

LOG DAY

2026



PROGRAMAÇÃO

01	Abertura	9:00	06	Ciclo de Negócios Locação	10:05
	Henrique Schuffner			Guilherme Trotta	
02	Log Todos por 1.5	9:05	07	Intervalo	10:25
	Sergio Fischer				
03	Log 2 Milhões (Mercado)	9:15	08	Ciclo de Negócios Serviços	10:35
	Sergio Fischer			Marcio Siqueira - Rafael Saliba	
04	Ciclo de Negócios DI	9:35	09	Alocação de Capital	11:05
	Marcio Siqueira			Rafael Saliba	
05	Ciclo de Negócios Construção	9:45	10	Q&A	11:45
	Eudoxio Pontes			Sergio Fischer - Rafael Saliba	

AVISO LEGAL



Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sobre a Log Commercial Properties e Participações S.A. (“Log” ou “Companhia”), planos de crescimento e estratégias futuras.

Essas declarações são baseadas em expectativas e suposições atuais feitas por nossa Administração. Embora nossa Administração acredite que as expectativas e suposições nas quais tais declarações prospectivas se baseiam sejam razoáveis, não podemos dar qualquer garantia de que se revelarão corretas. Além disso, as declarações prospectivas estão sujeitas a vários riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais e a experiência difiram materialmente dos resultados ou expectativas previstos, portanto não devem ser consideradas ou interpretadas como guidance ou projeção. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de realizar o nosso cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a Log, os mercados, produtos e preços e outros fatores.

Termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", “pode”, “esperar”, "antecipar", "pretender", "almejado", "potencial", "irá/deverá" e palavras semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Qualquer declaração prospectiva feita nesta apresentação é baseada apenas em informações às quais a Log atualmente tem acesso. A Log não assume nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma.

Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a Log não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação, ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso. A Log não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

Vídeo Abertura

Log todos
por 1.5

LOG DAY
2026

TODOS POR 1.5

Evolução consistente dos principais indicadores operacionais...

