

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS
1T26

Aviso Legal

- Esta apresentação pode conter afirmações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração da Helbor sobre eventos ou resultados futuros. Tais afirmações não são fatos históricos, estando baseadas em informações relacionadas ao mercado imobiliário, e informações econômicas e financeiras disponíveis até o momento e em projeções relacionadas ao mercado em que a Helbor se insere.
- Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “prever”, “planejar”, “projetar”, “almejar” e outros verbos similares têm a intenção de identificar estas afirmações, as quais envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as eventuais projeções discutidas nesta apresentação, e desempenho futuro da Helbor.
- Os fatores que podem afetar o desempenho operacional e econômico-financeiro da Helbor incluem, mas não estão limitados a: (i) riscos associados à atividade de incorporação imobiliária; (ii) falta de financiamento para suprir nossas atividades necessidades; (iii) incapacidade de repassar nossa carteira de recebíveis; (iv) eventuais problemas de atrasos e falhas em nossos empreendimentos imobiliários; (v) sucesso de nossas parcerias; (vi) competitividade do setor imobiliário; (vii) mudanças na legislação que regula o setor.
- Esta apresentação foi baseada em informações e dados disponíveis na data em que foi feita e a Helbor não se obriga a atualizá-las com base em novas informações e/ou acontecimentos futuros.
- As demonstrações contábeis utilizadas nesta apresentação baseiam-se práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).





Destques

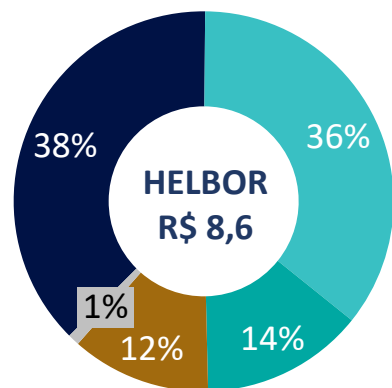
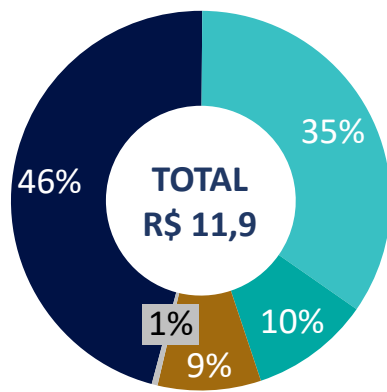
- **Vendas Brutas Totais de R\$ 421 milhões no 1T26** (54% Parte Helbor).
- O **VSO¹ total** atingiu 12,5% no 1T26 e o **VSO Helbor** foi de 10,9% no 1T26.
- **2 lançamentos** - Nova Vivere em São Paulo e Parque Clube Ipoema em Mogi das Cruzes com **VGv total líquido de R\$ 470 milhões, 33% Helbor**.
- **R\$ 277 milhões de repasse no 1T26**, sendo 64% Helbor.
- **Landbank** estratégico com **VGv bruto potencial de R\$ 11,9 bilhões** (72% Parte Helbor)
- **Memorando de Entendimentos** celebrado com a **Cyrela**, estabelece potencial aquisição, pela Cyrela, de participação societária na HESA 159 – sociedade que detêm o Terreno Semp Toshiba - para o desenvolvimento, em parceria com a Helbor, de empreendimento enquadrado no Programa Minha Casa Minha Vida no Terreno Semp Toshiba.

Dados Operacionais

Landbank estrategicamente posicionado com VGV¹ total de R\$11,9 bilhões, 72% Helbor

LANDBANK POR SEGMENTO

VGV (R\$ bilhões)



Médio
 Altíssimo
 Alto
 Médio Alto
 Econômico

70% dos terrenos do *Landbank* foram adquiridos via permuta física e/ou financeira

TERRENO SEMP TOSHIBA (SP)

26.090 m²

MOU assinado em mar/26 com **Cyrela** estabelece:

- **Aquisição de participação societária** na HESA 159
 - Helbor manterá participação de 30%
- Empreendimento enquadrado no **MCMV**
 - VGV potencial de R\$ 1,5 bilhão
- Potencial **aquisição de 19.195 CEPACs**



*2 lançamentos com o VGV Total de R\$ 470 milhões,
33% Helbor*

Nova Vivere – Caminhos da Lapa



VGV TOTAL¹: R\$ 387 MM

18,3% HELBOR
MÉDIO PADRÃO
SÃO PAULO
15% VENDIDO

Parque Clube Ipoema

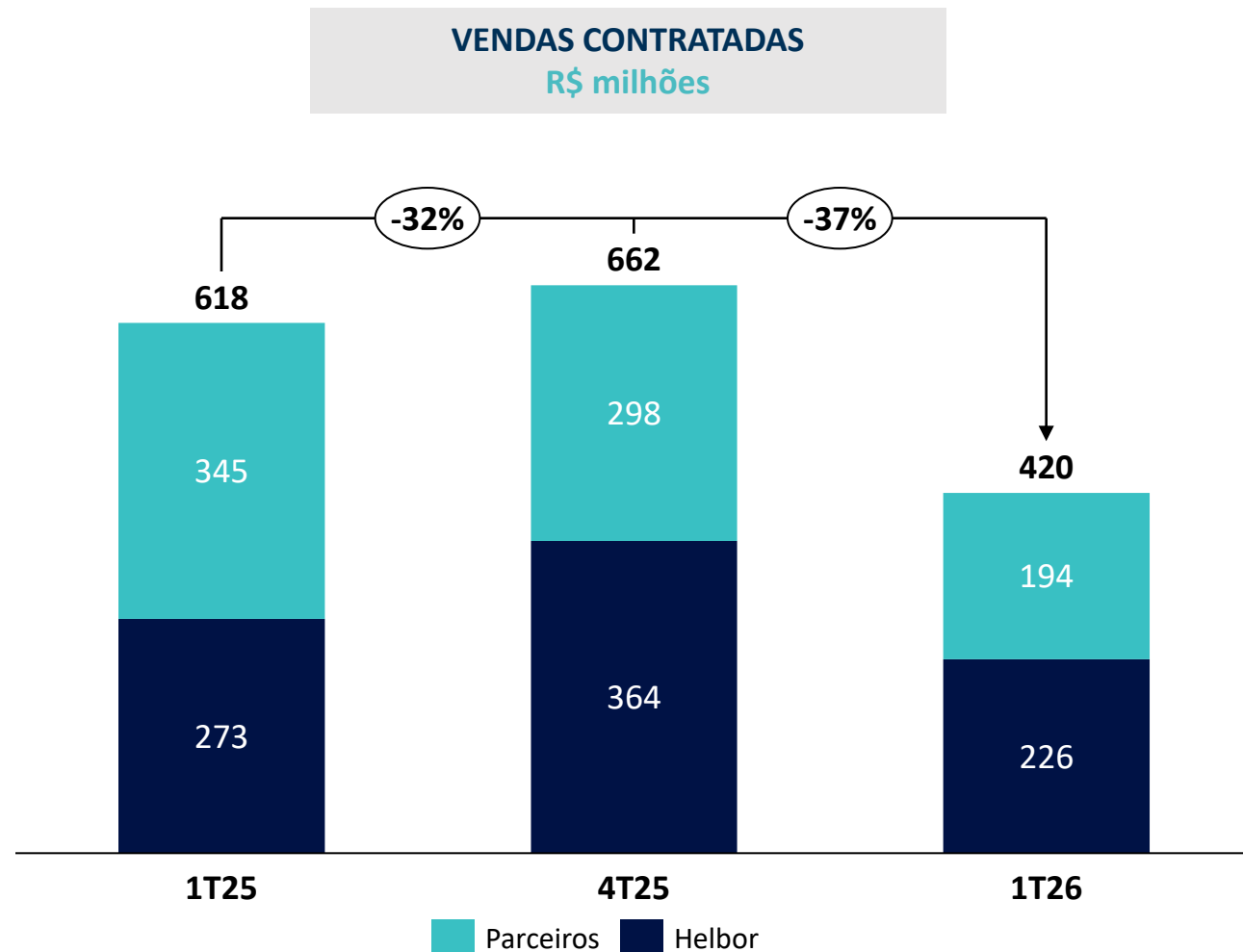
1ª Fase



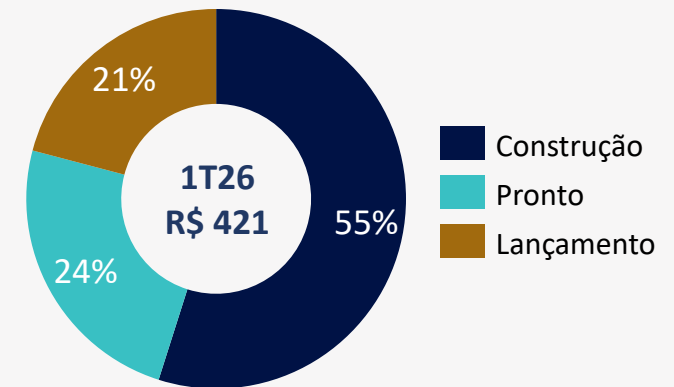
VGV TOTAL¹: R\$ 83 MM

100% HELBOR
MÉDIO PADRÃO
MOGI DAS CRUZES
38% VENDIDO

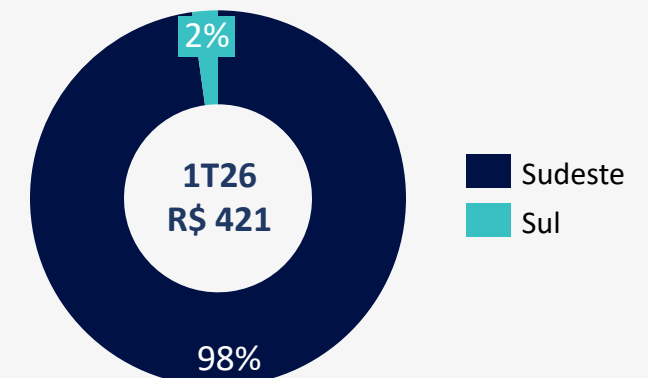
Vendas contratadas no trimestre



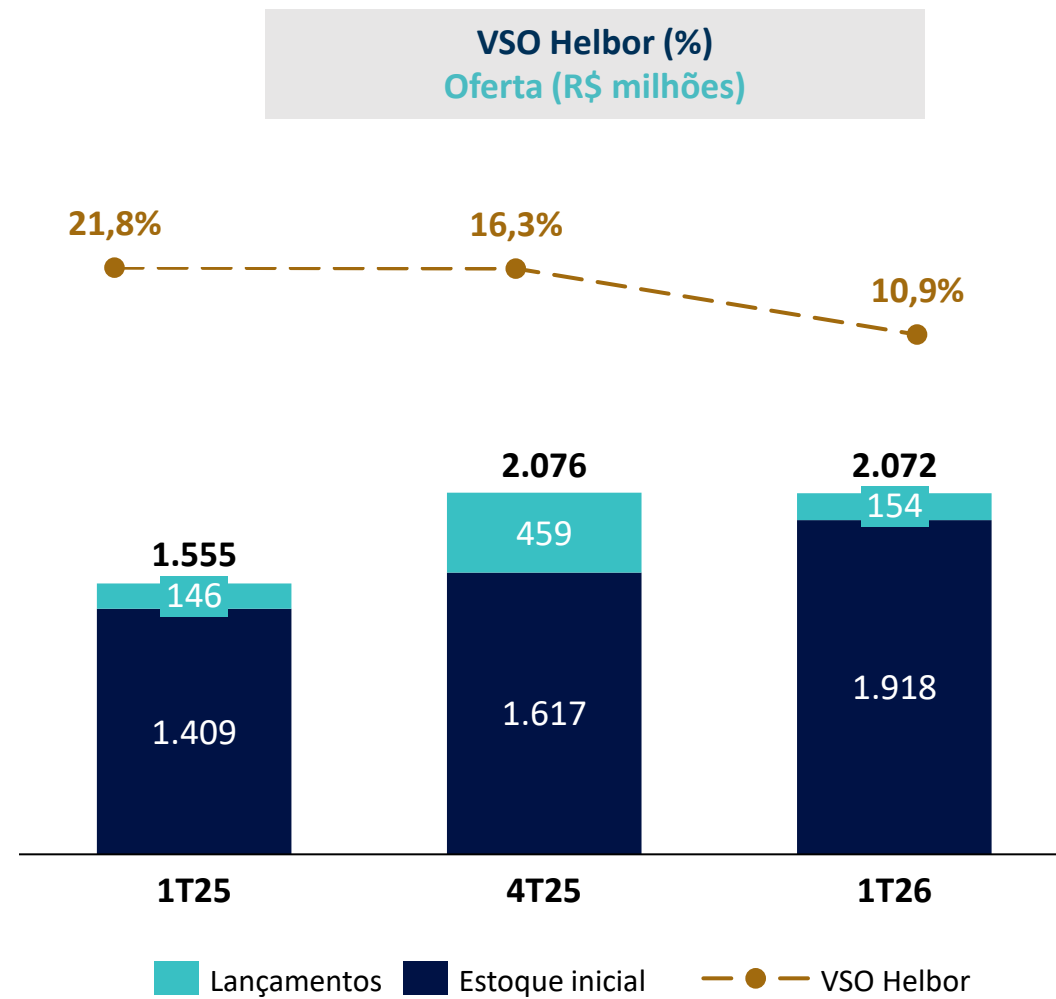
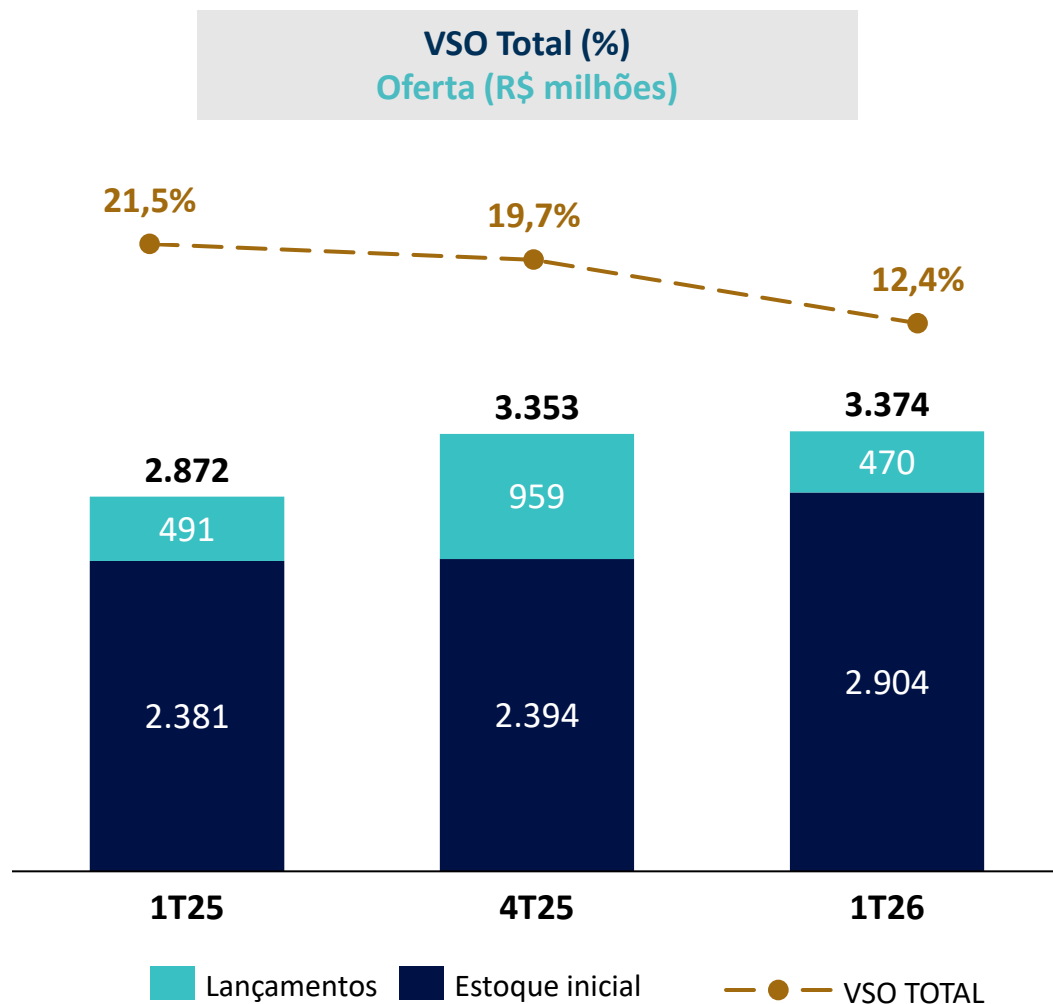
VENDAS TOTAIS P/ STATUS



