



HBR

HBRE
B3 LISTED NM

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T25

Videokonferência

7 de novembro de 2025

10h00 (BR) | 8h00 (NYC)

[Clique aqui para acessar](#)

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).

DESTAQUES 3T25

Reforço da tese de reciclagem com R\$ 957 milhões (%HBR - R\$ 628 milhões) em vendas anunciadas e concretizadas no ano, direcionadas à desalavancagem e ao reforço de caixa para novos projetos. No 3T25, a receita líquida cresceu 31,4% e o EBITDA Ajustado 6,6%. Em operação, a HBR Opportunities liderou com aumento de 94,0% em receita líquida (W Hotel), seguida por ComVem (+33,9%) e Malls (+5,2%).

Destaques Financeiros

» R\$ 55,1 milhões

Receita Bruta | +30,5%

» R\$ 50,0 milhões

Receita Líquida | +31,4%

» R\$ 31,7 milhões

NOI | +3,8%

» R\$ 628 milhões

Vendas anunciadas | YTD

Destaques Operacionais

» Opportunities

- Plataforma consolida R\$ 19,5 milhões em receita líquida, com crescimento de 94,0%
- W Hotel segue em *ramp-up*, com ocupação média relevante, atingindo R\$ 13,5 milhões em receita bruta
- Conclusão da venda Hilton Garden Inn no mês de setembro e anúncio de venda do +Box, pendente conclusão

» ComVem

- Receita líquida atinge R\$ 6,7 milhões no 3T25 +33,9% vs. 3T24 e de 8,9% sobre o 2T25 por maturação de unidades e novas entregas, consolidando 86,3% de ocupação
- NOI expande 39,5%, totalizando R\$ 5,5 milhões no período. Margem NOI avança +3,3 p.p. em relação ao 3T24 e +1,5 p.p. vs. o 2T25, consolidando-se em 81,5%
- Entrega do ComVem Osasco com 1,7 mil m² de ABL e 84,0% de ocupação

» HBR 3A

- Receita Líquida da plataforma totaliza R\$ 5,4 milhões
- 3A Paulista alcança 29,4% de evolução de obras
- Taxa de ocupação de 100% nos empreendimentos em operação e 6 obras em andamento com entregas entre 2026 a 2028
- Anúncio de vendas, pendentes de conclusão: 3A Corporate Pinheiros e 3A Corporate Faria Lima

» HBR Malls

- Receita líquida soma R\$ 17,5 milhões, avanço de 5,2% vs. 3T24
- Margem NOI atinge 84,1%
- Destaque para o Mogi Shopping que avança 12,9% e Patteo Olinda 7,7% em receita bruta
- Vendas de R\$ 419,6 milhões (+3,7%) e aluguéis atingem R\$ 29,2 milhões (+5,9%), enquanto SSR cresce 6,4%
- Taxa de ocupação de 92,7%, com destaque para o Mogi Shopping com 99,4% e Suzano Shopping com 97,1%

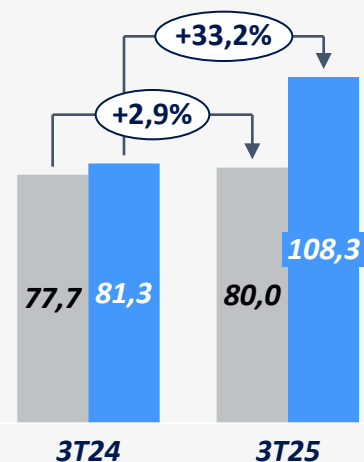
PERFORMANCE
OPERACIONAL
3T25

PERFORMANCE OPERACIONAL

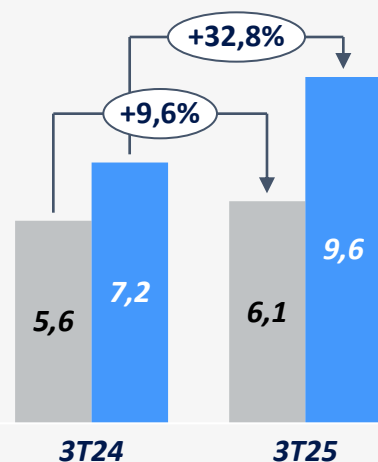
comVem

Ganho de escala e eficiência operacional no ComVem, com receita recorde e expansão de 3,3 p.p. em margem NOI no trimestre (margem 81,5%). Crescimento de +32,8% em alugueis totais e de +9,6% em alugueis de mesmas lojas (SSR)

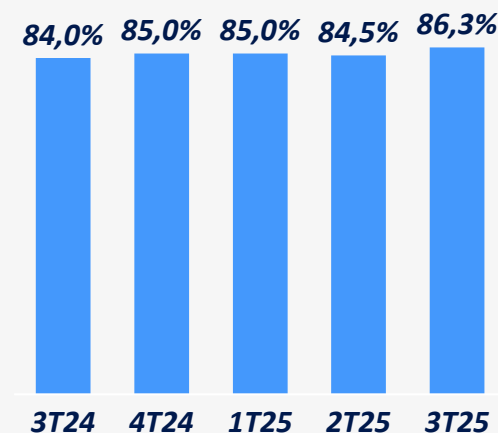
Vendas
(R\$ milhões)



Aluguéis
(R\$ milhões)



Taxa de
Ocupação



SSS Vendas

SSR Aluguéis

Destaques 3T25

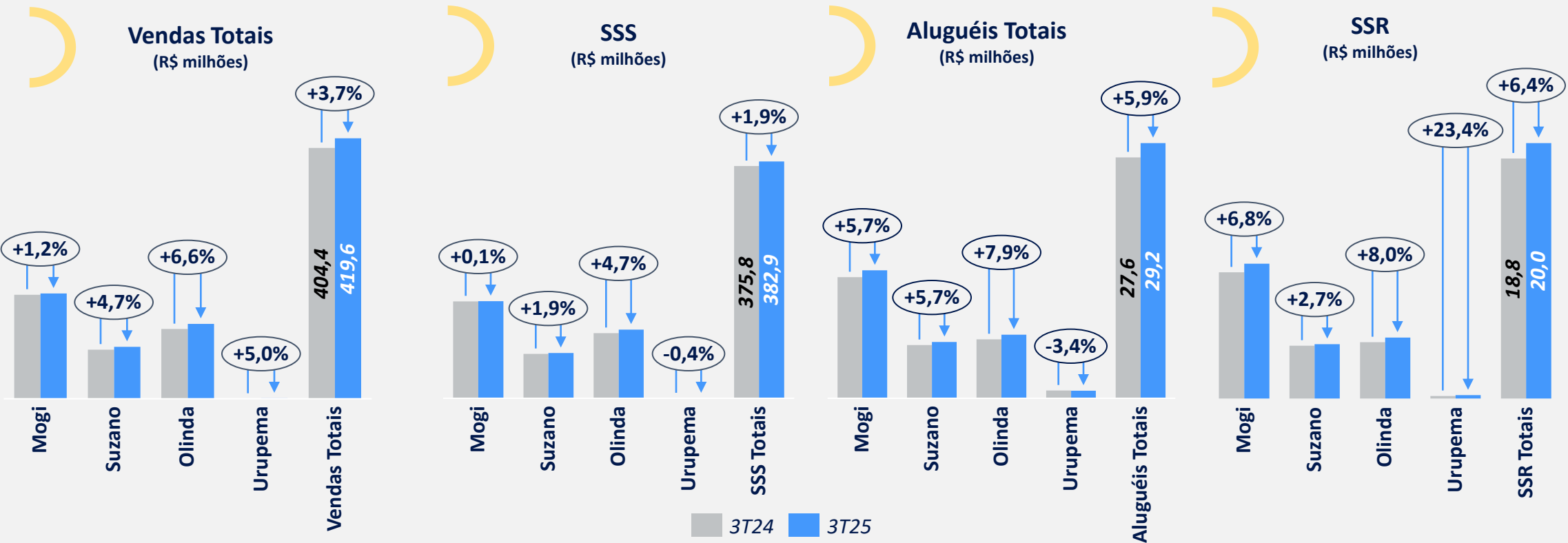
- » Expansão de 39,5% do NOI (R\$ 5,5 milhões), com forte avanço de margem em 3,3 p.p. vs. 3T24 e 1,5 p.p. vs. 2T25
- » Taxa de Ocupação em 86,3%, uma das maiores registrada pela plataforma
- » Crescimento de 32,8% em alugueis, alcançando R\$ 9,6 milhões, e SSR com avanço de 9,6%
- » Expansão de 33,2% em Vendas nas 38 unidades em operação
- » Entrega do Comvem Osasco, com 1,7 mil m² de ABL e já em 84,0% de ocupação e Klabin entregue no 1T25 com 94,9% de ocupação
- » 56 lojas inauguradas compreendidas em 14.670 m² de ABL no ano, registrando recorde histórico

¹ Taxa de crescimento anual composta.

PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR Malls

Crescimento de 6,4% em alugueis de mesmas lojas (SSR), alcançando R\$ 20,0 milhões, e alugueis totais com aumento de 5,9%. Vendas totais de R\$ 419,6 milhões, com destaque para Patteo Olinda (+6,6%) e Patteo Urupema (+5,0)



PERFORMANCE OPERACIONAL

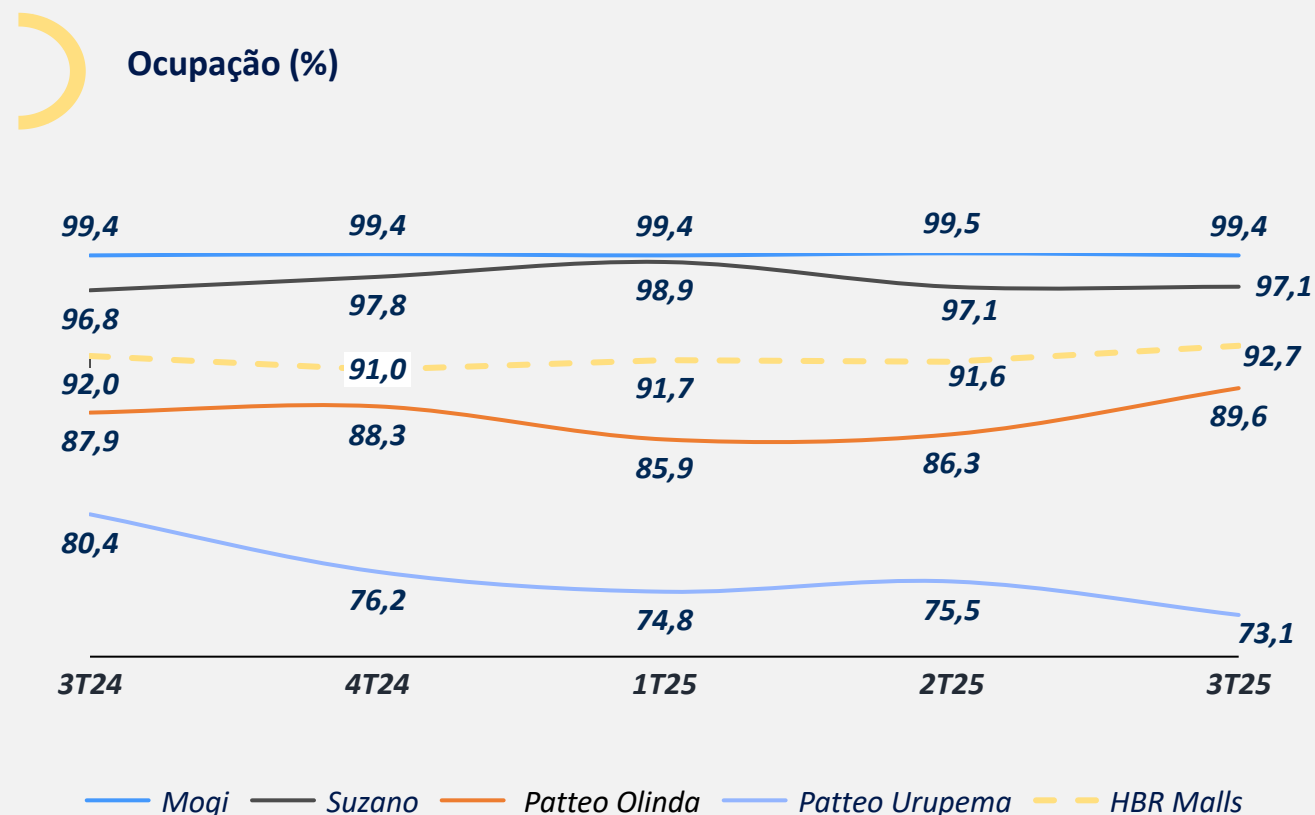
HBR Malls

NOI de R\$ 14,7 milhões, com crescimento de 5,5%, e expansão de margem NOI em 30 bps em relação ao 3T24, alcançando 84,1%

Destaques 3T25

- » NOI Gerencial de R\$ 14,7 milhões, com crescimento de 5,5%, decorrente do desempenho do Mogi Shopping (+12,9%) e do Patteo Olinda (+7,7%) em receita bruta
- » Ocupação média dos shoppings atinge 92,7%, com destaque para Mogi (99,4%) e Suzano (97,1%), reforçando o posicionamento dos Malls como referência regional
- » Inauguração da loja Riachuelo no Suzano Shopping com 1.763 m² de ABL em outubro
- » Patteo Urupema, ainda em fase de maturação, com remanejamento ou substituição de lojistas para elevar a atratividade e qualificar o mix

HBR Malls – Mogi Shopping



PERFORMANCE OPERACIONAL

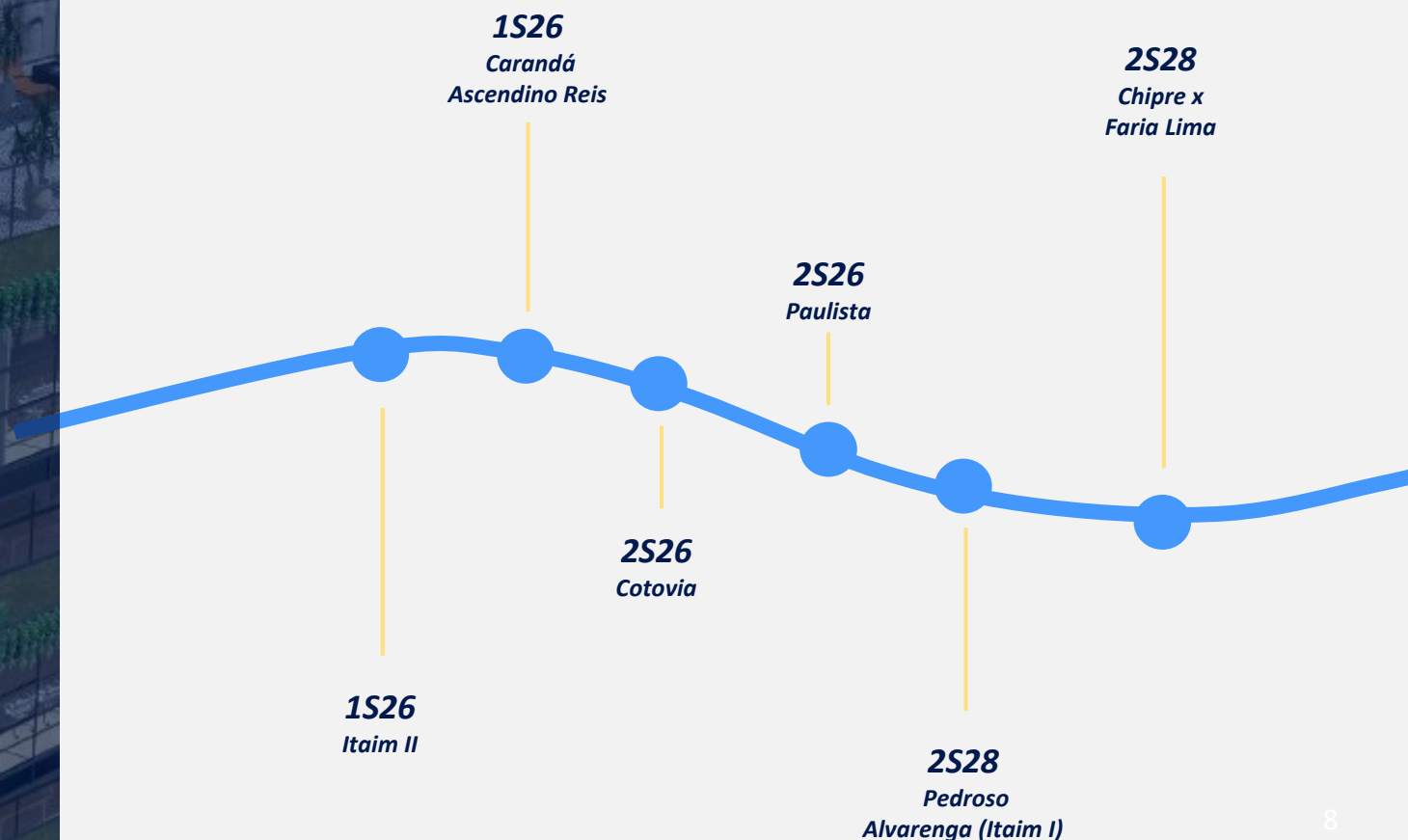
HBR_{3A}

Margem NOI de 94,6%, com 100% de ocupação nos ativos em operação

Destaques 3T25

- » Receita líquida de R\$ 5,4 milhões da plataforma, com estabilidade no trimestre, sustentando margens NOI elevadas de 94,6% no 3T25
- » Taxa de ocupação da plataforma consistente em 100% desde 2020
- » Seis ativos em desenvolvimento com entregas previstas entre 2026 a 2028
- » Anúncio de vendas em fase de diligência: HBR Corporate Faria Lima e HBR Corporate Pinheiros

HBR 3A – Pedroso Alvarenga



PERFORMANCE OPERACIONAL

HBR Opportunities

Plataforma alcança R\$ 19,5 milhões em receita líquida, com crescimento expressivo de 94,0%, ancorado no ramp-up acelerado do W Hotel que apresentou resultados de ocupação superiores às expectativas iniciais para o estágio atual de maturação

Destaques 3T25

- » Receita líquida da plataforma de R\$ 19,5 milhões no 3T25 com crescimento de 94,0%, refletindo o *ramp-up* do W Hotel
- » W Hotel com forte desempenho, atingindo receita de R\$ 13,5 milhões no trimestre e ocupação média comparável com hotéis maduros de mesma categoria
- » +Box: Entrega da segunda unidade de Tamboré, com 4,1 mil m² de ABL
- » Conclusão da venda Hilton Garden Inn no mês de setembro (contabilizado pro rata) e venda do +Box Tamboré 1 e 2 em fase de diligência

5 ativos em operação

53.966 m²

ABL total

PORTFÓLIO DE ATIVOS

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



Entregas



Entregue

ComVem Osasco

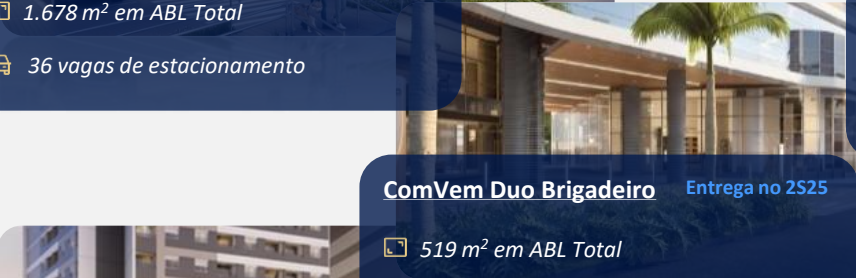
- 1.678 m² em ABL Total
- 36 vagas de estacionamento



