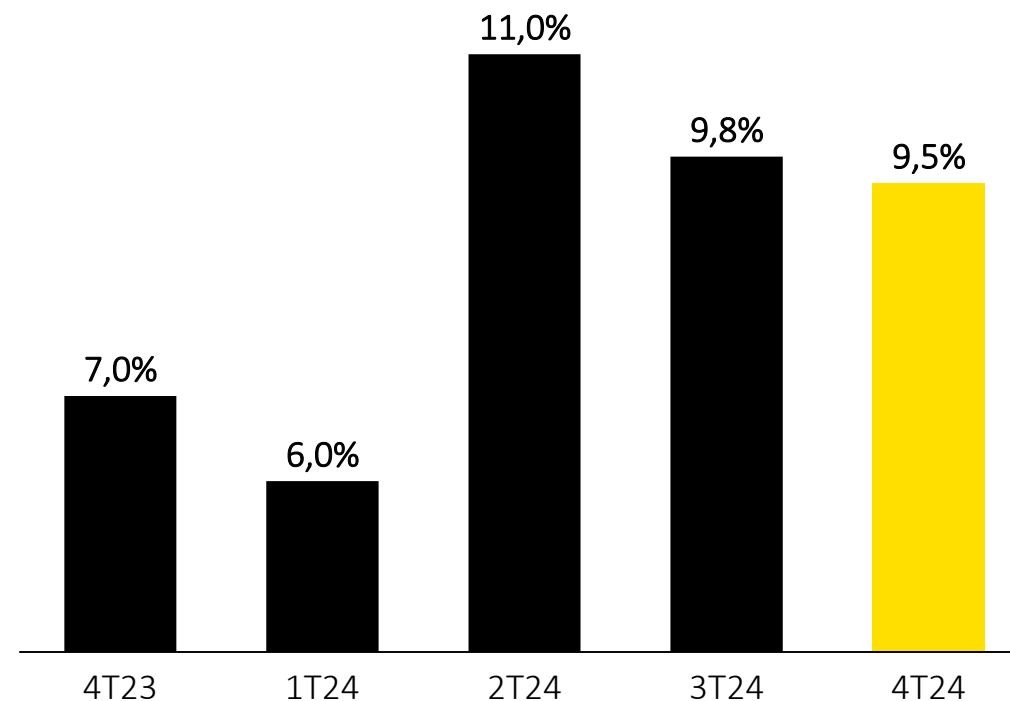


CRESCIMENTO REAL DE ALUGUEL POR MEIO DE LEASING SPREAD POSITIVOS NAS RENOVAÇÕES DE CONTRATOS E RETIRADA DE DESCONTOS

Crescimento de SSR & SAR vs 4T23 (%)



Leasing Spread Renovações – UDM (%)



QUALIFICAÇÃO DO MIX COM OPERAÇÕES INÉDITAS NO BRASIL

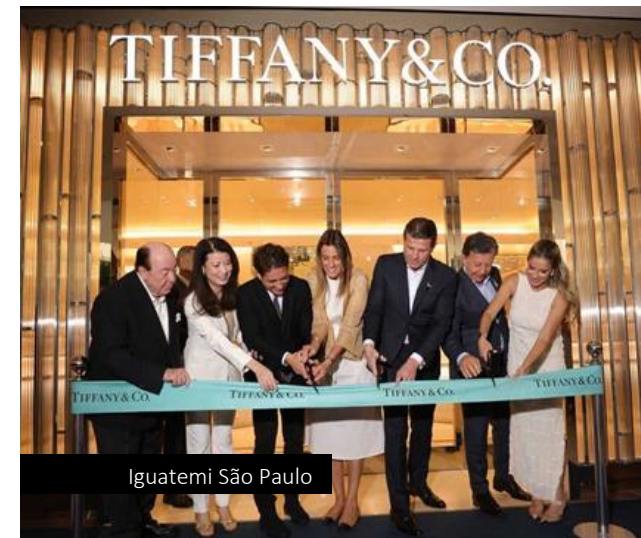
Inaugurações importantes em 2024

TIFFANY&CO.

- Inauguração no Iguatemi São Paulo em dezembro de 2024.
- 1ª flagship na América Latina
- Loja de 450 m²

restaurante + café
MANIOCA

- Inauguração no JK Iguatemi em novembro de 2024.
- 3ª unidade do restaurante da Chef Helena Rizzo
- Restaurante de 652 m² com capacidade para 178 pessoas



Iguatemi São Paulo

Contínuo aprimoramento do mix dos empreendimentos

Iguatemi Campinas



MARIA
FILÓ



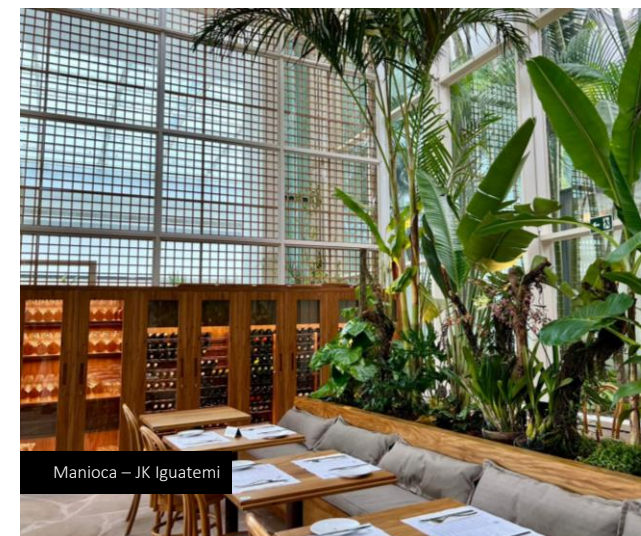
Iguatemi Rio Preto

BOSS
HUGO BOSS

Iguatemi Ribeirão Preto

IORANE *almanara*

Iguatemi Esplanada



Manioca – JK Iguatemi

VENDA DE FRAÇÃO DO TERRENO DO MARKET PLACE

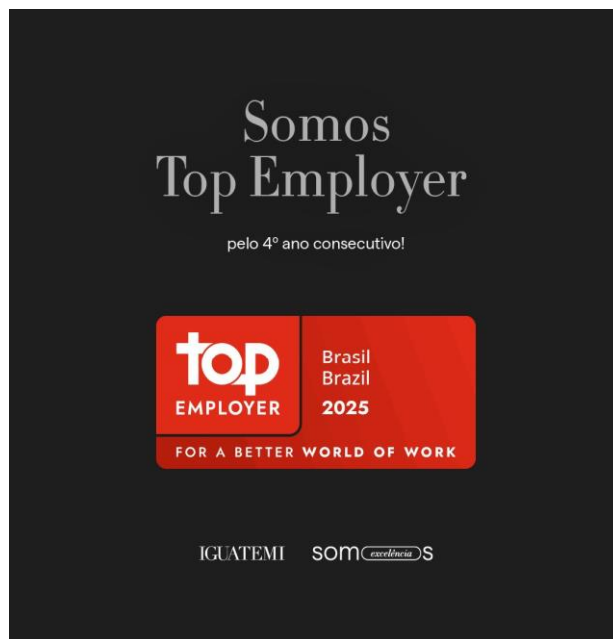


Sobre o projeto

- R\$ 35 milhões de resultado no 4T24
- 11 mil m² de área privativa (140 unidades)
- Rooftop com estrutura de lazer completa
- Acesso direto ao Shopping Market Place
- Operado pela JFL Living

