



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

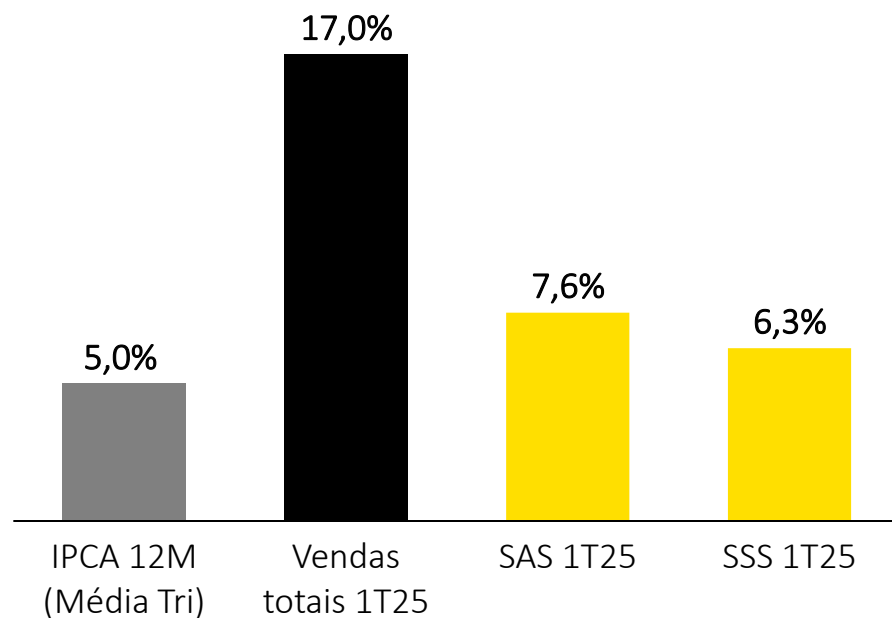
Agenda

1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro

IGUATEMI MANTÉM TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DE VENDAS E DE MARKET SHARE

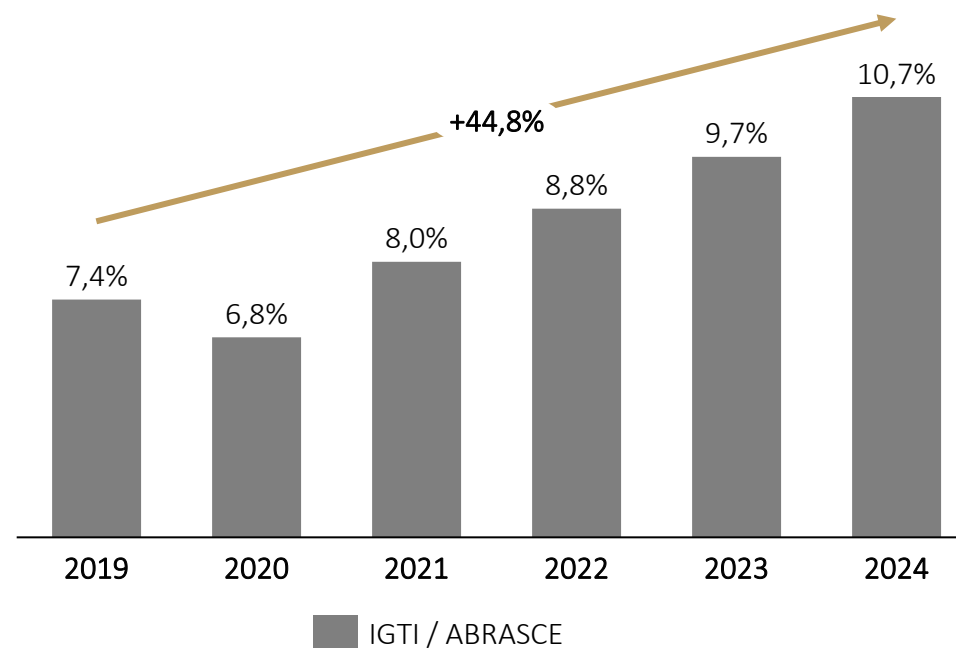
Crescimento de Vendas 1T25 (% sobre 1T24)

- No 1T25 o crescimento de vendas totais foi de 17% vs 1T24.



Mkt. share vendas IGTI vs. Indústria Shopping (%)

- Aumento do Market Share de vendas de 7,4% em 2019 para 10,7% em 2024.

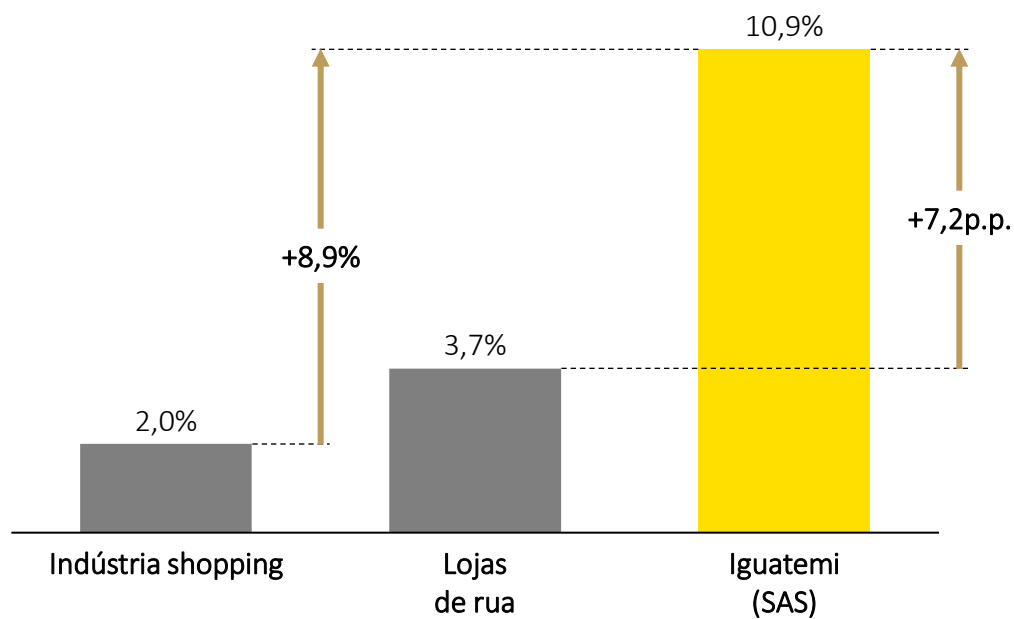


Fonte: ABRASCE

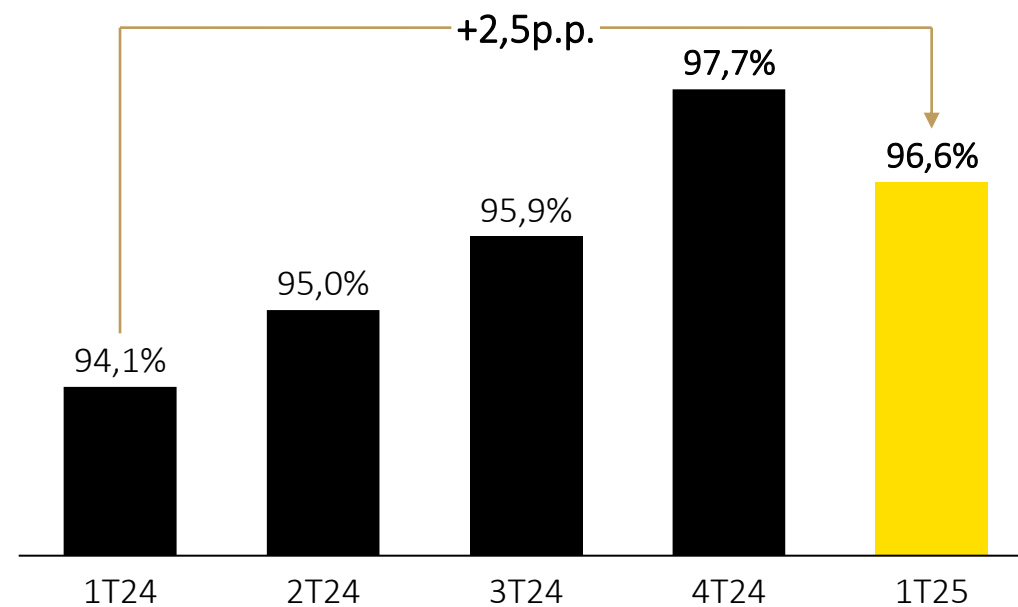
MOVIMENTO *FLIGHT TO QUALITY* IMPULSIONA RESULTADO DA TAXA DE OCUPAÇÃO

Crescimento vendas (% 02M 2025)

