HBR

HBRE

B3 LISTED NM

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
2T25

Videoconferência

8 de agosto de 2025

10h00 (BR) | 9h00 (NYC)

Clique aqui para acessar

HBR 3A - Pinheiros

AVISO LEGAL

- Esta apresentação pode conter certas afirmações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração da HBR Realty 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 HBR Realty se insere.

- Os fatores que podem afetar o desempenho operacional e econômico-financeiro da HBR Realty incluem, mas não estão limitados a: (i) conjuntura macroeconômica (ii) riscos associados à atividade imobiliária; (iii) falta de financiamento para suprir nossas atividades e necessidades; (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 HBR Realty não se obriga a atualizá-las com base em novas informações e/ou acontecimentos futuros.

- As informações expressas neste relatório devem ser avaliadas seguindo as Demonstrações Financeiras e suas respectivas notas explicativas. Os dados operacionais e informações gerenciais, incluindo cálculo de EBITDA, EBITDA Ajustado, foram ajustadas para refletir os efeitos de empreendimentos não consolidados pela Companhia, ajustados à participação em cada empreendimento. Tais informações não foram objeto de análise por parte dos auditores independentes. Todas as informações IFRS foram extraídas diretamente das Demonstrações Financeiras auditadas da Companhia, e seguiram as Normas e Padrões Internacionais de Relatório Financeiro (IFRS).

HBR Opportunities – W Hotel

DESTAQUES 2T25

No 2T25, a Receita Líquida cresceu 36,4%, enquanto o EBITDA Ajustado avançou 19,0% no período. A HBR Opportunities se destacou em performance operacional, com expansão de 103,5% de receita, impulsionada majoritariamente pelo W Hotel, seguido por expansão de 47,2% do ComVem e 8,0% de Malls.

Destaques Financeiros

- **R$ 55,7 milhões**
  Receita Bruta | **+35,4%**
- **R$ 50,0 milhões**
  Receita Líquida | **+36,4%**
- **R$ 32,0 milhões**
  NOI | **+11,1%**

Destaques Operacionais

Opportunities

- Plataforma consolida R$ 22,2 milhões em receita bruta
- W Hotel segue em ramp-up, já com ocupação média relevante e fortalecimento dos indicadores operacionais, atingindo R$ 13,5 milhões em receita bruta, crescimento de 60,7% em relação ao 1T25
- Taxa de ocupação de 80% na plataforma

ComVem

- Receita líquida atinge R$ 6,2 milhões no 2T25, crescimento de 47,2% vs. 2T24 e de 11,2% vs. 1T25
- NOI expande 70,0%, totalizando R$ 4,95 milhões no período. Margem NOI avança +10,7 p.p. e se consolida em 80,0%
- Destaques para as unidades BCP e Vila Madalena, com +154,0% em NOI em relação ao 2T24
- Entrega do Comvem Pinheiros com cerca de 3 mil m² de ABL
- Taxa de ocupação de 85% nas 38 operações

HBR 3A

- Receita Líquida da plataforma totaliza R$ 5,4 milhões, crescimento de +5,5%
- 3A Paulista alcança 19,4% de evolução de obras
- Entrega do empreendimento 3A Pinheiros com 15.416 m² de ABL
- Taxa de ocupação de 100% nos empreendimentos em operação

HBR Malls

- Receita líquida soma R$ 17,6 milhões, avanço de 8,0% vs. 2T24
- NOI totaliza R$ 15,0 milhões no trimestre, alta de 12,1% em relação ao 2T24
- Margem NOI atinge 85,1%, aumento de 3,1 p.p. no 2T25
- Destaque para o Mogi Shopping que avança 13,0% e Patteo Olinda 8,0% em receita bruta
- Vendas consolidam R$ 451,9 milhões, avanço de +9,9%
- Taxa de ocupação de 92%, com destaque para o Mogi Shopping com 100% e Suzano Shopping com 97%

Notas: Crescimentos comparados ao 2T24, exceto quando mencionado o contrário.

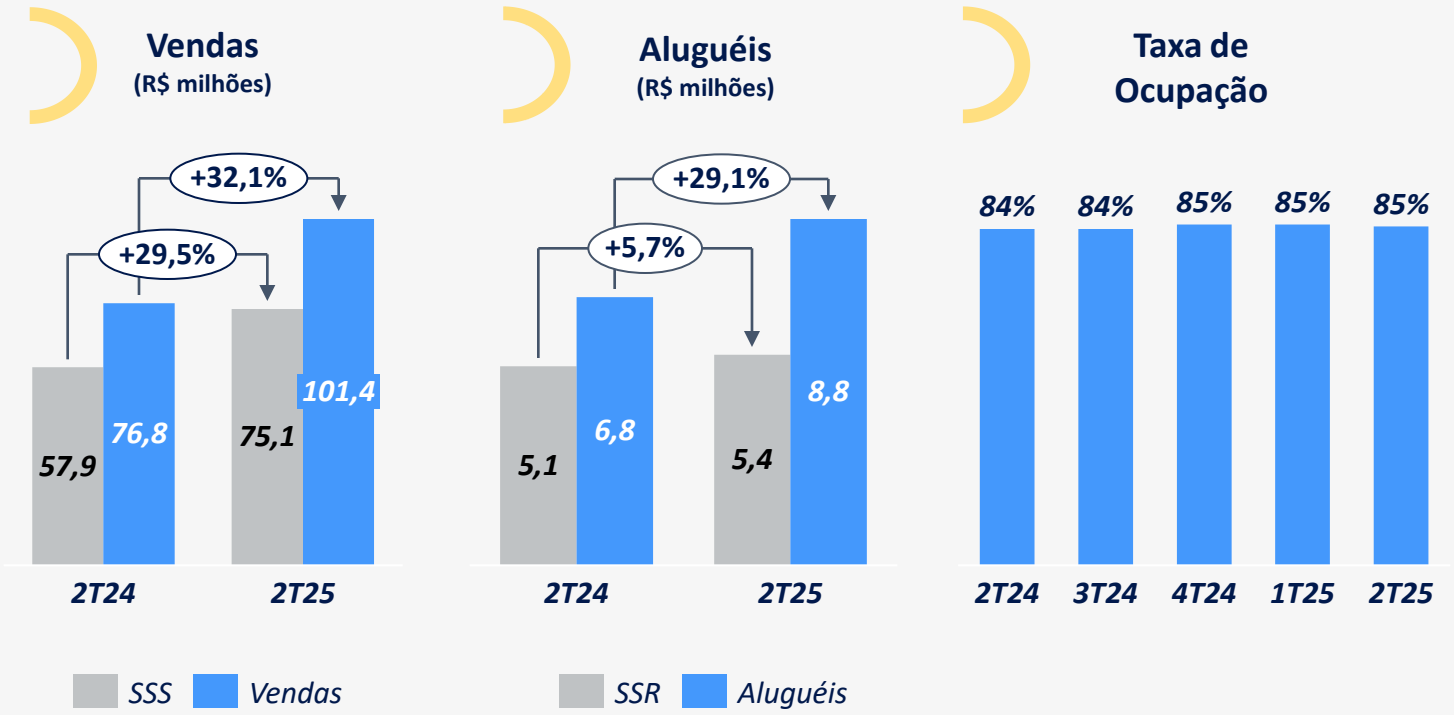
PERFORMANCE OPERACIONAL 2T25

ComVem Patteo Klabin

PERFORMANCE OPERACIONAL

COMVEM

Maior expansão absoluta e em percentual entre todas as plataformas da HBR, com crescimento de +29,1% em Aluguéis totais e vendas que somam R$ 101,4 milhões (+32,1%)



[1] Taxa de crescimento anual composta.

Destaques 2T25

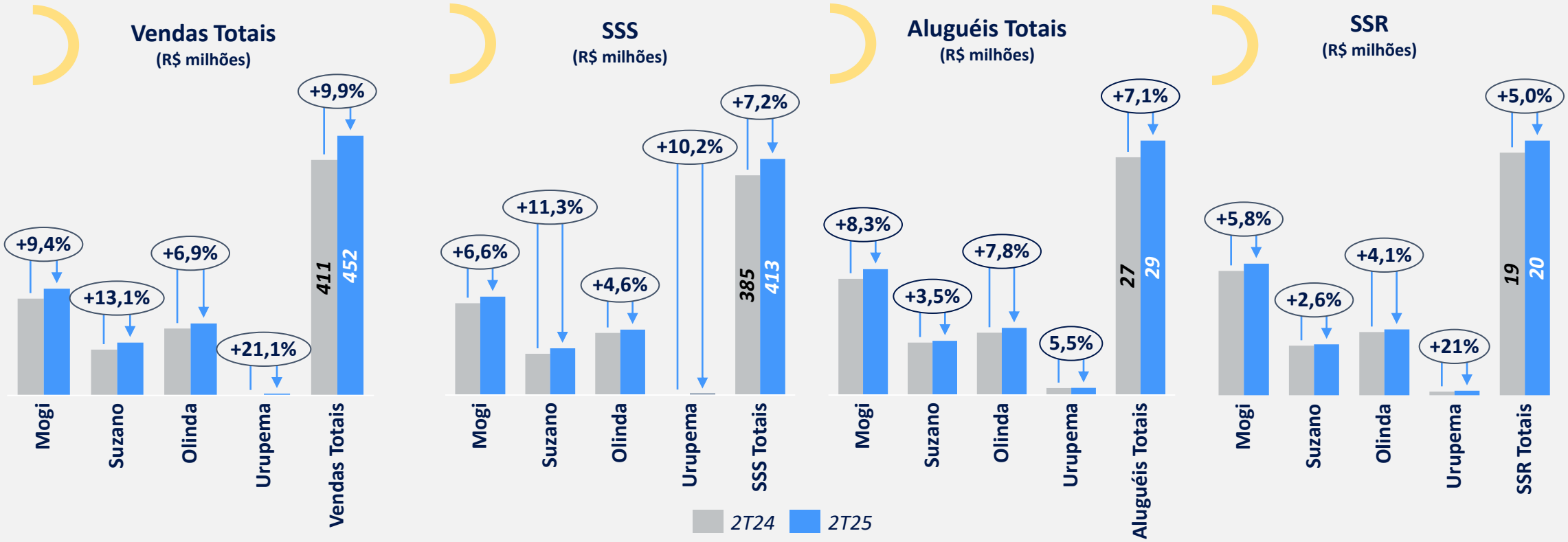
- **NOI do ComVem de R$ 4,95 milhões** no 2T25, **salto de 70% vs. 2T24,** a maior expansão absoluta e % entre todas as plataformas da HBR
- **CAGR[1] de NOI 16,7% desde 2022,** demonstrando forte aceleração.
- **Taxa de Ocupação estável em 85%,** mesmo após 11 mil m² ABL entregues nos 6M25
- **Aumento de 30,6% de ABL**, com **expansão de 32,1% em Vendas** nas 38 unidades em operação **e 29,5% em Vendas SSS.**
- **18 Lojas Inauguradas, +4.866 m²** em novas operações