RECONHECIMENTOS E EVENTOS IGUATEMI

Certificação Top Employer 2025 pelo 4º ano consecutivo



- Reconhecimento pelo 4º ano consecutivo consolida a Iguatemi como uma marca empregadora cada vez mais relevante no setor;

8ª edição do Iguatemi Talks Fashion no JK Iguatemi



- O evento busca informar e inspirar o público sobre **inovação, tendências e estratégias dentro do mercado da moda e design.**
- A programação contou com **personalidades de referência** como: Beka Gvishiani, Alexandre Birman, Castas Kazantzis, Rayssa Leal e Sasha Meneghel.
- 10% da bilheteria do evento foi destinada ao IN-MOD (Instituto Nacional de Moda e Design).

Agenda

1. Destaques do trimestre
2. **Desempenho Operacional e Financeiro**
3. Cancelamento e Recompra de ações
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

Indicadores Operacionais	4T24	4T23	Var. %	12M24	12M23	Var. %
ABL Total (m²)	753.036	727.337	3,5%	732.175	727.337	0,7%
ABL Própria (m²)	480.968	490.419	-1,9%	480.968	490.419	-1,9%
ABL Própria Média (m²)	480.957	490.419	-1,9%	486.323	490.419	-0,8%
ABL Total Shopping (m²)	699.526	673.827	3,8%	676.820	673.827	0,4%
ABL Própria Shopping (m²)	440.319	449.769	-2,1%	444.171	449.769	-1,2%
Total Shoppings ⁽¹⁾	16	16	0,0%	16	16	0,0%
Vendas Totais (R\$ mil)	7.003.319	5.875.594	19,2%	21.156.238	18.866.203	12,1%
Vendas mesmas lojas (SSS)	9,5%	9,4%	0,1 p.p.	7,5%	9,0%	-1,5 p.p.
Vendas mesma área (SAS)	11,1%	11,7%	-0,6 p.p.	9,7%	11,2%	-1,5 p.p.
Aluguéis mesmas lojas (SSR)	7,6%	6,6%	1,0 p.p.	6,1%	10,1%	-4,0 p.p.
Aluguéis mesma área (SAR)	6,0%	4,6%	1,4 p.p.	4,4%	8,2%	-3,8 p.p.
Custo de Ocupação (% das vendas)	10,5%	11,1%	-0,6 p.p.	11,1%	11,7%	-0,6 p.p.
Taxa de Ocupação	97,7%	94,5%	3,2 p.p.	95,7%	93,3%	2,5 p.p.
Inadimplência líquida	-3,0%	-1,7%	-1,3 p.p.	-1,1%	1,2%	-2,2 p.p.
Venda/m² - Shoppings ⁽²⁾	10.727	9.344	14,8%	33.442	29.948	11,7%
Aluguel/m² - Shoppings ⁽²⁾	795	733	8,4%	2.547	2.422	5,2%
Aluguel/m² ⁽³⁾	699	641	9,0%	2.244	2.128	5,4%

(1) Considera Iguatemi Esplanada e Esplanada Shopping como um único empreendimento.

(2) Considera vendas e receita de aluguel dos shoppings e ABL total shoppings (exclui torres, outlets e Power Center Iguatemi Campinas).

(3) Considera ABL total shoppings, outlets e torres.

DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

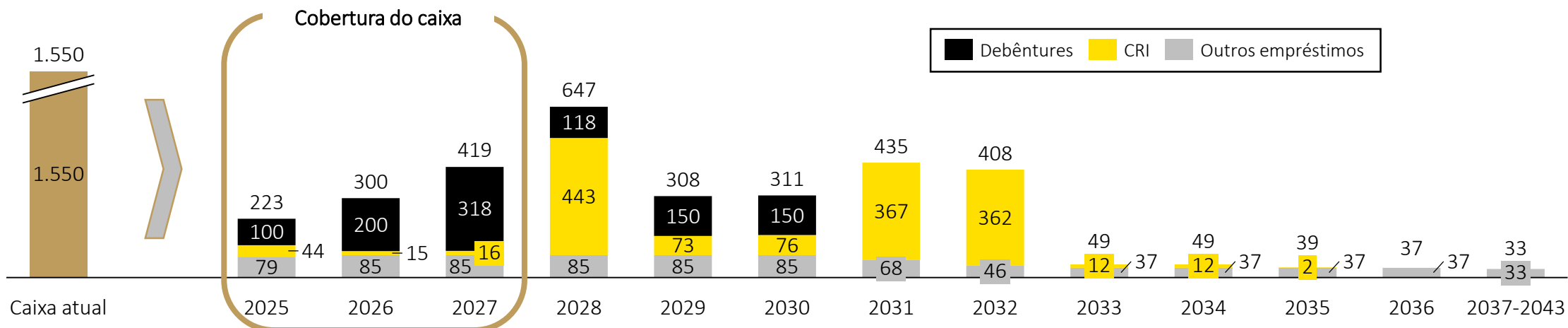
Indicadores Financeiros - Gerencial	4T24	4T23	Var. %	12M24	12M23	Var. %
Receita Líquida (R\$ mil)	363.711	315.120	15,4%	1.258.887	1.170.717	7,5%
EBITDA (R\$ mil)	301.033	227.223	32,5%	937.877	812.456	15,4%
Margem EBITDA	82,8%	72,1%	10,7 p.p.	74,5%	69,4%	5,1 p.p.
Lucro Líquido (R\$ mil)	140.804	119.822	17,5%	399.354	304.726	31,1%
Margem Líquida	38,7%	38,0%	0,7 p.p.	31,7%	26,0%	5,7 p.p.
FFO (R\$ mil)	195.989	163.120	20,2%	595.073	479.092	24,2%
Margem FFO	53,9%	51,8%	2,1 p.p.	47,3%	40,9%	6,3 p.p.
Receita Líquida Ajustada (R\$ mil) ⁽¹⁾	375.244	330.645	13,5%	1.321.595	1.226.976	7,7%
EBITDA ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	315.252	263.926	19,4%	1.024.264	919.704	11,4%
Margem EBITDA ajustado	84,0%	79,8%	4,2 p.p.	77,5%	75,0%	2,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado(R\$ mil) ⁽¹⁾	164.083	134.577	21,9%	497.527	388.418	28,1%
Margem Líquida Ajustada	43,7%	40,7%	3,0 p.p.	37,6%	31,7%	6,0 p.p.
FFO Ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	219.269	177.875	23,3%	693.245	562.784	23,2%
Margem FFO Ajustada	58,4%	53,8%	4,6 p.p.	52,5%	45,9%	6,6 p.p.
NOI ⁽²⁾	345.445	302.336	14,3%	1.086.002	997.681	8,9%
Margem NOI	95,2%	91,9%	3,3 p.p.	93,0%	91,8%	1,2 p.p.