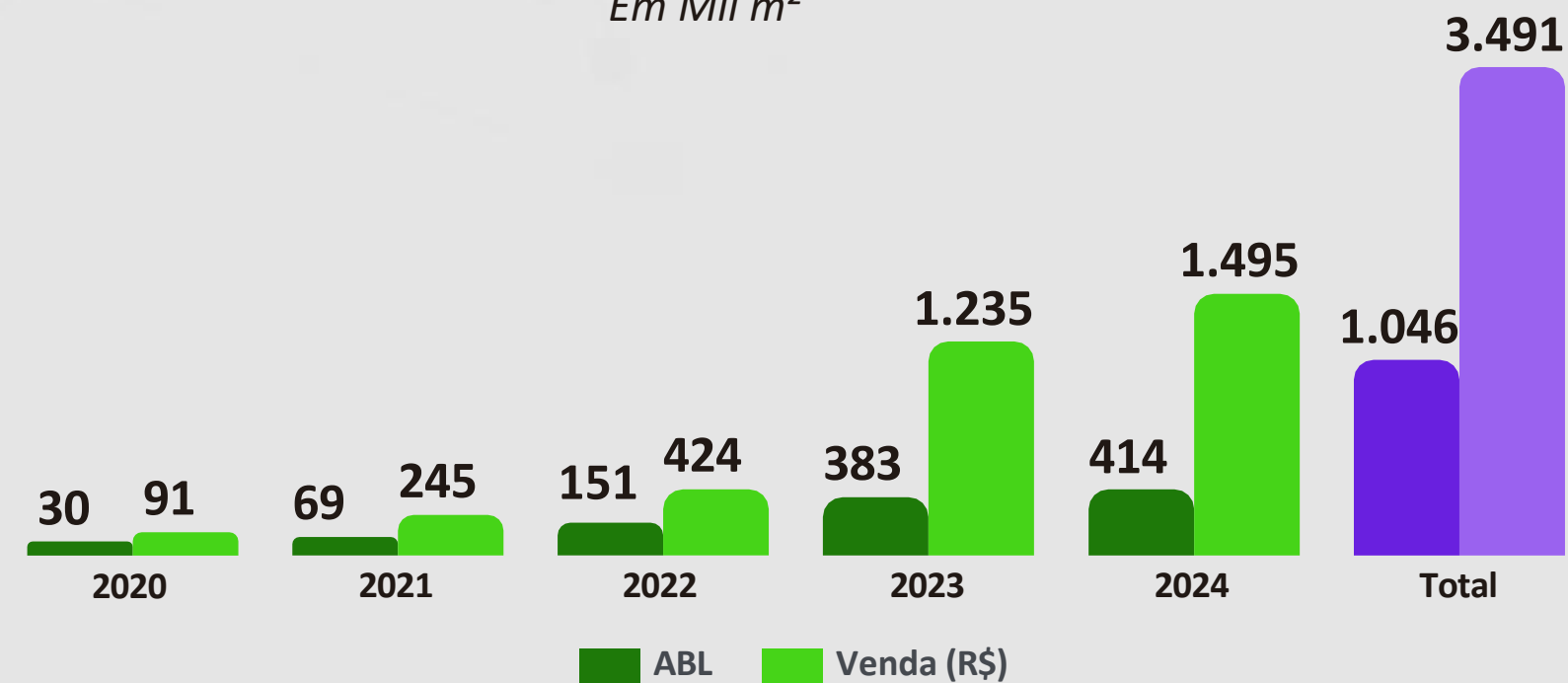


ABL



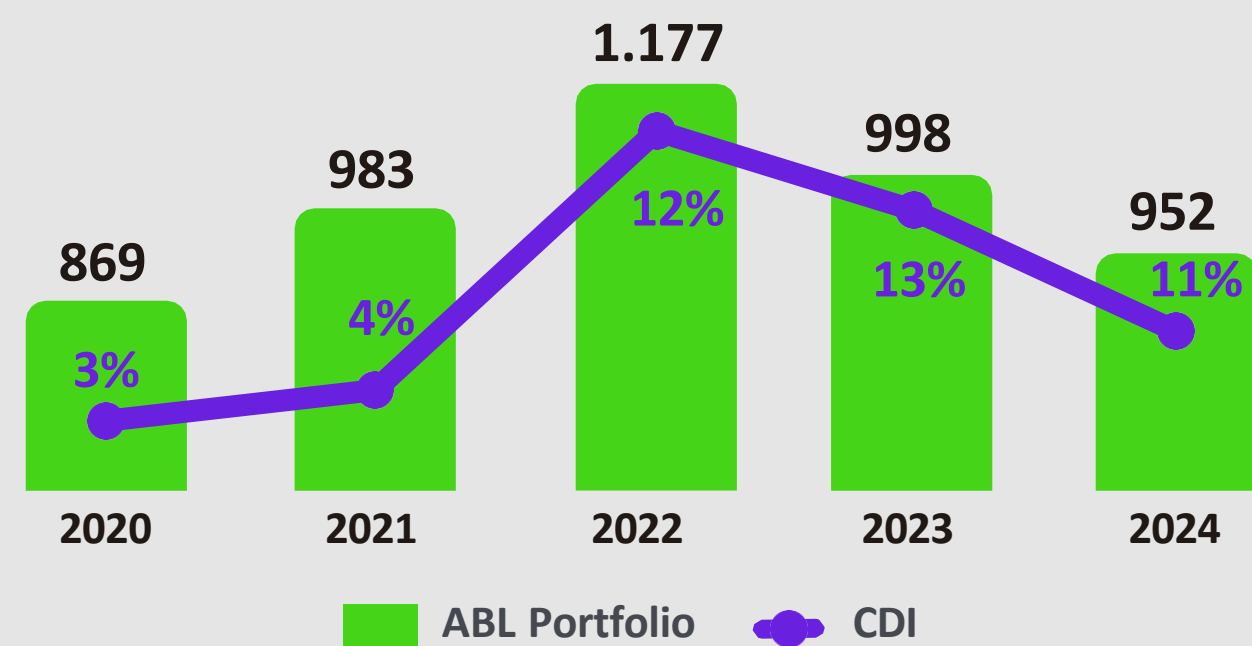
RECICLAGEM

Em Mil m²

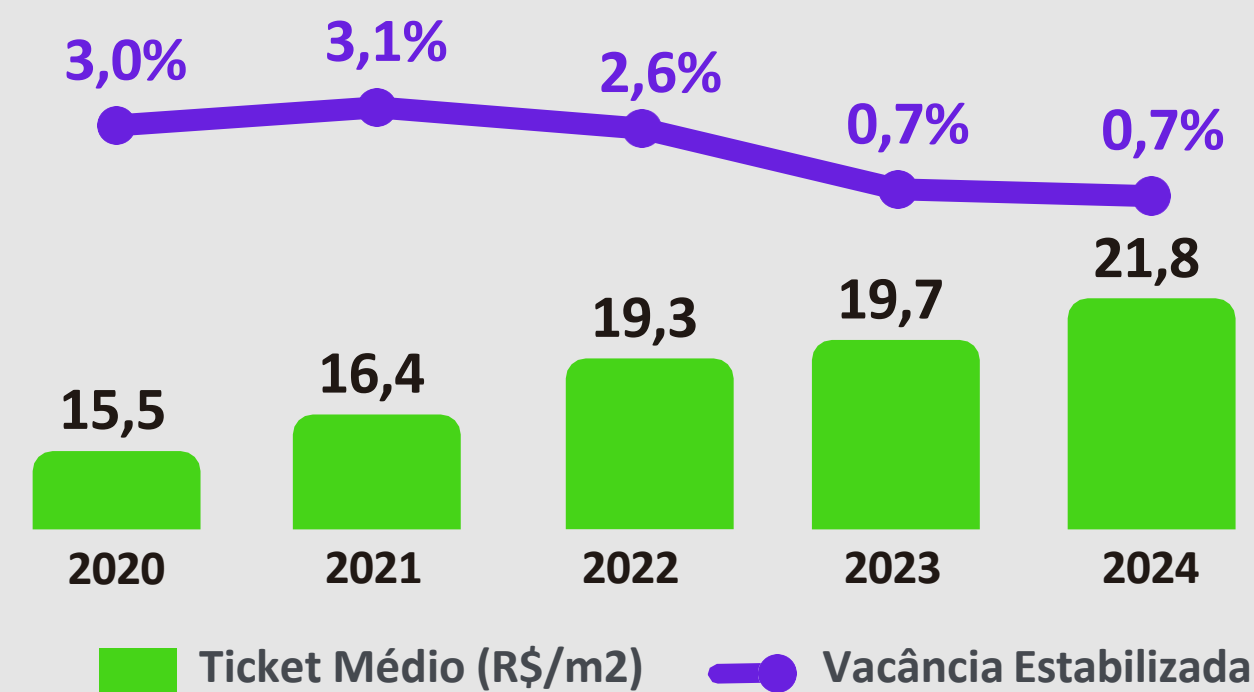


ABL PORTFOLIO X CDI

Em Mil m²



TICKET MÉDIO E VACÂNCIA



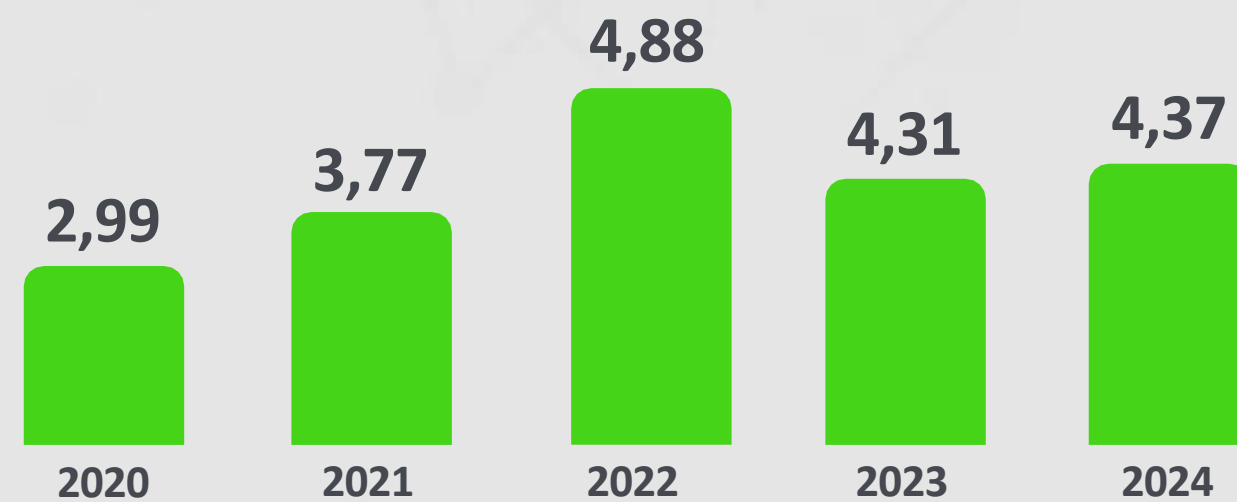
TODOS POR 1.5

...com entrega de resultados crescentes aos acionistas



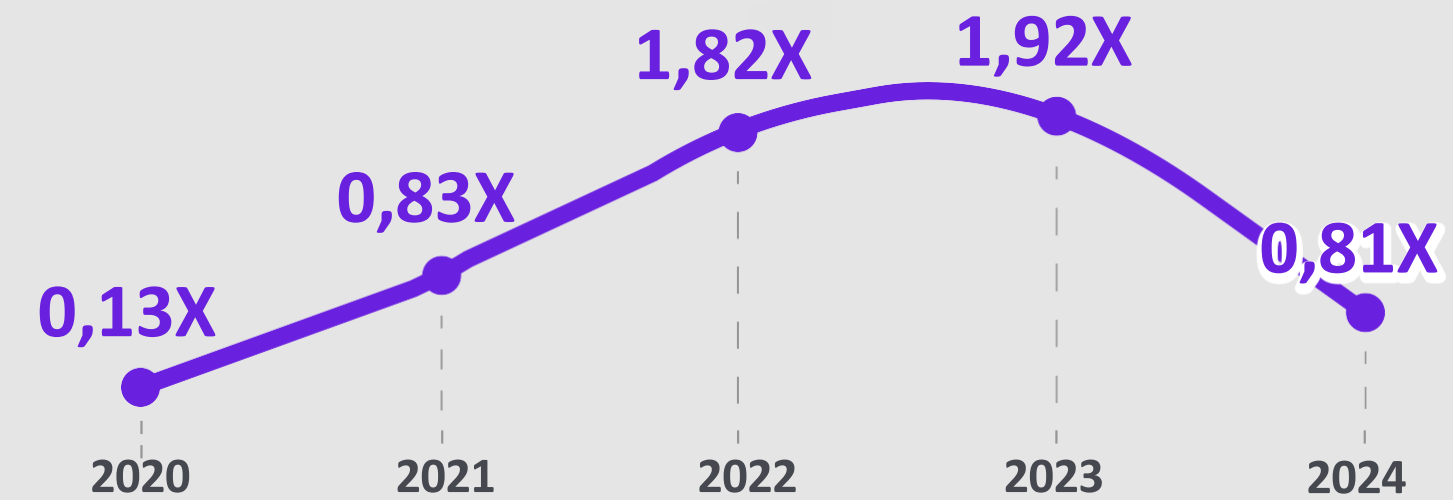
PROPRIEDADE PARA INVESTIMENTO

Em R\$ Bilhões



ENDIVIDAMENTO

Dívida líquida/EBITDA



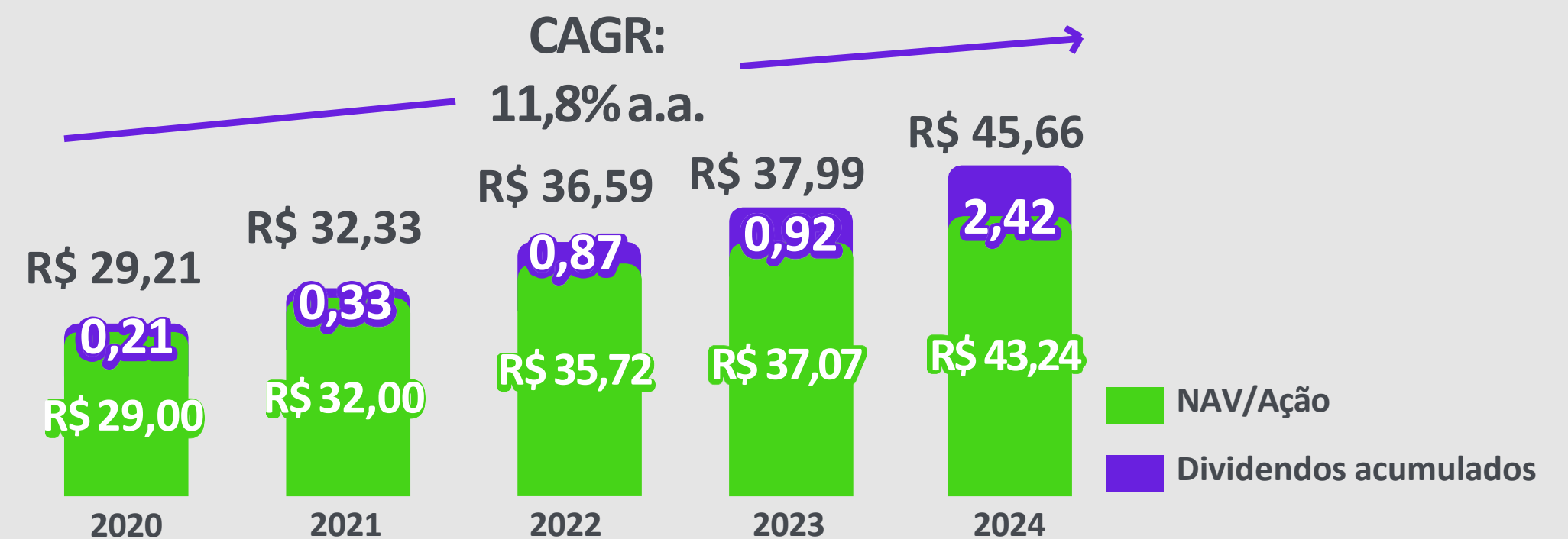
DIVIDENDOS DISTRIBUÍDOS

Em R\$ Bilhões



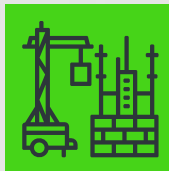
GERAÇÃO TOTAL DE VALOR

NAV/Ação + Dividendos acumulados (2020-24)



TODOS POR 1.5

O Plano deixou um legado operacional e estratégico fundamental.



Capacidade comprovada de execução em escala:

A Log demonstrou que consegue operar 10+ canteiros simultâneos em múltiplas regiões, entregando mais de 400 mil m²/ano com qualidade classe A.



Modelo de reciclagem validado:

A venda de ativos maduros para FIs e investidores institucionais se provou um mecanismo eficiente de financiamento do crescimento sem diluição acionária.



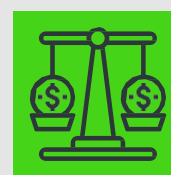
Diversificação geográfica consolidada:

A presença em 18 estados e 30+ cidades criou uma plataforma nacional que o Plano 2 Milhões agora expande e aprofunda.



Base de clientes como radar de demanda:

A carteira de 200+ clientes funciona como sistema de inteligência comercial que direciona a alocação de capital para as praças de maior demanda.



Disciplina financeira preservada:

Mesmo em ritmo acelerado de crescimento, a Log manteve controle de alavancagem e geração de caixa, chegando ao Plano 2 Milhões com balanço saudável e capacidade de investimento.



Log
2 Milhões

MERCADO

LOG DAY
2026



LOG 2 MILHÕES

2025 a 2028

- ▶ Driver de crescimento: Flight-to-Quality e E-commerce
- ▶ Construção de **2 milhões de m² de ABL**
- ▶ Diversificação geográfica
- ▶ Foco em regiões metropolitanas com mais de 1 milhão de habitantes
- ▶ Capex anual: **R\$ 800 milhões a R\$ 1 bilhão**
- ▶ Eficiência na alocação de capital
- ▶ **Reciclagem de capital** como principal fonte de recursos
- ▶ Escala de construção
- ▶ Cobertura do SG&A com receita de serviços

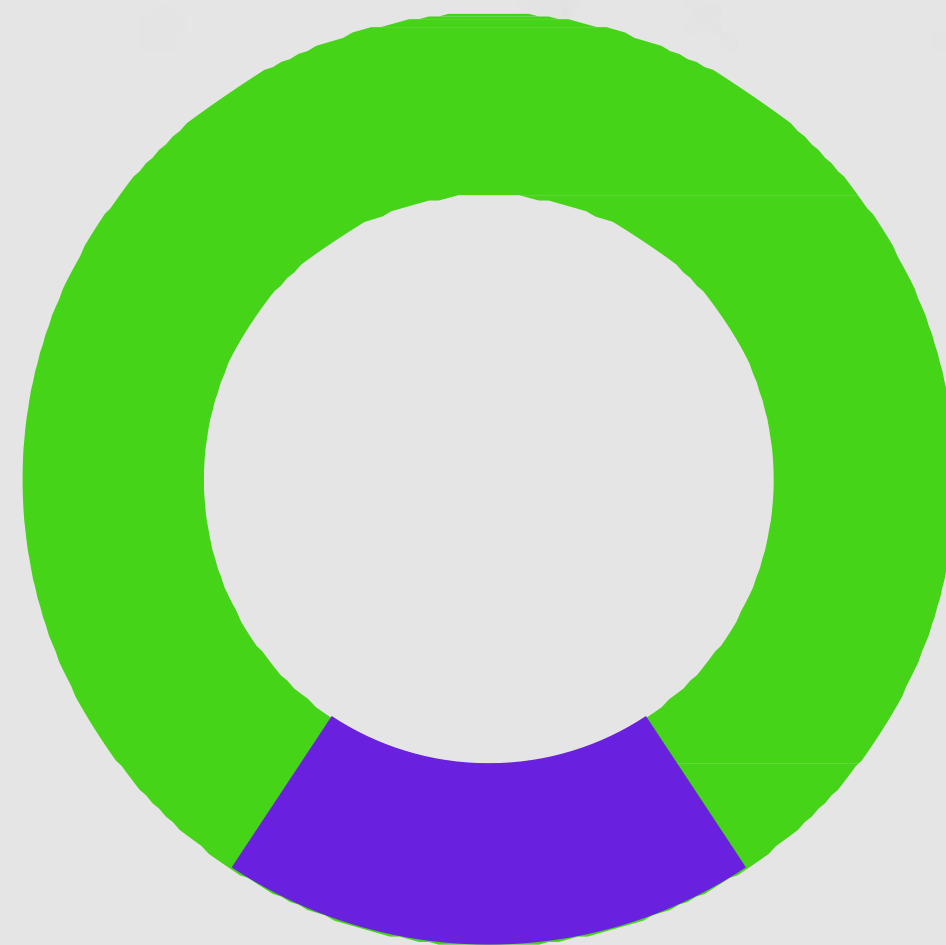
2 MILHÕES
DE ABL LOG
2025 - 2028

VISÃO GERAL

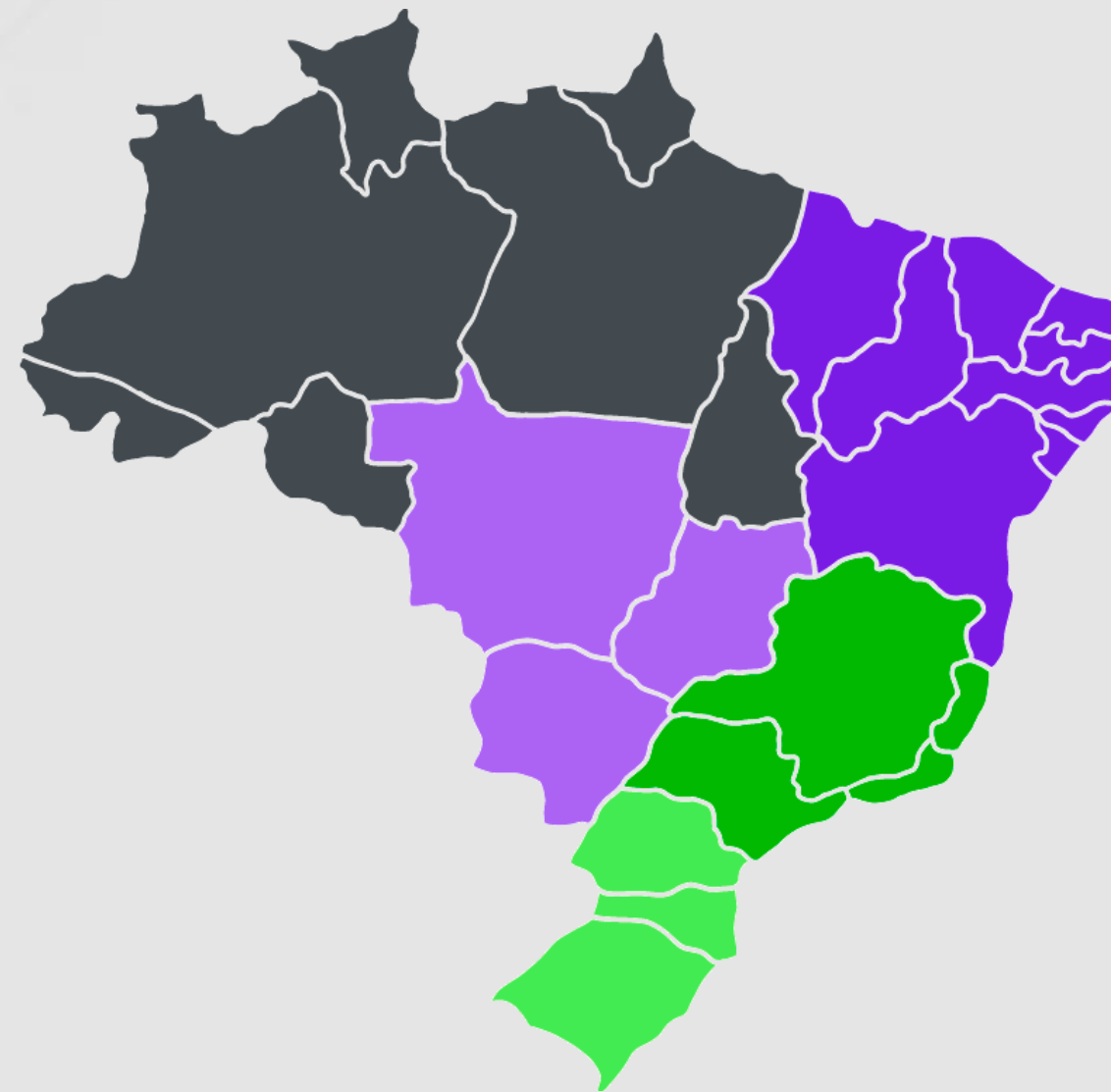
Mercado Classe A com grande potencial de crescimento.