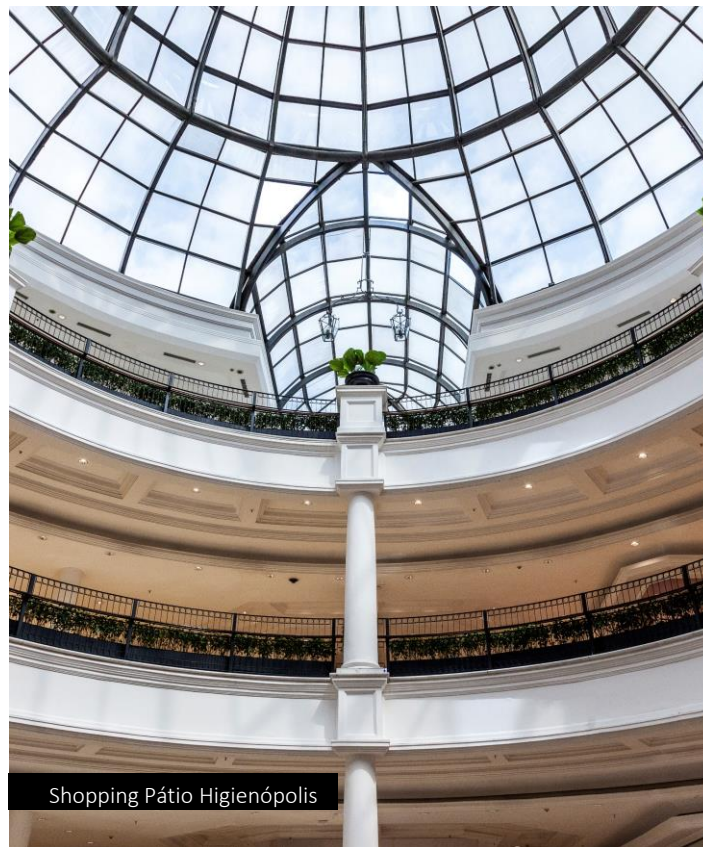
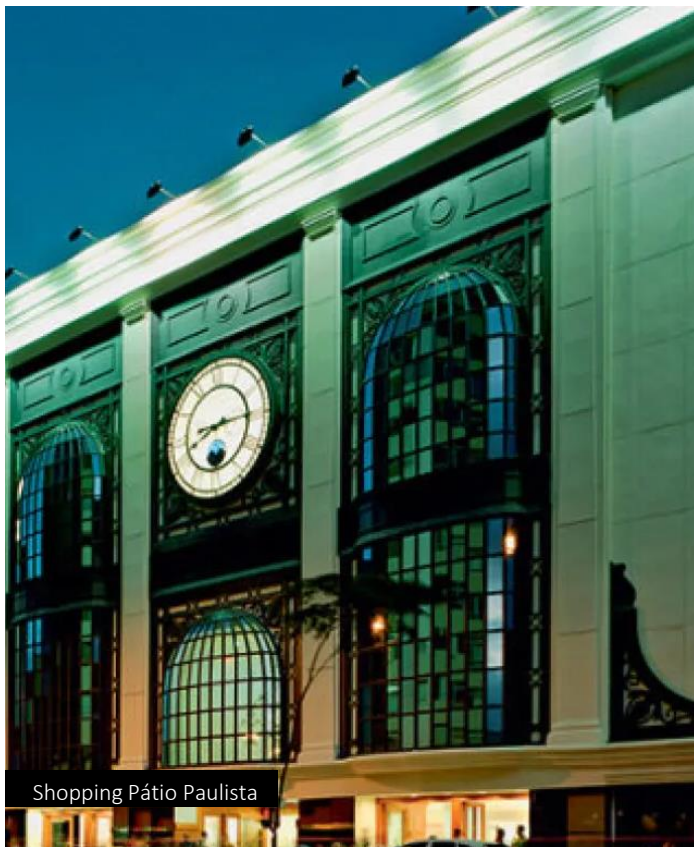
- "flight to quality" com lojistas priorizando portfólios mais rentáveis.*



Evolução da taxa de ocupação (% ABL)



CONCLUSÃO DA MAIOR OPERAÇÃO DE M&A DO SETOR DE SHOPPING CENTERS



- Qualificação do portfólio e consolidação na cidade de São Paulo, principal centro econômico da América Latina;
- Marco estratégico que fortalece a posição da Companhia em dois dos mais prestigiados shoppings do país

HIGHLIGHTS

Valor: Iguatemi deverá investir R\$ 700 milhões (valor total da transação de R\$2,6 bilhões)

TIR: 11,8%

Cap Rate: 7,4% (9,3% incluindo as taxas de administração)

% Adquirida do Pátio Paulista: 11,5%

% Adquirida do Pátio Higienópolis: 17,5% (Totalizando 29%)

Pagamento: 70% a vista e duas parcelas anuais corrigidas pelo CDI

ASSINATURA DE MEMORANDO VINCULANTE PARA A VENDA DE FRAÇÃO DO MARKET PLACE E GALLERIA

Venda

49% do Galleria e 49% do Market Place

Além de 24% no residencial multifamily no Market Place e 16,7% no comercial no Galleria, ambos a serem construídos

Cap rate

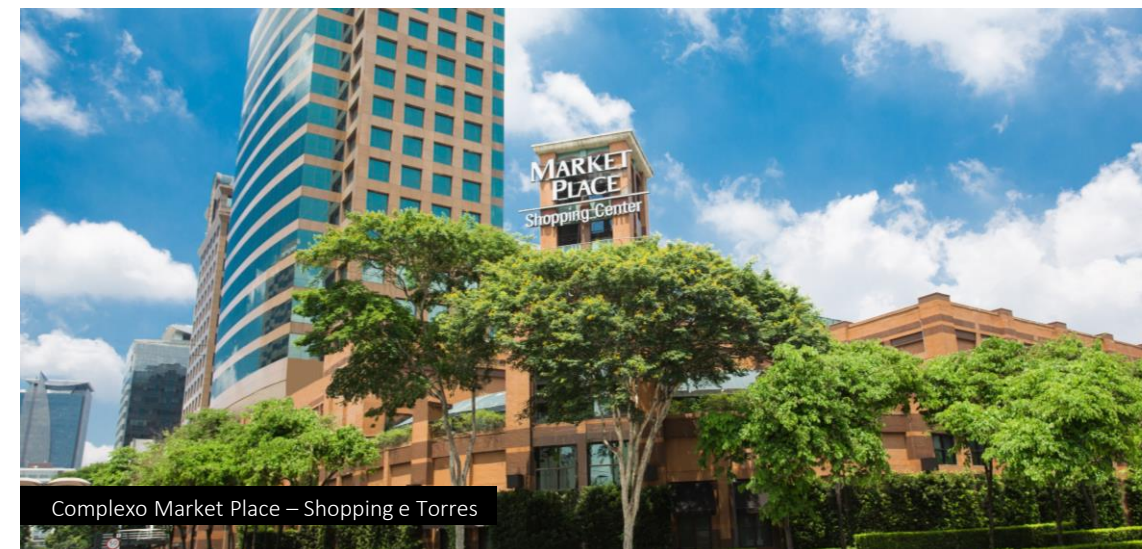
9,0%

Sobre o NOI previsto para 2025

Valor

R\$500 milhões

(R\$290 milhões a vista, R\$20 milhões em 15/12/2025 e três parcelas anuais corrigidas pelo IPCA)



RECONHECIMENTOS E EVENTOS IGUATEMI

ACADEMIA IGUATEMI

- Relançamento da Academia Iguatemi, programa que busca investir no desenvolvimento dos colaboradores;
- Parceria com o LinkedIn Learning oferecendo acesso a uma ampla gama de cursos online.