(1) Excluindo o efeito da linearização, efeitos não caixa da variação do preço da ação da Infracommerce e SWAP de ações e ganho/prejuízo de capital.

(2) NOI Shoppings consolidado na participação Iguatemi.

ENDIVIDAMENTO E LIABILITY MANAGEMENT

Cronograma de Amortização da Dívida



Dados consolidados (R\$ mil)	4T24	3T24	Var. %
Dívida total	3.436.200	3.490.877	-1,6%
Disponibilidades	1.821.355	1.869.490	-2,6%
(-) Liquidação CRI (aquisição RioSul)	271.477	-	n/a
Disponibilidades ajustada	1.549.878	-	n/a
Dívida líquida	1.614.845	1.621.387	-0,4%
Dívida líquida após liquidação do CRI	1.886.322	-	n/a
EBITDA (LTM)	937.877	884.901	6,4%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ (LTM)	1.024.264	972.939	5,7%
Dívida líquida/EBITDA ⁽²⁾	2,01x	1,83x	+0,18
Dívida líquida/EBITDA Ajustado ^{(1) (2)}	1,84x	1,67x	+0,17
Custo da dívida (% CDI)	105,0%	105,8%	-0,8 p.p.
Prazo da dívida (anos)	5,3	5,5	-0,2

(1) Excluindo o efeito da linearização, Infracommerce e o resultado do SWAP das ações; (2) Considera Dívida Líquida Após Liquidação do CRI, lastro da aquisição do Rio Sul.

Agenda

1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro
- 3. Cancelamento e Recompra de ações**
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

COMPANHIA AUMENTA DISTRIBUIÇÃO PARA ACIONISTAS E APROVA CANCELAMENTO DE AÇÕES E NOVO PROGRAMA DE RECOMPRA

Dividendos

R\$ 200MM em 2024
(+90% vs. 2023)

Cancelamento de ações

3,9 milhões de units

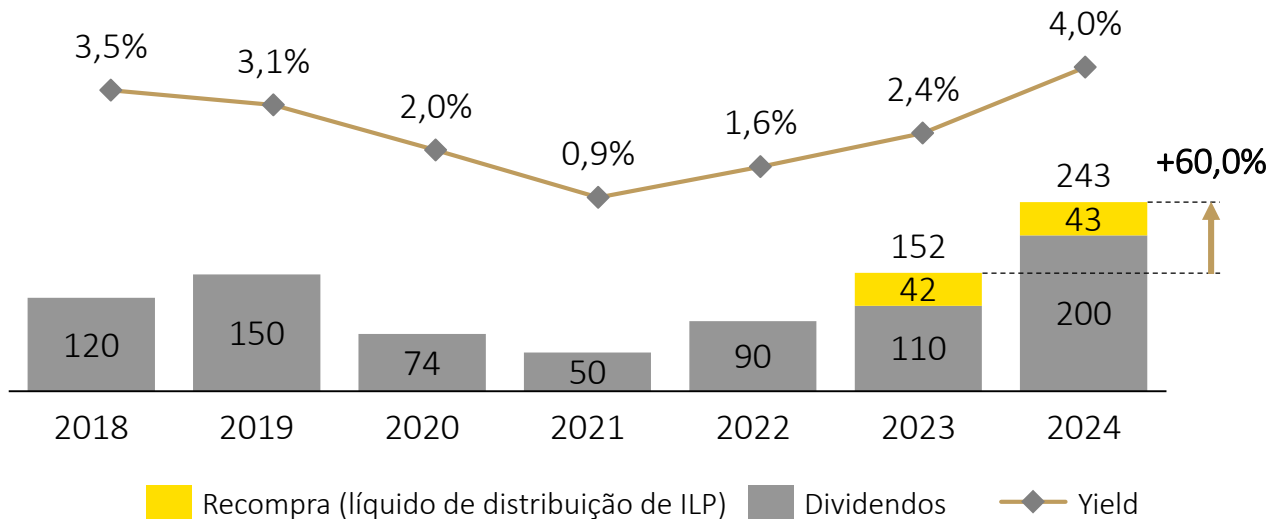
Recompra ações

Até 7,5 milhões de Units
A ser executado em 18 meses

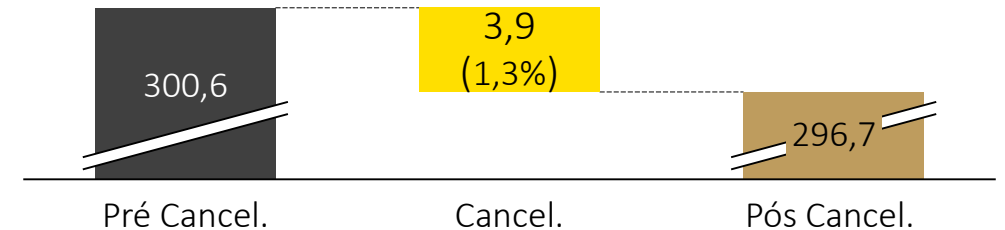
Retorno ao acionista

4,0% de Yield em 2024 (+1,6 p.p. vs. 2023)
R\$ 243 milhões distribuídos (+60% vs. 2023)

Evolução do retorno ao acionista (dividendos e recompra em R\$ milhões)



Cancelamento e Novo Programa de Recompra



NOVO PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES

Limite ON	7.518.864
Limite PN	15.037.728
Valor (R\$ @ base 03/02)	140,2MM
Prazo para Realização	18 meses (31/07/2026)

Agenda

1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro
3. Cancelamento e Recompra de ações
4. **Guidance 2024**
5. Guidance 2025

GUIDANCE 2024

ANUAL X REALIZADO

GUIDANCE ⁽¹⁾	Guidance 2024	Realizado 2024
Crescimento da receita líquida – Shoppings ⁽²⁾	4 – 8%	6,4%
Margem EBITDA – Shoppings ⁽²⁾	82 – 85%	84,5%
Margem EBITDA – Total ⁽³⁾	75 – 79%	77,4%
Investimento (R\$ milhões) ⁽⁴⁾	190 - 230	235,3

1) Valores sem linearização.
2) Inclui apenas operações de shoppings, Outlets e torres comerciais.
3) Considera resultados das operações de varejo.
4) Base caixa. Não inclui aquisições.



Agenda

1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro
3. Guidance 2024
4. Guidance 2025

GUIDANCE 2025

ANUAL X REALIZADO

GUIDANCE ⁽¹⁾

Guidance 2025

Crescimento da receita líquida – Shoppings ⁽²⁾

7 – 11%

Margem EBITDA – Shoppings ⁽²⁾

82 – 85%

Margem EBITDA – Total ⁽³⁾

75 – 79%

Investimento (R\$ milhões) ⁽⁴⁾

R\$330 – R\$400

1) Valores sem linearização

2) Inclui apenas operações de shoppings, Outlets e torres comerciais.

3) Considera resultados das operações de varejo.