ComVem Patteo Klabin

PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR Malls

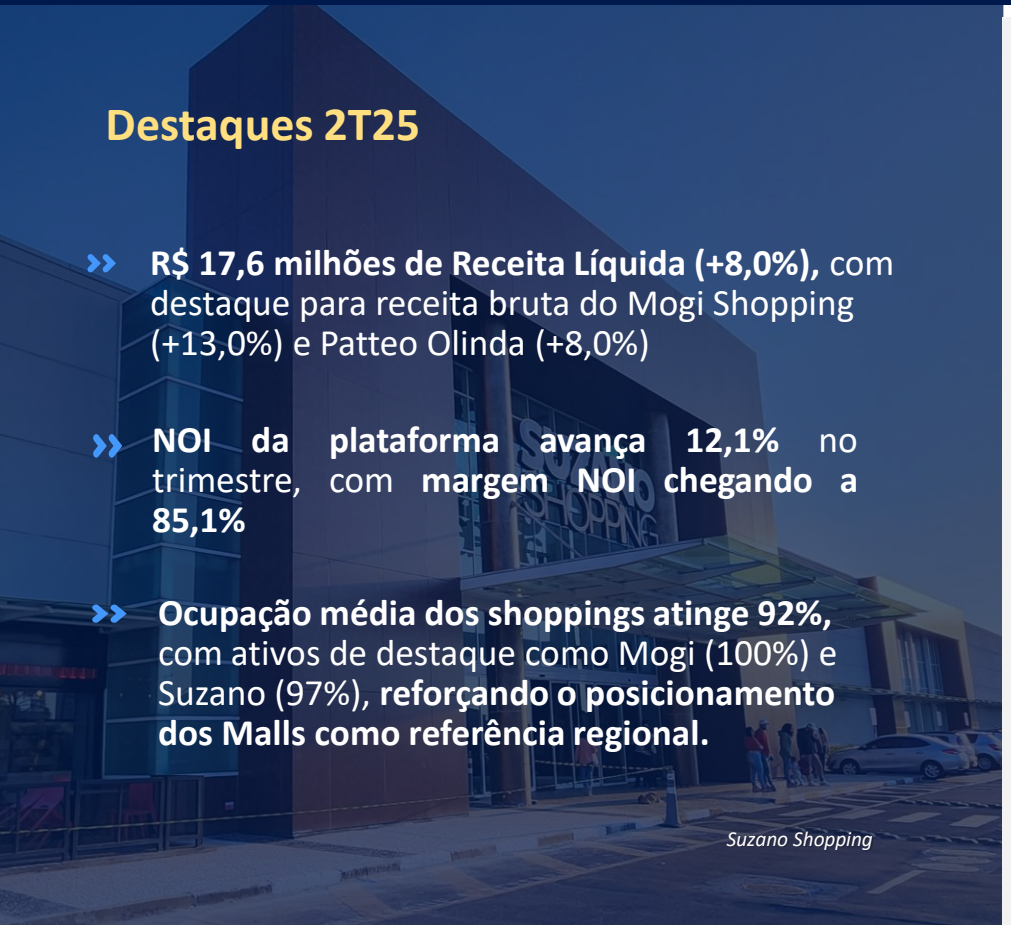
Vendas totais alcançam R$ 451,9 milhões no 2T25, crescendo 9,9% sobre o 2T24, com resiliência mesmo em cenário macro desafiador, com destaque para SSS: Suzano (+11,3%), Urupema (+10,2%), Mogi (+6,6%) e Olinda (+4,6%)



PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR Malls

Forte avanço do NOI, alcançando R$ 15,0 milhões (+12,1%) e margem de 85,1%, com aumento de 3,1 p.p. em relação ao 2T24

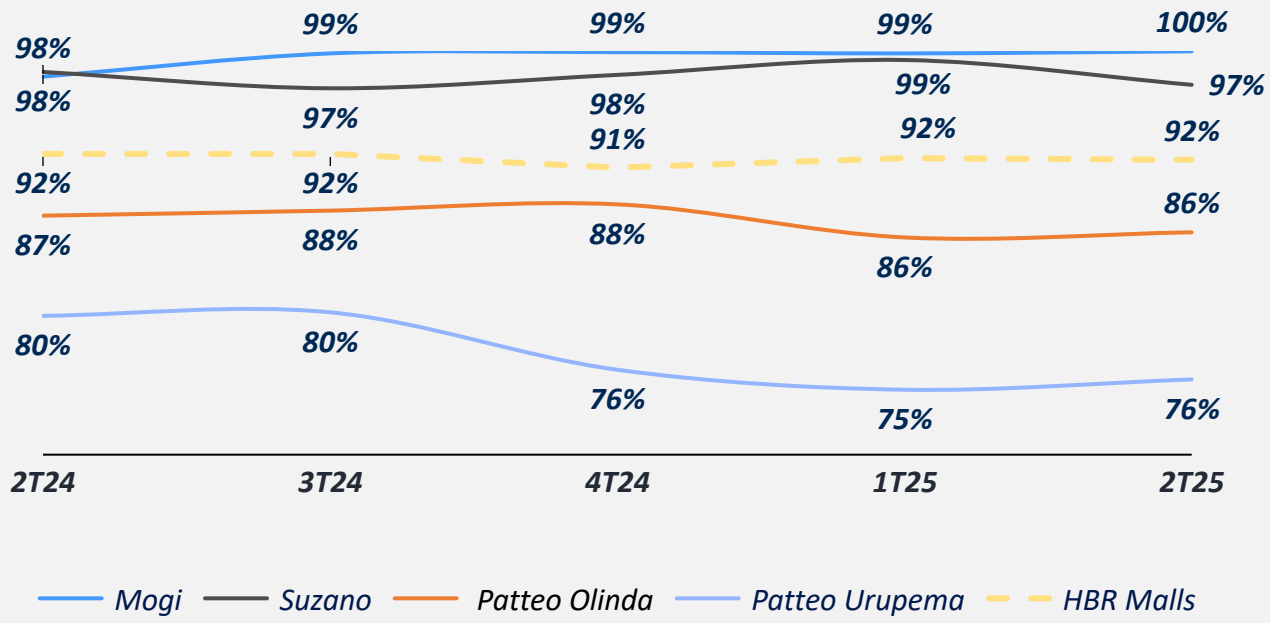


Destaques 2T25

- **R$ 17,6 milhões de Receita Líquida (+8,0%),** com destaque para receita bruta do Mogi Shopping (+13,0%) e Patteo Olinda (+8,0%)
- **NOI da plataforma avança 12,1%** no trimestre, com **margem NOI chegando a 85,1%**
- **Ocupação média dos shoppings atinge 92%,** com ativos de destaque como Mogi (100%) e Suzano (97%), **reforçando o posicionamento dos Malls como referência regional.**

Suzano Shopping

Ocupação

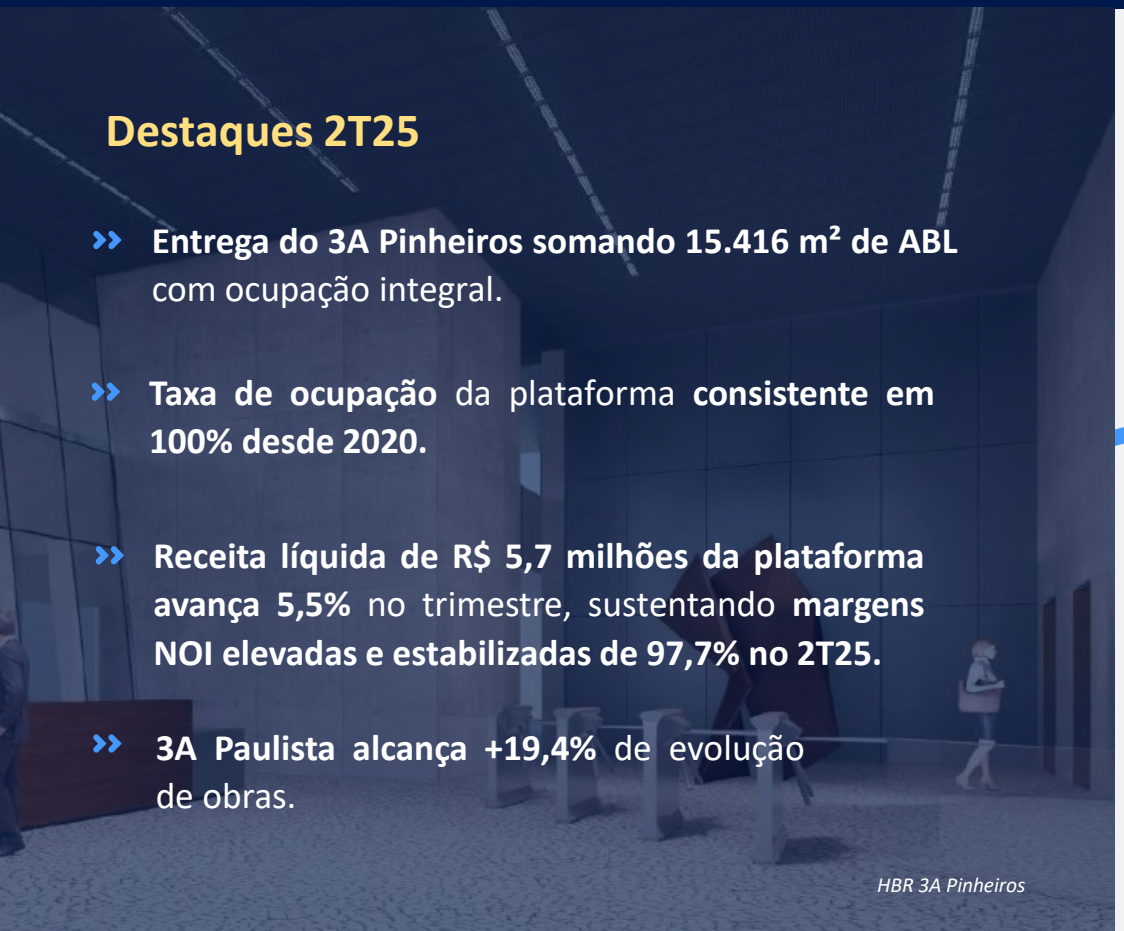


7

PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR 3A

Margem NOI permanece estabilizada em expressivos 98% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior



Destaques 2T25

- **Entrega do 3A Pinheiros somando 15.416 m² de ABL** com ocupação integral.
- **Taxa de ocupação** da plataforma **consistente em 100% desde 2020.**
- **Receita líquida de R$ 5,7 milhões da plataforma avança 5,5%** no trimestre, sustentando **margens NOI elevadas e estabilizadas de 97,7% no 2T25.**
- **3A Paulista alcança +19,4%** de evolução de obras.