175 milhões m²
ABL Total⁽¹⁾



35,7 milhões m²
Galpões Classe A



REGIÃO: SUDESTE

- 26,1 milhões m² ABL
- 7,1% de Vacância

REGIÃO: C. OESTE

- 805 mil m² ABL
- 1,5% de Vacância

REGIÃO: SUL

- 4,0 milhões m² ABL
- 5,7% de Vacância

REGIÃO: NORTE

- 573 mil m² ABL
- 3,2% de Vacância

REGIÃO: NORDESTE

- 4,3 milhões m² ABL
- 5,7% de Vacância

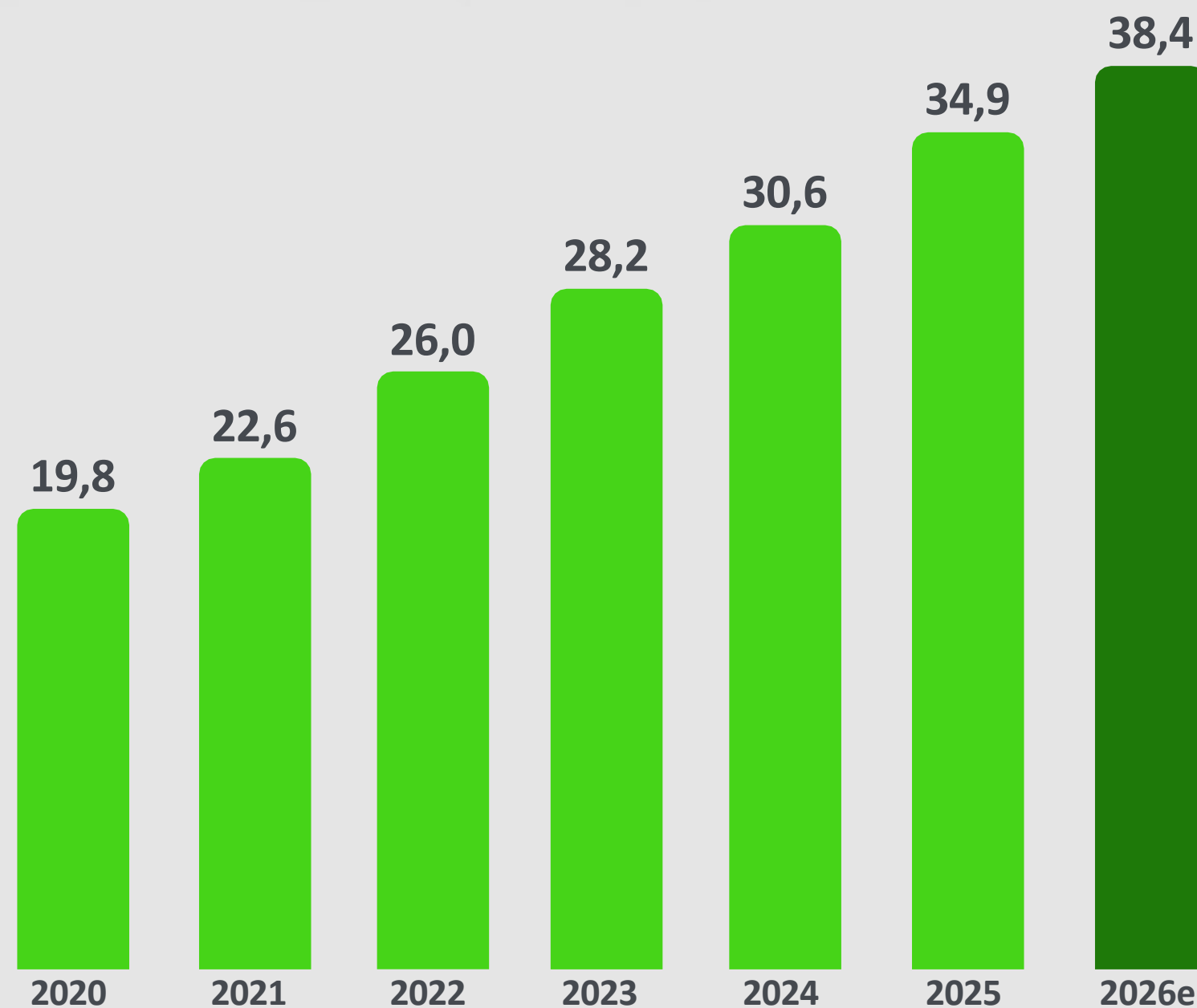
MERCADO

Brasil – crescimento da oferta tem sido insuficiente para atender a demanda.

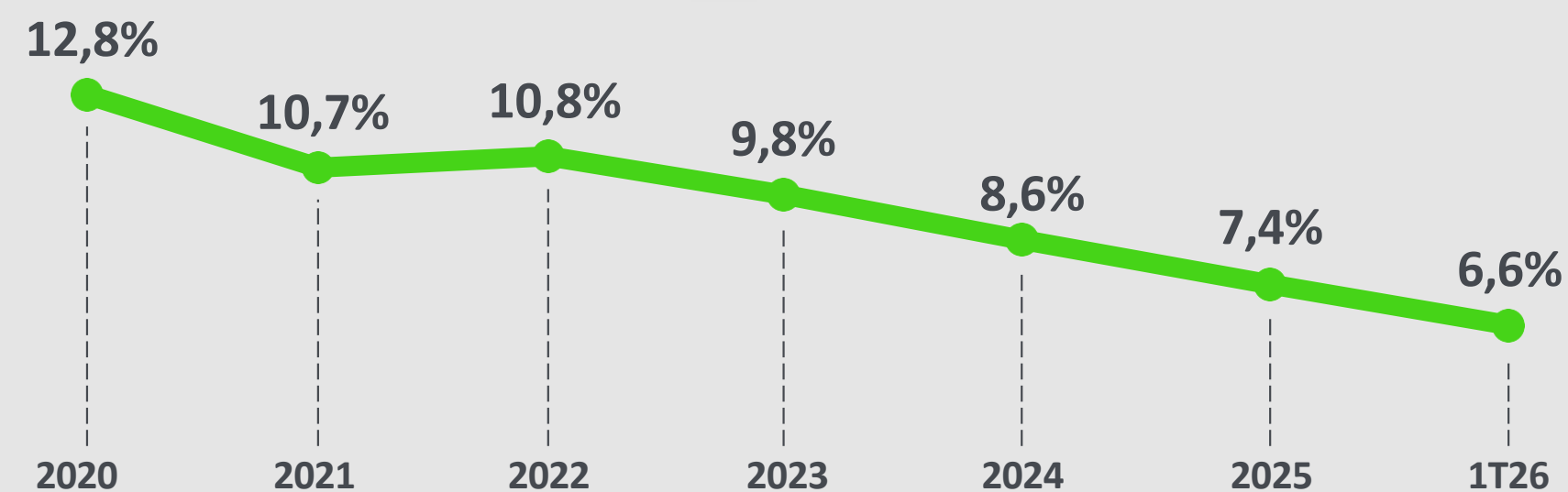


ESTOQUE TOTAL

Em Milhões de m²



VACÂNCIA



3,4 M m²

Entregues em 2025

+66%

Absorção líquida 1T26 vs 1T25

6,6%

Vacância em mínima histórica

MERCADO

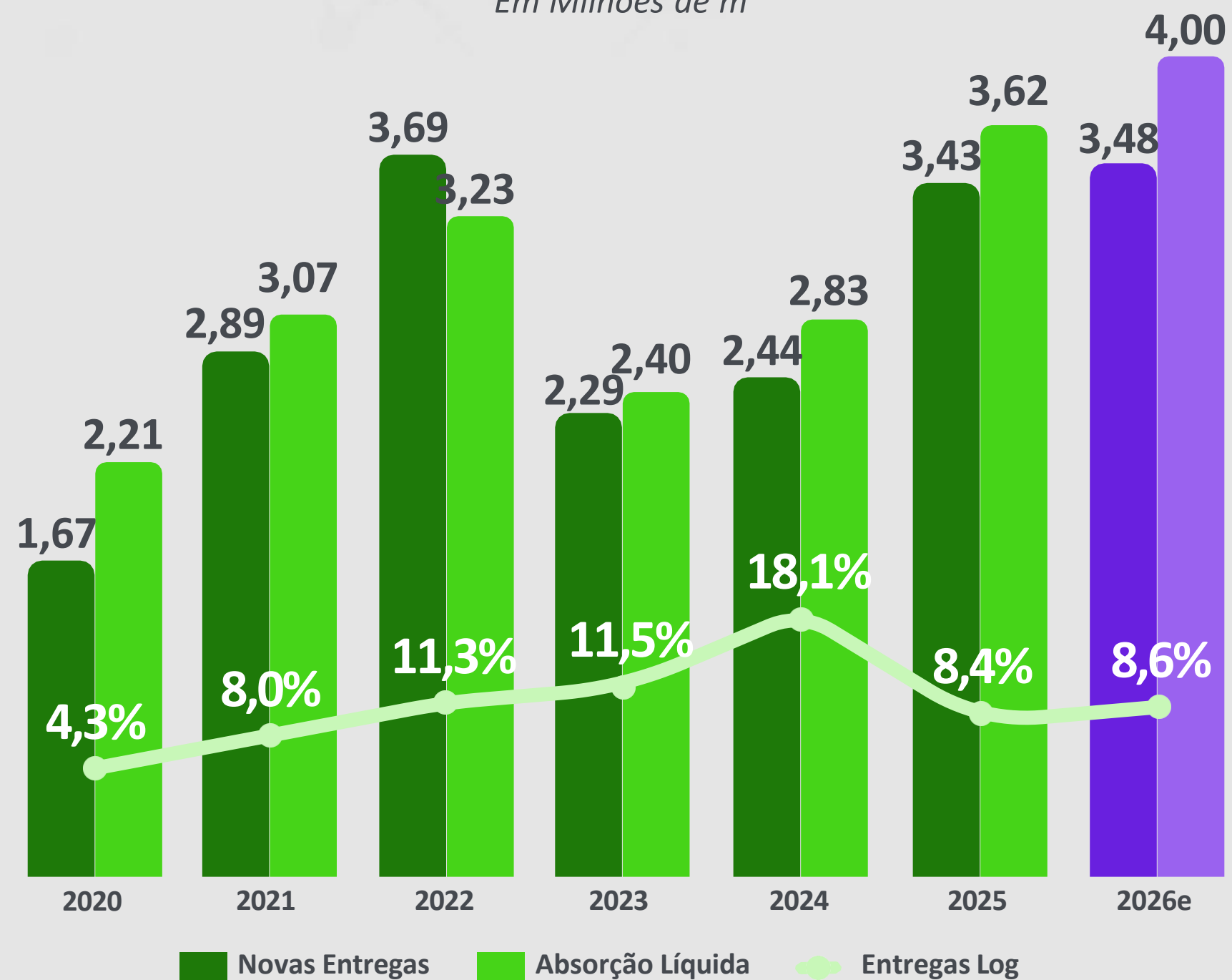
Brasil – crescimento da oferta tem sido insuficiente para atender a demanda (cont.).