4) Base caixa e não inclui aquisições. Valores de 2025 consideram entre R\$120 e R\$150 milhões de expansão e entre R\$50 e R\$60 milhões de desenvolvimento imobiliário



Shopping Pátio Higienópolis

Contato

Cristina Betts
CEO

Guido Oliveira
CFO e Diretor de Relações com Investidores

Marcos Souza
Diretor de Relações com Investidores e Planej. Integrado

Victor Barbosa
Gerente de Relações com Investidores

Pedro Roberti
Analista de Relações com Investidores

Ana Beatriz Lima
Analista de Relações com Investidores

+55 11 3137-7134/ 7037

ri@lguatemi.com.br

<https://ri.lguatemi.com.br/>

Considerações referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Iguatemi, eventualmente expressas neste relatório, se constituem apenas em projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Iguatemi em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.



IGUATEMI
S.A.

EARNINGS CONFERENCE CALL

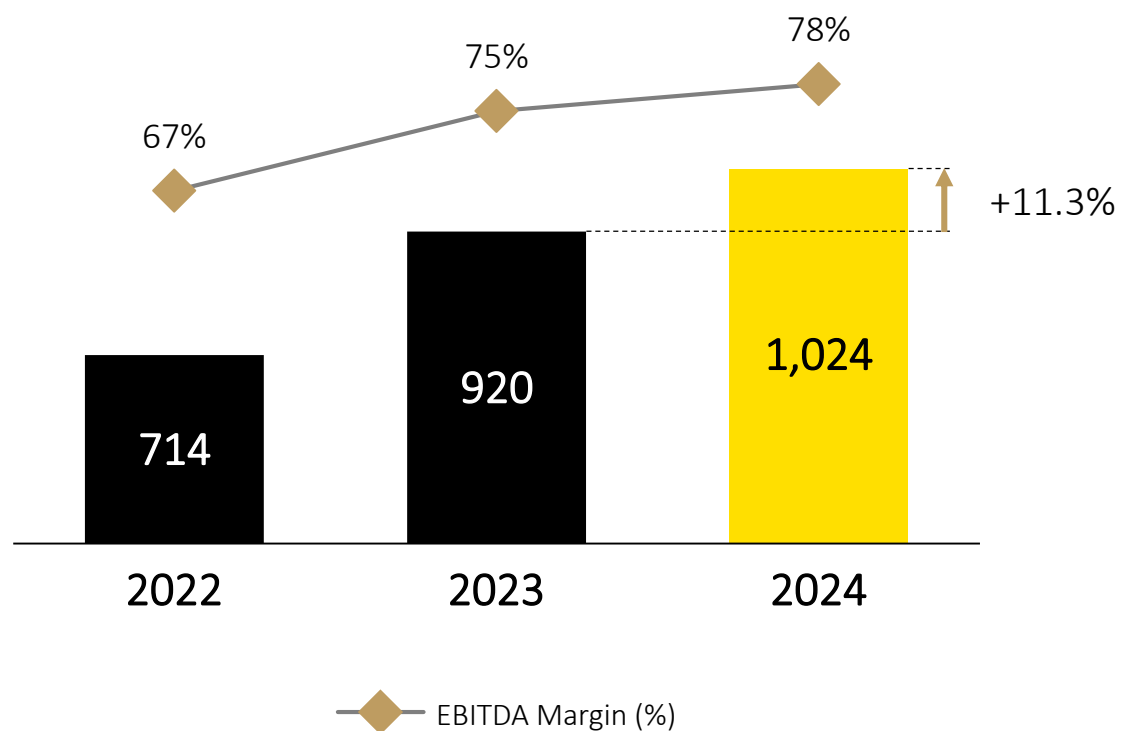
4Q24

Agenda

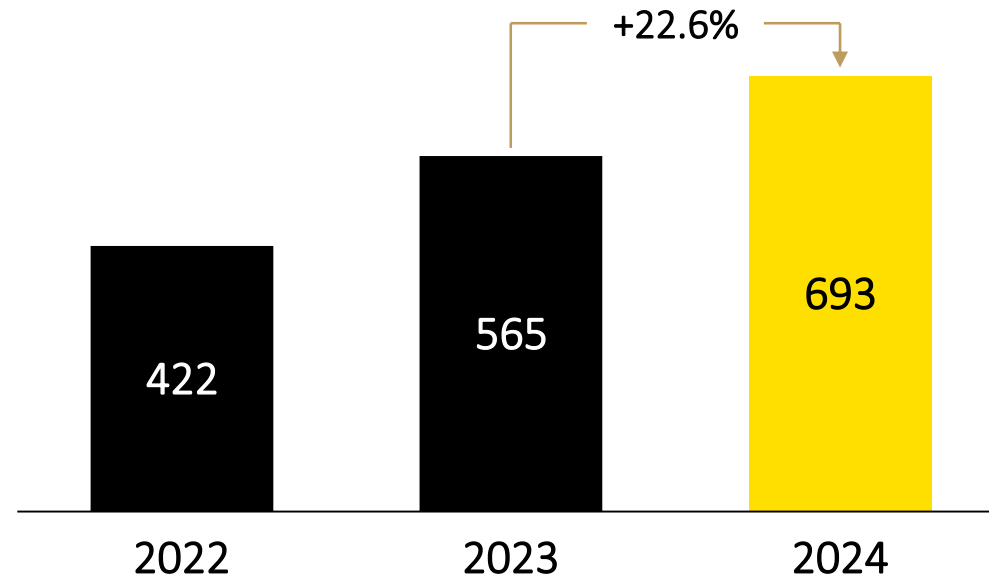
1. Highlights of the Quarter
2. Operational and Financial Performance
3. Share Cancellation and Buyback Program
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

IGUATEMI REACHES THE HISTORICAL FIGURE OF R\$1 BILLION EBITDA

Adjusted EBITDA Evolution (R\$ Million)

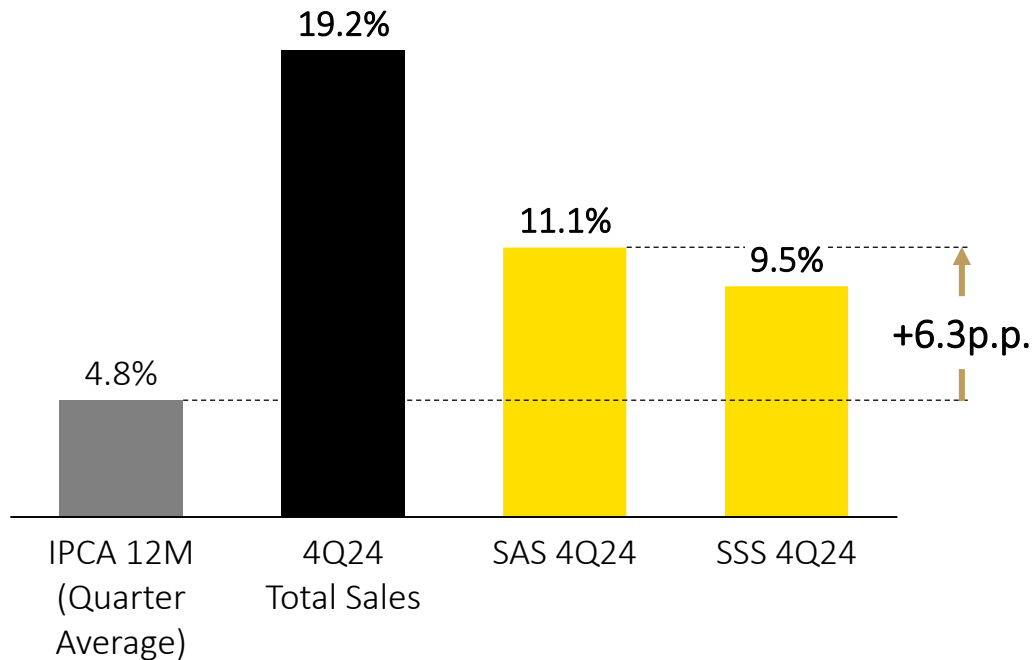


Adjusted FFO Evolution (R\$ Million)