HBR 3A Pinheiros

PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR Opportunities

Crescimento de 103,5% em Receita líquida, ancorado no ramp-up acelerado do W Hotel que apresentou performance de ocupação acima das expectativas para o estágio de maturação

Destaques 2T25

- **Receita bruta de hotéis salta para R$ 16,0 milhões no 2T25 vs. R$ 4,8 milhões no 2T24, ancorada no ramp-up acelerado do W Hotel**
- **W Hotel consolida-se como um dos maiores vetores de receita da Companhia,** atingindo **R$ 13,5 milhões no trimestre (+60,7% vs. 1T25) em receita bruta** e performance de ocupação acima das expectativas
- **Venda em estágio avançado do Hilton Garden Inn** e +Box com inauguração de unidade e nova entrega no 2S25

6 *ativos em operação*

59.050 m²

ABL total

HBR Opportunities – W Hotel

PORTFÓLIO DE ATIVOS

Portfólio diversificado em localizações estratégicas, qualidade e alto potencial de geração de valor

Próximas Entregas

ComVem Duo Brigadeiro Entrega no 2S25

- 2.196 m² em ABL Total
- 34 vagas de estacionamento

ComVem + 3A Cotovia Cyrela Entrega no 1S26

- 2 lajes corporativas
- 1 lojas no Mall
- 4.752 m² do 3A
- 2.405 m² do ComVem
- 7.157 m² em ABL Total
- 50 vagas

ComVem + 3A Itaim 2 Cyrela Entrega no 2S25

- 16 lajes corporativas
- 1 loja no Mall
- 8.464 m² do 3A
- 1.423 m² do ComVem
- 9.887 m² em ABL Total
- 88 vagas

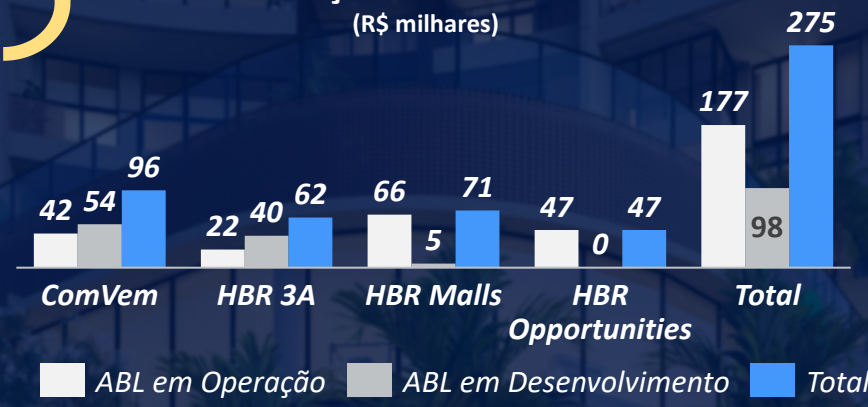
ComVem + 3A Carandá Cyrela Entrega no 1S26

- 3 lajes corporativas
- 12 lojas no Mall
- 5.166 m² do 3A
- 2.656 m² do ComVem
- 7.822 m² em ABL Total
- 285 vagas

ComVem Moema

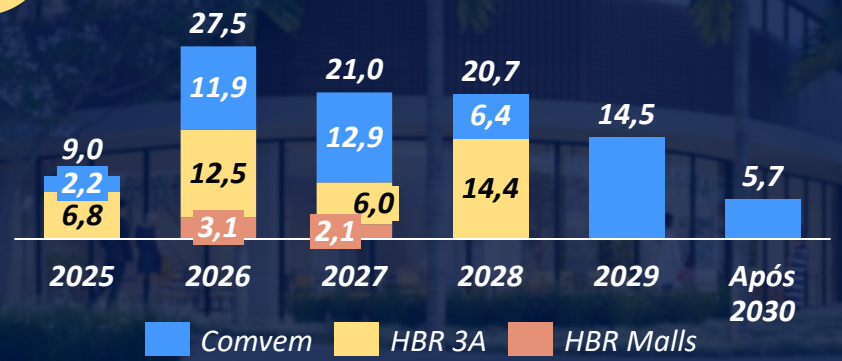
Evolução do ABL % HBR

(R$ milhares)



Cronograma de Entregas % HBR

(R$ milhares)



HBRE
B3 LISTED NM

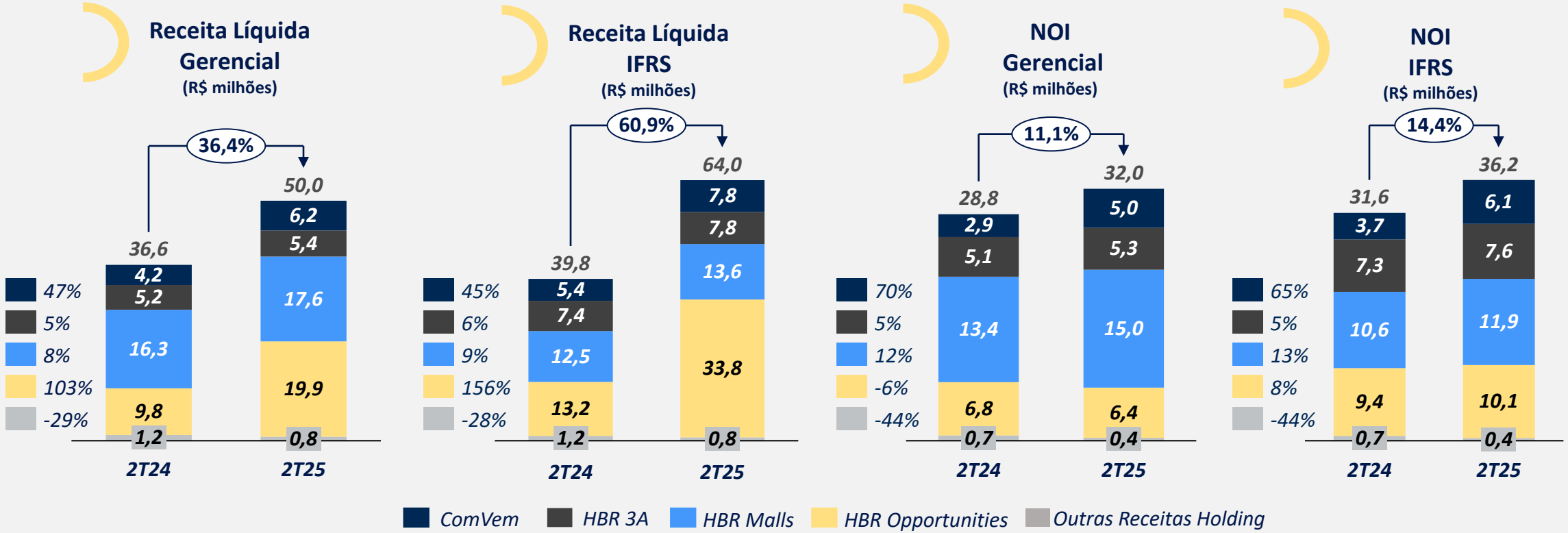
PERFORMANCE FINANCEIRA 2T25

ComVem Patteo São Paulo

PERFORMANCE FINANCEIRA

Maior receita líquida trimestral da história da Companhia de R$ 50 milhões (gerencial), com aumento de 36,4% em relação ao 2T24

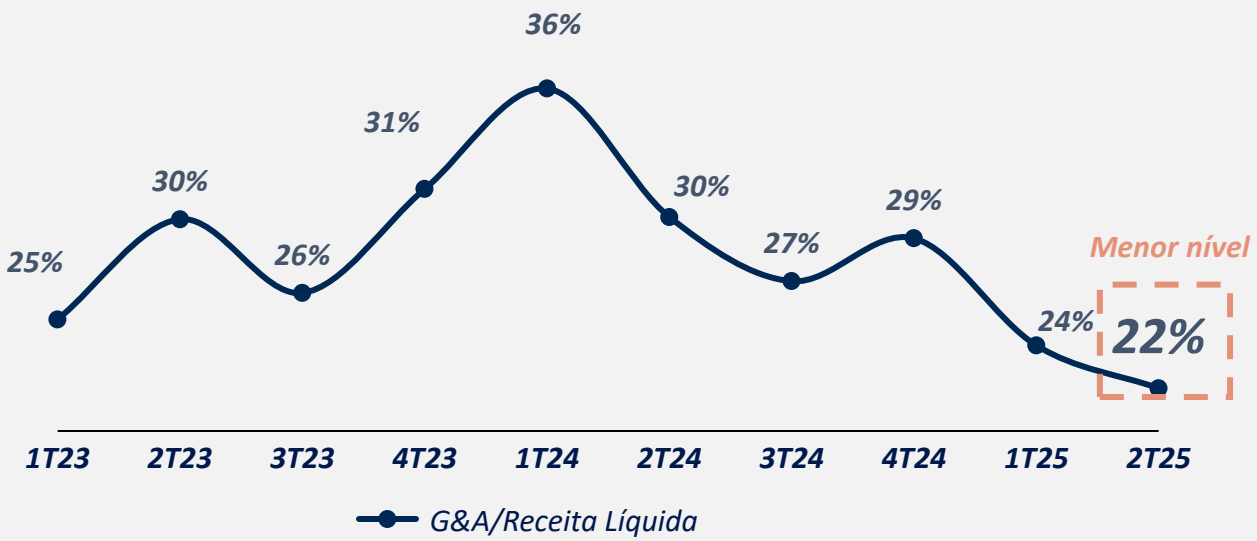
O aumento da receita é reflexo do crescimento das plataformas HBR Opportunities (+103,5%), ComVem (47,2%), HBR Malls (+8%) e HBR 3A (5,5%)



