



IGUATEMI
S.A.

RESULTADOS

1 T 2 6

| | |
|---|-----------|
| Destaques do 1T26 | 4 |
| Mensagem da Administração | <u>5</u> |
| Principais Indicadores | |
| Desempenho Operacional | <u>8</u> |
| Vendas | <u>10</u> |
| Aluguel | <u>11</u> |
| Taxa de Ocupação..... | <u>12</u> |
| Custo de Ocupação e Inadimplência | <u>14</u> |
| Resultado Consolidado | 14 |
| Desempenho Econômico e Financeiro –Shoppings | <u>15</u> |
| Receita Bruta – Shoppings | <u>17</u> |
| Custos e Despesas - Shoppings | <u>18</u> |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Shoppings | <u>19</u> |
| Resultado Varejo | 19 |
| Resultado Financeiro | 20 |
| NOI, Lucro Líquido e FFO | 21 |
| Endividamento | 22 |
| Fluxo de Caixa e Investimentos | 24 |
| Portfolio Iguatemi | 25 |
| Alocação de Capital | <u>26</u> |
| Potencial Construtivo | <u>27</u> |
| Propriedades para Investimento | <u>28</u> |
| Eventos | 29 |
| Iguatemi Residences | <u>29</u> |
| Experiências | <u>30</u> |
| ESG | 31 |
| Mercado de Capitais | 33 |
| Anexo | 35 |
| Glossário | 42 |

TELECONFERÊNCIA SOBRE OS RESULTADOS DO 1T26



6

MAI.2026

10h00 (BRT)
Brasília, Brasil

8h00 (GMT-4)
Nova York, EUA



Teleconferência em Português



Tradução simultânea para Inglês

Webcast: [Clique aqui](#) para acessar.

Equipe de RI:

CFO Guido Oliveira

RI Marcos Souza
Victor Barbosa
Victor Conceição
Ana Beatriz Lima

Tel.: +55 (11) 3137-7197/7134

ri@iguatemi.com.br

www.iguatemi.com.br

A Iguatemi S.A. [B3: IGT11], uma das maiores empresas full service no setor de shopping centers do Brasil, anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). As informações contábeis e operacionais a seguir são apresentadas com base em números contábeis e em milhares de Reais, conforme legislação societária brasileira e normas internacionais de contabilidade (IFRS), através dos CPCs emitidos e referendados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), exceto com relação a participação indireta de 6,58% da Iguatemi no Shopping Iguatemi Porto Alegre (e sua torre comercial Iguatemi Business) que nas informações contábeis está apresentada na linha de equivalência patrimonial e nos demonstrativos gerenciais está refletida, linha a linha, em receitas e custos, a partir de janeiro de 2020. Tais alterações foram realizadas para representar de maneira mais abrangente os resultados da Companhia. As informações contábeis e gerenciais da Companhia foram revisadas pelos auditores independentes.

DESTAQUES DO 1T26

- Vendas totais atingiram R\$ 5,7 bilhões no 1T26, crescendo 12,8% versus 1T25;
- As vendas mesmas lojas (SSS) cresceram 5,2% e as vendas mesmas áreas (SAS) cresceram 7,8% no 1T26 versus o 1T25;
- Os aluguéis mesmas lojas (SSR) cresceram 6,0% e os aluguéis mesmas áreas (SAR) cresceram 6,7% no 1T26 versus o 1T25;
- A receita bruta atingiu R\$ 414,8 milhões no 1T26, crescendo 11,7% versus 1T25;
- A receita líquida ajustada⁽¹⁾ atingiu R\$ 368,9 milhões no 1T26, crescendo 11,8% versus 1T25;
- O EBITDA ajustado⁽²⁾ consolidado atingiu R\$ 405,2 milhões no 1T26, 65,9% acima do 1T25, com margem EBITDA ajustado de 109,9%;
- O lucro líquido ajustado⁽²⁾ atingiu R\$ 239,5 milhões no 1T26, 110% acima do 1T25, com margem líquida ajustada de 64,9%;
- O FFO ajustado⁽²⁾ foi de R\$ 274,7 milhões no 1T26, 98,4% acima do 1T25, com margem FFO ajustada de 74,5%;
- A alavancagem da Iguatemi S.A. encerrou o trimestre em 1,29x Dívida Líquida/EBITDA ajustado. Desconsiderando o impacto de ganho de capital com a venda de participações minoritárias no 1T26 e 2T25, a alavancagem seria de 1,60x;
- Conclusão de venda de participações minoritárias por R\$ 372,0 milhões, nos shoppings Iguatemi Alphaville, Iguatemi Ribeirão Preto, Iguatemi São José do Rio Preto e Praia de Belas. A operação representou cap rate médio de 7,8% sobre o NOI 2025 ([link](#));

Eventos subsequentes:

- Conclusão de aquisição de participação adicional de 3% no shopping Pátio Paulista, por R\$ 75,6 MM, reforçando a estratégia de investimento em ativos estratégicos do portfólio;
- Iguatemi reforçou sua presença na 22ª SP-Arte com a Arena Iguatemi que reuniu nomes relevantes em painéis sobre arte, cultura e design, entre os dias 8 e 12 de abril.
- A Iguatemi patrocinou mais uma vez o evento Arqfuturo, que aconteceu no dia 14 de abril em Campinas.
- Nos dias 25 e 30 de abril, a H&M inaugurou suas primeiras lojas no Rio de Janeiro e em Sorocaba-SP, no Shopping RIOSUL e Iguatemi Esplanada, respectivamente. Em maio, temos a previsão de inaugurar mais duas operações, dessa vez na região Sul, no Iguatemi Porto Alegre e no Shopping Praia de Belas.

VENDAS TOTAIS

R\$ 5,7 bi

+ 12,8% vs. 1T25

SSS

5,2%

- 1,1 p.p. vs 1T25

SSR

6,0%

+ 3,9 p.p. vs reajuste do IGPM

TAXA DE OCUPAÇÃO

97,3% no 1T26

+0,7 p.p. vs 1T25

ALAVANCAGEM

1,29x

-0,39x vs 1T25

EBITDA VAREJO AJUSTADO 1T26

R\$ 4,8 mi

+808,6% vs 1T25

RECEITA LÍQUIDA AJUSTADA⁽¹⁾

R\$ 368,9 mi

+11,8% vs. 1T25

EBITDA AJUSTADO⁽²⁾

R\$ 405,2 mi

+65,9% vs. 1T25

FFO AJUSTADO⁽²⁾

R\$ 274,7 mi

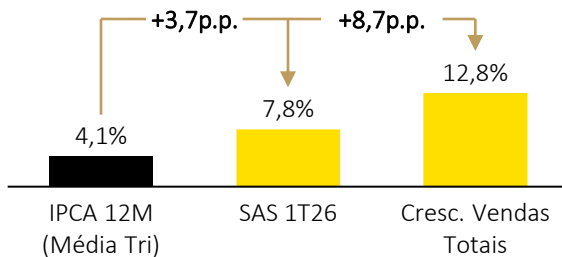
+98,4% vs. 1T25

1) Excluindo o efeito da linearização;
2) Excluindo o efeito da linearização, o resultado do SWAP das ações.

VENDAS MESMAS BASES CRESCEM 7,8% COM GANHO REAL DE 3,7 P.P. ACIMA DO IPCA ANUAL

No 1T26, as vendas totais do portfólio Iguatemi cresceram **12,8% em relação ao 1T25**, alcançando **R\$ 5,6 bilhões**, resultado que combina o desempenho sólido dos shoppings existentes somada da adição do **Shopping Pátio Paulista no 2T25**. Nas vendas mesmas áreas (SAS), o crescimento foi de **7,8%**, evidenciando a capacidade contínua de geração de valor do portfólio, independentemente de movimentações de M&A.

Crescimento real SAS x vendas totais no 1T26

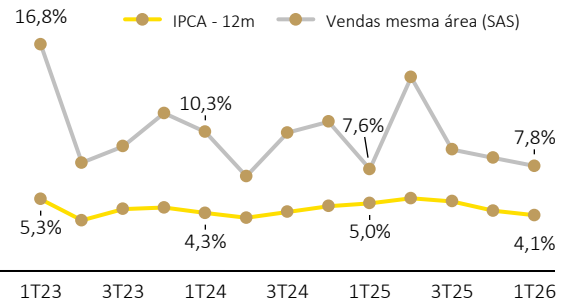


O desempenho das vendas mesmas áreas (SAS) segue com crescimento **real**, e **neste trimestre ficou 3,7 p.p. acima do IPCA médio do período**, reforçando um histórico consistente de vendas crescendo acima da inflação, da média do varejo e da indústria. Esse resultado reflete a concentração em ativos dominantes, localizados nas regiões mais dinâmicas das cidades, além de um posicionamento voltado a um público com maior resiliência e crescimento de renda.

O avanço do SAS também traduz a **evolução contínua do produto**, cada vez mais aderente ao perfil do cliente, com investimentos recorrentes em conteúdo, eventos, experiências e qualificação do mix. Esse processo tem ganhado tração ao longo do tempo e vem progressivamente ampliando a diferenciação da Iguatemi em relação ao restante da indústria, criando um distanciamento competitivo estrutural e crescente.

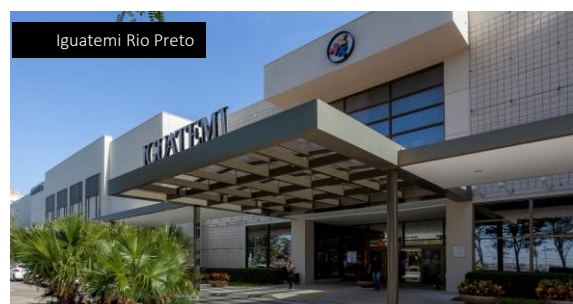
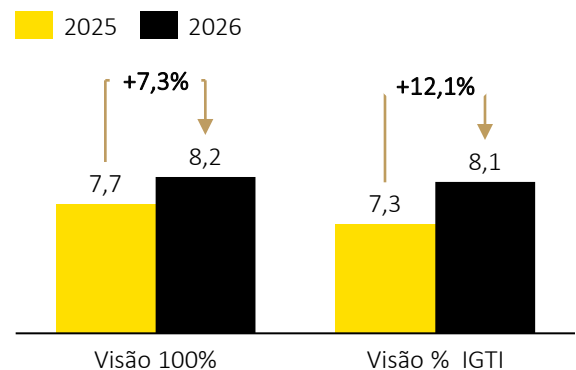
O resultado desse processo de constante melhoria do portfólio é demonstrado na posição dos ativos da Iguatemi perante os demais do setor, que segundo relatórios de analistas reúne **os dois shoppings mais produtivos do Brasil e 6 dos 15 dos melhores shoppings em vendas por metro quadrado, sendo 5 entre os 8 primeiros.**

Crescimento real SAS do período (SAS vs. IPCA médio período)



Os movimentos recentes de M&A e reciclagem de portfólio têm reforçado esse posicionamento. A elevação da qualidade média dos ativos, aliada ao aumento de exposição a shoppings com maior dominância regional, já se reflete na evolução das vendas por m². Na visão a 100%, o indicador cresceu **7,3%** no comparativo anual; na visão proporcional à participação da Iguatemi (% IGTI), o crescimento foi de **12,1%**, refletindo maior exposição a ativos mais produtivos e a redução de participação em shoppings com menor desempenho relativo, reforçando o caráter incremental da estratégia de portfólio.

Vendas shoppings/m² a 100% e na participação (R\$ mil por trimestre)

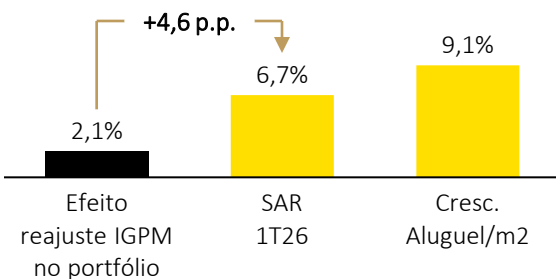


ALUGUEL AVANÇA ACIMA DA INFLAÇÃO E MANTÉM ESPAÇO PARA REPRECIFICAÇÃO

No primeiro trimestre de 2026, o aluguel a 100% da Companhia cresceu **14,7% em relação ao 1T25**, refletindo a capacidade recorrente da Iguatemi de converter o crescimento de vendas dos lojistas em evolução real da receita de locação. O aluguel mesmas áreas (SAR) avançou **6,7%**, superando em **4,6 p.p.** a média do índice de reajuste contratual aplicado à base do portfólio, mesmo em um contexto de **IGP-M negativo nos últimos cinco meses**, e ficando **2,6 p.p. acima do IPCA** do período.

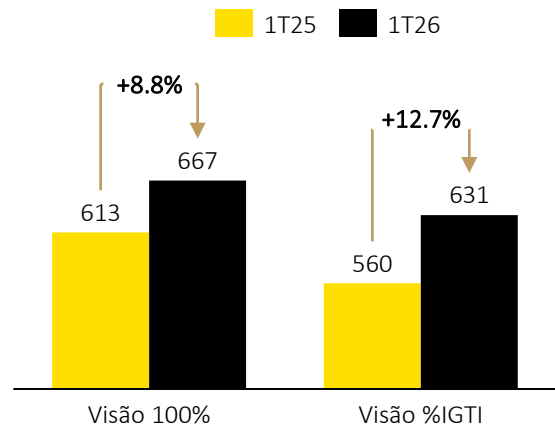
Esse desempenho decorre de quatro vetores complementares: (i) repasses contratuais acumulados nos últimos 12 meses de **2,1%**; (ii) renovações e novas locações com **leasing spreads positivos**; (iii) aumento do número de lojistas gerando aluguel percentual, impulsionado pelo crescimento consistente das vendas; e (iv) retirada de descontos.

Crescimento real SAR



A evolução do aluguel por m² reforça essa dinâmica. Na visão a 100%, o indicador cresceu **8,8%** no comparativo anual; na visão proporcional à participação da Iguatemi (% IGTI), o crescimento atingiu **12,7%**, refletindo a incorporação do **Pátio Paulista** e o efeito da reciclagem de capital sobre a base de receita recorrente.

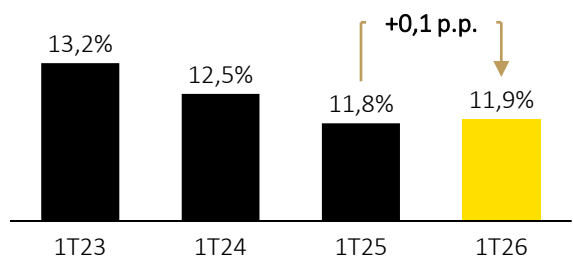
Aluguel/m² - Shoppings (trimestre)



Mesmo com a evolução dos aluguéis acima da inflação, o **custo de ocupação permaneceu controlado**, encerrando o 1T26 em **11,9%**, com aumento marginal de **0,1 p.p.** em relação ao 1T25 e ainda abaixo das médias históricas da Companhia.

A combinação de spread real positivo sobre o IGP-M, custo de ocupação controlado e produtividade crescente por m² sustenta a tese de que o portfólio Iguatemi dispõe de capacidade adicional de reprecificação, a medida que os contratos forem sendo renovados considerando o crescimento de vendas observadas nos últimos anos.

Evolução custo ocupação (% sobre as vendas) - trimestre



RECICLAGEM DE CAPITAL QUALIFICA PORTFÓLIO E GERA VALOR AO ACIONISTA

No 1T26, em abril, a Iguatemi deu continuidade à sua estratégia de **reciclagem de capital**, com a conclusão de duas transações que reforçam a qualificação do portfólio, a concentração em ativos dominantes e a geração direta de valor ao acionista.

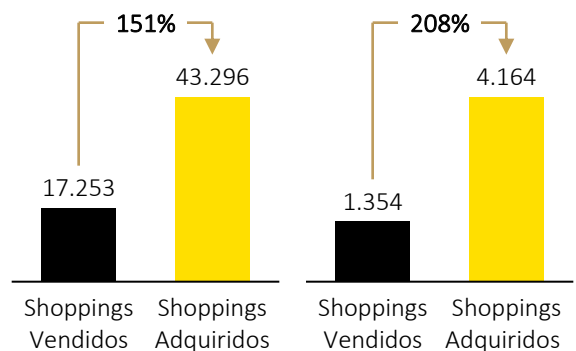
Em março, a Companhia concluiu a venda ao XP Malls FII de participações minoritárias em quatro empreendimentos — Iguatemi Alphaville (9,00%), Iguatemi Ribeirão Preto (23,96%), Iguatemi São José do Rio Preto (18,00%) e Praia de Belas (7,00%) — por R\$ 372,0 milhões, a um **cap rate médio de 7,8%** sobre o NOI de 2025. A operação contabilizou um **ganho de capital de R\$ 143 milhões**, evidenciando a capacidade da Companhia de gerar valor em ativos maduros, mantendo a administração dos empreendimentos transacionados.

Em abril, foi concluída a aquisição de **3,0% adicional no Shopping Pátio Paulista**, por R\$ 75,6 milhões, a um **cap rate de 6,8%** sobre o NOI projetado de 2025, elevando a participação da Iguatemi no ativo para **14,45%** e ampliando a exposição a um empreendimento com elevada produtividade por m² e perfil de público AB+.

O saldo líquido de recursos das operações foi **positivo em aproximadamente R\$ 296 milhões**, reforçando a disciplina de capital e a flexibilidade financeira da Iguatemi. Os movimentos refletem uma estratégia consistente de realocação de capital em ativos com maior capacidade de geração de valor, sustentando a elevação estrutural da qualidade do portfólio e do retorno ao acionista ao longo do ciclo.

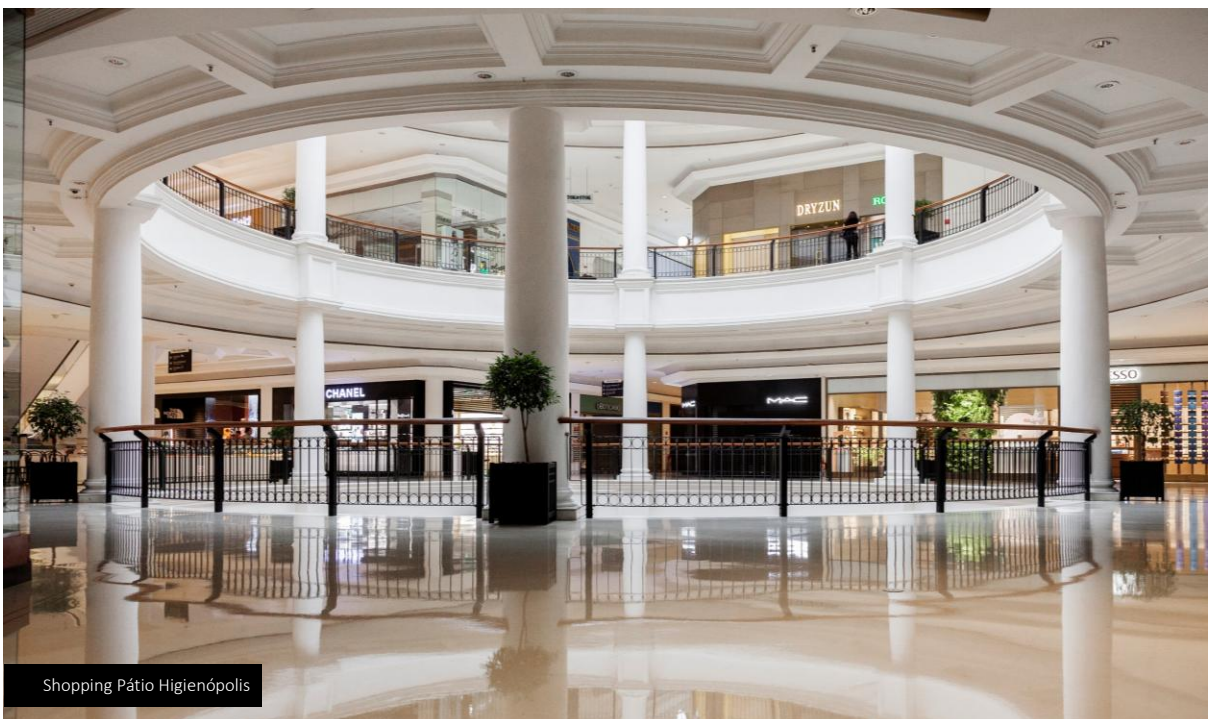
Vendas Shoppings/m² Aluguel Shoppings/m²

Visão UDM – 1T26



Shoppings vendidos: Market Place, Galleria, Iguatemi Alphaville, Iguatemi São Carlos, Praia de Belas, Iguatemi Rio Preto, Iguatemi Ribeirão Preto

Shoppings adquiridos: Pátio Paulista, Pátio Paulista, Rio Sul



Shopping Pátio Higienópolis

DESEMPENHO OPERACIONAL

INDICADORES OPERACIONAIS SEGUEM CRESCENDO COM QUALIFICAÇÃO DO PORTFÓLIO

| Indicadores Operacionais | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|-----------|-----------|-----------|
| ABL Total Média (m ²) | 789.835 | 751.052 | 5,2% |
| ABL Própria Final (m ²) | 449.675 | 479.246 | -6,2% |
| ABL Própria Média (m ²) | 449.675 | 479.246 | -6,2% |
| ABL Total Média Shopping (m ²) | 736.325 | 697.542 | 5,6% |
| ABL Própria Média Shopping (m ²) | 423.105 | 438.596 | -3,5% |
| Total Shoppings ⁽¹⁾ | 17 | 16 | 6,3% |
| Vendas Totais (R\$ mil) | 5.680.369 | 5.037.474 | 12,8% |
| Vendas mesmas lojas (SSS) | 5,2% | 6,3% | -1,1 p.p. |
| Vendas mesma área (SAS) | 7,8% | 7,6% | 0,2 p.p. |
| Aluguéis mesmas lojas (SSR) | 6,0% | 5,9% | 0,2 p.p. |
| Aluguéis mesma área (SAR) | 6,7% | 4,1% | 2,5 p.p. |
| Custo de Ocupação (% das vendas) | 11,9% | 11,8% | 0,1 p.p. |
| Taxa de Ocupação | 97,3% | 96,6% | 0,7 p.p. |
| Inadimplência Líquida | 0,7% | 1,4% | -0,7 p.p. |
| Venda/m ² - Shoppings ⁽²⁾ | 8.245 | 7.684 | 7,3% |
| Aluguel/m ² - Shoppings ⁽²⁾ | 667 | 613 | 8,8% |
| Aluguel/m ² ⁽³⁾ | 593 | 544 | 9,1% |

(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.

VENDAS (R\$MIL) (ativos a 100%)

| Portfólio | 1T26 |
|--|------------------|
| Iguatemi São Paulo | 1.152.845 |
| JK Iguatemi | 638.849 |
| Pátio Higienópolis | 382.072 |
| Pátio Paulista | 356.809 |
| Market Place | 84.710 |
| Iguatemi Alphaville | 171.602 |
| Iguatemi Campinas | 484.067 |
| Galleria | 112.628 |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 328.073 |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 158.293 |
| Iguatemi Rio Preto | 153.555 |
| Iguatemi Porto Alegre | 563.861 |
| Praia de Belas | 147.785 |
| Iguatemi Brasília | 262.066 |
| Rio Sul | 485.089 |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 84.447 |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 81.245 |
| Power Center Iguatemi Campinas | 32.371 |
| Total | 5.680.369 |
| Vendas/m² - Shopping | 8.245 |

DESEMPENHO OPERACIONAL (ATIVOS A 100%)

RECEITA DE ALUGUEL MÍNIMO + ALUGUEL PERCENTUAL + LOC TEMP (R\$MIL)

| Portfólio | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|----------------|----------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo | 94.092 | 85.032 | 10,7% |
| JK Iguatemi | 45.597 | 40.198 | 13,4% |
| Pátio Higienópolis | 37.489 | 35.548 | 5,5% |
| Pátio Paulista | 37.369 | 0 | - |
| Market Place | 5.600 | 5.856 | -4,4% |
| Market Place Torre (I & II) | 6.676 | 6.175 | 8,1% |
| Iguatemi Alphaville | 11.675 | 11.201 | 4,2% |
| Iguatemi Campinas | 40.126 | 37.695 | 6,4% |
| Galleria | 8.278 | 8.391 | -1,3% |
| Torre Sky Galleria | 3.431 | 3.223 | 6,5% |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 24.609 | 24.734 | -0,5% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 10.752 | 10.573 | 1,7% |
| Iguatemi Rio Preto | 12.463 | 11.894 | 4,8% |
| Iguatemi Porto Alegre | 45.415 | 43.523 | 4,3% |
| Torre Iguatemi Porto Alegre | 3.202 | 2.897 | 10,5% |
| Praia de Belas | 15.360 | 16.297 | -5,8% |
| Iguatemi Brasília | 17.115 | 16.185 | 5,7% |
| Rio Sul | 40.052 | 39.102 | 2,4% |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 5.177 | 4.783 | 8,2% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 2.820 | 3.955 | -28,7% |
| Power Center Iguatemi Campinas | 1.235 | 1.188 | 4,0% |
| Total | 468.535 | 408.450 | 14,7% |
| Aluguel/m² ⁽¹⁾ | 593 | 544 | 9,1% |

RECEITA DE ESTACIONAMENTO (R\$MIL)

| Portfólio | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|-----------------------------------|----------------|---------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo | 14.032 | 11.945 | 17,5% |
| JK Iguatemi | 10.016 | 8.832 | 13,4% |
| Pátio Higienópolis | 7.856 | 7.879 | -0,3% |
| Pátio Paulista | 6.061 | 0 | - |
| Market Place | 5.331 | 4.593 | 16,1% |
| Market Place Torre (I & II) | 0 | 0 | - |
| Iguatemi Alphaville | 5.869 | 5.331 | 10,1% |
| Iguatemi Campinas | 12.142 | 11.046 | 9,9% |
| Galleria | 4.935 | 4.273 | 15,5% |
| Torre Sky Galleria | 0 | 0 | - |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 10.471 | 9.630 | 8,7% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 3.362 | 3.262 | 3,1% |
| Iguatemi Rio Preto | 3.457 | 3.242 | 6,6% |
| Iguatemi Porto Alegre | 10.543 | 9.319 | 13,1% |
| Torre Iguatemi Porto Alegre | 0 | 0 | - |
| Praia de Belas | 4.423 | 4.407 | 0,4% |
| Iguatemi Brasília | 4.482 | 4.239 | 5,7% |
| Rio Sul | 5.322 | 4.738 | 12,3% |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 1.617 | 1.371 | 17,9% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 0 | 0 | - |
| Power Center Iguatemi Campinas | 463 | 616 | -24,8% |
| Total | 110.383 | 94.721 | 16,5% |

(1) Considera ABL total shoppings, outlets e torres.

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



VENDAS

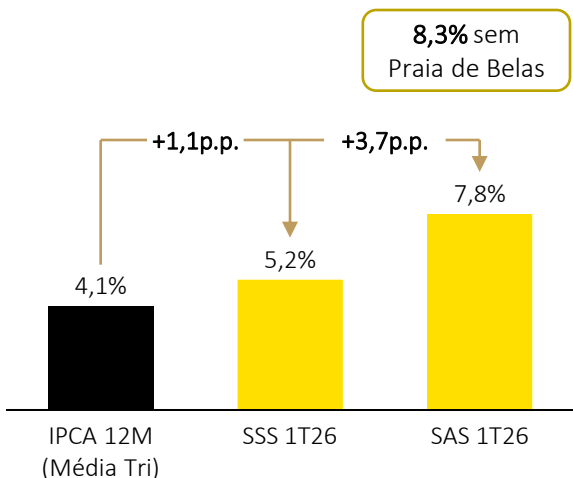
CRESCIMENTO DE VENDAS MESMAS ÁREAS ATINGE 7,8% E MOVIMENTOS DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL IMPULSIONAM O CRESCIMENTO DE 12,8% NAS VENDAS TOTAIS VS 1T25.

A partir do 4T25, a Companhia passou a divulgar as vendas totais individualizadas por ativo.

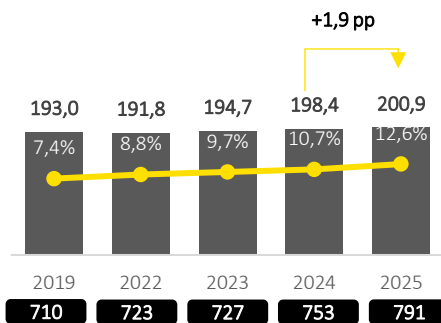
No 1T26, as vendas totais do portfólio Iguatemi atingiram **R\$ 5,7 bilhões** (+12,8% vs 1T25), impulsionadas pela incorporação do Shopping Pátio Paulista e pelo desempenho orgânico do portfólio existente.

Nas bases comparáveis, as vendas do 1T26 reforçam a consistência do portfólio Iguatemi em bases orgânicas. As vendas mesmas lojas (SSS) cresceram **5,2%**, com ganho real de **1,1 p.p. acima do IPCA do período**, enquanto as vendas mesmas áreas (SAS) avançaram **7,8%**, equivalente a **3,7 p.p. de crescimento real**. O spread entre as duas métricas reflete o efeito positivo da recomposição de áreas e da qualificação do mix, dinâmica que também se traduz no avanço de 7,3% nas vendas por m².

Crescimento real SAS x SSS no 1T26

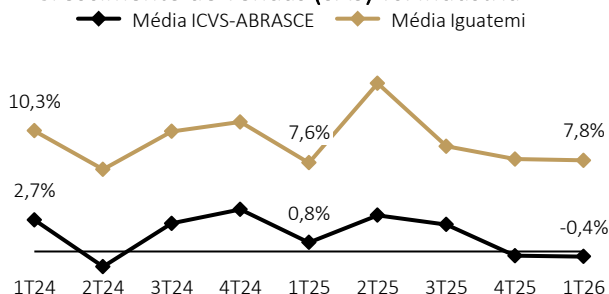


Vendas Indústria SC e % IGTI (R\$ Bilhões)



O resultado superou novamente a média da indústria, com gap positivo de 8,1 p.p. frente ao ICVS Abrasce. Vale notar que o SAS do trimestre absorveu a vacância temporária do supermercado Nacional no Shopping Praia de Belas, cuja área será ocupada pelo Zaffari no 2S26 — excluindo esse efeito, o indicador teria alcançado 8,3% (+0,6 p.p. vs 1T25).

Crescimento de vendas (SAS) vs. Indústria ⁽¹⁾



Na análise por segmentos, os destaques foram **Artigos Diversos, Saúde & Beleza e Joalherias** — com Joalherias crescendo **11,7%** — e **Moda, Calçados e Artigos de Couro**, impulsionado pelo avanço de **7,4%** em Calçados e artigos de couro. As demais lojas (satélites) cresceram **5,6%**, acima dos **3,2%** registrados pelas âncoras.

| Vendas mesmas lojas (SSS) | % ABL | 1T26 x 1T25 | | |
|--|---------------|------------------------|--------------|-------------|
| | | Âncoras ⁽²⁾ | Demais lojas | Total |
| Alimentação | 20,0% | 1,8% | 5,4% | 4,7% |
| Moda, Calçados e Artigos de Couro | 36,2% | 3,7% | 5,6% | 5,2% |
| Artigos para o Lar, Livraria, Papelaria, Info. | 9,9% | -12,2% | -7,9% | -8,5% |
| Artigos Diversos, Saúde & Beleza, Joalherias | 17,2% | 12,5% | 9,7% | 9,9% |
| Serviços, Entretenimento, Outros | 16,7% | 4,2% | 4,1% | 4,2% |
| Total | 100,0% | 3,2% | 5,6% | 5,2% |

Vale destacar que a partir do 1T26, a Companhia revisou as classificações de ramos e realocou a categoria de Mercados e Super mercados, para a categoria de alimentação.

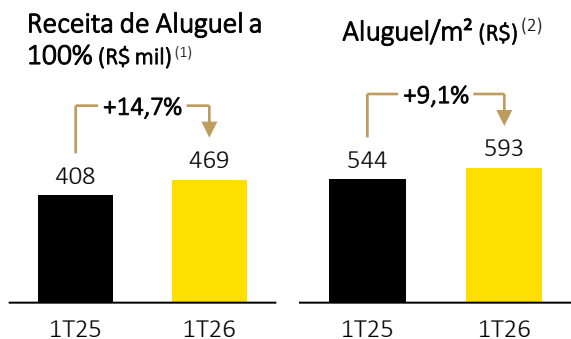
(1) Crescimento médio de vendas versus o ano anterior, de acordo com o ICVS – Índice Cielo de Varejo em Shopping Centers Abrasce (ICVS Abrasce)

(2) Considerando âncoras como lojas com ABL igual ou superior a 1.000 m² e demais lojas com ABL inferior a 1.000 m².

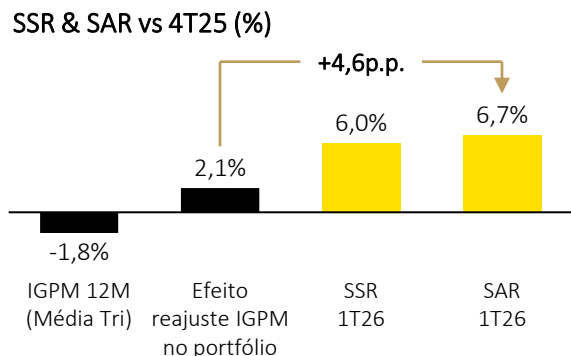
ALUGUEL

ALUGUEL CRESCE EM TERMOS ABSOLUTOS E NAS MESMAS BASES, COM GANHO REAL E AVANÇO DE RECEITAS COMPLEMENTARES

No 1T26, a receita de aluguel da Iguatemi na visão 100% cresceu 14,7% em relação ao 1T25, refletindo a incorporação do Pátio Paulista no portfólio. Na ótica por m² esse indicador cresceu 9,1% sobre o mesmo período do ano anterior, reforçando os ganhos de produtividade da base de ativos.