GPTW

- Evoluímos da 10ª para a 8ª posição no ranking GPTW Varejo;



NOTA CDP (CARBON DISCLOSURE PROJECT)

- Fatores considerados: Capacitação do Conselho em questões climáticas; redução de emissões nos empreendimentos; avaliação de riscos climáticos;
- Evolução de duas posições no ranking, de C para B.



EXPERIÊNCIAS, ENTRETENIMENTO, CULTURA E LAZER

Beach Club Praia das Tartarugas

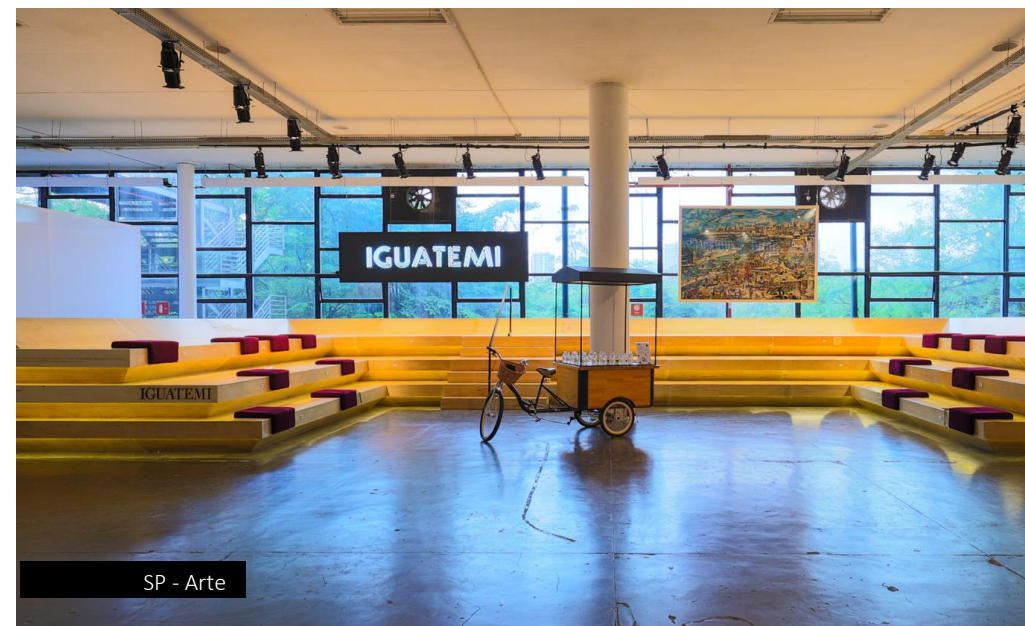
- Iguatemi levou experiência aos seus clientes durante as férias, no beach club **praia das Tartarugas em Trancoso**;
- Programação contou **Cine vista e um Luau com show de Elba Ramalho e ativações de marcas parceiras.**



Beach Club Praia das Tartarugas

21ª SP Arte

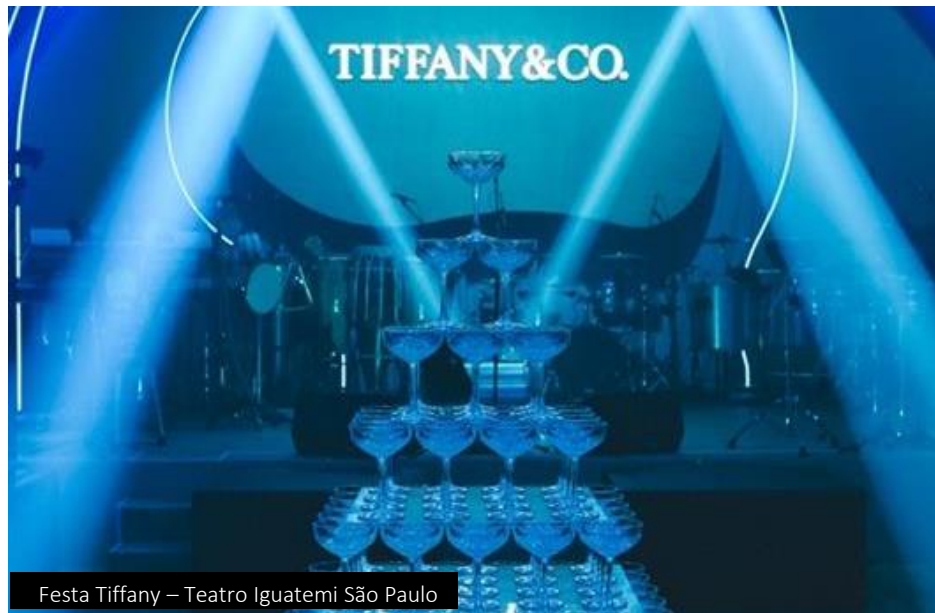
- A **Iguatemi patrocinou mais uma vez** o maior evento de arte e design da América Latina;
- A **Arena Iguatemi** recebeu artistas como Paulo Nimer e Beatriz Milhazes.



SP - Arte

COMEMORAÇÕES DA PRIMEIRA FLAGSHIP DA TIFFANY&CO NA AMÉRICA LATINA MOVIMENTA O IGUATEMI SÃO PAULO

Inauguração do Teatro Iguatemi



- Comemoração da inauguração da sua flagship em um evento no novo Teatro Iguatemi;
- Presença de 250 convidados e além de vários embaixadores da marca como Rosie Huntington, Camila Queiroz, Kaká e Gabriel Medina;
- Apresentações de Giulia Be e Carlinhos Brown.

Blue Box Café



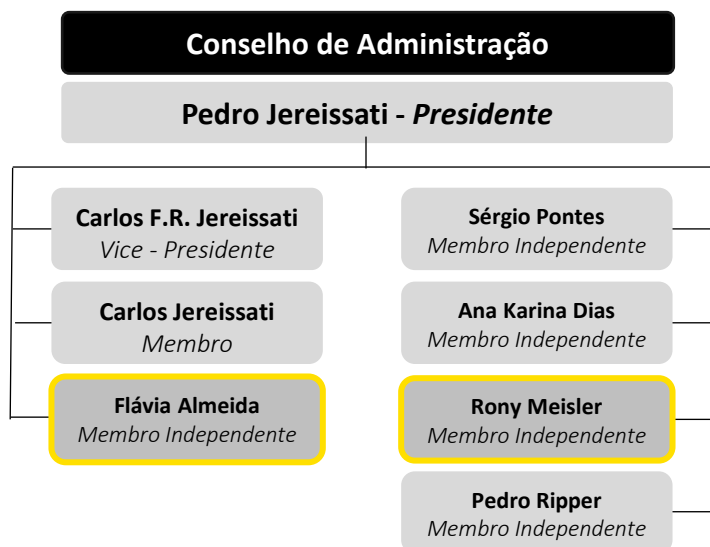
- 1º Blue Box Café do Brasil;
- O espaço foi projetado pelos irmãos Campana e opera em parceria com o renomado restaurante Piselli

ASSEMBLEIA DA IGUATEMI ELEGE NOVOS MEMBROS INDEPENDENTES AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

AGO / AGE

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Eleição de dois novos membros independentes para seu conselho de administração: Flávia Almeida e Rony Meisler.

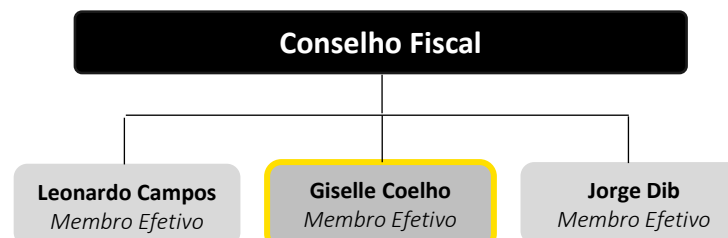


62,5%

Membros Independentes no Conselho de Administração

CONSELHO FISCAL

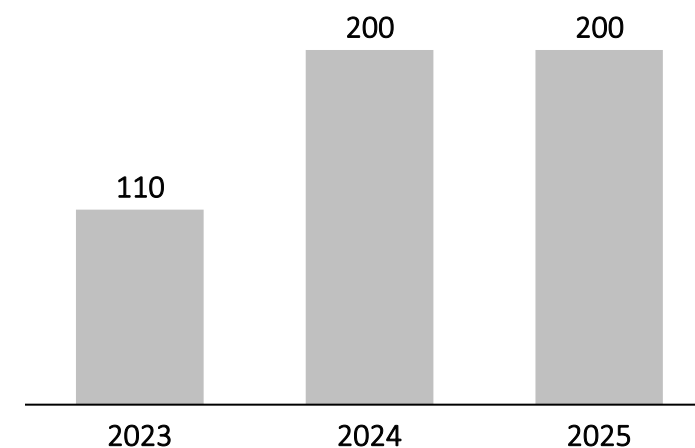
Eleição de um novo membro independente para o Conselho Fiscal, Giselle Coelho.