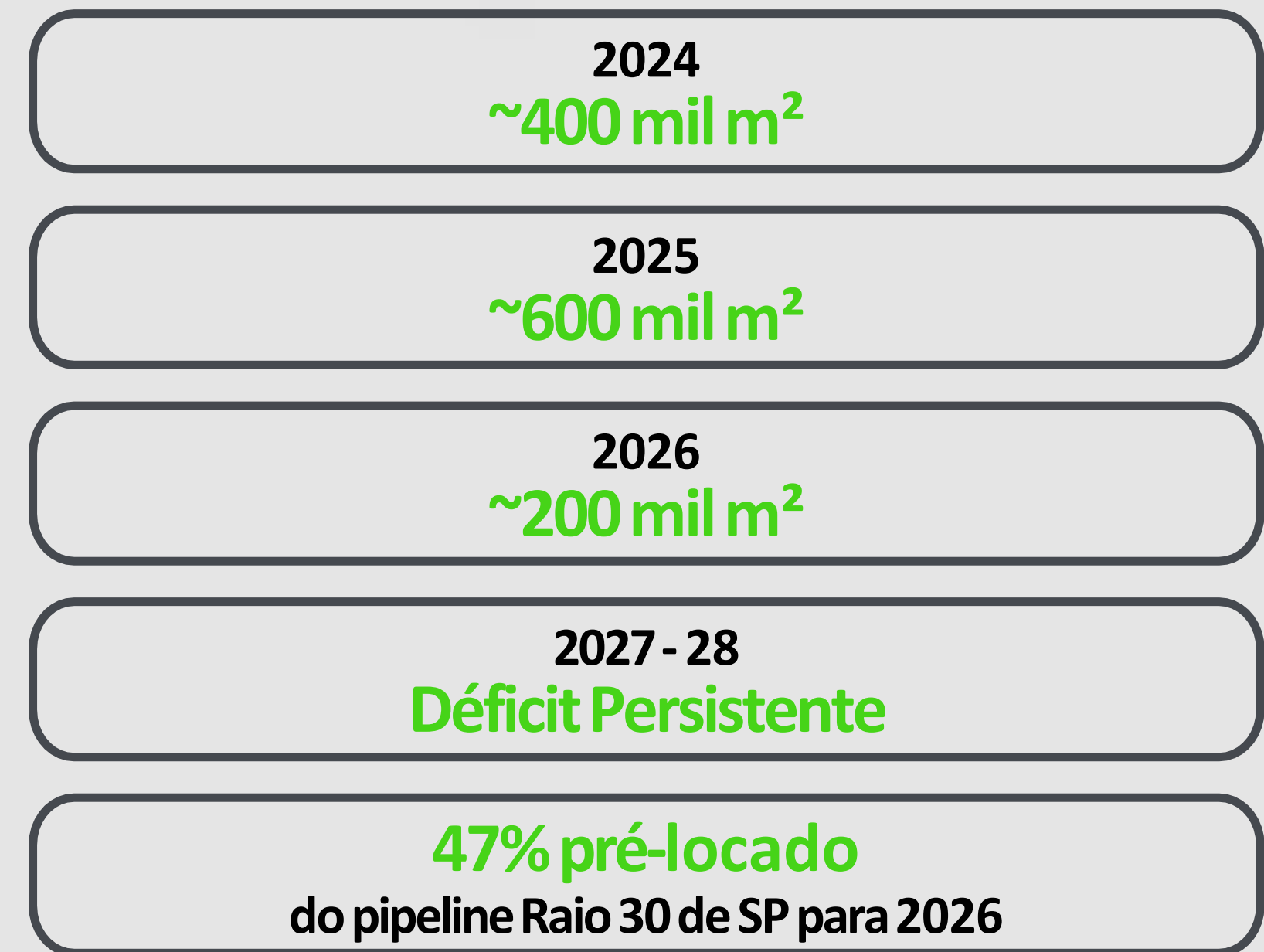
Déficit projetado

NOVAS ENTREGAS vs ABSORÇÃO LÍQUIDA

Em Milhões de m²



DEFICIT PROJETADO



47% pré-locado
do pipeline Raio 30 de SP para 2026

MERCADO

O Brasil possui grande defasagem na relação de galpões por habitante.



33X

Gap Bruto BR vs EUA
(m2/habitante)

4X

Gap ajustado
BR vs EUA

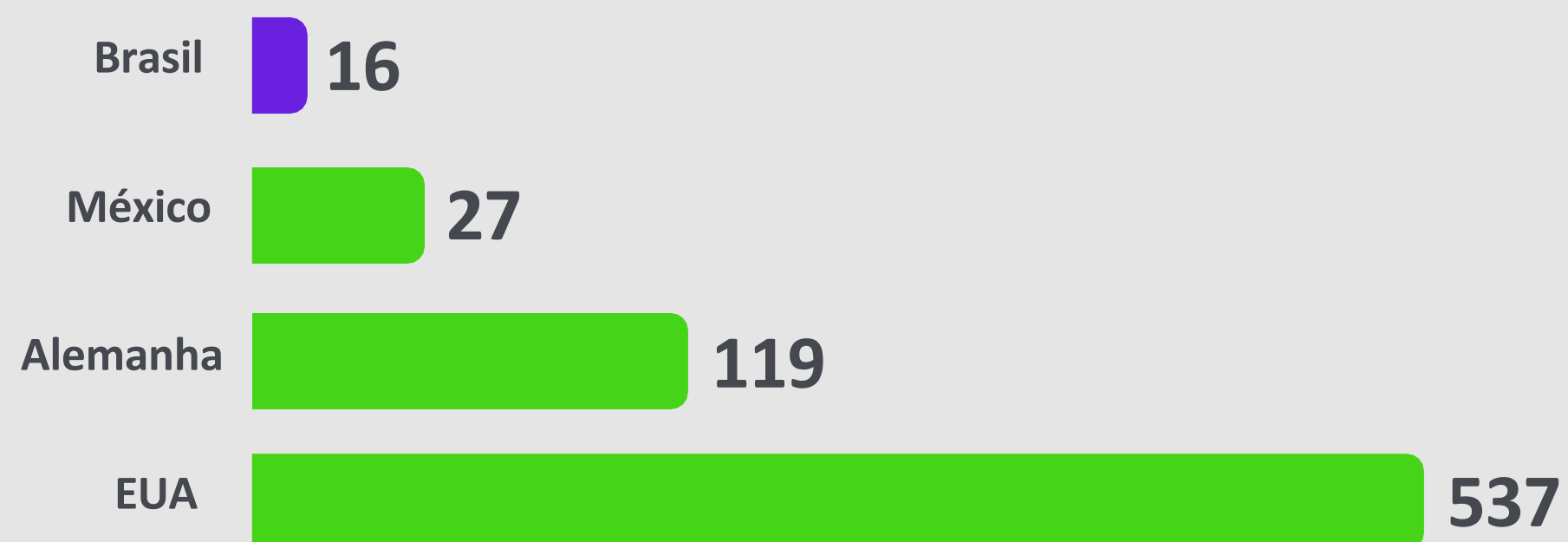
1,5x

Gap ajustado
Brasil vs México

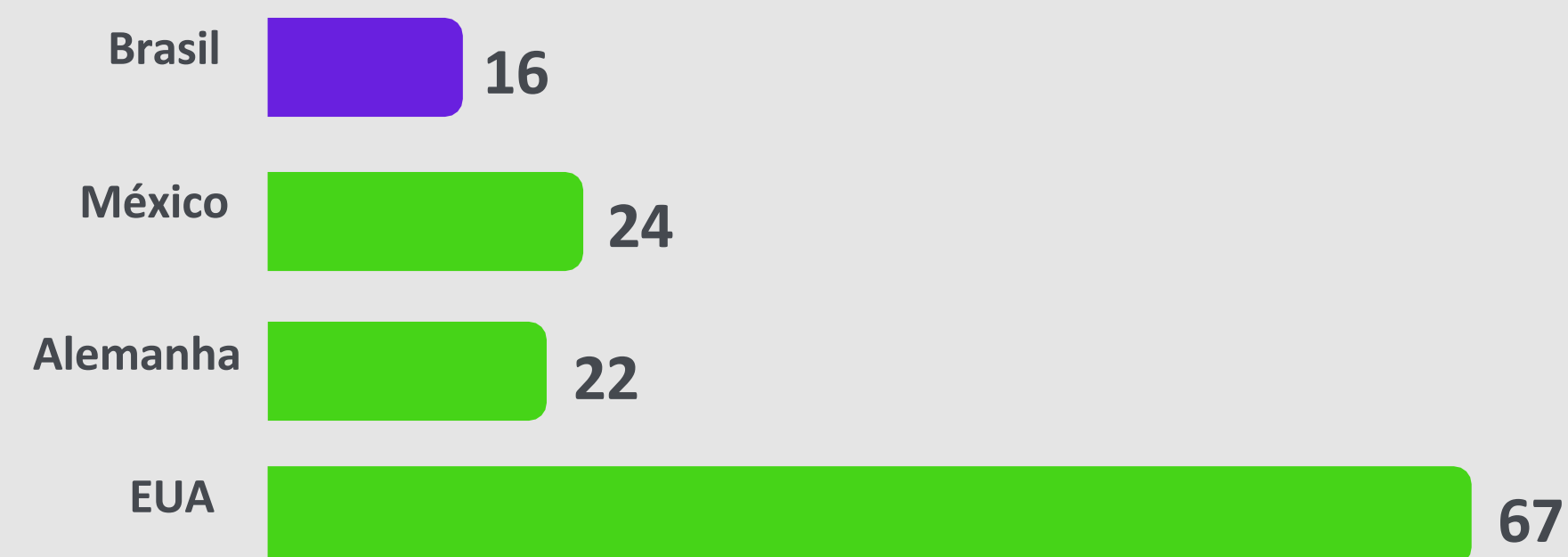
18%

Do estoque
é Classe A

M² CLASSE A POR 100 HABITANTES



M² CLASSE A 1K PIB PER CAPITA X 1.000



MERCADO

Drivers de Crescimento estruturais sustentáveis.

LOG DAY
2026



Flight to Quality

Migração de padrão:

Empresas deixam galpões obsoletos (classes B/C) e migram para empreendimentos modernos de alto padrão (classes A+/AAA).

Infraestrutura superior:

Galpões modernos oferecem pé-direito alto, cross-docking, sprinklers, certificações ESG e menor custo operacional.

Localização estratégica:

Projetos posicionados em eixos rodoviários próximos a grandes centros de consumo.



E-commerce

Expansão acelerada:

A rápida expansão do e-commerce aquece a demanda por ativos logísticos de alta padrão.

Competição por prazo:

A disputa por entrega rápida em capitais e centros urbanos pressiona a necessidade de galpões modernos e bem localizados.

Descentralização geográfica:

A demanda por entregas ágeis fomenta a absorção de novas áreas logísticas fora da região Sudeste.

COM O CRESCIMENTO DA DEMANDA E A ESCASSEZ DE ATIVOS LOGÍSTICOS CLASSE A, ESPERAMOS QUE O MERCADO BRASILEIRO CRESÇA ENTRE 2,5 E 3 MILHÕES DE M² POR ANO.

MERCADO - FLIGHT TO QUALITY

O avanço da cobertura classe A em SP indica o potencial de crescimento nas demais regiões.



