

Golden Lake Day

27 de agosto de 2026

Relações com Investidores

Aviso legal

Este documento pode conter considerações futuras que estão sujeitas a riscos e incertezas uma vez que se baseiam nas expectativas e metas da administração da Companhia, bem como nas informações disponíveis. A Companhia não está obrigada a atualizar tais afirmações.

As palavras "antecipar", "desejar", "esperar", "prever", "pretender", "planejar", "prognosticar", "projetar", "objetivar" e termos similares são utilizados para identificar tais afirmações.

A Companhia esclarece que não divulga projeções e/ou estimativas nos termos do artigo 21 da Resolução CVM nº 80/22 e, dessa forma, eventuais considerações futuras não representam qualquer *guidance* ou promessa de desempenho futuro.

As expectativas da administração referem-se a eventos futuros que podem ou não vir a ocorrer. Nossa futura situação financeira, resultados operacionais, participação de mercado e posicionamento competitivo podem diferir substancialmente daqueles inferidos ou sugeridos em tais avaliações. Muitos dos fatores e valores que estabelecem esses resultados estão fora do controle ou da expectativa da Companhia. O leitor/investidor não deve basear-se exclusivamente nas informações contidas neste relatório para tomar decisões com relação à negociação de valores mobiliários de emissão da Multiplan.

Este documento contém informações sobre projetos futuros que poderão tornar-se diversas devido a alterações nas condições de mercado, alterações de lei ou políticas governamentais, alterações das condições de operação do projeto e dos respectivos custos, alteração de cronogramas, desempenho operacional, demanda de lojistas e consumidores, negociações

comerciais ou de outros fatores técnicos e econômicos. Tais projetos poderão ser modificados no todo ou parcialmente, a critério da Companhia, sem prévio aviso. As informações não contábeis não foram revisadas pelos auditores externos.

Nesta apresentação, a Companhia optou por apresentar os saldos consolidados, de forma gerencial, de acordo com as práticas contábeis vigentes excluindo o CPC 19 (R2).

Para maiores informações, favor consultar as Demonstrações Financeiras, o Formulário de Referência e outras informações relevantes disponíveis no nosso site de Relações com Investidores ri.multiplan.com.br.

Programas Não Patrocinados de *Depositary Receipts*

Chegou ao conhecimento da Companhia que bancos estrangeiros implementaram ou pretendem implementar programas não patrocinados de certificados de depósito de valores mobiliários (*depositary receipts*), nos EUA ou em outros países, com lastro em ações de emissão da Companhia (os "Programas Não Patrocinados"), tirando proveito do fato de que os relatórios da Companhia são usualmente divulgados no idioma inglês.

A Companhia, no entanto, (i) não está envolvida nos Programas Não Patrocinados, (ii) desconhece os termos e condições dos Programas Não Patrocinados, (iii) não tem qualquer relacionamento com potenciais investidores no tocante aos Programas Não Patrocinados, (iv) não consentiu de forma alguma com os Programas Não Patrocinados e não assume qualquer responsabilidade em relação aos mesmos. Ademais, a Companhia ressalta que suas demonstrações financeiras são traduzidas e também divulgadas em

inglês exclusivamente para o cumprimento das normas brasileiras, notadamente a exigência contida no item 6.2 do Regulamento de Listagem do Nível 2 de Governança Corporativa da B3 SA - Brasil, Bolsa, Balcão, que é o segmento de listagem do mercado em que as ações da Companhia são listadas e negociadas.

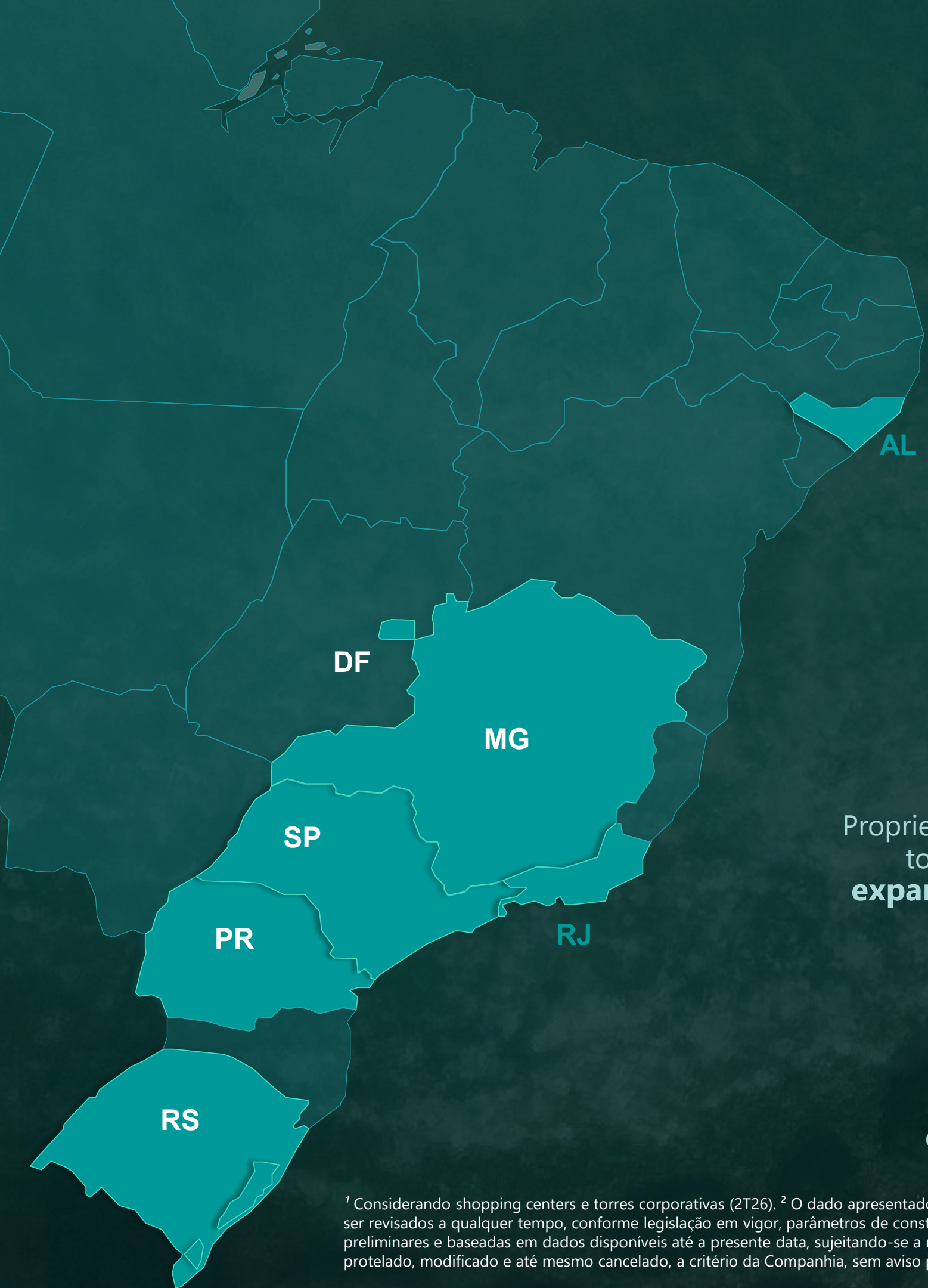
Embora divulgadas em inglês, as demonstrações financeiras da Companhia são preparadas de acordo com a legislação brasileira, seguindo os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos no Brasil (BR GAAP), que podem diferir dos princípios contábeis geralmente aceitos em outros países.