APROVAÇÃO DE PAGAMENTO DE DIVIDENDOS

Aprovado em Assembleia Ordinária o pagamento de R\$200 milhões em dividendos (R\$ 50 milhões foram adiantados em março, conforme fato relevante).

Pagamento Anual de Dividendos (R\$ MM)



Agenda

1. Destaques do trimestre
2. Desempenho Operacional e Financeiro

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

Indicadores Operacionais	1T25	1T24	Var. %
ABL Total (m²)	751.052	726.242	3,4%
ABL Própria (m²)	479.246	491.270	-2,4%
ABL Própria Média (m²)	479.246	489.934	-2,2%
ABL Total Shopping (m²)	697.542	672.732	3,7%
ABL Própria Shopping (m²)	438.596	450.621	-2,7%
Total Shoppings ⁽¹⁾	16	16	0,0%
Vendas Totais (R\$ mil)	5.037.474	4.306.839	17,0%
Vendas mesmas lojas (SSS)	6,3%	7,3%	-1,0 p.p.
Vendas mesma área (SAS)	7,6%	10,3%	-2,8 p.p.
Aluguéis mesmas lojas (SSR)	5,9%	5,5%	0,4 p.p.
Aluguéis mesma área (SAR)	4,1%	3,7%	0,5 p.p.
Custo de Ocupação (% das vendas)	11,8%	12,5%	-0,7 p.p.
Taxa de Ocupação	96,6%	94,1%	2,5 p.p.
Inadimplência líquida	1,4%	2,1%	-0,7 p.p.
Venda/m² - Shoppings ⁽²⁾	7.684	6.852	12,1%
Aluguel/m² - Shoppings ⁽²⁾	613	561	9,3%
Aluguel/m² ⁽³⁾	544	495	9,8%

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

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

(3) Considera ABL total shoppings, outlets e torres

DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

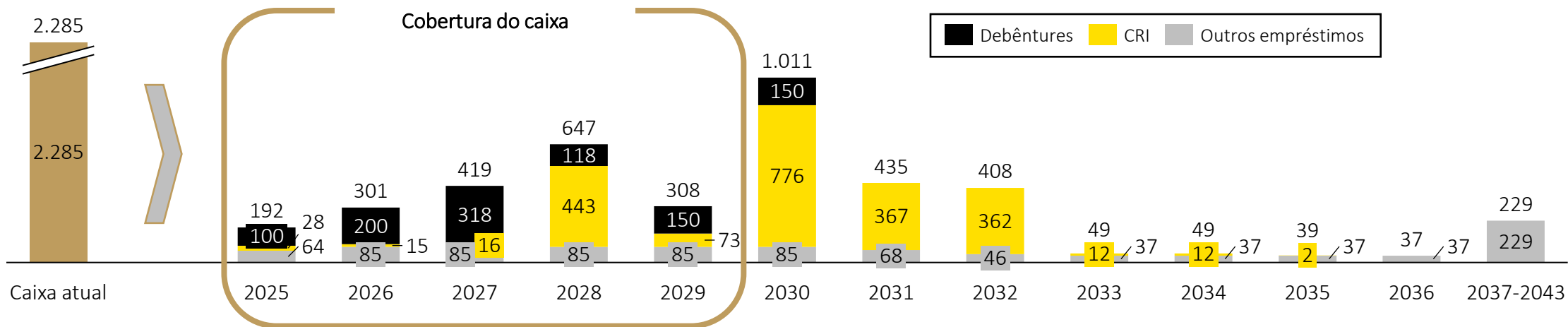
Indicadores Financeiros - Gerencial	1T25	1T24	Var. %
Receita Líquida (R\$ mil)	315.425	283.150	11,4%
EBITDA (R\$ mil)	233.132	198.547	17,4%
Margem EBITDA	73,9%	70,1%	3,8 p.p.
Lucro Líquido (R\$ mil)	107.478	81.066	32,6%
Margem Líquida	34,1%	28,6%	5,4 p.p.
FFO (R\$ mil)	132.099	126.372	4,5%
Margem FFO	41,9%	44,6%	-2,8 p.p.
Receita Líquida Ajustada (R\$ mil) ⁽¹⁾	329.975	304.062	8,5%
EBITDA ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	244.288	225.171	8,5%
Margem EBITDA ajustado	74,0%	74,1%	- 0,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado(R\$ mil) ⁽¹⁾	113.898	108.363	5,1%
Margem Líquida Ajustada	34,5%	35,6%	-1,1 p.p.
FFO Ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	138.519	153.669	-9,9%
Margem FFO Ajustada	42,0%	50,5%	-8,6 p.p.
NOI ⁽²⁾	254.751	233.823	9,0%
Margem NOI	91,8%	90,3%	1,5 p.p.

(1) Excluindo o efeito da linearização, SWAP de ações e ganho/prejuízo de capital.

(2) NOI Shoppings consolidado na participação Iguatemi.

ENDIVIDAMENTO E LIABILITY MANAGEMENT

Cronograma de Amortização da Dívida



Dados consolidados (R\$ mil)

	1T25	4T24	Var. %
Dívida total	4.125.024	3.436.200	20,0%
Disponibilidades	2.284.613	1.821.355	25,4%
Dívida líquida	1.840.411	1.886.322	-2,4%
EBITDA (LTM)	972.462	941.877	3,2%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ (LTM)	1.043.382	1.028.265	1,5%
Dívida líquida/EBITDA ⁽²⁾	1,89x	2,00x	-0,11
Dívida líquida/EBITDA Ajustado ^{(1) (2)}	1,76x	1,83x	-0,07
Custo da dívida (% CDI)	102,5%	105,0%	-2,5 p.p.
Prazo da dívida (anos)	5,1	5,3	-0,2