Entrega no 1S26

ComVem + 3A Ibirapuera

- 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



Entrega no 2S25

ComVem Duo Brigadeiro

- 519 m² em ABL Total
- 34 vagas de estacionamento



Entrega no 1S26

ComVem + 3A Itaim 2

- 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



Entrega 1S26 e 2S26

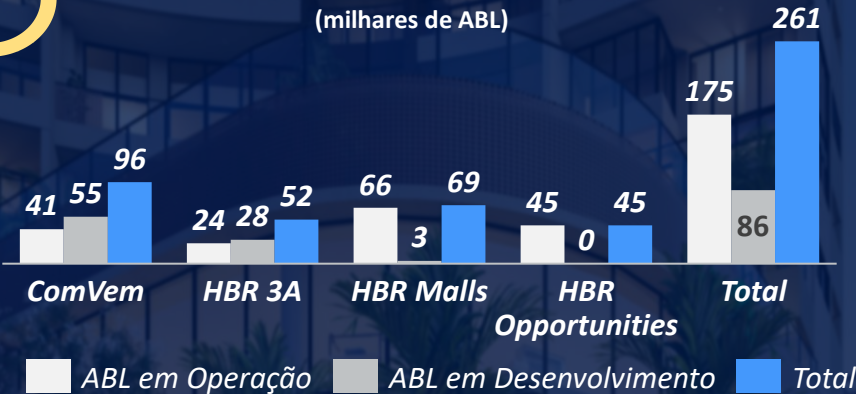
ComVem + 3A Cotovia

- 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

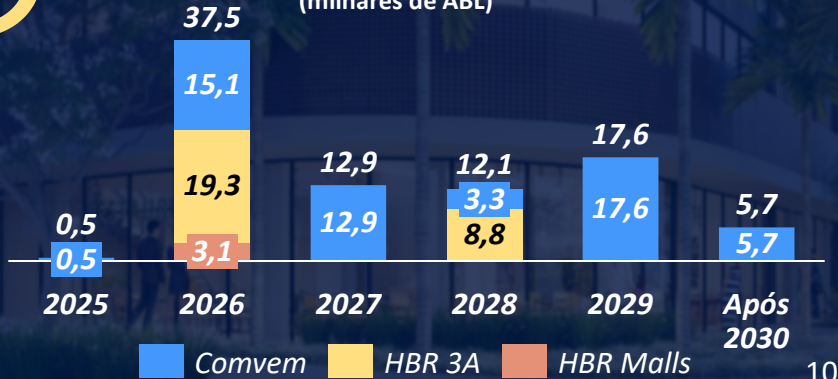


Evolução de ABL % HBR (milhares de ABL)

ComVem Moema



Cronograma de Entregas a Realizar %HBR (milhares de ABL)



HBR

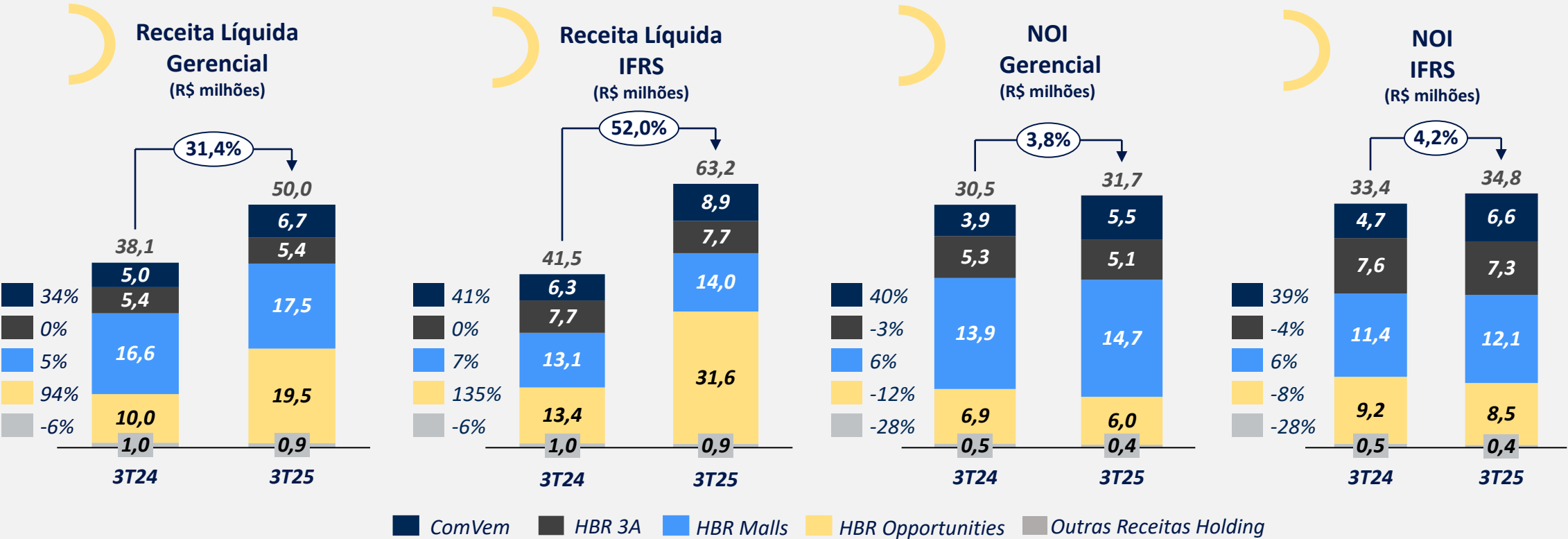
HBRE
B3 LISTED NM

PERFORMANCE FINANCEIRA 3T25

PERFORMANCE FINANCEIRA

Receita líquida de R\$ 50 milhões (gerencial), com aumento de 31,4% em relação ao 3T24

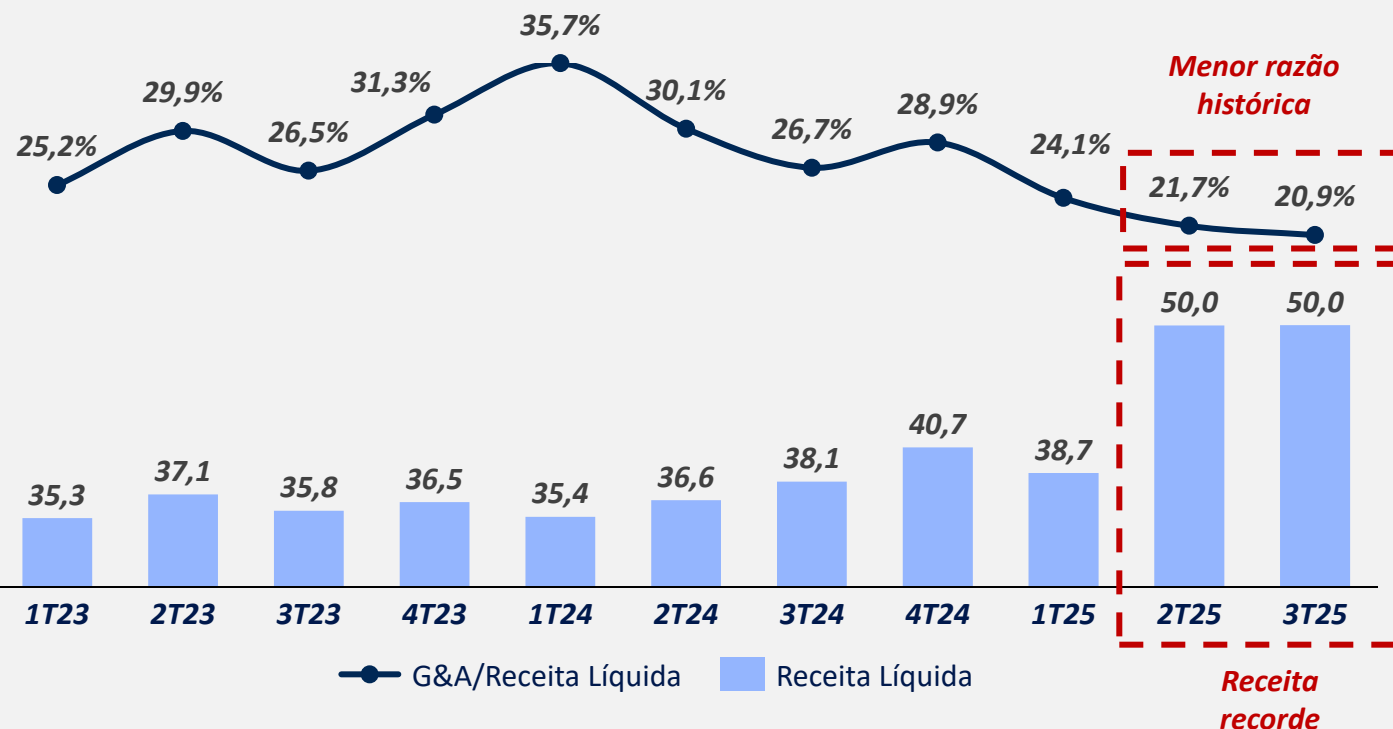
O aumento da receita é reflexo do crescimento das plataformas HBR Opportunities (+94,0%), ComVem (+33,9%), HBR Malls (+5,2%) e HBR 3A (estável)



PERFORMANCE FINANCEIRA

Menor razão histórica de SG&A/Receita líquida: SG&A e tributos totalizaram R\$ 11,2 milhões no 3T25, estáveis (+2,4%), e R\$ 33,1 milhões no 9M25, uma redução de 7,8% demonstrando ganhos estruturais de eficiência, mesmo com a expansão da receita.