18%
Do estoque total
é classe A

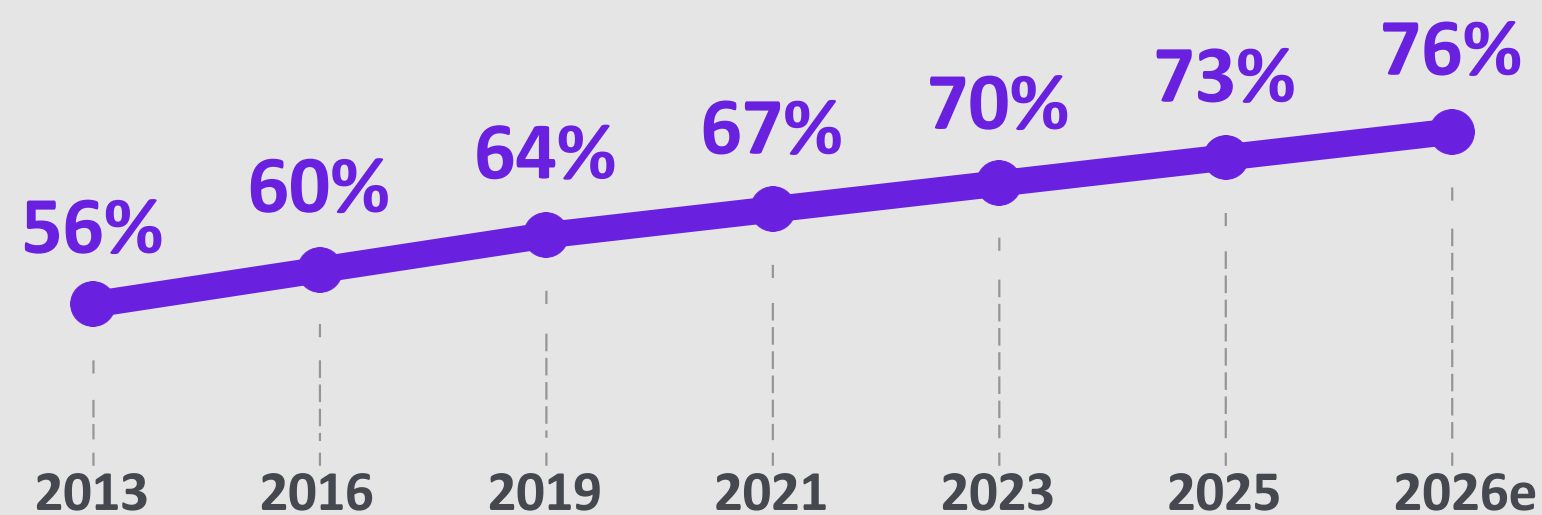
56% -> 76%
Classe A no estoque de SP
(2013 a 2026)

~40%
Das novas locações são
por Flight to Quality

6,5%
Vacância Brasil

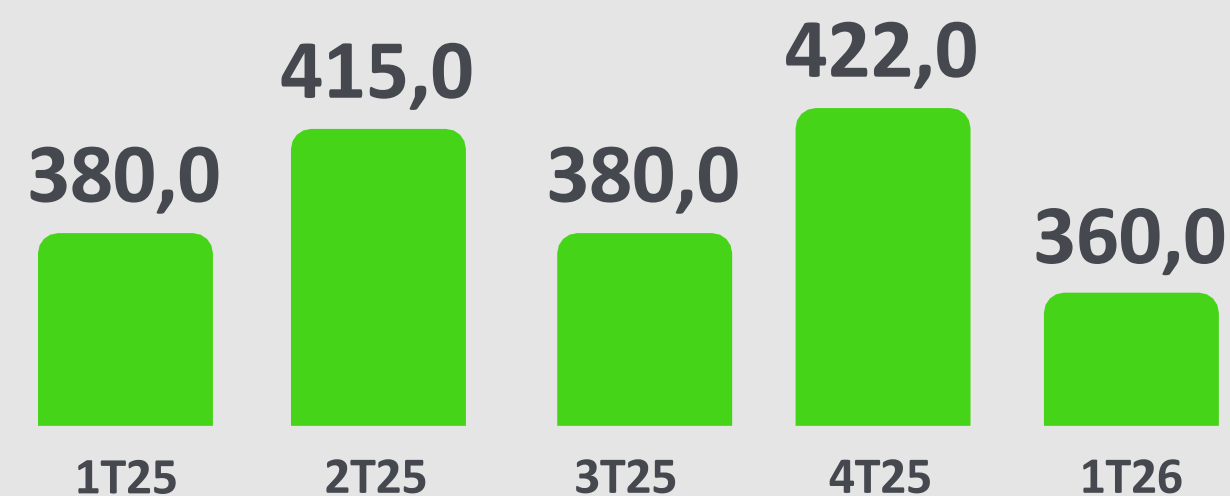
+500 bps
Aluguéis BR acima da
média Global 2025

% ATIVOS CLASSE A NO ESTOQUE DE SP



ABSORÇÃO LÍQUIDA – CLASSE A

Em mil m²



MERCADO - POR QUE O MOVIMENTO ACELERA?



E PARA ONDE?

RACIONAL ECONÔMICO DA MIGRAÇÃO

Menor custo total de operação

Rateio de Segurança, energia e manutenção entre locatários.

Maior eficiência operacional

Pé-direito 12m+, docas modulares e automação permitem processamento de até 30% mais pedidos/dia.

Galpão de rua em extinção

Estrutura inadequada para last-mile, sem pátio de manobra para carretas e sem integração digital.

ESG e custo energético

LEED e painéis solares reduzem consumo em até 25%; exigência crescente de clientes e FIs.

Localização orientada ao consumo

Reforma Tributária elimina escolha por incentivo fiscal; proximidade do consumidor vira o fator #1.

PROJEÇÕES E TENDÊNCIA 2026 - 2028

Estoque Classe A ultrapassa 31 milhões m²

Em 2026. Projeção Log/Metro Quadrado.

4º ano de crescimento de aluguéis em 2 dígitos

Pé-direito 12m+, docas modulares e automação permitem processamento de até 30% mais pedidos/dia.

Vacância abaixo de 6% em SP e RJ

Estrutura inadequada para last-mile, sem pátio de manobra para carretas e sem integração digital.

Pré-locações acima de 600 mil m² em SP

Pipeline já comprometido antes das entregas (C&W 1T2026).

Nordeste e C-Oeste: nova fronteira Classe A

Demanda reprimida ativa; 63% do plano Log 2 Milhões destinado ao Nordeste.

58% do pipeline já pré-locado

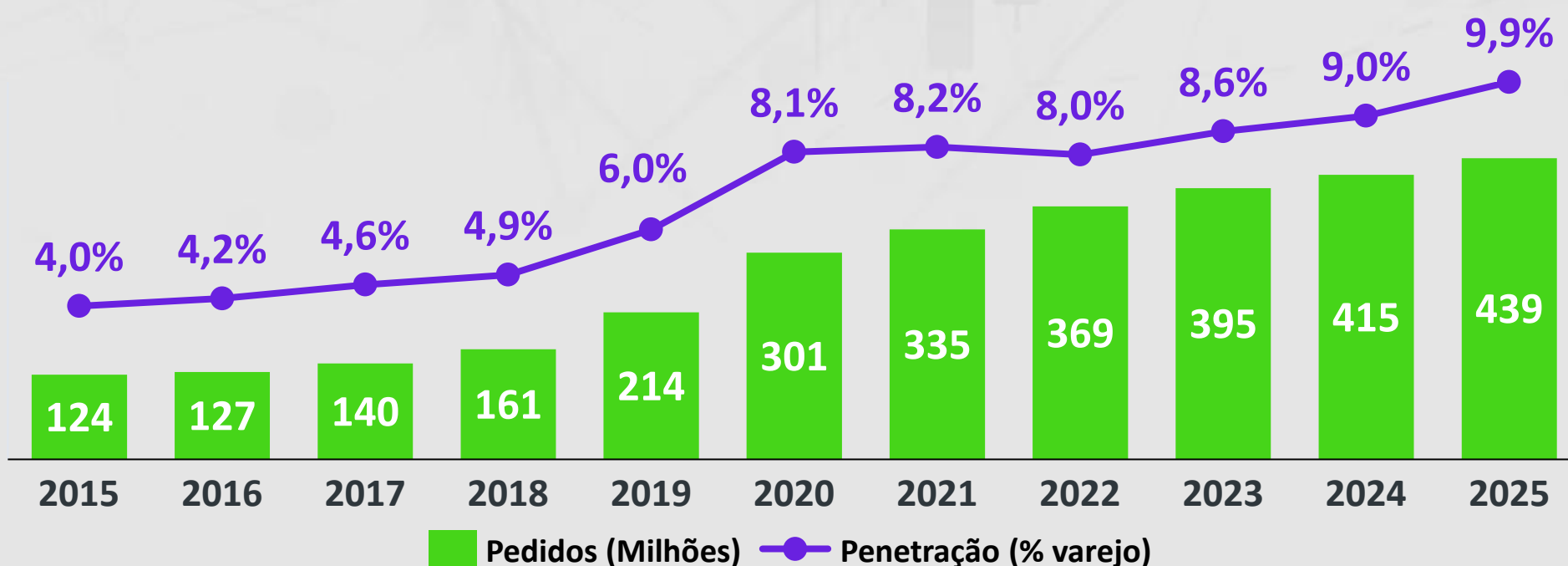
Ativos premium saem antes de ficarem prontos (CBRE).

MERCADO - E-COMMERCE

Evolução da penetração do e-commerce continuará impulsionando a demanda por novos galpões.