Contato

Ciro Neto
CEO

Guido Oliveira
CFO e Diretor de Relações com Investidores

Marcos Souza
Diretor de Relações com Investidores e Planej. Integrado

Victor Barbosa
Gerente de Relações com Investidores

Pedro Roberti
Analista de Relações com Investidores

Ana Beatriz Lima
Analista de Relações com Investidores

+55 11 3137-7134/ 7037

ri@lguatemi.com.br

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

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



CONFERENCE CALL

1Q25

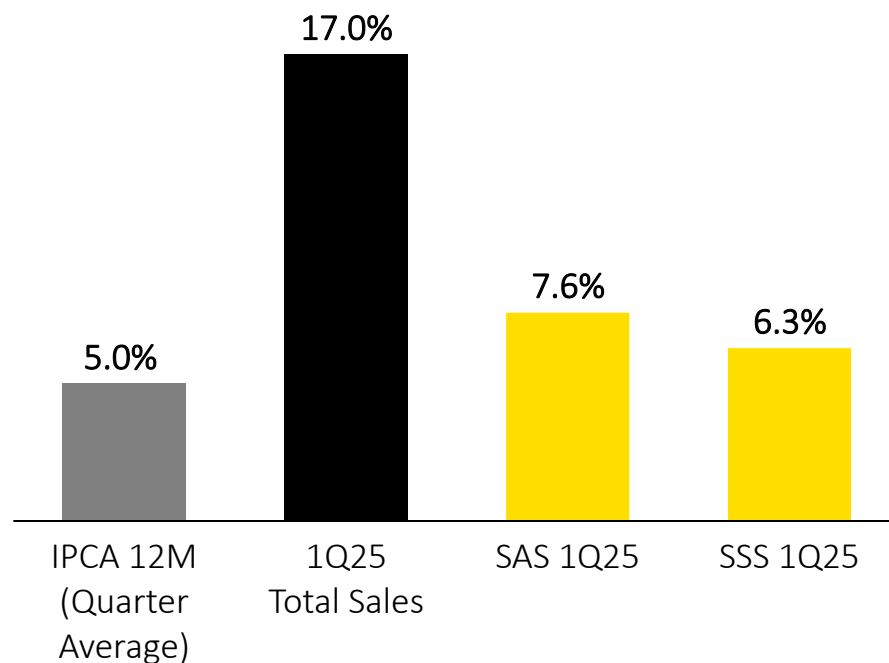
Agenda

1. Quarter Highlights
2. Operational and Financial Performance

IGUATEMI MANTAINS SUSTAINABLE SALES AND MARKET SHARE GROWTH

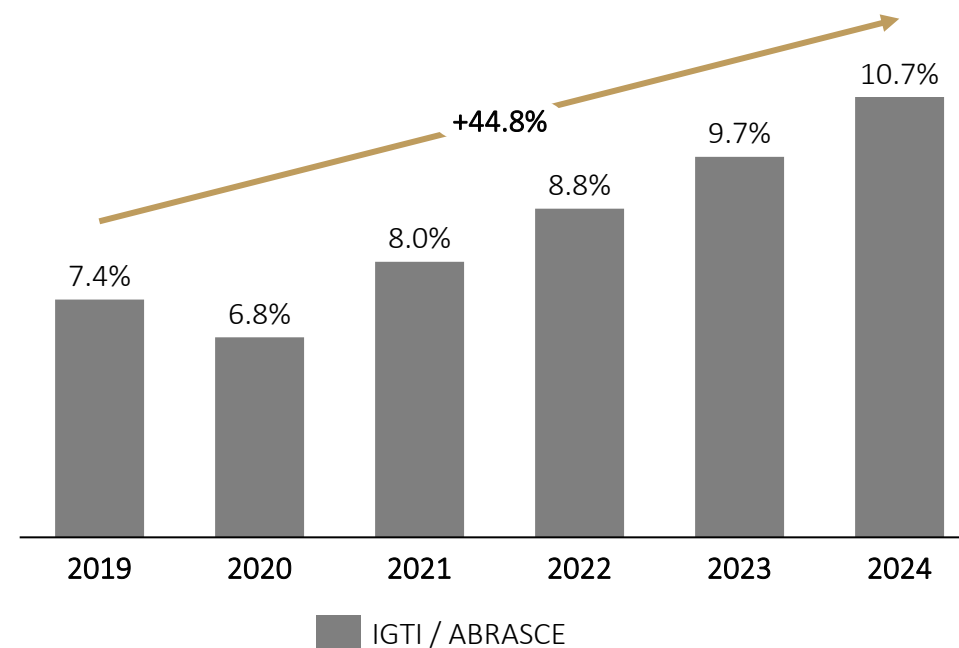
Sales Growth 1Q25 (% over 1Q24)

- The total sales growth was 17% vs 1Q24.



Mkt. share sales IGTI vs. Mall Industry (%)

- Increase in sales market share went from 7.4% in 2019 to 10.7% in 2024.

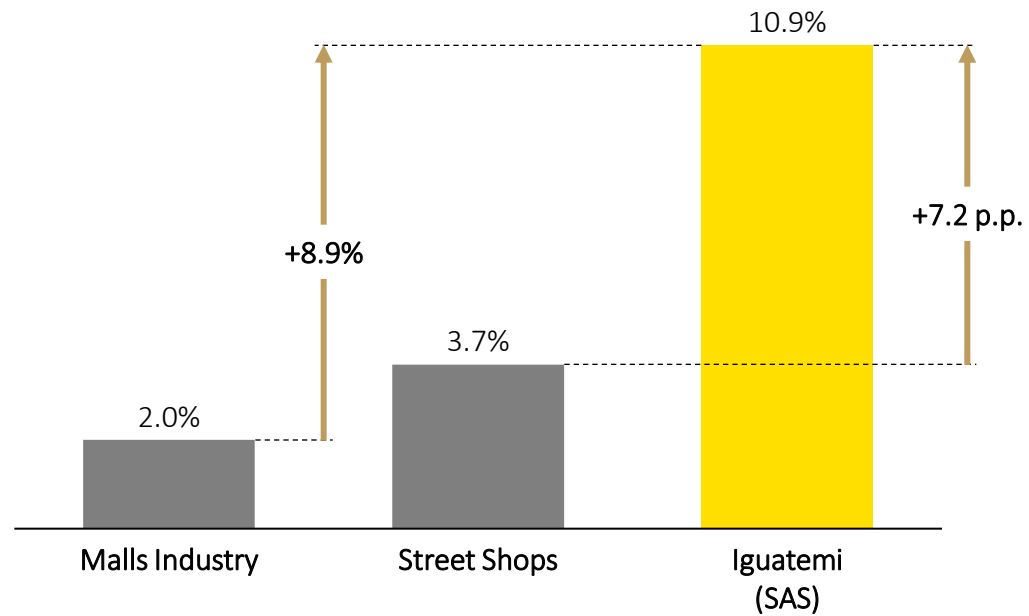


Fonte: ABRASCE

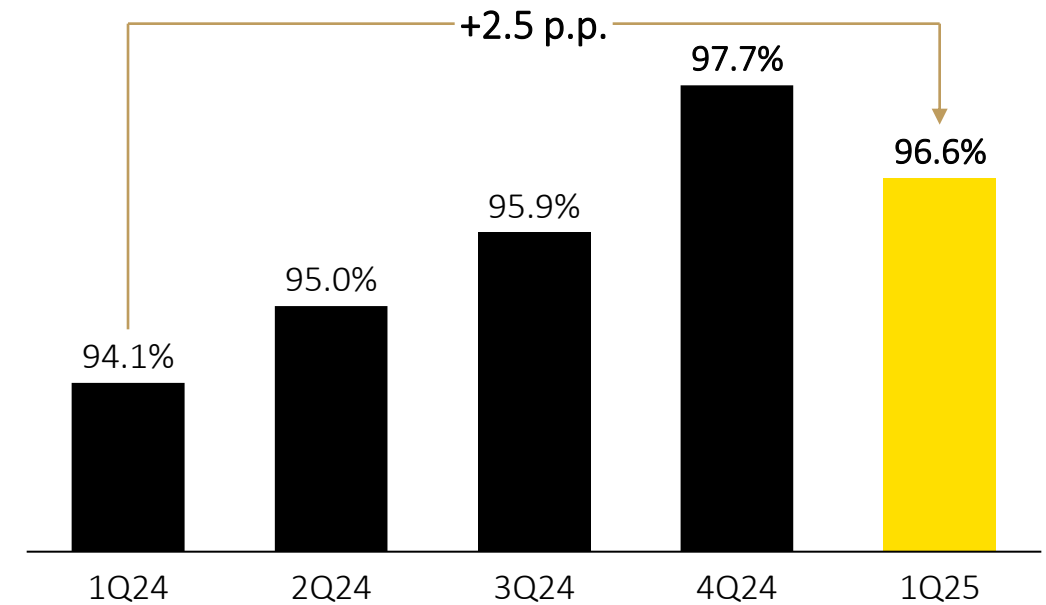
FLIGHT TO QUALITY MOVEMENT REINFORCES OCCUPANCY RATE EVOLUTION

Sales Growth (% 02M 2025)