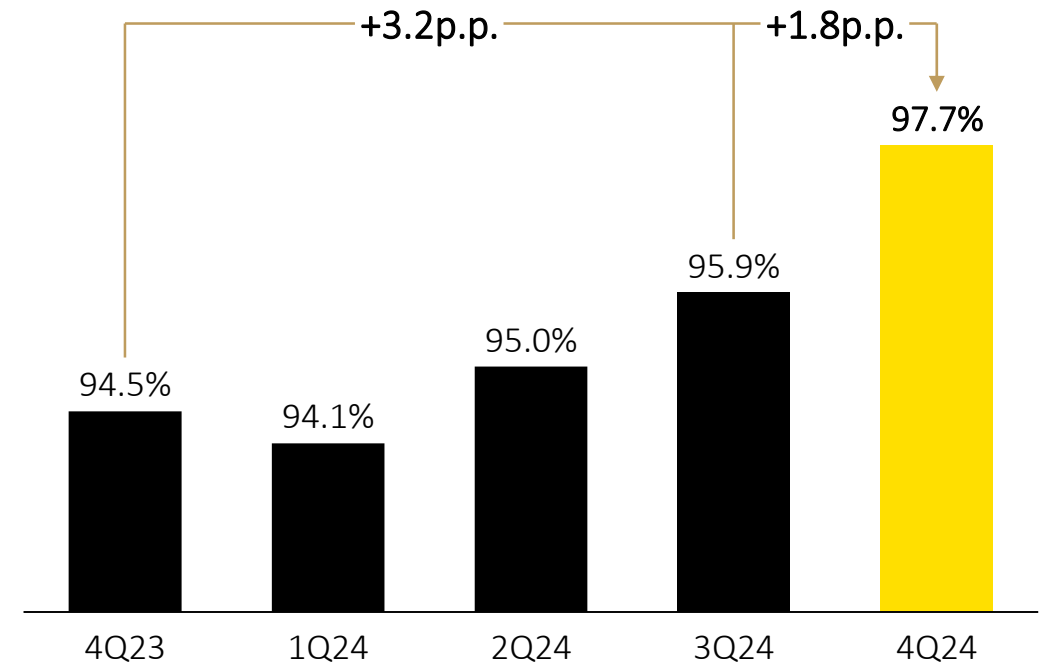


SALES MAINTAIN ACCELERATED GROWTH LEVEL AND OCCUPANCY RATE REACHES 97.7%

4Q24 Sales Growth (% over 4Q23)

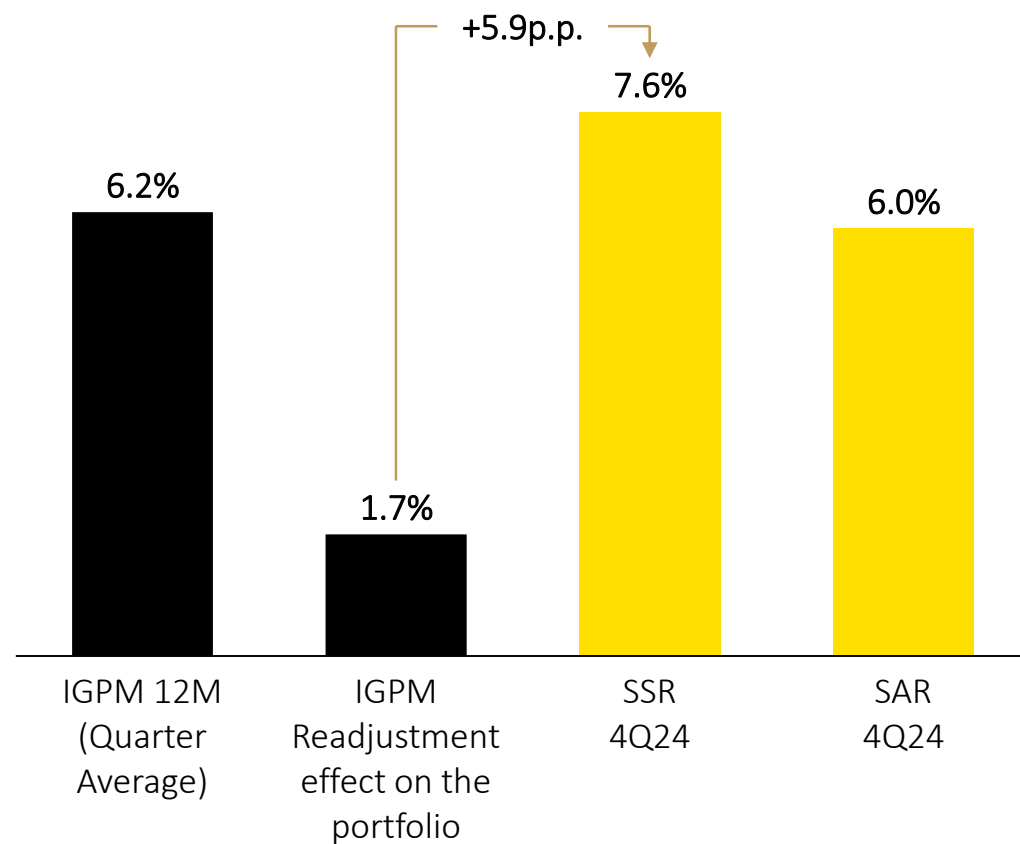


Occupancy Rate Evolution (% GLA)