VENDAS TOTAIS P/ REGIÃO



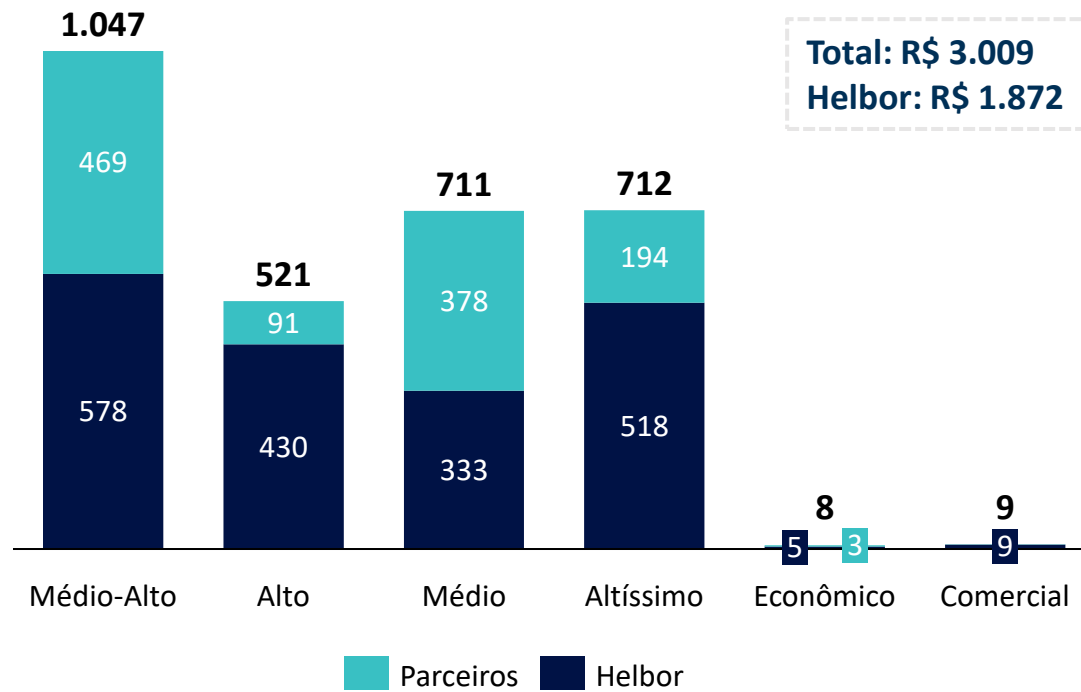
Estratégia comercial impulsiona o VSO¹



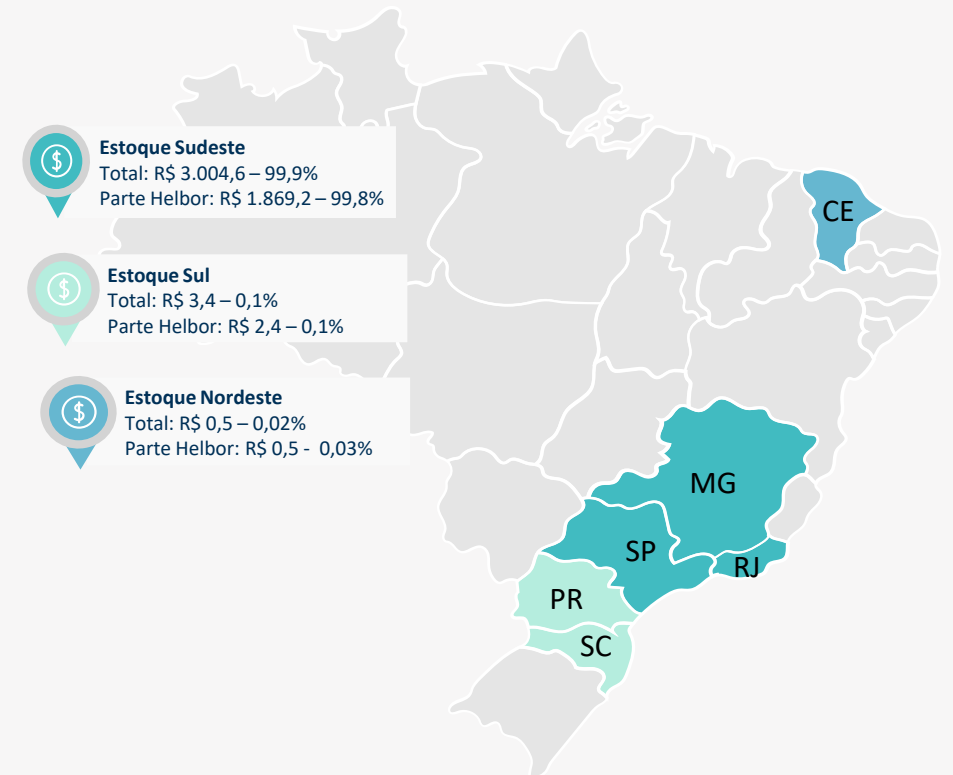
1 – VSO: Venda sobre Oferta, indicador que mede a velocidade das vendas

Estoque total de R\$3,0 bi localizado 99,9% na região Sudeste

ESTOQUE POR SEGMENTO (R\$ milhões)



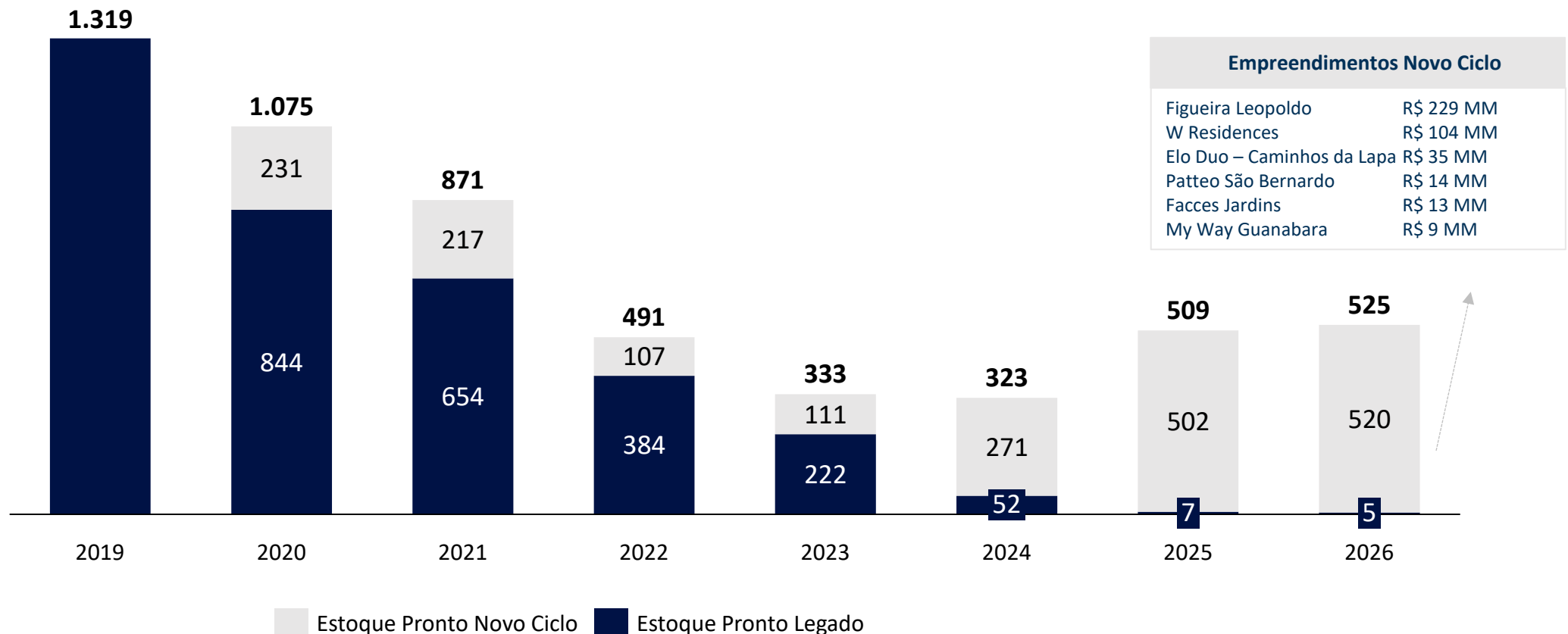
ESTOQUE POR REGIÃO (R\$ milhões)



Avanço na estratégia de venda do Estoque Pronto

Legado

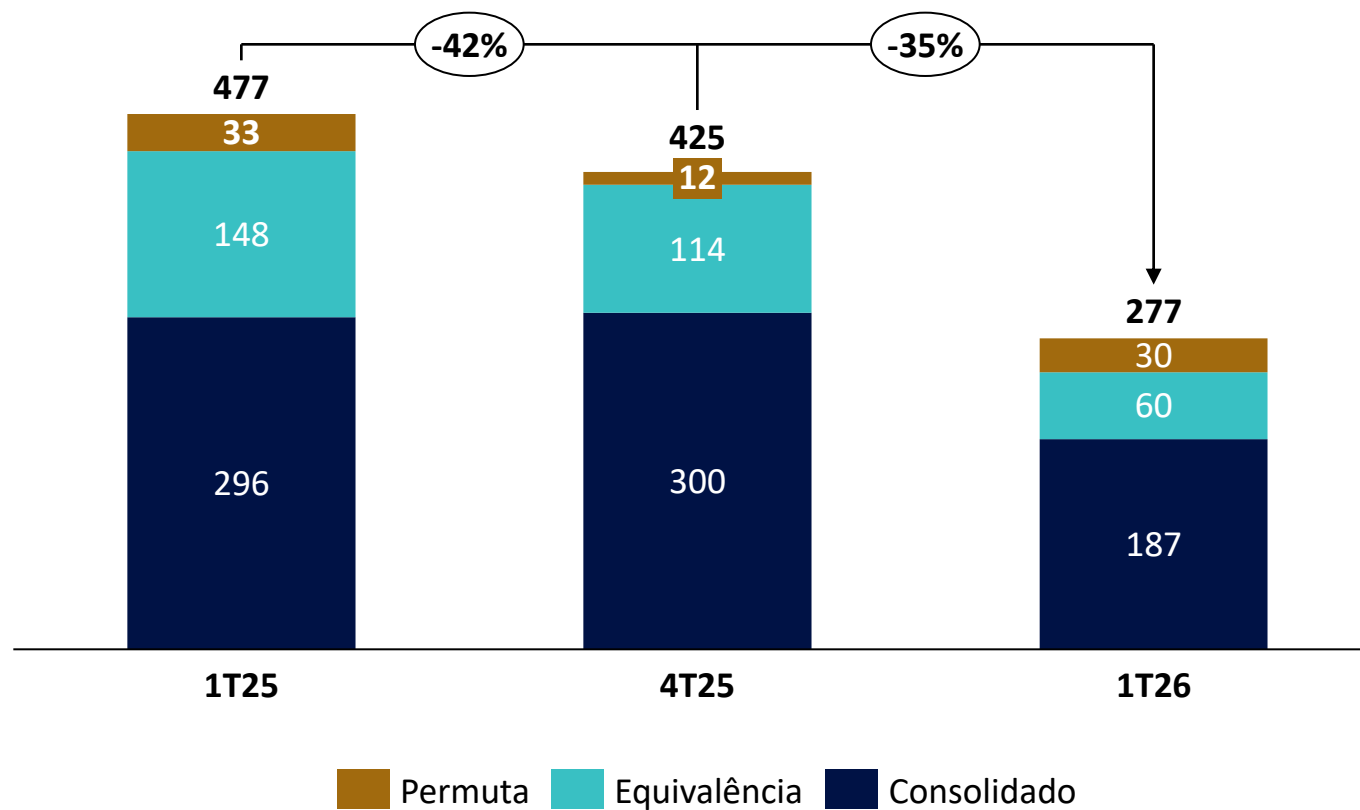
COMPOSIÇÃO DE ESTOQUE PRONTO
(R\$ milhões)



Estoque Legado de 2025 reflete, principalmente os empreendimentos: Stay Santos, NeoLink Office e Parque das Águas Empresarial.