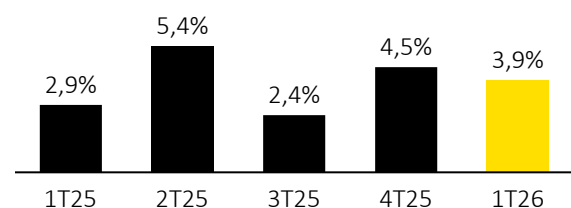


Nas bases comparáveis, o SAR avançou 6,7%, com ganho real de 4,6 p.p. sobre o IGP-M aplicado na carteira, resultado de reajustes contratuais acima da inflação. O indicador absorveu o impacto temporário do Shopping Market Place, cuja receita de aluguel foi afetada pelas interferências do projeto de reposicionamento do empreendimento.



O SSR manteve a trajetória de crescimento real dos últimos períodos, atingindo 3,9% no trimestre.

Evolução SSR real (% YoY)



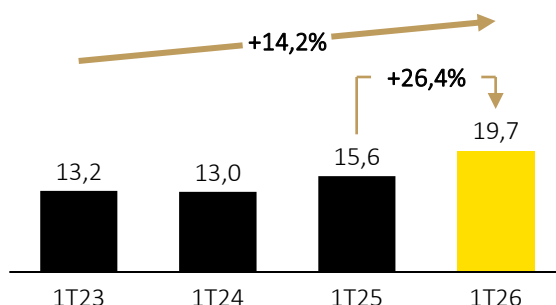
Os descontos concedidos seguem em queda, consolidando-se em patamares historicamente baixos e reforçando o ambiente favorável para evolução dos repasses de preço

Varição YoY nos descontos concedidos (p.p.)



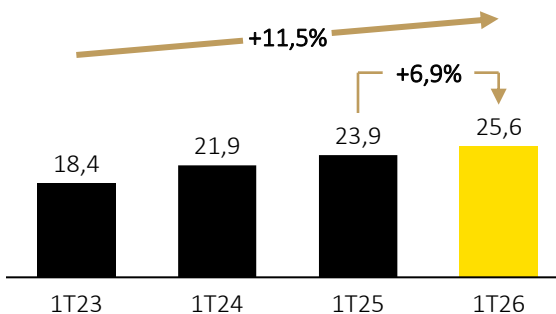
O aluguel percentual cresceu 26,4% vs 1T25, CAGR de 14,2% no últimos 3 anos, acompanhando o avanço das vendas dos lojistas e consolidando-se como componente cada vez mais relevante da receita de aluguel.

Receita de Aluguel Percentual (R\$ mil)



A receita de locação temporária avançou 6,9%, CAGR de 11,5% nos últimos 3 anos, impulsionada pela valorização dos pontos de mídia nos empreendimentos, receita de quiosques e locação de espaço de eventos.

Receita de Locação Temporária (R\$ mil)



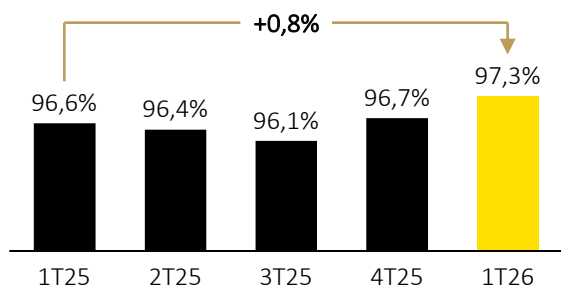
(1) Receita de aluguel é composta por: aluguel mínimo, aluguel percentual e locação temporária
 (2) Considera ABL total shoppings, outlets e torres

TAXA DE OCUPAÇÃO E MIX

QUALIFICAÇÃO DO MIX ATRAI OPERAÇÕES DE REFERÊNCIA A NOVAS LOCALIDADES DO PORTFÓLIO

No 1T26, a Iguatemi encerrou o trimestre com taxa de ocupação de **97,3%**, representando um avanço de 0,8 p.p. em relação ao 1T25. Esse nível elevado de ocupação reflete a forte demanda por ABL nos empreendimentos da Companhia e resulta em shoppings mais completos, com mix mais denso, favorecendo o fluxo de clientes, o desempenho de vendas e a expansão da base de receita recorrente.

Evolução da taxa de ocupação (% ABL)



Esse resultado foi alcançado mesmo com áreas em processo temporário de reposicionamento de mix no Shopping Market Place, dentro de uma estratégia planejada de qualificação do ativo. **Adicionalmente, quatro contratos da H&M e um contrato do Zaffari já se encontram vigentes e refletidos na taxa de ocupação divulgada, ainda que as respectivas inaugurações ocorram ao longo do primeiro semestre de 2026.** A abertura dessas operações representa, portanto, um potencial adicional de incremento de fluxo, vendas e resultado, que ainda não se materializou integralmente nos indicadores operacionais do trimestre.



Kosushi – Shopping Iguatemi Brasília

Ao longo do trimestre, a Iguatemi também avançou na qualificação do mix, com destaque para a inauguração de duas operações gastronômicas relevantes: o restaurante Ça-Va, no Iguatemi Campinas, e o Kosushi, no Iguatemi Brasília. A expansão do Kosushi para o

Centro-Oeste, após o desempenho da unidade inaugurada anteriormente em Campinas, reforça a capacidade da Companhia de atrair e escalar operações de referência em praças estratégicas, ampliando a experiência do público e a diferenciação dos ativos em diferentes regiões do país.

NOVOS CONTRATOS

Em complemento as inaugurações, no 1T26, a Companhia assinou novos contratos que reforçam a evolução contínua do mix em seus empreendimentos:

Shopping Iguatemi Ribeirão Preto: Camicado, ampliando a oferta de casa e Lifestyle no portfólio regional;

Shopping RIOSUL: Patbo, referência em moda brasileira de luxo com grande reconhecimento internacional;

Shopping JK Iguatemi: Adriana Degreas, ampliando o mix de moda resort.

BVLGARI – JK Iguatemi

O JK Iguatemi foi escolhido pela Bvlgari como o **único destino permanente de Alta Joalheria da Maison na América Latina**. A decisão reforça o posicionamento do JK Iguatemi como referência incontornável para as principais Maisons de luxo globais e consolida o ativo como destino preferencial para consumidores de altíssimo padrão. A escolha pelo JK não é casual: trata-se da primeira boutique da Bvlgari no Brasil, inaugurada em 2012, e reflete a confiança da Maison na capacidade de consumo do shopping, que receberá as criações mais exclusivas do portfólio. Para a Iguatemi, esse é mais um indício da força e da diferenciação do seu portfólio.



Bvlgari – Shopping JK Iguatemi

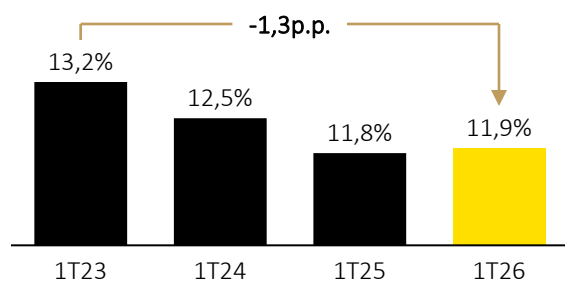
CUSTO DE OCUPAÇÃO E INADIMPLÊNCIA

A BOA PERFORMANCE DOS INDICADORES OPERACIONAIS REFORÇAM A CAPACIDADE DE CAPTURAR VALOR NOS ALUGUÉIS ATRAVÉS DE REPRECIFICAÇÃO

CUSTO DE OCUPAÇÃO

No 1T26, o custo de ocupação consolidado apresentou um leve aumento de 0,1 p.p. em relação ao 1T25, refletindo o crescimento dos aluguéis observado no período. Ainda assim, o indicador permanece 0,6 p.p. abaixo da média dos últimos quinze anos para este trimestre, evidenciando que a reprecificação dos ativos já está em curso e que há espaço adicional para a continuidade desse processo nos próximos ciclos.

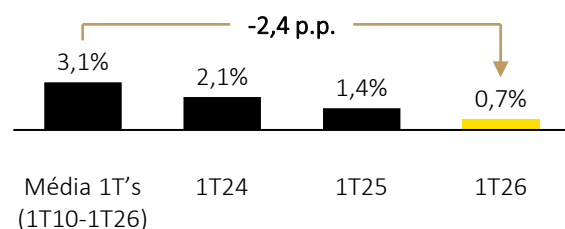
Evolução do custo de ocupação (%)



INADIMPLÊNCIA LÍQUIDA

No 1T26, a inadimplência bruta mensal permaneceu em níveis reduzidos, em linha com o comportamento observado nos trimestres anteriores. A inadimplência bruta baixa combinada com as recuperações de cobrança registradas de períodos anteriores resultou em **inadimplência líquida de 0,7%**, apresentando uma redução de 2,4 p.p. em comparação com a média dos últimos quinze anos. Esse resultado, **0,7 p.p. abaixo do 1T25**, evidencia custos de ocupação saudáveis dos ativos e reforça a fortaleza do portfólio e a efetividade dos mecanismos de cobrança e gestão de crédito da Iguatemi.

Evolução da inadimplência líquida (%)



Iguatemi Campinas

DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

| DRE Consolidada - Gerencial (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Aluguel Mínimo Mensal | 220.489 | 210.484 | 4,8% |
| Aluguel Percentual | 19.705 | 15.594 | 26,4% |
| Locação Temporária | 25.566 | 23.909 | 6,9% |
| Taxa de Administração | 22.915 | 19.219 | 19,2% |
| Estacionamento | 63.382 | 60.052 | 5,5% |
| Outros (Shopping) | 6.010 | 6.577 | -8,6% |
| Varejo (Iguatemi 365 e I-Retail) | 56.689 | 35.605 | 59,2% |
| Receita Bruta | 414.754 | 371.441 | 11,7% |
| Impostos e descontos | -45.297 | -40.371 | 12,2% |
| Linearização dos descontos ⁽¹⁾ | -8.429 | -15.645 | -46,1% |
| Receita Líquida | 361.028 | 315.425 | 14,5% |
| Custos | -70.622 | -61.040 | 15,7% |
| Despesas administrativas | -36.952 | -35.932 | 2,8% |
| Despesas Pré-operacionais | -1.082 | -455 | 137,9% |
| Outras Receitas (Disp.) Operacionais | 144.535 | 11.292 | 1180,0% |
| Linearização revenda de ponto | 5.345 | 3.393 | 57,5% |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | 472 | 393 | 20,2% |
| EBITDA | 402.724 | 233.076 | 72,8% |
| Depreciação e Amortização | -35.243 | -24.621 | 43,1% |
| EBIT | 367.481 | 208.455 | 76,3% |
| Receitas Financeiras | 57.205 | 37.639 | 52,0% |
| Resultado operação SWAP | 0 | 2.950 | -100,0% |
| Despesas Financeiras | -157.955 | -119.679 | 32,0% |
| IR e CSLL | -29.121 | -21.917 | 32,9% |
| Participação dos minoritários | -23 | -27 | -11,9% |
| Lucro Líquido | 237.587 | 107.422 | 121,2% |

| Indicadores Financeiros - Gerencial | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Receita Líquida (R\$ mil) | 361.028 | 315.425 | 14,5% |
| EBITDA (R\$ mil) | 402.724 | 233.076 | 72,8% |
| Margem EBITDA | 111,5% | 73,9% | 37,6 p.p. |
| Lucro Líquido (R\$ mil) | 237.587 | 107.422 | 121,2% |
| Margem Líquida | 65,8% | 34,1% | 31,8 p.p. |
| FFO (R\$ mil) | 272.830 | 132.043 | 106,6% |
| Margem FFO | 75,6% | 41,9% | 33,7 p.p. |
| Receita Líquida Ajustada (R\$ mil) ⁽¹⁾ | 368.867 | 329.975 | 11,8% |
| EBITDA ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾ | 405.218 | 244.232 | 65,9% |
| Margem EBITDA ajustado | 109,9% | 74,0% | 35,8 p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾ | 239.458 | 113.842 | 110,3% |
| Margem Líquida Ajustada | 64,9% | 34,5% | 30,4 p.p. |
| FFO Ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾ | 274.700 | 138.463 | 98,4% |
| Margem FFO Ajustada | 74,5% | 42,0% | 32,5 p.p. |
| NOI ⁽²⁾ | 275.967 | 255.740 | 7,9% |
| Margem NOI | 92,2% | 92,1% | 0,1 p.p. |

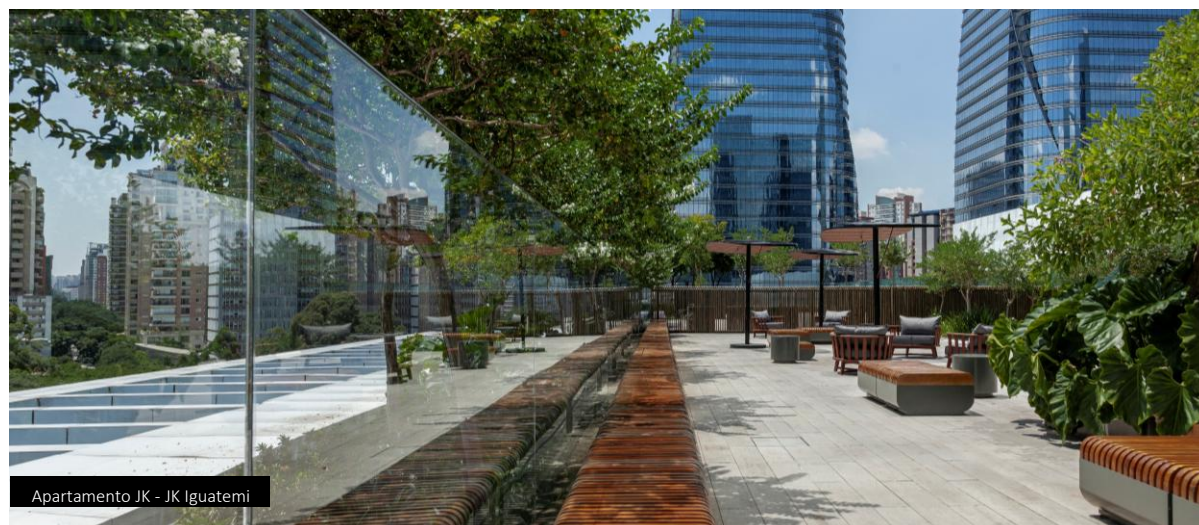
(1) Excluindo o efeito da linearização, SWAP de ações.
(2) NOI Shoppings consolidado na participação Iguatemi

DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – CONCILIAÇÃO GERENCIAL COM E SEM LINEARIZAÇÃO

| DRE - Conciliação entre a demonstração gerencial com e sem linearização e SWAP | 1T26 com linearização e SWAP | 1T26 sem linearização e SWAP | 1T25 com linearização e SWAP | 1T25 sem linearização e SWAP |
|--|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Aluguel Mínimo Mensal | 220.489 | 220.489 | 210.484 | 210.484 |
| Aluguel Percentual | 19.705 | 19.705 | 15.594 | 15.594 |
| Locação Temporária | 25.566 | 25.566 | 23.909 | 23.909 |
| Taxa de Administração | 22.915 | 22.915 | 19.219 | 19.219 |
| Estacionamento | 63.382 | 63.382 | 60.052 | 60.052 |
| Outros (Shopping) | 6.010 | 6.010 | 6.577 | 6.577 |
| Varejo (Iguatemi 365 e I-Retail) | 56.689 | 56.689 | 35.605 | 35.605 |
| Receita Bruta | 414.754 | 414.754 | 371.441 | 371.441 |
| Impostos e descontos | -45.297 | -45.887 | -40.371 | -41.466 |
| Linearização dos descontos ⁽¹⁾ | -8.429 | | -15.645 | |
| Receita Líquida | 361.028 | 368.867 | 315.425 | 329.975 |
| Custos | -70.622 | -70.622 | -61.040 | -61.040 |
| Despesas administrativas | -36.952 | -36.952 | -35.932 | -35.932 |
| Despesas Pré-operacionais | -1.082 | -1.082 | -455 | -455 |
| Outras Receitas (Disp.) Operacionais | 144.535 | 144.535 | 11.292 | 11.292 |
| Linearização de revenda de pontos ⁽¹⁾ | 5.345 | | 3.393 | |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | 472 | 472 | 393 | 393 |
| EBITDA | 402.724 | 405.218 | 233.076 | 244.232 |
| Depreciação e Amortização | -35.243 | -35.243 | -24.621 | -24.621 |
| EBIT | 367.481 | 369.975 | 208.455 | 219.611 |
| Receitas Financeiras | 57.205 | 57.205 | 37.639 | 37.639 |
| Resultado operação SWAP | 0 | | 2.950 | |
| Despesas Financeiras | -157.955 | -157.955 | -119.679 | -119.679 |
| IR e CSLL | -29.121 | -29.744 | -21.917 | -23.703 |
| Participação dos minoritários | -23 | -23 | -27 | -27 |
| Lucro Líquido | 237.587 | 239.458 | 107.422 | 113.842 |
| FFO | 272.830 | 274.700 | 132.043 | 138.463 |

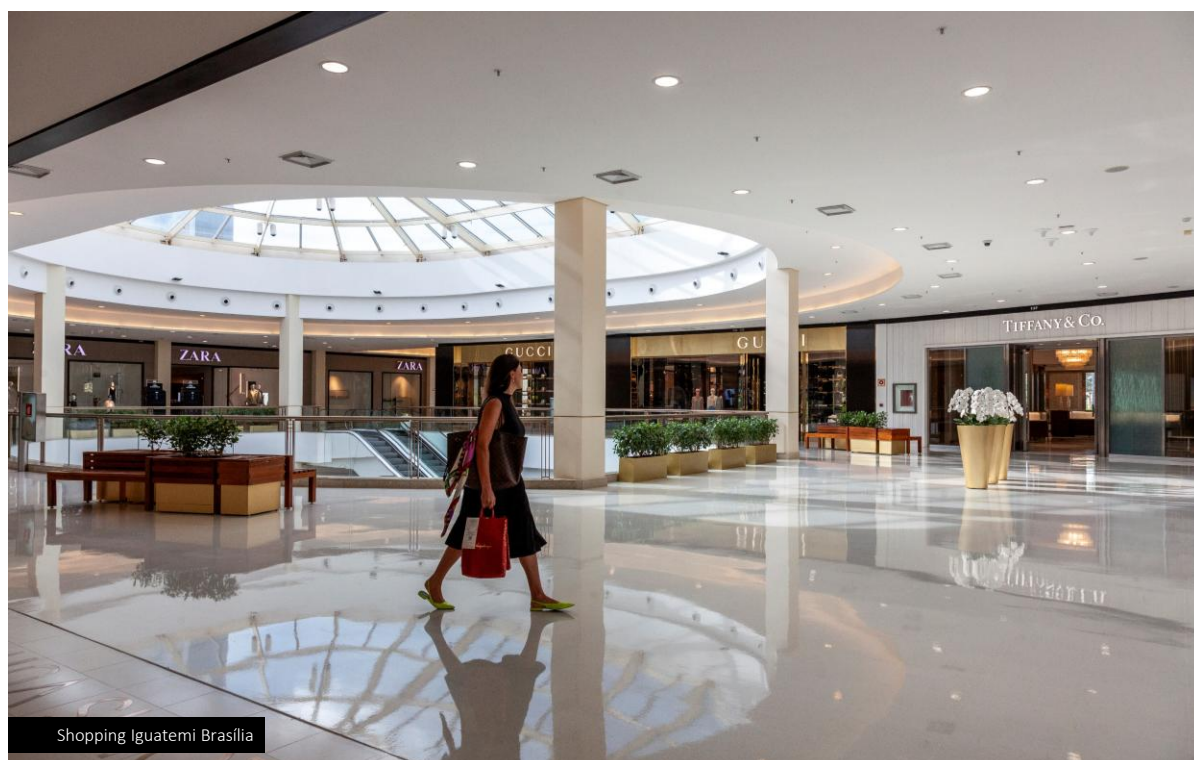
(1) Linearização líquida da amortização.



DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO - SHOPPINGS

| DRE Shoppings - Gerencial (R\$ mil) ¹ | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Aluguel Mínimo Mensal | 220.489 | 210.484 | 4,8% |
| Aluguel Percentual | 19.705 | 15.594 | 26,4% |
| Locação Temporária | 25.566 | 23.909 | 6,9% |
| Taxa de Administração | 22.915 | 19.219 | 19,2% |
| Estacionamento | 63.382 | 60.052 | 5,5% |
| Outros (Shopping) | 6.010 | 6.577 | -8,6% |
| Receita Bruta | 358.066 | 335.836 | 6,6% |
| Impostos e descontos | -31.259 | -31.862 | -1,9% |
| Receita Líquida | 326.806 | 303.974 | 7,5% |
| Custos | -33.310 | -34.523 | -3,5% |
| Despesas administrativas | -36.952 | -35.876 | 3,0% |
| Despesas Pré-operacionais | -1.082 | -455 | 137,9% |
| Outras Receitas (Disp.) Operacionais | 144.484 | 10.247 | 1310,0% |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | 472 | 393 | 20,2% |
| EBITDA | 400.419 | 243.760 | 64,3% |
| Margem EBITDA | 122,5% | 80,2% | 42,3 p.p. |

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



Shopping Iguatemi Brasília

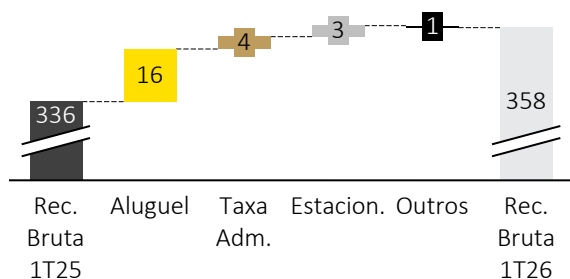


RECEITA BRUTA - SHOPPINGS

ALUGUÉIS AVANÇAM APESAR DO IGP-M NEGATIVO E RECEITAS ACESSÓRIAS EVOLUEM COM A CONSOLIDAÇÃO DO PORTFÓLIO

A Receita Bruta de Shoppings totalizou R\$ 358 milhões no 1T26, crescimento de 6,6% em relação ao 1T25, refletindo a combinação entre evolução orgânica da receita recorrente e os impactos das recentes operações de M&A.

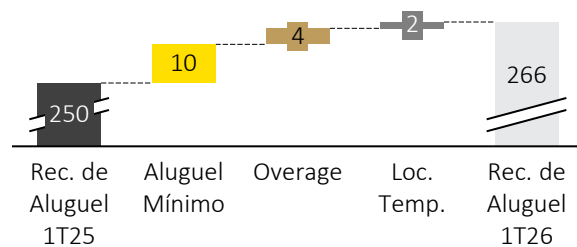
Crescimento receita bruta 1T26 (R\$ milhões)



Na ótica da Iguatemi, o crescimento da receita de aluguel foi sustentado por uma dinâmica equilibrada entre seus principais componentes que registraram crescimento de 6,4% versus o 1T25.

- **Aluguel Mínimo:** O aluguel mínimo avançou 4,8%, mesmo em um ambiente de inflação contratual mais baixa, refletindo maior comparação, renovações contratuais em condições melhores e a maior qualidade operacional dos lojistas.;
- **Aluguel Percentual (overage):** apresentou crescimento de 26,4%, reforçando a importância do desempenho operacional dos shoppings para a geração de receita da Companhia. O aumento da participação de lojistas atingindo o gatilho do aluguel percentual evidencia a capacidade do portfólio de capturar o crescimento de vendas de forma recorrente ;
- **Locações Temporárias:** crescimento de 6,9%, impulsionado pela maior valorização dos espaços de mídia do portfólio, a exemplo do patrocínio firmado com o Bradesco e pela capacidade de monetização de espaços para eventos exclusivos voltados à locação para lojistas, marcas interessadas e demais entidades.

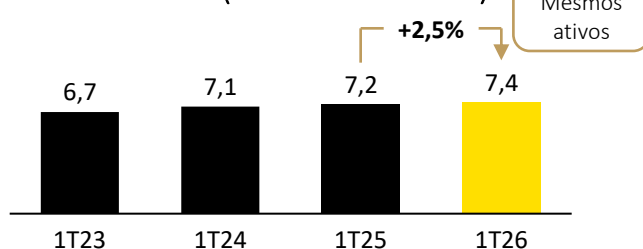
Crescimento receita de aluguel 1T26 (R\$ milhões)



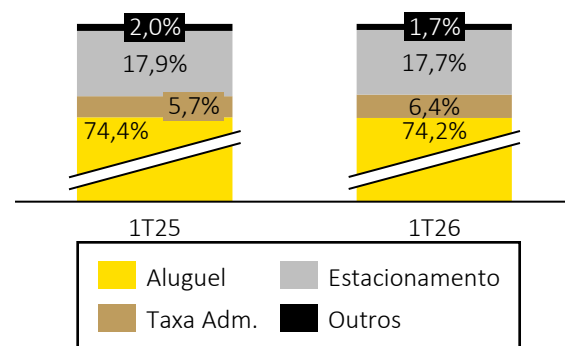
Além dos aluguéis, a taxa de administração cresceu 19,2%, refletindo principalmente o início da administração do Pátio Paulista e a cobrança de taxa no Galleria e no complexo Market Place, reforçando os efeitos positivos da expansão e da consolidação do portfólio sobre a base de receitas da Iguatemi.

A Receita de Estacionamento no 1T26 apresentou um crescimento de 5,5% em relação ao 1T25, refletindo o reajuste de tarifas aplicado anualmente nos shoppings de aproximadamente 10%, e refletindo as mudanças do mix de participações dos ativos comprados e vendidos. O fluxo de veículos cresceu 2,5% em relação ao mesmo período no ano anterior, reflexo da adição do Pátio Paulista no portfólio.

Fluxo de veículos (# milhões de veículos)



Composição da receita bruta nos 1T's (% total)





CUSTOS E DESPESAS - SHOPPINGS

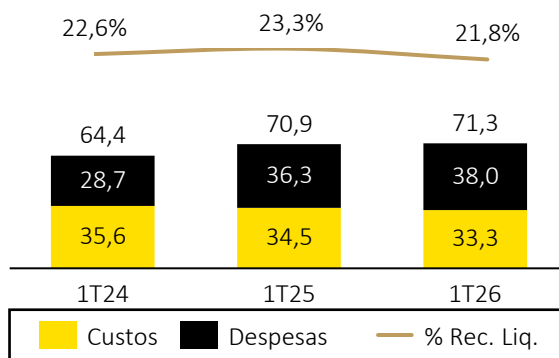
EFICIÊNCIA OPERACIONAL SUSTENTA QUEDA DE CUSTOS E DESPESAS COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA

Os Custos de Aluguéis e Serviços apresentaram uma queda de 3,5% em relação ao 1T25, refletindo principalmente a redução de 14,2% dos custos de estacionamento, em função da menor participação nos shoppings Market Place e Galleria, em linha com a atualização da composição do portfólio.

As Despesas Administrativas aumentaram 2,8% em relação ao 1T25. A linha de pessoal apresentou redução de 2,1% em comparação ao mesmo período do ano anterior, decorrente dos impactos com movimentações de pessoal ocorridas em exercícios anteriores e o montante de PLR reconhecido no período. As despesas com remuneração baseada em ações aumentaram 15,4%, em função da ampliação da base de colaboradores elegíveis ao programa. Os aumentos observados nas demais linhas estão relacionados, principalmente, a despesas recorrentes de períodos anteriores com consultorias e programas de capacitação de executivos, alinhadas ao fortalecimento da governança e da gestão corporativa.

Vale destacar que os Custos e Despesas como percentual da Receita Líquida mantém uma tendência consistente de queda, em relação a período anteriores, reforçando o compromisso da Companhia com a eficiência operacional e a disciplina financeira.

Evolução dos Custos e Despesas (R\$ milhões) e % da Receita Líquida



Despesas Pré-operacionais

As Despesas Pré-operacionais somaram R\$ 1.082 mil no 1T26, frente a R\$ 455 mil no 1T25, em função do avanço dos projetos próprios de expansão e desenvolvimento imobiliário, incluindo o Casa Figueira e as expansões dos shoppings Iguatemi Brasília e Iguatemi São Paulo

| Despesas - Shopping (R\$ MM) | 1T26 | 1T25 | Var. (%) |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Pessoal | -21,8 | -22,2 | -1,9% |
| (-) Não recorrentes | 3,0 | 7,1 | -57,8% |
| Pessoal Ajustado | -18,8 | -15,1 | 24,4% |

| Custos e Despesas - Shopping (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Custos de Aluguéis e Serviços | -33.310 | -34.523 | -3,5% |
| Pessoal | -8.863 | -8.054 | 10,0% |
| Serviços de terceiros | -3.008 | -3.676 | -18,2% |
| Fundo de promoção | -848 | -796 | 6,6% |
| Estacionamento | -9.747 | -11.361 | -14,2% |
| Outros | -10.844 | -10.636 | 2,0% |
| Despesas Administrativas | -36.952 | -35.932 | 2,8% |
| Pessoal | -21.758 | -22.230 | -2,1% |
| Remuneração baseado em ações | -4.556 | -3.949 | 15,4% |
| Serviços de terceiros | -5.491 | -5.097 | 7,7% |
| Outros | -5.147 | -4.657 | 10,5% |
| Total | -70.262 | -70.455 | -0,3% |





OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS - SHOPPINGS

VENDA DE PARTICIPAÇÕES MINORITÁRIAS NOS SHOPPINGS GERA GANHO DE R\$ 143 MILHÕES PARA ACIONISTAS NO 1T26

As Outras Receitas e Despesas Operacionais totalizaram R\$ 144,5 milhões no trimestre, representando um aumento de 884,2% em relação ao 1T25, reflexo principalmente do ganho de capital de R\$ 143,4 milhões referente as vendas de participações minoritárias nos shoppings.

Nas demais linhas, a revenda de ponto recuou 75,1% na comparação anual, enquanto a linha de Outros registrou queda de 103,1%, impactada pela base elevada do 1T25, que incluiu a contabilização da venda de 1,3% do Shopping Rio Sul aos sócios.

| Outras Rec. (Desp.) Op. - Gerencial (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|----------------|---------------|----------------|
| Desenvolvimento imobiliário | 0 | 0 | 0,0% |
| Revenda de ponto | 1.453 | 2.452 | -40,8% |
| Resultado vendas shoppings | 143.354 | 0 | 0,0% |
| Outros | -323 | 7.794 | -104,1% |
| Total | 144.484 | 10.247 | 1310,0% |

RESULTADO VAREJO

ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO MANTÉM CRESCIMENTO E RENTABILIDADE DO VAREJO

No 1T26, as operações de varejo registraram crescimento expressivo de 59,2% na receita bruta em relação ao 1T25, refletindo a combinação entre o crescimento orgânico das marcas já presentes no portfólio e a entrada de novas operações ao longo dos últimos trimestres, incluindo Comme des Garçons e Casablanca. O desempenho do período foi impulsionado por um crescimento de 22% nas vendas mesmas lojas (SSS), além do forte resultado da Birkenstock e da Polo Ralph Lauren após a mudança de ponto no Iguatemi São Paulo.

Os custos de mercadorias e despesas operacionais ficaram abaixo da expansão das receitas e avançaram 40,7% frente ao mesmo período do ano anterior. Ainda assim, a operação apresentou forte ganho de eficiência,

resultando em um EBITDA positivo de R\$ 4,8 milhões, com crescimento de 808,6% em relação ao 1T25. A margem EBITDA alcançou 11,4% no trimestre, um avanço de 9,4 p.p., evidenciando a alavancagem operacional do modelo de negócios à medida que o volume de vendas cresce e a estrutura fixa é diluída.

O resultado reflete a maturação e o fortalecimento das marcas do portfólio iRetail, que seguem ampliando seu patamar de vendas e rentabilidade. Esse desempenho contribui de forma relevante para a expansão do resultado do varejo e reforça a estratégia da Iguatemi de desenvolver operações próprias com forte aderência ao posicionamento premium dos seus shoppings, gerando valor adicional para o ecossistema como um todo.

| DRE Varejo (I-Retail e Iguatemi 365) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Receita Bruta | 56.689 | 35.605 | 59,2% |
| Impostos e descontos | -14.628 | -9.604 | 52,3% |
| Receita Líquida | 42.061 | 26.001 | 61,8% |
| Custos e Despesas | -37.313 | -26.517 | 40,7% |
| Outras Receitas (Desp.) Operacionais | 51 | 1.045 | -95,1% |
| EBITDA | 4.800 | 528 | 808,6% |
| Margem EBITDA | 11,4% | 2,0% | 9,4 p.p. |

(1) Sem Linearização.



RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO MANTÉM-SE EM PATAMAR ESTÁVEL REFLETINDO AMBIENTE DE JUROS ELEVADOS

O Resultado Financeiro Líquido totalizou R\$ 100 milhões no 1T26, permanecendo em patamar consistente com os níveis observados nos últimos trimestres. A variação em relação ao 1T25 reflete, principalmente, a elevação do CDI médio no período, de 2,98% no 1T25 para 3,41% no 1T26, o crescimento de 3,69% da dívida líquida e os efeitos pontuais das atualizações de contas a pagar e a receber associadas às transações de M&A realizadas no período.

As Receitas Financeiras avançaram 40,9% na comparação anual, impulsionadas pelo aumento de 19,5% nos rendimentos de

aplicações financeiras e pela reversão da linha de Outras Receitas Financeiras, que encerrou o trimestre positiva em R\$ 2,1 milhões, beneficiada pela atualização monetária de valores a receber relacionados a terrenos.