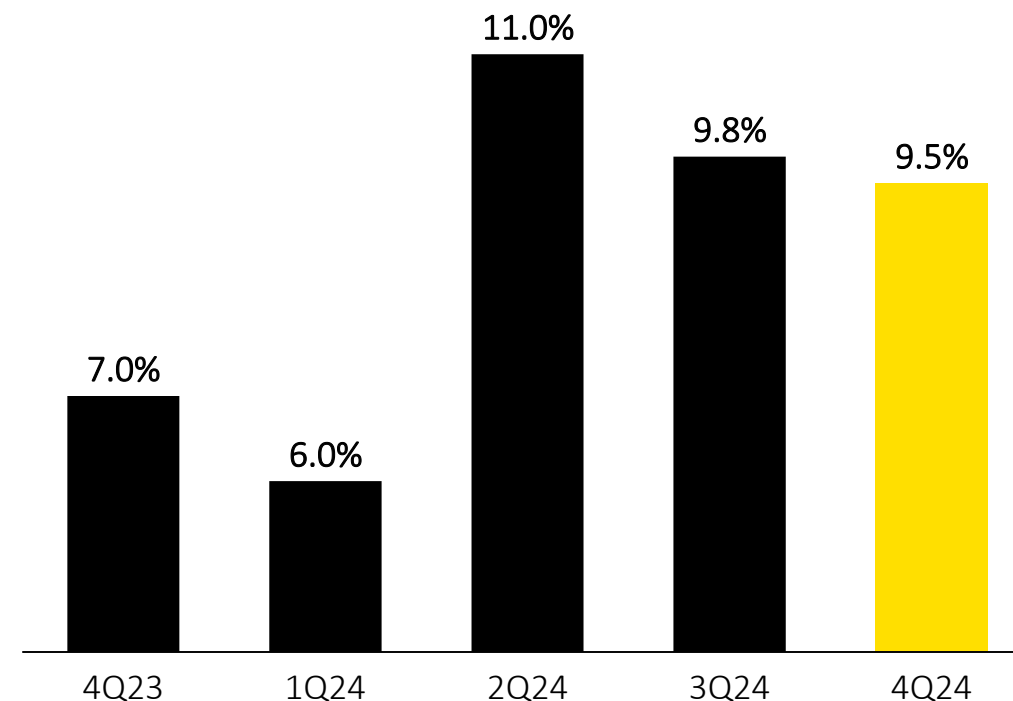


REAL RENT GROWTH DUE TO POSITIVE LEASING SPREADS ON CONTRACT RENEWALS AND WITHDRAWAL OF DISCOUNTS

SSR & SAR Growth vs 4Q23 (%)



Leasing Spread at Renewal – LTM (%)



IMPROVEMENTS IN THE STORE MIX WITH NEW OPERATIONS FOR THE BRAZILIAN MARKET

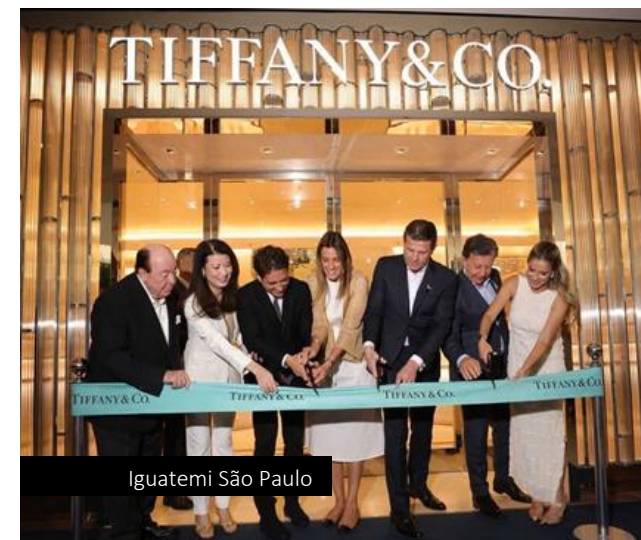
Important Openings in 2024

TIFFANY&CO.

- Opening at Iguatemi São Paulo in December 2024;
- 1st flagship in Latin America;
- 450 sqm store.

restaurante + café
MANIOCA

- Opening at JK Iguatemi in november 2024;
- 3rd unit of Chef Helena Rizzo's restaurant;
- 652 sqm restaurant with capacity for 178 people.



Iguatemi São Paulo

Continuous tenant mix improvements of the malls

Iguatemi Campinas



MARIA
FILÓ



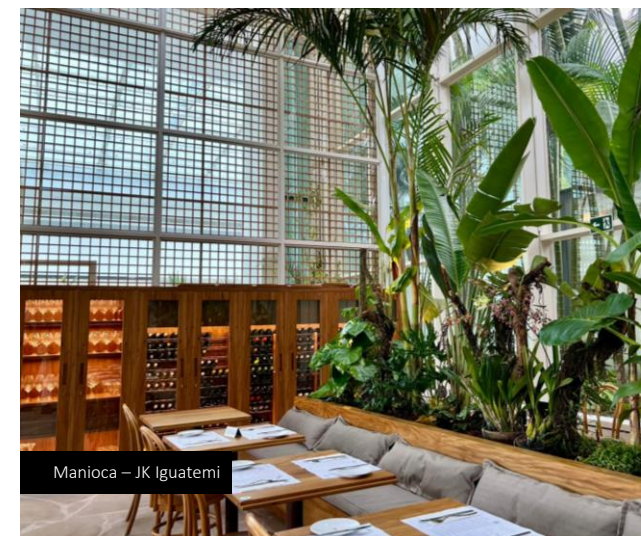
Iguatemi Rio Preto

BOSS
HUGO BOSS

Iguatemi Ribeirão Preto

IORANE *almanara*

Iguatemi Esplanada



Manioca – JK Iguatemi

SALE OF FRACTION OF MARKET PLACE LAND

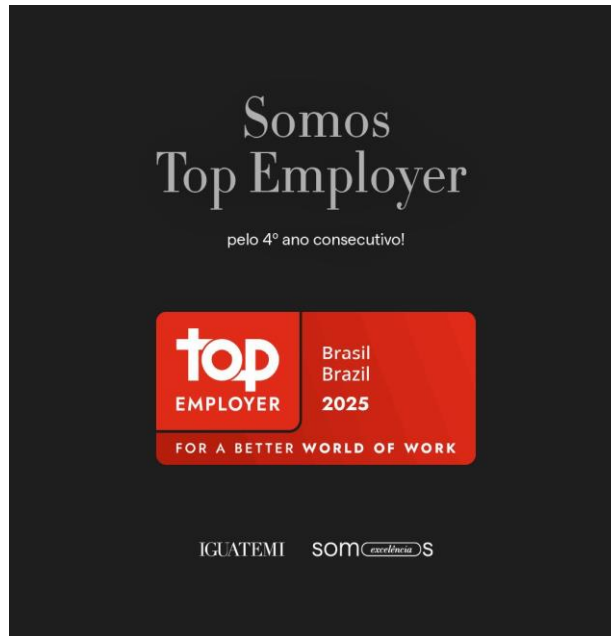


About the Project

- R\$ 35 million in results for 4Q24
- 11,000 sqm of private area (140 units)
- Rooftop with complete leisure facilities
- Direct access to Shopping Market Place
- Operated by JFL Living

IGUATEMI'S RECOGNITIONS AND EVENTS

Top Employer Certification 2025 for the 4th consecutive year



- Recognition for the 4th consecutive year consolidates Iguatemi as an increasingly relevant employer brand in the sector.

8th edition of Iguatemi Talks Fashion at JK Iguatemi



- The event aims to inform and inspire the public **about innovation, trends, and strategies within the fashion and design market.**
- The program featured **prominent personalities** such as: Beka Gvishiani, Alexandre Birman, Castas Kazantzis, Rayssa Leal, and Sasha Meneghel.
- 10% of the event's ticket sales were donated to IN-MOD (National Institute of Fashion and Design).