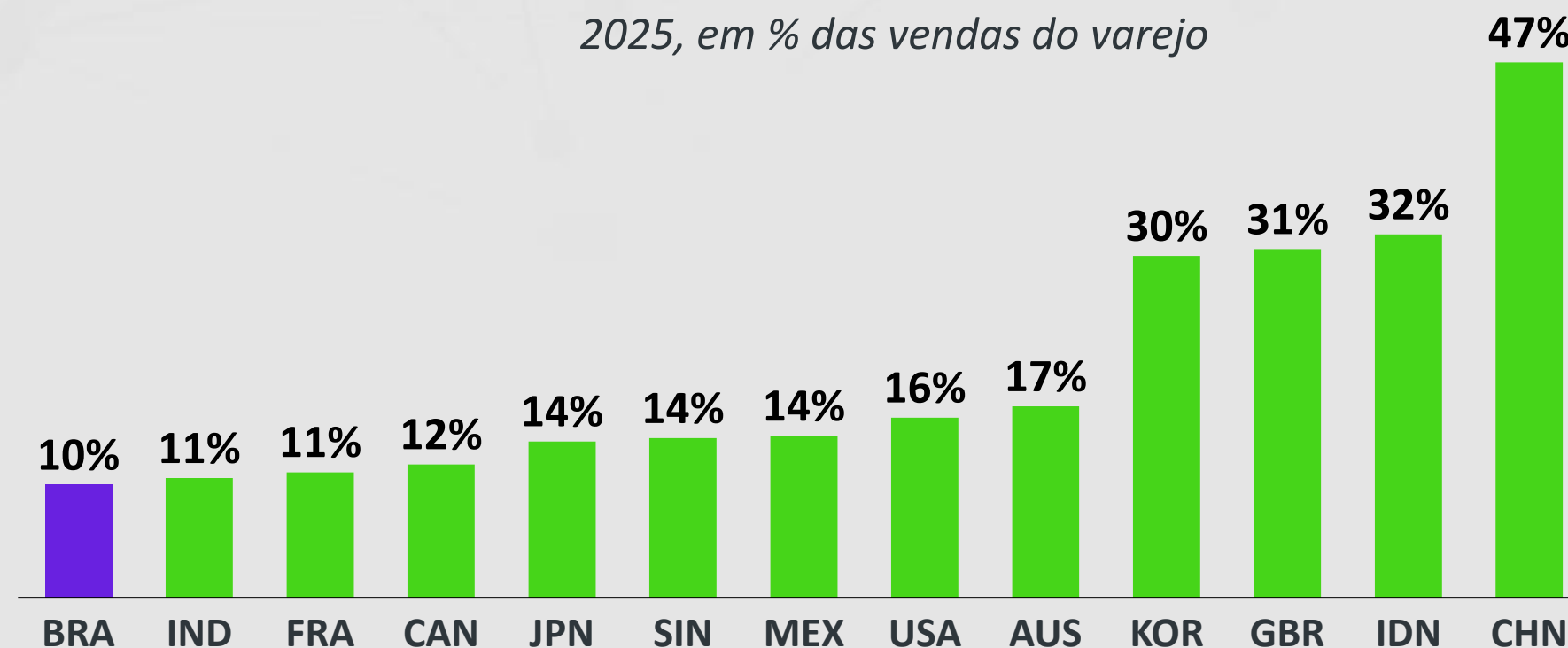


PENETRAÇÃO E-COMMERCE BRASIL



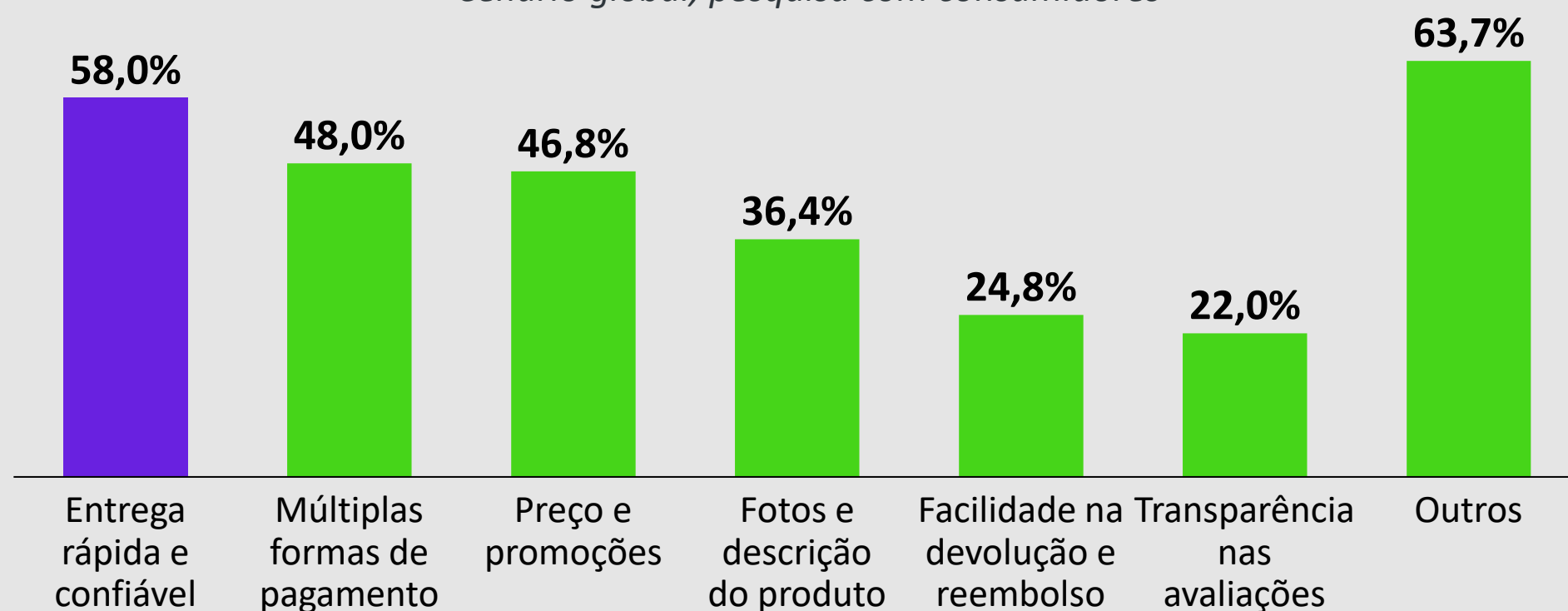
PENETRAÇÃO E-COMMERCE GLOBAL

2025, em % das vendas do varejo



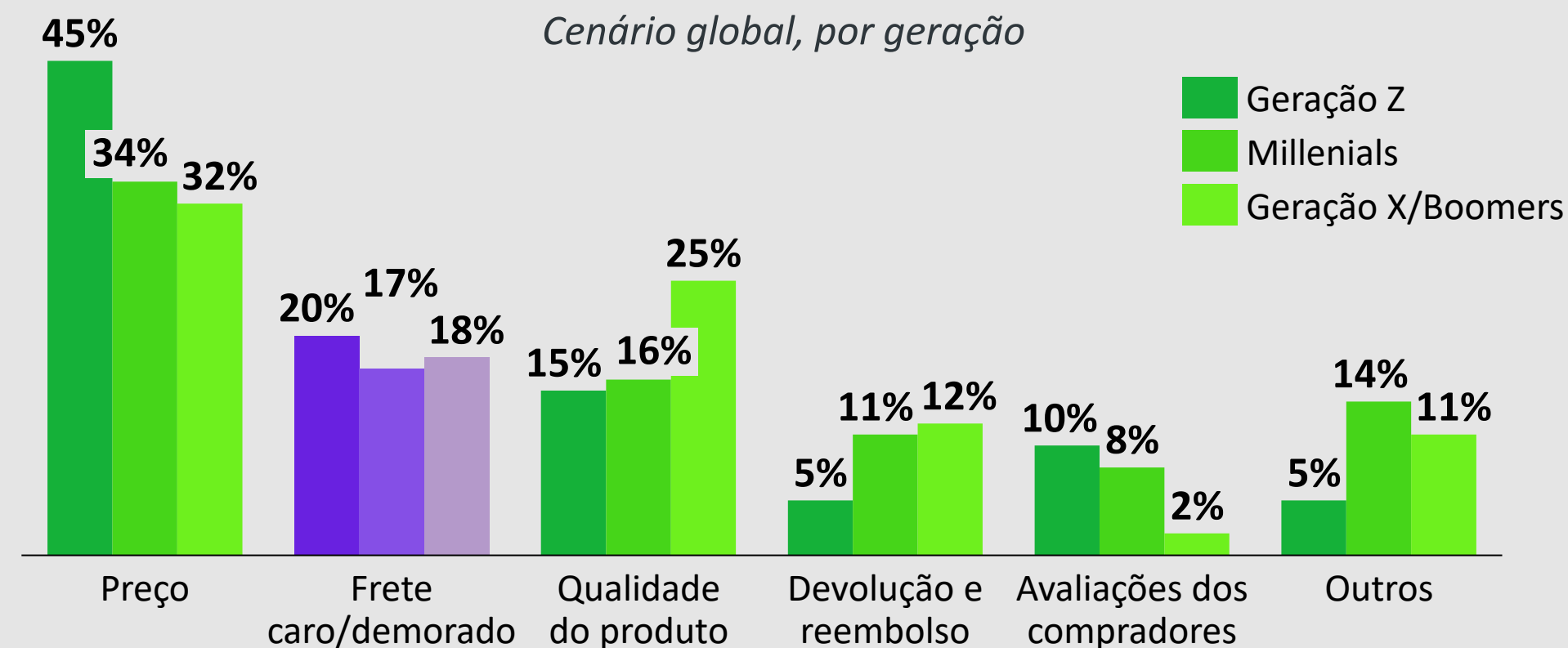
ELEMENTOS DECISIVOS EM COMPRAS ONLINE

Cenário global, pesquisa com consumidores



MOTIVOS DE ABANDONO DE CARRINHO

Cenário global, por geração



MERCADO – E-COMMERCE

Expansão nacional dos principais players.

LOG DAY
2026



Mercado Livre

- Área: 2,9 M m²
- Estados: 19
- Log: 13 CDs

R\$ 57 bi em
investimentos
em 2026



Shopee

- Área: 1,81 M m²
- Estados: 8
- Log: 12 CDs

Crescimento de
1,7 M m² em área
ocupada desde 2021



Amazon

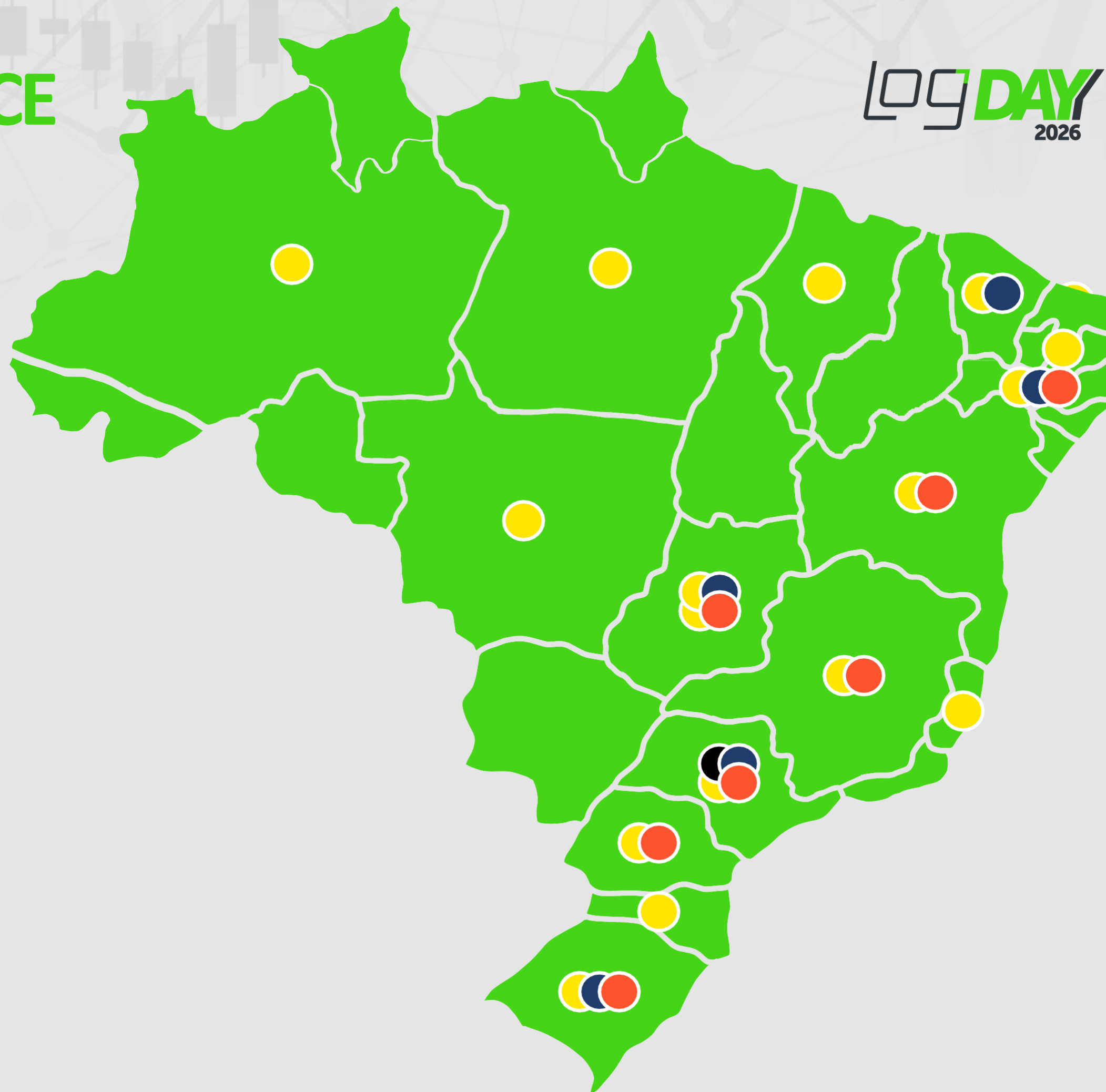
- Área: 700 Mil m²
- Estados: 6
- Log: 1 CD

Maior e-commerce
global, com mais de
1.300 operações



Novos entrantes

Novos entrantes como Shein, TikTok Shop e Temu com expansão nacional a ritmo acelerado

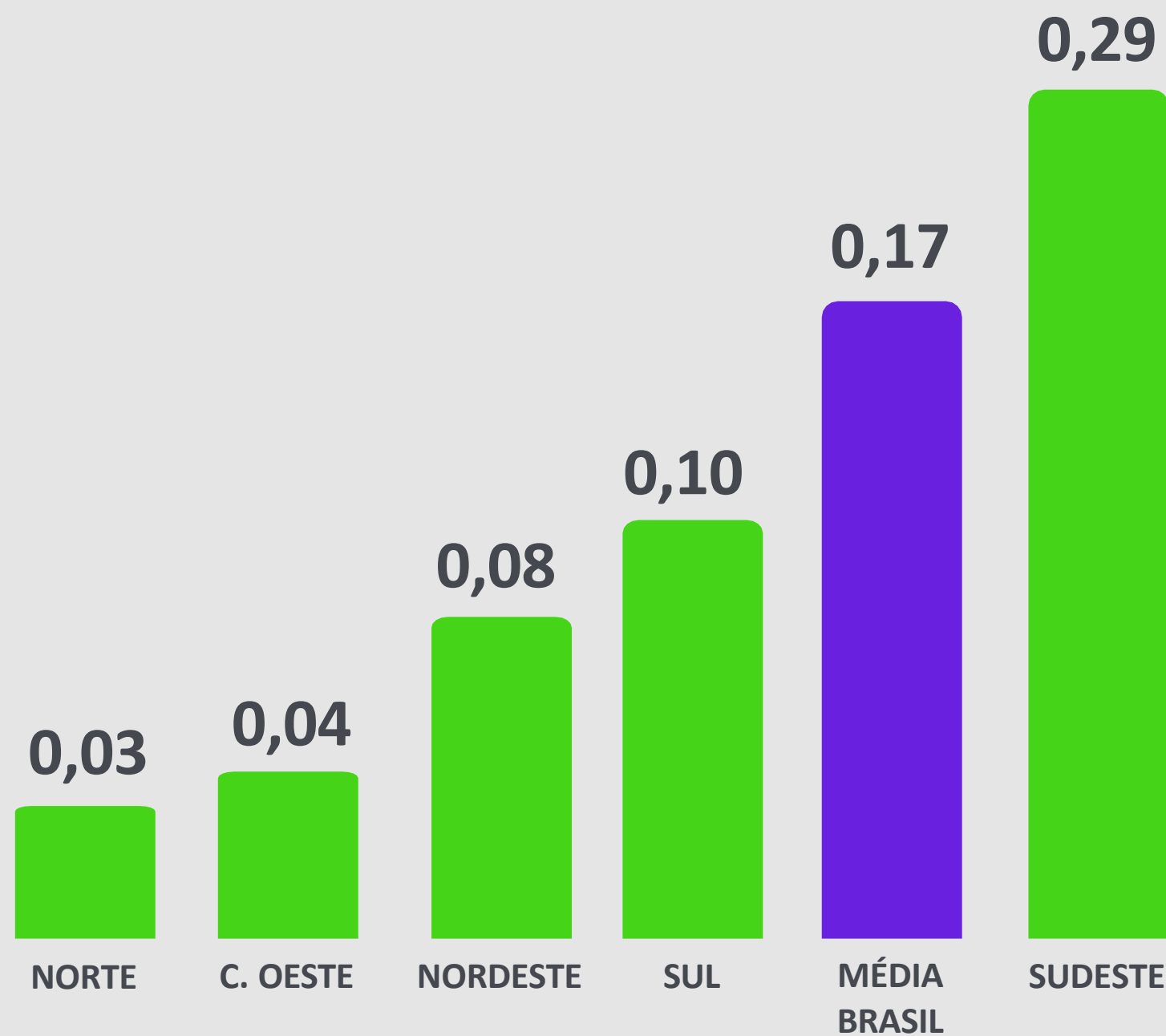


MERCADO

Log está bem posicionada para capturar o movimento de diversificação e expansão regional.