As Despesas Financeiras cresceram 32,0% em relação ao 1T25, refletindo o maior custo de capital decorrente do ambiente de juros elevados e do maior endividamento médio no período. A linha de despesas com juros avançou 23,2% na comparação anual, enquanto a linha de Outros foi impactada pelas atualizações de contas a pagar associadas às transações de M&A concluídas no período.

| Resultado Financeiro Líquido - Gerencial (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|--|-----------------|-----------------|--------------|
| Receitas Financeiras | 57.205 | 40.589 | 40,9% |
| Rendimento aplicações | 55.053 | 46.058 | 19,5% |
| Resultado operação SWAP | 0 | 2.950 | -100,0% |
| Outros | 2.152 | -8.419 | -125,6% |
| Despesas Financeiras | -157.955 | -119.679 | 32,0% |
| Despesas com juros | -143.952 | -116.829 | 23,2% |
| Outros | -14.003 | -2.850 | 391,4% |
| Total | -100.750 | -79.090 | 27,4% |



Iguatemi São Paulo

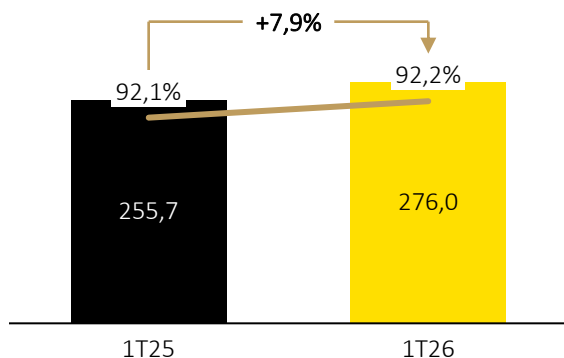
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CORRENTE E DIFERIDO)

A alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social encerrou o 1T26 em 11,0% com **redução de 6,2 p.p.** quando comparada com o 1T25, que havia fechado em 17,2%. A alíquota foi impactada positivamente pela estrutura societária da Iguatemi e pela venda de ativos ocorridas no período.

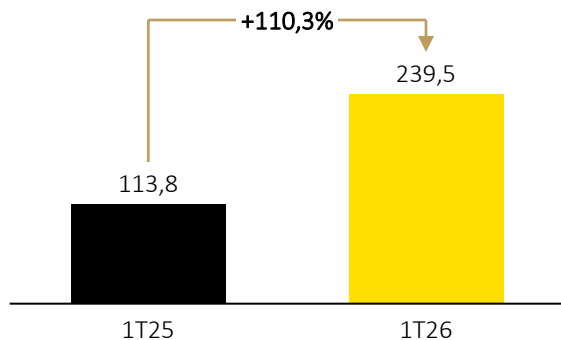
A alíquota efetiva sem a venda de ativos seria 19,9%, sendo **2,7 p.p. maior** que a do 1T25 em função da maior participação de empresas no lucro real no 1T26.

NOI, LUCRO LÍQUIDO E FFO

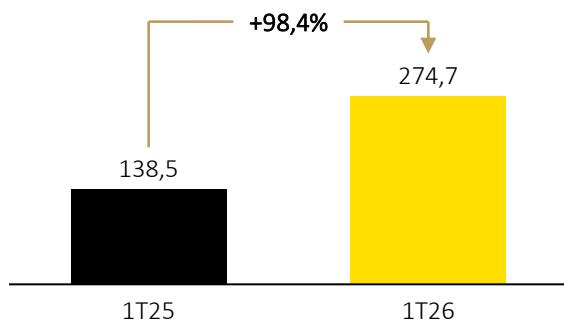
Evolução do NOI (R\$ milhões)



Evolução do Lucro Líquido Ajustado⁽¹⁾ (R\$ milhões)



Evolução do FFO Ajustado⁽¹⁾ (R\$ milhões)



(1) Excluindo o efeito da linearização e o resultado do SWAP das ações

ENDIVIDAMENTO

ALAVANCAGEM ATINGE 1,29X NO 1T26, ABAIXO DO PATAMAR OBSERVADO ANTES DO CICLO DE M&A

A Iguatemi S.A. encerrou o 1T26 com manutenção do nível de Endividamento total e queda de 13,7% da Dívida Líquida.

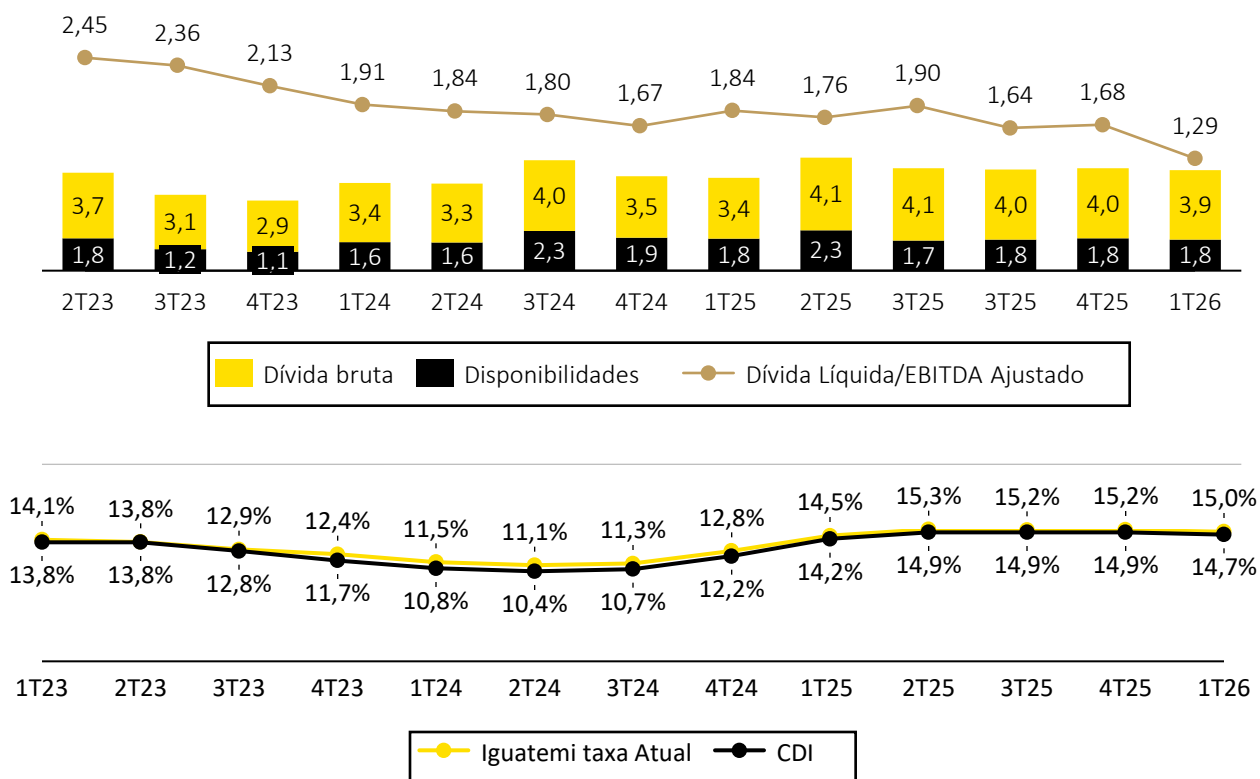
O custo da dívida permaneceu estável em 102,2% do CDI, reforçando a disciplina financeira da Companhia em um ambiente de juros elevados. A alavancagem (Dívida

Líquida/EBITDA Ajustado) fechou o trimestre em **1,29x**, versus 1,76x no 1T25. Desconsiderando o efeito do ganho de capital com a venda de participações minoritária no 1T26 e 2T25, a alavancagem ajustada terminaria o trimestre em **1,60x**, alcançando o patamar mais baixo desde o 2T13.

| Dados Consolidados (R\$ mil) | 31/03/26 | 31/12/25 | Var. % |
|--|------------------|------------------|--------------|
| Dívida Total | 3.941.725 | 3.964.050 | -0,6% |
| Disponibilidades | 2.033.267 | 1.753.854 | 15,9% |
| Dívida Líquida | 1.908.458 | 2.210.196 | -13,7% |
| EBITDA (LTM) | 1.437.961 | 1.268.313 | 13,4% |
| EBITDA Ajustado (LTM)⁽¹⁾ | 1.477.612 | 1.316.682 | 12,2% |
| Dívida Líquida/EBITDA | 1,33x | 1,74x | -0,42 |
| Dívida Líquida/EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ | 1,29x | 1,68x | -0,39 |
| Custo da Dívida (% CDI) | 102,2% | 102,0% | 0,2 p.p. |
| Prazo da Dívida (anos) | 4,5 | 4,7 | -0,22 |

(1) Excluindo o efeito da linearização e swap de ações

Evolução endividamento e alavancagem





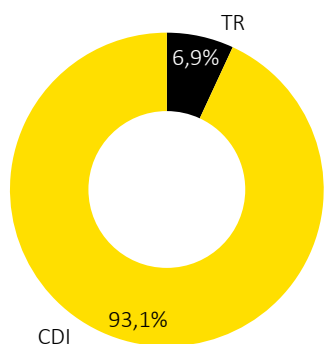
ENDIVIDAMENTO

CUSTO DA DÍVIDA PERMANCE ESTÁVEL, MESMO EM AMBIENTE DE JUROS ELEVADOS

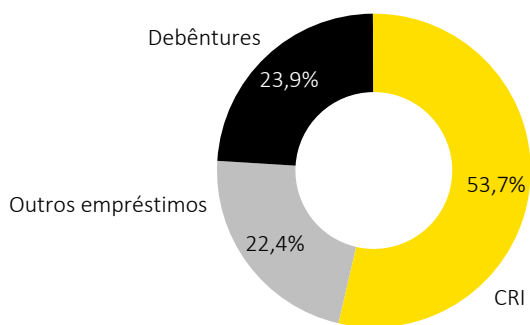
| | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 | 4T24 | 1T25 | 2T25 | 3T25 | 4T25 | 1T26 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Prazo da Dívida (anos) | 4,2 | 4,7 | 4,7 | 4,6 | 4,3 | 4,7 | 5,5 | 5,3 | 5,1 | 4,9 | 4,8 | 4,7 | 4,5 |
| Custo da Dívida (%CDI) | 103% | 101% | 102% | 106% | 107% | 107% | 106% | 105% | 103% | 102% | 102% | 102% | 102% |

| Dívida Total por Indexador e Prazo (R\$ mil) | 31/03/2026 | % | 31/12/2025 | % |
|--|------------|-------|------------|-------|
| TR | 271.954 | 6,9% | 284.886 | 7,2% |
| CDI | 3.669.772 | 93,1% | 3.651.329 | 92,8% |
| Curto Prazo | 385.588 | 9,8% | 284.886 | 7,2% |
| Longo Prazo | 3.556.137 | 90,2% | 3.651.329 | 92,8% |

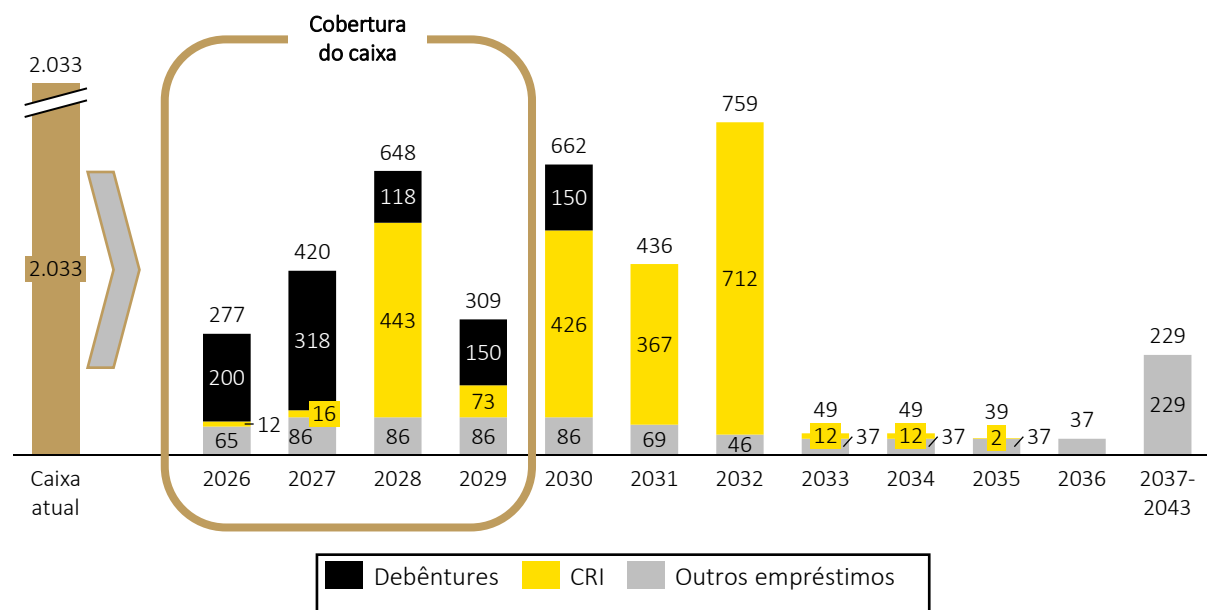
Perfil da dívida por indexador



Perfil da dívida por modalidade¹



Cronograma de amortização da dívida ⁽¹⁾ - Anual (R\$ milhões)



(1) Visão caixa;

FLUXO DE CAIXA

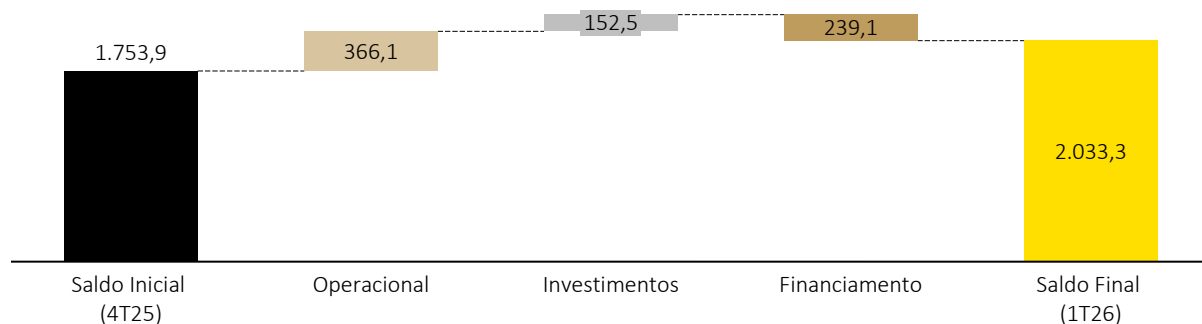
O caixa ajustado da Iguatemi (considerando o saldo do Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras) aumentou em R\$ 279,4 milhões em comparação ao trimestre anterior (4T25), finalizando em R\$ 2.033 milhões.

Principais variações foram (R\$ milhões):

- Caixa Líquido gerado pelas atividades

operacionais⁽¹⁾ de R\$ 366,1 milhões;

- Caixa Líquido das atividades de investimentos⁽²⁾ positivo em R\$ 152,5 milhões;
- Caixa Líquido das atividades de financiamento⁽³⁾ de R\$ 239,1 milhões negativos.



- (1) Caixa Operacional ajustado em R\$ 199,3 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.
- (2) Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 245,1 milhões negativos classificados como "Aplicações Financeiras".
- (3) Caixa de Financiamento ajustado em R\$ 138,7 milhões referentes ao pagamento de ações em tesouraria.

INVESTIMENTOS

No 1T26, a Iguatemi investiu R\$ 94,1 milhões em CAPEX total. Considerando os M&A's (Compras e vendas) o investimento total líquido foi de R\$ 25,8 milhões no trimestre.

| CAPEX (R\$ mil) | 1T26 |
|-----------------------------------|-----------------|
| Manutenção | 9.534 |
| Desenvolvimento Imobiliário | 61.125 |
| Outros | 23.496 |
| Total⁽¹⁾ | 94.155 |
| Aquisições | 408 |
| Desinvestimentos ⁽²⁾ | -260.371 |
| Investimento Líquido Total | -165.808 |

- (1) Não considera valores de capitalizações, que no trimestre somam R\$12,3 milhões no ano.
- (2) Valor considera os R\$191,7 MM recebidos em cotas do XPML11 em março de 2026, além dos R\$ 68,7 milhões recebidos em caixa.



Shopping Pátio Paulista

PORTFÓLIO IGUATEMI

As participações abaixo não refletem as vendas de participação concluídas em março de 2026.

| Portfólio | Cidade | ABC Total Média (m ²) ⁽¹⁾ | ABL Total Média (m ²) | Participação Iguatemi | ABL Iguatemi (m ²) | Taxa de ocupação 1T26 |
|--|--------------------------|--|---|--------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| Iguatemi São Paulo | São Paulo | 48.504 | 48.504 | 59,66% | 28.938 | 96,8% |
| JK Iguatemi | São Paulo | 34.082 | 34.082 | 100,00% | 34.082 | 99,2% |
| Pátio Higienópolis | São Paulo | 34.099 | 34.099 | 28,95% | 9.872 | 99,2% |
| Pátio Paulista | São Paulo | 38.138 | 38.138 | 11,45% | 4.367 | 99,0% |
| Market Place | São Paulo | 20.948 | 20.948 | 51,00% | 10.683 | 93,6% |
| Iguatemi Alphaville | Barueri | 30.958 | 30.958 | 60,00% | 18.575 | 95,9% |
| Iguatemi Campinas | Campinas | 77.519 | 73.350 | 70,00% | 51.345 | 96,9% |
| Galleria | Campinas | 32.155 | 32.155 | 51,00% | 16.399 | 97,5% |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | Sorocaba | 64.101 | 64.101 | 61,01% | 39.111 | 98,4% |
| Iguatemi Esplanada - área proprietária ⁽³⁾ | Sorocaba | 6.556 | 3.678 | 100,00% | 3.678 | 100,0% |
| Shopping Rio Sul | Rio de Janeiro | 51.858 | 51.858 | 16,63% | 8.624 | 99,0% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | Ribeirão Preto | 43.382 | 43.382 | 88,96% | 38.592 | 94,6% |
| Iguatemi Rio Preto | São José do Rio Preto | 43.789 | 43.789 | 88,00% | 38.534 | 92,1% |
| Subtotal Sudeste | | 526.089 | 519.042 | 58,34% | 302.800 | |
| Iguatemi Porto Alegre ⁽⁴⁾ | Porto Alegre | 68.809 | 68.809 | 42,58% | 29.299 | 98,7% |
| Praia de Belas | Porto Alegre | 46.170 | 46.170 | 57,55% | 26.571 | 96,6% |
| Subtotal Sul | | 114.980 | 114.980 | 48,59% | 55.870 | |
| Iguatemi Brasília | Brasília | 34.600 | 34.600 | 64,00% | 22.144 | 97,9% |
| Subtotal DF | | 34.600 | 34.600 | 64,00% | 22.144 | |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | Novo Hamburgo | 20.049 | 20.049 | 51,00% | 10.225 | 98,7% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | Tijucas | 20.120 | 20.120 | 54,00% | 10.865 | 96,7% |
| Power Center Iguatemi Campinas ⁽⁵⁾ | Campinas | 27.534 | 27.534 | 77,00% | 21.201 | 99,8% |
| Subtotal Outlet e Power Center | | 67.703 | 67.703 | 62,47% | 42.291 | |
| Subtotal Shoppings | | 743.372 | 736.325 | 57,46% | 423.105 | 97,3% |
| Market Place Torre I | São Paulo | 15.345 | 15.345 | 51,00% | 7.826 | |
| Market Place Torre II | São Paulo | 13.389 | 13.389 | 51,00% | 6.828 | |
| Torre Iguatemi Porto Alegre ⁽⁴⁾ | Porto Alegre | 10.276 | 10.276 | 42,58% | 4.376 | |
| Torre Sky Galleria | Campinas | 14.500 | 14.500 | 52,00% | 7.540 | |
| Subtotal Torres | | 53.510 | 53.510 | 49,65% | 26.570 | |
| Total | | 796.882 | 789.835 | 56,93% | 449.675 | |

1) Área Bruta Comercial (ABC) inclui, em alguns empreendimentos, áreas proprietárias que não pertencem a Iguatemi.

2) Considera o complexo Iguatemi Esplanada, formado pelo Esplanada Shopping e o Iguatemi Esplanada.

3) Área de propriedade da Iguatemi no Esplanada, detida através de subsidiária.

4) Considera a participação indireta de 6,58% detida através da Maiojama Participações.

5) Power Center localizado anexo ao Shopping Iguatemi Campinas.



ALOCAÇÃO ESTRATÉGICA DE CAPITAL E DISCIPLINA EM M&A CONSOLIDAM A IGUATEMI COMO A PLATAFORMA MAIS PRODUTIVA DO SETOR

Um portfólio transformado por decisões estratégicas

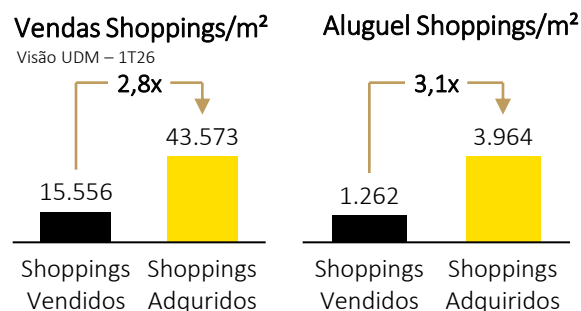
Nos últimos anos, a Iguatemi conduziu um dos ciclos de M&A mais relevantes do setor, combinando aquisições estratégicas, aumento de participação em ativos de maior produtividade e reciclagem de posições com menor potencial relativo.

Esse movimento teve início em 2022, com a aquisição de 36% do JK Iguatemi, e já movimentou **R\$ 2,9 bilhões entre compras e vendas**. Desde então, a Iguatemi ampliou sua participação no Pátio Higienópolis e comprou participação e passou a administrar dois novos ativos relevantes - Pátio Paulista e Shopping Rio Sul. Do lado dos desinvestimentos, vendeu o Iguatemi São Carlos, alienou participações nos complexos Market Place e Galleria, e celebrou a venda de posições minoritárias em quatro ativos do portfólio.

O resultado é um portfólio sem paralelo: os dois shoppings mais produtivos do país, cinco dos oito de maior produtividade do setor, e presença dominante nas regiões de maior renda de São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Brasília, Campinas e Sorocaba.

Aquisições que redefiniram o patamar de produtividade

Os ativos adquiridos registram vendas e aluguel por m² cerca de 3x superiores aos desinvestidos. Com Rio Sul, Pátio Paulista e maior participação no Higienópolis, a Iguatemi consolidou um núcleo de excelência — junto ao Iguatemi São Paulo e ao JK — com cinco dos dez shoppings mais rentáveis do país concentrados em um único operador.



Shoppings vendidos: Market Place, Galleria, Iguatemi Alphaville, Iguatemi São Carlos, Praia de Belas, Iguatemi Rio Preto, Iguatemi Ribeirão Preto

Shoppings adquiridos: Pátio Paulista, Pátio Paulista, Rio Sul

Indicadores que confirmam a tese

O processo de qualificação do portfólio se traduz em liderança nos indicadores comparáveis:

Vendas/m² : evolução de 55% desde 2022 e **SAS consistentemente acima do IPCA e do ICVS-Abrasce**

Market share: de 7,4% em 2019 para 12,6% em 2025 em relação as vendas da indústria — ganho de 5,2 p.p.

CAGR 2022–2025: EBITDA de 22,6% e FFO de 20,4%

Disciplina financeira: **R\$ 2,9 bilhões em movimentações, R\$ 787 milhões de investimento líquido**

O ciclo de M&A foi viabilizado por três alavancas combinadas, preservando a solidez do balanço:

Reciclagem ativa — vendas em condições atrativas a cada aquisição relevante, redirecionando capital para ativos de maior retorno.

Parcerias institucionais — estruturação com BBIG, XPML11, Funcef, Capitânia e RBR, reduzindo pressão sobre o caixa em um contexto de menor liquidez.

Alavancagem controlada — encerrou o ciclo em patamar inferior ao registrado antes do início das aquisições.

Posicionamento geográfico: **dominância onde a renda é maior**

Em São Paulo, cinco ativos posicionados nos bairros de maior renda — Jardins, Itaim Bibi, Higienópolis, Paulista e Chucuri Zaidan. Com o Rio Sul, acesso ao mercado premium do Rio de Janeiro. Nos demais mercados, ativos dominantes em Porto Alegre, Brasília, Campinas e Sorocaba.

POTENCIAL CONSTRUTIVO

BANCO DE TERRENOS EXTENSO PERMITE CONTINUARMOS COM A ESTRATÉGIA DE ADENSAMENTO E POSSÍVEIS EXPANSÕES

No médio/longo prazo, a Iguatemi continuará usando seu potencial construtivo de aproximadamente 1.593 mil m² de área privativa/imobiliária para fortalecer suas propriedades existentes.

do adensamento dos entornos de nossos empreendimentos. Por esse motivo, temos vendido frações de nossos terrenos para desenvolvimento de projetos de uso misto (comerciais, residenciais, mistos e multifamily).

Conforme mencionado nos últimos relatórios de resultados, parte da nossa estratégia vem

| Empreendimento | Área terreno (m ²) | Potencial Desenv. m ² (shopping e torre) | % Iguatemi |
|--|--------------------------------|---|--------------|
| Iguatemi Campinas - Terreno Anexo ⁽¹⁾ | 303.352 | 1.009.072 | 24,8% |
| Iguatemi Campinas | 124.892 | 67.600 | 70,0% |
| Iguatemi Campinas - Power Center | 59.400 | 181.635 | 77,0% |
| Iguatemi Porto Alegre | 96.440 | 30.600 | 42,6% |
| Iguatemi Esplanada | 240.782 | 188.355 | 41,3% |
| Galleria | 92.309 | 43.500 | 100,0% |
| Iguatemi Brasília | 80.967 | 5.292 | 64,0% |
| Iguatemi Rio Preto | 108.112 | 41.500 | 88,0% |
| Total | 1.106.254 | 1.567.554 | 39,0% |
| ABL construída/comercializada | | 365.420 | |
| Percentual de expansão | | 429,0% | |

(1) Opção de permuta + preferência.

Nota: Landbank indicativo. Os projetos podem ser alterados, mudando os coeficientes de aproveitamento e de utilização do potencial construtivo.



Iguatemi Brasília



PROPRIEDADES PARA INVESTIMENTO

ESTIMATIVA DE VALOR JUSTO DAS PROPRIEDADES EM OPERAÇÃO ESTÁ 80,8% ACIMA DO ENTERPRISE VALUE DA EMPRESA

O valor justo das propriedades em operação e em desenvolvimento, já considerando as participações adquiridas nos shoppings Pátio Paulista e Pátio Higienópolis, encerrou o ano de 2025 em R\$ 17,2 bilhões, 80,8% acima do Enterprise Value da Companhia no 1T26.

O valor justo das propriedades para investimento foi estimado utilizando a metodologia de Fluxo de Caixa Descontado. Todos os cálculos são baseados na análise das qualificações físicas das propriedades em estudo e das informações diversas levantadas no mercado, que são utilizadas na

determinação dos valores justos dos empreendimentos.

As seguintes premissas foram utilizadas:

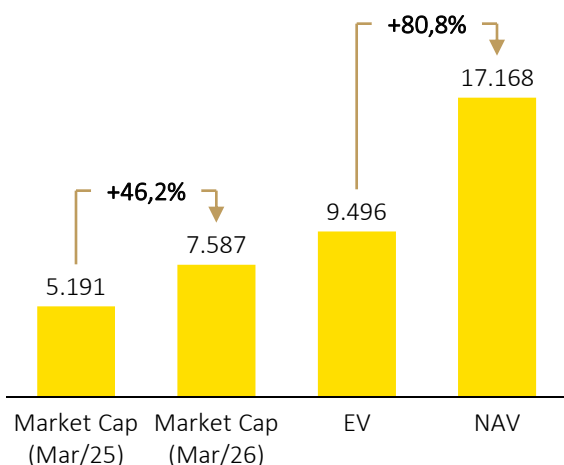
- i. Taxa de desconto real de 9,2% a.a.;
- ii. Taxa de crescimento real na perpetuidade de 2,0% a.a.;
- iii. Não está considerado no cálculo quaisquer projetos greenfield.

Unit Equivalente

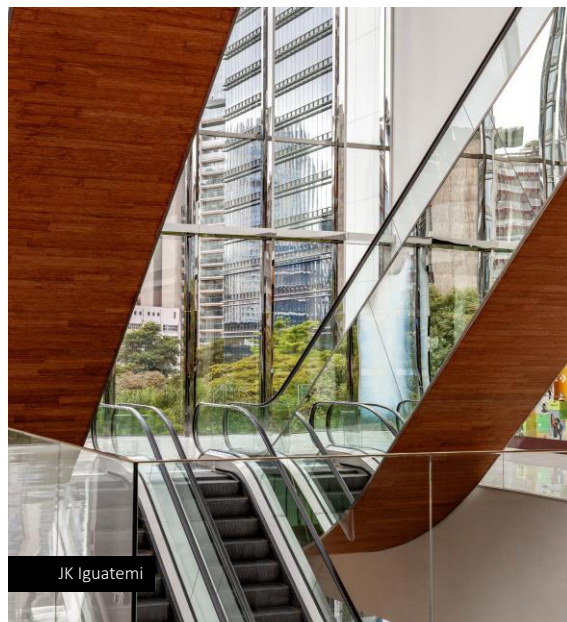
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Valor a 100% (R\$ milhões) | 16.406 | 19.328 | 21.830 | 24.780 | 24.888 | 23.859 | 20.908 | 22.728 | 26.988 | 32.203 |
| Participação Iguatemi (R\$ milhões) | 9.027 | 10.534 | 11.872 | 14.011 | 14.612 | 14.034 | 12.752 | 14.070 | 15.631 | 17.168 |
| ABL total (mil m ²) | 746 | 746 | 757 | 710 | 711 | 709 | 723 | 727 | 753 | 753 |
| ABL própria (mil m ²) | 455 | 455 | 459 | 453 | 471 | 469 | 489 | 490 | 481 | 481 |
| Número de Ações (mil) | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 264.109 | 300.585 | 300.585 | 300.585 | 296.728 |
| Preço da Ação (R\$) | 24,66 | 37,14 | 36,86 | 52,98 | 39,97 | 16,90 | 17,59 | 23,63 | 17,27 | 25,57 |
| NAV por Ação (R\$) | 51,11 | 59,65 | 67,22 | 79,33 | 82,74 | 53,14 | 42,42 | 46,81 | 52,00 | 57,86 |

Data base: 31/12/2025

NAV e Market Cap da Companhia (R\$ milhões)⁽¹⁾



(1) Data base do Market Cap e EV: 31/03/2026;



IGUATEMI RESIDENCES & TEATROS

IGUATEMI REFORÇA O SEU POSICIONAMENTO E GERAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE ESPAÇOS ÚNICOS

A Iguatemi vem consolidando seus empreendimentos como **plataformas multifuncionais**, integrando varejo, Lifestyle, cultura, negócios e serviços, posicionando os ativos como hubs de experiências que ampliam a percepção de valor dos empreendimentos.

Para completar esse ecossistema a Companhia possui um **portfólio proprietário de espaços exclusivos para eventos e experiências**, estrategicamente localizados e integrados aos shoppings, e alinhados ao posicionamento premium da Companhia.

IGUATEMI RESIDENCES

As *Iguatemi Residences* incluem: **Casa Higienópolis, Casa Jereissati, Apartamento JK, JK Eventos, Cubo JK, Lounge One** no JK Iguatemi, Iguatemi São Paulo, Iguatemi Brasília e o novo Lounge no Iguatemi Porto Alegre. **Juntos os espaços somam mais de 6,4 mil m² de ambientes versáteis para eventos corporativos, institucionais, culturais e de relacionamento.**

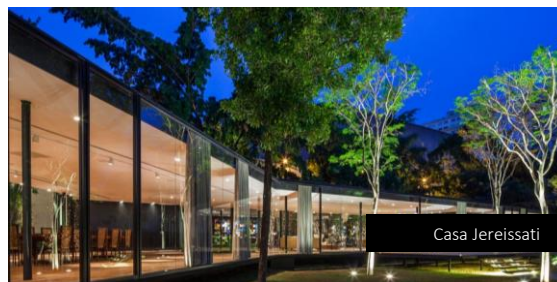


Apartamento JK – JK Iguatemi



Lounge One – Iguatemi Brasília

Os espaços de locação temporária viabilizam parcerias com marcas, lojistas e clientes, além de diversificarem as fontes de receita do portfólio. Esse movimento reflete uma tendência do varejo: marcas buscam ampliar seus pontos de contato físicos com o consumidor para construir experiências e fortalecer o relacionamento com o público, gerando valor para o lojista e para o portfólio.



Casa Jereissati

TEATROS IGUATEMI

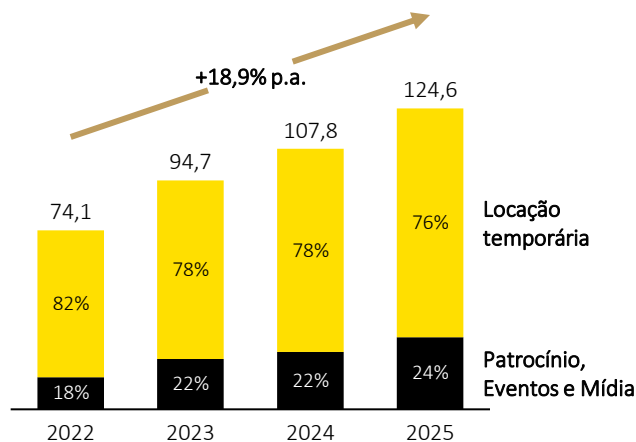
A Iguatemi conta com espaços dedicados à arte, cultura e eventos: o Teatro Iguatemi, Teatro Folha e o Auditório Sky Galleria, inaugurado há poucas semanas na torre Sky, reforçam um posicionamento que vai além do varejo. Em um cenário onde a experiência é cada vez mais o principal ativo de diferenciação, a curadoria cultural torna-se parte essencial da proposta de valor e os espaços consolidam a Iguatemi referência na vida cultural das cidades onde está presente.