Representatividade do G&A



SG&A

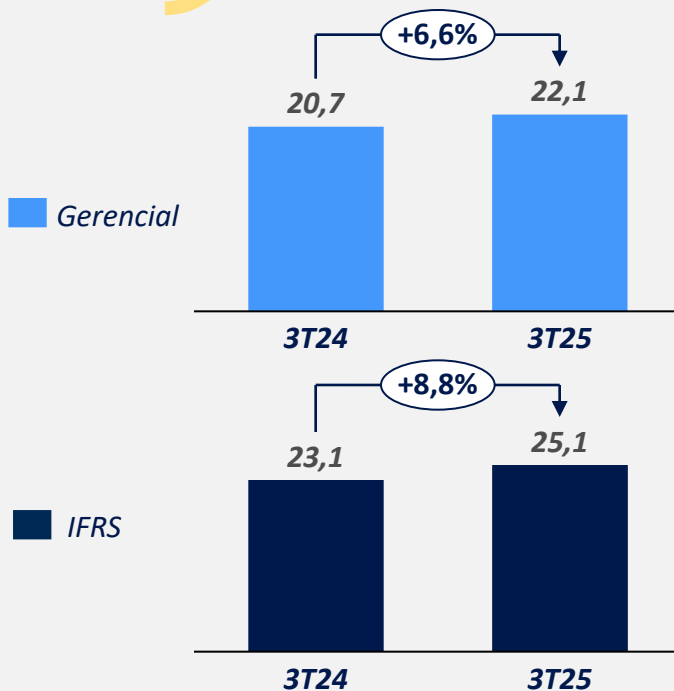
- » G&A o nível mais baixo em relação a receita líquida dos últimos anos, como mostra o gráfico ao lado
- » Redução de despesas em 7,8% nos 9M25, mesmo mesmo diante de expansão relevante do portfólio, comprovando disciplina e rigor na gestão
- » Crescimento robusto da receita acompanhado por controle de custos, ampliando margens e reforçando geração sustentável de valor

PERFORMANCE FINANCEIRA

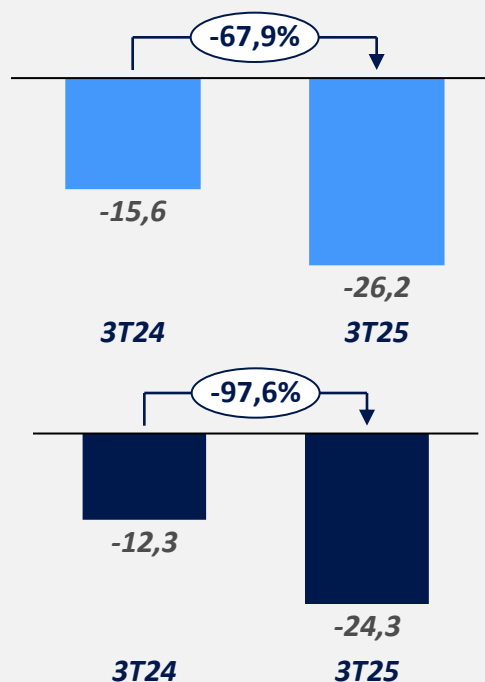
O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 22,1 milhões no 3T25, avanço expressivo de 6,6% na comparação com o 3T24 e margem de 44,1% (gerencial)

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

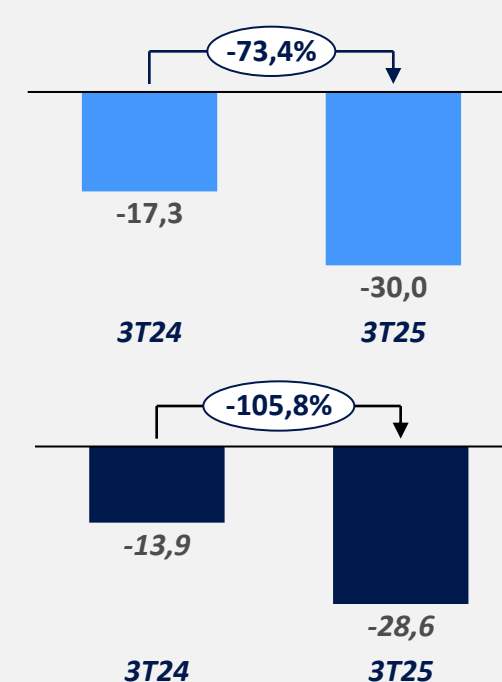
EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



FFO Ajustado
(R\$ milhões)

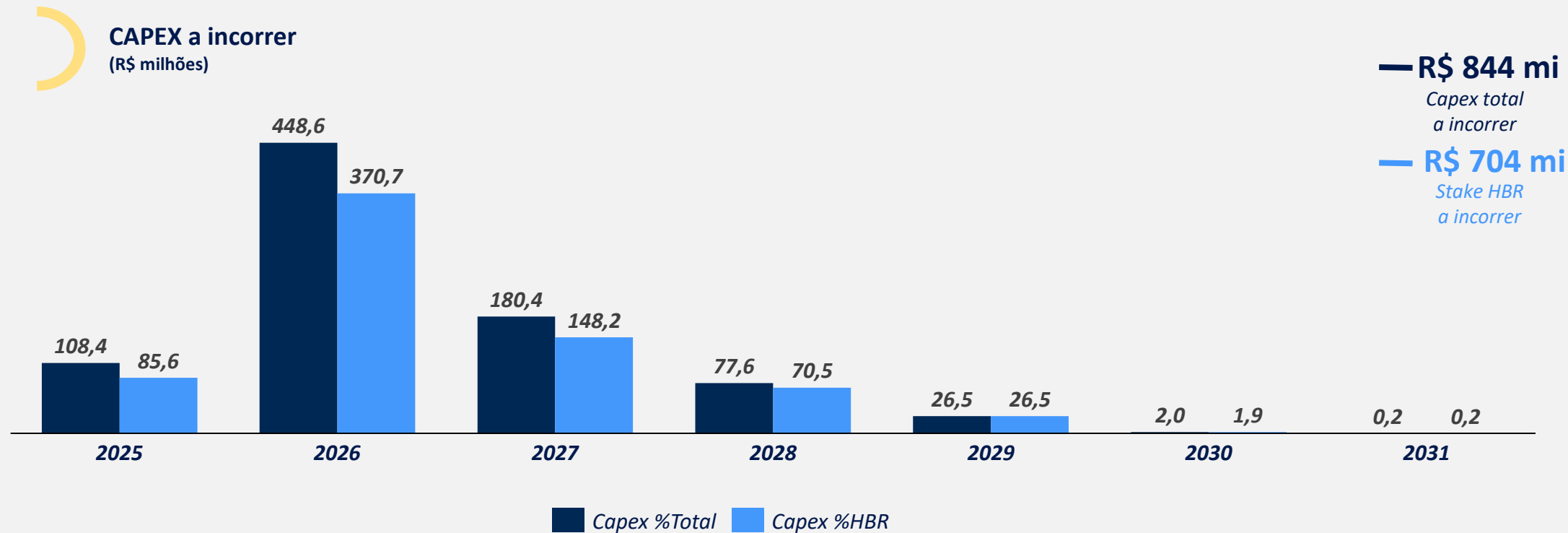


Lucro Líquido
(R\$ milhões)



CAPEX

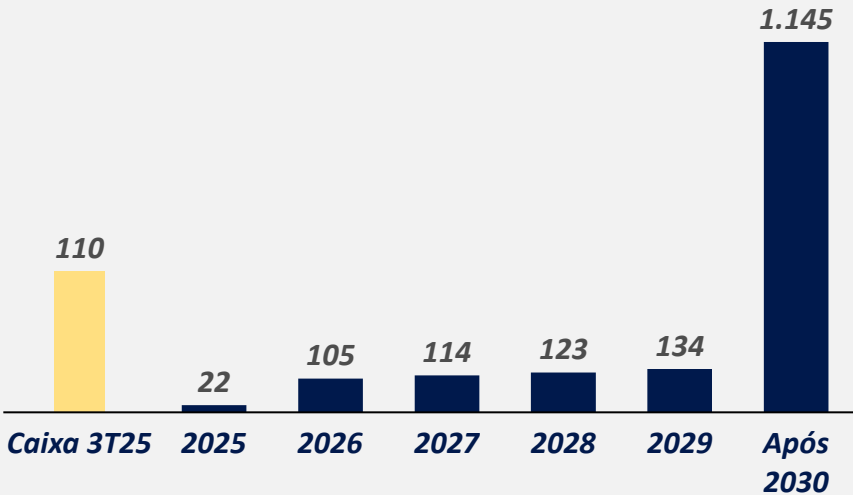
Como estratégia da Companhia, a alocação de Capex de novos empreendimentos é constantemente reavaliada respeitando o momento e atividade do mercado imobiliário. Abaixo a estimativa de investimento para os próximos anos.