Ausência de entregas no 1T26 impacta os repasses no trimestres



18 empreendimentos em construção com VGV

Total de R\$ 4,2 bi e entregas até 2030

2026

3T26

3 empreendimentos

VGV TOTAL: R\$ 781,6 MM
VGV Helbor: R\$ 326,9 MM
75% vendido

1. Metropolitan Vila Nova
2. My Place Jd. Botânico Fase 2
3. Fazenda Itapety

2027

4 empreendimentos

VGV TOTAL: R\$ 896,4 MM
VGV Helbor: R\$ 781,5 MM
71% vendido

1. Open Mind
2. Roya Fases 1 e 2
3. Patteo Vila Mariana Fases 1 e 2
4. Trinity Vila Clementino

2028

7 empreendimentos

VGV TOTAL: R\$ 1.196,8 MM
VGV Helbor: R\$ 912,8 MM
48% vendido

1. Alegria Patteo Mogilar Fases 1/2/3
2. Clube Patteo São Bernardo Fases 1 e 2
3. BRK by Helbor
4. Stay Moema
5. Supreme Anália Franco
6. Casa Piauí
7. Parque Clube Ipoema

2029

3 empreendimentos

VGV TOTAL: R\$ 893,4 MM
VGV Helbor: R\$ 463,3 MM
53% vendido

1. Collage Bela Vista
2. Garden Design Private Park Residence
3. Neo Concept

2030

1 empreendimento

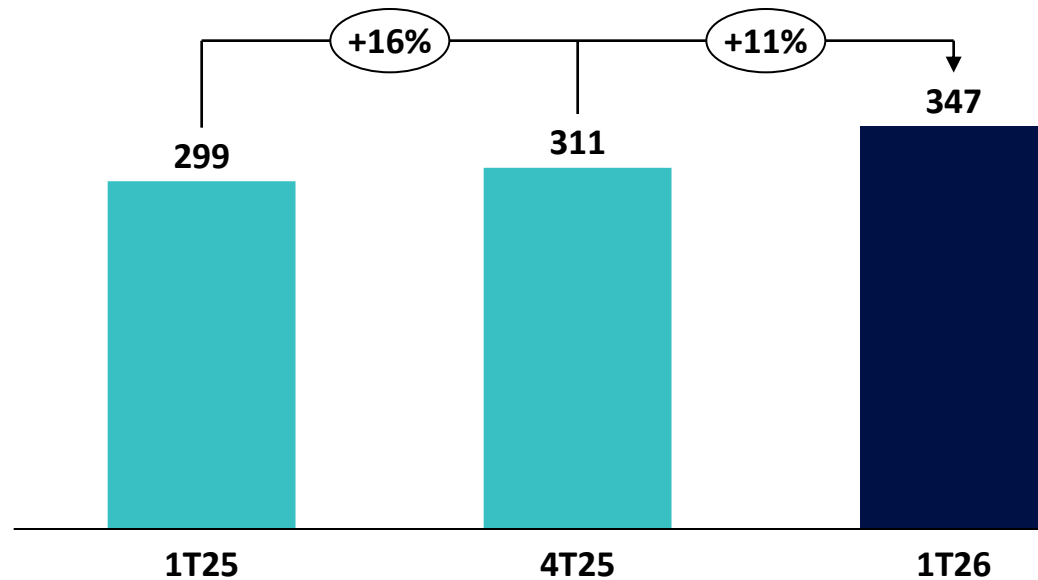
VGV TOTAL: R\$ 386,8 MM
VGV Helbor: R\$ 70,7 MM
15% vendido

1. Nova Vivere – Caminhos da Lapa

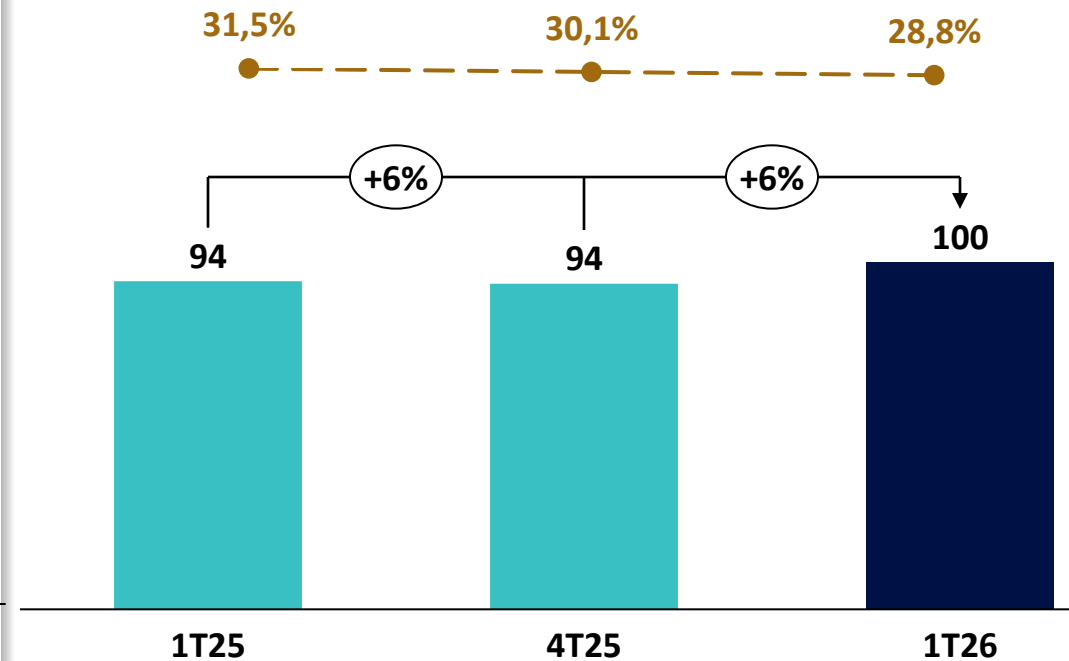
Dados Financeiros

Mix de vendas do trimestre reflete na Receita Líquida e Lucro Bruto

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
R\$ milhões



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA
R\$ milhões



VENDAS CONTRATADAS POR STATUS

Construção: 36%
Pronto: 26%
Lançamento: 38%
Total: 618 MM

Construção: 29%
Pronto: 23%
Lançamento: 49%
Total: R\$ 662 MM

Construção: 55%
Pronto: 24%
Lançamento: 21%
Total: R\$ 420 MM

—●— Margem Bruta (%)

29,3% de Margem a apropriar ao final do 1T26

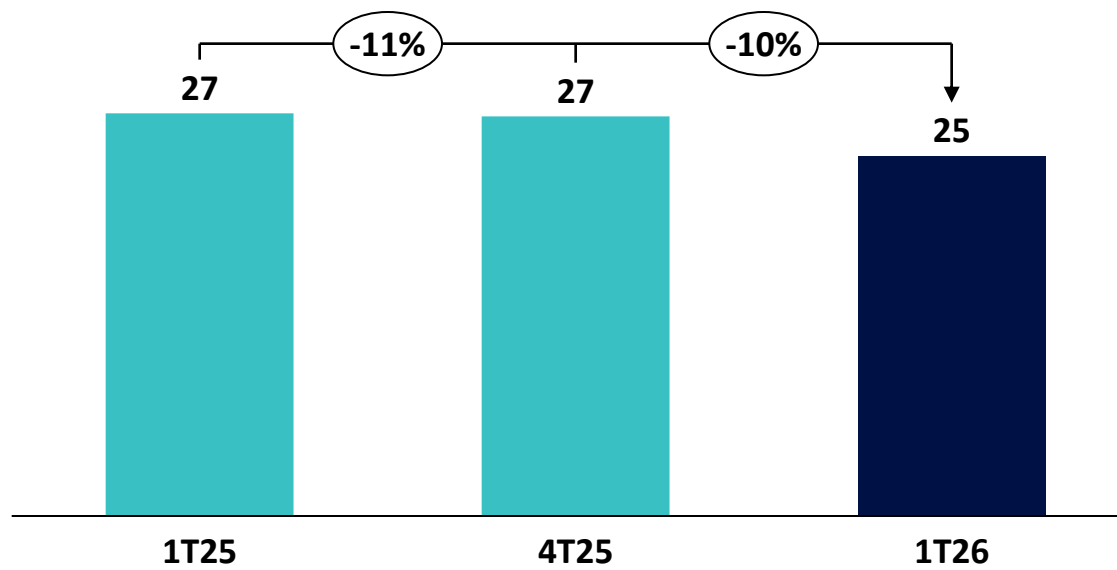
| R\$ milhões | 1T26 | 1T25 | 1T26 vs. 1T25 |
|---|--------------|--------------|----------------|
| Receita de vendas a Apropriar | 737,0 | 475,8 | 54,9% |
| Custo das unidades vendidas a Apropriar | (520,8) | (339,3) | 53,5% |
| Resultado a Apropriar | 216,2 | 136,5 | 58,3% |
| Margem a Apropriar | 29,3% | 28,7% | 0,6 p.p |

79% das receitas a apropriar: Alegria Patteo Mogilar; Open Mind; Patteo Vila Mariana, Clube Patteo SBC e Neo Concept