Por fim, a Companhia chama a atenção de potenciais investidores para o artigo 51 do seu Estatuto Social, o qual, em síntese, prevê expressamente que qualquer litígio ou controvérsia que possa surgir entre a Companhia, seus acionistas, membros do Conselho de Administração, diretores e membros do Conselho Fiscal com relação às matérias previstas em tal dispositivo devem ser submetidas à arbitragem perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, no Brasil.

Portanto, ao optar por investir em qualquer Programa Não Patrocinado, o investidor o faz por seu próprio critério e risco e também estará sujeito ao disposto no artigo 51 do Estatuto Social da Companhia.

Perfil Multiplan

Reconhecida desenvolvedora e administradora de shoppings top-of-mind e projetos multiuso no Brasil há 50 anos



20 shopping centers
com cerca de 6000
operações & **2** complexos
de torres corporativas



Propriedades com **956.482 m²** de ABL
total¹, com um **potencial de
expansões de 137.309 m²** de ABL²



Shoppings conectados ao
app **Multi**, em linha com
estratégias **omnichannel**



864.020 m² de área privativa²
para **projetos multiuso**
futuros **em 11 shoppings**



61,1% do *mix* concentrado em
experiências & conveniência³



Propriedades localizadas em
áreas centrais nos maiores
centros de consumo/vetores de
crescimento das cidades



Mais de **80.000**
empregos gerados⁴



1.368 eventos culturais
e sociais em jun/26 (12M)



200 milhões de visitas/ano,
ou 548 mil visitas/dia⁴

¹ Considerando shopping centers e torres corporativas (2T26). ² O dado apresentado corresponde a estudos iniciais conduzidos pelos departamentos técnico e de desenvolvimento da Companhia, somente com o intuito de fornecer uma visão preliminar do potencial dos projetos, podendo ser revisados a qualquer tempo, conforme legislação em vigor, parâmetros de construção, viabilidade econômico-financeira e direitos de edificação. Informações sobre projetos futuros constituem apenas indicativo da intenção da Companhia em desenvolver tais projetos e, portanto, são preliminares e baseadas em dados disponíveis até a presente data, sujeitando-se a riscos e incertezas que podem levar a resultados reais diferentes dos apresentados. Tais informações não definem qualquer compromisso de início de obras ou execução do projeto, que poderá ser protelado, modificado e até mesmo cancelado, a critério da Companhia, sem aviso prévio. ³ Inclui os segmentos de Serviços, Alimentação e Artigos Diversos no 2T26. ⁴ Fonte: Relatório Anual de Sustentabilidade 2025 da Multiplan.

A história da Multiplan sempre foi a de **criar locais de destino através do desenvolvimento de projetos multiuso e shoppings**



Transformando vetores de crescimento das cidades...

Barra da Tijuca – Rio de Janeiro, 1981



...em destinos valorizados e integrados à vida de seus frequentadores

Barra da Tijuca – Rio de Janeiro, 2025



Torres residenciais

BarraShopping

Centro Médico I

New York City Center

Centro Médico II

Centro Empresarial
BarraShopping

VillageMall

Torres residenciais
do condomínio
Golden Green

4km →

10 projetos multiuso desenvolvidos desde o IPO¹

Criar complexos multiuso promove o crescimento orgânico e o desenvolvimento das cidades

Benefícios



Para o projeto multiuso:

- Aumento no valor/preço do imóvel
- Conveniência para os moradores/colaboradores
- Maior disponibilidade de vagas de estacionamento
- Infraestrutura de lazer



Para o shopping:

- Aumento do fluxo orgânico de pessoas
- Menor demanda e maior oferta de vagas de estacionamento
- Atração de um público constante ao longo da semana
- Alinhamento de público-alvo



Para a cidade:

- Catalisador do desenvolvimento urbano
- Melhorias na infraestrutura da região
- Valorização do entorno
- Atração de novos investimentos
- Ampliação da oferta de serviços e lazer

¹ O IPO (abertura de capital) da Companhia ocorreu em jul/07. Inclui o projeto Golden Lake (em desenvolvimento).

Região sul de Porto Alegre: desenvolvendo no vetor de crescimento da cidade



 Alta densidade urbana

 Vetor de Crescimento

 Restrição Geográfica (lagoa)

 Complexo BarraShoppingSul

 Restrição Geográfica (montanhas)

Cristal

Centro-Sul

Sul



Terreno do futuro BarraShoppingSul



BarraShoppingSul

2004 – Terreno do futuro BarraShoppingSul

Porto Alegre, RS, Brasil
Google Earth. Imagem aprimorada com uso de recursos de IA.



BarraShoppingSul

2009 – 1º ano completo do BarraShoppingSul

Porto Alegre, RS, Brasil
Google Earth. Imagem aprimorada com uso de recursos de IA.