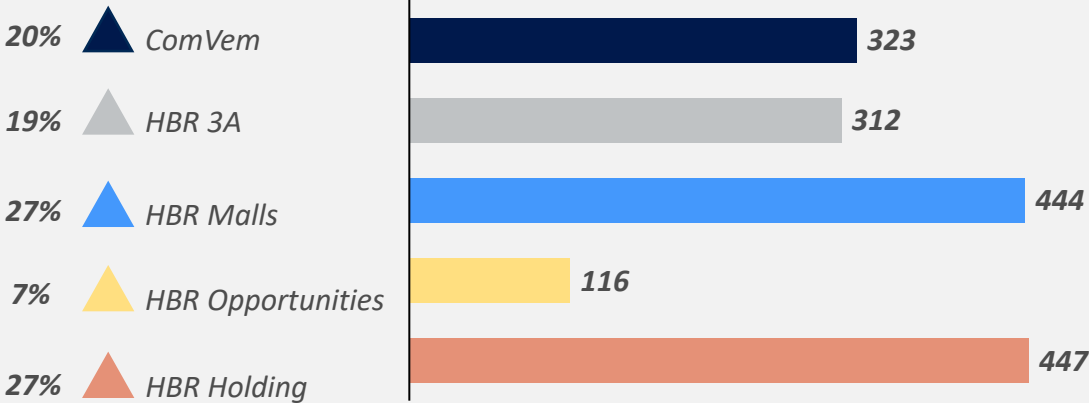
ENDIVIDAMENTO

- Dívida com perfil alongado com taxas competitivas do setor imobiliário
- A dívida líquida totalizou o montante de R\$ 1,49 bilhão ao final do 3T25
- Desalavancagem: R\$ 10,5 milhões amortizados com a conclusão da venda do Hilton e ~R\$ 302 milhões previstos com a conclusão das vendas já anunciadas

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 sobre as condições da Companhia e de sua estratégia de negócio.



HBR

HBRE
B3 LISTED NM

EARNINGS PRESENTATION 3Q25

Videoconference

November 7th, 2025

10:00 AM (BR) | 8:00 AM (NYC)

[Click here to access](#)

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).



3Q25 HIGHLIGHTS

Recycling thesis reinforced with R\$ 957 million (%HBR - R\$ 628 million) in year-to-date announced and completed sales, with proceeds directed to deleveraging and strengthening cash for new projects. In 3Q25, net revenue grew 31.4% and Adjusted EBITDA 6.6%. In operations, HBR Opportunities led with a 94.0% increase in net revenue (W Hotel), followed by ComVem (+33.9%) and Malls (+5.2%).

Financial Highlights

» R\$ 55.1 million

Gross Revenue | +30.5%

» R\$ 50.0 million

Net Revenue | +31.4%

» R\$ 31.7 milhões

NOI | +3.8%

» R\$ 628 million

Sales announced | YTD

Operational Highlights

» Opportunities

- Platform consolidated R\$19.5 million in net revenue, +94.0%.
- W Hotel continues in ramp-up, with solid occupancy, reaching R\$13.5 million in gross revenue.
- Sale of the Hilton Garden Inn closed in September; +Box sale announced and pending closing.

» ComVem

- Net revenue reached R\$6.7 million in 3Q25 (+33.9% vs. 3Q24 and +8.9% vs. 2Q25) on unit maturation and new openings; 86.3% occupancy. NOI rose 39.5% to R\$5.5 million; NOI margin +3.3 p.p. vs. 3Q24 and +1.5 p.p. vs. 2Q25, consolidating at 81.5%. Delivery of ComVem Osasco with 1.7k sqm of GLA and 84.0% occupancy.

» HBR 3A

- Platform net revenue totaled R\$5.4 million.
- 3A Paulista reached 29.4% construction progress.
- 100% occupancy across operating assets; 6 projects under construction for delivery between 2026 and 2028.
- Sale announcements pending closing: 3A Corporate Pinheiros and 3A Corporate Faria Lima.

» HBR Malls

- Net revenue of R\$17.5 million, +5.2% vs. 3Q24.
- NOI margin: 84.1%.
- Highlights: Mogi Shopping gross revenue +12.9% and Patteo Olinda +7.7%.
- Tenant sales R\$419.6 million (+3.7%) and rents R\$29.2 million (+5.9%); SSR +6.4%.
- Occupancy 92.7%, with Mogi Shopping 99.4% and Suzano Shopping 97.1%.

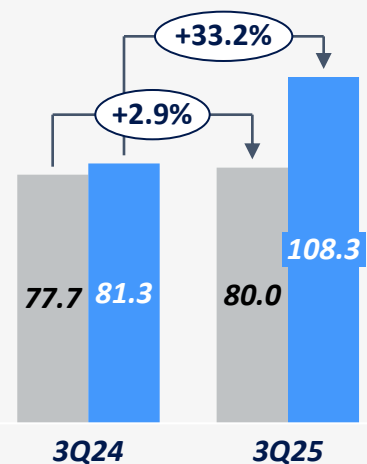
**OPERATIONAL
PERFORMANCE
3Q25**

OPERATIONAL PERFORMANCE

comVem

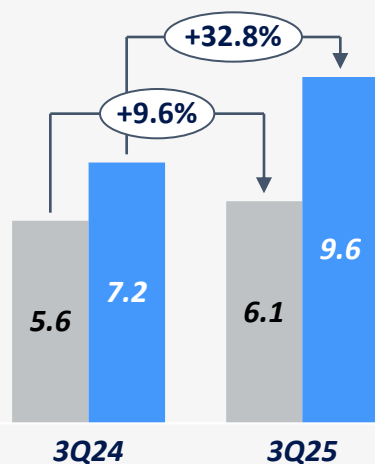
Scale and operational efficiency at ComVem, with record revenue and a 3.3 p.p. expansion in NOI margin in the quarter (81.5% margin). Total rents +32.8% and same-store rent (SSR) +9.6%.

Sales
(R\$ in millions)



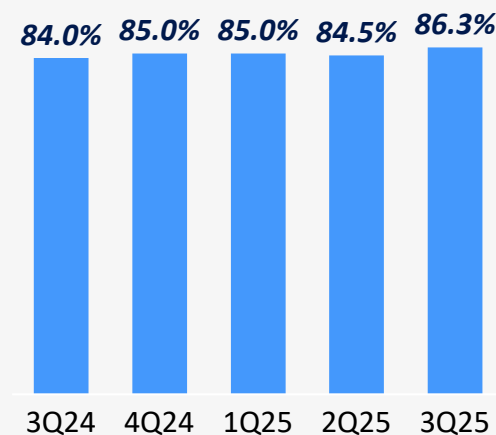
SSS Sales

Rents
(R\$ in millions)



SSR Rents

Occupancy Rate



3Q25 Highlights

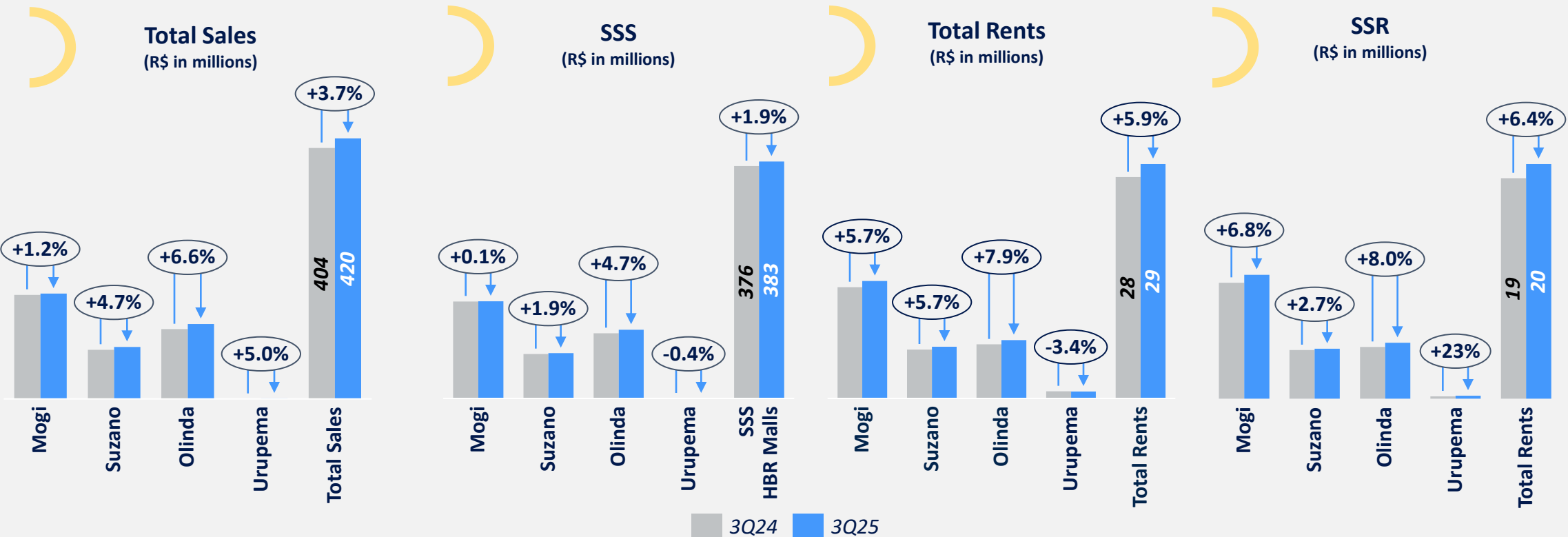
- » NOI up 39.5% to R\$5.5 million, with margin +3.3 p.p. YoY vs. 3Q24 and +1.5 p.p. QoQ vs. 2Q25.
- » Occupancy at 86.3%, among the highest ever for the platform.
- » Rents +32.8% to R\$9.6 million; SSR +9.6%.
- » Tenant sales +33.2% across 38 operating units.
- » ComVem Osasco delivered (1.7k sqm of GLA) at 84.0% occupancy Klabin delivered in Q1 2025 with 94.9% occupancy.
- » 56 stores opened YTD, totaling 14,670 sqm of GLA — a record.

¹ Taxa de crescimento anual composta.

OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR Malls

6.4% growth in Same-Store Rent (SSR), reaching R\$ 20.0 million, and total rents with a 5.9% increase. Total sales of R\$ 419.6 million, with highlights for Patteo Olinda (+6.6%) and Patteo Urupema (+5.0%)



OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR Malls

NOI of R\$ 14.7 million, with 5.5% growth, and NOI margin expansion of 30 bps compared to 3Q24, reaching 84.1%

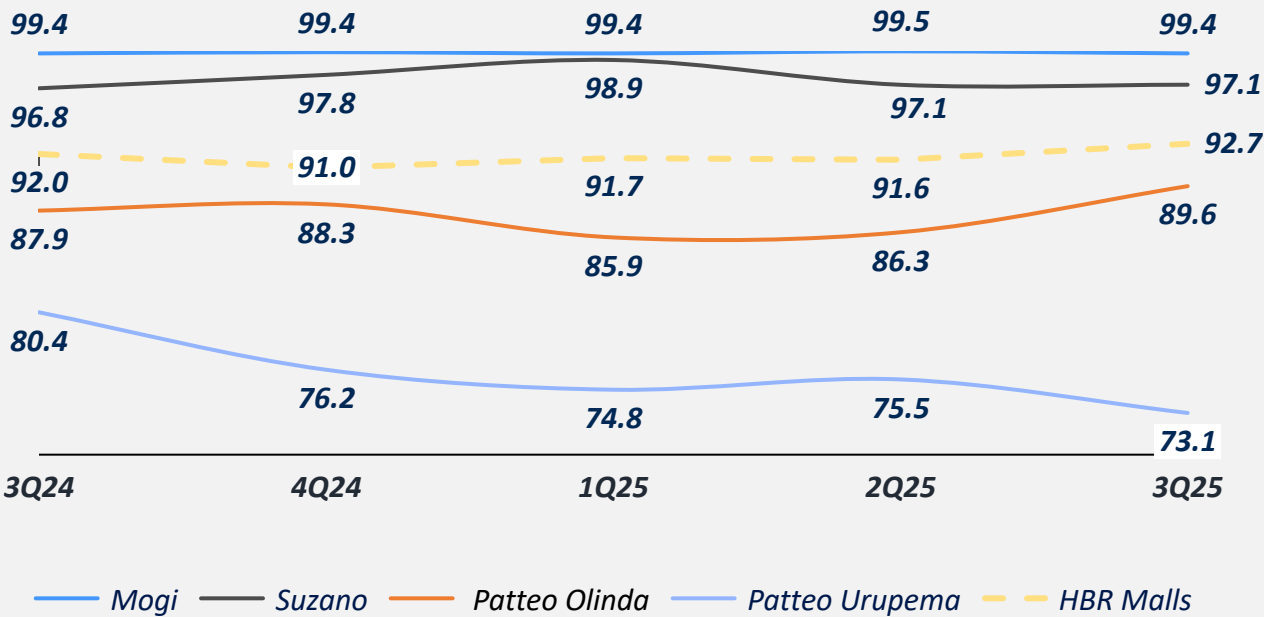
3Q25 Highlights

- Managerial NOI of R\$ 14.7 million, with 5.5% growth, driven by the performance of Mogi Shopping (+12.9%) and Patteo Olinda (+7.7%) in gross revenue.
- Average occupancy of the shopping centers reached 92.7%, with standouts like Mogi (99.4%) and Suzano (97.1%), reinforcing the Malls' positioning as a regional benchmark.
- Opening of the Riachuelo store at Suzano Shopping with 1,763 m² of GLA in October.
- Patteo Urupema, still in the maturation phase, is undergoing tenant repositioning or replacement to increase attractiveness and qualify the tenant mix.benchmark

HBR Malls – Mogi Shopping



Occupancy (%)



OPERATIONAL PERFORMANCE

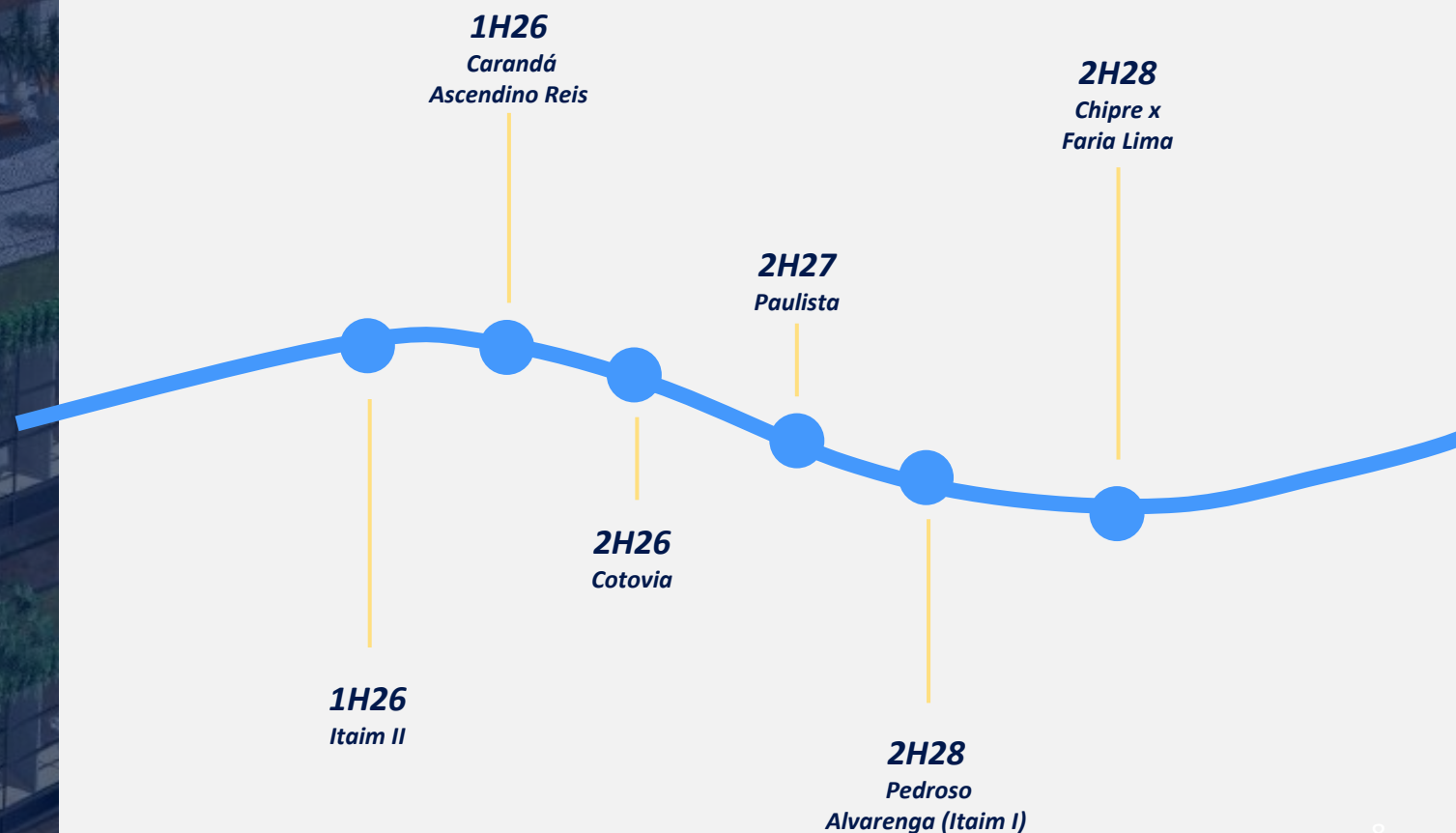
HBR_{3A}

NOI margin of 94.6%, with 100% occupancy on operating assets.

3Q25 Highlights

- » Net revenue of R\$ 5.4 million from the platform, with stability in the quarter, sustaining high NOI margins of 94.6% in 3Q25.
- » Platform occupancy rate has remained consistently at 100% since 2020.
- » Six assets under development with expected deliveries between 2026 and 2028.
- » Announcement of sales in the due diligence phase: HBR Corporate Faria Lima and HBR Corporate Pinheiros.

HBR 3A – Pedroso Alvarenga



OPERATIONAL PERFORMANCE

HBR Opportunities

Platform reaches R\$ 19.5 million in net revenue, with significant growth of 94.0%, anchored by the accelerated ramp-up of the W Hotel, which delivered occupancy results above initial expectations for its current maturation stage.