Teatro Iguatemi – Iguatemi São Paulo

Além de ampliar a atratividade dos ativos e gerar fluxo qualificado os **espaços do eventos são responsáveis por uma receita crescente de locação temporária.**

Receita de locação temporária e abertura (R\$mil)



EXPERIÊNCIAS E EVENTOS

IGUATEMI SEGUE GERANDO VALOR AO CONECTAR SEU PÚBLICO COM EXPERIÊNCIAS DE ARTE, CULTURA E HOSPITALIDADE.

Nesse contexto de espaços proprietários para eventos, a estratégia se materializa quando esses espaços ganham relevância através de parcerias estratégicas com marcas, instituições culturais e projetos relevantes, que complementam o posicionamento da Iguatemi como curadora de experiências e conteúdo.

Entre os exemplos recentes, destacam-se:

CASA BELMOND

Entre os dias 9 e 15 de março, a rede Belmond de hotelaria de luxo realizou uma série de programações imersivas que conectaram hospitalidade, gastronomia, bem-estar e lifestyle de forma inédita em São Paulo.



Evento Belmond - Casa Higienópolis

Os eventos aconteceram na Casa Higienópolis e na Casa Jereissati e contaram com uma programação imersiva com gastronomia, bem-estar e vivências inspirados em destinos icônicos dos hotéis Belmond, como o Copacabana Palace.



Evento Belmond - Casa Jereissati

A Iguatemi como cofundadora e anfitriã do Arq.Futuro, realizou a 3ª edição do fórum no dia 14 de abril, no teatro do shopping Iguatemi Campinas, promovendo debates sobre urbanismo, cidades e espaço público. O evento integra a estratégia da Companhia de ir além das operações comerciais e posicionar seus empreendimentos como agentes de transformação urbana, reafirmando seu compromisso com o desenvolvimento sustentável das cidades onde atua.



ARQFuturo – Teatro Iguatemi Campinas

SP-ARTE

Apoiadora e patrocinadora da SP-Arte, a Iguatemi marcou presença na 22ª edição da maior feira de arte e design da América Latina, realizada entre 8 e 12 de abril no Pavilhão da Bienal, no Parque Ibirapuera. Por meio da Arena Iguatemi, a Companhia promoveu uma programação de talks com curadoria de Marcello Dantas e realizou sua tradicional doação de obra à Pinacoteca do Estado, consolidando seu papel como agente de conexão entre arte, cultura e pensamento contemporâneo.



Essas iniciativas qualificam a ocupação dos espaços, aprofundam o relacionamento com públicos de alto valor, ampliam a visibilidade institucional da Iguatemi e fortalecem o vínculo com a cidade, criando benefícios para clientes, lojistas e parceiros comerciais

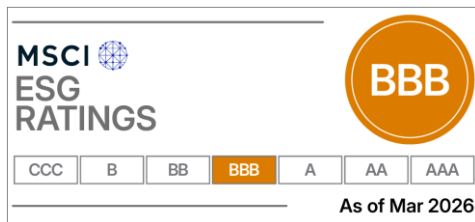
ESG

IGUATEMI AVANÇA NA AGENDA ESG COM CERTIFICAÇÕES AMBIENTAIS, DIVERSIDADE E SAÚDE MENTAL

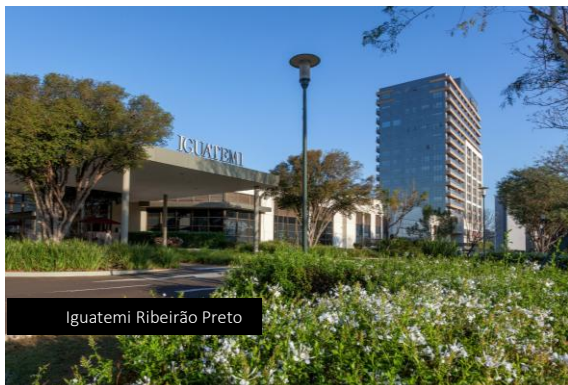
A Iguatemi segue avançando na sua agenda ESG, com foco em **eficiência ambiental**, **bem-estar dos usuários** e **evolução contínua dos ativos**, reforçando o compromisso com a sustentabilidade na experiência de clientes, lojistas e locatários.

No 1T26 podemos destacar:

- **Certificação LEED:** é uma certificação global que reconhece edificações de alto desempenho ambiental, eficiência energética, gestão de resíduos e foco no bem-estar dos usuários. **No 1T26 a Torre 1 do Market Place atingiu a categoria Gold e a torre 2 a Platinum.** Além disso, a Casa Figueira, que já possuía a certificação ACQUA recebeu o selo Gold do LEED.
- **MSCI:** é uma classificação que avalia em sete níveis o desempenho de empresas em questões de sustentabilidade financeiramente relevantes, nas dimensões ambiental, social e de governança. **Em março de 2026 a Iguatemi teve o seu rating reafirmado para BBB.**



Essas conquistas reforçam o compromisso da Companhia com a gestão sustentável do portfólio, com o objetivo de certificar progressivamente todos os seus ativos.



SAÚDE IGUATEMI

No pilar social, a Iguatemi avançou na agenda de saúde e diversidade no 1T26, por meio de iniciativas alinhadas ao ecossistema Saúde Iguatemi, com foco na promoção do bem-estar e de um ambiente de trabalho mais inclusivo. No Mês da Mulher, a Companhia promoveu um painel de conscientização sobre a menopausa e seus impactos no trabalho, iniciativa especialmente relevante considerando que as mulheres representam 43% do quadro de colaboradores e 50% das posições de liderança.

SAÚDE IGUATEMI



Censo Saúde Mental

Adicionalmente, a Iguatemi realizou seu primeiro Censo de Saúde Mental, em parceria com a Vittude, com o objetivo de aprofundar o diagnóstico sobre a saúde emocional dos colaboradores e apoiar a evolução das ações de bem-estar da Companhia. No período, também foi realizada a Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho, com iniciativas voltadas à saúde física e mental, reforçando o compromisso com ambientes de trabalho seguros e saudáveis.



MERCADO DE CAPITAIS

A Iguatemi está listada na B3, com o *ticker* IGTI11, IGTI3 e IGTI4, e faz parte de diversos índices, como: GPTW, IBOV, ISE, IBRA, IBXX, ICO2, IDVR, IGCT, IGCX, IMOB, ITAG, SMLL, TEVA, FTSE Emerging Markets.

Nossos principais acionistas e o *free float* da Companhia, com base em 31/03/2026, estão descritos no quadro a seguir:

| Composição acionária (Iguatemi S.A.) | IGTI3 (ONs) | IGTI4 (PNs) | IGTI11 (Units) | | Unit Equivalente | |
|---|--------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|
| | # ações ON | # ações PN | # ações ON | # ações PN | (teórico) | % total |
| Acionista controlador | 530.132.630 | 0 | 4.209.970 | 8.419.940 | 79.943.203 | 26,94% |
| Float | 24.301.447 | 2.252.052 | 211.480.329 | 422.960.658 | 215.917.129 | 72,77% |
| Tesouraria | 0 | 0 | 868.053 | 1.736.106 | 868.053 | 0,29% |
| Total | 554.434.077 | 2.252.052 | 216.558.352 | 433.116.704 | 296.728.385 | 100,00% |

A Unit da Iguatemi encerrou o 1T26 cotada a R\$ 27,78. Atualmente, 14 analistas de mercado têm cobertura ativa na Iguatemi.

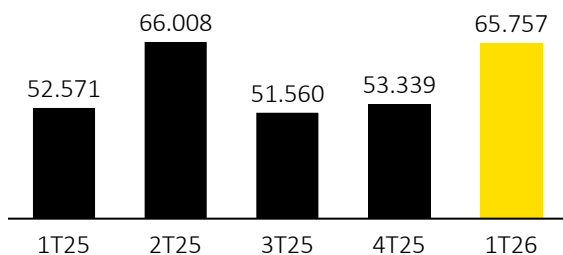
O retorno gerado ao acionista fechou o 1T26 com aumento de 4,0% em relação ao 1T25.

IGTI11

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| Preço final (31/03/2026) | R\$ 27,78 |
| Maior preço 1T26 | R\$ 29,68 |
| Menor preço 1T26 | R\$ 25,02 |
| Valorização no 1T26 | 8,64% |
| Número de units equivalentes | 296.728.385 |
| Market Cap (31/03/2026) | R\$ 8.243.114.543 |
| Média diária de liquidez 1T26 | R\$ 65.757.192 |

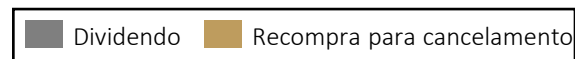
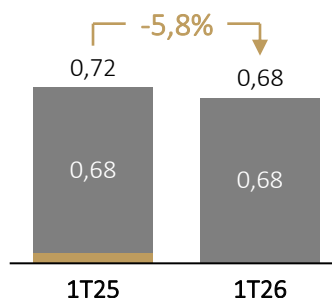
Fonte: Bloomberg. Data base: 31/03/2026

Volume trimestral médio (R\$ mil)



Fonte: Bloomberg. Data base: 31/03/2026

Retorno gerado ao acionista (R\$/ação)*



*Dividendos + Recompra de ações em tesouraria dividido pelas Units equivalentes no período





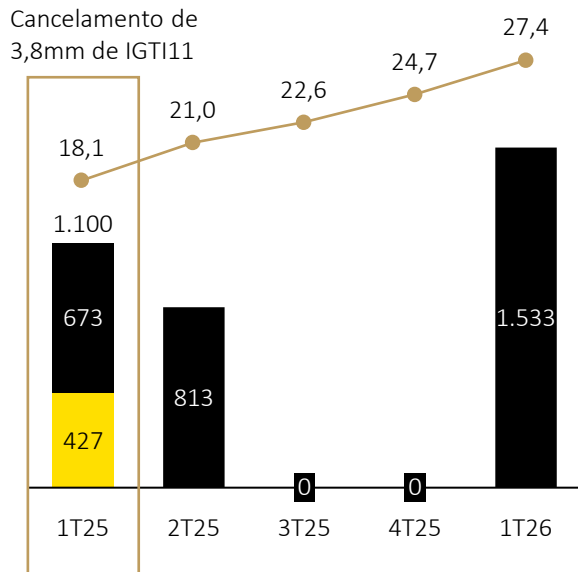
MERCADO DE CAPITAIS

Ao longo dos últimos meses, 20% do plano de recompra de ações da Companhia foi executado, visando adquirir units IGTI11 com preço abaixo do valor justo.

O plano também contempla a necessidade de ações distribuídas a título de incentivo de longo prazo da Iguatemi.

A Companhia anunciou novo programa de recompra no dia 04/02/2025. Desde então, foram adquiridas 1.533.000 units (IGTI11), o equivalente a 20% do plano total de recompra aprovado perfazendo um valor de R\$ 36,2 milhões.

Evolução do programa de recompra de ações e SWAP



- Saldo de swap de ações - Quantidade (mil)
- Saldo do programa de recompra de ações - Quantidade (mil)
- Preço médio IGTI11 no período (R\$/Unit)



Shopping RIOSUL

SERVIÇOS DE AUDITORIA INDEPENDENTE – ATENDIMENTO À INSTRUÇÃO CVM N° 381/2003

A Companhia e suas controladas passaram a utilizar os serviços de auditoria da Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a partir do primeiro trimestre de 2022. A política de atuação da Companhia na contratação de serviços não relacionados à auditoria externa junto aos nossos auditores independentes se fundamenta nos princípios que preservam a independência do auditor independente. Estes princípios consistem, de acordo com princípios internacionalmente aceitos, em: (a) o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho, (b) o auditor não deve exercer funções gerenciais no seu cliente e (c) o auditor não deve promover os interesses de seu cliente.

Nota: Os dados não financeiros, tais como ABL, vendas médias, aluguéis médios, custo de ocupação, preços médios, cotações médias, EBITDA e Fluxo de Caixa Proforma não foram objeto de revisão pelos nossos auditores independentes.

A Companhia está vinculada a arbitragem na Câmara de Arbitragem do Mercado, conforme cláusula compromissória constante em seu Estatuto Social.

SOBRE A IGUATEMI S.A.

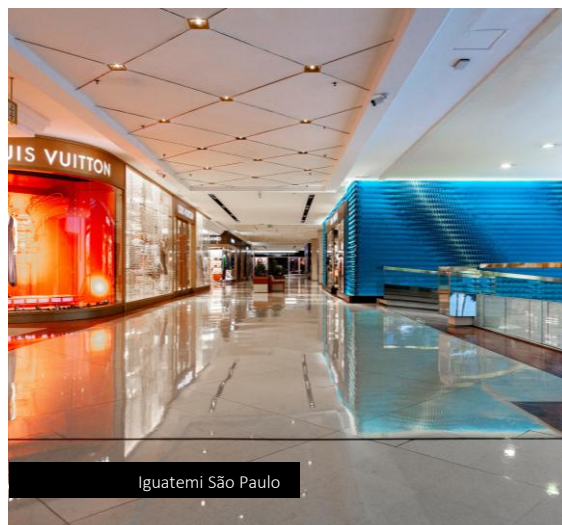
A Iguatemi é uma das maiores empresas full service no setor de shopping centers do Brasil. Suas atividades englobam a concepção, o planejamento, o desenvolvimento e a administração de shopping centers regionais, e-commerce premium no modelo marketplace, premium outlets e complexos imobiliários de uso misto com torres comerciais e residenciais.

A Companhia foi pioneira ao inaugurar o primeiro shopping center do país, o Iguatemi São Paulo, que completa 59 anos de atuação no mercado, e atualmente detém participação em 17 shopping centers, dois premium outlets, um e-commerce premium no modelo marketplace e quatro torres comerciais.

Os empreendimentos juntos totalizam 789,8 mil m² de ABL total média, sendo a sua ABL própria correspondente a 449,7 mil m²

As ações da Iguatemi estão listadas na B3 [IGTI11] e fazem parte do índice Ibovespa. Além disso, desde o dia 02 de janeiro de 2024, a Companhia passou a compor a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 ("ISE B3"), referência nacional em sustentabilidade corporativa.

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.



Iguatemi São Paulo

ANEXO

CONCILIAÇÃO ENTRE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E GERENCIAIS CONSOLIDADAS.

As informações gerenciais da Companhia, baseadas na demonstração do resultado do exercício consolidado, foram elaboradas de forma a refletir a participação da Companhia em todos os Shoppings Centers e Torres de seu portfólio, inclusive consolidando a participação indireta de 6,58% no Shopping Iguatemi Porto Alegre e Torre anexa (Iguatemi Business) a partir de 1º de janeiro de 2020. Conforme as normas contábeis, esta participação está registrada no resultado de equivalência

patrimonial na demonstração do resultado contábil do período.

Além disso, a Companhia apresenta números gerenciais ajustados, que excluem os efeitos da linearização de descontos e das revenda de ponto por acreditar que essa visão reflete a melhor visão dos resultados financeiros do período. Por último, para melhor entendimento dos resultados do business de shoppings, os resultados de shopping e varejo foram segregados entre as páginas 16 e 18.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS DOS EXERCÍCIOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2026

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO GERENCIAL

| DRE Consolidada – Gerencial (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Receita Bruta | 414.754 | 371.441 | 11,7% |
| Deduções, impostos e contribuições | -53.726 | -56.016 | -4,1% |
| Receita Líquida | 361.028 | 315.425 | 14,5% |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos | -90.885 | -76.056 | 19,5% |
| Resultado Bruto | 270.143 | 239.369 | 12,9% |
| Despesas/Receitas Operacionais | 97.338 | -30.914 | -414,9% |
| Despesas Gerais e Administrativas | -53.014 | -45.992 | 15,3% |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | 149.879 | 14.685 | 920,6% |
| Equivalência Patrimonial | 472 | 393 | 20,2% |
| Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos | 367.481 | 208.455 | 76,3% |
| Resultado Financeiro | -100.750 | -79.090 | 27,4% |
| Receitas Financeiras | 57.205 | 37.639 | 52,0% |
| Despesas Financeiras | -157.955 | -116.729 | 35,3% |
| Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro | 266.731 | 129.365 | 106,2% |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro | -29.121 | -21.917 | 32,9% |
| Lucro/Prejuízo do Período | 237.610 | 107.448 | 121,1% |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora | 237.587 | 107.422 | 121,2% |
| Atribuído a Sócios Não Controladores | 23 | 27 | -11,9% |

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO CONTÁBIL E CONCILIAÇÃO

| DRE Contábil (R\$ mil) | 1T26 | 1T25 | Var. % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Receita Bruta | 410.935 | 367.841 | 11,7% |
| Deduções, impostos e contribuições | -53.514 | -55.723 | -4,0% |
| Receita Líquida | 357.421 | 312.118 | 14,5% |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos | -96.824 | -74.443 | 30,1% |
| Resultado Bruto | 260.597 | 237.675 | 9,6% |
| Despesas/Receitas Operacionais | 101.656 | -33.060 | -407,5% |
| Despesas Gerais e Administrativas | -46.914 | -47.266 | -0,7% |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | 149.785 | 14.681 | 920,3% |
| Equivalência Patrimonial | -1.215 | -475 | 155,8% |
| Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos | 362.253 | 204.615 | 77,0% |
| Resultado Financeiro | -95.973 | -75.447 | 27,2% |
| Receitas Financeiras | 71.972 | 62.643 | 14,9% |
| Despesas Financeiras | -167.945 | -138.090 | 21,6% |
| Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro | 266.280 | 129.168 | 106,2% |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro | -28.672 | -21.707 | 32,1% |
| Lucro/Prejuízo do Período | 237.608 | 107.461 | 121,1% |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora | 237.585 | 107.434 | 121,1% |
| Atribuído a Sócios Não Controladores | 23 | 27 | -14,8% |

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – CONCILIAÇÃO GERENCIAL X CONTÁBIL

| DRE – Conciliação entre a demonstração contábil e a demonstração gerencial (R\$ mil) | 1T26 Contábil | Ajustes | 1T26 Gerencial |
|--|----------------|--------------|----------------|
| Receita Bruta | 410.935 | 3.819 | 414.754 |
| Deduções, impostos e contribuições | -53.514 | -212 | -53.726 |
| Receita Líquida | 357.421 | 3.607 | 361.028 |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos | -96.824 | 5.939 | -90.885 |
| Resultado Bruto | 260.597 | 9.546 | 270.143 |
| Despesas/Receitas Operacionais | 101.656 | -4.318 | 97.338 |
| Despesas Gerais e Administrativas | -46.914 | -6.100 | -53.014 |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | 149.785 | 94 | 149.879 |
| Equivalência Patrimonial | -1.215 | 1.687 | 472 |
| Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos | 362.253 | 5.228 | 367.481 |
| Resultado Financeiro | -95.973 | -4.777 | -100.750 |
| Receitas Financeiras | 71.972 | -14.767 | 57.205 |
| Despesas Financeiras | -167.945 | 9.990 | -157.955 |
| Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro | 266.280 | 451 | 266.731 |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro | -28.672 | -449 | -29.121 |
| Lucro/Prejuízo do Período | 237.608 | 2 | 237.610 |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora | 237.585 | 2 | 237.587 |
| Atribuído a Sócios Não Controladores | 23 | 0 | 23 |

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – CONCILIAÇÃO DO EBITDA GERENCIAL X CONTÁBIL

| DRE - Conciliação entre a demonstração contábil e a demonstração gerencial | 1T26 Contábil | Ajustes ¹ | 1T26 Gerencial | 1T25 Contábil | Ajustes | 1T25 Gerencial |
|--|----------------|----------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| Receita Bruta | 410.935 | 3.819 | 414.754 | 367.841 | 3.600 | 371.441 |
| Impostos e descontos | -53.514 | -212 | -53.726 | -55.723 | -293 | -56.016 |
| Receita Líquida | 357.421 | 3.607 | 361.028 | 312.118 | 3.307 | 315.425 |
| Custos | -70.941 | 319 | -70.622 | -60.834 | -206 | -61.040 |
| Despesas administrativas | -36.473 | -479 | -36.952 | -35.800 | -132 | -35.932 |
| Despesas Pré-operacionais | -1.082 | 0 | -1.082 | -455 | 0 | -455 |
| Outras Receitas (Desp.) Operacionais | 149.785 | 94 | 149.879 | 14.681 | 4 | 14.685 |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | -1.215 | 1.687 | 472 | -475 | 868 | 393 |
| EBITDA | 397.495 | 5.229 | 402.724 | 229.235 | 3.841 | 233.076 |
| Depreciação e Amortização | -35.242 | -1 | -35.243 | -24.620 | -1 | -24.621 |
| EBIT | 362.253 | 5.228 | 367.481 | 204.615 | 3.840 | 208.455 |
| Receitas Financeiras | 71.972 | -14.767 | 57.205 | 62.643 | -25.004 | 37.639 |
| Despesas Financeiras | -167.945 | 9.990 | -157.955 | -138.090 | 18.411 | -119.679 |
| IR e CSLL | -28.672 | -449 | -29.121 | -21.707 | -210 | -21.917 |
| Participação dos minoritários | 23 | -46 | -23 | 27 | -54 | -27 |
| Lucro Líquido | 237.631 | -44 | 237.587 | 107.488 | -66 | 107.422 |

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – CONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO E POR SEGMENTO

| DRE - Conciliação entre a demonstração contábil e a demonstração gerencial | 1T26 Contábil | Ajustes ¹ | 1T26 Gerencial | 1T25 Contábil | Ajustes | 1T25 Gerencial |
|--|----------------|----------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| Lucro Líquido | 237.608 | 2 | 237.610 | 107.461 | -12 | 107.449 |
| (+) IR / CS | 28.672 | 449 | 29.121 | 21.707 | 210 | 21.917 |
| (+) Despesas Financeiras líquidas | 95.973 | 4.777 | 100.750 | 75.447 | 3.643 | 79.090 |
| EBIT (LAJIR) | 362.253 | 5.228 | 367.481 | 204.615 | 3.840 | 208.455 |
| (+) Depreciação e Amortização | 35.242 | 1 | 35.243 | 24.620 | 1 | 24.621 |
| EBITDA | 397.495 | 5.229 | 402.724 | 229.235 | 3.841 | 233.076 |
| (+) Linearização ² | 2.494 | 0 | 2.494 | 11.157 | -3 | 11.157 |
| EBITDA ajustado | 399.989 | 0 | 405.218 | 240.392 | 3.839 | 244.233 |
| EBITDA Ajustado - Shoppings | 395.190 | 0 | 400.419 | 239.863 | 0 | 243.705 |
| EBITDA Ajustado - Varejo | 4.800 | 0 | 4.800 | 528 | 0 | 528 |

(1) Participação indireta no Shopping Iguatemi Porto Alegre e Torre anexa (Iguatemi Business).

ANEXO

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO CONTÁBIL

| Ativo (R\$ mil) | 31/03/2026 | 31/12/2025 | Var. % |
|----------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| Ativo Circulante | 2.561.984 | 2.332.708 | 9,8% |
| Disponibilidades | 2.033.267 | 1.753.854 | 15,9% |
| Contas a Receber | 435.503 | 487.717 | -10,7% |
| Estoques | 40.782 | 41.576 | -1,9% |
| Tributos a Recuperar | 20.903 | 32.365 | -35,4% |
| Despesas Antecipadas | 22.053 | 7.935 | 177,9% |
| Outros Ativos Circulantes | 9.476 | 9.261 | 2,3% |
| Ativo Não Circulante | 7.115.192 | 7.164.393 | -0,7% |
| Ativo Realizável a Longo Prazo | 581.845 | 519.279 | 12,0% |
| Aplicações Financeiras | 0 | 0 | n/a |
| Contas a Receber | 413.622 | 367.479 | 12,6% |
| Tributos Diferidos | 36.906 | 22.220 | 66,1% |
| Créditos com Partes Relacionadas | 12.693 | 11.379 | 11,5% |
| Outros Ativos Não Circulantes | 118.624 | 118.201 | 0,4% |
| Investimentos | 6.374.799 | 6.485.833 | -1,7% |
| Participações Societárias | 269.432 | 270.108 | -0,3% |
| Propriedades para Investimento | 6.105.367 | 6.215.725 | -1,8% |
| Imobilizado | 59.111 | 57.915 | 2,1% |
| Intangível | 99.437 | 101.366 | -1,9% |
| Ativo Total | 9.677.176 | 9.497.101 | 1,9% |

| Passivo (R\$ mil) | 31/03/2026 | 31/12/2025 | Var. % |
|---|------------------|------------------|--------------|
| Passivo Circulante | 907.354 | 935.402 | -3,0% |
| Obrigações Sociais e Trabalhistas | 28.703 | 47.978 | -40,2% |
| Fornecedores | 54.520 | 28.233 | 93,1% |
| Obrigações Fiscais | 55.454 | 41.404 | 33,9% |
| Empréstimos e Financiamentos | 175.972 | 157.519 | 11,7% |
| Debêntures | 209.616 | 228.521 | -8,3% |
| Outras Obrigações | 355.502 | 408.301 | -12,9% |
| Lucros e Receitas a Apropriar | 27.587 | 23.446 | 17,7% |
| Passivo Não Circulante | 3.899.886 | 3.909.835 | -0,3% |
| Empréstimos e Financiamentos | 2.822.746 | 2.844.977 | -0,8% |
| Debêntures | 733.392 | 733.033 | 0,0% |
| Passivos com Partes Relacionadas | 0 | 0 | n/a |
| Outros | 246.243 | 222.193 | 10,8% |
| Tributos Diferidos | 11.289 | 13.083 | -13,7% |
| Provisões | 33.152 | 34.188 | -3,0% |
| Lucros e Receitas a Apropriar | 53.064 | 62.361 | -14,9% |
| Patrimônio Líquido | 4.869.936 | 4.651.864 | 4,7% |
| Capital Social Realizado | 1.759.393 | 1.759.393 | 0,0% |
| Reservas de Capital | 1.334.681 | 1.354.190 | -1,4% |
| Reservas de Lucros | 1.538.061 | 1.538.061 | 0,0% |
| Lucros / Prejuízos Acumulados | 237.585 | 0 | n/a |
| Participação dos Acionistas Não Controladores | 216 | 220 | -1,8% |
| Passivo Total | 9.677.176 | 9.497.101 | 1,9% |

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

| Consolidado (R\$ mil) | 31/03/2026 | 31/12/2025 |
|--|-----------------|----------------|
| Caixa Líquido Atividades Operacionais | 166.791 | -6.217 |
| Caixa Gerado nas Operações | 189.972 | 285.655 |
| Lucro Líquido do Exercício | 237.608 | 145.101 |
| Depreciação e Amortização | 35.242 | 39.349 |
| Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente | -188.762 | 3.718 |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | 1.215 | 279 |
| Variações Monetárias, Líquidas | 78.474 | 86.520 |
| Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis | 15.352 | -20.361 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | -9.316 | -9.576 |
| Provisão para Pagamento Baseado em Ações | 4.556 | 4.555 |
| Provisão para Programa de Bonificação | 3.434 | 16.177 |
| Provisão para créditos de liq. duvidosa | 6.472 | 2.946 |
| Perda (Ganho) de Participação | 0 | 0 |
| Receitas Diferidas | 0 | 0 |
| Amortização dos Custos de Captação | 2.461 | 822 |
| Participação dos Acionistas Não Controladores | 0 | 0 |
| Provisão para desvalorização de Estoque | 0 | 616 |
| Linearização dos descontos COVID-19 | 3.236 | 15.509 |
| Variações nos Ativos e Passivos | 144.491 | -123.989 |
| Outros | -167.672 | -167.883 |
| Caixa Líquido Atividades de Investimento | -92.634 | 104.761 |
| Aplicações Financeiras | -53.421 | 174.843 |
| Aquisições de Ativo Não Circulante | -106.933 | 187.081 |
| Venda de Ativo Permanente | 68.700 | -274.322 |
| Outros | -980 | 17.159 |
| Caixa Líquido Atividades de Financiamento | -100.375 | -71.184 |
| Amortização de Financiamentos | -25.034 | -21.248 |
| Dividendos Pagos | -49.935 | -49.936 |
| Captação de Empréstimos | 0 | 0 |
| Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures | 0 | 0 |
| Recursos Oriundos da Emissão de Ações | 0 | 0 |
| Outros | -25.406 | 0 |
| Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes | -26.218 | 27.360 |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes | 36.013 | 8.653 |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes | 9.795 | 36.013 |

1- No 4T25, foi realizada uma reclassificação para melhor apresentar o investimento líquido do período, dessa forma foram incluídas as vendas de participação para Funcef e RBR na linha de Aquisições de Ativo Não Circulante, proporcionando maior clareza nas demonstrações financeiras na visão anual

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA AJUSTADO

| Consolidado (R\$ mil) | 31/03/2026 | 31/12/2025 |
|---|-----------------|-----------------|
| Caixa Líquido Atividades Operacionais | 366.094 | 202.410 |
| Caixa Gerado nas Operações | 250.511 | 348.614 |
| Lucro Líquido do Exercício | 237.608 | 145.101 |
| Depreciação e Amortização | 35.242 | 39.349 |
| Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente | -188.762 | 3.718 |
| Resultado de Equivalência Patrimonial | 1.215 | 279 |
| Variações Monetárias, Líquidas | 139.013 | 149.479 |
| Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis | 15.352 | -20.361 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | -9.316 | -9.576 |
| Provisão para Pagamento Baseado em Ações | 4.556 | 4.555 |
| Provisão para Programa de Bonificação | 3.434 | 16.177 |
| Provisão para créditos de liq. duvidosa | 6.472 | 2.946 |
| Perda (Ganho) de Participação | 0 | 0 |
| Ajuste valor justo | 0 | 0 |
| Amortização dos Custos de Captação | 2.461 | 822 |
| Participação dos Acionistas Não Controladores | 0 | 0 |
| Provisão para desvalorização de Estoque | 0 | 616 |
| Linearização dos descontos COVID-19 | 3.236 | 15.509 |
| Variações nos Ativos e Passivos | 144.491 | -123.989 |
| Outros | -28.908 | -22.215 |
| Caixa Líquido Atividades de Investimento | 152.458 | -70.082 |
| Aplicações Financeiras | 191.671 | 0 |
| Aquisições de Ativo Não Circulante | -106.933 | 187.081 |
| Venda de Ativo Permanente | 68.700 | -274.322 |
| Outros | -980 | 17.159 |
| Caixa Líquido Atividades de Financiamento | -239.139 | -216.852 |
| Amortização de Financiamentos | -25.034 | -21.248 |
| Dividendos Pagos | -49.935 | -49.936 |
| Captação de Empréstimos | 0 | 0 |
| Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures | 0 | 0 |
| Recursos Oriundos da Emissão de Ações | 0 | 0 |
| Pagamento de Juros | -138.764 | -145.668 |
| Outros | -25.406 | 0 |
| Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes | 279.413 | -84.524 |
| Saldo Inicial de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras | 1.753.854 | 1.838.378 |
| Saldo Final de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras | 2.033.267 | 1.753.854 |

1- No 4T25, foi realizada uma reclassificação para melhor apresentar o investimento líquido do período, dessa forma foram incluídas as vendas de participação para Funcef e RBR na linha de Aquisições de Ativo Não Circulante, proporcionando maior clareza nas demonstrações financeiras na visão anual.

- Caixa Operacional ajustado em R\$ 199,3 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.

- Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 245,1 milhões negativos classificados como "Aplicações Financeiras".

- Caixa de Financiamento ajustado em R\$ 138,7 milhões referentes ao pagamento de ações em tesouraria.

GLOSSÁRIO

ABL: Área Bruta Locável.

ABL Própria: ABL total x participação da Iguatemi em cada Shopping.

ABL Própria Média: Média aritmética da ABL própria de cada período. Com o objetivo de evitar distorções, nos meses que ocorreram aquisições, ponderamos a média em relação ao número de dias correntes que cada aquisição contribuiu com receita à Companhia.

ABL Total: ABL que corresponde à soma de todas as áreas disponíveis para a locação, exceto quiosques, dos Shoppings que a Iguatemi detém participação.

ABL Total Média: Média aritmética da ABL total correspondente a cada período.

Aluguel por m²: Aluguel mínimo, *overage* e locação temporária dividido pela ABL total.

Capex: Valores destinados a melhorias dos empreendimentos ao desenvolvimento imobiliário e de novos shopping centers, expansões, projetos e equipamentos de informática e outros investimentos.

Custo de Ocupação como % das vendas: Soma do aluguel total (mínimo + *overage*) + custos com condomínio + fundo de promoção dividido pelas vendas totais. Reportado na visão “caixa”.

EBITDA: Medição não contábil elaborada pela administração da Iguatemi, calculada observando as disposições do Ofício Circular CVM nº 156/2022, consistindo no lucro

operacional acrescido de resultado financeiro líquido e depreciação e amortização.

FFO: Lucro Líquido + Depreciação e Amortização.

Margem NOI: NOI dos empreendimentos sobre a Receita Líquida de descontos do empreendimento

NAV (Net Asset Value): Valor justo do portfólio de investimentos da Companhia.

NOI: Resultado operacional líquido dos empreendimentos consolidado na participação Iguatemi.

Taxa de Ocupação: ABL total locada e ocupada dividida pela ABL total.

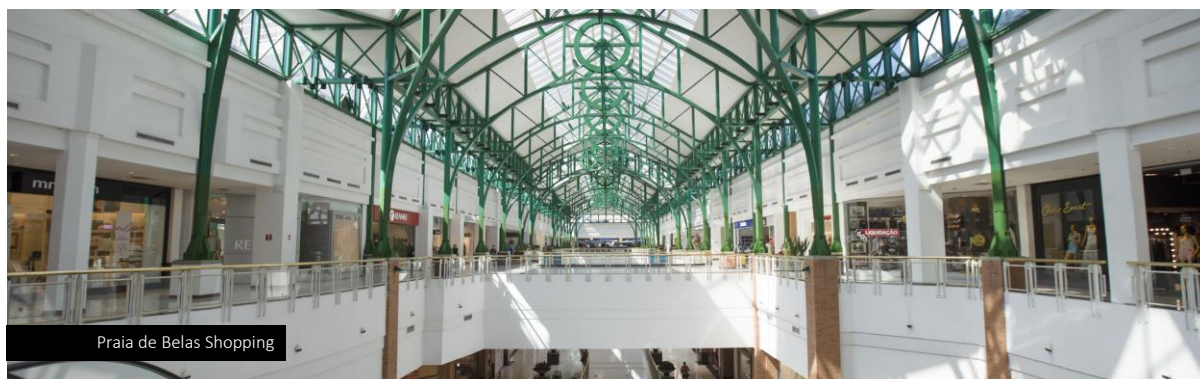
Total Shoppings: Número de shopping centers que a Iguatemi detém participação.