PERFORMANCE FINANCEIRA

Ganho de eficiência: SG&A e tributos totalizaram R$ 11,8 milhões no 2T25, estáveis (+1,4%), e R$ 21,9 milhões no 6M25, uma redução de 12,3% mesmo com expansão do portfólio

Representatividade do G&A



SG&A

- **G&A o nível mais baixo em relação a receita líquida dos últimos anos,** como mostra o gráfico ao lado
- **Redução de despesas em 12,3% no semestre** mesmo com expansão relevante do portfólio, comprovando disciplina e rigor na gestão
- **Crescimento robusto da receita acompanhado por controle de custos, ampliando margens e reforçando geração sustentável de valor**

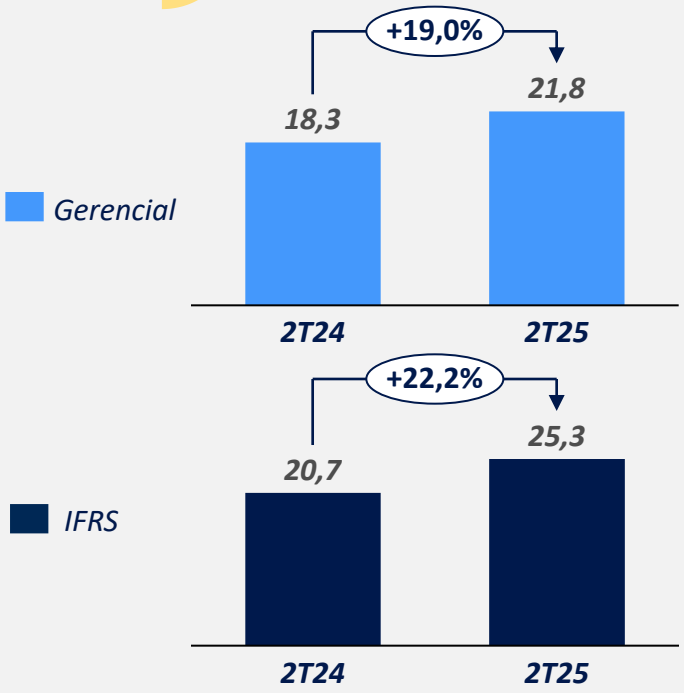
ComVem Jardim Paulistano

PERFORMANCE FINANCEIRA

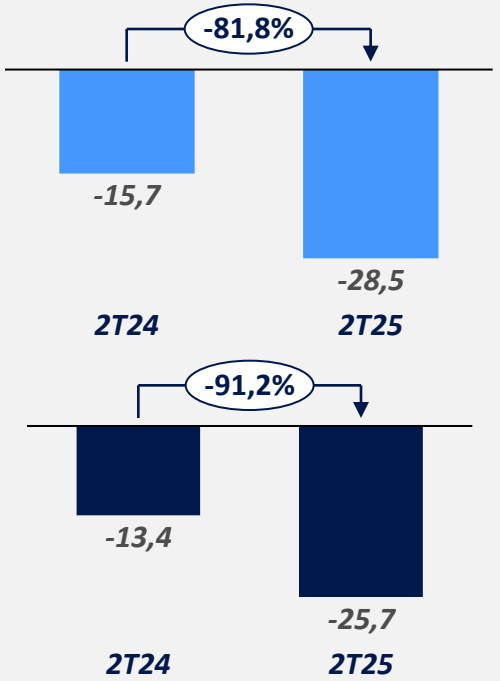
O EBITDA Ajustado atingiu R$ 21,8 milhões no 2T25, avanço expressivo de 17,6% na comparação com o 2T24 e margem de 43,5% (gerencial)

EBITDA sustentado pelo forte crescimento de receita líquida nas plataformas HBR Opportunities, ComVem e Malls, e pelo controle das despesas administrativas

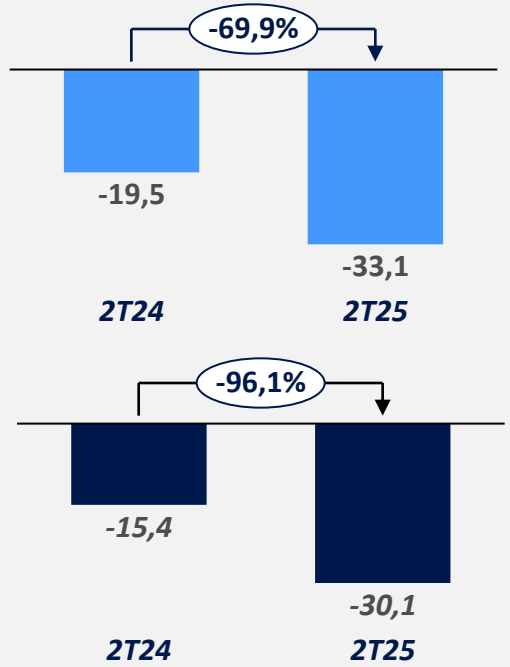
EBITDA Ajustado
(R$ milhões)



FFO Ajustado
(R$ milhões)

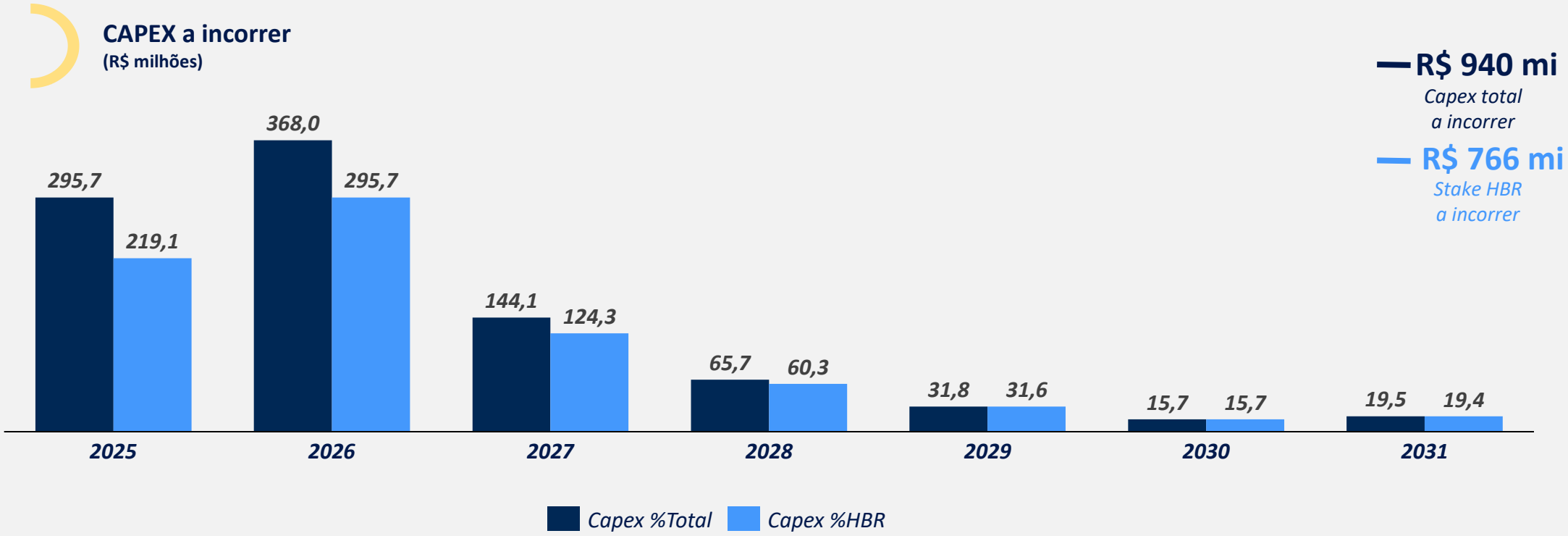


Lucro Líquido
(R$ milhões)



CAPEX

Como estratégia da Companhia, a alocação de Capex de novos empreendimentos é constantemente reavaliada respeitando o momento e atividade do mercado imobiliário. Abaixo a estimativa de investimento para os próximos anos.

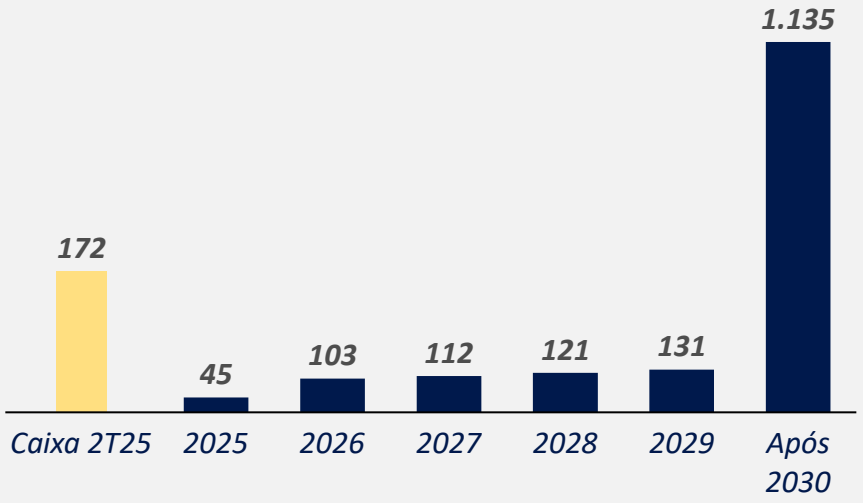


ENDIVIDAMENTO

- ***Dívida com perfil alongado com taxas competitivas do setor imobiliário***
- ***A dívida líquida totalizou o montante de R$ 1,4 bilhão ao final do 2T25***
- ***A relação dívida líquida/PPI se estabeleceu em 42,2%***