3Q25 Highlights

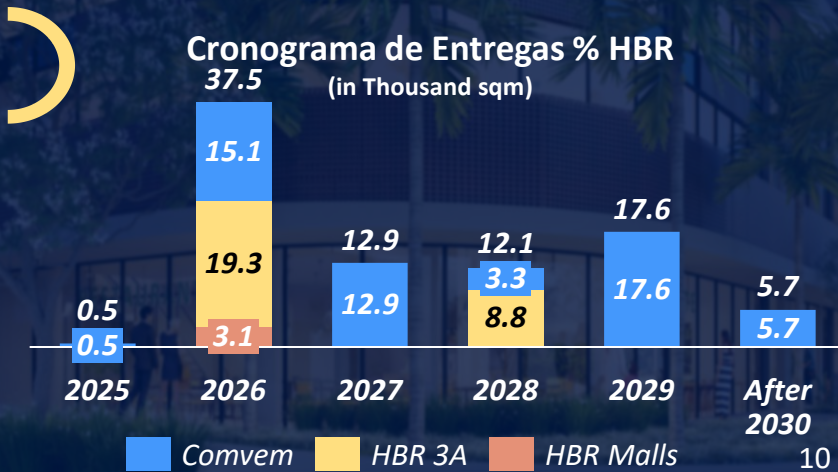
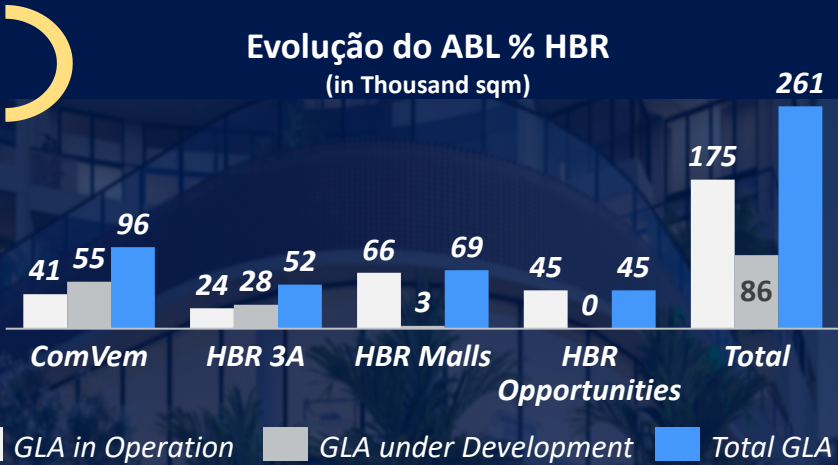
- » Net revenue of R\$ 19.5 million on the platform in 3Q25, with 94.0% growth, reflecting the ramp-up of the W Hotel.
- » W Hotel with strong performance, reaching R\$ 13.5 million in revenue for the quarter and average occupancy comparable to mature hotels in the same category.
- » +Box: Delivery of the second Tamboré unit, with 4,100 sqm (4.1k m²) of GLA..
- » Completion of the Hilton Garden Inn sale in September (accounted for on a pro-rata basis) and the sale of +Box Tamboré 1 and 2 in the due diligence phase.

5 assets in operation
53,966 sqm
of total GLA

ASSET PORTFOLIO

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

Next Deliveries



HBR

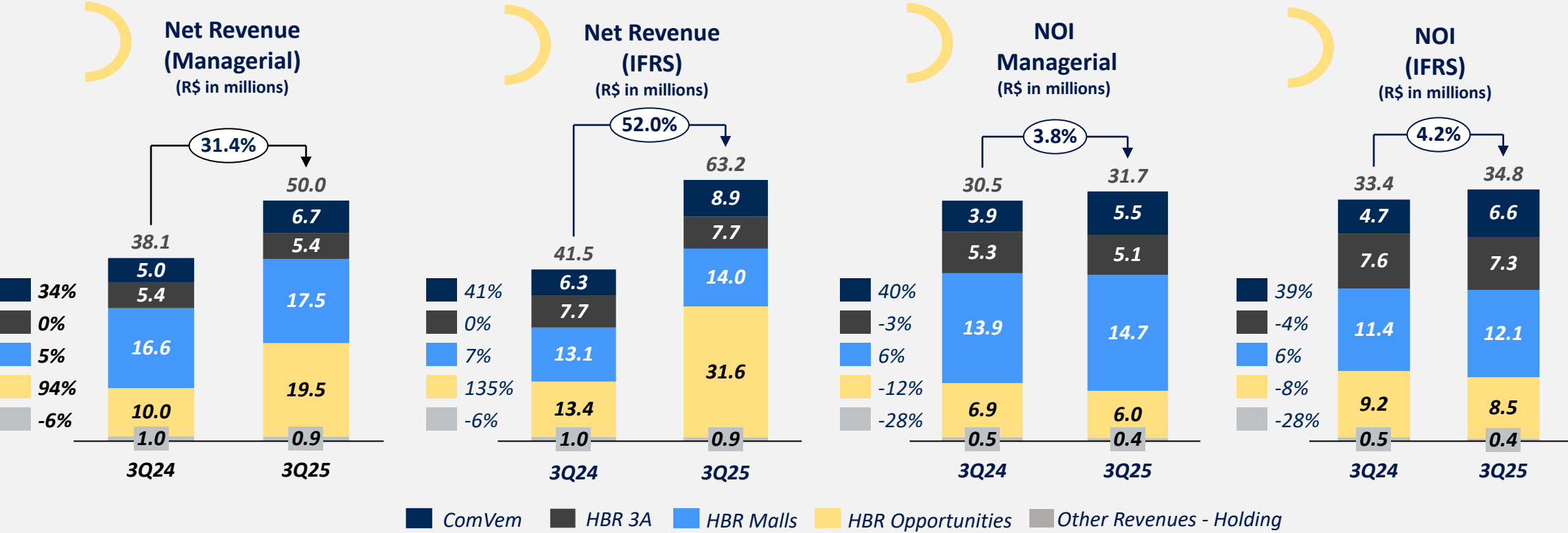
HBRE
B3 LISTED NM

FINANCIAL PERFORMANCE 3Q25

FINANCIAL PERFORMANCE

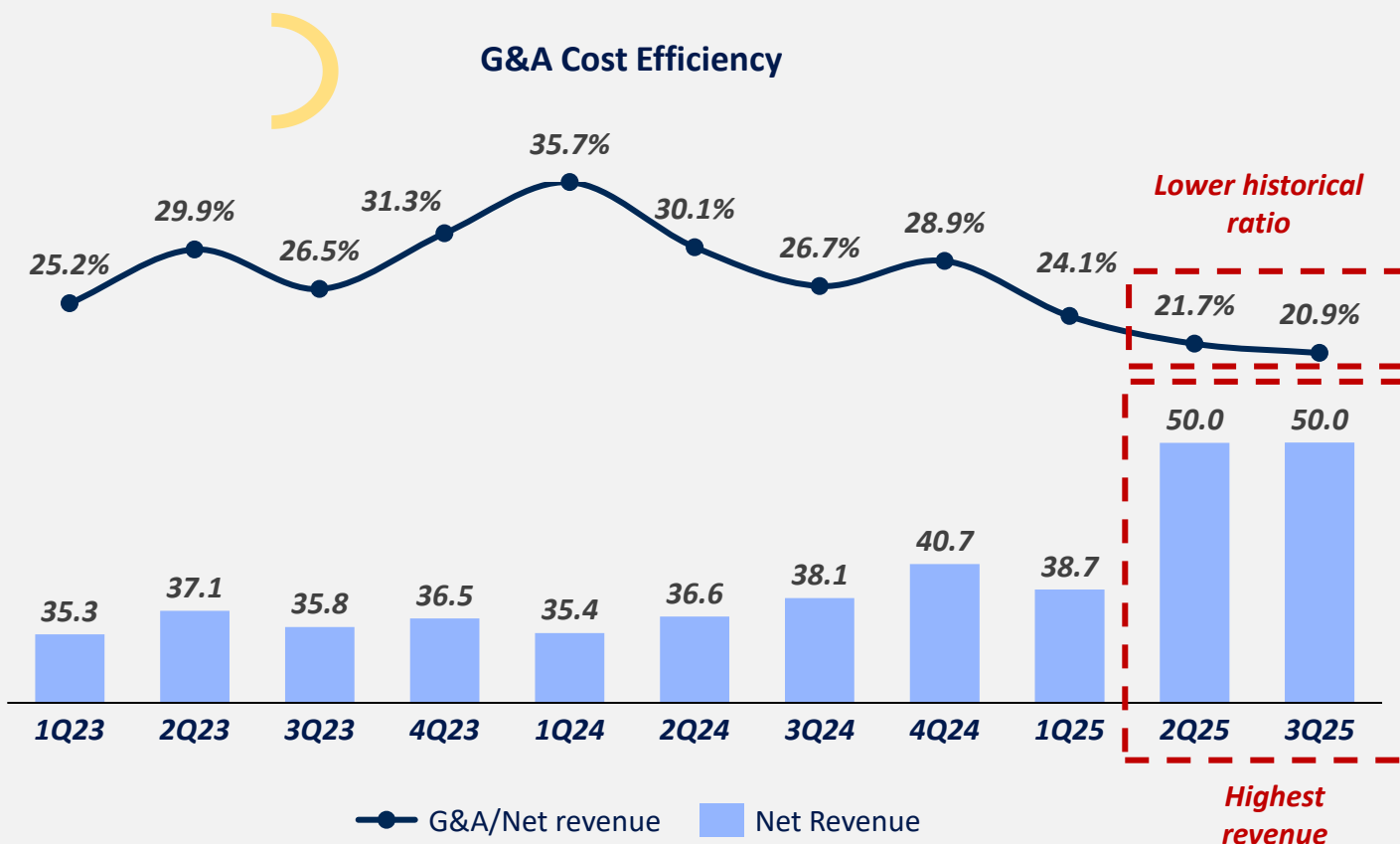
Managerial net revenue of R\$ 50 million, an increase of 31.4% compared to 3Q24

The revenue increase reflects the growth of the HBR Opportunities (+94.0%), ComVem (+33.9%), HBR Malls (+5.2%), and HBR 3A (stable) platforms



FINANCIAL PERFORMANCE

Lowest historical SG&A/Net Revenue ratio: SG&A and taxes totaled R\$ 11.2 million in 3Q25, remaining flat (+2.4%), and R\$ 33.1 million in 9M25, a 7.8% reduction, demonstrating structural efficiency gains even with revenue expansion.