Agenda

1. Highlights of the Quarter
2. **Operational and Financial Performance**
3. Share Cancellation and Buyback Program
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

MAIN OPERATIONAL INDICATORS

Operational Indicators	4Q24	4Q23	Var. %	12M24	12M23	Var. %
Average Total GLA (sqm)	753,036	727,337	3.5%	732,175	727,337	0.7%
Owned Final GLA (sqm)	480,968	490,419	-1.9%	480,968	490,419	-1.9%
Average Owned GLA (sqm)	480,957	490,419	-1.9%	486,323	490,419	-0.8%
Average Total GLA, Malls (sqm)	699,526	673,827	3.8%	676,820	673,827	0.4%
Average Owned GLA, Malls (sqm)	440,319	449,769	-2.1%	444,171	449,769	-1.2%
Total Malls ⁽¹⁾	16	16	0.0%	16	16	0.0%
Total Sales (R\$ '000)	7,003,319	5,875,594	19.2%	21,156,238	18,866,203	12.1%
Same-Store Sales (SSS)	9.5%	9.4%	0.1 p.p.	7.5%	9.0%	-1.5 p.p.
Same-Area Sales (SAS)	11.1%	11.7%	-0.6 p.p.	9.7%	11.2%	-1.5 p.p.
Same-Store Rents (SSR) ⁽²⁾	7.6%	6.6%	1.0 p.p.	6.1%	10.1%	-4.0 p.p.
Same-Area Rents (SAR) ⁽³⁾	6.0%	4.6%	1.4 p.p.	4.4%	8.2%	-3.8 p.p.
Occupancy Cost (% of sales)	10.5%	11.1%	-0.6 p.p.	11.1%	11.7%	-0.6 p.p.
Occupancy Rate	97.7%	94.5%	3.2 p.p.	95.7%	93.3%	2.5 p.p.
Net Delinquency Rate	-3.0%	-1.7%	-1.3 p.p.	-1.1%	1.2%	-2.2 p.p.
Sales/sqm - Malls ⁽⁴⁾	10,727	9,344	14.8%	33,442	29,948	11.7%
Rent/sqm - Malls ⁽⁴⁾	795	733	8.4%	2,547	2,422	5.2%
Rent/sqm ⁽⁵⁾	699	641	9.0%	2,244	2,128	5.4%

(1) It considers Iguatemi Esplanada and Esplanada Shopping as one development.

(2) It considers sales and rental revenue from malls and total mall GLA (excluding towers, outlets, and Power Center Iguatemi Campinas).

(3) It considers total GLA of malls, outlets and towers.

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

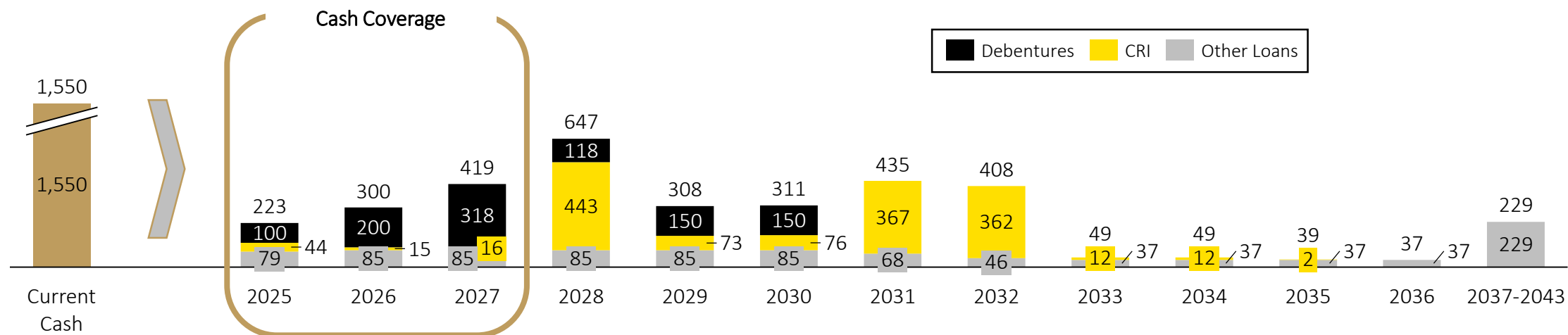
Financial Indicators– Managerial	4Q24	4Q23	Var. %	12M24	12M23	Var. %
Net revenue	363,711	315,120	15.4%	1,258,887	1,170,717	7.5%
EBITDA (R\$ '000)	301,033	227,223	32.5%	937,877	812,456	15.4%
EBITDA margin	82.8%	72.1%	10.7 p.p.	74.5%	69.4%	5.1 p.p.
Net Income (R\$ '000)	140,804	119,822	17.5%	399,354	304,726	31.1%
Net margin	38.7%	38.0%	0.7 p.p.	31.7%	26.0%	5.7 p.p.
FFO (R\$ '000)	195,989	163,120	20.2%	595,073	479,092	24.2%
FFO margin	53.9%	51.8%	2.1 p.p.	47.3%	40.9%	6.3 p.p.
Adjusted Net Revenue ⁽¹⁾	375,244	330,645	13.5%	1,321,595	1,226,976	7.7%
Adjusted EBITDA (R\$ '000) ⁽¹⁾	315,252	263,926	19.4%	1,024,264	919,704	11.4%
Adjusted EBITDA Margin	84.0%	79.8%	4.2 p.p.	77.5%	75.0%	2.5 p.p.
Adjusted Net Income (R\$ '000) ⁽¹⁾	164,083	134,577	21.9%	497,527	388,418	28.1%
Adjusted net margin	43.7%	40.7%	3.0 p.p.	37.6%	31.7%	6.0 p.p.
Adjusted FFO (R\$ '000) ⁽¹⁾	219,269	177,875	23.3%	693,245	562,784	23.2%
Adjusted FFO Margin	58.4%	53.8%	4.6 p.p.	52.5%	45.9%	6.6 p.p.
NOI ⁽²⁾	345,445	302,336	14.3%	1,086,002	997,681	8.9%
NOI margin	95.2%	91.9%	3.3 p.p.	93.0%	91.8%	1.2 p.p.

(1) Excluding the straight-line effect, non-cash effects of Infracommerce's share price variation, share SWAP and capital gains/losses.

(2) NOI Malls consolidated in Iguatemi interest.