Vendas Totais: Vendas totais declaradas pelas lojas em cada um dos shoppings que a Iguatemi tem participação.

Vendas Totais por m²: Venda totais dividido pela ABL total shoppings.

Visão Shoppings: Números gerenciais incluem apenas shoppings, excluindo, portanto, torres, Outlets e Power Center Iguatemi Campinas.

Visão Varejo: Números gerenciais incluem as operações do Iguatemi 365 e i-Retail.



Praia de Belas Shopping



IGUATEMI
S.A.

EARNINGS

1 Q 2 6

| | |
|--|------------------|
| Highlights of 1Q26..... | <u>4</u> |
| Message from Management | <u>5</u> |
| Main Indicators | |
| Operational Performance | <u>8</u> |
| Sales | <u>10</u> |
| Rent | <u>11</u> |
| Occupancy Rate..... | <u>12</u> |
| Occupancy Costs and Delinquency Rates | <u>14</u> |
| Consolidated Income | <u>14</u> |
| Economic and Financial Performance – Shopping Malls | <u>15</u> |
| Gross Revenue – Shopping Malls | <u>17</u> |
| Costs and Expenses - Shopping Malls | <u>18</u> |
| Other Operating Revenues (Expenses) - Shopping Malls | <u>19</u> |
| Retail Income | <u>19</u> |
| Financial Earnings | <u>20</u> |
| NOI, Net Income and FFO | <u>21</u> |
| Debt | <u>22</u> |
| Cash Flow and Investments | <u>24</u> |
| Iguatemi Portfolio | <u>25</u> |
| Capital Allocation | <u>26</u> |
| Construction Potential | <u>27</u> |
| Investment Properties | <u>28</u> |
| Events | <u>29</u> |
| Iguatemi Residences | <u>29</u> |
| Experiences | <u>30</u> |
| ESG | <u>31</u> |
| Capital Markets | <u>33</u> |
| Annex | <u>35</u> |
| Glossary | <u>42</u> |

CONFERENCE CALL ON 1Q26 RESULTS



6

MAY 2026

10:00 AM (BRT)
Brasília, Brazil

8:00 AM (GMT-4)
New York, USA



Teleconference in Portuguese



Simultaneous translation into English

Webcast: [Click here](#) to access.

IR Team:

CFO Guido Oliveira

IR Marcos Souza
Victor Barbosa
Victor Conceição
Ana Beatriz Lima

Phone: +55 (11) 3137-7197/7134

ri@iguatemi.com.br

www.iguatemi.com.br

Iguatemi S.A. [B3: IGT11], one of the largest full-service companies in Brazil's shopping mall sector, announced today its earnings for the first quarter of 2026 (1Q26). The following accounting and operating information is presented based on accounting figures and in thousands of Reais, in accordance with Brazilian corporate law and international financial reporting standards (IFRS), through the CPCs issued and endorsed by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), except with regard to Iguatemi's indirect 6.58% interest in Shopping Iguatemi Porto Alegre (and its Iguatemi Business office tower), which is presented in the equity equivalence in the accounting information and is reflected, line by line, in revenues and costs, as of January 2020. These changes were made to more comprehensively represent the Company's results. The Company's accounting and management information has been reviewed by independent auditors.



HIGHLIGHTS OF 1Q26

- Total sales reached BRL 5.7 billion in 1Q26, up 12.8% from 1Q25;
- Same-store sales (SSS) grew 5.2% and same-area sales (SAS) grew 7.8% in 1Q26 versus 1Q25;
- Same-store rents (SSR) grew 6.0% and same-area rents (SAR) grew 6.7% in 1Q26 versus 1Q25;
- Gross revenue reached BRL 414.8 million in 1Q26, growing 11.7% versus 1Q25;
- Adjusted net revenue⁽¹⁾ reached BRL 368.9 million in 1Q26, up 11.8% from 1Q25;
- Consolidated adjusted EBITDA⁽²⁾ reached BRL 405.2 million in 1Q26, up 65.9% from 1Q25, with an adjusted EBITDA margin of 109.9%;
- Adjusted net profit⁽²⁾ reached BRL 239.5 million in 1Q26, up 110% from 1Q25, with an adjusted net margin of 64.9%;
- Adjusted FFO⁽²⁾ was BRL 274.7 million in 1Q26, up 98.4% from 1Q25, with an adjusted FFO margin of 74.5%;
- Iguatemi S.A.'s leverage ratio ended the quarter at 1.29x Net Debt/Adjusted EBITDA. Excluding the impact of capital gains from the sale of minority stakes in 1Q26 and 2Q25, the leverage ratio would be 1.60x;

- Completion of the sale of minority stakes for BRL 372.0 million in the Iguatemi Alphaville, Iguatemi Ribeirão Preto, Iguatemi São José do Rio Preto, and Praia de Belas shopping malls. The operation represented an average cap rate of 7.8% over the 2025 NOI ([link](#));

Subsequent events:

- Completion of the acquisition of an additional 3% stake in the Pátio Paulista shopping mall, for BRL 75.6 million, reinforcing the investment strategy in strategic assets of the portfolio;
- Iguatemi reinforced its presence at the 22nd SP-Arte with the Iguatemi Arena, which brought together relevant names in talks about art, culture, and design, between April 8th and 12th.
- Iguatemi once again sponsored the Arqfuturo event, which took place on April 14th in Campinas.
- On April 25th and 30th, H&M opened its first stores in Rio de Janeiro and Sorocaba-SP, at Shopping RIOSUL and Iguatemi Esplanada, respectively. In May, we plan to open two more locations, this time in the South, at Iguatemi Porto Alegre and Shopping Praia de Belas.

TOTAL SALES

BRL 5.7 billion
+ 12.8% vs. 1Q25

SSS

5.2%
- 1.1 p.p. vs 1Q25

SSR

6.0%
+ 3.9 p.p. vs IGPM adjustment

OCCUPANCY RATE

97.3% in 1Q26
+0.7 p.p. vs 1Q25

LEVERAGE

1.29x
-0.39x vs 1Q25

ADJUSTED RETAIL EBITDA 1Q26

BRL 4.8 million
+808.6% vs 1Q25

ADJUSTED NET REVENUE⁽¹⁾

BRL 368.9 million
+11.8% vs. 1Q25

ADJUSTED EBITDA⁽²⁾

BRL 405.2 million
+65.9% vs. 1Q25

ADJUSTED FFO⁽²⁾

BRL 274.7 million
+98.4% vs. 1Q25

1) Excluding the straight-line effect;

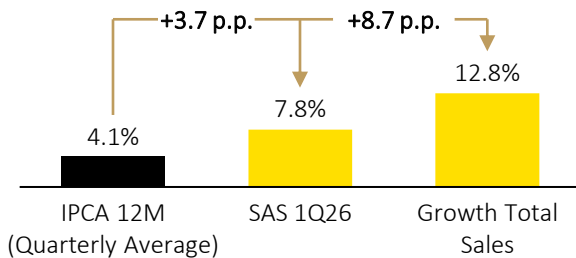
2) Excluding the straight-line effect, the result of the SWAP of shares.



SAME-BASE SALES GROW 7.8% WITH A REAL GAIN OF 3.7 P.P. ABOVE THE ANNUAL IPCA (BRAZILIAN INFLATION INDEX).

In 1Q26, total sales for the Iguatemi portfolio grew **12.8% compared to 1Q25**, reaching BRL 5.6 billion, a result driven by the solid performance of existing shopping centers combined with the addition of **Shopping Pátio Paulista in 2Q25**. In same-area sales (SAS), growth was **7.8%**, demonstrating the portfolio's continued ability to generate value, regardless of M&A activity.

Real growth SAS vs. total sales in 1Q26

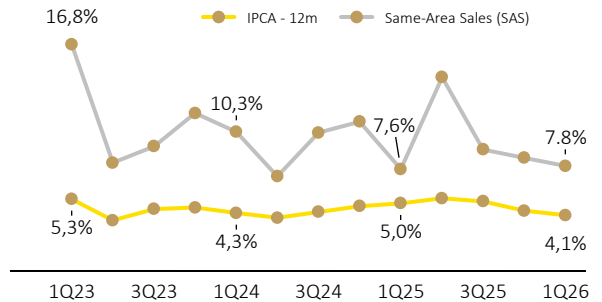


Same-store sales (SAS) performance continues with **real growth**, and in this quarter it was **3.7 p.p. above the average IPCA (Brazilian consumer price index) for the period**, reinforcing a consistent history of sales growing above inflation, the retail average, and the industry average. This result reflects a concentration on dominant assets located in the most dynamic areas of cities, as well as a positioning geared towards an audience with greater resilience and income growth.

The growth of SAS also reflects the **product's ongoing evolution**, which is increasingly tailored to the customer's needs, with ongoing investments in content, events, experiences, and product mix optimization. This process has gained momentum over time and has progressively strengthened Iguatemi's differentiation from the rest of the industry, creating a growing structural competitive advantage.

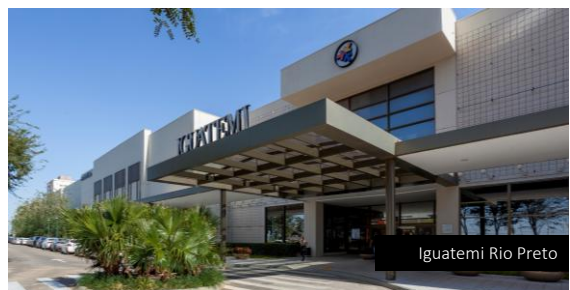
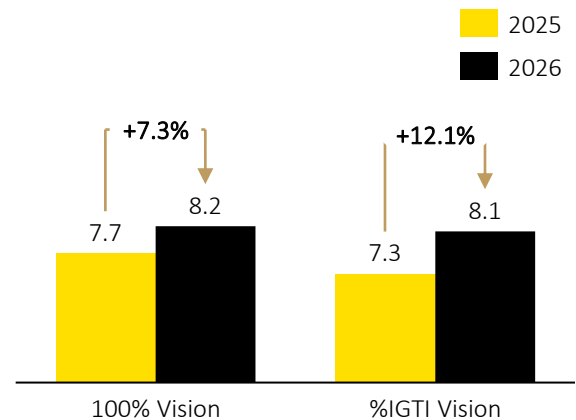
The result of this ongoing portfolio enhancement process is reflected in the positioning of Iguatemi's assets relative to the rest of the sector, which according to analyst reports includes the two most productive malls in Brazil and 6 of the top 15 malls in sales per square meter, with 5 among the top 8.

Real SAS growth for the period (SAS vs.. Average IPCA for the period)



Recent M&A and portfolio restructuring moves have reinforced this positioning. The increase in the average quality of assets, coupled with greater exposure to shopping malls with greater regional dominance, is already reflected in the growth of sales per square meter. In the 100% view, the indicator grew 7.3% year-on-year; In terms of the proportion of Iguatemi's stake (% IGTI), growth was **12.1%**, reflecting greater exposure to more productive assets and a reduction in participation in shopping malls with lower relative performance, reinforcing the incremental nature of the portfolio strategy.

Sales in shopping malls/m² at 100% and in participation (BRL thousand per quarter)



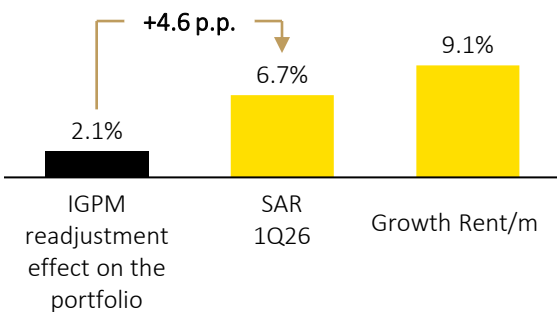


RENTS ARE RISING FASTER THAN INFLATION, LEAVING ROOM FOR FURTHER PRICE INCREASES

In the first quarter of 2026, the Company's rent at 100% grew **14.7% compared to 1Q25**, reflecting Iguatemi's recurring ability to convert tenant sales growth into real rental income growth. Rents for comparable areas (SAR) rose by **6.7%**, exceeding the average contractual adjustment rate applied to the portfolio by 4.6 pp, even against the backdrop of a **negative IGP-M index over the past five months, and remaining 2.6 pp above the IPCA** for the period.

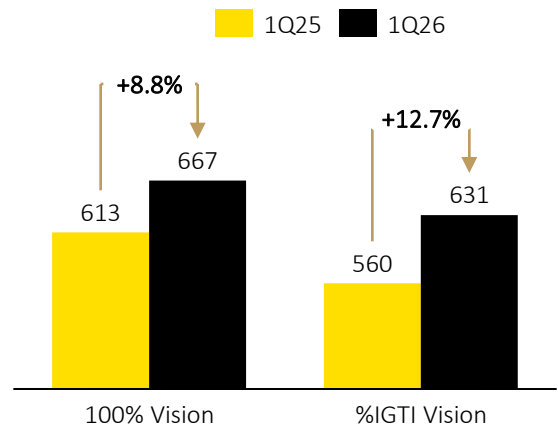
This performance stems from four complementary factors: (i) accumulated contractual transfers over the last 12 months of **2.1%**; (ii) renewals and new leases with **positive leasing spreads**; (iii) increase in the number of retailers generating percentage rent, driven by consistent sales growth; and (iv) withdrawal of discounts.

Real SAR growth



The change in rent per square meter reinforces this dynamic. On a 100% basis, the indicator rose **8.8%** year-on-year; On a pro-rata basis reflecting Iguatemi's ownership stake (% IGTI), growth reached **12.7%**, reflecting the addition of **Pátio Paulista** and the effect of capital recycling on the recurring revenue base.

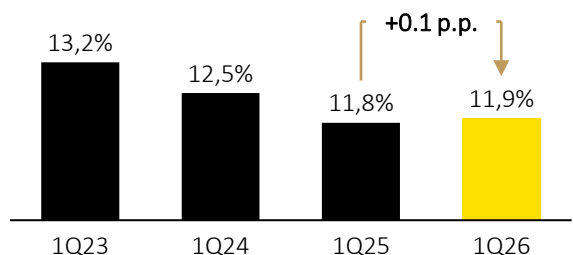
Rent/m² - Shopping Malls (quarterly)



Even with rental growth exceeding inflation, **occupancy costs remained under control**, ending 1Q26 at **11.9%**, a marginal increase of **0.1 p.p.** compared to 1Q25 and still below the Company's historical averages.

The combination of a positive real spread over the IGP-M index, controlled occupancy costs, and rising productivity per square meter supports the view that the Iguatemi portfolio has additional room for rent increases as leases are renewed, given the sales growth observed in recent years.

Change in occupancy cost (% of sales) - quarter





CAPITAL RECYCLING ENHANCES THE PORTFOLIO AND CREATES SHAREHOLDER VALUE

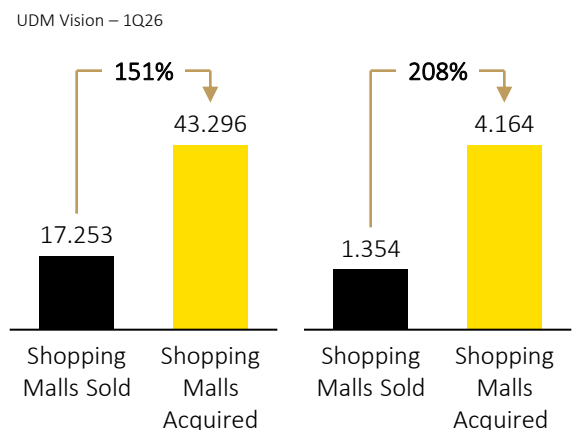
In 1Q26, in April, Iguatemi continued its **capital recycling** strategy, completing two transactions that strengthen the portfolio's quality, focus on dominant assets, and directly generating value for shareholders.

In March, the Company completed the sale to XP Malls FII of minority stakes in four developments — Iguatemi Alphaville (9.00%), Iguatemi Ribeirão Preto (23.96%), Iguatemi São José do Rio Preto (18.00%) and Praia de Belas (7.00%) — for BRL 372.0 million, at an average cap rate of 7.8% over the 2025 NOI. The transaction resulted in a **capital gain of BRL 143 million**, demonstrating the Company's ability to generate value from mature assets while maintaining management of the transacted ventures.

In April, the acquisition of an **additional 3.0% stake in Shopping Pátio Paulista** was completed for BRL 75.6 million, at a cap rate of 6.8% over the projected NOI of 2025, increasing Iguatemi's stake in the asset to **14.45%** and expanding its exposure to a project with high productivity per square meter and an AB+ audience profile.

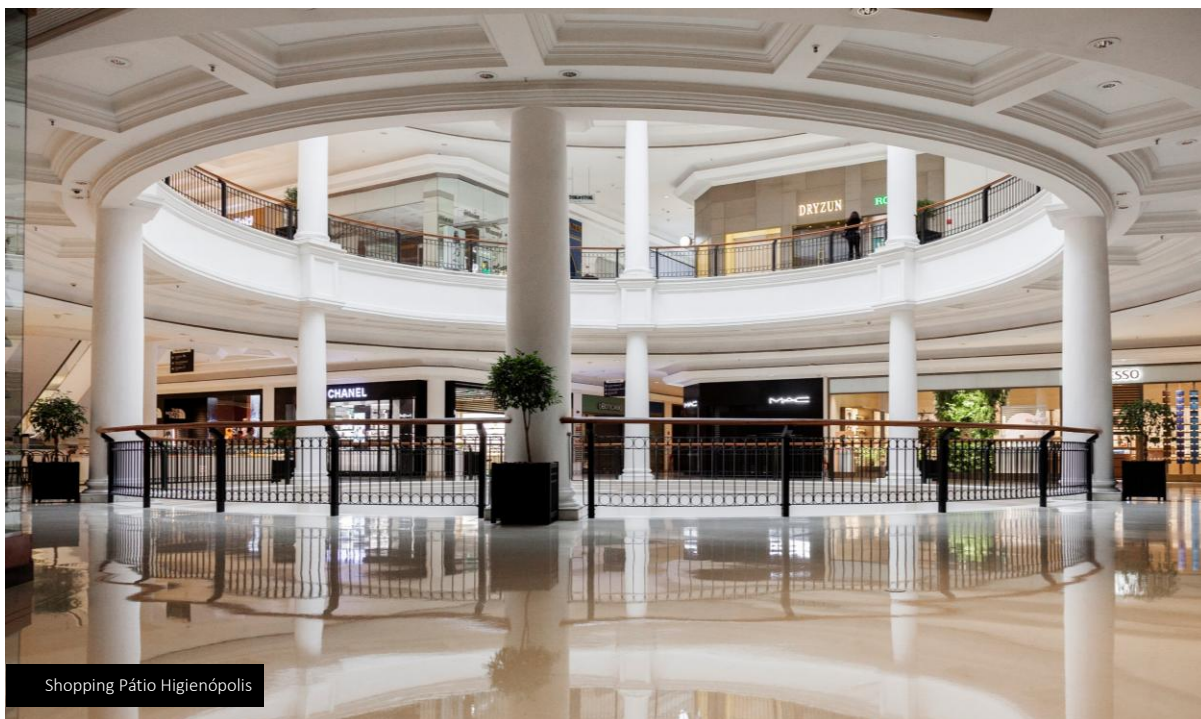
The net balance of resources from the transactions was **positive at approximately BRL 296 million**, reinforcing Iguatemi's capital discipline and financial flexibility. These movements reflect a consistent strategy of reallocating capital to assets with greater value creation potential, supporting the structural improvement in portfolio quality and shareholder return throughout the cycle.

Sales in Shopping Malls/m² Shopping Mall Rentals/sqm



Shopping malls sold: Market Place, Galleria, Iguatemi Alphaville, Iguatemi São Carlos, Praia de Belas, Iguatemi Rio Preto, Iguatemi Ribeirão Preto

Shopping malls acquired: Pátio Paulista, Pátio Paulista, Rio Sul



Shopping Pátio Higienópolis



OPERATIONAL PERFORMANCE

OPERATIONAL INDICATORS CONTINUE TO GROW WITH PORTFOLIO ENHANCEMENT

| Operational Indicators | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Average Total GLA (m ²) | 789,835 | 751,052 | 5.2% |
| Final Owned GLA (m ²) | 449,675 | 479,246 | -6.2% |
| Average Owned GLA (m ²) | 449,675 | 479,246 | -6.2% |
| GLA Total Average Shopping Mall (m ²) | 736,325 | 697,542 | 5.6% |
| Average Owned GLA Shopping Mall (m ²) | 423,105 | 438,596 | -3.5% |
| Total Shopping Malls ⁽¹⁾ | 17 | 16 | 6.3% |
| Total Sales (BRL thousand) | 5,680,369 | 5,037,474 | 12.8% |
| Same-Store Sales (SSS) | 5.2% | 6.3% | -1.1 p.p. |
| Same-Area Sales (SAS) | 7.8% | 7.6% | 0.2 p.p. |
| Same-Store Rents (SSR) | 6.0% | 5.9% | 0.2 p.p. |
| Same-area rents (SAR) | 6.7% | 4.1% | 2.5 p.p. |
| Occupancy Cost (% of sales) | 11.9% | 11.8% | 0.1 p.p. |
| Occupancy rate | 97.3% | 96.6% | 0.7 p.p. |
| Net Delinquency Rate | 0.7% | 1.4% | -0.7 p.p. |
| Sales/m ² - Shopping Malls ⁽²⁾ | 8,245 | 7,684 | 7.3% |
| Rent/m ² - Shopping Malls ⁽²⁾ | 667 | 613 | 8.8% |
| Rent/m ² ⁽³⁾ | 593 | 544 | 9.1% |

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

(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.

SALES (BRL THOUSAND) (assets at 100%)

| Portfolio | 1Q26 |
|--|------------------|
| Iguatemi São Paulo | 1,152,845 |
| JK Iguatemi | 638,849 |
| Pátio Higienópolis | 382,072 |
| Pátio Paulista | 356,809 |
| Market Place | 84,710 |
| Iguatemi Alphaville | 171,602 |
| Iguatemi Campinas | 484,067 |
| Galleria | 112,628 |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 328,073 |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 158,293 |
| Iguatemi Rio Preto | 153,555 |
| Iguatemi Porto Alegre | 563,861 |
| Praia de Belas | 147,785 |
| Iguatemi Brasília | 262,066 |
| Rio Sul | 485,089 |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 84,447 |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 81,245 |
| Power Center Iguatemi Campinas | 32,371 |
| Total | 5,680,369 |
| Sales/m² - Shopping Mall | 8,245 |

OPERATIONAL PERFORMANCE (ASSETS AT 100%)

MINIMUM RENTAL REVENUE + PERCENTAGE RENTAL + TEMPORARY RENTAL (BRL THOUSAND)

| Portfolio | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|-----------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo | 94,092 | 85,032 | 10.7% |
| JK Iguatemi | 45,597 | 40,198 | 13.4% |
| Pátio Higienópolis | 37,489 | 35,548 | 5.5% |
| Pátio Paulista | 37,369 | 0 | - |
| Market Place | 5,600 | 5,856 | -4.4% |
| Market Place Torre (I & II) | 6,676 | 6,175 | 8.1% |
| Iguatemi Alphaville | 11,675 | 11,201 | 4.2% |
| Iguatemi Campinas | 40,126 | 37,695 | 6.4% |
| Galleria | 8,278 | 8,391 | -1.3% |
| Sky Galleria Tower | 3,431 | 3,223 | 6.5% |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 24,609 | 24,734 | -0.5% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 10,752 | 10,573 | 1.7% |
| Iguatemi Rio Preto | 12,463 | 11,894 | 4.8% |
| Iguatemi Porto Alegre | 45,415 | 43,523 | 4.3% |
| Iguatemi Tower Porto Alegre | 3,202 | 2,897 | 10.5% |
| Praia de Belas | 15,360 | 16,297 | -5.8% |
| Iguatemi Brasília | 17,115 | 16,185 | 5.7% |
| Rio Sul | 40,052 | 39,102 | 2.4% |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 5,177 | 4,783 | 8.2% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 2,820 | 3,955 | -28.7% |
| Power Center Iguatemi Campinas | 1,235 | 1,188 | 4.0% |
| Total | 468,535 | 408,450 | 14.7% |
| Rent/m²(1) | 593 | 544 | 9.1% |

PARKING REVENUE (BRL THOUSAND)

| Portfolio | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|-----------------------------------|----------------|---------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo | 14,032 | 11,945 | 17.5% |
| JK Iguatemi | 10,016 | 8,832 | 13.4% |
| Pátio Higienópolis | 7,856 | 7,879 | -0.3% |
| Pátio Paulista | 6,061 | 0 | - |
| Market Place | 5,331 | 4,593 | 16.1% |
| Market Place Torre (I & II) | 0 | 0 | - |
| Iguatemi Alphaville | 5,869 | 5,331 | 10.1% |
| Iguatemi Campinas | 12,142 | 11,046 | 9.9% |
| Galleria | 4,935 | 4,273 | 15.5% |
| Sky Galleria Tower | 0 | 0 | - |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | 10,471 | 9,630 | 8.7% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | 3,362 | 3,262 | 3.1% |
| Iguatemi Rio Preto | 3,457 | 3,242 | 6.6% |
| Iguatemi Porto Alegre | 10,543 | 9,319 | 13.1% |
| Iguatemi Tower Porto Alegre | 0 | 0 | - |
| Praia de Belas | 4,423 | 4,407 | 0.4% |
| Iguatemi Brasília | 4,482 | 4,239 | 5.7% |
| Rio Sul | 5,322 | 4,738 | 12.3% |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | 1,617 | 1,371 | 17.9% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | 0 | 0 | - |
| Power Center Iguatemi Campinas | 463 | 616 | -24.8% |
| Total | 110,383 | 94,721 | 16.5% |

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

(2) It considers Iguatemi Esplanada and Esplanada Shopping as one venture.



SALES

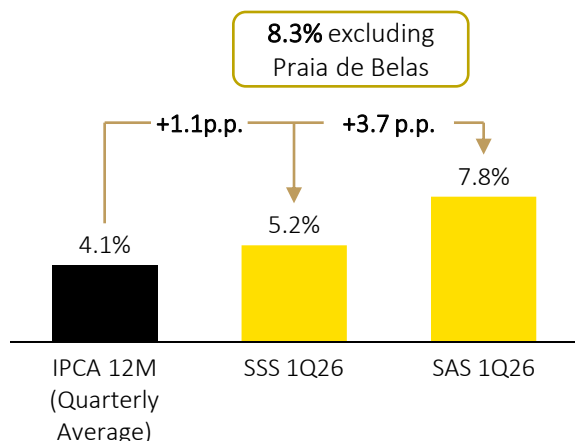
SAME-STORE SALES GROWTH REACHES 7.8%, AND CAPITAL ALLOCATION MOVES DRIVE 12.8% GROWTH IN TOTAL SALES VS. 1Q25.

Starting in 4Q25, the Company began disclosing total sales on an individual asset basis.

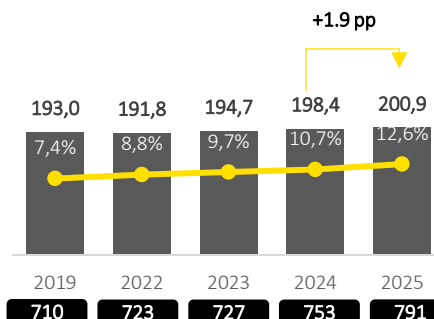
In 1Q26, total sales for the Iguatemi portfolio reached BRL 5.7 billion (+12.8% vs. 1Q25), driven by the incorporation of Shopping Pátio Paulista and the organic performance of the existing portfolio.

On a comparable basis, sales in 1Q26 reinforce the consistency of Iguatemi's portfolio on an organic basis. Same-store sales (SSS) grew 5.2%, with a real gain of 1.1 p.p. above the IPCA (Brazilian consumer price index) for the period, while same-area sales (SAS) grew 7.8%, equivalent to 3.7 p.p. of real growth. The spread between the two metrics reflects the positive effect of the realignment of areas and the improvement of the mix, a dynamic that also translates into a 7.3% increase in sales per square meter.

Real growth SAS x SSS

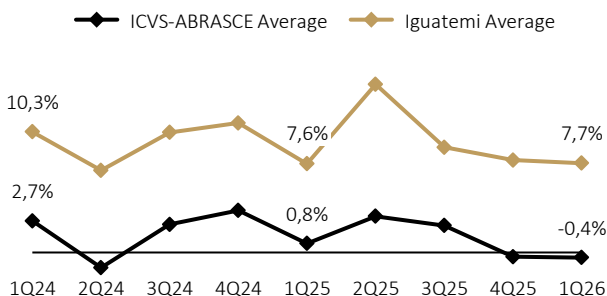


Sales Industry SC and % IGTI (BRL Billion)



The result once again surpassed the industry average, with a positive gap of 8.1 p.p. compared to the Abrasce ICVS (Consumer Confidence Index). It is worth noting that the quarterly SAS absorbed the temporary vacancy of the Nacional supermarket in Shopping Praia de Belas, whose space will be occupied by Zaffari in the second half of 2026 — excluding this effect, the indicator would have reached 8.3% (+0.6 p.p. vs. 1Q25).

Sales growth (SAS) vs. Industry (1)



In the segment analysis, the highlights were Miscellaneous Items, Health & Beauty, and Jewelry — with Jewelry growing 11.7% — and Fashion, Footwear, and Leather Goods, driven by a 7.4% increase in Footwear. The remaining (satellite) stores grew by 5.6%, above the 3.2% recorded by the anchor stores.

| Same-store sales (SSS) | % ABL | 1Q26 vs 1Q25 | | |
|--|---------------|------------------------------|--------------|-------------|
| | | Anchor Stores ⁽²⁾ | Other stores | Total |
| Meals | 20.0% | 1.8% | 5.4% | 4.7% |
| Fashion, Shoes, Leather Goods | 36.2% | 3.7% | 5.6% | 5.2% |
| Housewares, Bookstores, Stationery, Tech | 9.9% | -12.2% | -7.9% | -8.5% |
| Miscellaneous, Health & Beauty, Jewelry | 17.2% | 12.5% | 9.7% | 9.9% |
| Services, Entertainment, Others | 16.7% | 4.2% | 4.1% | 4.2% |
| Total | 100.0% | 3.2% | 5.6% | 5.2% |

It is worth noting that, starting in 1Q26, the Company revised its business classifications and reclassified the Markets and Supermarkets category to the food category.

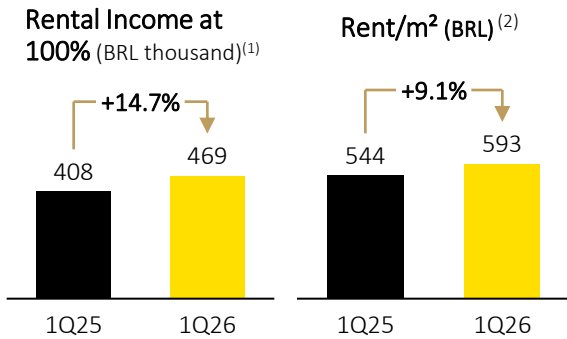
(1) Average sales growth versus last year, according to the ICVS – Cielo Shopping Center Retail Index Abrasce (ICVS Abrasce)

(2) Considering anchors as stores with GLA equal to or greater than 1,000 m² and other stores with GLA less than 1,000 m².

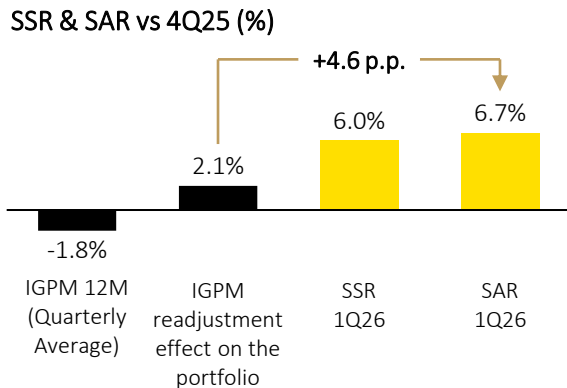
RENTAL

RENT GROWS IN ABSOLUTE TERMS AND ON THE SAME BASIS, WITH REAL GAINS AND AN INCREASE IN SUPPLEMENTARY REVENUES.

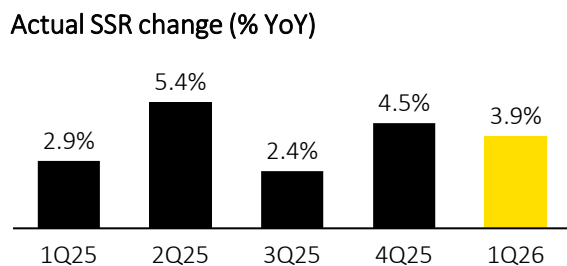
In 1Q26, Iguatemi's rental revenue (100% view) grew 14.7% compared to 1Q25, reflecting the incorporation of Pátio Paulista into the portfolio. When measured per square meter, this indicator grew by 9.1% compared to the same period of the previous year, reinforcing the productivity gains of the asset base.



On a comparable basis, SAR grew 6.7%, with a real gain of 4.6 p.p. over the IGP-M applied to the portfolio, resulting from contractual adjustments above inflation. The indicator absorbed the temporary impact of Shopping Market Place, whose rental income was affected by the disruptions caused by the project to reposition the development.



SSR maintained the real growth trajectory of recent periods, reaching 3.9% in the quarter.