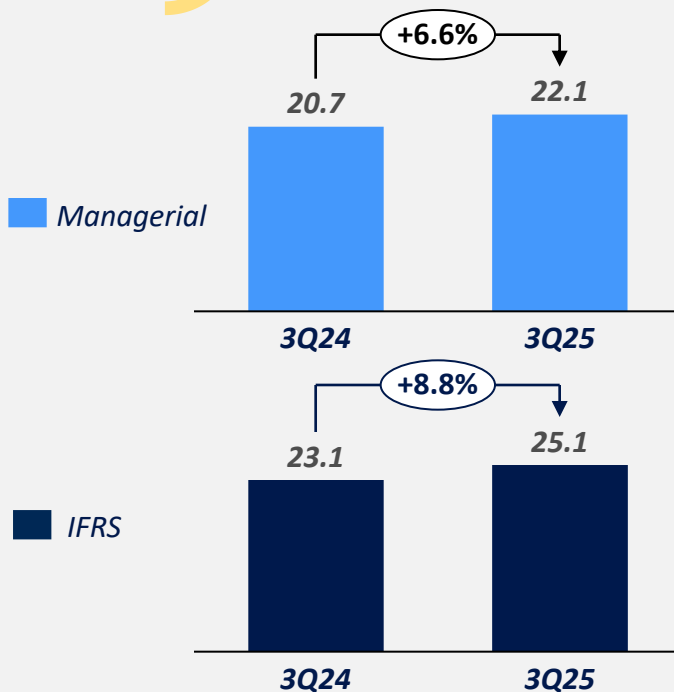
SG&A

- » G&A at the lowest level relative to net revenue in recent years, as shown in the graph on the side
- » 7.8% reduction in expenses in 9M25, even despite relevant portfolio expansion, proving discipline and rigor in management
- » Robust revenue growth accompanied by cost control, expanding margins and reinforcing sustainable value generation

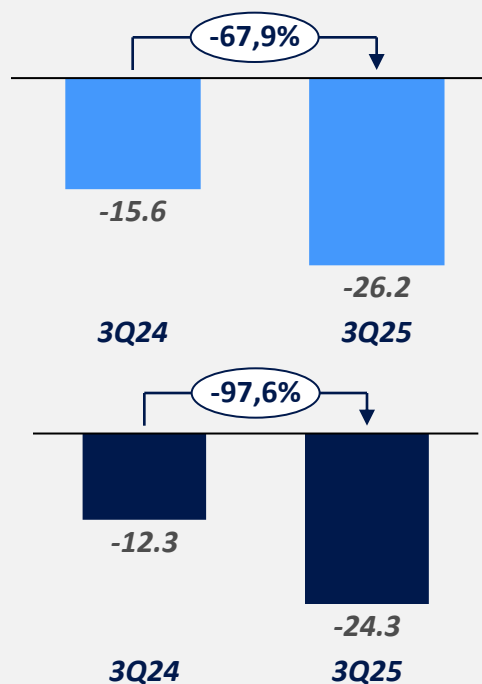
FINANCIAL PERFORMANCE

Adjusted EBITDA reached R\$ 22.1 million in 3Q25, a significant advance of 6.6% compared to 3Q24, and a margin of 44.1% (managerial). EBITDA was supported by strong net revenue growth across the HBR Opportunities, ComVem, and Malls platforms, and by the control of administrative expenses.

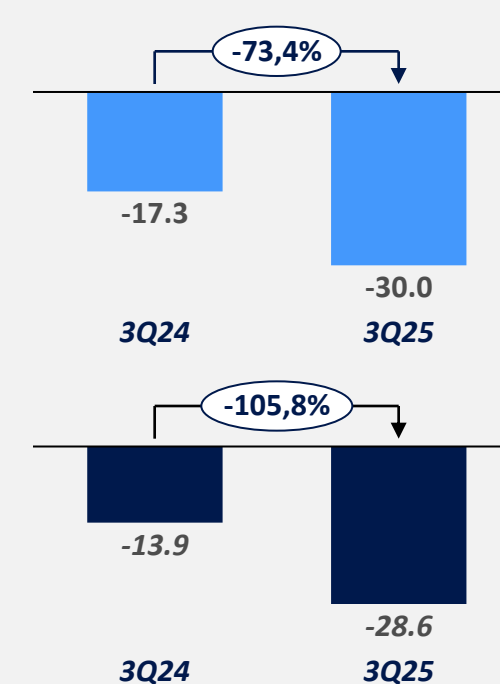
Adjusted EBITDA
(R\$ in millions)



Adjusted FFO
(R\$ in millions)

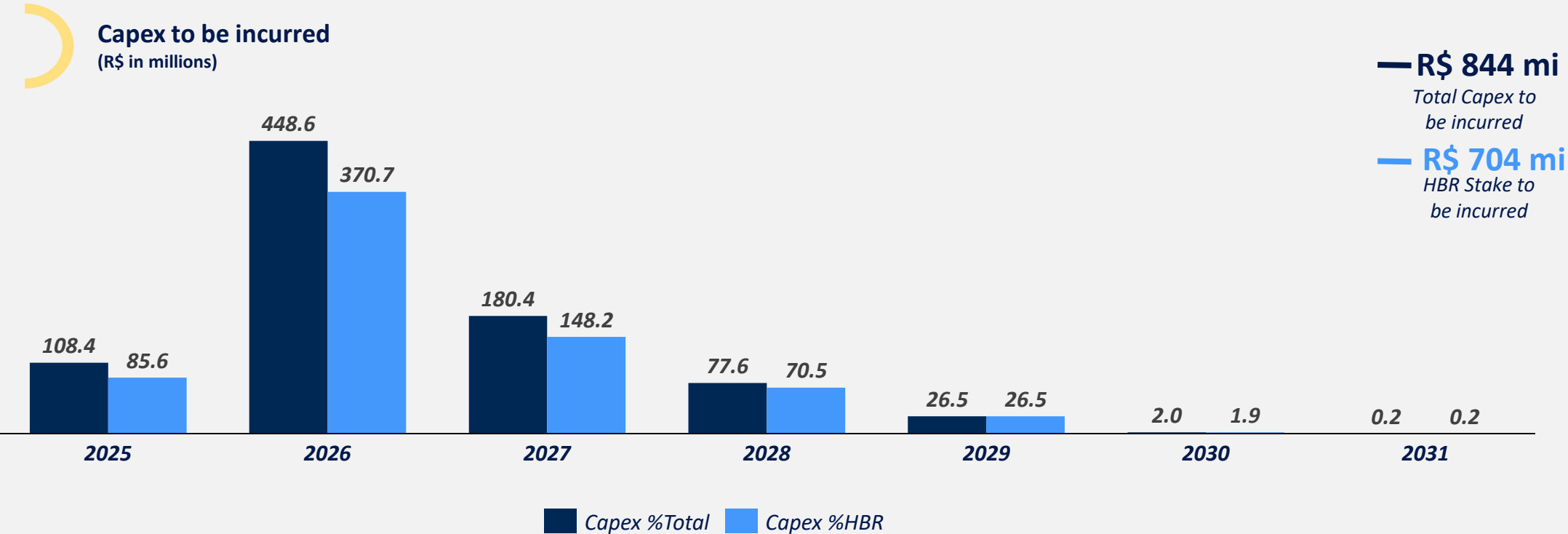


Net Income
(R\$ in millions)



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.

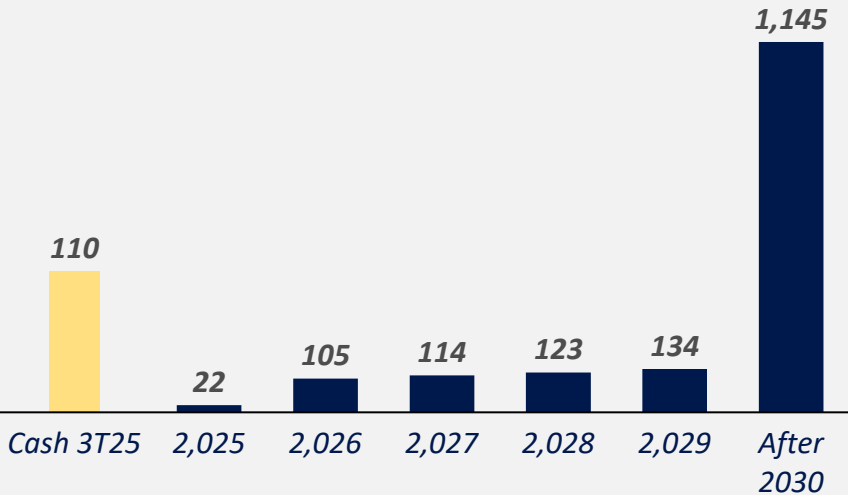


INDEBTNESS

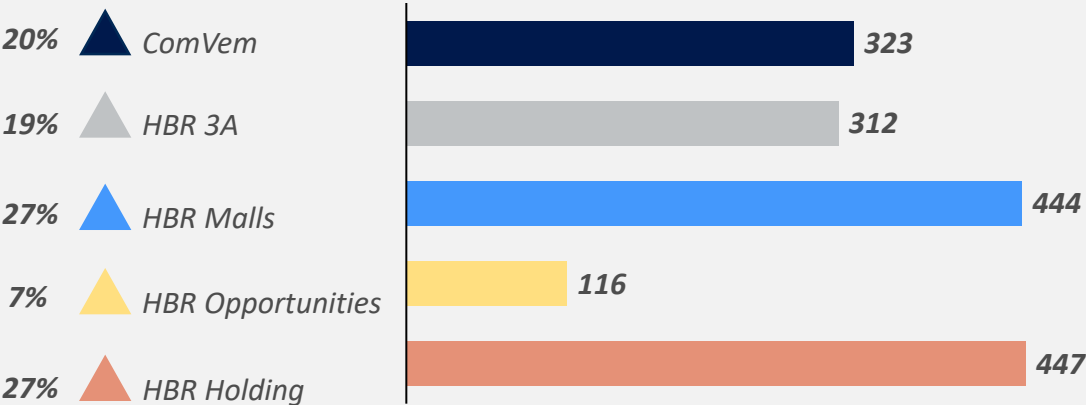
- Debt profile with extended maturities and competitive rates within the real estate sector
- Net Debt reached R\$ 1.4 billion at the end of 2Q25
- Net Debt / Investment Property (PPI) ratio stood at 42.2%



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.