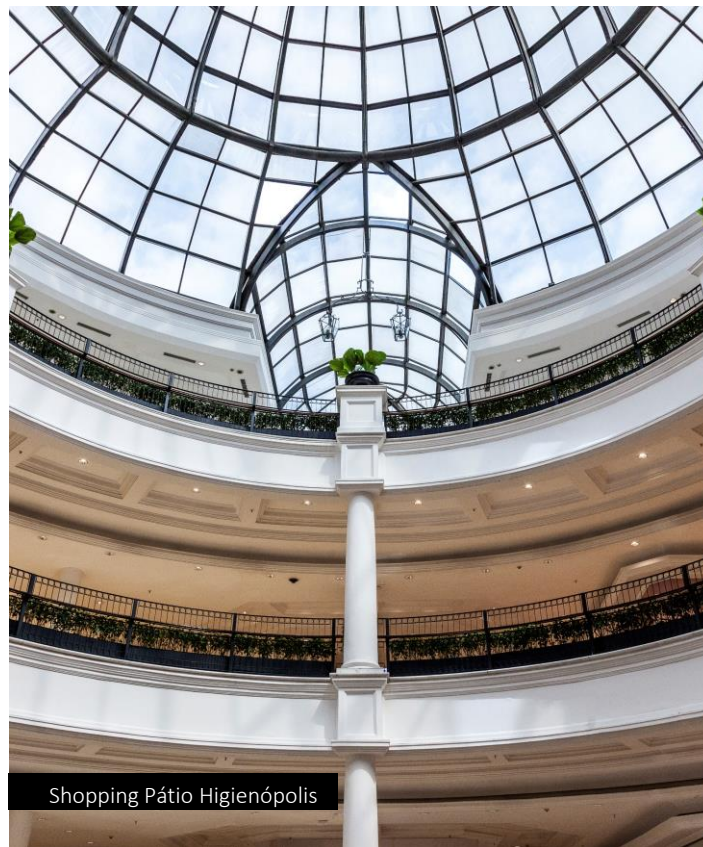
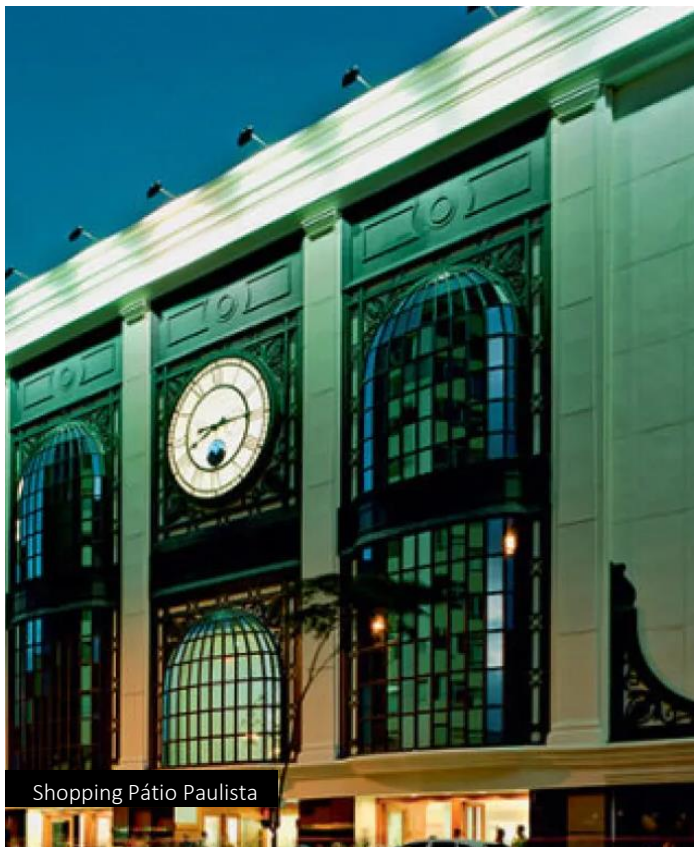
- "flight to quality" movement with tenants prioritizing more profitable portfolios.*



Occupancy Rate Evolution (% GLA)



COMPANY COMPLETES THE LARGEST M&A OPERATION IN THE MALLS SECTOR



- Portfolio qualification and consolidation in the city of São Paulo, the main economic center of Latin America;
- Strategic milestone, strengthening the Company's position in two of the most prestigious malls in the country

HIGHLIGHTS

Value: Iguatemi should invest R\$ 700 million (total value of the transaction R\$2.6 billion)

IRR: 11.8%

Cap Rate: 7.4% (9.3% including administration taxes)

Pátio Paulista acquired % : 11.5%

Pátio Higienópolis acquired %: 17.5% (Totaling 29%)

Payment: 70% in cash and two installments divided into 12 and 24 months, adjusted by the CDI

IGUATEMI SIGNS BINDING MEMORANDUM FOR THE SALE OF A FRACTION OF THE MARKET PLACE AND GALLERIA

Transaction

49% of Galleria and 49% of Market Place

And 24% of the multifamily residential tower in Market Place and 16.7% of the commercial tower in Galleria, both to be built

Cap rate

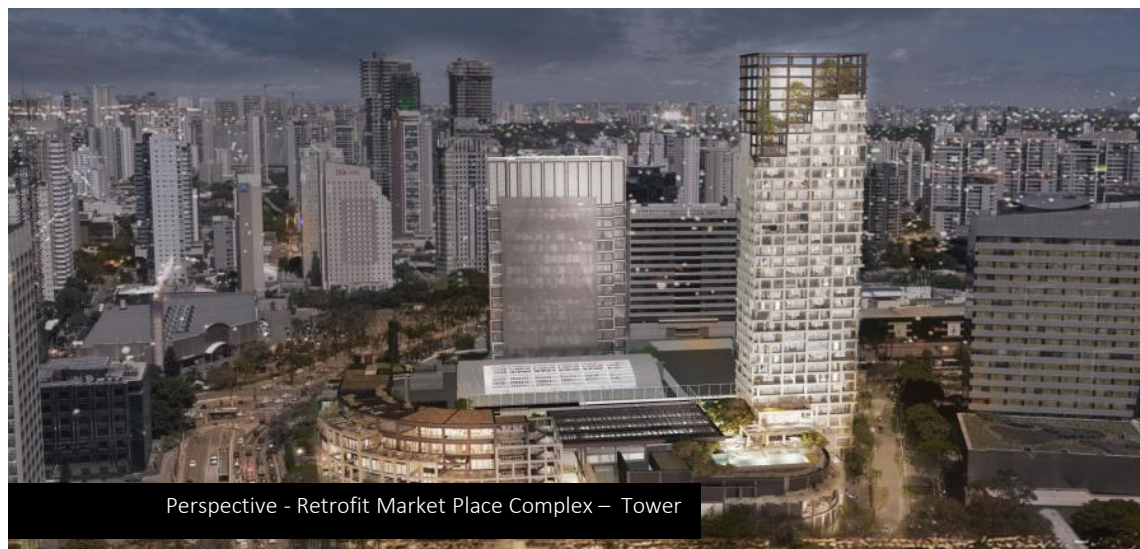
9.0%

On the NOI forecast for 2025

Value

R\$500 million

(R\$290 million in cash, R\$20 million in 12/15/2025 and three annual installments adjusted by IPCA)



RECOGNITIONS AND EVENTS

ACADEMIA IGUATEMI

- Relaunched of Academia Iguatemi, program that seeks to invest in the development of employees;
- Partnership with LinkedIn Learning offering access to a wide range of online courses.



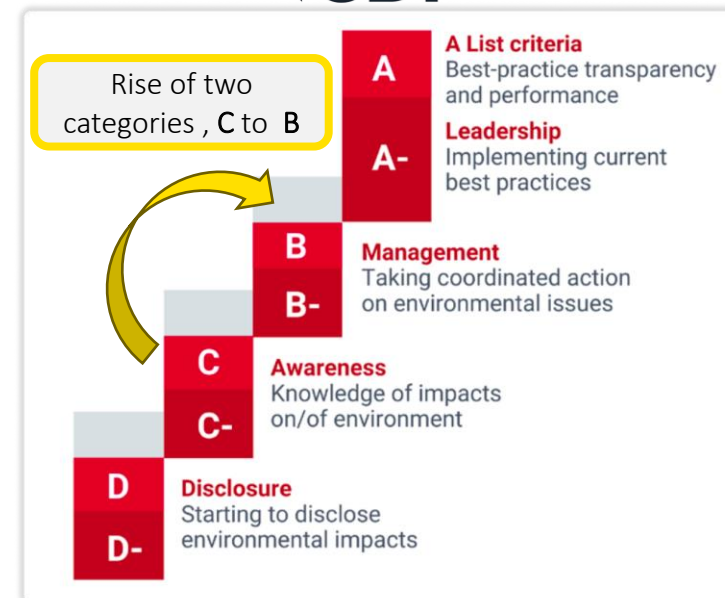
GPTW

- Iguatemi moved from 10th to the 8th place in the GPTW Retail ranking;



CDP RESULT (CARBON DISCLOSURE PROJECT)

- Points taken into account: Training of board members on climate issues; reduction of emission in developments; Climate risk assessment;
- Rise of two categories, from C to B.