Futuro
Golden Lake

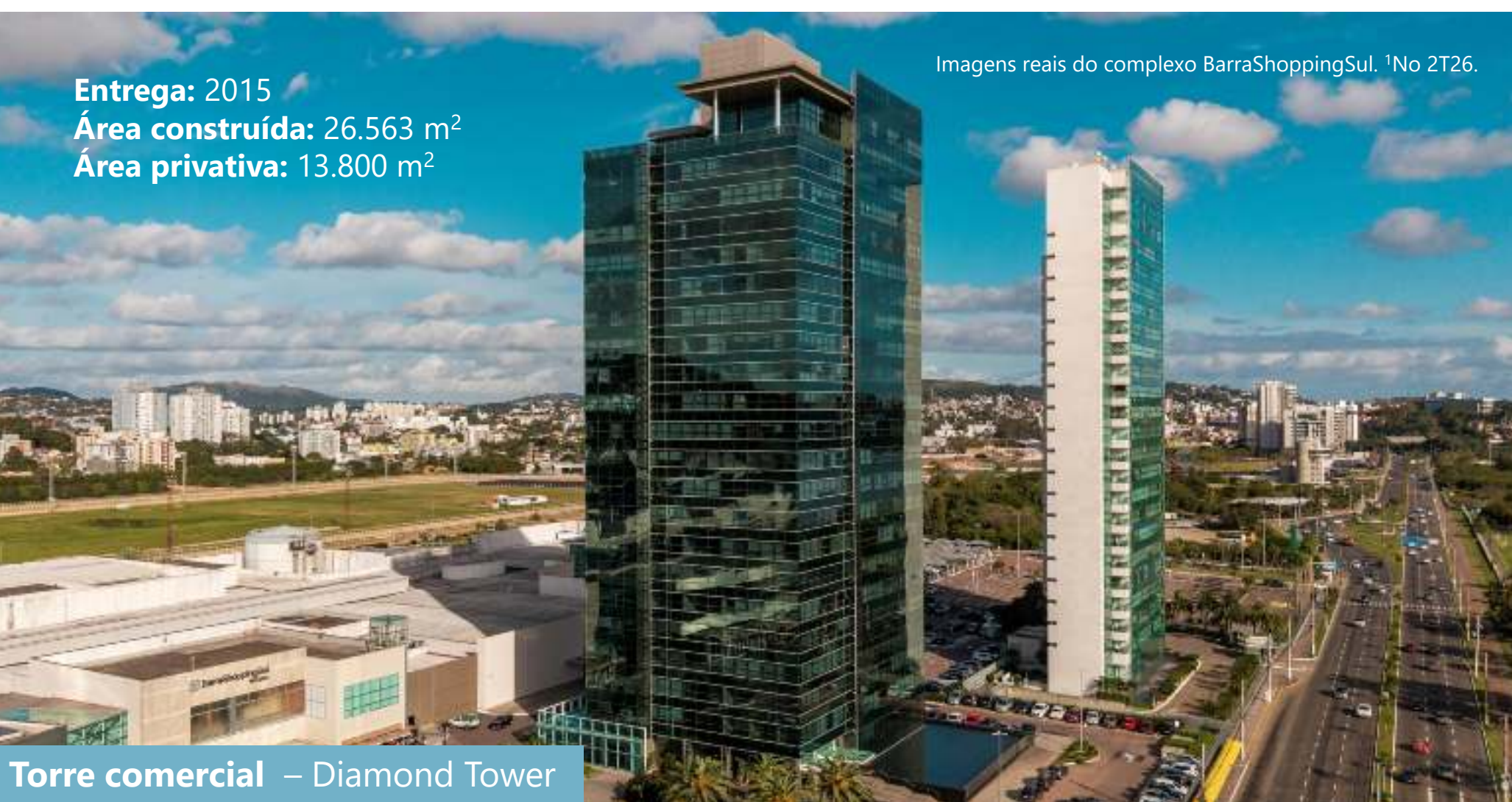
Résidence
du Lac

Diamond
Tower

Cristal
Tower

2015 – Todas as torres anexas ao shopping entregues

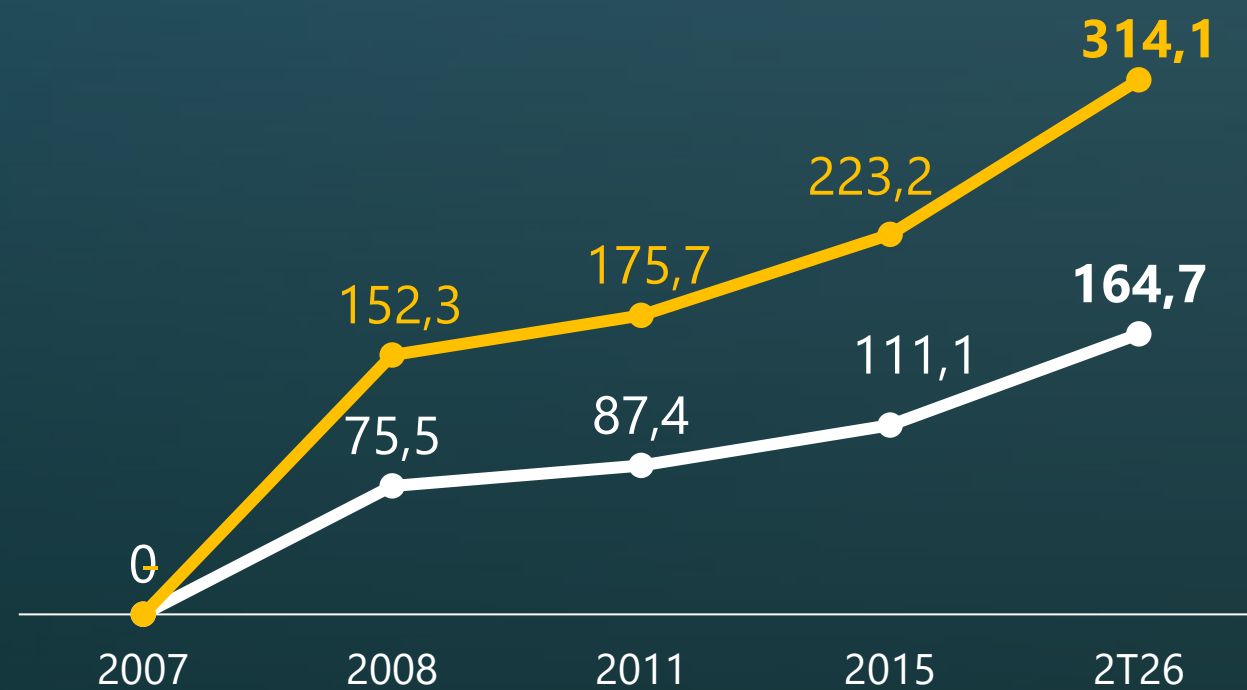
Porto Alegre, RS, Brasil
Google Earth. Imagem aprimorada com uso de recursos de IA.