Despesas Gerais/Administrativas¹ e Comerciais

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS¹

R\$ milhões



DGA/
ROL

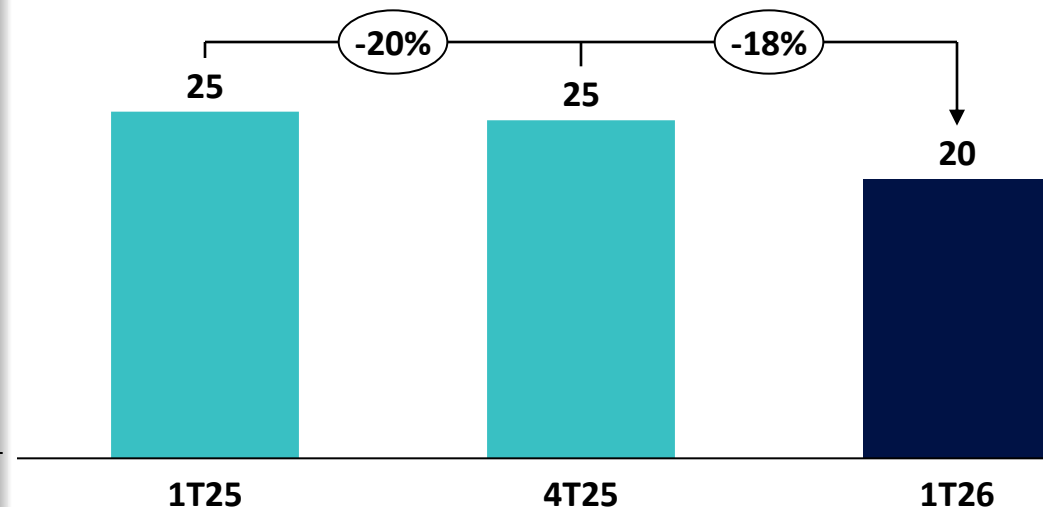
9,2%

8,8%

7,1%

DESPESAS COMERCIAIS

R\$ milhões



Com/
ROL

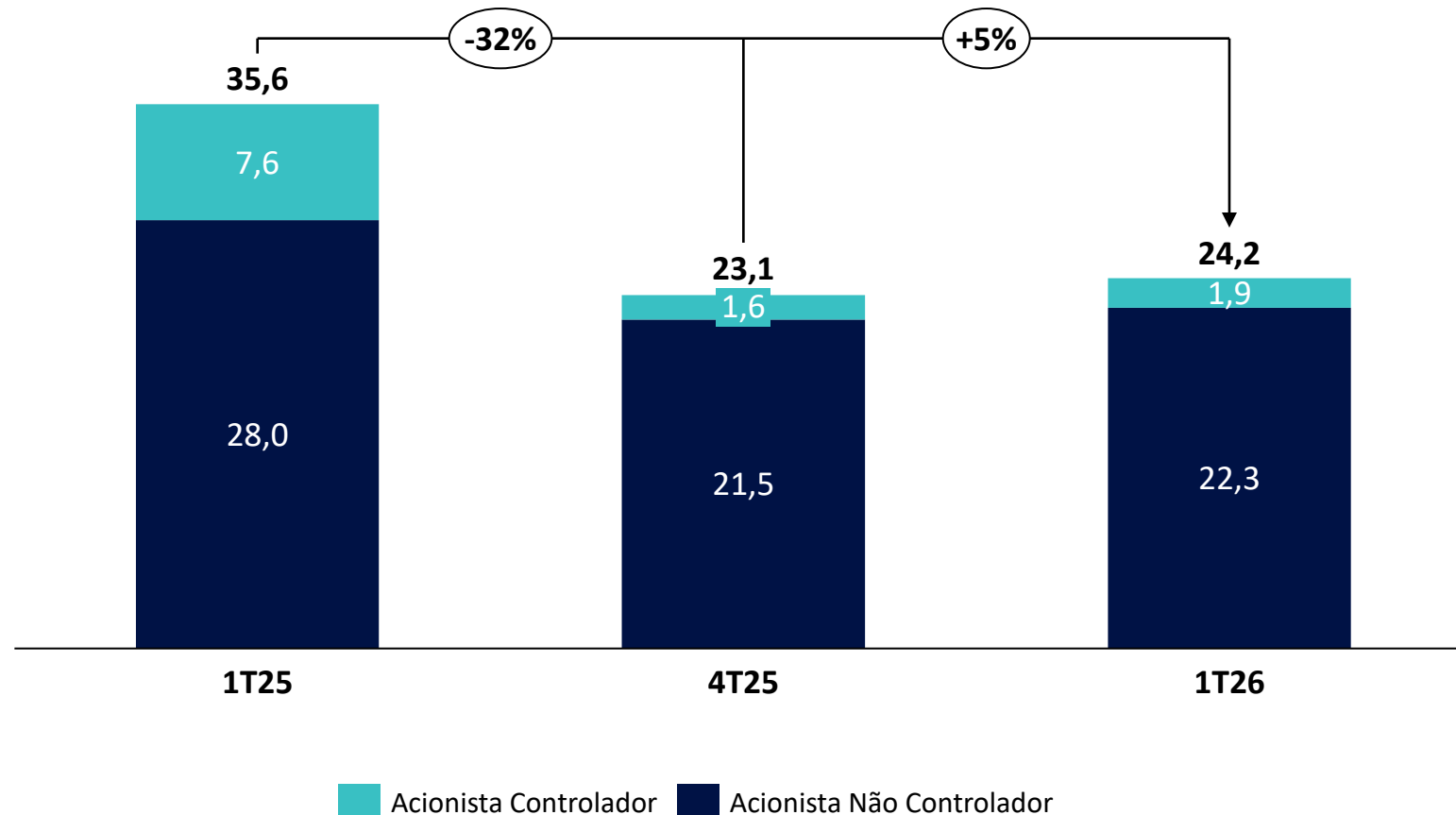
8,5%

8,0%

5,9%

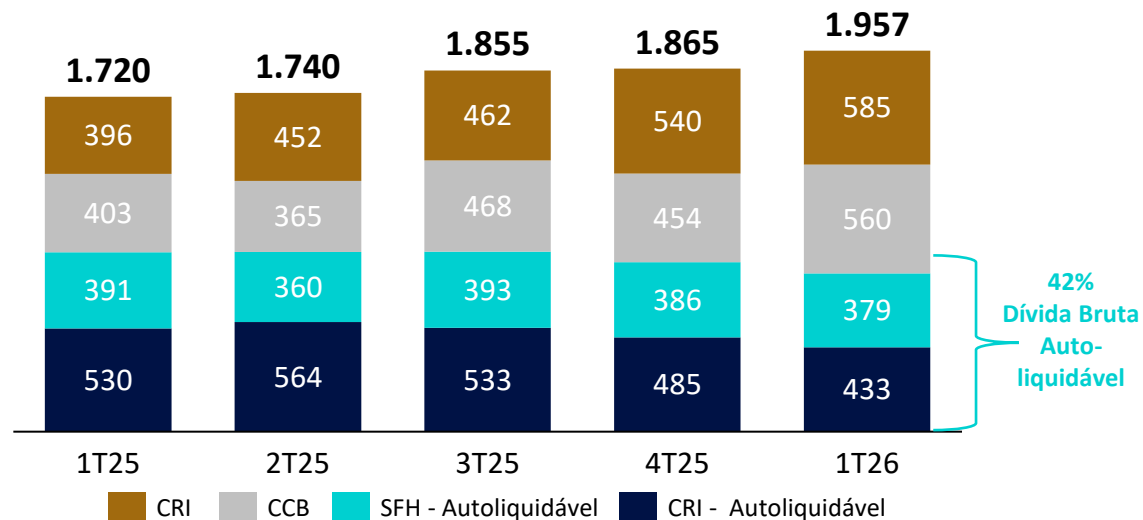
Lucro Líquido impactado pelas despesas financeiras

R\$ milhões



Gestão ativa do endividamento

DÍVIDA BRUTA (R\$ milhões)

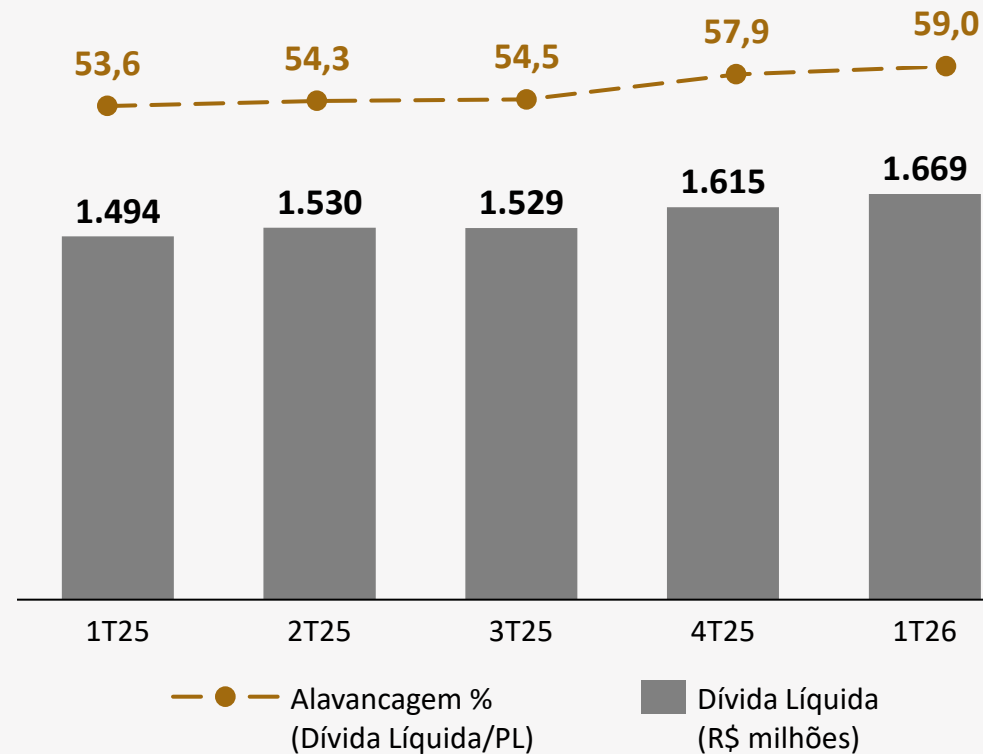


AMORTIZAÇÃO DÍVIDA BRUTA (R\$ milhões)



1 – Inclui Caixa e Equivalentes de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários

DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhões)



Caixa Consolidado e não Consolidado

| Endividamento (R\$ Mil) - Consolidado | 1T25 | 2T25 | 3T25 | 4T25 | 1T26 |
|---------------------------------------|---------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|
| Disponibilidades | 225.984 | 210.416 | 326.298 | 250.208 | 288.247 |
| Empréstimos e Financiamentos | 1.720.374 | 1.740.375 | 1.855.296 | 1.864.811 | 1.956.846 |
| Dívida líquida - Início do período | 1.510.842 | 1.494.390 | 1.529.959 | 1.528.998 | 1.614.603 |
| Dívida líquida - Fim do período | 1.494.390 | 1.529.959 | 1.528.998 | 1.614.603 | 1.668.599 |
| (Cash Burn) Geração de Caixa | 16.452 | (35.569) | 961 | (85.605) | (53.996) |

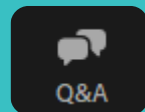
| Endividamento (R\$ Mil) Não Consolidado | 1T25 | 2T25 | 3T25 | 4T25 | 1T26 |
|--|---------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Disponibilidades | 85.272 | 89.786 | 84.880 | 72.286 | 79.654 |
| Empréstimos e Financiamentos | 123.108 | 124.075 | 70.807 | 62.366 | 52.803 |
| Dívida líquida - Início do período | 143.019 | 89.981 | 68.961 | 34.338 | 30.114 |
| Dívida líquida - Fim do período | 89.981 | 68.961 | 34.338 | 30.114 | 13.579 |
| (Cash Burn) Geração de Caixa | 53.038 | 21.020 | 34.624 | 4.224 | 16.535 |
| (Cash Burn) Geração de Caixa TOTAL | 69.490 | (14.549) | 35.585 | (81.381) | (37.461) |

Prioridades 2026

- **Gestão comercial ativa**, com estratégias diferentes para a venda de Estoque Pronto e lançamentos, garantindo resultados consistentes.
- Administração eficaz do **Landbank**, potencializando novas oportunidades e priorizando **venda de terrenos** que não fazem parte da estratégia da Companhia.
- **Entrega de 3 empreendimentos**, com **VGV Total de R\$ 782 milhões**, evidenciando solidez e excelência na execução.
- **Lançamentos em pontos estratégicos da Grande São Paulo e Mogi das Cruzes**, alinhados as melhores oportunidades de mercado.
- **Disciplina na gestão de custos** e na **redução da alavancagem**, assegurando rentabilidade e sustentabilidade financeira.

Q&A

Para fazer perguntas: clique no ícone Q&A e escreva sua pergunta para entrar na fila.



CONTATOS DE RI

DIRETOR FINANCEIRO E DE RI

Roberval Toffoli

RI

Lúcia César

Izabel Kizirian



+55 (11) 3174-1211



ri@helbor.com.br | RI.HELBOR.COM.BR

RESULTS PRESENTATION
1Q26

Legal Notice

- This presentation may contain certain statements that express expectations, beliefs and forecasts of Helbor management about future events or results. Such statements are not historical facts and are based on information related to the real estate market, economic and financial information available to date and projections related to the market in which Helbor operates.
- The verbs "anticipate," "believe," "estimate," "expect," "forecast," "plan," "project," "aim," and other similar verbs are intended to identify these statements, which involve risks and uncertainties that could result in material differences between the current data and any projections discussed in this presentation, and Helbor's future performance.
- Factors that may affect Helbor's operational and economic-financial performance include but are not limited to: (i) risks associated with the real estate development activity; (ii) lack of financing to meet our needs; (iii) inability to pass on our receivables portfolio; (iv) possible problems of delays and failures in our real estate projects; (v) success of our partnerships; (vi) competitiveness of the real estate sector; (vii) changes in the legislation that regulates the sector.
- This presentation was based on information and data available at the time it was made and Helbor does not undertake to update it based on new information and/or future events.
- The financial statements used in this presentation are based on accounting practices adopted in Brazil that comprise the standards of the Brazilian Securities Commission (CVM) and the pronouncements of the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and are in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS) applicable to real estate development entities in Brazil, as approved by the (CPC), the Brazilian Securities Commission (CVM) and the Federal Accounting Council (CFC).





Highlights

- **Total Gross Sales of BRL 421 million in 1Q26** (54% Helbor share).
- **Total SoS¹ reached 12.5% in 1Q26**, while **Helbor SoS reached 10.9% in 1Q26**.
- **2 launches** – Nova Vivere in São Paulo and Parque Clube Ipoema in Mogi das Cruzes, with **total net PSV of BRL 470 million, 33% Helbor share**.
- **BRL 277 million** in transfers in **1Q26**, of which 64% corresponded to Helbor's share.
- Strategic **landbank** with **potential gross GDV of BRL 11.9 billion** (72% Helbor share).
- **Memorandum of Understanding** executed with **Cyrela**, establishing the potential acquisition by Cyrela of an equity interest in HESA 159 – the company that owns the Semp Toshiba site – for the development, in partnership with Helbor, of a project under the Minha Casa Minha Vida Program on the Semp Toshiba site.