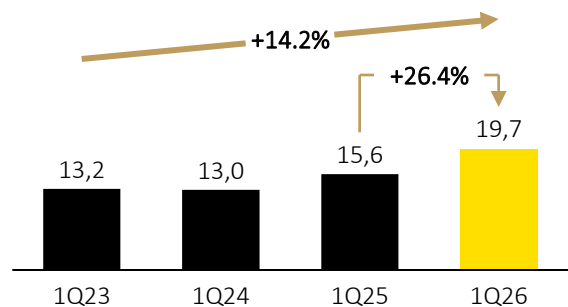
Discounts granted continue to decline, consolidating at historically low levels and reinforcing the favorable environment for price increases to be passed on.

YoY variation in discounts granted (p.p.)



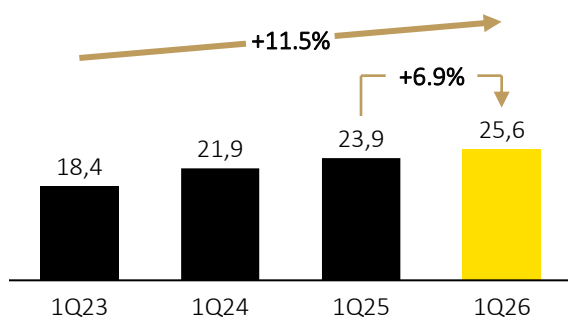
Percentage rent grew 26.4% vs 1Q25, CAGR of 14.2% over the last 3 years, following the growth in sales by retailers and consolidating itself as an increasingly relevant component of rental income.

Percentage Rental Income (BRL thousand)



Revenue from temporary rentals increased by 6.9%, a CAGR of 11.5% over the last 3 years, driven by the appreciation of media points in developments, revenue from kiosks, and rental of event space.

Temporary Lease Revenue (BRL thousand)



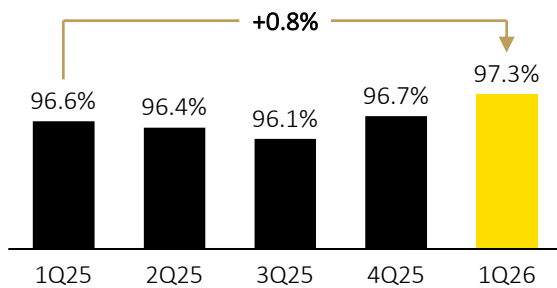
(1) Rental revenue consists of: minimum rent, percentage rent, and temporary lease.
 (2) Consider total GLA including malls, outlets, and towers.

OCCUPANCY RATE AND MIX

IMPROVED PRODUCT MIX ATTRACTS BENCHMARK OPERATIONS TO NEW PORTFOLIO LOCATIONS

In 1Q26, Iguatemi ended the quarter with an occupancy rate of 97.3%, representing an increase of 0.8 p.p. compared to 1Q25. This high occupancy rate reflects the strong demand for GLA in the Company's developments and results in more complete shopping malls with a denser mix, favoring customer flow, sales performance, and expansion of the recurring revenue base.

Change in occupancy rate (% GLA)



This result was achieved even with areas undergoing a temporary mix repositioning process at Shopping Market Place, as part of a planned asset qualification strategy. **Additionally, four H&M contracts and one Zaffari contract are already in effect and reflected in the reported occupancy rate, even though their respective openings will take place during the first half of 2026.** The opening of these operations therefore represents an additional potential for increased cash flow, sales and results, which has not yet fully materialized in the quarter's operational indicators.



Kosushi – Shopping Iguatemi Brasília

Throughout the quarter, Iguatemi also advanced in the qualification of its tenant mix, highlighted by the opening of two notable dining operations: The Ça-Va restaurant in Iguatemi Campinas, and Kosushi in Iguatemi Brasília. The expansion of Kosushi to the Central-West region, following the performance

of the unit previously opened in Campinas, reinforces the Company's ability to attract and scale benchmark operations across strategic markets, enhancing the customer experience and the differentiation of its assets in different regions of the country.

NEW CONTRACTS

In addition to the inaugurations, in 1Q26, the Company signed new contracts that reinforce the continuous evolution of the mix in its projects:

Iguatemi Ribeirão Preto: Camicado, expanding its home and lifestyle offerings in its regional portfolio;

RIOSUL: Patbo, a leading name in Brazilian luxury fashion with significant international recognition;

JK Iguatemi: Adriana Degreas, expanding the resort fashion mix.

BVLGARI – JK Iguatemi

JK Iguatemi was chosen by Bvlgari as the **Maison's only permanent High Jewelry destination in Latin America.** The decision reinforces JK Iguatemi's position as an unavoidable reference point for the leading global luxury houses and consolidates the asset as a preferred destination for ultra-high-end consumers. The choice of JK is not accidental: This is Bvlgari's first boutique in Brazil, opened in 2012, and reflects the Maison's confidence in the mall's purchasing power, which will receive the most exclusive creations from its portfolio. For Iguatemi, this is yet another indicator of the strength and differentiation of its portfolio.



Bvlgari – Shopping JK Iguatemi

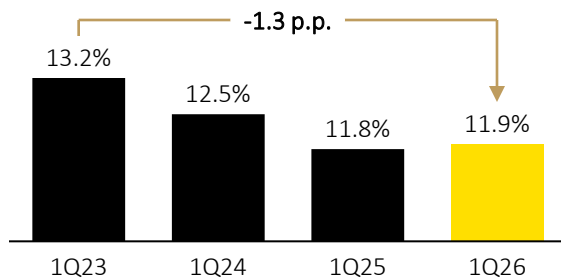
OCCUPANCY COST AND DELINQUENCY

STRONG OPERATIONAL PERFORMANCE REINFORCES THE ABILITY TO CAPTURE VALUE IN RENTS THROUGH REPRICING

OCCUPANCY COST

In 1Q26, the consolidated occupancy cost showed a slight increase of 0.1 p.p. compared to 1Q25, reflecting the growth in rentals observed during the period. Nevertheless, the indicator remains 0.6 p.p. below the average of the last fifteen years for this quarter, showing that asset repricing is already underway and that there is additional room for this process to continue in the coming cycles.

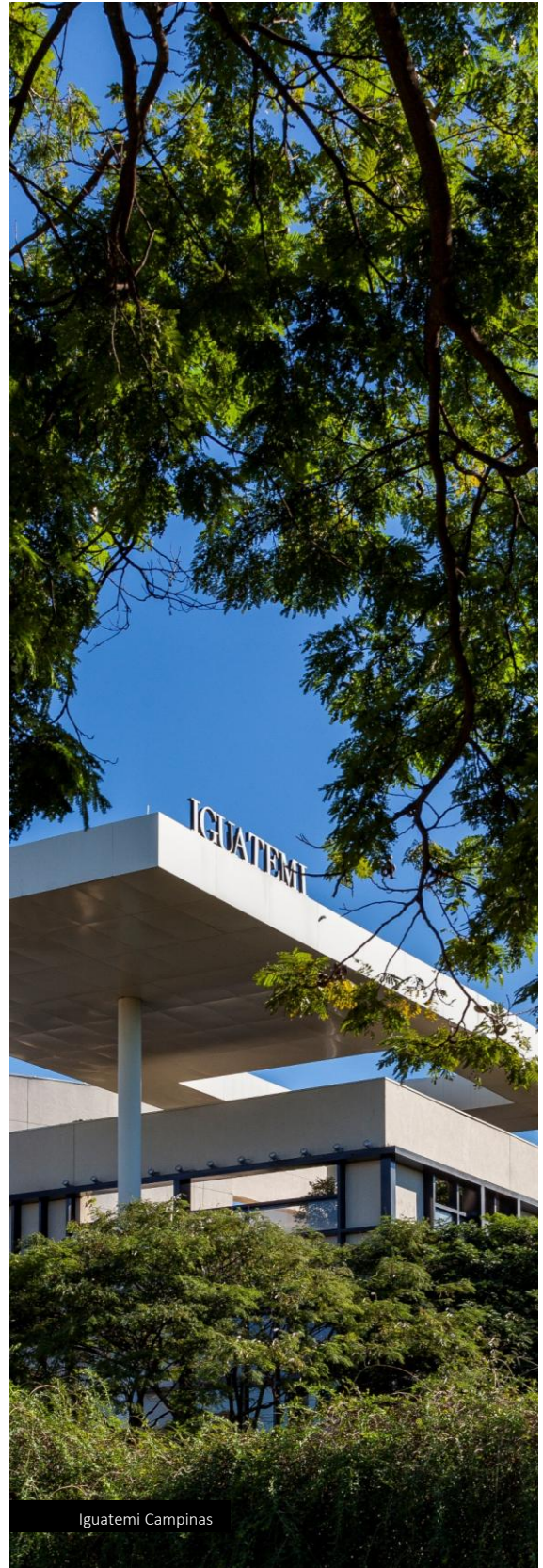
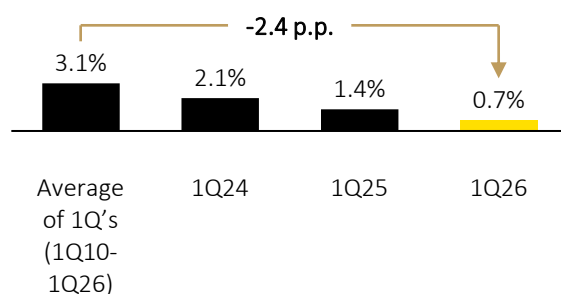
Change in occupancy cost (%)



Net default

In 1Q26, gross monthly delinquency remained at low levels, in line with the behavior observed in previous quarters. Low gross delinquency combined with collection recoveries from previous periods resulted in a **net delinquency rate of 0.7%, representing a 2.4 p.p. reduction compared to the fifteen-year average.** This result, **0.7 p.p. below 1Q25**, demonstrates healthy occupancy costs for the assets and reinforces the strength of the portfolio and the effectiveness of Iguatemi's collection and credit management mechanisms.

Change in net delinquency (%)



Iguatemi Campinas

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

| Consolidated Income Statement - Management (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Minimum monthly rental | 220,489 | 210,484 | 4.8% |
| Percentage Rent | 19,705 | 15,594 | 26.4% |
| Temporary lease | 25,566 | 23,909 | 6.9% |
| Management fee | 22,915 | 19,219 | 19.2% |
| Parking | 63,382 | 60,052 | 5.5% |
| Others (Mall) | 6,010 | 6,577 | -8.6% |
| Retail (Iguatemi 365 and I-Retail) | 56,689 | 35,605 | 59.2% |
| Gross Revenue | 414,754 | 371,441 | 11.7% |
| Taxes and discounts | -45,297 | -40,371 | 12.2% |
| Linearization of discounts (1) | -8,429 | -15,645 | -46.1% |
| Net Revenue | 361,028 | 315,425 | 14.5% |
| Costs | -70,622 | -61,040 | 15.7% |
| Administrative expenses | -36,952 | -35,932 | 2.8% |
| Pre-Operational Expenses | -1,082 | -455 | 137.9% |
| Other Income (Exp.) Operating | 144,535 | 11,292 | 1180.0% |
| Straight-line effect of outlet | 5,345 | 3,393 | 57.5% |
| Income using the equity equivalence | 472 | 393 | 20.2% |
| EBITDA | 402,724 | 233,076 | 72.8% |
| Depreciation and amortization | -35,243 | -24,621 | 43.1% |
| EBIT | 367,481 | 208,455 | 76.3% |
| Financial Revenue | 57,205 | 37,639 | 52.0% |
| Result from SWAP operation | 0 | 2,950 | -100.0% |
| Financial Expenses | -157,955 | -119,679 | 32.0% |
| Income Tax & Social Contribution | -29,121 | -21,917 | 32.9% |
| Minority interest | -23 | -27 | -11.9% |
| Net profit | 237,587 | 107,422 | 121.2% |

| Financial Indicators - Management | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Net Revenue (BRL thousand) | 361,028 | 315,425 | 14.5% |
| EBITDA (BRL thousand) | 402,724 | 233,076 | 72.8% |
| EBITDA Margin | 111.5% | 73.9% | 37.6 p.p. |
| Net Profit (BRL thousand) | 237,587 | 107,422 | 121.2% |
| Net Margin | 65.8% | 34.1% | 31.8 p.p. |
| FFO (BRL thousand) | 272,830 | 132,043 | 106.6% |
| FFO Margin | 75.6% | 41.9% | 33.7 p.p. |
| Adjusted Net Revenue (BRL thousand) (1) | 368,867 | 329,975 | 11.8% |
| Adjusted EBITDA (BRL thousand) (1) | 405,218 | 244,232 | 65.9% |
| Adjusted EBITDA Margin | 109.9% | 74.0% | 35.8 p.p. |
| Adjusted Net Profit (BRL thousand) (1) | 239,458 | 113,842 | 110.3% |
| Adjusted Net Margin | 64.9% | 34.5% | 30.4 p.p. |
| Adjusted FFO (BRL thousand) (1) | 274,700 | 138,463 | 98.4% |
| Adjusted FFO Margin | 74.5% | 42.0% | 32.5 p.p. |
| NOI ⁽²⁾ | 275,967 | 255,740 | 7.9% |
| NOI Margin | 92.2% | 92.1% | 0.1 p.p. |

1) Excluding the straight-line effect; (2) NOI Shoppings consolidated in Iguatemi participation

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

STATEMENT OF INCOME – MANAGEMENT RECONCILIATION WITH AND WITHOUT STRAIGHT-LINE ADJUSTMENT

| Income Statement - Reconciliation between the management statement with and without linearization and SWAP | 1T26 with linearization and SWAP | 1T26 without linearization and SWAP | 1T25 with linearization and SWAP | 1T25 without linearization and SWAP |
|--|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| Minimum monthly rental | 220,489 | 220,489 | 210,484 | 210,484 |
| Percentage Rent | 19,705 | 19,705 | 15,594 | 15,594 |
| Temporary lease | 25,566 | 25,566 | 23,909 | 23,909 |
| Management fee | 22,915 | 22,915 | 19,219 | 19,219 |
| Parking | 63,382 | 63,382 | 60,052 | 60,052 |
| Others (Mall) | 6,010 | 6,010 | 6,577 | 6,577 |
| Retail (Iguatemi 365 and I-Retail) | 56,689 | 56,689 | 35,605 | 35,605 |
| Gross Revenue | 414,754 | 414,754 | 371,441 | 371,441 |
| Taxes and discounts | -45,297 | -45,887 | -40,371 | -41,466 |
| Linearization of discounts ⁽¹⁾ | -8,429 | | -15,645 | |
| Net Revenue | 361,028 | 368,867 | 315,425 | 329,975 |
| Costs | -70,622 | -70,622 | -61,040 | -61,040 |
| Administrative expenses | -36,952 | -36,952 | -35,932 | -35,932 |
| Pre-Operational Expenses | -1,082 | -1,082 | -455 | -455 |
| Other Income (Exp.) Operating | 144,535 | 144,535 | 11,292 | 11,292 |
| Point resale linearization ⁽¹⁾ | 5,345 | | 3,393 | |
| Income using the equity equivalence | 472 | 472 | 393 | 393 |
| EBITDA | 402,724 | 405,218 | 233,076 | 244,232 |
| Depreciation and amortization | -35,243 | -35,243 | -24,621 | -24,621 |
| EBIT | 367,481 | 369,975 | 208,455 | 219,611 |
| Financial Revenue | 57,205 | 57,205 | 37,639 | 37,639 |
| Result from SWAP operation | 0 | | 2,950 | |
| Financial Expenses | -157,955 | -157,955 | -119,679 | -119,679 |
| Income Tax & Social Contribution | -29,121 | -29,744 | -21,917 | -23,703 |
| Minority interest | -23 | -23 | -27 | -27 |
| Net profit | 237,587 | 239,458 | 107,422 | 113,842 |
| FFO | 272,830 | 274,700 | 132,043 | 138,463 |

(1) Straight-line effect net of amortization.

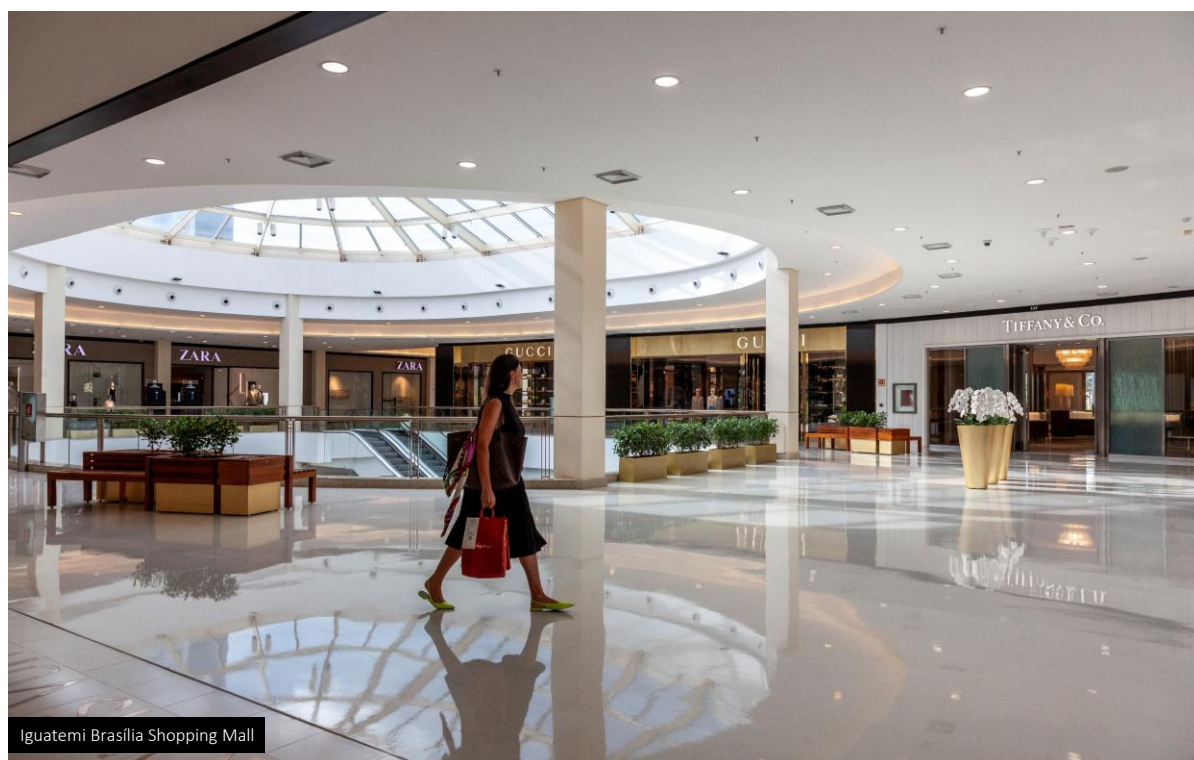


Studio Apartment - JK
Iguatemi

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE – MALLS

| Shopping Mall Income Statement - Management (BRL thousand) ¹ | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|----------------|----------------|--------------|
| Minimum monthly rental | 220,489 | 210,484 | 4.8% |
| Percentage Rent | 19,705 | 15,594 | 26.4% |
| Temporary lease | 25,566 | 23,909 | 6.9% |
| Management fee | 22,915 | 19,219 | 19.2% |
| Parking | 63,382 | 60,052 | 5.5% |
| Others (Mall) | 6,010 | 6,577 | -8.6% |
| Gross Revenue | 358,066 | 335,836 | 6.6% |
| Taxes and discounts | -31,259 | -31,862 | -1.9% |
| Net Revenue | 326,806 | 303,974 | 7.5% |
| Costs | -33,310 | -34,523 | -3.5% |
| Administrative expenses | -36,952 | -35,876 | 3.0% |
| Pre-Operational Expenses | -1,082 | -455 | 137.9% |
| Other Income (Exp.) Operating | 144,484 | 10,247 | 1310.0% |
| Income using the equity equivalence | 472 | 393 | 20.2% |
| EBITDA | 400,419 | 243,760 | 64.3% |
| EBITDA Margin | 122.5% | 80.2% | 42.3 p.p. |

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



Iguatemi Brasília Shopping Mall

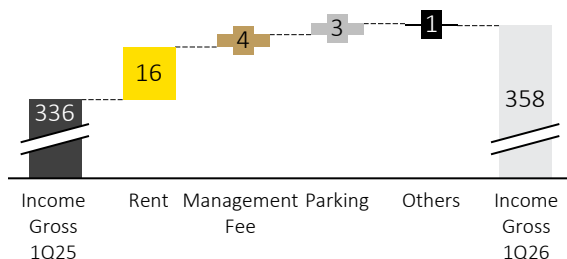


GROSS REVENUE – MALLS

RENTAL INCOME INCREASES DESPITE NEGATIVE IGP-M INDEX, AND ANCILLARY REVENUES GROW WITH PORTFOLIO CONSOLIDATION.

Gross revenue from shopping malls totaled BRL 358 million in 1Q26, a growth of 6.6% compared to 1Q25, reflecting the combination of organic growth in recurring revenue and the impacts of recent M&A transactions.

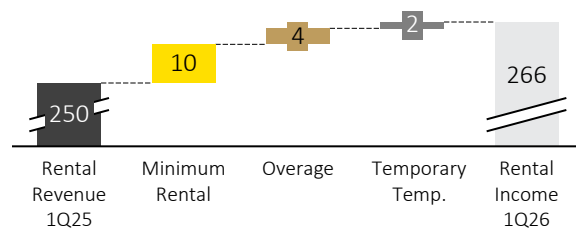
Gross revenue growth 1Q26 (BRL millions)



From Iguatemi's perspective, the growth in rental revenue was supported by a balanced dynamic among its main components, which registered growth of 6.4% compared to 1Q25.

- Minimum Rent:** Minimum rent increased by 4.8%, even in an environment of lower contractual inflation, reflecting a higher comparison base, contract renewals under better conditions, and improved operational quality among retailers.
- Percentage Rent (overage):** It showed growth of 26.4%, reinforcing the importance of the operational performance of shopping malls for the Company's revenue generation. The increased participation of retailers reaching the percentage rent trigger demonstrates the portfolio's ability to capture recurring sales growth.
- Temporary Rentals:** Growth of 6.9%, driven by the increased value of media spaces in the portfolio, such as the sponsorship deal with Bradesco, and the ability to monetize spaces for exclusive events aimed at renting to retailers, interested brands, and other entities.

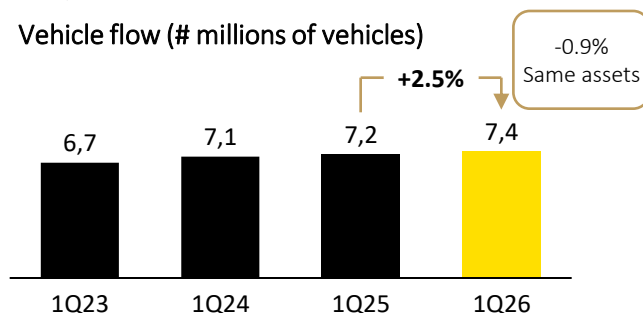
Rental revenue growth 1Q26 (BRL millions)



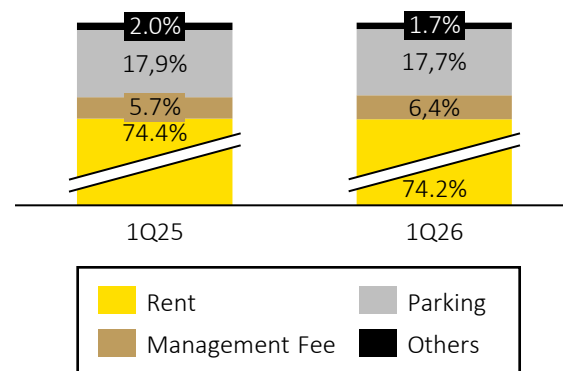
In addition to rentals, the administration fee grew by 19.2%, mainly reflecting the start of the administration of Pátio Paulista and the collection of fees at Galleria and the Market Place complex, reinforcing the positive effects of the expansion and consolidation of the portfolio on Iguatemi's revenue base.

Parking revenue in 1Q26 showed a growth of 5.5% compared to 1Q25, reflecting the annual rate adjustment applied to shopping malls of approximately 10%, as well as the changes in the ownership mix from acquired and divested assets. Vehicle traffic increased by 2.5% compared to the same period of the previous year, reflecting the addition of Pátio Paulista to the portfolio.

Vehicle flow (# millions of vehicles)



Composition of gross revenue in Q1 (% of total)



COSTS AND EXPENSES — MALLS

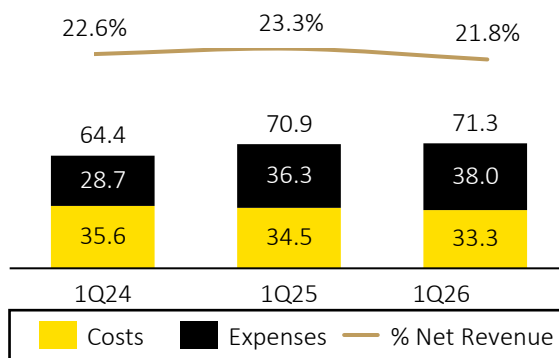
OPERATIONAL EFFICIENCY SUSTAINS COST AND EXPENSE REDUCTION AS A PERCENTAGE OF NET REVENUE

Rental and service costs decreased 3.5% compared to 1Q25, mainly reflecting a 14.2% reduction in parking costs, due to a smaller share in the Market Place and Galleria shopping malls, in line with the updated portfolio composition.

Administrative expenses increased by 2.8% compared to 1Q25. The personnel line decreased 2.1% compared to the same period of the previous year, due to the impacts of headcount movements in previous fiscal years and the profit-sharing amount recognized in the period. Expenses related to stock-based compensation increased by 15.4%, due to the expansion of the number of employees eligible for the program. The increases observed in the other lines are mainly related to recurring expenses from previous periods for consulting services and executive training programs, aligned with strengthening governance and corporate management.

It is worth highlighting that Costs and Expenses as a percentage of Net Revenue maintain a consistent downward trend compared to previous periods, reinforcing the Company's commitment to operational efficiency and financial discipline.

Change in Costs and Expenses (BRL millions) and % of Net Revenue



Pre-operational expenses

Pre-operational expenses totaled BRL 1,082 thousand in 1Q26, compared to BRL 455 thousand in 1Q25, due to the progress of proprietary expansion and real estate development projects, including Casa Figueira and the expansions of the Iguatemi Brasília and Iguatemi São Paulo shopping malls.

| Expenses - Shopping Mall (BRL MM) | 1Q26 | 1Q25 | Change (%) |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Personnel | -21.8 | -22.2 | -1.9% |
| (-) Non-recurring | 3.0 | 7.1 | -57.8% |
| Adjusted Personnel | -18.8 | -15.1 | 24.4% |

| Costs and Expenses - Shopping Mall (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|----------------|----------------|--------------|
| Rental and Service Costs | -33,310 | -34,523 | -3.5% |
| Personnel | -8,863 | -8,054 | 10.0% |
| Third-party services | -3,008 | -3,676 | -18.2% |
| Promotion Fund | -848 | -796 | 6.6% |
| Parking | -9,747 | -11,361 | -14.2% |
| Others | -10,844 | -10,636 | 2.0% |
| Administrative Expenses | -36,952 | -35,932 | 2.8% |
| Personnel | -21,758 | -22,230 | -2.1% |
| Share-based compensation | -4,556 | -3,949 | 15.4% |
| Third-party services | -5,491 | -5,097 | 7.7% |
| Others | -5,147 | -4,657 | 10.5% |
| Total | -70,262 | -70,455 | -0.3% |





OTHER OPERATING REVENUES — MALLS

SALE OF MINORITY STAKES IN SHOPPING MALLS GENERATES A GAIN OF BRL 143 MILLION FOR SHAREHOLDERS IN 1Q26

Other Operating Revenues and Expenses totaled BRL 144.5 million in the quarter, representing an increase of 884.2% compared to 1Q25, mainly reflecting the capital gain of BRL 143.4 million related to the sale of minority stakes in shopping malls.

In other lines, point resale fell 75.1% year-on-year, while the Other line registered a drop of 103.1%, impacted by the high base of 1Q25, which included the accounting of the sale of 1.3% of Shopping Rio Sul to partners.

| Other Income (Desp.) Operations - Management (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|--|----------------|---------------|----------------|
| Real Estate Property Development | 0 | 0 | 0.0% |
| Outlet | 1,453 | 2,452 | -40.8% |
| Mall sales results | 143,354 | 0 | 0.0% |
| Others | -323 | 7,794 | -104.1% |
| Total | 144,484 | 10,247 | 1310.0% |

RETAIL RESULT

DIFFERENTIATION STRATEGY SUSTAINS GROWTH AND PROFITABILITY IN RETAIL

In 1Q26, retail operations recorded significant growth of 59.2% in gross revenue compared to 1Q25, reflecting the combination of organic growth from existing brands in the portfolio and the addition of new operations over the past few quarters, including Comme des Garçons and Casablanca. Performance during the period was driven by 22% growth in same-store sales (SSS), in addition to strong results from Birkenstock and Polo Ralph Lauren following the store relocation at Iguatemi São Paulo.

The cost of goods sold and operating expenses grew below revenue expansion, increasing by 40.7% compared to the same period of the previous year. Nevertheless, the operation showed strong efficiency gains, resulting in a positive EBITDA of BRL 4.8 million, representing

an 808.6% increase compared to 1Q25. The EBITDA margin reached 11.4% in the quarter, an increase of 9.4 p.p., demonstrating the operational leverage of the business model as sales volume grows and the fixed asset structure is diluted.

The result reflects the maturation and strengthening of the iRetail portfolio brands, which continue to expand their sales and profitability levels. This performance significantly contributes to the expansion of retail results and reinforces Iguatemi's strategy of developing its own operations with strong alignment to the premium positioning of its shopping malls, generating additional value for the ecosystem as a whole.

| Retail Income Statement (I-Retail and Iguatemi 365) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Gross Revenue | 56,689 | 35,605 | 59.2% |
| Taxes and discounts | -14,628 | -9,604 | 52.3% |
| Net Revenue | 42,061 | 26,001 | 61.8% |
| Costs and Expenses | -37,313 | -26,517 | 40.7% |
| Other Income (Exp.) Operating | 51 | 1,045 | -95.1% |
| EBITDA | 4,800 | 528 | 808.6% |
| EBITDA Margin | 11.4% | 2.0% | 9.4 p.p. |

(1) Without straight-line effect.



FINANCIAL RESULT

FINANCIAL RESULT REMAINS AT A STABLE LEVEL, REFLECTING THE HIGH INTEREST RATE ENVIRONMENT.

Net Financial Income totaled BRL 100 million in 1Q26, remaining consistent with levels observed in recent quarters. The variation compared to 1Q25 mainly reflects the increase in the average CDI rate during the period, from 2.98% in 1Q25 to 3.41% in 1Q26, the 3.69% growth in net debt, and the one-off effects of updates to accounts payable and receivable associated with M&A transactions carried out during the period.

Financial Revenues increased by 40.9% year-on-year, driven by a 19.5% rise in income from financial investments and a reversal in the Other Financial Revenues line item, which

ended the quarter positive at BRL 2.1 million, benefiting from the monetary adjustment of receivables related to land.

Financial expenses grew 32.0% compared to 1Q25, reflecting the higher cost of capital resulting from the high interest rate environment and the higher average indebtedness during the period. The line item for interest expenses increased by 23.2% year-on-year, while the line item for Other items was impacted by updates to accounts payable associated with M&A transactions completed during the period.

| Net Financial Result - Management (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|--|-----------------|-----------------|--------------|
| Financial Revenues | 57,205 | 40,589 | 40.9% |
| Earnings from investments | 55,053 | 46,058 | 19.5% |
| Result from SWAP operation | 0 | 2,950 | -100.0% |
| Others | 2,152 | -8,419 | -125.6% |
| Financial Expenses | -157,955 | -119,679 | 32.0% |
| Interest expenses | -143,952 | -116,829 | 23.2% |
| Others | -14,003 | -2,850 | 391.4% |
| Total | -100,750 | -79,090 | 27.4% |



Iguatemi São Paulo



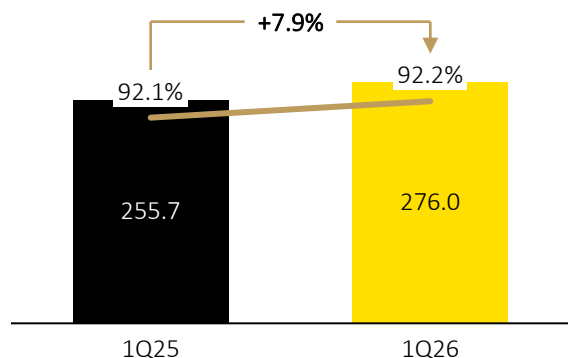
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION TAX (CURRENT AND DEFERRED)

The effective income tax and social contribution rate ended 1Q26 at 11.0%, a decrease of 6.2 p.p. compared to 1Q25, which had closed at 17.2%. The tax rate was positively impacted by Iguatemi's corporate structure and the sale of assets that occurred during the period.

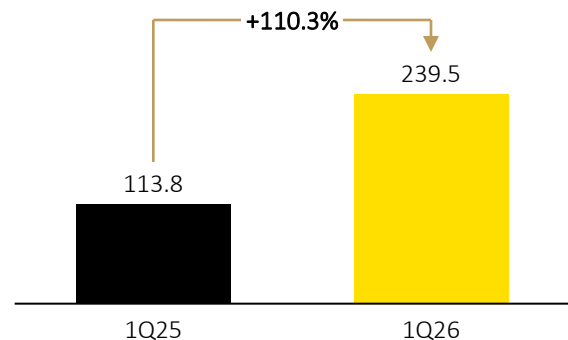
The effective tax rate without the sale of assets would be 19.9%, which is 2.7 p.p. higher than in 1Q25 due to the greater participation of companies in the actual profit in 1Q26.