Complexo BarraShoppingSul: superando a marca de R\$ 1,0 bi em vendas e VGV

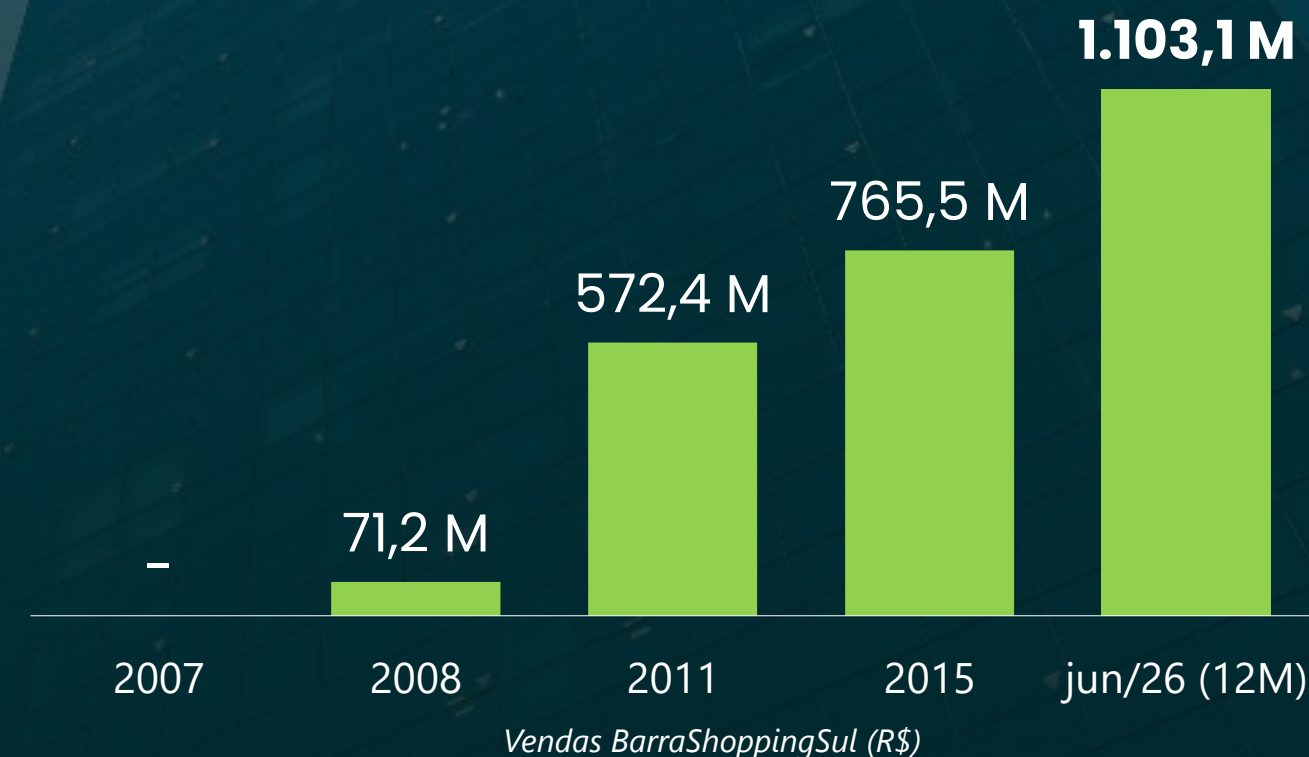
Um destino de Porto Alegre que cresce em tamanho e valor

Área



— **Área construída¹** (milhares de m²)
— **ABL + área privativa¹** (milhares de m²)

Vendas



+

VGV vendido²
R\$1,0 bi

- BarraShoppingSul (2008)
- Cristal Tower (2011)
- Diamond Tower (2015)
- Résidence du Lac (2015)
- Lake Victoria – Golden Lake (2025)
- Lake Eyre – Golden Lake (2028)

¹ Considera BarraShoppingSul, Cristal Tower, Diamond Tower, Residence du Lac, Lake Victoria e Lake Eyre. O Lake Eyre está em construção e ainda não foi entregue. ² VGV refere-se ao Valor Geral de Vendas. VGV vendido até o 2T26. Considera torres anexas ao BarraShoppingSul (Diamond Tower, Cristal Tower e Résidence du Lac), Lake Victoria e Lake Eyre. Valores históricos.

O benefício de estar no vetor de crescimento: vendas residenciais no bairro Cristal crescem bem acima da média de Porto Alegre

Evolução anual das vendas de unidades residenciais¹
(2025 vs. 2024)



Cristal

(bairro do BarraShoppingSul e Golden Lake)



Porto Alegre ex Cristal

+16,7%

+8,7%

+807 p.b

Vendas de unidades residenciais¹ no bairro Cristal

314

245

2025

1S26

As **unidades vendidas** no bairro Cristal **apenas no 1S26** já **equivalem a 78%** do total registrado em **todo o ano de 2025**

¹ Fonte: Secretaria Municipal da Fazenda via Dados Abertos POA ([link](#)). Considera a data de pagamento do ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis) de unidades residenciais e excluindo apart-hotel/flat, estacionamentos e imóveis não residenciais. Uma mesma operação pode incluir mais de uma unidade.

Condomínio Golden Lake: mais um catalisador do desenvolvimento urbano

Cristal Tower

Diamond Tower

BarraShoppingSul

Résidence du Lac

Golden Lake

Porto Alegre, RS, Brasil

Imagem ilustrativa somente do projeto Golden Lake



Novas cocheiras

Transferidas

Antigas cocheiras
do Jockey Club



8 fases

20 torres
residenciais

250 mil m²
de área privativa

VGV¹ estimado:
R\$5,2 B

Golden Lake: o primeiro bairro privativo da cidade

¹ Considera o VGV lançado do Lake Victoria, Lake Eyre e Lake Baikál somado ao saldo em estoque com preço médio de venda de R\$21.463/m², correspondente ao preço médio praticado no Lake Eyre em jul/26 (12M).