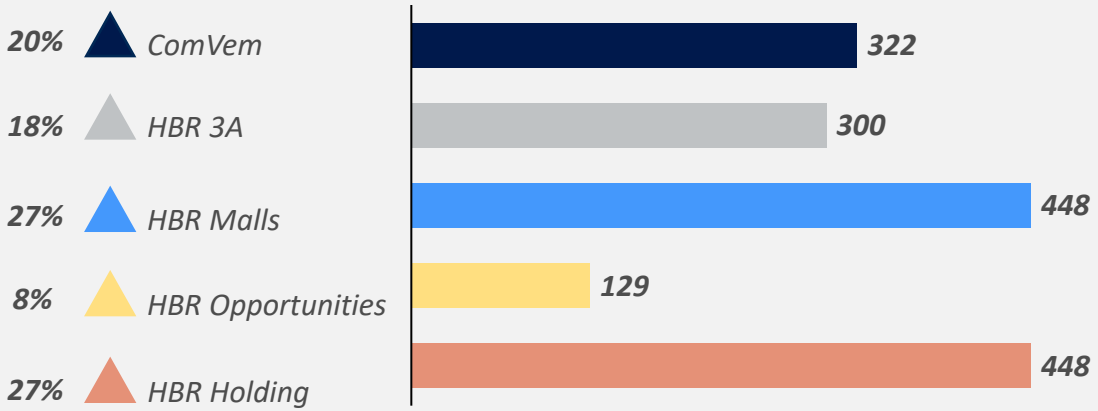
Cronograma de Amortização da Dívida Gerencial %HBR

(R$ milhões)



Dívida Bruta Gerencial %HBR

(R$ milhões)



Notas: O cronograma de amortização considera os vencimentos de empréstimos, financiamento e debêntures do stake da HBR em cada uma das sociedades.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Alexandre Dalpiero de Freitas

Diretor de Finanças e de Relações com Investidores

Natália Vasconcelos

Gerente de Relações com Investidores

Márcio Oliveira

Estagiário de Relações com Investidores

ri@hbrrealty.com.br

ri.hbrrealty.com.br

(11) 4793-7556

Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 4.055 - 11º andar
São Paulo, SP (Filial)

Av. Vereador Narciso Yague Guimarães, nº 1.145 - 2º andar
Mogi das Cruzes, SP (Sede)

As informações expressas neste relatório devem ser avaliadas seguindo as Demonstrações Financeiras e suas respectivas notas explicativas. Os dados operacionais e informações gerenciais incluindo cálculo de EBITDA, EBITDA Ajustado, não foram alvo de análise por parte dos auditores independentes. Todas as informações que constam a informação IFRS foram extraídas diretamente das Demonstrações Financeiras auditadas da Companhia, e seguiram as Normas e Padrões Internacionais de Relatório Financeiro (IFRS).

Este relatório não representa nenhum tipo de recomendação futura de compra ou indicação de resultados futuros. As informações ora apresentadas são baseadas em fatos históricos, estratégias implementadas e nas expectativas e objetivos da administração da Companhia. Reforçamos que a Companhia está sujeita a diversos fatores externos que podem interferir em seus resultados e objetivos, como conjuntura macroeconômica, ambiente de negócios no país, dentre outros.

A HBR não se responsabiliza por decisões de investimentos tomadas. Os potenciais investidores devem fazer suas próprias análises sobra as condições da Companhia e de sua estratégia de negócio.

HBR Malls – Urupema Shopping

HBR

HBRE

B3 LISTED NM

EARNINGS PRESENTATION 2Q25

VideoConference

August 8, 2025

10:00 AM (BR) | 9:00 AM (NYC)

Click here to access

HBR 3A - Pinheiros

DISCLAIMER

- This presentation may contain certain statements expressing the management's expectations, beliefs, and projections regarding future events or results of HBR Realty. These statements are not historical facts and are based on information related to the real estate market, as well as economic and financial data available at the time, and on projections concerning the market in which HBR Realty operates.

- Several factors may affect HBR Realty's operational and financial performance, including but not limited to: (i) macroeconomic conditions; (ii) risks inherent to real estate activities; (iii) lack of financing to support our operations and needs; (iv) potential delays or failures in our real estate developments; (v) success of our partnerships; (vi) competitiveness of the real estate sector; and (vii) changes in the legislation governing the industry.

- This presentation is based on information and data available as of the date it was prepared, and HBR Realty is under no obligation to update it in light of new information and/or future events.

- The information presented in this report should be assessed in conjunction with the Financial Statements and their respective explanatory notes. Operational data and managerial information, including the calculation of EBITDA and Adjusted EBITDA, have been adjusted to reflect the effects of projects not consolidated by the Company, proportionally to its interest in each project. Such information has not been reviewed by the independent auditors. All IFRS information was extracted directly from the Company's audited Financial Statements and complies with International Financial Reporting Standards (IFRS).

HBR Opportunities – W Hotel

2Q25 HIGHLIGHTS

In 2Q25, Net Revenue grew 36.4%, while Adjusted EBITDA increased 19.0% in the period. HBR Opportunities stood out in operational performance, with a 103.5% revenue growth, driven mainly by the W Hotel, followed by a 47.2% increase in ComVem and 8.0% in Malls.

Financial Highlights

- **R$ 55.7 million**
  Gross Revenue | **+35.4%**
- **R$ 50.0 million**
  Net Revenue | **+36.4%**
- **R$ 32.0 million**
  NOI | **+11.1%**

Operational Highlights

Opportunities

- Platform reports R$ 22.2 million in gross revenue
- W Hotel remains in ramp-up, with relevant average occupancy and strengthened operating indicators, reaching R$ 13.5 million in gross revenue, a 60.7% increase vs. 1Q25
- 80% occupancy rate on the platform

ComVem

- Net revenue reached R$ 6.2 million in 2Q25, growth of 47.2% vs. 2Q24 and 11.2% vs. 1Q25
- NOI margin reached 70.0%, totaling R$ 4.95 million in the period. NOI margin advanced 10.7 p.p. and stood at 80.0%
- Strong performance in BCP and Vila Madalena units, with 154.0% NOI growth vs. 2Q24
- Delivery of ComVem Pinheiros with approx. 3,2k sqm of GLA
- 85% occupancy rate in 38 operations

HBR 3A

- Net revenue of the platform totals R$ 5.4 million, growth of +5.5%
- 3A Paulista reaches 19.4% construction progress
- Delivery of 3A Pinheiros project with 15,4k sqm of GLA
- 100% occupancy rate in operating projects

HBR Malls

- Net revenue reached R$ 17.6 million, growth of 8.0% vs. 2Q24
- NOI totaled R$ 15.0 million in the quarter, growth of 12.1% vs. 2Q24
- NOI margin reached 85.1%, increase of 3.1 p.p. vs. 2Q25
- Highlight for Mogi Shopping with 13.0% growth and Patteo Olinda with 8.0% in gross revenue
- Sales totaled R$ 451.9 million, growth of 9.9%
- Occupancy rate of 92%, with highlights for Mogi Shopping (100%) and Suzano Shopping (97%)

Note: Growth compared to 2Q24, unless otherwise stated.

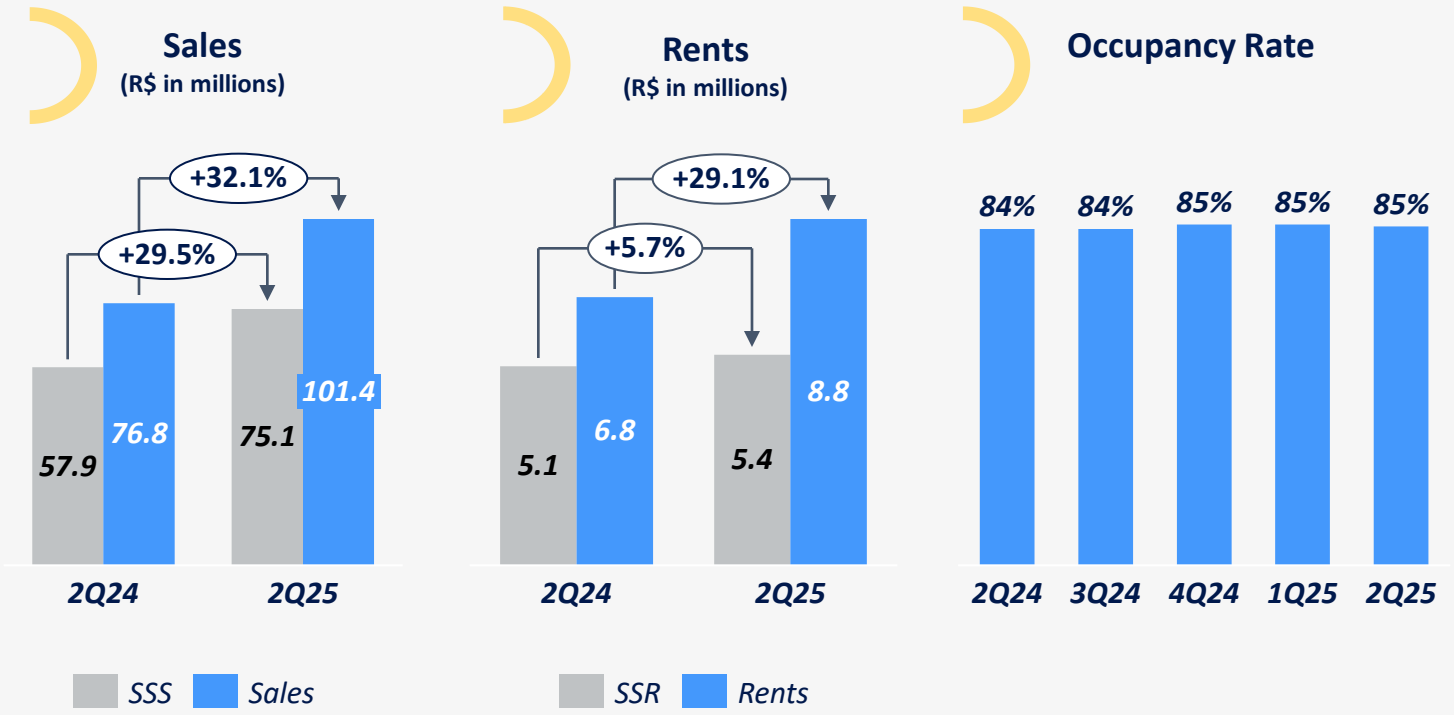
OPERATIONAL PERFORMANCE 2Q25

ComVem Patteo Klabin

OPERATIONAL PERFORMANCE

COMVEM

Largest absolute and percentage growth among all HBR platforms, with a +29.1% increase in total rents and total sales reaching R$ 101.4 million (+32.1%)



[1] Taxa de crescimento anual composta.