NOI, NET PROFIT AND FFO

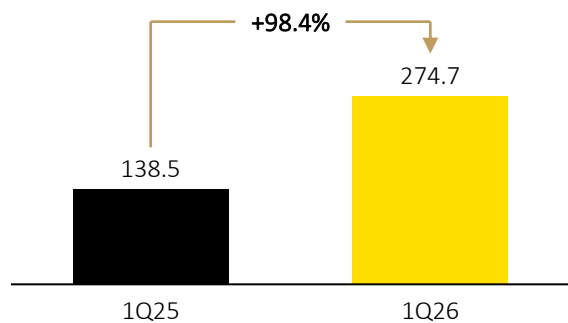
Change in NOI (BRL millions)



Change in Adjusted Net Profit(1) (BRL millions)



Change in Adjusted FFO(1) (BRL millions)



(1) Excluding the straight-line effect and the result of the SWAP of shares

INDEBTEDNESS

LEVERAGE REACHED 1.29X IN 1Q26, BELOW THE LEVEL OBSERVED BEFORE THE M&A CYCLE

Iguatemi S.A. ended 1Q26 maintaining its total debt level and decreasing its net debt by 13.7%.

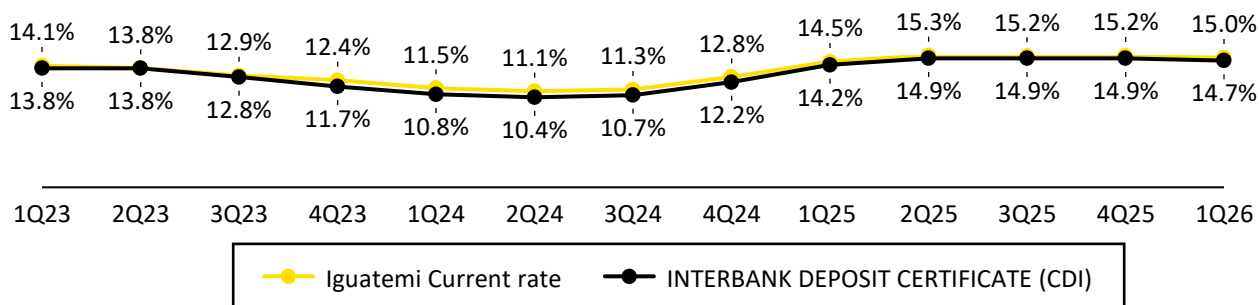
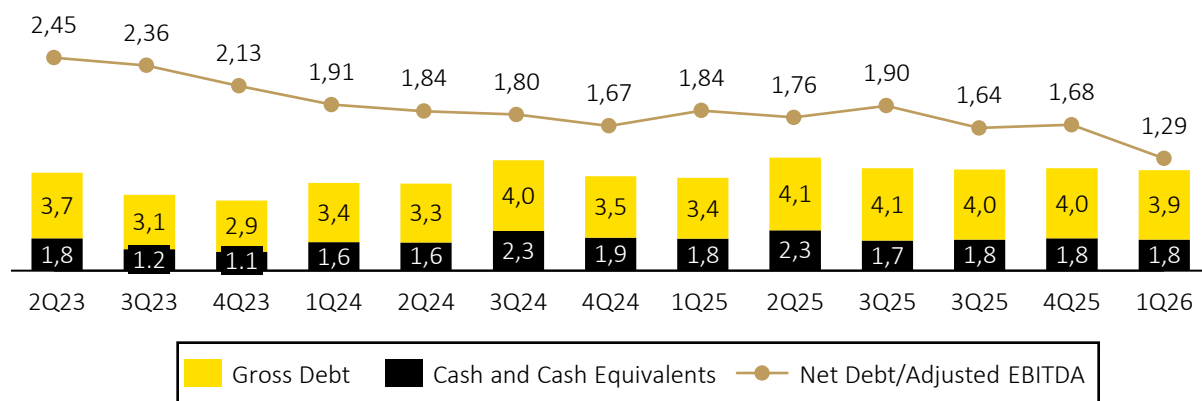
The **cost of debt remained stable** at 102.2% of the CDI (Brazilian interbank deposit rate), reinforcing the Company's financial discipline in a high-interest rate environment. **Leverage**

(Net Debt/Adjusted EBITDA) closed the quarter at **1.29x**, versus 1.76x in 1Q25. Disregarding the effect of capital gains from the sale of minority stakes in 1Q26 and 2Q25, **adjusted leverage** would end the quarter at **1.60x**, reaching its lowest level since 2Q13.

| Consolidated Data (BRL thousand) | 03/31/26 | 12/31/25 | Change % |
|-------------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| Total Debt | 3,941,725 | 3,964,050 | -0.6% |
| Cash and Cash Equivalents | 2,033,267 | 1,753,854 | 15.9% |
| Net Debt | 1,908,458 | 2,210,196 | -13.7% |
| EBITDA (LTM) | 1,437,961 | 1,268,313 | 13.4% |
| Adjusted EBITDA (LTM)(1) | 1,477,612 | 1,316,682 | 12.2% |
| Net Debt/EBITDA | 1.33x | 1.74x | -0.42 |
| Net Debt/Adjusted EBITDA (1) | 1.29x | 1.68x | -0.39 |
| Cost of Debt (% CDI) | 102.2% | 102.0% | 0.2 p.p. |
| Debt Term (years) | 4.5 | 4.7 | -0.22 |

(1) Excluding the effect of linearization and stock swaps

Change in debt and leverage





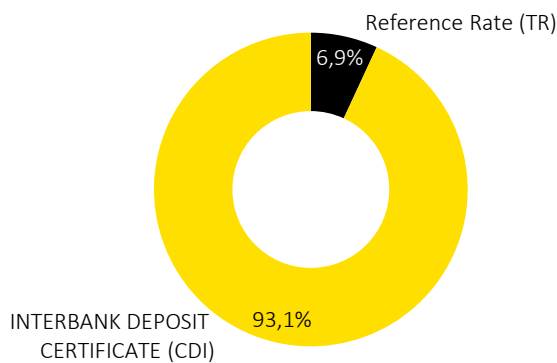
INDEBTEDNESS

THE COST OF DEBT REMAINS STABLE, EVEN IN A HIGH INTEREST RATE ENVIRONMENT

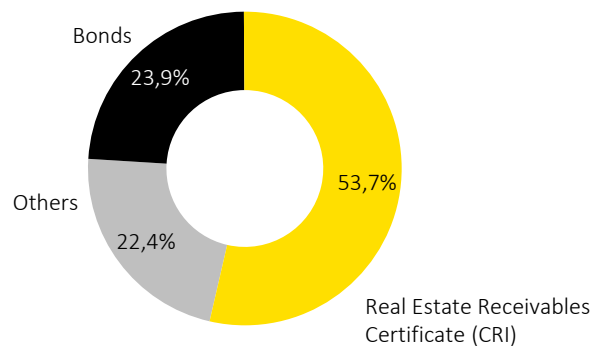
| | 1Q23 | 2Q23 | 3Q23 | 4Q23 | 1Q24 | 2Q24 | 3T24 | 4Q24 | 1Q25 | 2Q25 | 3T25 | 4T25 | 1Q26 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Debt Term (years) | 4.2 | 4.7 | 4.7 | 4.6 | 4.3 | 4.7 | 5.5 | 5.3 | 5.1 | 4.9 | 4.8 | 4.7 | 4.5 |
| Cost of Debt (%CDI) | 103% | 101% | 102% | 106% | 107% | 107% | 106% | 105% | 103% | 102% | 102% | 102% | 102% |

| Total Debt by Index and Term (BRL thousand) | 03/31/2026 | % | 12/31/2025 | % |
|---|------------|-------|------------|-------|
| Reference Rate (TR) | 271,954 | 6.9% | 284,886 | 7.2% |
| INTERBANK DEPOSIT CERTIFICATE (CDI) | 3,669,772 | 93.1% | 3,651,329 | 92.8% |
| Short term | 385,588 | 9.8% | 284,886 | 7.2% |
| Long Term | 3,556,137 | 90.2% | 3,651,329 | 92.8% |

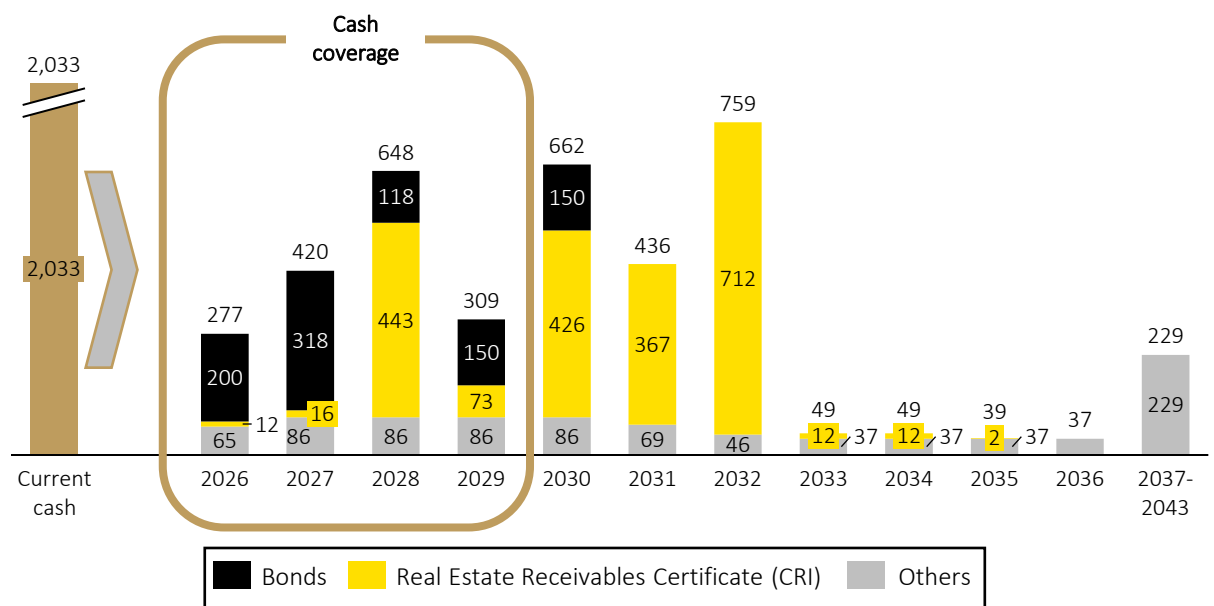
Debt profile by index.



Debt profile by type¹



Debt amortization schedule (1) - Annual (BRL millions)



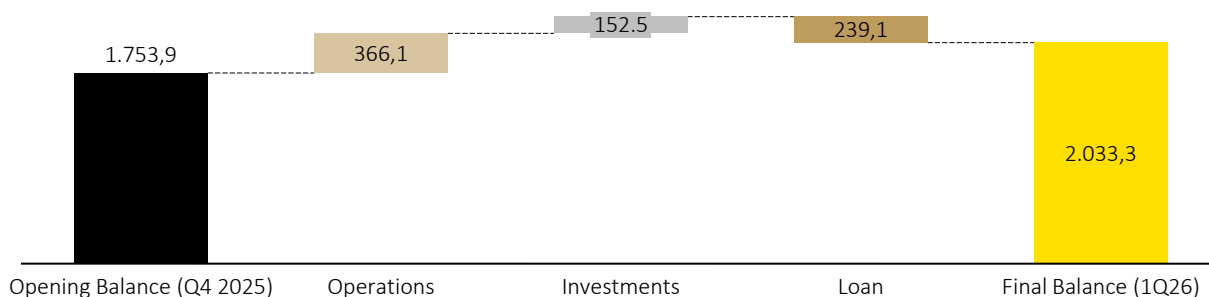
(1) Cash view;

CASH FLOW

Iguatemi's adjusted cash balance (considering the balance of Cash, Equivalents and Financial Investments) increased by BRL 279.4 million compared to the previous quarter (4Q25), ending at BRL 2,033 million.

The main variations were (in millions of reais):

- Net cash generated from operating activities(1) of BRL 366.1 million;
- Net cash flow from investing activities(2) positive at BRL 152.5 million;
- Net cash from financing activities(3) of negative BRL 239.1 million.



- (1) Adjusted operating cash flow of negative BRL 199.3 million relating to interest payments and net monetary variations.
 (2) Adjusted investment cash flow showed a negative balance of BRL 245.1 million, classified as "Financial Investments".
 (3) Financing budget adjusted by BRL 138.7 million related to the payment of treasury shares.

INVESTMENTS

In 1Q26, Iguatemi invested BRL 94.1 million in total CAPEX. Considering M&A transactions (acquisitions and sales), the total net investment was BRL25.8 million in the quarter.

| CAPEX (BRL thousand) | 1Q26 |
|-----------------------------|----------------|
| Maintenance | 9,534 |
| Real Estate Development | 61,125 |
| Others | 23,496 |
| Total⁽¹⁾ | 94,155 |
| Acquisitions | 408 |
| Divestments ⁽²⁾ | -260,371 |
| Total Net Investment | 165,808 |

- (1) This does not include capitalization amounts, which totaled BRL12.3 million for the year in the quarter.
 (2) Amount considers the R\$191.7 MM received in XPML11 fund shares in March 2026, in addition to the R\$68.7 million received in cash.



Shopping Pátio Paulista



IGUATEMI PORTFOLIO

Ownership stakes do not reflect the sales completed in March 2026.

| Portfolio | City | ABC Total Average (m ²) ⁽¹⁾ | Average Total GLA (m ²) | Iguatemi Participation | ABL Iguatemi (m ²) | Occupancy rate 1Q26 |
|--|---------------------------|--|-------------------------------------|------------------------|--------------------------------|---------------------|
| Iguatemi São Paulo | São Paulo | 48,504 | 48,504 | 59.66% | 28,938 | 96.8% |
| JK Iguatemi | São Paulo | 34.082 | 34.082 | 100.00% | 34.082 | 99.2% |
| Pátio Higienópolis | São Paulo | 34.099 | 34.099 | 28.95% | 9,872 | 99.2% |
| Pátio Paulista | São Paulo | 38.138 | 38.138 | 11.45% | 4,367 | 99.0% |
| Market Place | São Paulo | 20,948 | 20,948 | 51.00% | 10,683 | 93.6% |
| Iguatemi Alphaville | Barueri | 30,958 | 30,958 | 60.00% | 18,575 | 95.9% |
| Iguatemi Campinas | Campinas | 77,519 | 73,350 | 70.00% | 51,345 | 96.9% |
| Galleria | Campinas | 32.155 | 32.155 | 51.00% | 16,399 | 97.5% |
| Iguatemi Esplanada ⁽²⁾ | Sorocaba | 64.101 | 64.101 | 61.01% | 39.111 | 98.4% |
| Iguatemi Esplanada - proprietary area ⁽³⁾ | Sorocaba | 6.556 | 3.678 | 100.00% | 3.678 | 100.0% |
| Rio Sul Shopping Mall | Rio de Janeiro | 51,858 | 51,858 | 16.63% | 8.624 | 99.0% |
| Iguatemi Ribeirão Preto | Ribeirão Preto | 43,382 | 43,382 | 88.96% | 38,592 | 94.6% |
| Iguatemi Rio Preto | Saint Joseph of Rio Preto | 43,789 | 43,789 | 88.00% | 38,534 | 92.1% |
| Southeast Subtotal | | 526.089 | 519.042 | 58.34% | 302,800 | |
| Iguatemi Porto Alegre ⁽⁴⁾ | Porto Alegre | 68,809 | 68,809 | 42.58% | 29.299 | 98.7% |
| Praia de Belas | Porto Alegre | 46,170 | 46,170 | 57.55% | 26,571 | 96.6% |
| South Subtotal | | 114,980 | 114,980 | 48.59% | 55,870 | |
| Iguatemi Brasília | Brasilia | 34,600 | 34,600 | 64.00% | 22,144 | 97.9% |
| Subtotal DF | | 34,600 | 34,600 | 64.00% | 22,144 | |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo | New Hamburg | 20.049 | 20.049 | 51.00% | 10.225 | 98.7% |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | Tijucas | 20.120 | 20.120 | 54.00% | 10,865 | 96.7% |
| Power Center Iguatemi Campinas ⁽⁵⁾ | Campinas | 27,534 | 27,534 | 77.00% | 21.201 | 99.8% |
| Subtotal Outlet and Power Center | | 67,703 | 67,703 | 62.47% | 42,291 | |
| Subtotal Shopping Malls | | 743,372 | 736.325 | 57.46% | 423.105 | 97.3% |
| Market Place Tower I | São Paulo | 15,345 | 15,345 | 51.00% | 7,826 | |
| Market Place Tower II | São Paulo | 13,389 | 13,389 | 51.00% | 6,828 | |
| Iguatemi Tower Porto Alegre ⁽⁴⁾ | Porto Alegre | 10,276 | 10,276 | 42.58% | 4.376 | |
| Sky Galleria Tower | Campinas | 14,500 | 14,500 | 52.00% | 7,540 | |
| Subtotal Towers | | 53,510 | 53,510 | 49.65% | 26,570 | |
| Total | | 796,882 | 789,835 | 56.93% | 449,675 | |

1) Gross Commercial Area (GCA) includes, in some ventures, proprietary areas that do not belong to Iguatemi.

2) Considers the Iguatemi Esplanada complex, including Esplanada Shopping and Iguatemi Esplanada.

3) Area owned by Iguatemi on the Esplanada held through a subsidiary.

4) Considers the indirect interest of 6.58% held through Maiojama Participações.

5) Power Center located next to Shopping Iguatemi Campinas.



STRATEGIC CAPITAL ALLOCATION AND DISCIPLINE IN M&A SOLIDIFY IGUATEMI AS THE MOST PRODUCTIVE PLATFORM IN THE SECTOR.

A portfolio transformed by strategic decisions.

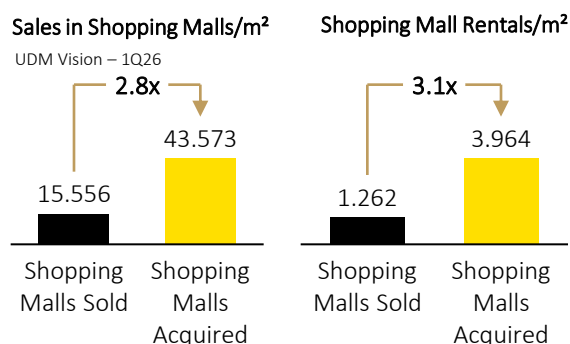
In recent years, Iguatemi has conducted one of the most significant M&A cycles in the sector, combining strategic acquisitions, increased participation in higher-productivity assets, and recycling of positions with lower relative potential.

This movement began in 2022 with the acquisition of 36% of JK Iguatemi, and has already involved BRL 2.9 billion in purchases and sales. Since then, Iguatemi has expanded its stake in Pátio Higienópolis and acquired a stake in and now manages two other significant assets - Pátio Paulista and Shopping Rio Sul. On the divestment side, it sold Iguatemi São Carlos, divested stakes in the Market Place and Galleria complexes, and celebrated the sale of minority positions in four portfolio assets.

The result is an unparalleled portfolio: The two most productive shopping malls in the country, five of the eight most productive in the sector, and a dominant presence in the higher-income regions of São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Brasília, Campinas, and Sorocaba.

Acquisitions that redefined the productivity benchmark.

The acquired assets are registering sales and rent per square meter approximately 3 times higher than the divested assets. With Rio Sul, Pátio Paulista, and a larger stake in Higienópolis, Iguatemi has consolidated a center of excellence—along with Iguatemi São Paulo and JK—with five of the ten most profitable shopping malls in the country concentrated in a single operator.



Shopping malls sold: Market Place, Galleria, Iguatemi Alphaville, Iguatemi São Carlos, Praia de Belas, Iguatemi Rio Preto, Iguatemi Ribeirão Preto

Shopping malls acquired: Pátio Paulista, Pátio Paulista, Rio Sul

Indicators that confirm the thesis

The portfolio qualification process translates into leadership in comparable indicators:

Sales/m²: 55% growth since 2022 and SAS consistently above the IPCA and ICVS-Abrasce

Market share: from 7.4% in 2019 to 12.6% in 2025 in comparison with the industry sales — a gain of 5.2 p.p..

CAGR 2022–2025: EBITDA of 22.6% and FFO of 20.4%

Financial discipline: BRL2.9 billion in transactions, BRL787 million in net investment.

The M&A cycle was enabled by three combined levers, preserving the strength of the balance sheet:

Active recycling — selling capital on attractive terms with each significant acquisition, redirecting capital to higher-return assets.

Institutional partnerships — structuring with BBIG, XPML11, Funcef, Capitânia and RBR, reducing pressure on cash flow in a context of lower liquidity.

Controlled leverage — ended the cycle at a level lower than that recorded before the start of the acquisitions.

Geographic location: dominance where income is higher

In São Paulo, five assets are located in the highest-income neighborhoods — Jardins, Itaim Bibi, Higienópolis, Paulista, and Chucri Zaidan. With Rio Sul, you gain access to the premium market in Rio de Janeiro. In other markets, dominant assets are located in Porto Alegre, Brasília, Campinas, and Sorocaba.

CONSTRUCTION POTENTIAL

OUR EXTENSIVE LAND INVENTORY ALLOWS US TO CONTINUE WITH OUR DENSIFICATION STRATEGY AND POTENTIAL EXPANSIONS.

In the medium/long term, Iguatemi will continue to use its construction potential of approximately 1,593 thousand m² of private/real estate area to strengthen its existing properties.

surrounding our ventures. For this reason, we have been selling fractions of our land for the development of mixed-use projects (commercial, residential, mixed and multifamily).

As mentioned in the latest results reports, part of our strategy comes from densifying the areas

| Project | Land area (m ²) | Potential Development m ² (shopping mall and tower) | % Iguatemi |
|------------------------------------|-----------------------------|---|--------------|
| Iguatemi Campinas - Annex Land (1) | 303,352 | 1,009,072 | 24.8% |
| Iguatemi Campinas | 124,892 | 67,600 | 70.0% |
| Iguatemi Campinas — Power Center | 59,400 | 181,635 | 77.0% |
| Iguatemi Porto Alegre | 96,440 | 30,600 | 42.6% |
| Iguatemi Esplanada | 240,782 | 188,355 | 41.3% |
| Galleria | 92,309 | 43,500 | 100.0% |
| Iguatemi Brasília | 80,967 | 5,292 | 64.0% |
| Iguatemi Rio Preto | 108,112 | 41,500 | 88.0% |
| Total | 1,106,254 | 1,567,554 | 39.0% |
| Built/commercialized GLA | | 365,420 | |
| Percentage of expansion | | 429.0% | |

(1) Exchange option + preference.

Note: Indicative landbank. Projects may be altered, changing the coefficients of use and usage of the construction potential.



Iguatemi Brasília

INVESTMENT PROPERTIES

THE ESTIMATED FAIR VALUE OF THE PROPERTIES IN OPERATION IS 80.8% ABOVE THE COMPANY'S ENTERPRISE VALUE.

The fair value of properties in operation and under development, already considering the stakes acquired in the Pátio Paulista and Pátio Higienópolis shopping malls, ended 2025 at BRL 17.2 billion, 80.8% above the Company's Enterprise Value in 1Q26.

The fair value of investment properties was estimated using the Discounted Cash Flow method. All calculations are based on the analysis of the physical qualifications of the properties under study coupled with a range of information researched in the market, which

are used to determine the fair value of the developments.

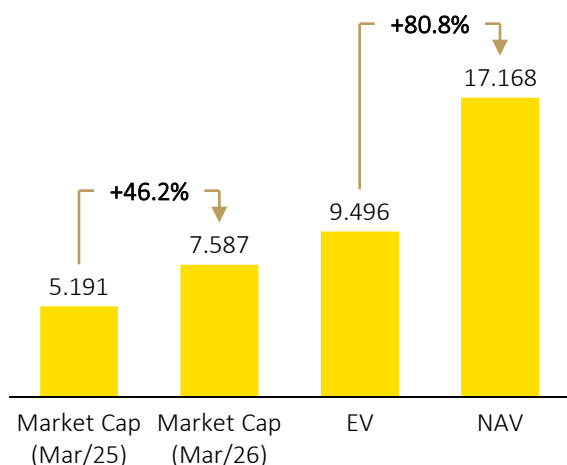
The following assumptions were used:

- Actual discount rate of 9.2% p.a.;
- Perpetuity real growth rate of 2.0% p.y.;
- No greenfield projects are included in the calculation.

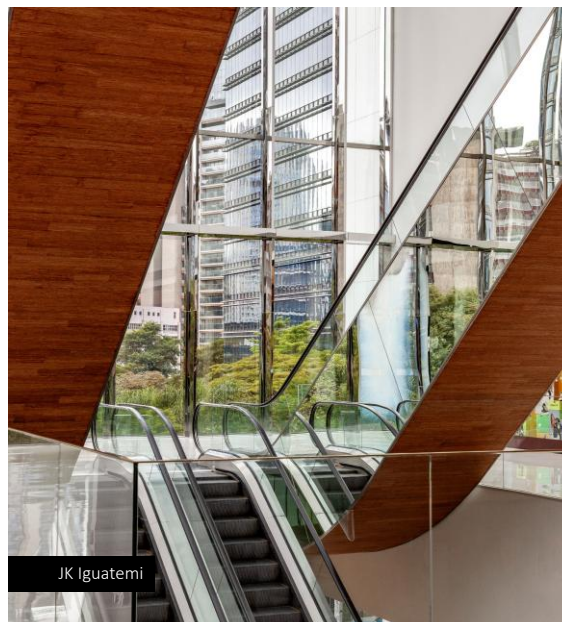
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Unit Equivalent | | | | |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Value at 100% Stake (R\$ million) | 16,406 | 19,328 | 21,830 | 24,780 | 24,888 | 23,859 | 20,908 | 22,728 | 26,988 | 32,203 |
| Iguatemi Interest (BRL million) | 9,027 | 10,534 | 11,872 | 14,011 | 14,612 | 14,034 | 12,752 | 14,070 | 15,631 | 17,168 |
| Total GLA (thousand m ²) | 746 | 746 | 757 | 710 | 711 | 709 | 723 | 727 | 753 | 753 |
| Owned GLA (thousand m ²) | 455 | 455 | 459 | 453 | 471 | 469 | 489 | 490 | 481 | 481 |
| Number of Shares (thousand) | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 264,109 | 300,585 | 300,585 | 300,585 | 296,728 |
| Share price (BRL) | 24.66 | 37.14 | 36.86 | 52.98 | 39.97 | 16.90 | 17.59 | 23.63 | 17.27 | 25.57 |
| NAV per Share (R\$) | 51.11 | 59.65 | 67.22 | 79.33 | 82.74 | 53.14 | 42.42 | 46.81 | 52.00 | 57.86 |

Base date: 12/31/2025

NAV and Company Market Cap (BRL millions)(1)



(1) Market Cap and EV base date: 03/31/2025;





IGUATEMI RESIDENCES & THEATRES

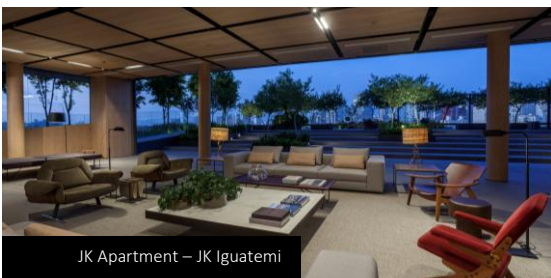
IGUATEMI REINFORCES ITS POSITIONING AND VALUE CREATION THROUGH UNIQUE SPACES.

Iguatemi has been consolidating its developments as **multifunctional platforms**, integrating retail, lifestyle, culture, business, and services, positioning its assets as hubs of experiences that enhance the perceived value of the properties.

To complete this ecosystem, the Company has a **proprietary portfolio of exclusive spaces for events and experiences**, strategically located and integrated into the malls, and aligned with the Company's premium positioning.

Iguatemi Residences

The Iguatemi Residences include: **Casa Higienópolis, Casa Jereissati, Apartamento JK, JK Eventos, Cubo JK, Lounge One** at JK Iguatemi, Iguatemi São Paulo, Iguatemi Brasília and the new Lounge at Iguatemi Porto Alegre. **Together, the spaces offer more than 6,400 sqm of versatile environments** for corporate, institutional, cultural, and networking events.

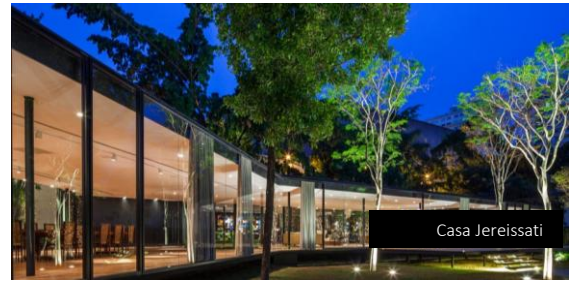


JK Apartment – JK Iguatemi



Lounge One – Iguatemi Brasília

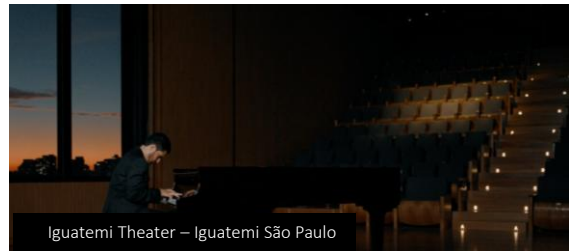
Temporary rental spaces enable partnerships with brands, retailers, and customers, as well as diversifying the portfolio's revenue streams. This movement reflects a trend in retail: Brands are seeking to expand their physical touchpoints with consumers to build experiences and strengthen relationships with their audience, generating value for the retailer and the product portfolio.



Casa Jereissati

Iguatemi Theaters

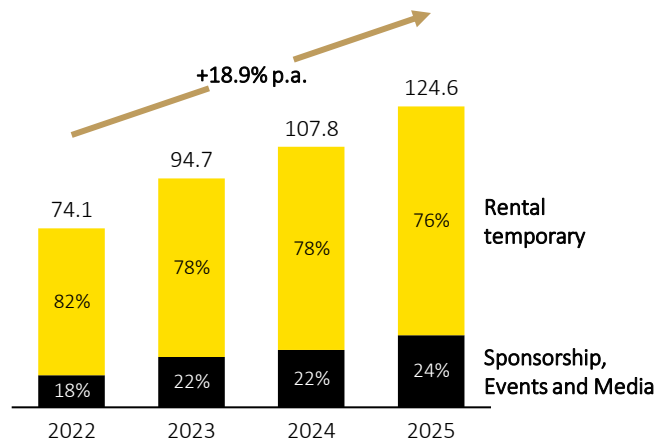
Iguatemi features spaces dedicated to art, culture, and events: The Iguatemi Theater, Folha Theater, and the Sky Galleria Auditorium, which opened a few weeks ago in the Sky Tower, reinforce a positioning that goes beyond retail. In a scenario where experience is increasingly the main differentiating asset, cultural curation becomes an essential part of the value proposition, and the spaces consolidate Iguatemi's position as a reference in the cultural life of the cities where it is present.



Iguatemi Theater – Iguatemi São Paulo

In addition to increasing the attractiveness of assets and generating qualified traffic, **event spaces are responsible for a growing revenue from temporary rentals.**

Revenue from temporary rentals and business openings (BRL thousand)





EXPERIENCES AND EVENTS

IGUATEMI CONTINUES TO GENERATE VALUE BY CONNECTING ITS AUDIENCE WITH EXPERIENCES OF ART, CULTURE, AND HOSPITALITY.

In this context of proprietary event spaces, the strategy materializes when these spaces gain relevance through strategic partnerships with brands, cultural institutions, and relevant projects, which complement Iguatemi's positioning as a curator of experiences and content.

Recent examples include:

BELMOND HOUSE

Between March 9th and 15th, the Belmond luxury hotel chain held a series of immersive programs that connected hospitality, gastronomy, wellness, and lifestyle in an unprecedented way in São Paulo.



Evento Belmond - Casa Higienópolis

The events took place at Casa Higienópolis and Casa Jereissati and featured an immersive program with gastronomy, wellness, and experiences inspired by iconic Belmond hotel destinations, such as the Copacabana Palace.



Belmond Event - Casa Jereissati

Iguatemi, as co-founder and host of Arq.Futuro, held the 3rd edition of the forum on April 14th at Theater Iguatemi Campinas, promoting discussions on urbanism, cities, and public space. The event is part of the Company's strategy to go beyond commercial operations and position its projects as agents of urban transformation, reaffirming its commitment to the sustainable development of the cities where it operates.



ARQFuturo – Iguatemi Campinas Theater

SP-ARTE

As a supporter and sponsor of SP-Arte, Iguatemi was present at the 22nd edition of the largest art and design fair in Latin America, held between April 8 and 12 at the Bienal Pavilion in Ibirapuera Park. Through Arena Iguatemi, the Company promoted a program of talks curated by Marcello Dantas and carried out its traditional donation of artwork to the Pinacoteca do Estado, consolidating its role as a connecting agent between art, culture, and contemporary thought.



SP-Arte 2026

These initiatives enhance the use of spaces, deepen relationships with high-value audiences, increase Iguatemi's institutional visibility, and strengthen ties with the city, creating benefits for customers, retailers, and business partners.



ESG

IGUATEMI ADVANCES ON THE ESG AGENDA WITH ENVIRONMENTAL CERTIFICATIONS, DIVERSITY, AND MENTAL HEALTH.

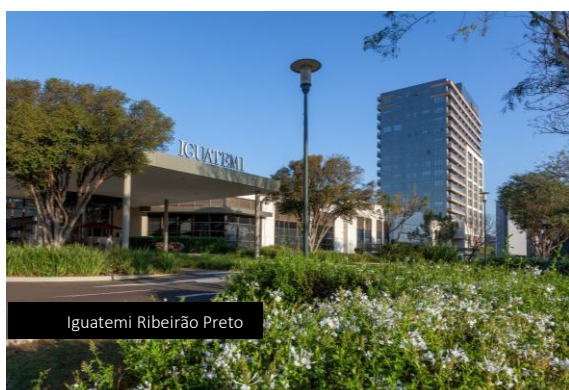
Iguatemi continues to advance its ESG agenda, focusing on **environmental efficiency, user well-being, and continuous asset improvement**, reinforcing its commitment to sustainability in the experience of customers, retailers, and tenants.