Localizado ao lado do BarraShoppingSul, gerando grandes sinergias com o mesmo

BarraShoppingSul

660 metros

Golden Lake

Potencial de 8,4 mil novas pessoas¹
com **poder aquisitivo** acima da média
nacional **ao lado do shopping**

Porto Alegre, ago/26

¹ Considera 1.400 unidades residenciais, com média de 6 pessoas por unidade (moradores e colaboradores).

Sinergias, sinergias e mais sinergias

**Shopping
integrado à
rotina dos
moradores**

**Novos consumidores
recorrentes para o shopping**

**Fluxo constante de visitantes,
mesmo sem carros**

**Centenas de lojas e
serviços a poucos passos**





**Público de alta
renda no entorno
imediato**



**Eventos exclusivos
conectando os dois ativos**



**Maior atratividade
para novas marcas**



**Canal direto de
relacionamento com os
moradores via app Multi**



**Novas oportunidades
de mídia e ativações**



Maior fluxo

Diferencial competitivo
na venda dos imóveis



Mais conveniência e
valorização



Demanda para delivery e serviços



Moradores com *status*
Platinum no app Multi

Foco em bem estar, conveniência e exclusividade



Novo lifestyle

Primeiro bairro privativo em Porto Alegre



Exclusividade

Áreas comuns, serviços, conveniência e paisagismo diferenciados



Áreas comuns

Wellness Center, Beach Club, Golden Park e muitos outros



BarraShoppingSul

Multiuso: residência, trabalho e lazer, tudo em um só lugar

GL

Golden Lake



Valorização

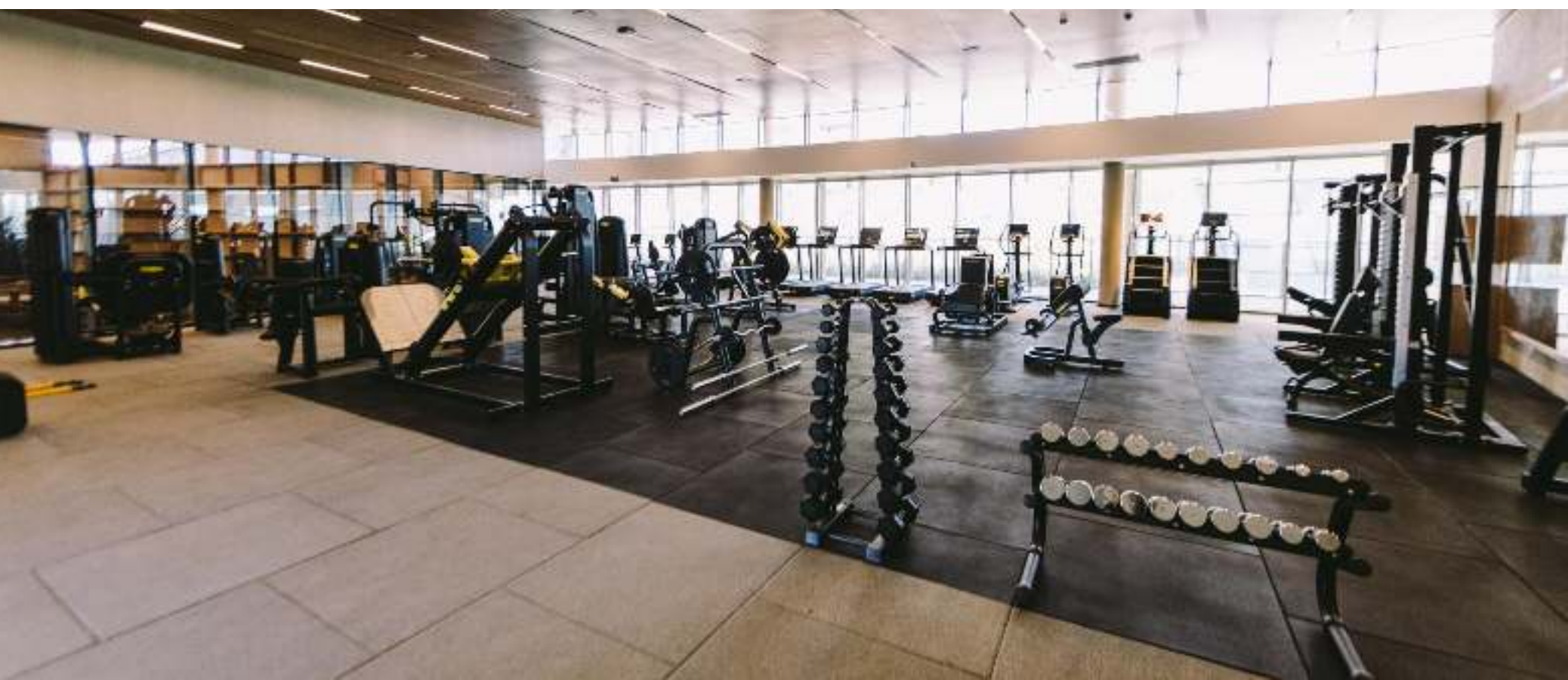
Vetor de crescimento: região com crescimento acima da média na cidade



Projeto faseado

8 fases, com 20 torres residenciais, de arquitetura diferenciada

Áreas comuns: mais um grande atrativo do projeto





Lake Victoria

Lançado → Vendido → Construído → Entregue



**4 torres,
94 unidades**

**Nº de pavimentos:
10 - 17**

**34 mil m² de
área privativa**

**Preço das unidades¹
R\$6,3 M – 27,8 M**

**Tamanho das
unidades
300 m² – 869 m²**

**VG²
estimado:
R\$600,0 M**

¹ Expectativa de preço de venda dos apartamentos em jul/26. ²VG² refere-se ao Valor Geral de Vendas.

Lake Eyre

Entrega prevista para 2028



Agosto 2026

**2 torres,
127 unidades**

**Nº de pavimentos:
22**

**19 mil m² de
área privativa**

**Preço das unidades¹
R\$2,5 M – 6,8 M**

**Tamanho das
unidades
127 m² – 327 m²**

**VGV²
estimado:
R\$350,0 M**

¹ Expectativa de preço de venda dos apartamentos em jul/26. ²VGV refere-se ao Valor Geral de Vendas.