2Q25 Highlights

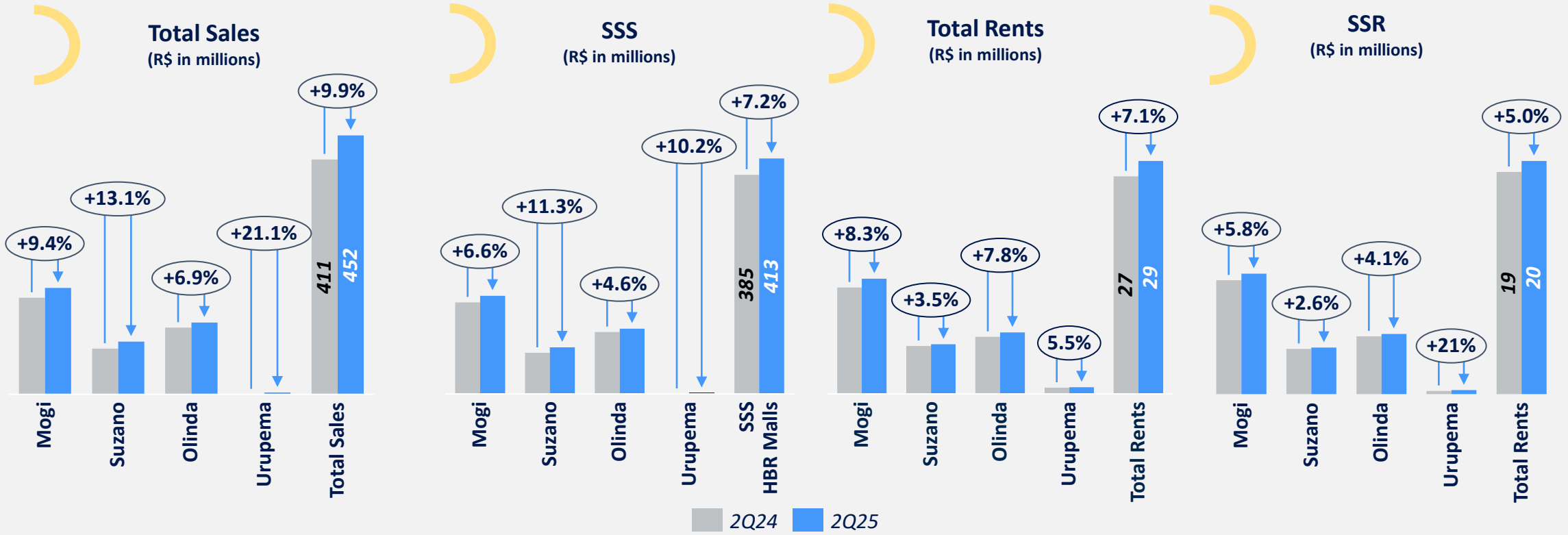
- **ComVem NOI of R$ 4.95 million** in 2Q25, **jump of 70% vs. 2Q24,** the highest absolute and % growth among all HBR platforms
- **Net revenue CAGR of 16.7% since 2022,** demonstrating strong acceleration
- **Stable occupancy rate of 85%,** even after 11,000 sqm of GLA delivered in 6M25
- **30.6% increase in GLA**, with **32.1% revenue growth** across 38 operating units and **29.5% growth in SSS**
- **18 new stores opened,** totaling **+4,866 sqm** in new operations

ComVem Patteo Klabin

OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR Malls

Total sales reached R$ 451.9 million in 2Q25, growing 9.9% compared to 2Q24, showing resilience even in a challenging macroeconomic scenario, with highlights in SSS for: Suzano (+11.3%), Urupema (+10.2%), Mogi (+6.6%), and Olinda (+4.6%)



OPERATIONAL PERFOMANCE

HBR Malls

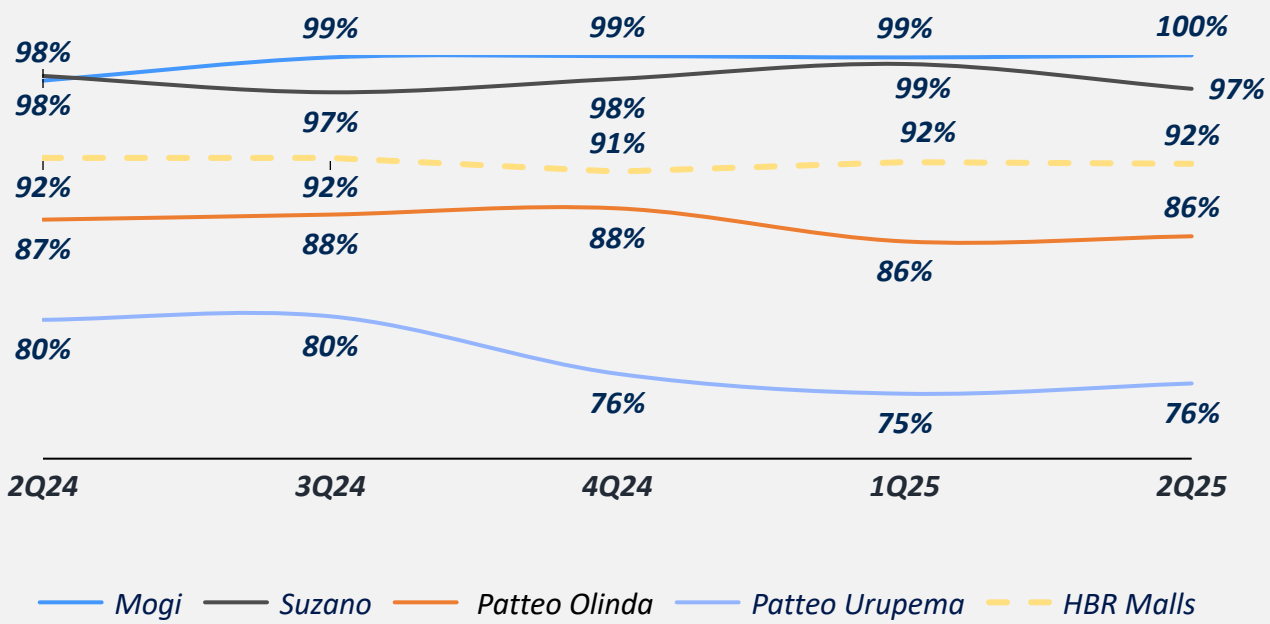
Strong NOI growth, reaching R$ 15.0 million (+12.1%) and margin of 85.1%, with a 3.1 p.p. increase compared to 2Q24

2Q25 Highlights

- **Net Revenue of R$ 17.6 million (+8.0%),** with highlights for gross revenue from **Mogi Shopping (+13.0%)** and **Patteo Olinda (+8.0%)**
- **NOI of the platform rose 12.1%** in the quarter**,** with **NOI margin reaching 85.1%**
- **Average occupancy rate of 92%** across the shopping centers, with standout assets such as **Mogi (100%)** and **Suzano (97%),** reinforcing the positioning of the **Malls** as a regional benchmark

Suzano Shopping

Occupancy



7

OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR 3A

NOI margin remains stable at a significant 98% compared to the same quarter of the previous year

2Q25 Highlights

- **Delivery of 3A Pinheiros totaling 15,416 sqm of GLA** with full occupancy.
- **Platform occupancy rate** has remained consistently at **100% since 2020.**
- **Net revenue of R$ 5.7 million from the platform,** growing **5.5% in the quarter,** sustaining high and stable **NOI margins of 97.7% in 2Q25.**
- **3A Paulista reached +19.4% construction progress.**

HBR 3A Pinheiros

OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR Opportunities

Net revenue grows 103.5%, driven by the W Hotel's accelerated ramp-up, which delivered occupancy performance above expectations for its maturity stage

2Q25 Highlights

- **Gross hotel revenue jumps to R$ 16.0 million in 2Q25 vs. R$ 4.8 million in 2Q24, anchored in the accelerated ramp-up of the W Hotel**
- **W Hotel consolidates as one of the main revenue drivers** of the Company, reaching **R$ 13.5 million in the quarter (+60.7% vs. 1Q25)** in gross revenue and **occupancy performance above expectations**
- **Hilton Garden Inn sale in advanced stage,** and **+Box** with unit inauguration and new delivery scheduled for 2H25.

6 *assets in operation*

59,050 sqm

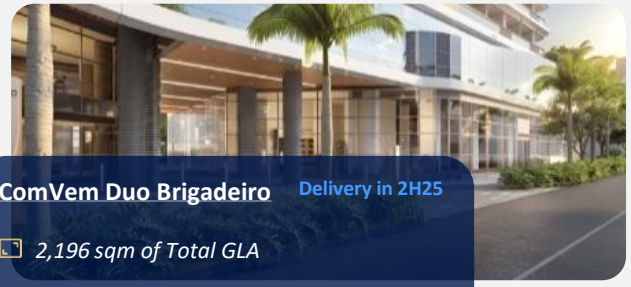
of total GLA

HBR Opportunities – W Hotel

ASSET PORTFOLIO

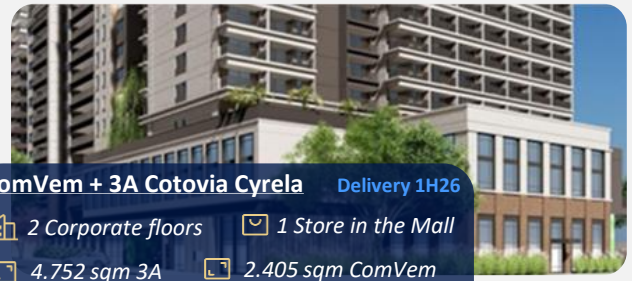
Diversified portfolio in strategic locations, with quality and high value generation potential

Next Delivieries



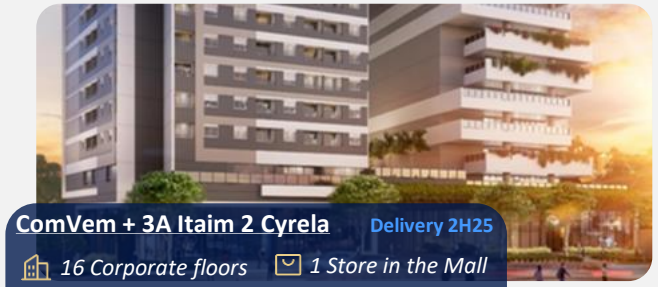
ComVem Duo Brigadeiro Delivery in 2H25

- 2,196 sqm of Total GLA
- 34 parking spaces



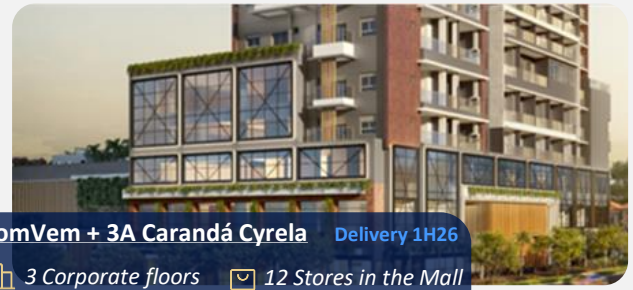
ComVem + 3A Cotovia Cyrela Delivery 1H26