EXPERIENCE, ENTERTAINMENT, CULTURE AND LEISURE

Beach Club Praia das Tartarugas

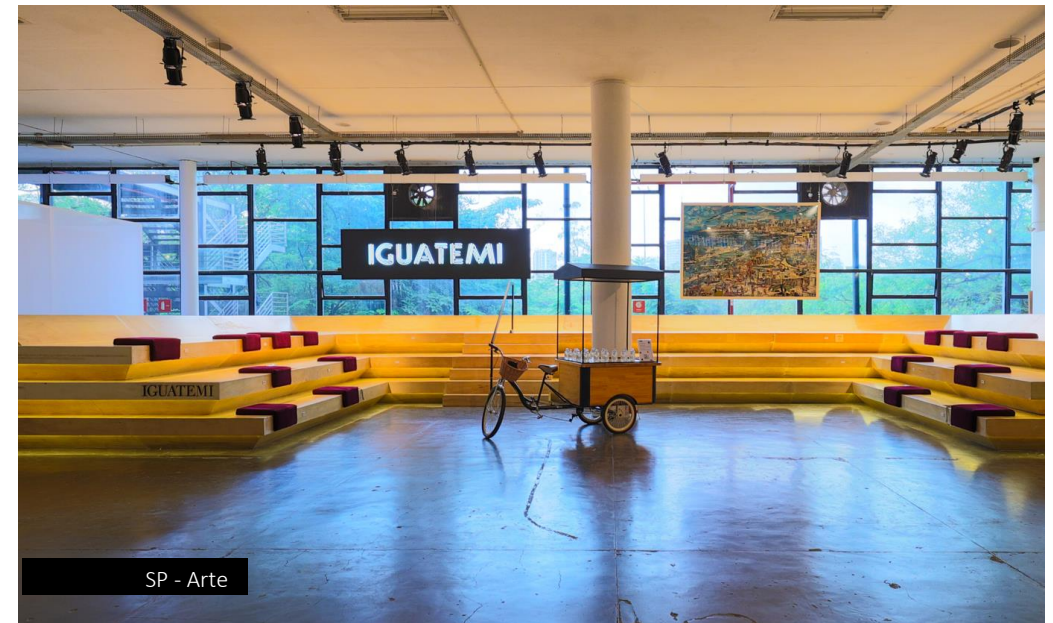
- Iguatemi brought experience to its clients during the holidays at the beach club **praia das Tartarugas in Trancoso**;
- The program included **Cine vista experience** and a **Luau with performance of Elba Ramalho** and **activations by partner brands**.



Beach Club Praia das Tartarugas

21st SP - Arte

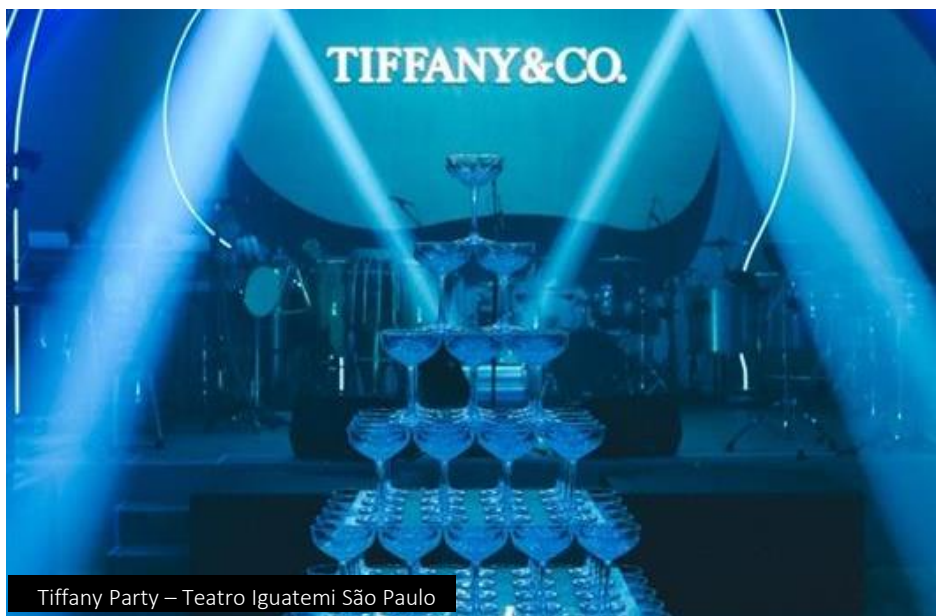
- **Iguatemi once again sponsored** the largest art event in Latin America;
- **Arena Iguatemi** received artists as Paulo Nimer e Beatriz Milhazes.



SP - Arte

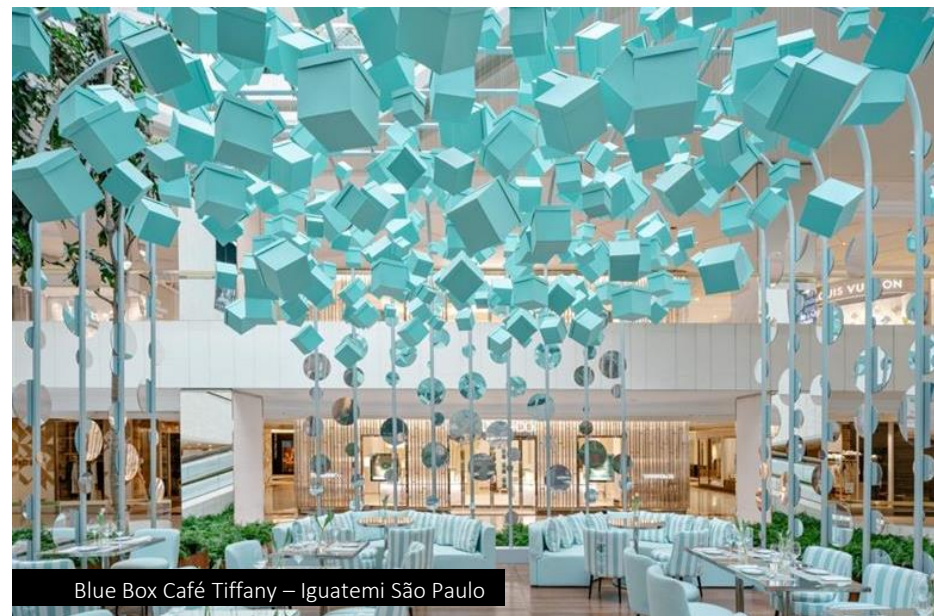
CELEBRATIONS OF TIFFANY&CO'S FIRST FLAGSHIP IN LATIN AMERICA BROUGHT MOVEMENT TO IGUATEMI SÃO PAULO

Opening of Theater Iguatemi



- Celebration of the opening of the flagship in a vibrant event at the **new Theater Iguatemi**;
- **250 guests** including several de Friends of the House such as Rosie Huntington, Camila Queiroz, Kaká and Gabriel Medina;
- Performances of **Giulia Be** and **Carlinhos Brown**.

Blue Box Café



- **1st Blue Box Café in Brazil**;
- The **space was designed by Campana brothers** and Tiffany partned with Piselli restaurant to operate the Café.

ASSEMBLY ELECTS TWO NEW INDEPENDENT MEMBERS TO THE BOARD OF DIRECTORS

AGM/ EGM

BOARD OF DIRECTORS

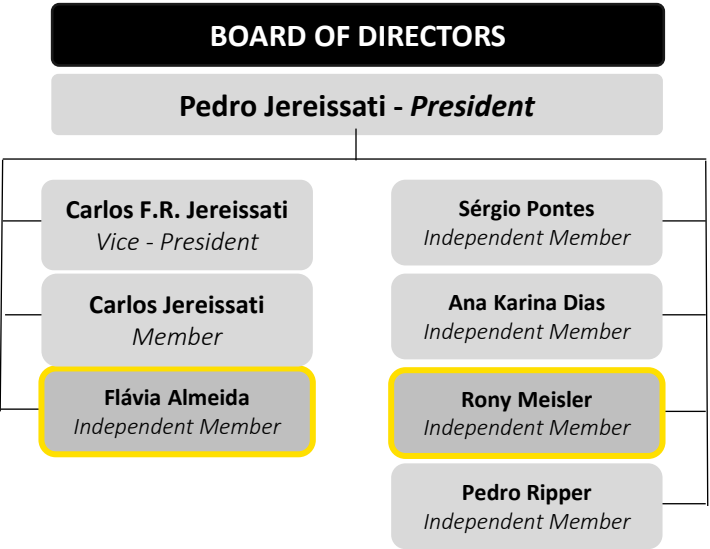
Election of **two new independent members** for the Board of Directors: Flávia Almeida and Rony Meisler.