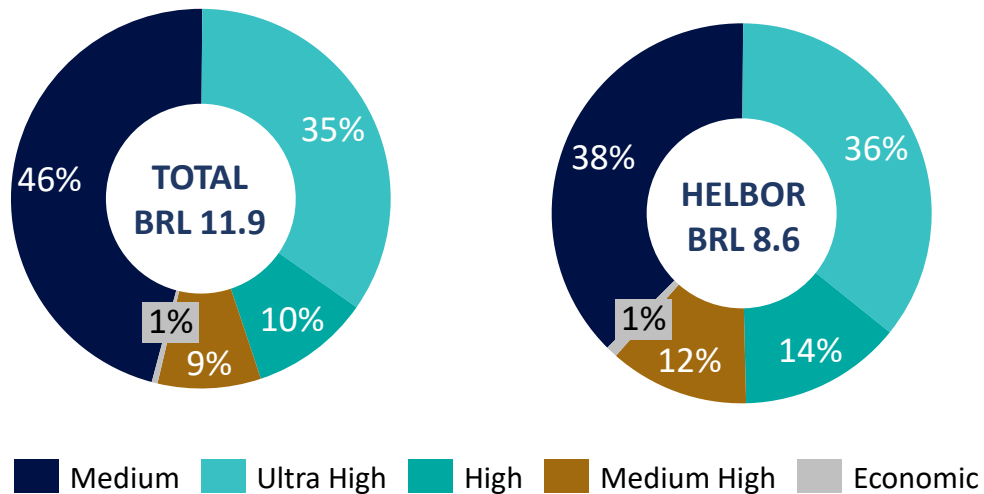
1 - SoS: Sales over Supply, an indicator that measures the speed of sales;

Operational Performance

Strategically positioned landbank with total PSV¹ of BRL 11.9 billion, 72% Helbor's share

BREAKDOWN BY SEGMENT

PSV (BRL billion)



■ Medium
 ■ Ultra High
 ■ High
 ■ Medium High
 ■ Economic

70% of the landbank sites were acquired through physical and/or financial swap transactions

SEMP TOSHIBA (SP)

26,090 m²

MOU signed in Mar/26 with **Cyrela** establishes:

- **Acquisition of an equity stake** in HESA 159
 - Helbor will retain a 30% stake
- Project classified under **MCMV**
 - Potential PSV of BRL 1.5 billion
- Potential **acquisition of 19,195 CEPACs**



*2 launches with a total PSV¹ of BRL 470 million,
33% Helbor*

Nova Vivere – Caminhos da Lapa



TOTAL PSV¹: BRL 387 MM
18.3% HELBOR
MEDIUM SEGMENT
SÃO PAULO
15% SOLD

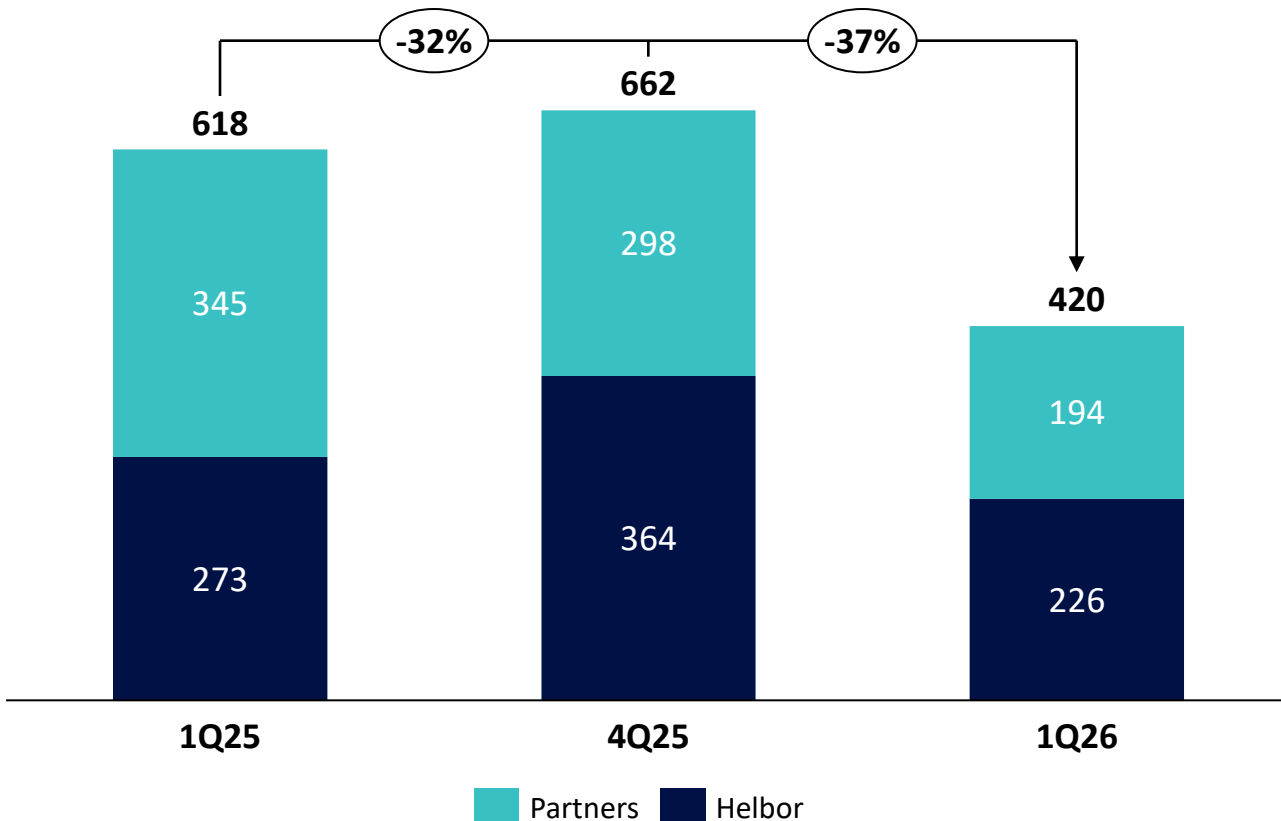
**Parque Clube Ipoema
1st phase**



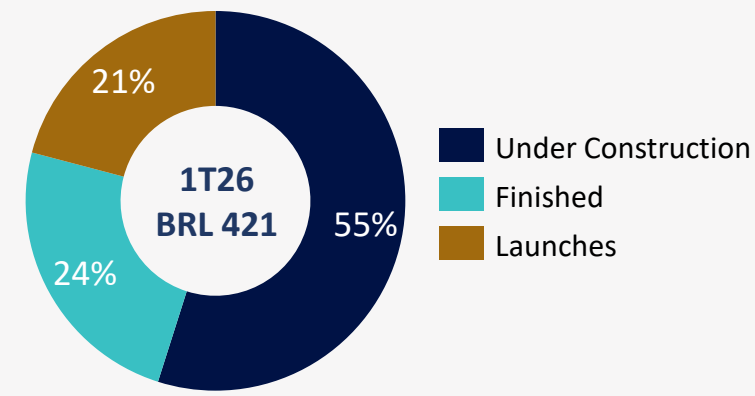
TOTAL PSV¹: BRL 83 MM
100% HELBOR
MEDIUM SEGMENT
MOGI DAS CRUZES
38% SOLD

Contracted sales

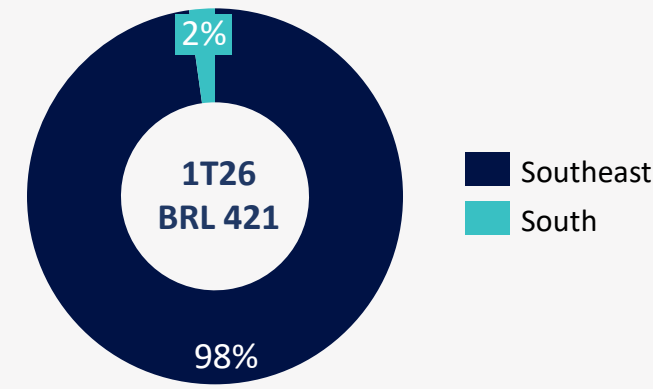
CONTRACTED SALES
BRL million



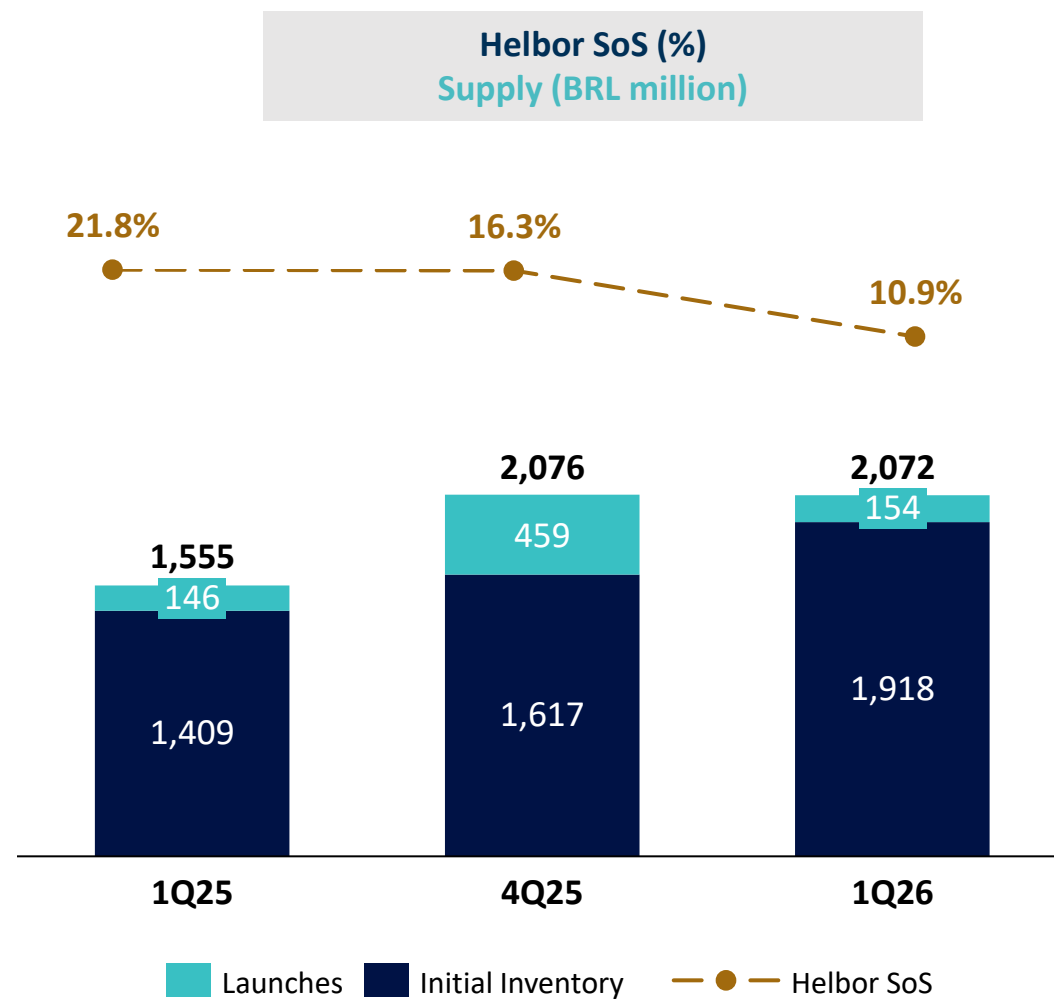
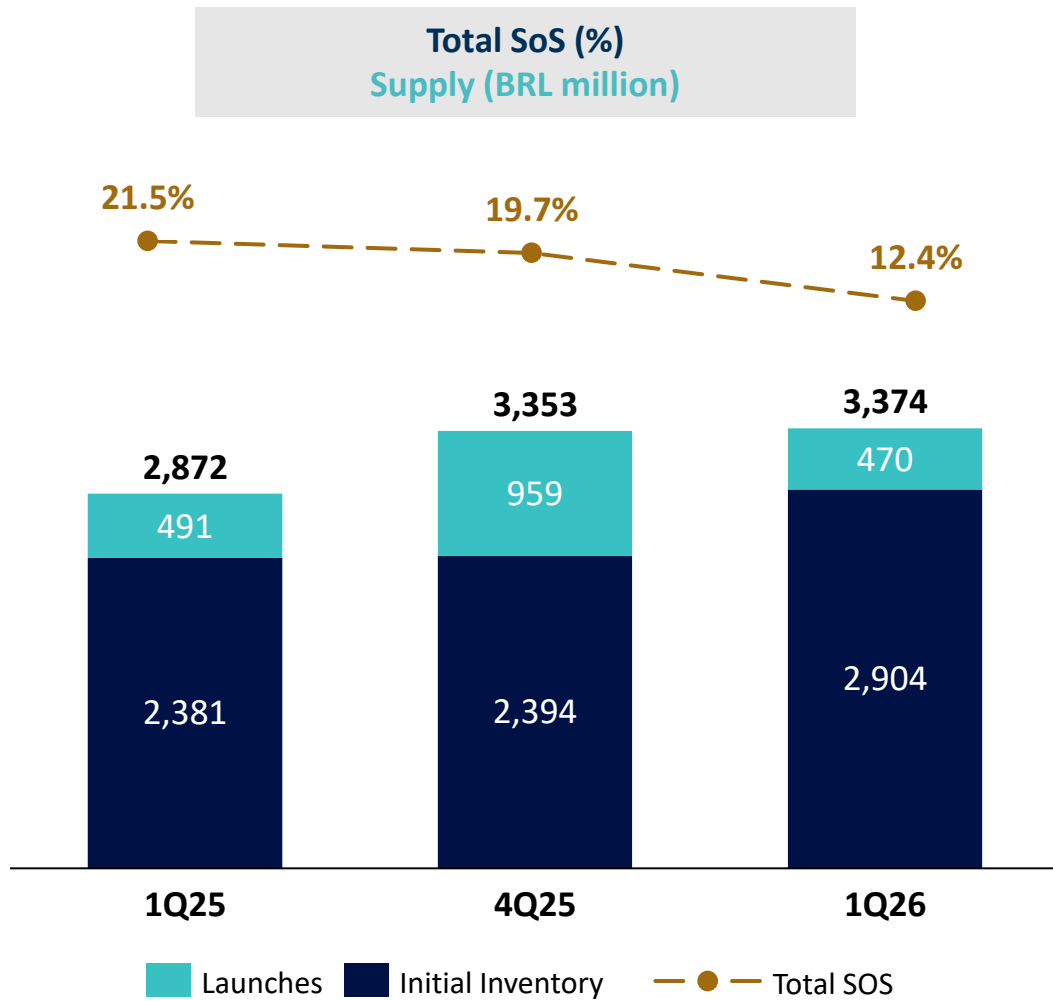
TOTAL SALES BY STATUS
BRL million