Lake Baikal

Lançado em ago/26

**2 torres,
88 unidades**

Nº de pavimentos: 31

**19,5 mil m² de
área privativa**

**Tamanho das
unidades
197 m² – 254 m²**

**VGV¹
estimado:
R\$400,0 M**

**Entrega no
2T30**

¹ VGV refere-se ao Valor Geral de Vendas.



Imagem ilustrativa.

Muito já foi feito, muito mais por vir

Três primeiras fases:

R\$1,4 bi
de VGV¹

309
unidades

73 mil m² de
área privativa

Resumo das três fases lançadas

1. Lake Victoria

Lançamento: out/21

VGV ¹ estimado	VGV ¹ vendido
R\$600,0 M	R\$444,8 M

Vendas ² unidades	Receita contabilizada ³
78,7%	R\$444,8 M

2. Lake Eyre

Lançamento: set/24

VGV ¹ estimado	VGV ¹ vendido
R\$350,0 M	R\$293,6 M

Vendas ² unidades	Receita contabilizada ³
76,4%	R\$111,0 M

3. Lake Baikal

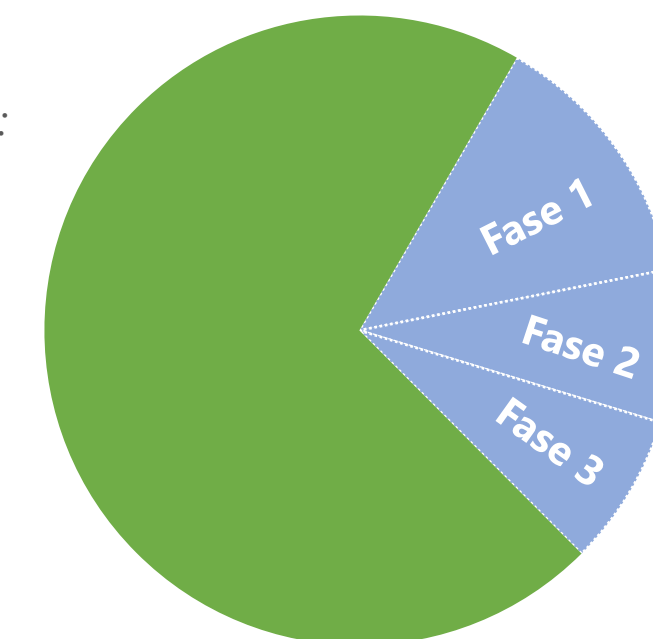
Lançamento: ago/26

VGV¹ estimado
R\$400,0 M

Área privativa

Em relação ao projeto do
Golden Lake como um todo:

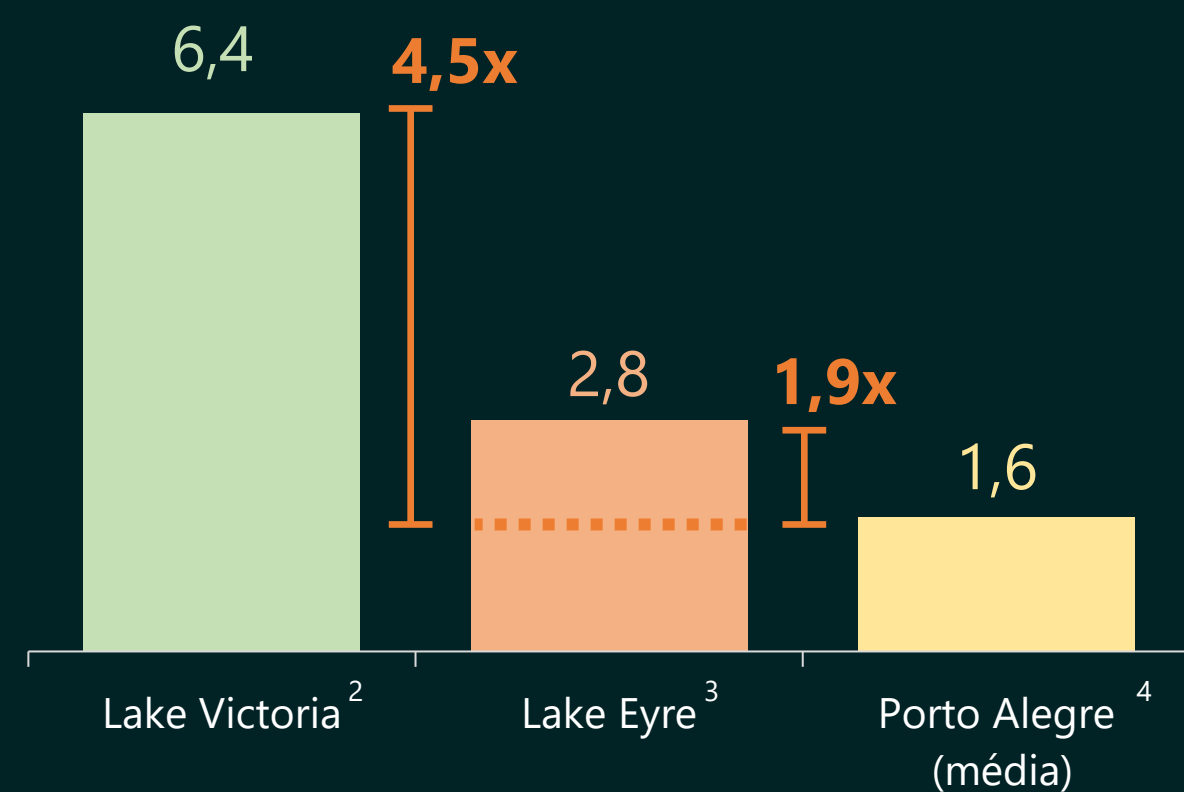
A lançar
70,8%



¹VGV refere-se ao Valor Geral de Vendas. Não inclui juros. Inclui correção monetária. ²Vendas realizadas até 30 de junho de 2026. ³ Receita contabilizada acumulada até o 2T26. Não inclui juros. Inclui correção monetária.