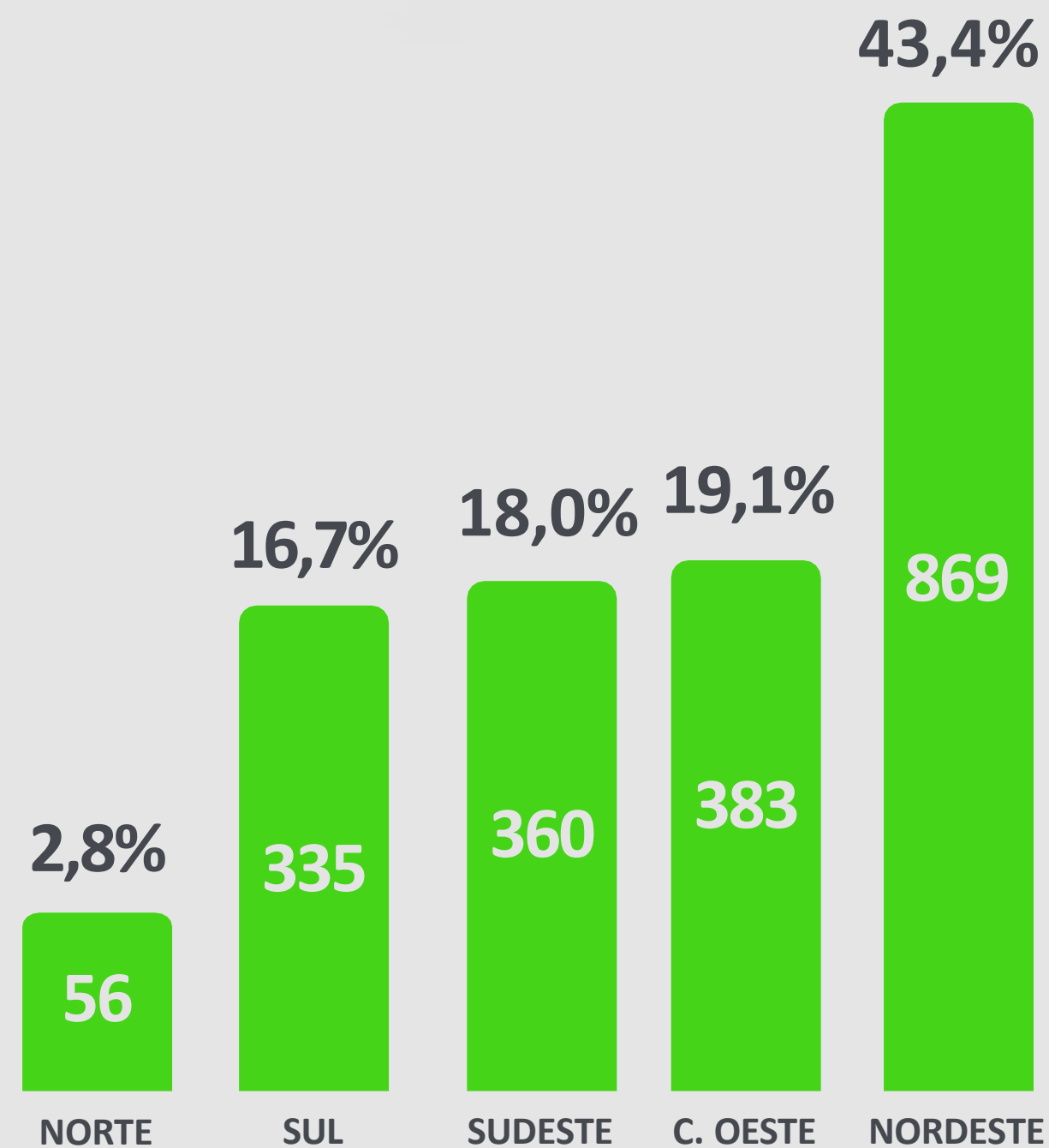


ABL/POPULAÇÃO URBANA BRASIL



POSICIONAMNTO POR REGIÃO

Entregas estimadas Log 2 Milhões



MERCADO

Vantagens competitivas da Log:

LOG DAY
2026



RADAR DE DEMANDA

Mais de 200 clientes ativos funcionando como radar de demanda em tempo real, permitindo antecipar tendências e necessidades do mercado logístico.



PRESENÇA NACIONAL

Atuação estratégica em 22 cidades brasileiras, com mais de 40% do pipeline concentrado no Nordeste, região de forte crescimento.



MODULARIZAÇÃO

Galpões modulares permitem a locação em varejo para mais players, reduzindo a vacância e acelerando a estabilização.



INTELIGÊNCIA COMERCIAL

Capacidade de antecipar movimentos de mercado para posicionar terrenos e projetos estrategicamente antes da concorrência.



MENOR CUSTO

Menor custo nacional de construção, trazendo maior retorno sobre o capital investido.



LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

Galpões localizados em vias estratégicas e próximos a grandes centros urbanos.



VACÂNCIA MÍNIMA

Vacância própria de apenas 1,1% versus 6,5% da média nacional, capturando o fluxo de migração de ocupantes de galpões B/C para ativos modernos.



PRÉ-LOCAÇÃO

Níveis historicamente altos de pré-locação na entrega, reduzindo o tempo de estabilização dos ativos.



PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Gestão condominial e serviços adicionais ligados ao ecossistema logístico otimizam a operação do cliente.

Log
2 Milhões

CICLO DE NEGÓCIOS

LOG DAY
2026

CICLO DE NEGÓCIOS DA LOG

LOG DAY
2026

01. DESENVOLVIMENTO
IMOBILIÁRIO

02. CONSTRUÇÃO

03. LOCAÇÃO



Log
2 Milhões

LOG DAY
2026

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

Diretrizes:

LOG DAY
2026

01

Diversificação Geográfica

Preferência por regiões com grande concentração de consumo.

02

Critérios de Seleção de Cidades

Foco em regiões metropolitanas com mais de 1 milhão de habitantes, baseado em inteligência de mercado.

03

Projetos Padronizados

Projetos padronizados com utilização do BIM para integração multidisciplinar. Tamanho mínimo de 40 mil m² de ABL.

04

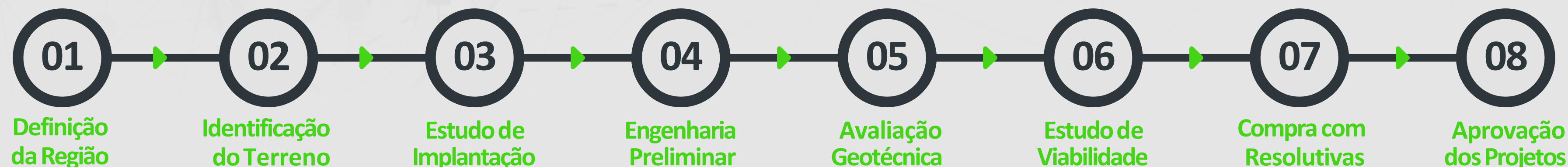
Estratégia de Aquisições

Realização de análises e estudos para conclusão da viabilidade, definição de cronograma e ritmo anual de 450 a 550 mil m² por ano.

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

LOG DAY
2026

Etapas do desenvolvimento:



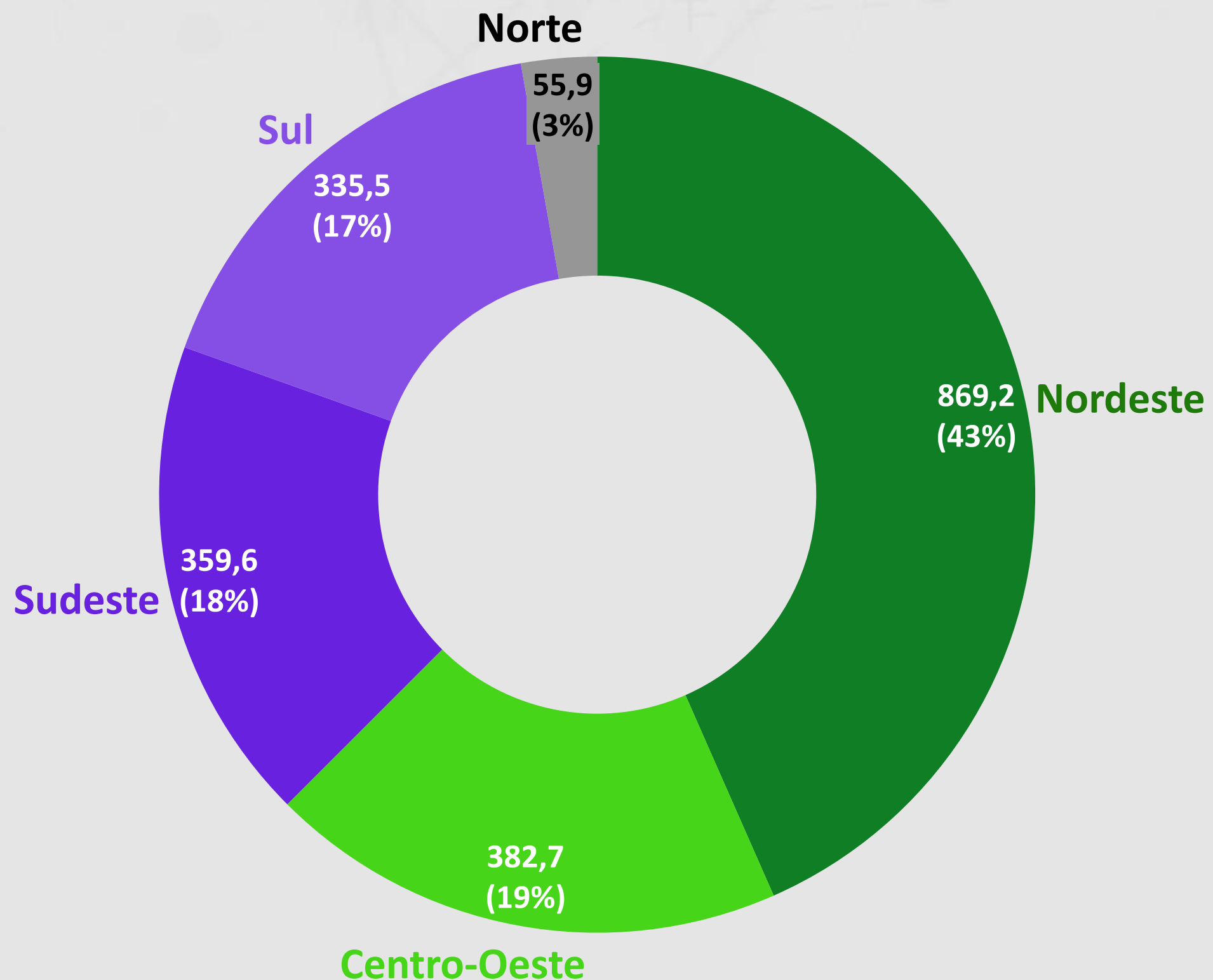
DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