TOTAL SALES BY REGION
BRL million



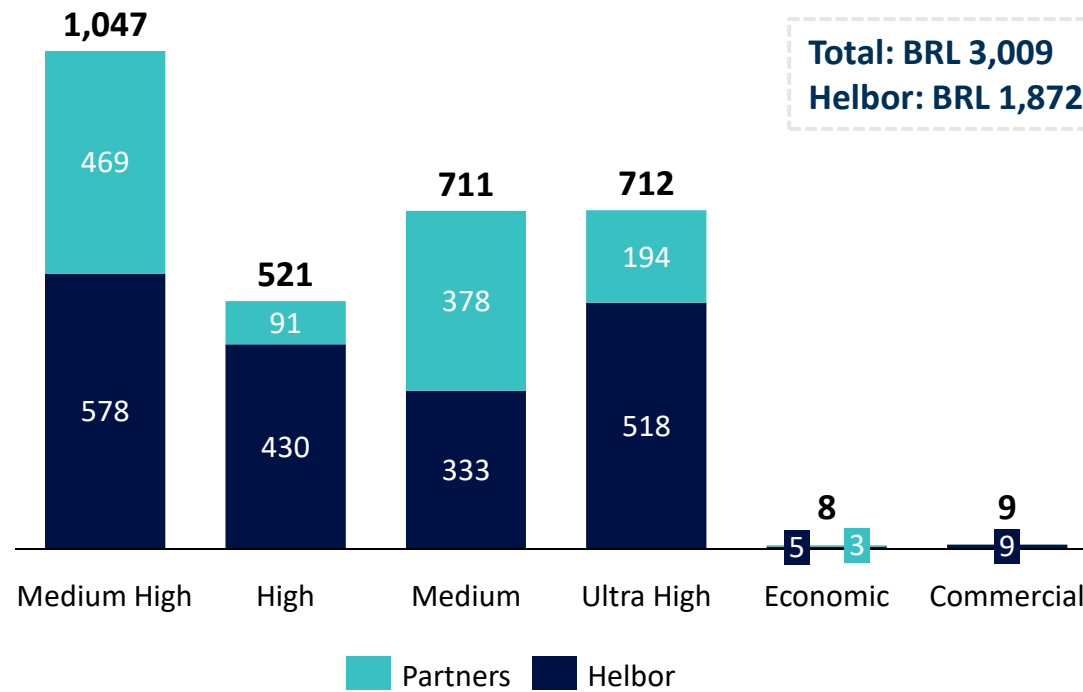
Sales over Supply - SoS¹



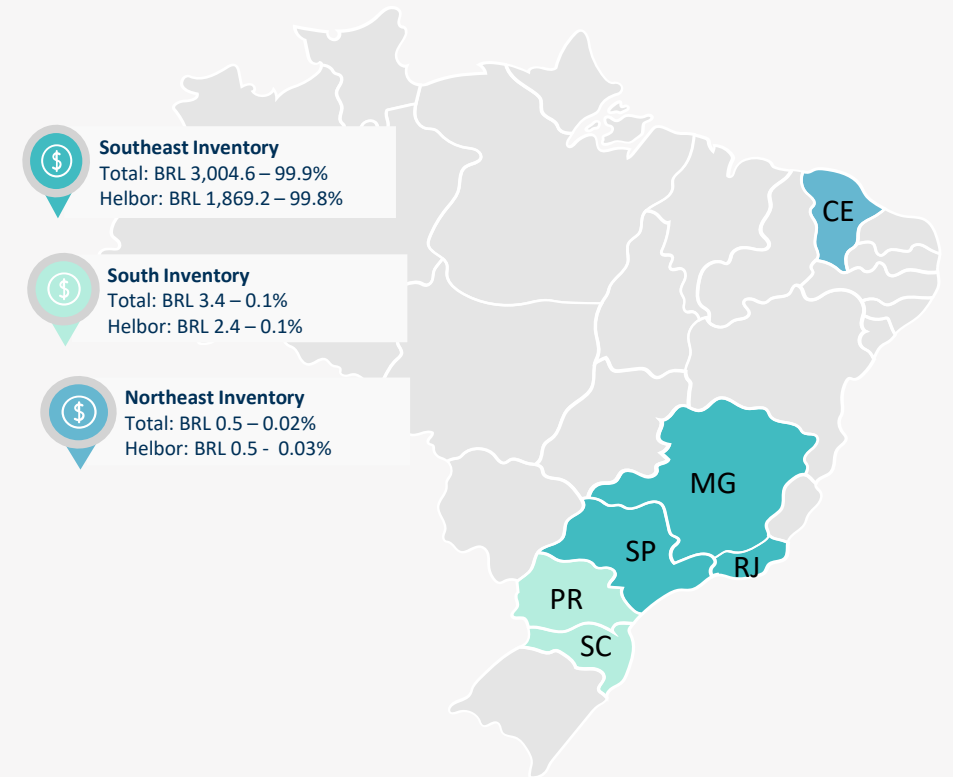
1 - SoS: Sales over Supply, an indicator that measures the speed of sales

Total inventory of BRL 3.0 bi, 99.9% located in the Southeast region

INVENTORY BY SEGMENT
(BRL million)

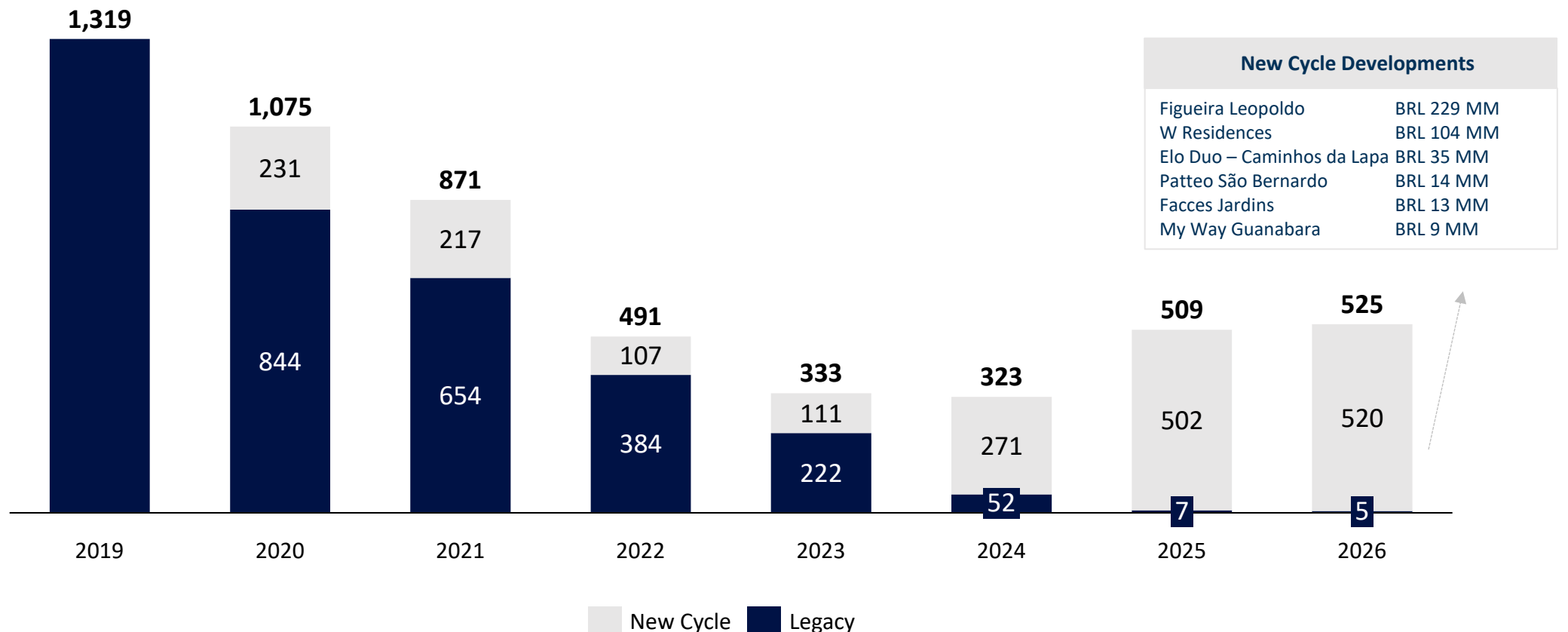


INVENTORY BY REGION
(BRL million)



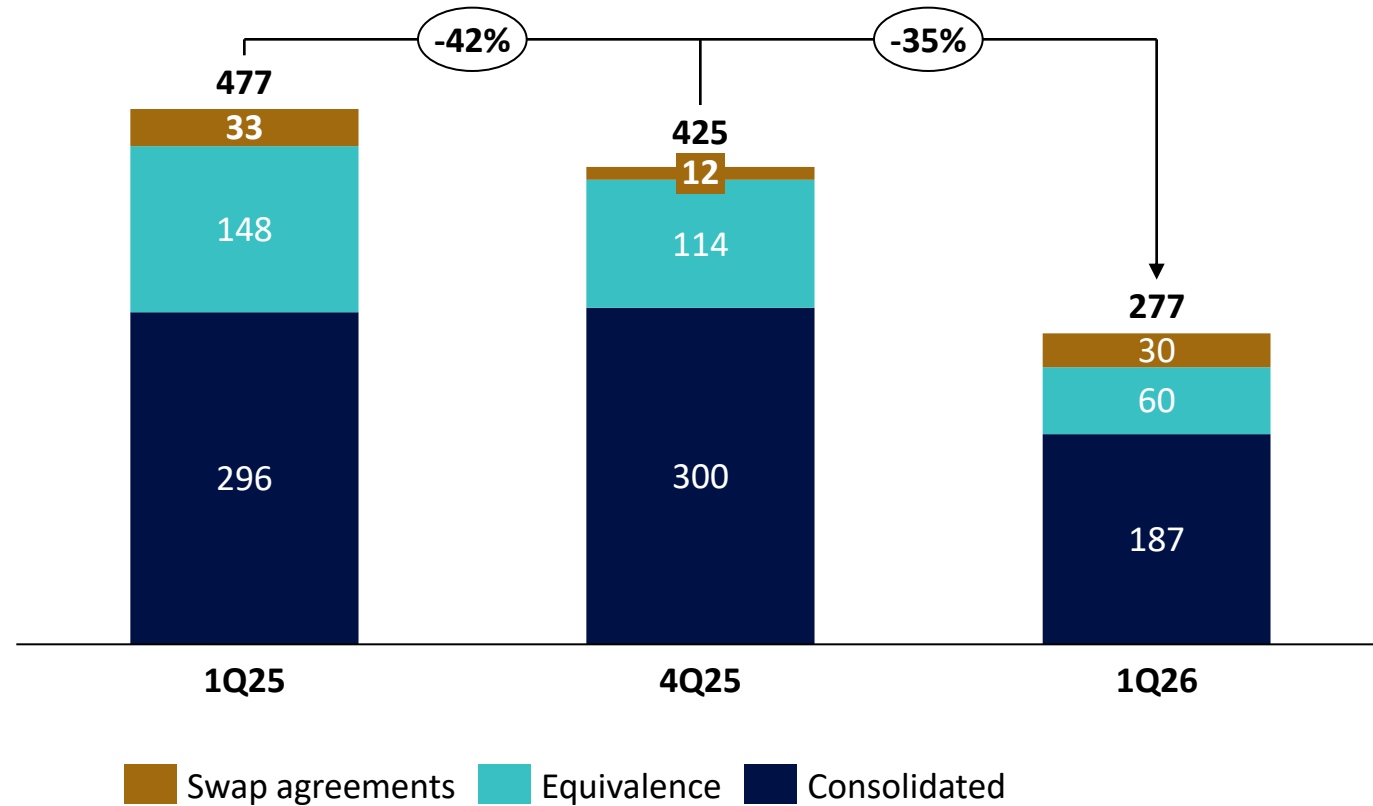
Advancement in the sales strategy for the Legacy Ready Inventory

COMPOSITION OF READY INVENTORY
(BRL million)