In 1Q26, we can highlight:

- LEED Certification:** It is a global certification that recognizes buildings with high environmental performance, energy efficiency, waste management, and a focus on user well-being. **In 1Q26, Tower 1 of Market Place reached the Gold category and Tower 2 reached Platinum.** Furthermore, **Casa Figueira, which already held the ACQUA certification, received the LEED Gold seal.**
- MSCI:** It is a classification that assesses companies' performance on seven levels in financially relevant sustainability issues, across the environmental, social, and governance dimensions. **In March 2026, Iguatemi's rating was maintained to BBB.**

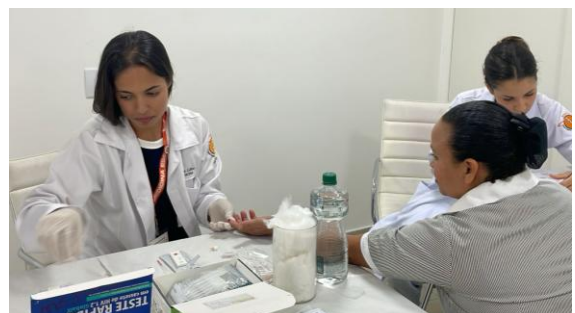


These achievements reinforce the Company's commitment to sustainable portfolio management, with the goal of progressively certifying all of its assets.



Iguatemi Health

In the social pillar, Iguatemi advanced its health and diversity agenda in 1Q26 through initiatives aligned with the Iguatemi Health ecosystem, focusing on promoting well-being and a more inclusive work environment. During Women's Month, the Company promoted an awareness panel on menopause and its impact on work, an initiative that is especially relevant considering that women represent 43% of the workforce and 50% of leadership positions.



Mental Health Census

Additionally, Iguatemi conducted its first **Mental Health Census**, in partnership with Vittude, aiming to deepen the assessment of employees' emotional well-being and support the evolution of the Company's wellness initiatives. During the period, the Internal Work Accident Prevention Week was also held, with initiatives focused on physical and mental health, reinforcing the commitment to safe and healthy work environments.



CAPITAL MARKETS

Iguatemi is listed on the B3 stock exchange, with the ticker symbols IGTI11, IGTI3, and IGTI4, and is part of several indices, such as: GPTW, IBOV, ISE, IBRA, IBXX, ICO2, IDVR, IGCT, IGCX, IMOB, ITAG, SMLL, TEVA, FTSE Emerging Markets.

Our main shareholders and the Company's free float, as of March 31, 2026, are described in the table below:

| Shareholding structure (Iguatemi S.A.) | IGTI3 (ONs) | | IGTI4 (PNs) | | IGTI11 (Units) | | Unit Equivalent | |
|---|--------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|-----------------|--|
| | # ON stocks | # PN shares | # ON stocks | # PN shares | (theoretical) | % total | | |
| Controlling Shareholder | 530,132,630 | 0 | 4,209,970 | 8,419,940 | 79,943,203 | 26.94% | | |
| Free Float | 24,301,447 | 2,252,052 | 211,480,329 | 422,960,658 | 215,917,129 | 72.77% | | |
| Treasury | 0 | 0 | 868,053 | 1,736,106 | 868,053 | 0.29% | | |
| Total | 554,434,077 | 2,252,052 | 216,558,352 | 433,116,704 | 296,728,385 | 100.00% | | |

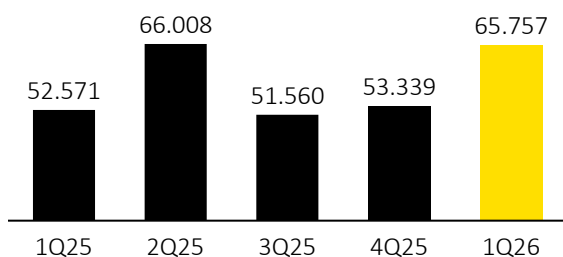
Iguatemi's Unit closed 1Q26 trading at BRL 27.78. Currently, 14 market analysts have active coverage at Iguatemi.

IGTI11

| | |
|------------------------------|-------------------|
| Final price (03/31/2026) | BRL 27.78 |
| Highest price 1T26 | BRL 29.68 |
| Lowest price 1T26 | BRL 25.02 |
| Appreciation in 1Q26 | 8.64% |
| Number of Equivalent Units | 296,728,385 |
| Market Cap (03/31/2026) | BRL 8,243,114,543 |
| Average daily liquidity 1Q26 | BRL 65,757,192 |

Source: Bloomberg. Base date: 03/31/2026

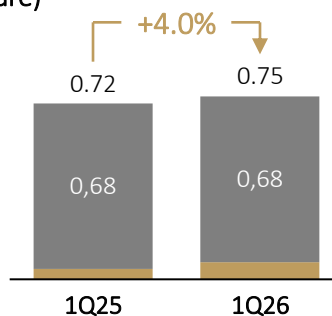
Average quarterly volume (BRL thousand)



Source: Bloomberg. Base date: 03/31/2026

The return generated for shareholders closed 1Q26 with an increase of 4.0% compared to 1Q25.

Return generated to the shareholder (BRL/share)*



Legend: Dividend/share (grey), Buyback/share (yellow)

* Dividends + Treasury share buybacks divided by equivalent Units in the period.





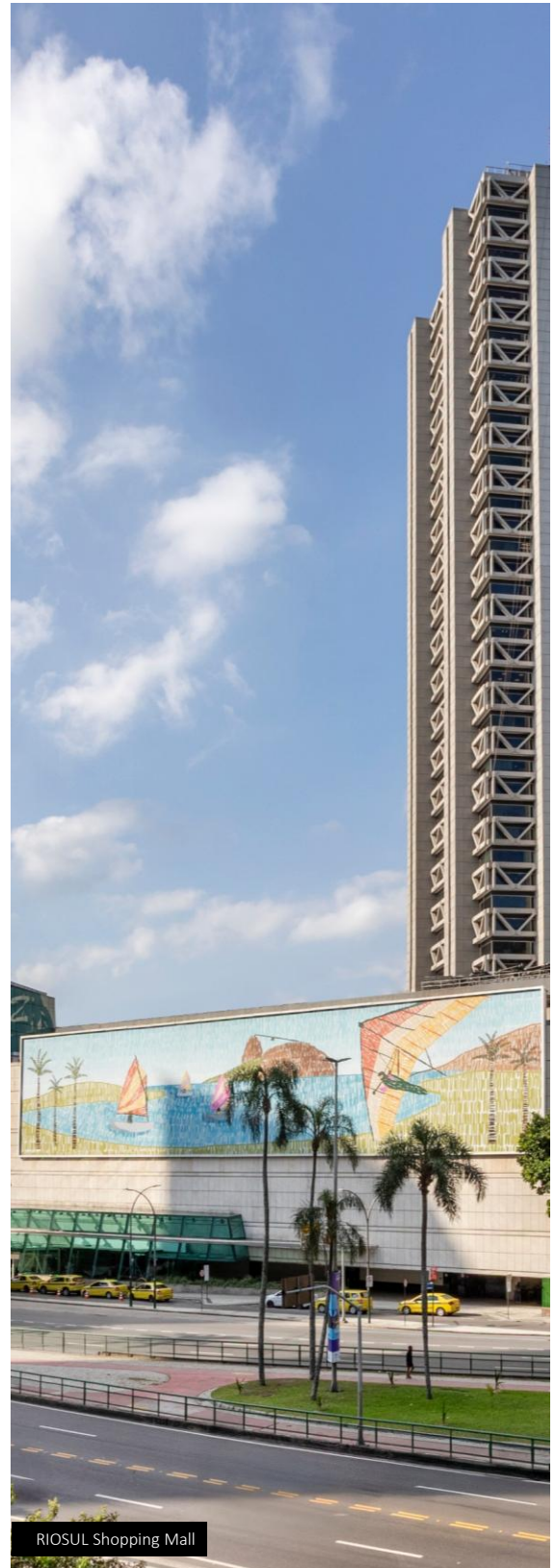
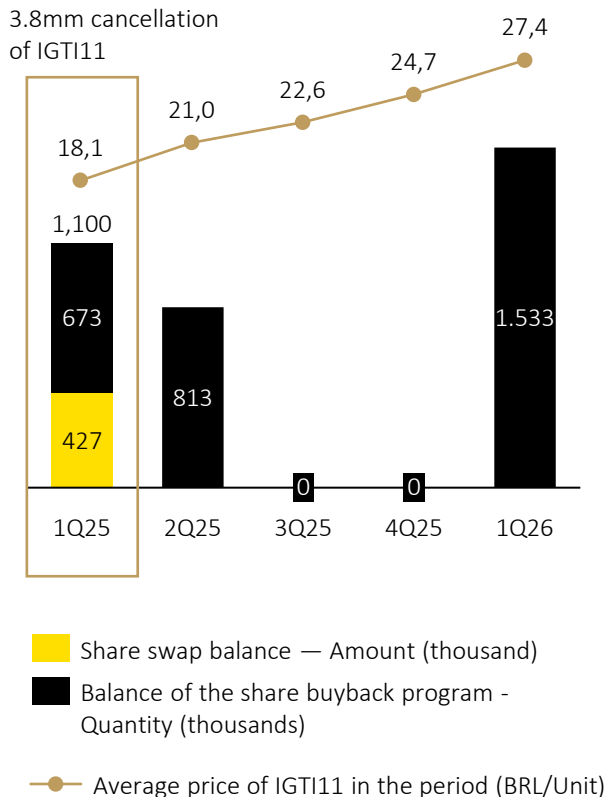
CAPITAL MARKETS

Over the past few months, 20% of the Company's share buyback plan has been executed, aiming to acquire IGTI11 units at a price below fair value.

The plan also includes the need for shares distributed as a long-term incentive by Iguatemi.

The Company announced a new buyback program on 02/04/2025. Since then, 1,533,000 units (IGTI11) have been acquired, equivalent to 20% of the total approved repurchase plan, amounting to BRL 36.2 million.

Change in the share buyback and SWAP program



RIOSUL Shopping Mall

INDEPENDENT AUDITING SERVICES — COMPLIANCE WITH CVM INSTRUCTION 381/2003

As of the first quarter of 2022, the Company and its subsidiaries began using the auditing services of Deloitte Touche Tohmatsu Limited. The Company's policy for contracting services not related to external auditing from our independent auditors is based on the principles that preserve the independent auditor's independence. These internationally accepted principles are: (a) the auditor must not audit their own work; (b) the auditor must not hold a management position in their customer; and (c) the auditor must not promote their customer's interests.

Note: Non-financial data, such as GLA, average sales, average rents, occupancy costs, average prices, average quotes, EBITDA and Pro-forma Cash Flow, have not been reviewed by our independent auditors.

The Company is bound by arbitration at the Market Arbitration Chamber, as per the arbitration clause contained in its Articles of Association.

ABOUT IGUATEMI S.A.

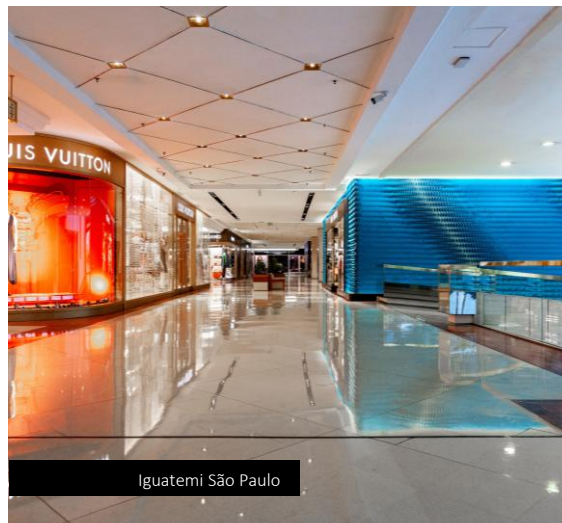
Iguatemi is one of the largest full-service companies in the Brazilian shopping mall industry. Its activities cover the whole range of the business, from conception, planning to development and management of regional shopping malls, premium e-commerce under the marketplace model, premium outlets and mixed-use real estate complexes with office and residential towers.

The company was a pioneer in opening the country's first shopping center, Iguatemi São Paulo, which is celebrating 59 years in the market, and currently holds stakes in 17 shopping centers, two premium outlets, a premium e-commerce marketplace, and four commercial towers.

The developments together total an average total GLA of 789,800 m², with their own GLA corresponding to 449,700 m².

Iguatemi shares are traded on the B3 [IGTI11] and are part of the Ibovespa Index. Also, since January 2, 2024, the Company has been part of the B3 Corporate Sustainability Index ("ISE B3") portfolio, a national reference in corporate sustainability.

Considerations regarding business prospects, estimates of operating and financial results, and growth prospects for Iguatemi, eventually expressed in this report, constitute only projections and, as such, are based exclusively 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. These considerations depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the sector and the Brazilian economy, among other factors, and are therefore subject to change without notice.



APPENDIX

RECONCILIATION BETWEEN CONSOLIDATED FINANCIAL AND MANAGEMENT STATEMENTS.

The Company's managerial information, based on the statement of profit or loss for the consolidated year, was prepared to reflect the Company's interest in all Malls and Towers in its portfolio, including consolidating the indirect interest of 6.58% in Shopping Iguatemi Porto Alegre and attached Tower (Iguatemi Business) as of January 1, 2020. In accordance with the accounting standards, this interest is recorded in the income using the Equity Equivalence in the statement of profit or loss for the period.

Furthermore, the Company presents adjusted management figures, which exclude the effects of discount linearization and point resale, believing that this view reflects the best possible understanding of the financial results for the period. Finally, for a better understanding of the shopping mall business results, the shopping mall and retail results have been separated between pages 16 and 18.

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS FOR THE FIRST QUARTER OF 2026

CONSOLIDATED MANAGERIAL STATEMENT OF INCOME FOR THE FISCAL YEAR

| Consolidated Income Statement – Management (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Gross Revenue | 414,754 | 371,441 | 11.7% |
| Deductions, taxes, and contributions | -53,726 | -56,016 | -4.1% |
| Net Revenue | 361,028 | 315,425 | 14.5% |
| Cost of Goods and/or Services Sold | -90,885 | -76,056 | 19.5% |
| Gross Profit | 270,143 | 239,369 | 12.9% |
| Operating Revenues/Expenses | 97,338 | -30,914 | -414.9% |
| General & Administrative Expenses | -53,014 | -45,992 | 15.3% |
| Other Operating Revenue and Expenses | 149,879 | 14,685 | 920.6% |
| Equity Equivalence | 472 | 393 | 20.2% |
| Result Before the Result. Finance and Taxation | 367,481 | 208,455 | 76.3% |
| Financial Result | - | -79,090 | 27.4% |
| Financial Revenue | 57,205 | 37,639 | 52.0% |
| Financial Expenses | - | -116,729 | 35.3% |
| | 157,955 | | |
| Profit Before Income Taxes | 266,731 | 129,365 | 106.2% |
| Income Tax and Social Contribution Tax | -29,121 | -21,917 | 32.9% |
| Profit/Loss for the Period | 237,610 | 107,448 | 121.1% |
| Attributable to Members of the Parent Company | 237,587 | 107,422 | 121.2% |
| Attributable to Non-Controlling Members | 23 | 27 | -11.9% |

APPENDIX

STATEMENT OF CONSOLIDATED ACCOUNTING RESULTS AND RECONCILIATION

| Accounting Income Statement (BRL thousand) | 1Q26 | 1Q25 | Change % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Gross Revenue | 410,935 | 367,841 | 11.7% |
| Deductions, taxes, and contributions | -53,514 | -55,723 | -4.0% |
| Net Revenue | 357,421 | 312,118 | 14.5% |
| Cost of Goods and/or Services Sold | -96,824 | -74,443 | 30.1% |
| Gross Profit | 260,597 | 237,675 | 9.6% |
| Operating Revenues/Expenses | 101,656 | -33,060 | -407.5% |
| General & Administrative Expenses | -46,914 | -47,266 | -0.7% |
| Other Operating Revenue and Expenses | 149,785 | 14,681 | 920.3% |
| Equity Equivalence | -1,215 | -475 | 155.8% |
| Earnings Before Financ. Income and Taxes | 362,253 | 204,615 | 77.0% |
| Financial Result | -95,973 | -75,447 | 27.2% |
| Financial Revenue | 71,972 | 62,643 | 14.9% |
| Financial Expenses | -167,945 | -138,090 | 21.6% |
| Earnings Before Income Taxes | 266,280 | 129,168 | 106.2% |
| Income Tax and Social Contribution Tax | -28,672 | -21,707 | 32.1% |
| Profit/Loss for the Period | 237,608 | 107,461 | 121.1% |
| Attributable to Members of the Parent Company | 237,585 | 107,434 | 121.1% |
| Attributable to Non-Controlling Members | 23 | 27 | -14.8% |

STATEMENT OF INCOME FOR THE FISCAL YEAR — MANAGERIAL X FINANCIAL RECONCILIATION

| Income Statement – Reconciliation between the accounting statement and the management statement (BRL thousand) | 1Q26 Accounting | Adjustments | 1Q26 Management |
|--|-----------------|--------------|-----------------|
| Gross Revenue | 410,935 | 3,819 | 414,754 |
| Deductions, taxes, and contributions | -53,514 | -212 | -53,726 |
| Net Revenue | 357,421 | 3,607 | 361,028 |
| Cost of Goods and/or Services Sold | -96,824 | 5,939 | -90,885 |
| Gross Profit | 260,597 | 9,546 | 270,143 |
| Operating Revenues/Expenses | 101,656 | -4,318 | 97,338 |
| General & Administrative Expenses | -46,914 | -6,100 | -53,014 |
| Other Operating Revenue and Expenses | 149,785 | 94 | 149,879 |
| Equity Equivalence | -1,215 | 1,687 | 472 |
| Earnings Before Financ. Income and Taxes | 362,253 | 5,228 | 367,481 |
| Financial Result | -95,973 | -4,777 | -100,750 |
| Financial Revenue | 71,972 | -14,767 | 57,205 |
| Financial Expenses | -167,945 | 9,990 | -157,955 |
| Earnings Before Income Taxes | 266,280 | 451 | 266,731 |
| Income Tax and Social Contribution Tax | -28,672 | -449 | -29,121 |
| Profit/Loss for the Period | 237,608 | 2 | 237,610 |
| Attributable to Members of the Parent Company | 237,585 | 2 | 237,587 |
| Attributable to Non-Controlling Members | 23 | 0 | 23 |

APPENDIX

STATEMENT OF INCOME – RECONCILIATION OF MANAGEMENT EBITDA VS. ACCOUNTING EBITDA

| Income Statement - Reconciliation between the accounting statement and the management statement | 1Q26 Accounting | Adjustments 1 | 1Q26 Management | 1Q25 Accounting | Adjustments | 1Q25 Management |
|---|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|
| Gross Revenue | 410,935 | 3,819 | 414,754 | 367,841 | 3,600 | 371,441 |
| Taxes and discounts | -53,514 | -212 | -53,726 | -55,723 | -293 | -56,016 |
| Net Revenue | 357,421 | 3,607 | 361,028 | 312,118 | 3,307 | 315,425 |
| Costs | -70,941 | 319 | -70,622 | -60,834 | -206 | -61,040 |
| Administrative expenses | -36,473 | -479 | -36,952 | -35,800 | -132 | -35,932 |
| Pre-Operational Expenses | -1,082 | 0 | -1,082 | -455 | 0 | -455 |
| Other Income (Exp.) Operating | 149,785 | 94 | 149,879 | 14,681 | 4 | 14,685 |
| Income using the equity equivalence | -1,215 | 1,687 | 472 | -475 | 868 | 393 |
| EBITDA | 397,495 | 5,229 | 402,724 | 229,235 | 3,841 | 233,076 |
| Depreciation and amortization | -35,242 | -1 | -35,243 | -24,620 | -1 | -24,621 |
| EBIT | 362,253 | 5,228 | 367,481 | 204,615 | 3,840 | 208,455 |
| Financial Revenue | 71,972 | -14,767 | 57,205 | 62,643 | -25,004 | 37,639 |
| Financial Expenses | -167,945 | 9,990 | -157,955 | -138,090 | 18,411 | -119,679 |
| Income Tax & Social Contribution | -28,672 | -449 | -29,121 | -21,707 | -210 | -21,917 |
| Minority interest | 23 | -46 | -23 | 27 | -54 | -27 |
| Net profit | 237,631 | -44 | 237,587 | 107,488 | -66 | 107,422 |

STATEMENT OF INCOME – RECONCILIATION OF ADJUSTED AND SEGMENT-BASED EBITDA

| Income Statement - Reconciliation between the accounting statement and the management statement | 1Q26 Accounting | Adjustments 1 | 1Q26 Management | 1Q25 Accounting | Adjustments | 1Q25 Management |
|---|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|
| Net profit | 237,608 | 2 | 237,610 | 107,461 | -12 | 107,449 |
| (+) IR / CS | 28,672 | 449 | 29,121 | 21,707 | 210 | 21,917 |
| (+) Net Financial Expenses | 95,973 | 4,777 | 100,750 | 75,447 | 3,643 | 79,090 |
| EBIT (EBIT) | 362,253 | 5,228 | 367,481 | 204,615 | 3,840 | 208,455 |
| (+) Depreciation and Amortization | 35,242 | 1 | 35,243 | 24,620 | 1 | 24,621 |
| EBITDA | 397,495 | 5,229 | 402,724 | 229,235 | 3,841 | 233,076 |
| (+) Linearization 2 | 2,494 | 0 | 2,494 | 11,157 | -3 | 11,157 |
| Adjusted EBITDA | 399,989 | 0 | 405,218 | 240,392 | 3,839 | 244,233 |
| Adjusted EBITDA - Shopping Malls | 395,190 | 0 | 400,419 | 239,863 | 0 | 243,705 |
| Adjusted EBITDA - Retail | 4,800 | 0 | 4,800 | 528 | 0 | 528 |

(1) Indirect participation in Shopping Iguatemi Porto Alegre and adjacent tower (Iguatemi Business).

APPENDIX

FINANCIAL CONSOLIDATED BALANCE SHEET

| Assets (BRL thousand) | 03/31/2026 | 12/31/2025 | Change % |
|--------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| Current assets | 2,561,984 | 2,332,708 | 9.8% |
| Cash and Cash Equivalents | 2,033,267 | 1,753,854 | 15.9% |
| Trade receivables | 435,503 | 487,717 | -10.7% |
| Inventories | 40,782 | 41,576 | -1.9% |
| Recoverable taxes | 20,903 | 32,365 | -35.4% |
| Prepaid Expenses | 22,053 | 7,935 | 177.9% |
| Other current assets | 9,476 | 9,261 | 2.3% |
| Non-current assets | 7,115,192 | 7,164,393 | -0.7% |
| Long-term assets | 581,845 | 519,279 | 12.0% |
| Financial investments | 0 | 0 | n/a |
| Trade receivables | 413,622 | 367,479 | 12.6% |
| Deferred taxes | 36,906 | 22,220 | 66.1% |
| Credits with Related Parties | 12,693 | 11,379 | 11.5% |
| Other non-current assets | 118,624 | 118,201 | 0.4% |
| Investments | 6,374,799 | 6,485,833 | -1.7% |
| Equity interests | 269,432 | 270,108 | -0.3% |
| Investment Properties | 6,105,367 | 6,215,725 | -1.8% |
| Property, plant, and equipment | 59,111 | 57,915 | 2.1% |
| Intangible assets | 99,437 | 101,366 | -1.9% |
| Total Assets | 9,677,176 | 9,497,101 | 1.9% |

| Liabilities (BRL thousand) | 03/31/2026 | 12/31/2025 | Change % |
|--|------------------|------------------|--------------|
| Current Liabilities | 907,354 | 935,402 | -3.0% |
| Social and labor obligations | 28,703 | 47,978 | -40.2% |
| Suppliers | 54,520 | 28,233 | 93.1% |
| Tax obligations | 55,454 | 41,404 | 33.9% |
| Loans and financing | 175,972 | 157,519 | 11.7% |
| Bonds | 209,616 | 228,521 | -8.3% |
| Other Obligations | 355,502 | 408,301 | -12.9% |
| Profits and revenue to be appropriated | 27,587 | 23,446 | 17.7% |
| Non-current liabilities | 3,899,886 | 3,909,835 | -0.3% |
| Loans and financing | 2,822,746 | 2,844,977 | -0.8% |
| Bonds | 733,392 | 733,033 | 0.0% |
| Liabilities owed to related parties | 0 | 0 | n/a |
| Others | 246,243 | 222,193 | 10.8% |
| Deferred taxes | 11,289 | 13,083 | -13.7% |
| Provisions | 33,152 | 34,188 | -3.0% |
| Profits and revenue to be appropriated | 53,064 | 62,361 | -14.9% |
| Net worth | 4,869,936 | 4,651,864 | 4.7% |
| Paid-In Share Capital | 1,759,393 | 1,759,393 | 0.0% |
| Capital reserves | 1,334,681 | 1,354,190 | -1.4% |
| Profit Reserves | 1,538,061 | 1,538,061 | 0.0% |
| Accumulated Profit/Loss | 237,585 | 0 | #DIV/0! |
| Non-Controlling Interest | 216 | 220 | -1.8% |
| Total Liabilities | 9,677,176 | 9,497,101 | 1.9% |

APPENDIX

CASH FLOW STATEMENT

| Consolidated (BRL thousand) | 03/31/2026 | 12/31/2025 |
|---|-----------------|----------------|
| Cash Flow from Operating Activities | 166,791 | -6,217 |
| Cash from operations | 189,972 | 285,655 |
| Net profit for the year | 237,608 | 145,101 |
| Depreciation and amortization | 35,242 | 39,349 |
| Gain or Loss on disposal of Permanent Assets | -188,762 | 3,718 |
| Income using the equity equivalence | 1,215 | 279 |
| Monetary variations, net | 78,474 | 86,520 |
| Provisions for tax, labor, and civil risks | 15,352 | -20,361 |
| Deferred income tax and social contribution tax | -9,316 | -9,576 |
| Provision for share-based payments | 4,556 | 4,555 |
| Provision for bonus program | 3,434 | 16,177 |
| Provision for doubtful accounts | 6,472 | 2,946 |
| Loss (gain) in interest | 0 | 0 |
| Deferred Revenue | 0 | 0 |
| Amortization of intake costs | 2,461 | 822 |
| Non-Controlling Interest | 0 | 0 |
| Provision for inventory devaluation | 0 | 616 |
| Straight-line effect of COVID-19 discounts | 3,236 | 15,509 |
| Changes in assets and liabilities | 144,491 | -123,989 |
| Others | -167,672 | -167,883 |
| Cash Flow from Investing Activities | -92,634 | 104,761 |
| Financial investments | -53,421 | 174,843 |
| Acquisitions of non-current assets | -106,933 | 187,081 |
| Sale of Fixed Assets | 68,700 | -274,322 |
| Others | -980 | 17,159 |
| Cash Flow from Financing Activities | -100,375 | -71,184 |
| Amortization of financings | -25,034 | -21,248 |
| Dividends Paid | -49,935 | -49,936 |
| Funds intake | 0 | 0 |
| Proceeds from Bond issue | 0 | 0 |
| Proceeds from Share issue | 0 | 0 |
| Others | -25,406 | 0 |
| Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents | -26,218 | 27,360 |
| Initial balance of Cash and Cash Equivalents | 36.013 | 8.653 |
| Closing balance of Cash and Cash Equivalents | 9.795 | 36.013 |

1- In Q4 2025, a reclassification was carried out to better present the net investment for the period. Therefore, sales of equity stakes to Funcef and RBR were included in the Non-Current Asset Acquisitions line item, providing greater clarity in the financial statements from an annual perspective.

APPENDIX

ADJUSTED CASH FLOW STATEMENT

| Consolidated (BRL thousand) | 03/31/2026 | 12/31/2025 |
|--|-----------------|-----------------|
| Cash Flow from Operating Activities | 366.094 | 202,410 |
| Cash from operations | 250.511 | 348,614 |
| Net profit for the year | 237,608 | 145.101 |
| Depreciation and amortization | 35,242 | 39,349 |
| Gain or Loss on disposal of Permanent Assets | -188.762 | 3,718 |
| Income using the equity equivalence | 1.215 | 279 |
| Monetary variations, net | 139.013 | 149,479 |
| Provisions for tax, labor, and civil risks | 15,352 | -20.361 |
| Deferred income tax and social contribution tax | -9.316 | -9.576 |
| Provision for share-based payments | 4,556 | 4,555 |
| Provision for bonus program | 3.434 | 16.177 |
| Provision for doubtful accounts | 6,472 | 2,946 |
| Loss (gain) in interest | 0 | 0 |
| Adjustment to fair value | 0 | 0 |
| Amortization of intake costs | 2,461 | 822 |
| Non-Controlling Interest | 0 | 0 |
| Provision for inventory devaluation | 0 | 616 |
| Straight-line effect of COVID-19 discounts | 3.236 | 15.509 |
| Changes in assets and liabilities | 144,491 | -123.989 |
| Others | -28.908 | -22.215 |
| Cash Flow from Investing Activities | 152,458 | -70,082 |
| Financial investments | 191,671 | 0 |
| Acquisitions of non-current assets | -106,933 | 187,081 |
| Sale of Fixed Assets | 68,700 | -274,322 |
| Others | -980 | 17,159 |
| Cash Flow from Financing Activities | -239,139 | -216,852 |
| Amortization of financings | -25,034 | -21,248 |
| Dividends Paid | -49,935 | -49,936 |
| Funds intake | 0 | 0 |
| Proceeds from Bond issue | 0 | 0 |
| Proceeds from Share issue | 0 | 0 |
| Payment of interest | -138,764 | -145,668 |
| Others | -25,406 | 0 |
| Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents | 279,413 | -84,524 |
| Initial Balance of Cash and Cash Equivalents and Financial Investments | 1,753,854 | 1,838,378 |
| Closing Balance of Cash and Cash Equivalents and Financial Investments | 2,033,267 | 1,753,854 |

1- In 4Q25, a reclassification was carried out to better present the net investment for the period, thus including the sales of equity stakes to Funcef and RBR in the Non-Current Asset Acquisitions line, providing greater clarity in the financial statements on an annual basis.

- Adjusted operating cash flow of negative BRL 199.3 million related to interest payments and net monetary variations.
- Adjusted Investment Cash Flow with a negative balance of BRL 245.1 million, classified as "Financial Investments".
- Adjusted Financing Fund by BRL 138.7 million related to the payment of treasury shares.

GLOSSARY

ABL: Gross Leasable Area.

Own ABL: Total GLA x Iguatemi's share in each mall.

Average Owned ABL: Arithmetic mean of the owned GLA for each period. To avoid distortions, in the months in which acquisitions took place, we weighted the average over the number of current days that each acquisition contributed revenue to the Company.

Total ABL: GLA which corresponds to the sum of all areas available for rent, except for kiosks, in the Malls in which Iguatemi holds an interest.

Average Total GLA: Arithmetic mean of total GLA in a period.

Rent per m²: Minimum rent, overage, and temporary rental divided by total GLA (Gross Leasable Area).

Capex: Funds allocated for improvements to real estate developments, new shopping centers, expansions, IT projects and equipment, and other investments.

Occupancy cost as a percentage of sales: Total rent (minimum + overage) + condominium fees + promotional fund divided by total sales. Reported in the "cash" accounting.

EBITDA: Non-accounting measurement prepared by Iguatemi's management, calculated in accordance with the provisions of CVM Circular Letter No. 156/2022, consisting of

operating profit plus net financial result and depreciation and amortization.

FFO: Net profit + Depreciation and Amortization.

NOI Margin: NOI of the ventures over Net Revenue of discounts of the venture

NAV (Net Asset Value): Fair value of the Company's investment portfolio.

NOI: Net operating income from ventures consolidated in the Iguatemi stake.

Occupancy rate: Total leased and occupied GLA divided by Total GLA.

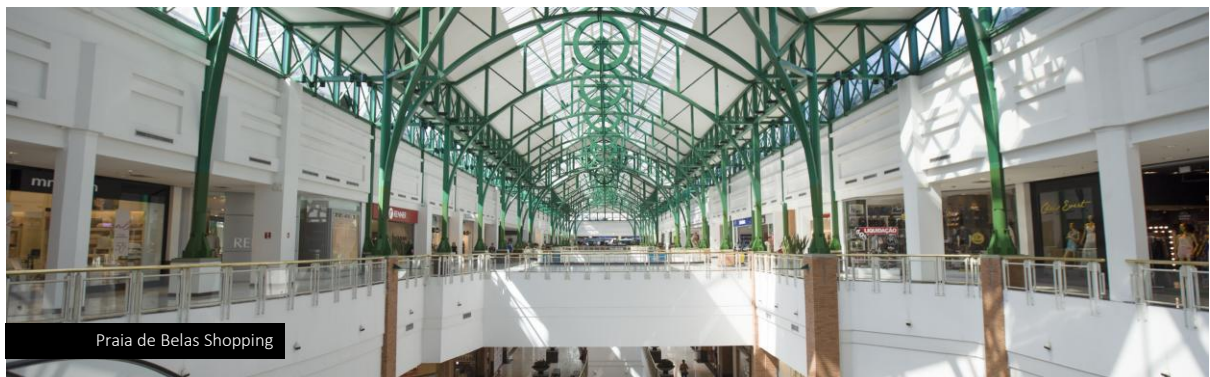
Total Shopping Centers: Number of malls in which Iguatemi holds an interest.

Total Sales: Total sales reported by stores in each of the malls in which Iguatemi holds an interest.

Total Sales per m²: Total sales divided by total malls GLA.

Shopping Mall View: Management numbers include only malls, therefore excluding towers, Outlets and Power Center Iguatemi Campinas.

Retail Vision: Management numbers include Iguatemi 365 and i-Retail operations.



Praia de Belas Shopping