FISCAL BOARD

Election of a **new independent member** for the Fiscal Board, Giselle Coelho.

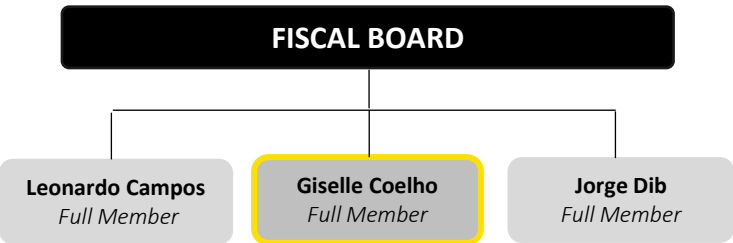
DIVIDENDS PAYMENT APPROVED

Approved at the Annual General Meeting, the **payment of R\$200 million in dividends** (R\$ 50 million was advanced in March, as per the relevant fact).

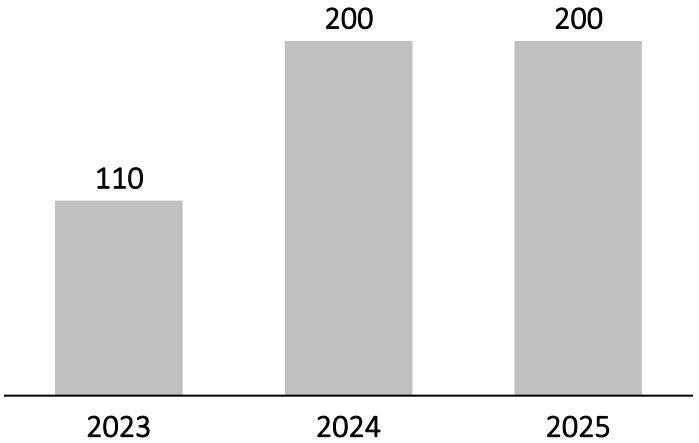


62.5%

Independent Members in the Board of Directors



Annual Dividends Payment (R\$ MM)



Agenda

1. Quarter Highlights
2. Operational and Financial Performance

MAIN OPERATIONAL INDICATORS

Operational Indicators	1Q25	1Q24	Var. %
Average Total GLA (m ²)	751,052	726,242	3.4%
Final Owned GLA (m ²)	479,246	491,270	-2.4%
Average Owned GLA (m ²)	479,246	489,934	-2.2%
GLA Total Average Shopping Mall (m ²)	697,542	672,732	3.7%
Average Owned GLA Shopping Mall (m ²)	438,596	450,621	-2.7%
Total Shopping Malls ⁽¹⁾	16	16	0.0%
Total Sales (R\$ million)	5,037,474	4,306,839	17.0%
Same-Store Sales (SSS)	6.3%	7.3%	-1.0 p.p.
Same-Area Sales (SAS)	7.6%	10.3%	-2.8 p.p.
Same-Store Rents (SSR)	5.9%	5.5%	0.4 p.p.
Same-area rents (SAR)	4.1%	3.7%	0.5 p.p.
Occupancy Cost (% of sales)	11.8%	12.5%	-0.7 p.p.
Occupancy Rate	96.6%	94.1%	2.5 p.p.
Net Delinquency Rate	1.4%	2.1%	-0.7 p.p.
Sale/m ² - Shopping Malls ⁽²⁾	7,684	6,852	12.1%
Rental/m ² - Shopping Malls ⁽²⁾	613	561	9.3%
Rent/m ² ⁽³⁾	544	495	9.8%

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

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

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

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

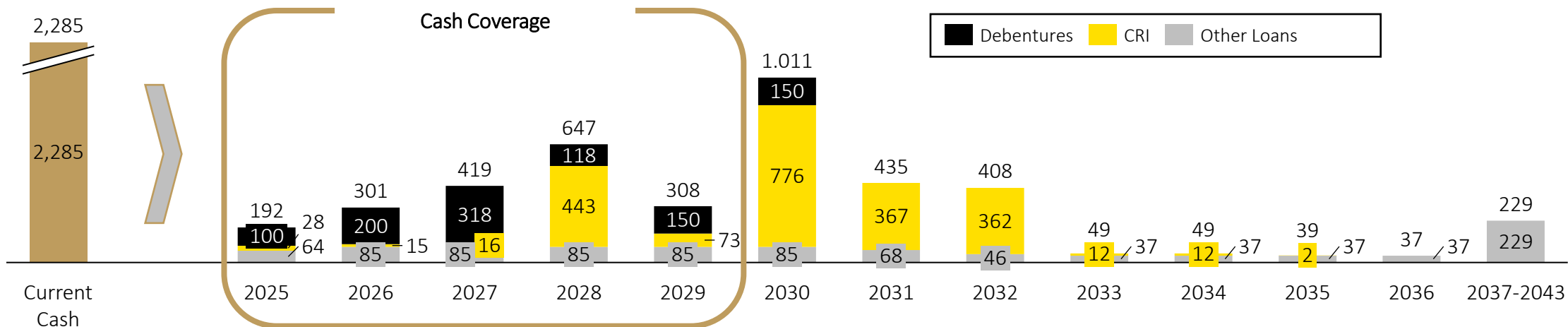
Financial Indicators – Managerial	1Q25	1Q24	Var. %
Net revenue	315,425	283,150	11.4%
EBITDA (R\$ thousand)	233,132	198,547	17.4%
EBITDA Margin	73.9%	70.1%	3.8 p.p.
Net Income (R\$ thousand)	107,478	81,066	32.6%
Net Margin	34.1%	28.6%	5.4 p.p.
FFO (R\$ thousand)	132,099	126,372	4.5%
FFO Margin	41.9%	44.6%	-2.8 p.p.
Adjusted net revenue ⁽¹⁾	329,975	304,062	8.5%
Adjusted EBITDA (R\$ thousand) ⁽¹⁾	244,288	225,171	8.5%
Adjusted EBITDA Margin	74.0%	74.1%	0.0 p.p.
Adjusted Net Income (R\$ thousand) ⁽¹⁾	113,898	108,363	5.1%
Adjusted Net Margin	34.5%	35.6%	-1.1 p.p.
Adjusted FFO (R\$ thousand) ⁽¹⁾	138,519	153,669	-9.9%
Adjusted FFO Margin	42.0%	50.5%	-8.6 p.p.
NOI ⁽²⁾	254,751	233,823	9.0%
NOI Margin	91.8%	90.3%	1.5 p.p.

(1) Excluding the straight-line effect, share SWAP and capital gain/loss.

(2) NOI Shopping malls consolidated in Iguatemi's share

INDEBTEDNESS AND LIABILITY MANAGEMENT

Debt amortization timetable



Consolidated figures (R\$ thousand)

	1Q25	4Q24	Var. %
Total Debt	4,125,024	3,436,200	20.0%
Cash and Cash Equivalents	2,284,613	1,821,355	25.4%
Net Debt	1,840,411	1,886,322	-2.4%
EBITDA (LTM)	972,462	941,877	3.2%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾ (LTM)	1,043,382	1,028,265	1.5%
Net debt/EBITDA ⁽²⁾	1.89x	2.00x	-0.11
Net debt/Adjusted EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	1.76x	1.83x	-0.07
Cost of Debt (% of CDI)	102.5%	105.0%	-2.5 p.p.
Debt term (years)	5.1	5.3	-0.2

Contact

Ciro Neto
CEO

Guido Oliveira
CFO and IR Officer

Marcos Souza
IR Director

Victor Barbosa
IR Manager

Pedro Roberti
IR Analyst

Ana Beatriz Lima
IR Analyst

+55 11 3137-7134/ 7037

ri@lguatemi.com.br

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

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