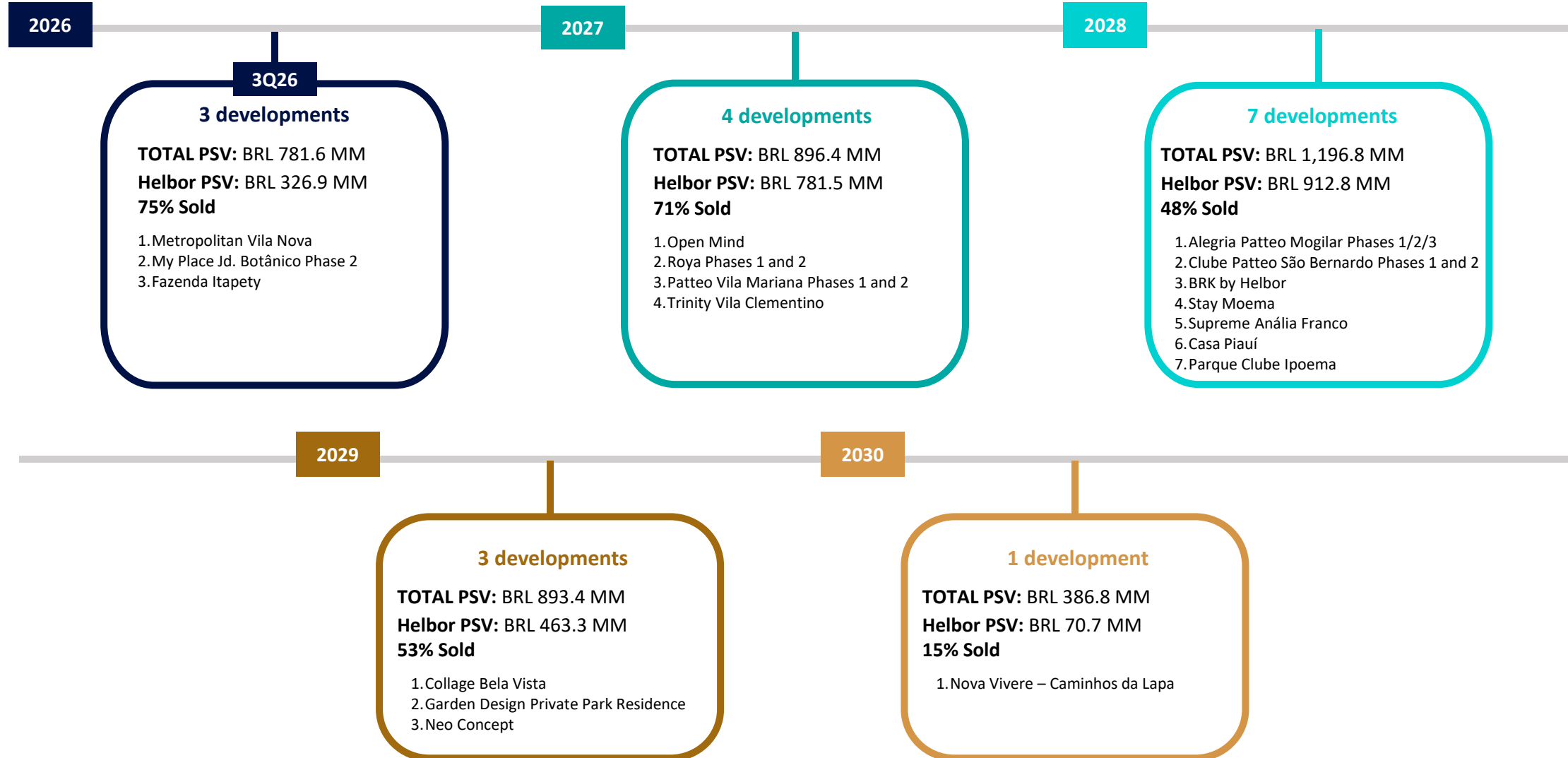


Legacy Stock 2026 mainly reflects the developments: Stay Santos, NeoLink Office, Parque das Águas Empresarial, and Link Office Mall & Stay.

The absence of deliveries in 1Q26 impacted transfers during the quarter



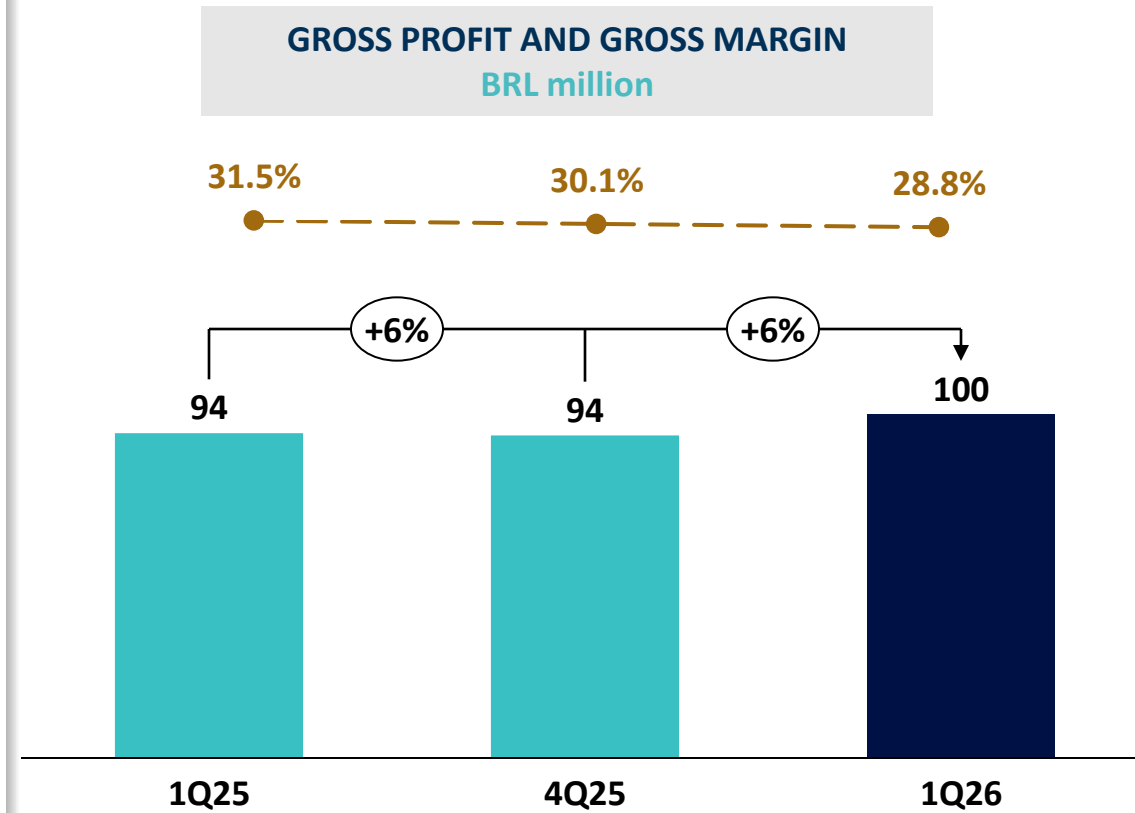
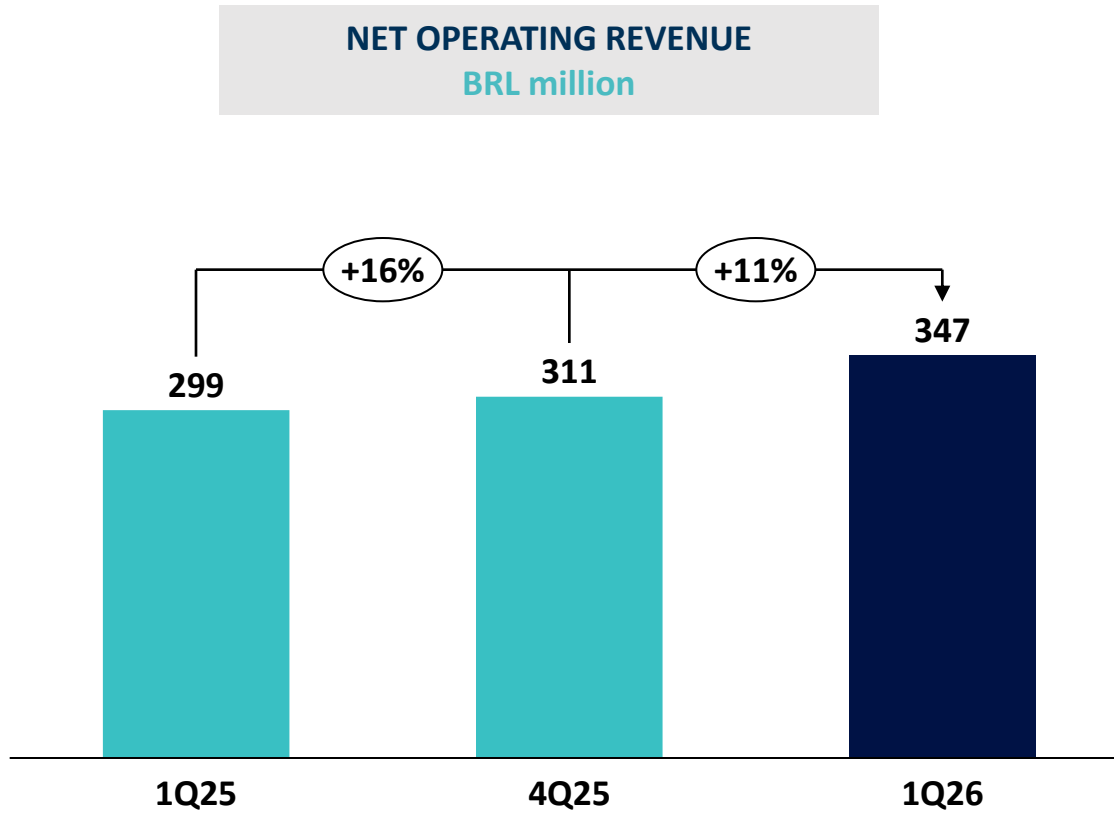
18 developments under construction with total PSV of BRL 4.2 billion with deliveries until 2030



¹Over sold units

Financial Performance

Quarterly sales mix reflected in net revenue and gross profit



CONTRACTED SALES BY STATUS

Under Construction: 36%
Finished: 26%
Launches: 38%
Total: BRL 618 MM

Under Construction: 29%
Finished: 23%
Launches: 49%
Total: BRL 662 MM

Under Construction: 55%
Finished: 24%
Launches: 21%
Total: BRL 420 MM

—●— Gross Margin (%)



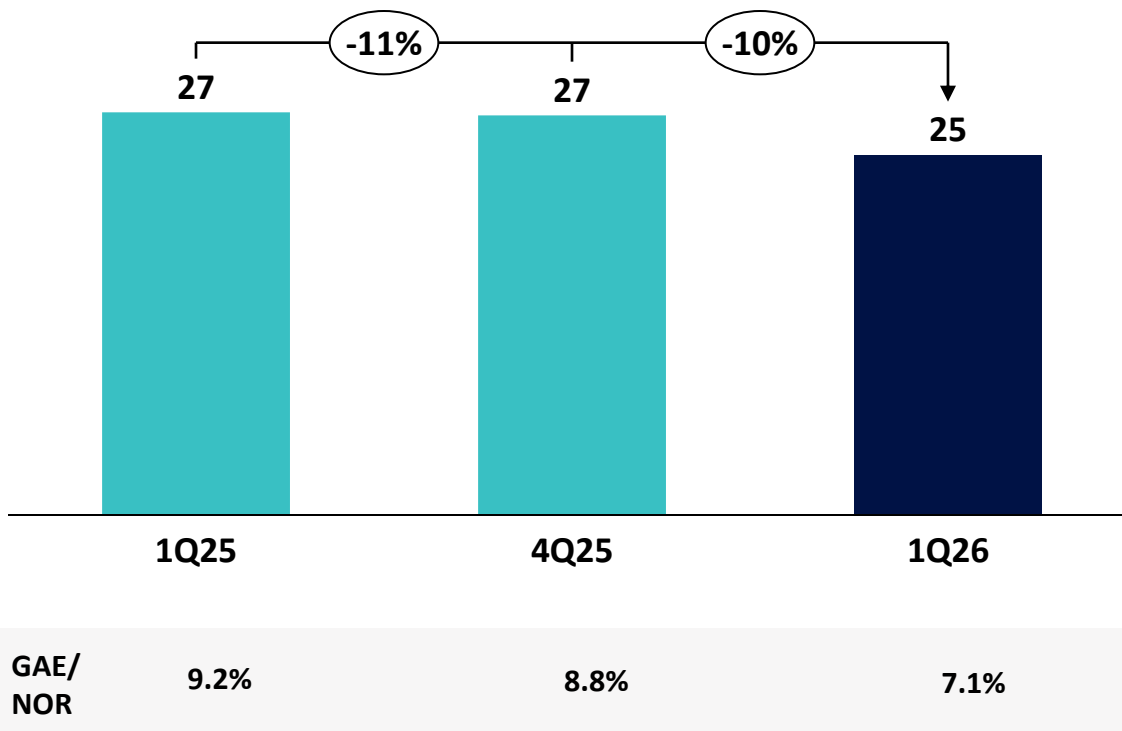
29.3% Backlog Margin by the end of 1Q26

| BRL million | 1Q26 | 1Q25 | 1Q26 vs. 1Q25 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| Backlog Revenues | 737.0 | 475.8 | 54.9% |
| Costs of Sold Units to be recognized | (520.8) | (339.3) | 53.5% |
| Backlog results | 216.2 | 136.5 | 58.3% |
| Backlog Margin (%) | 29.3% | 28.7% | 0.6 p.p |

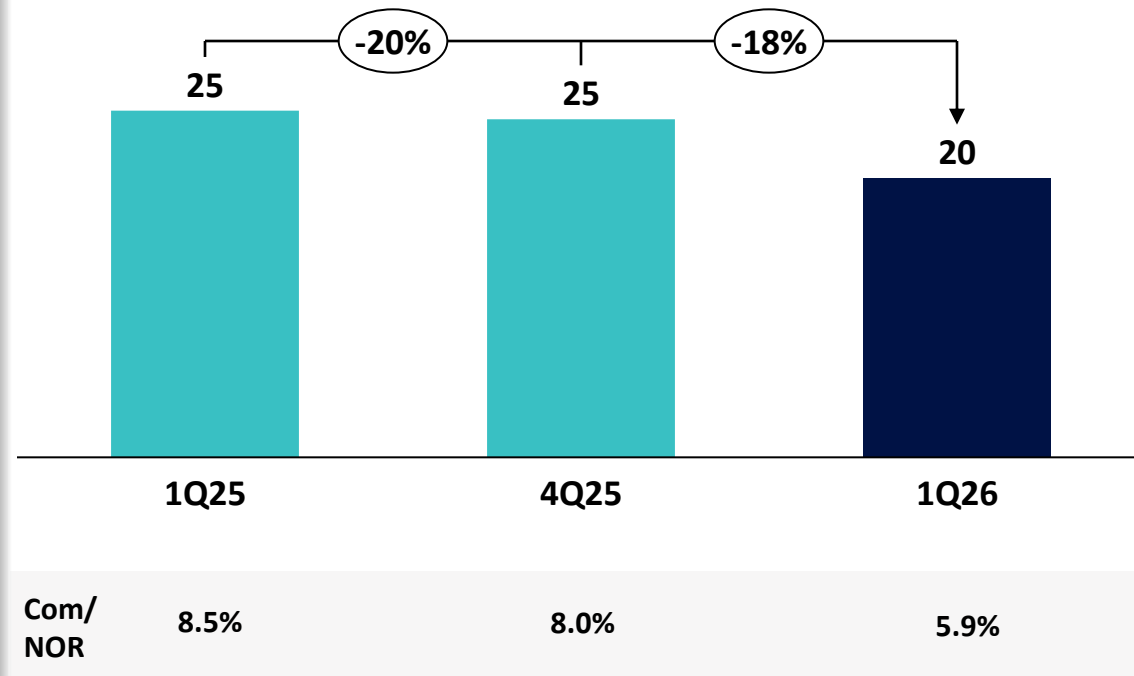
79% of the Backlog Revenue : Alegria Patteo Mogilar; Open Mind; Patteo Vila Mariana, , Clube Patteo SBC and Neo Concept