A qualidade faz o preço

Preço médio¹ das unidades (R\$ M) do Lake Victoria², Lake Eyre³ e da cidade de Porto Alegre⁴



¹ Refere-se ao VGV (Valor Geral de Vendas) total dividido pelo número de unidades ofertadas. ² VGV do Lake Victoria (R\$600 milhões) dividido pelo número de unidades (94). ³ VGV do Lake Eyre (R\$350 milhões) dividido pelo número de unidades (127). ⁴ Número de jun/26. Refere-se ao VGV (R\$8,6 bilhões) dividido pelo número de unidades (5.980) em estoque na cidade de Porto Alegre. Fonte: Panorama do Mercado Imobiliário de Porto Alegre – Sinduscon RS ([link](#)). Dados excluem programa “Minha Casa, Minha Vida”.

Eventos atraem potenciais compradores

E representam o *lifestyle* do bairro



Lançamento Wellness Center



Torneio de Tênis



Golden Lake POA Night Run



Golden Lake Festival Experience

Quando a realidade é maior do que o sonho

Duração do processo de venda, da 1ª visita até a decisão de comprar:

Antes do início da construção do Lake Victoria e áreas comuns do bairro:

≈ **Meses**

Depois da entrega do Lake Victoria e construção das áreas comuns do bairro:

≈ **Semanas**

As áreas comuns serão totalmente entregues até o final de 2026



O conceito foi comprovado

A entrega do Lake Victoria, das áreas comuns e a mudança do Plano Diretor pode elevar o valor percebido do projeto, apoiando uma melhor precificação

Lake Victoria

1ª fase | provar o conceito



- Cartão de visita do bairro
- Áreas comuns ganhando forma
- Conceito de condomínio fechado



Lake Eyre, Baikal e outras fases

Captura do valor criado



- Valor do projeto mais facilmente percebido
- Áreas comuns já visíveis e utilizáveis
- Aprendizados do Lake Victoria incorporados
- Maior poder de precificação

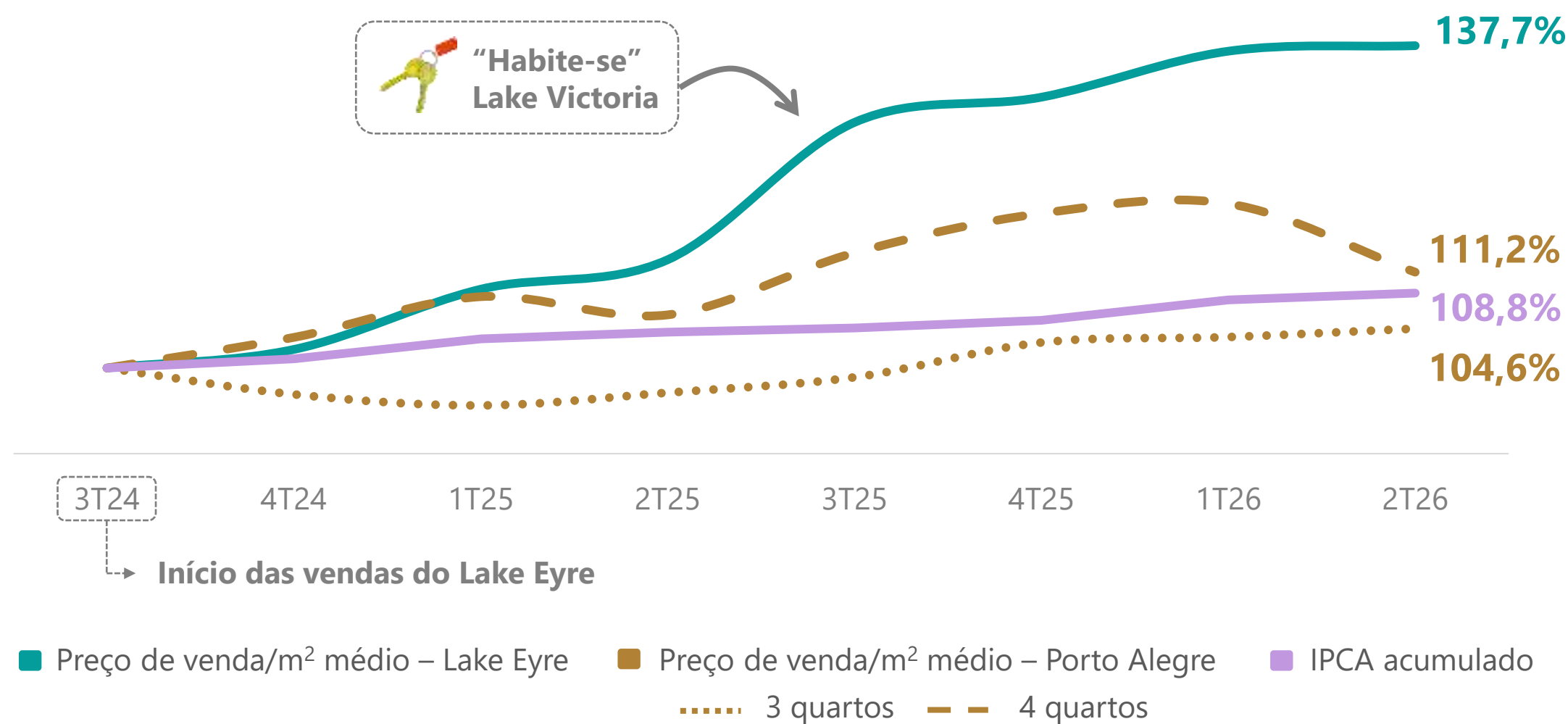


Mensagem
chave

À medida que o Golden Lake sai da prancheta e se torna realidade, o valor percebido aumenta, o que pode impactar margens

A construção do Lake Victoria ajudou a **impulsionar o preço de venda/m²** do Lake Eyre

Preço de venda/m² médio das unidades (R\$) do Lake Eyre¹ e da cidade de Porto Alegre² e IPCA³ acumulado (Base 100)



¹ Média trimestral. As vendas do Lake Eyre foram iniciadas em set/24, dessa forma o 3T24 considera apenas esse mês. Não considera coberturas e considera distratos. ² Fonte: Panorama do Mercado Imobiliário de Porto Alegre – Sinduscon RS ([link](#)). Médias trimestrais calculadas com base nos meses disponíveis na data de elaboração do slide (24/08/26). Dados excluem programa “Minha Casa, Minha Vida”. ³ IPCA é o índice de inflação de referência no Brasil. Fonte: IBGE