INDEBTEDNESS AND LIABILITY MANAGEMENT

Debt amortization timetable



Consolidated figures (R\$ '000)

	4Q24	3Q24	Var. %
Total Debt	3,436,200	3,490,877	-1.6%
Cash & cash equivalents	1,821,355	1,869,490	-2.6%
(-) CRI Settlement (RioSul acquisition)	271,477	-	n/a
Adjusted cash and cash equivalents	1,549,878	-	n/a
Net Debt	1,614,845	1,621,387	-0.4%
Net debt after CRI settlement	1,886,322	-	n/a
EBITDA (LTM)	937,877	884,901	6.4%
Adjusted EBITDA⁽¹⁾ (LTM)	1,024,264	972,939	5.7%
Net Debt/EBITDA ⁽²⁾	2.01x	1.83x	+0.18
Net Debt/Adjusted EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾	1.84x	1.67x	+0.17
Cost of Debt (% of CDI)	105.0%	105.8%	-0.8 p.p.
Debt term (Years)	5.3	5.5	-0.2

(1) Excluding the straight-line effect, Infracommerce and the share SWAP result; (2) Considers Net Debt after the settlement of CRI backing the RioSul acquisition.

Agenda

1. Highlights of the Quarter
2. Operational and Financial Performance
- 3. Share Cancellation and Buyback Program**
4. Guidance 2024
5. Guidance 2025

COMPANY INCREASES DISTRIBUTION TO SHAREHOLDERS AND APPROVES CANCELLATION OF SHARES AND NEW BUYBACK PROGRAM

Dividends

R\$ 200 million in 2024
(+90% vs. 2023)

Cancellation of shares

3.9 million of units

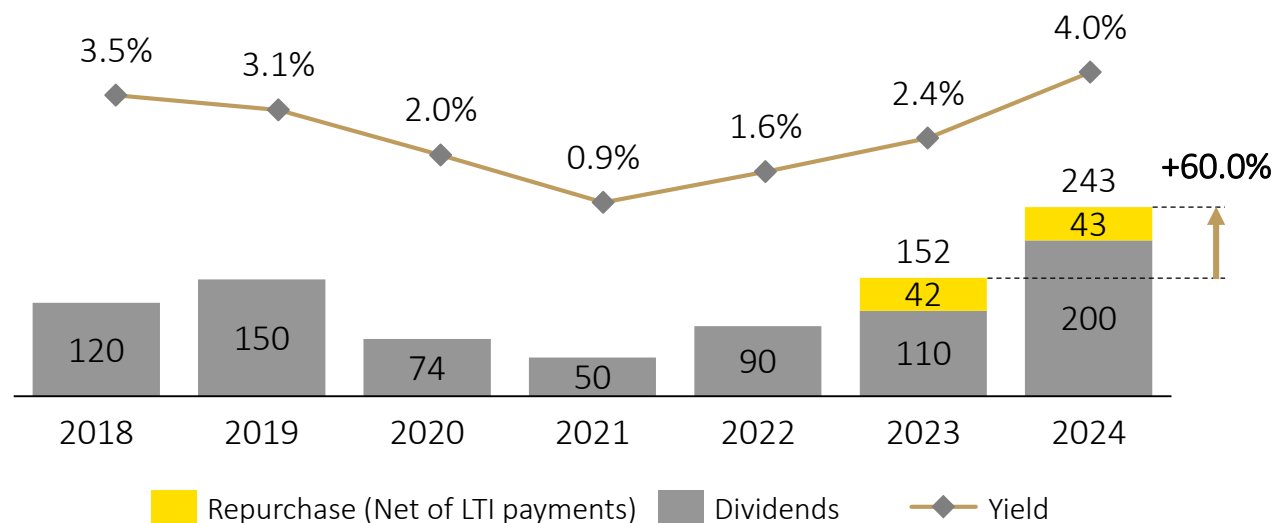
Buyback Program

Until 7.5 million of Units
To be executed in 18 months

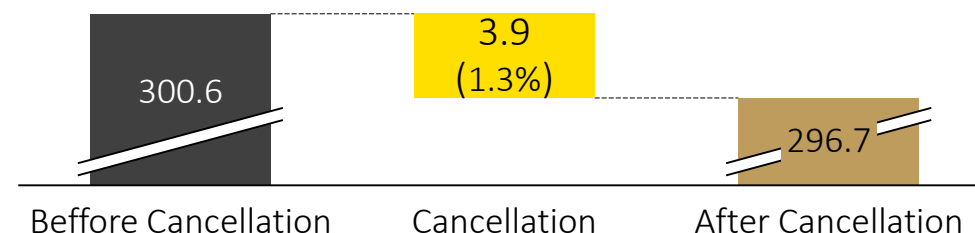
Shareholder return

4.0% of Yield in 2024 (+1.6 p.p. vs. 2023)
R\$ 243 million distributed (+60% vs. 2023)

Progression of return to shareholders (dividends and share repurchase in R\$ million)



Share Cancellation and New Share Buyback Program



NEW SHARE BUYBACK PROGRAM

Limit of Common Shares:	7,518,864
Limit of Preferred Shares:	15,037,728
Amount (R\$ @ base Feb 03)	140.2MM
Term	18 months (07/31/2026)

Agenda

1. Highlights of the Quarter
2. Operational and Financial Performance
3. Share Cancellation and Buyback Program
- 4. Guidance 2024**
5. Guidance 2025

GUIDANCE 2024

ANNUAL X COMPLETED

GUIDANCE ⁽¹⁾	Guidance 2024	Completed 2024
Net revenue growth– Malls ⁽²⁾	4 – 8%	6.4%
EBITDA Margin – Malls ⁽²⁾	82 – 85%	84.5%
EBITDA Margin – Total ⁽³⁾	75 – 79%	77.4%
Investment (R\$ million) ⁽⁴⁾	190 - 230	235.3

1) Amounts without straight-line effect.

2) Includes malls, outlets, and comercial towers operations only.

3) Considers income from retail operations.

4) Cash basis.. Does not include acquisitions.



Agenda

1. Highlights of the Quarter
2. Operational and Financial Performance
3. Share Cancellation and Buyback Program
4. Guidance 2024
5. **Guidance 2025**

GUIDANCE 2025

GUIDANCE ⁽¹⁾

Guidance 2025

Net revenue growth– Malls ⁽²⁾

7 – 11%

EBITDA Margin – Malls ⁽²⁾

82 – 85%

EBITDA Margin – Total ⁽³⁾

75 – 79%

Investment (R\$ million) ⁽⁴⁾

R\$330 – R\$400

1) Amounts without straight-line effect.

2) Includes shopping malls, outlets, and commercial towers operations only.

3) Considers income from retail operations

4) Cash basis. Does not include acquisitions. Cash basis and does not include acquisitions. 2025 values consider between R\$120 and R\$150 million for expansion and between R\$50 and R\$60 million for real estate development.



Shopping Pátio Higienópolis

Contact

Cristina Betts
CEO

Guido Oliveira
CFO and IR Officer

Marcos Souza
IR Director

Victor Barbosa
IR Manager

Pedro Roberti
IR Analyst

Ana Beatriz Lima
IR Analyst

+55 11 3137-7134/ 7037

ri@lguatemi.com.br

<https://ri.lguatemi.com.br/>

Considerations regarding business prospects, estimates of operational and financial results, and Iguatemi's growth prospects, as expressed in this report, are merely projections and, as such, are based solely on Iguatemi's management's expectations regarding the future of the business and its continued access to capital to finance the Company's business plan. Such considerations depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, sector performance, and the Brazilian economy, among other factors, and are therefore subject to change without notice.