General, Administrative and Commercial Expenses¹

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES¹
BRL million



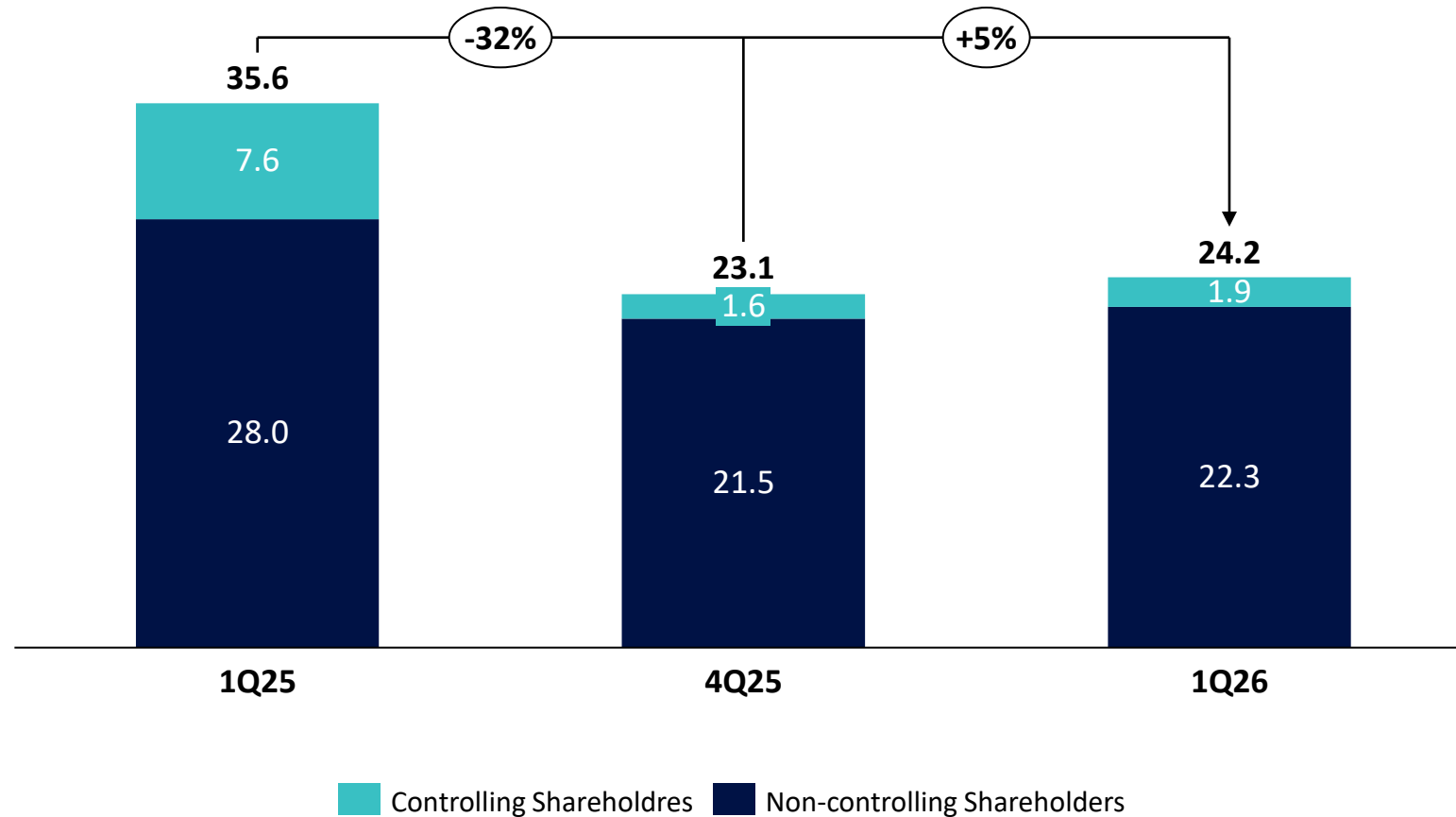
COMMERCIAL EXPENSES
BRL million



¹ - General and Administrative Expenses ex- Depreciation and Amortization

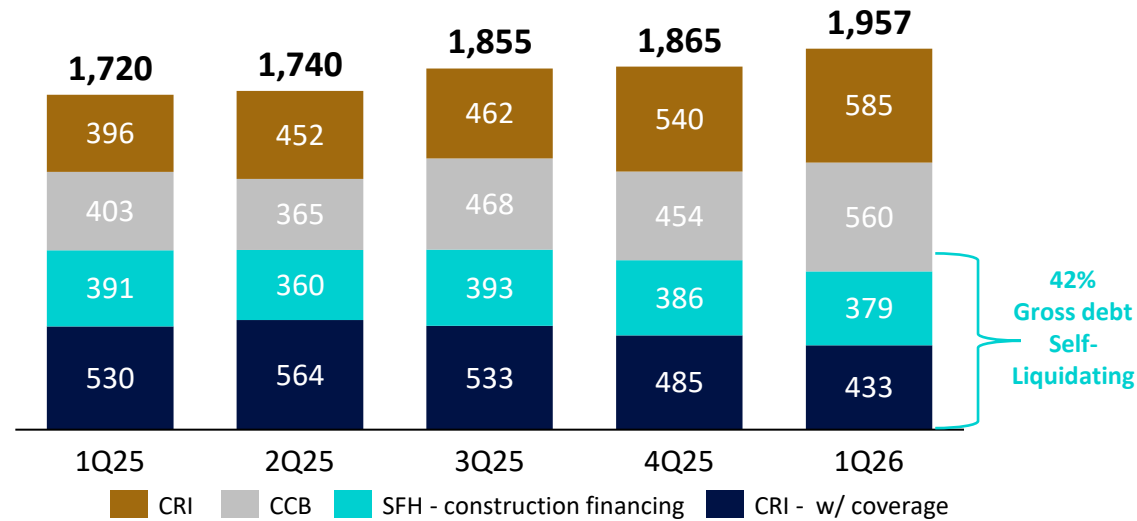
Net Income impacted by financial exepenses

BRL million

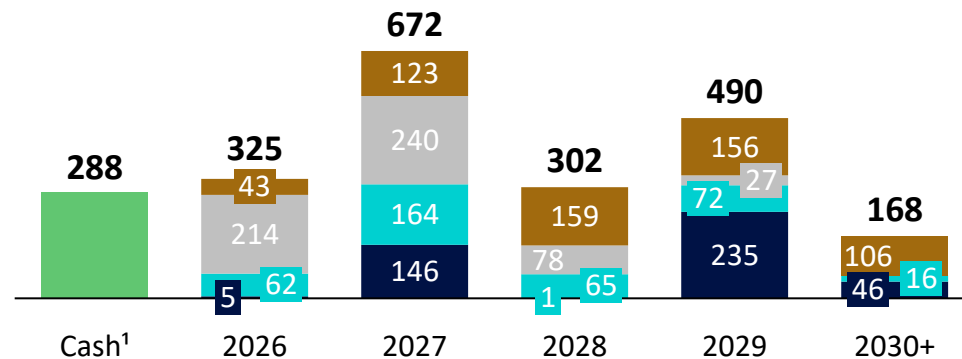


Active debt management

GROSS DEBT (BRL million)

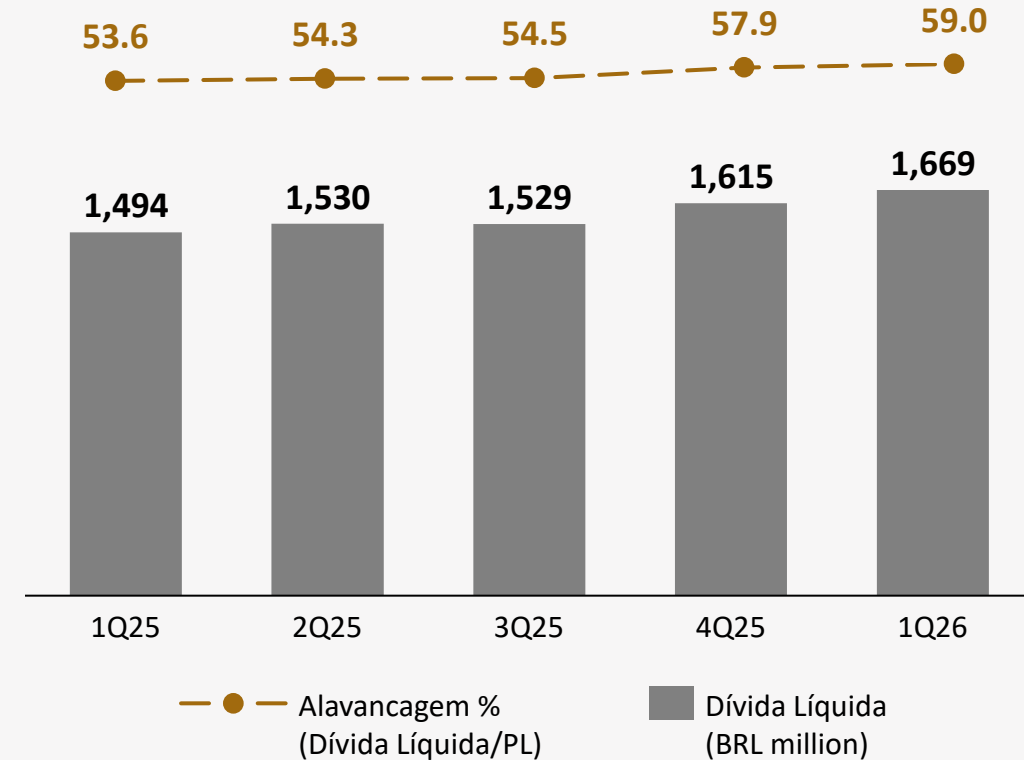


GROSS DEBT AMORTIZATION (BRL million)



1 - Includes Cash and Cash Equivalents and Marketable Securities

NET DEBT (BRL million)



Cash Generation

| Indebtedness (BR\$ Mil) - Consolidated | 1Q25 | 2Q25 | 3Q25 | 4Q25 | 1Q26 |
|--|---------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|
| Availability | 225,984 | 210,416 | 326,298 | 250,208 | 288,247 |
| Loans and Financing | 1,720,374 | 1,740,375 | 1,855,296 | 1,864,811 | 1,956,846 |
| Net Debt - Beginning of period | 1,510,842 | 1,494,390 | 1,529,959 | 1,528,998 | 1,614,603 |
| Net Debt - End of period | 1,494,390 | 1,529,959 | 1,528,998 | 1,614,603 | 1,668,599 |
| (Cash Burn) Cash Generation | 16,452 | (35,569) | 961 | (85,605) | (53,996) |

| Indebtedness (BR\$ Mil) Non consolidated Total | 1Q25 | 2Q25 | 3Q25 | 4Q25 | 1Q26 |
|--|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| Availability | 85,272 | 89,786 | 84,880 | 72,286 | 79,654 |
| Loans and Financing | 123,108 | 124,075 | 70,807 | 62,366 | 52,803 |
| Net Debt - Beginning of period | 143,019 | 89,981 | 68,961 | 34,338 | 30,114 |
| Net Debt - End of period | 89,981 | 68,961 | 34,338 | 30,114 | 13,579 |
| (Cash Burn) Cash Generation | 53,038 | 21,020 | 34,624 | 4,224 | 16,535 |

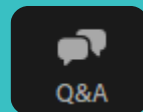
| | | | | | |
|------------------------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| (Cash Burn) Cash Generation | 69,490 | (14,549) | 35,585 | (81,381) | (37,461) |
|------------------------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|

Priorities 2026

- **Active commercial management**, with distinct strategies for selling Legacy and New Cycle inventory, ensuring consistent results.
- Effective **Landbank** administration, maximizing new opportunities and prioritizing the **sale of plots** that are not part of the Company's strategy.
- **Delivery of three projects**, with a **Total PSV of BRL 782 million**, demonstrating solidity and excellence in execution.
- **Launches in strategic locations across Greater São Paulo and Mogi das Cruzes**, aligned with the best market opportunities.
- **Discipline in cost management and leverage reduction**, ensuring profitability and financial sustainability.

Q&A

To ask questions: please click on the Q&A icon and write your question.



IR CONTACTS

CHIEF FINANCIAL AND IR OFFICER

Roberval Toffoli

IR

Lúcia César

Izabel Kizirian



+55 (11) 3174-1211



ri@helbor.com.br | RI.HELBOR.COM.BR/EN