✓ **Lake Victoria** (entregue em nov/25)



🏗️ **Lake Eyre** (em construção)



No tri do “Habite-se” do Lake Victoria (3T25), o preço de venda/m² trimestral médio do Lake Eyre aumentou em 14,2%, bem acima do ritmo da cidade de Porto Alegre

Os preços de venda evoluíram substancialmente

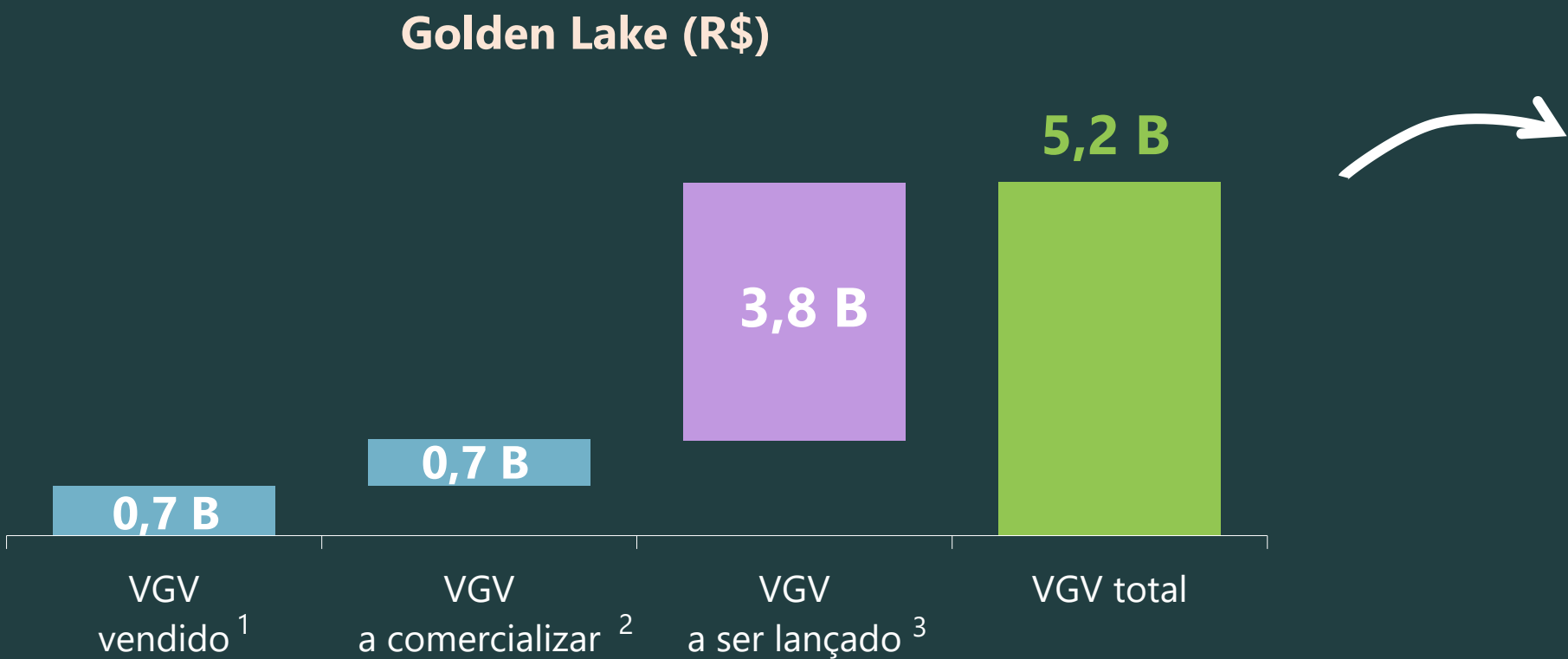
Golden Lake - Lake Victoria e Lake Eyre
Preço médio de venda (R\$/m²)



Nota: Considera vendas até jul/26.



E ainda há muito *upside* para o VGV total do projeto com o potencial aumento de preços!



Não considera potencial aumento de área privativa do Plano Diretor e aumentos futuros do preço de venda/m²

VGV total do projeto de acordo² com preço de venda/m²

Preço de venda (R\$/m ²)	21.463	24.000	26.000	28.000	30.000
VGV (R\$) ²	5,2 B	5,6 B	6,0 B	6,3 B	6,7 B

¹ Considera Lake Victoria e Lake Eyre até o 2T26. ² Considera Lake Victoria, Lake Eyre e Lake Baikal. ³ VGV das fases à serem lançadas calculado com base em um preço médio de venda de R\$21.463/m², correspondente ao preço médio praticado no Lake Eyre em jul/26 (12M).



Milhares de novos consumidores ao lado do BarraShoppingSul, com potencial impacto em vendas e fluxo

Golden Lake



BarraShoppingSul



Fluxo de visitantes



1.400

unidades no Golden Lake, com milhares de moradores e funcionários



8,4 mil

potencial de novas pessoas¹ no Golden Lake



31,2 mil

visitas diárias ao BarraShoppingSul (2025)



R\$1.670

consumo médio por visita² de clientes Silver, Gold e Platinum no BarraShoppingSul (6M26)



Mensagem chave

As 1.400 unidades do Golden Lake podem trazer milhares de consumidores de alta renda para o entorno imediato do BarraShoppingSul, com potencial para impulsionar fluxo e gastos

¹ Considera 1.400 unidades residenciais, com média de 6 pessoas por unidade (moradores e colaboradores). ² Modalidades Silver, Gold e Platinum agregados. Em 2025, o consumo médio por visita no BarraShoppingSul foi de R\$ 96,76, considerando o fluxo total de visitantes do shopping.

Golden Lake transforma um *landbank* estratégico em uma fonte recorrente de geração de caixa, crescimento e valorização do ecossistema BarraShoppingSul

Pipeline de desenvolvimento futuro no BarraShoppingSul

Torres multiuso



Imagem ilustrativa

Torre residencial



Imagem ilustrativa

Expansão BarraShoppingSul



Imagem ilustrativa

Pipeline de multiuso:
52.560 m²

Pipeline de expansão:
30.800 m²



Relações com Investidores

ri@multiplan.com.br

+55 21 3031-5400