- 2 Corporate floors
- 1 Store in the Mall
- 4.752 sqm 3A
- 2.405 sqm ComVem
- 7.157 sqm of Total GLA
- 50 vagas



ComVem + 3A Itaim 2 Cyrela Delivery 2H25

- 16 Corporate floors
- 1 Store in the Mall
- 8.464 sqm 3A
- 1.423 sqm ComVem
- 9.887 sqm of Total GLA
- 88 parking spaces



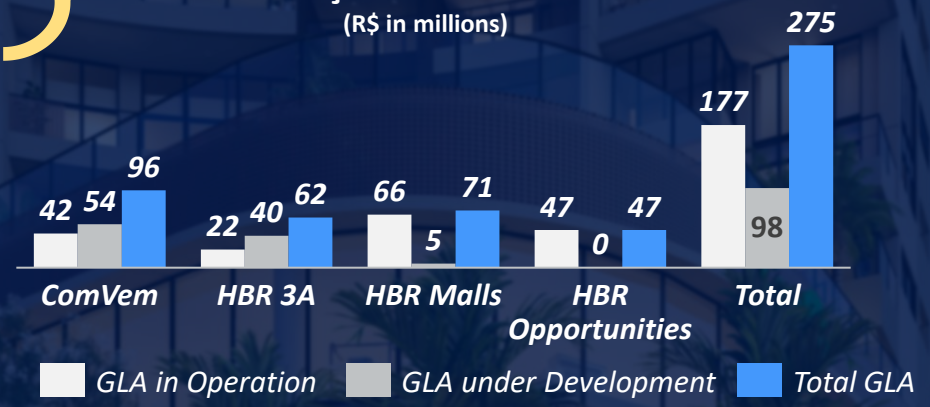
ComVem + 3A Carandá Cyrela Delivery 1H26

- 3 Corporate floors
- 12 Stores in the Mall
- 5.166 sqm 3A
- 2.656 sqm ComVem
- 7.822 sqm ABL Total
- 285 parking spaces

ComVem Moema

Evolução do ABL % HBR

(R$ in millions)



Cronograma de Entregas % HBR

(R$ in millions)

HBR

HBRE

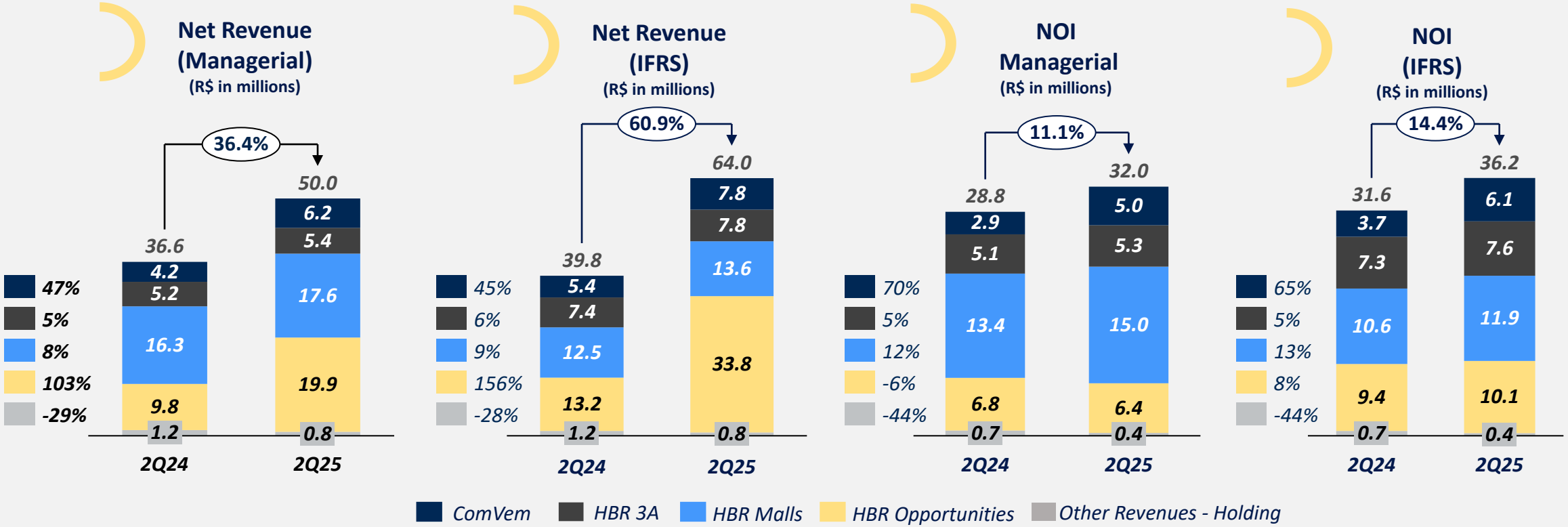
B3 LISTED NM

FINANCIAL PERFORMANCE 2Q25

ComVem Patteo São Paulo

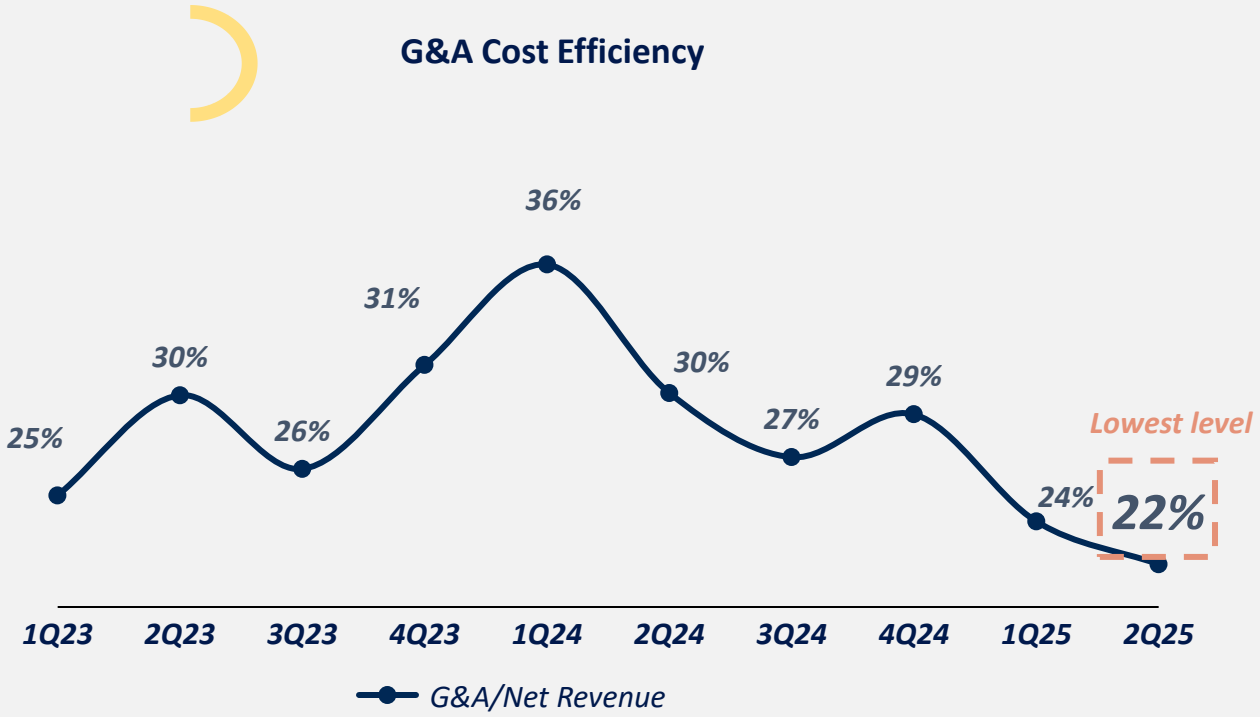
FINANCIAL PERFORMANCE

Highest quarterly net revenue in the Company's history of R$ 50 million (managerial), with an increase of 36.4% compared to 2Q24The revenue increase reflects the growth of the HBR platforms: HBR Opportunities (+103.5%), ComVem (47.2%), HBR Malls (+8%) and HBR 3A (5.5%)



FINANCIAL PERFORMANCE

Efficiency gain: SG&A and taxes totaled R$ 11.8 million in 2Q25, stable (+1.4%), and R$ 21.9 million in 6M25, a reduction of 12.3% despite the portfolio expansion.



SG&A

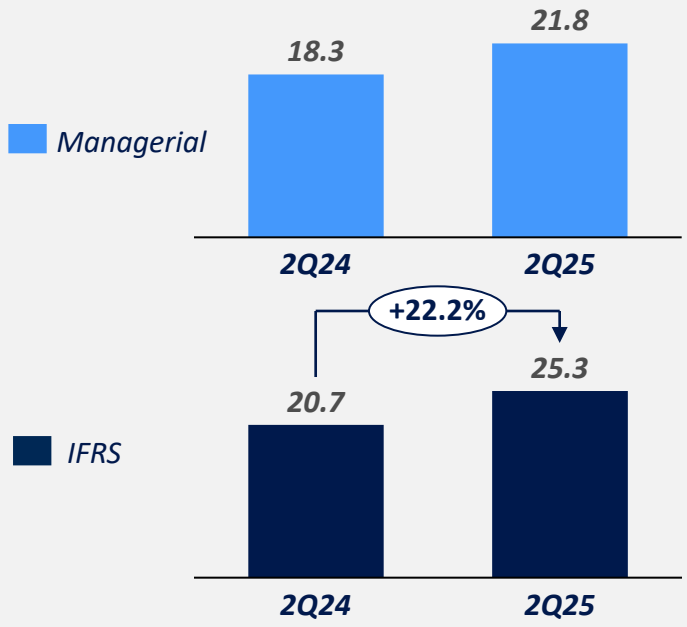
- **G&A at the lowest level relative to net revenue in recent years,** as shown in the graph on the side
- **Expense reduction of 12.3% in the semester** despite significant portfolio expansion, demonstrating discipline and strict cost control
- **Robust revenue growth accompanied by cost control,** expanding margins and reinforcing sustainable value generation

ComVem Jardim Paulistano

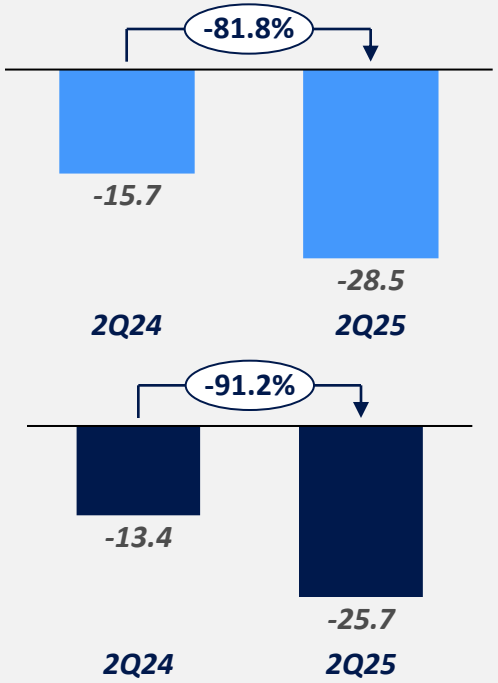
FINANCIAL PERFORMANCE

Adjusted EBITDA reached R$ 21.8 million in 2Q25, a strong increase of 17.6% compared to 2Q24, with a margin of 43.5% (managerial). EBITDA supported by solid net revenue growth across the HBR Opportunities, ComVem, and Malls platforms, along with tight control of administrative expenses.

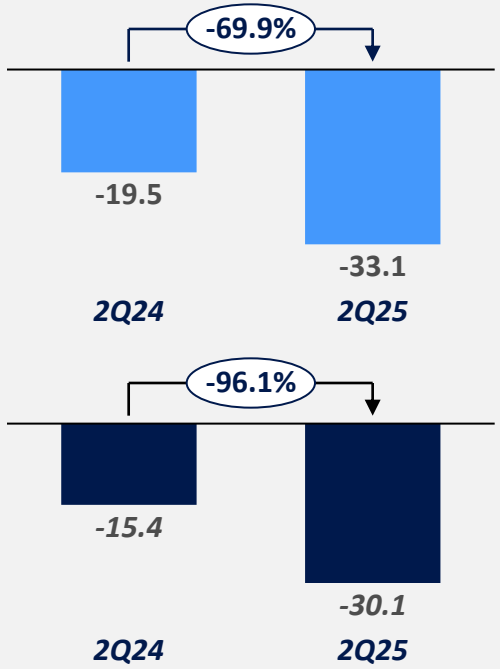
Adjusted EBITDA
(R$ in millions)



Adjusted FFO
(R$ in millions)



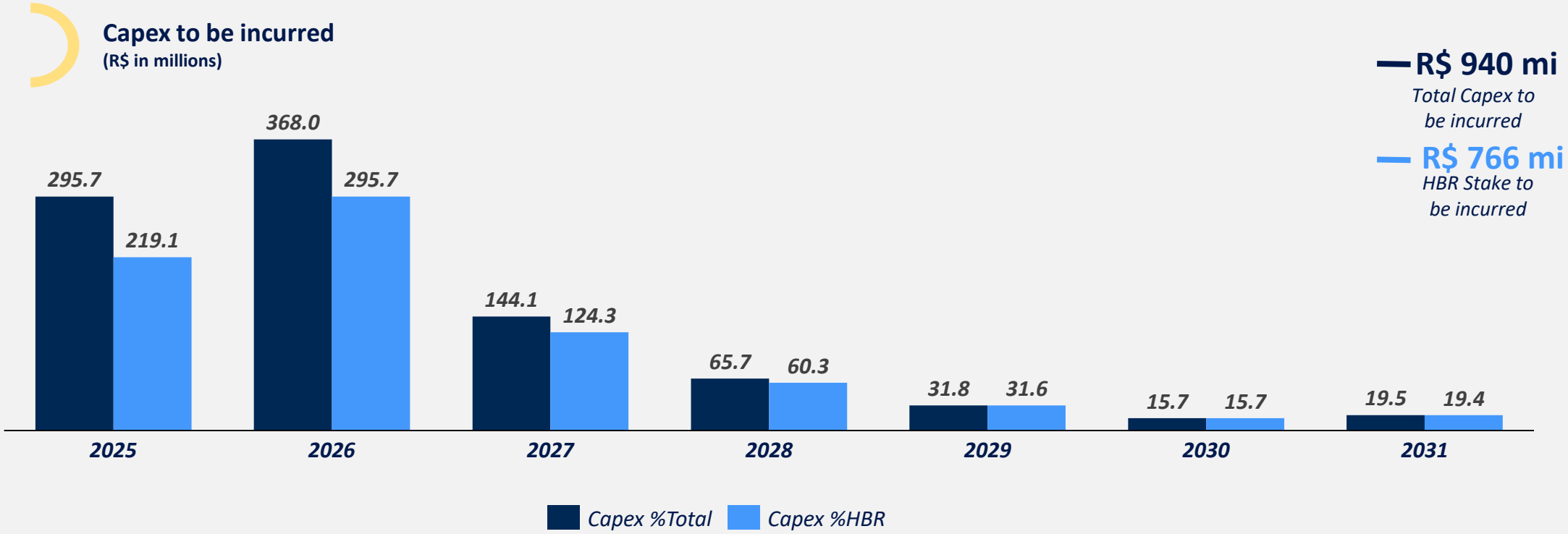
Net Income
(R$ in millions)



CAPEX

As part of the Company's strategy, the allocation of Capex for new developments is constantly reassessed, considering the timing and dynamics of the real estate market. Below is the investment estimate for the coming years.

Capex to be incurred
(R$ in millions)



R$ 940 mi
Total Capex to be incurred

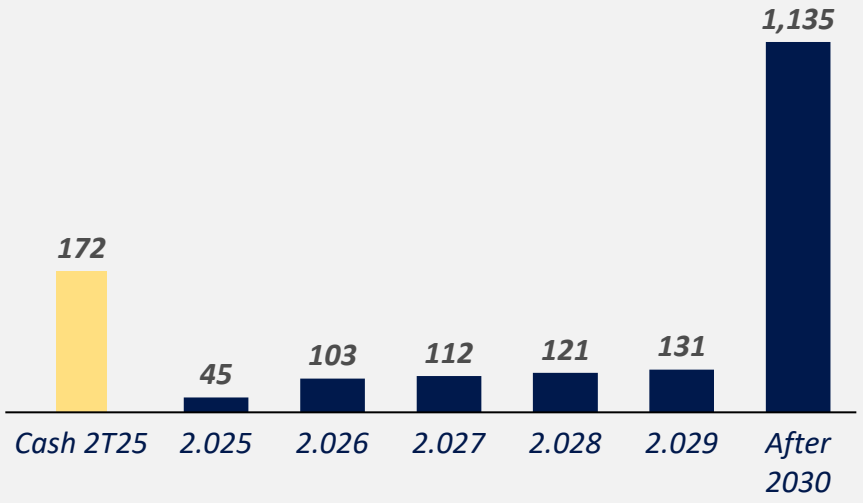
R$ 766 mi
HBR Stake to be incurred

INDEBTNESS

- ***Debt profile with extended maturities and competitive rates within the real estate sector***
- ***Net debt reached R$ 1.4 billion at the end of 2Q25***
- ***Net Debt / Investment Property (PPI) ratio stood at 42.2%***

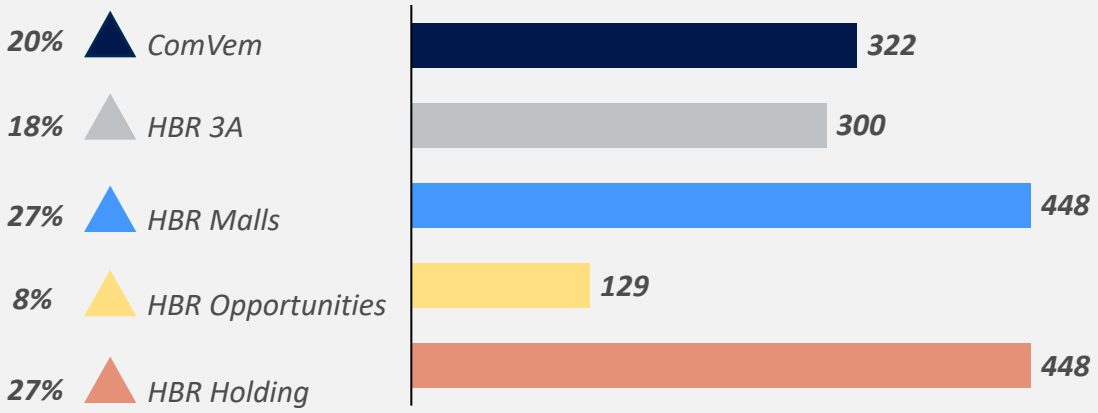
Debt Amortization Schedule – Managerial %HBR

(R$ in millions)



Gross Debt – Managerial %HBR

(R$ in millions)



Note: The amortization schedule considers the maturities of loans, financing, and debentures according to HBR's stake in each entity

INVESTOR RELATIONS

Alexandre Dalpiero de Freitas

Chief Financial & Investor Relations Officer

Natália Vasconcelos

Investor Relations Manager

Márcio Oliveira

Investor Relations Intern

ri@hbrrealty.com.br

ri.hbrrealty.com.br

(11) 4793-7556

Av. Brigadeiro Faria Lima, no. 4.055 – 11nd floor
São Paulo, SP (Filial)

Av. Vereador Narciso Yague Guimarães, no. 1.145 – 2nd floor Mogi das Cruzes, SP (Sede)

The information presented in this report should be interpreted in conjunction with the Financial Statements and the accompanying notes. Operational data and management information, including the calculation of EBITDA and Adjusted EBITDA, were not reviewed by the independent auditors. All information based on IFRS figures was extracted directly from the Company's audited Financial Statements and prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

This report does not constitute any form of investment recommendation or guarantee of future results. The information herein is based on historical data, implemented strategies, and the expectations and objectives of the Company's management. It is important to note that the Company is subject to various external factors that may impact its performance and goals, including macroeconomic conditions and the domestic business environment.

HBR does not take responsibility for investment decisions made based on this report. Potential investors should conduct their own analysis of the Company's business conditions and strategic outlook.

HBR Malls – Urupema Shopping