Log 2MM: Pipeline de entregas



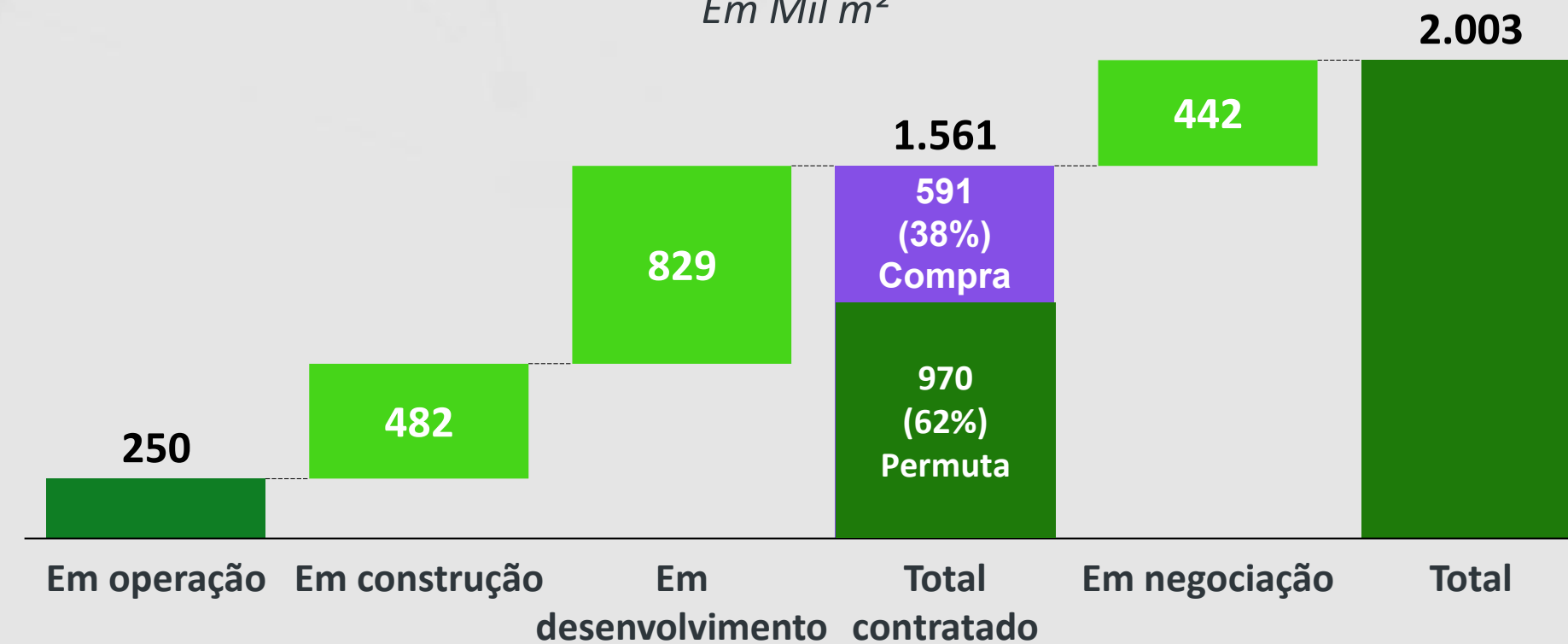
PIPELINE POR REGIÃO

Em Mil m²



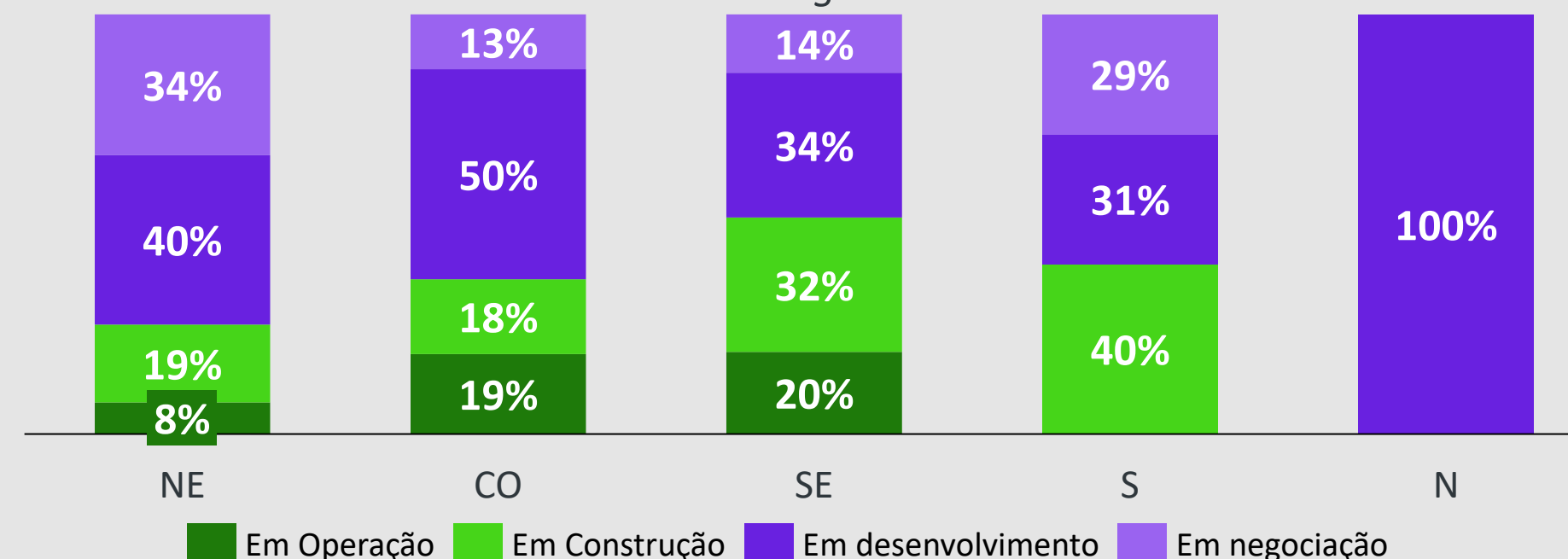
EXECUÇÃO DO PIPELINE

Em Mil m²



EXECUÇÃO DO PIPELINE

Por Região



Ciclo de Negócios

CONSTRUÇÃO

LOG DAY
2026

Vídeo Potência Construtiva

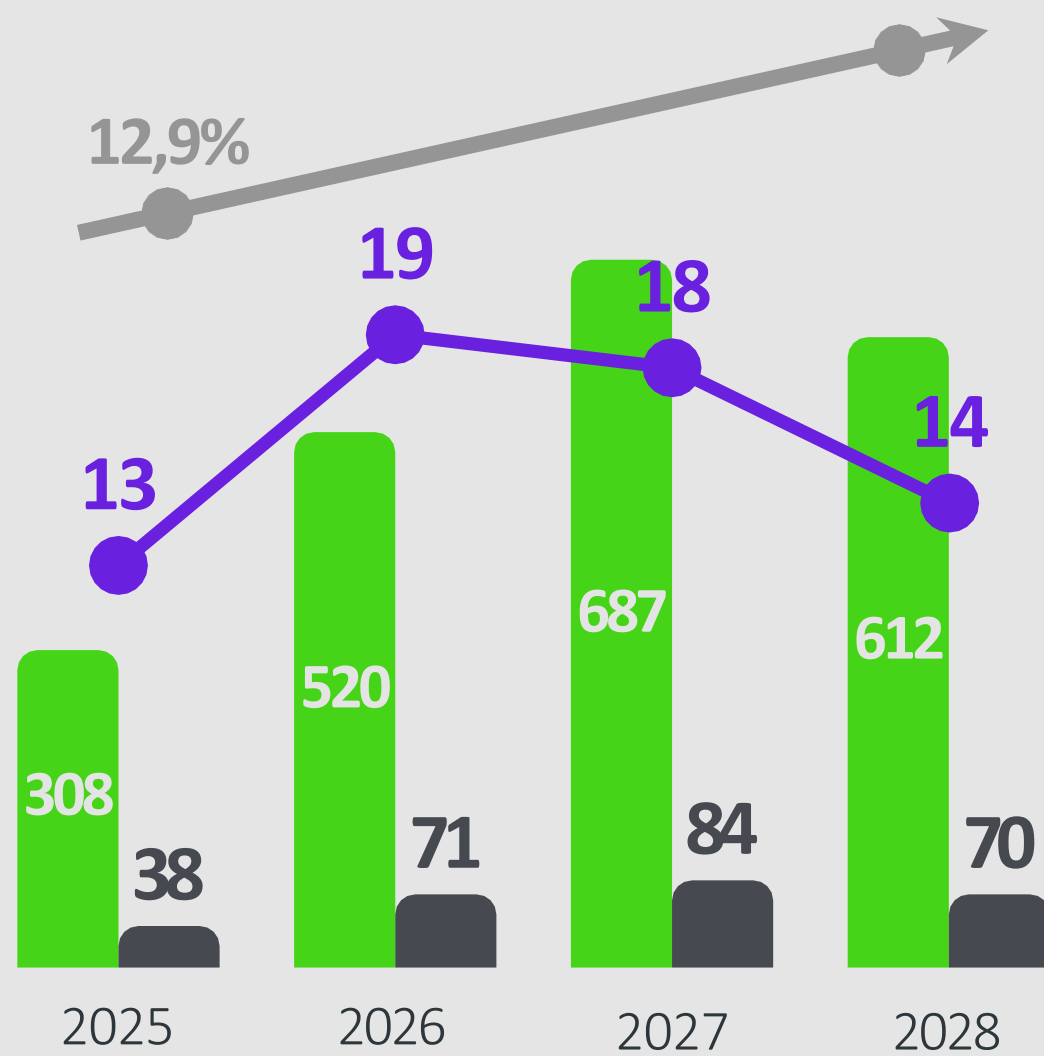
CONSTRUÇÃO

Capacidade instalada para entrega do Log 2MM.

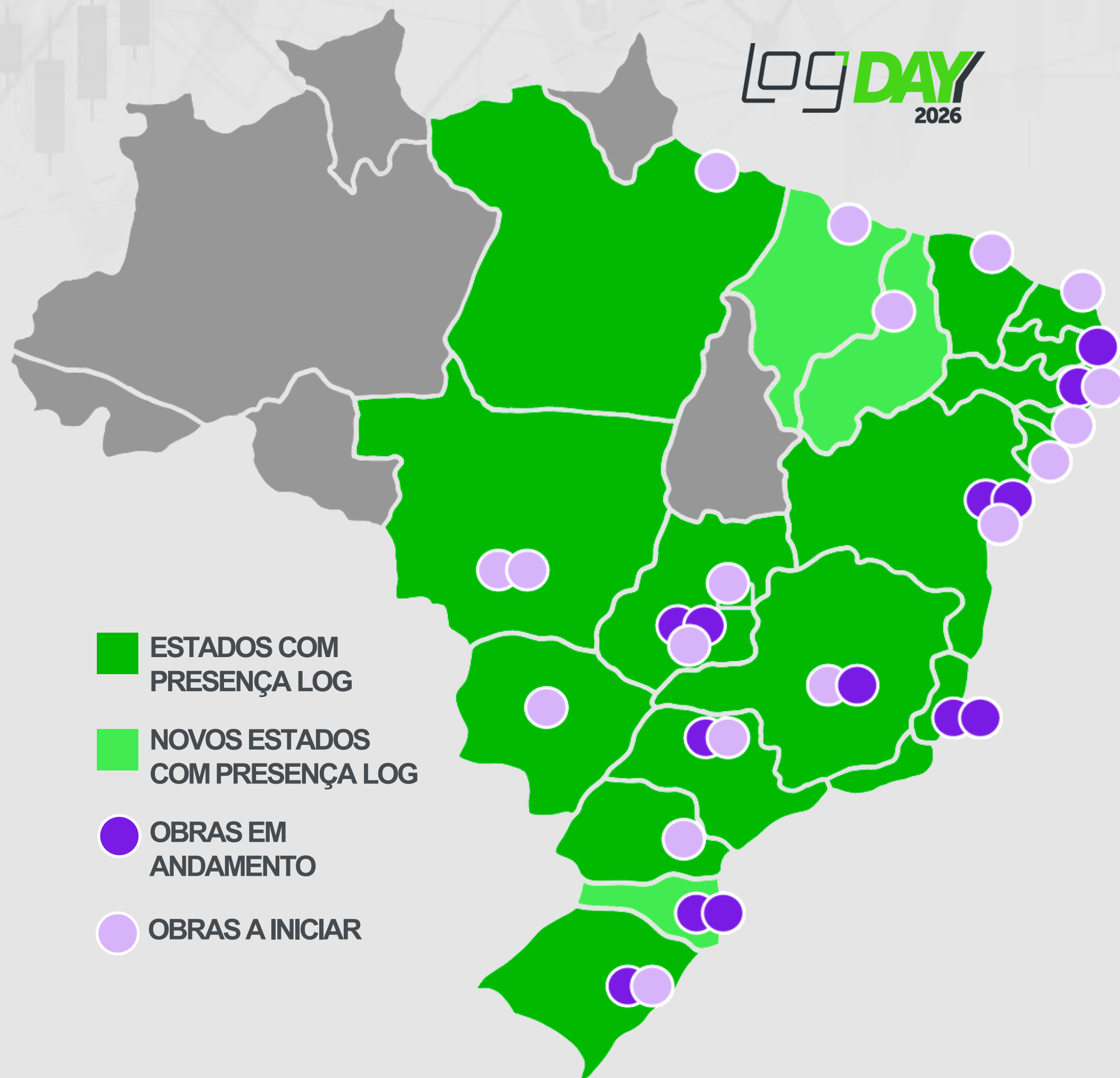
LOG DAY
2026

ABL PRODUZIDO X OBRAS X YOC

ABL em Mil m²



■ ABL Produzido ■ Pico de Produção/Mês
● Obras Simultâneas ● YoC

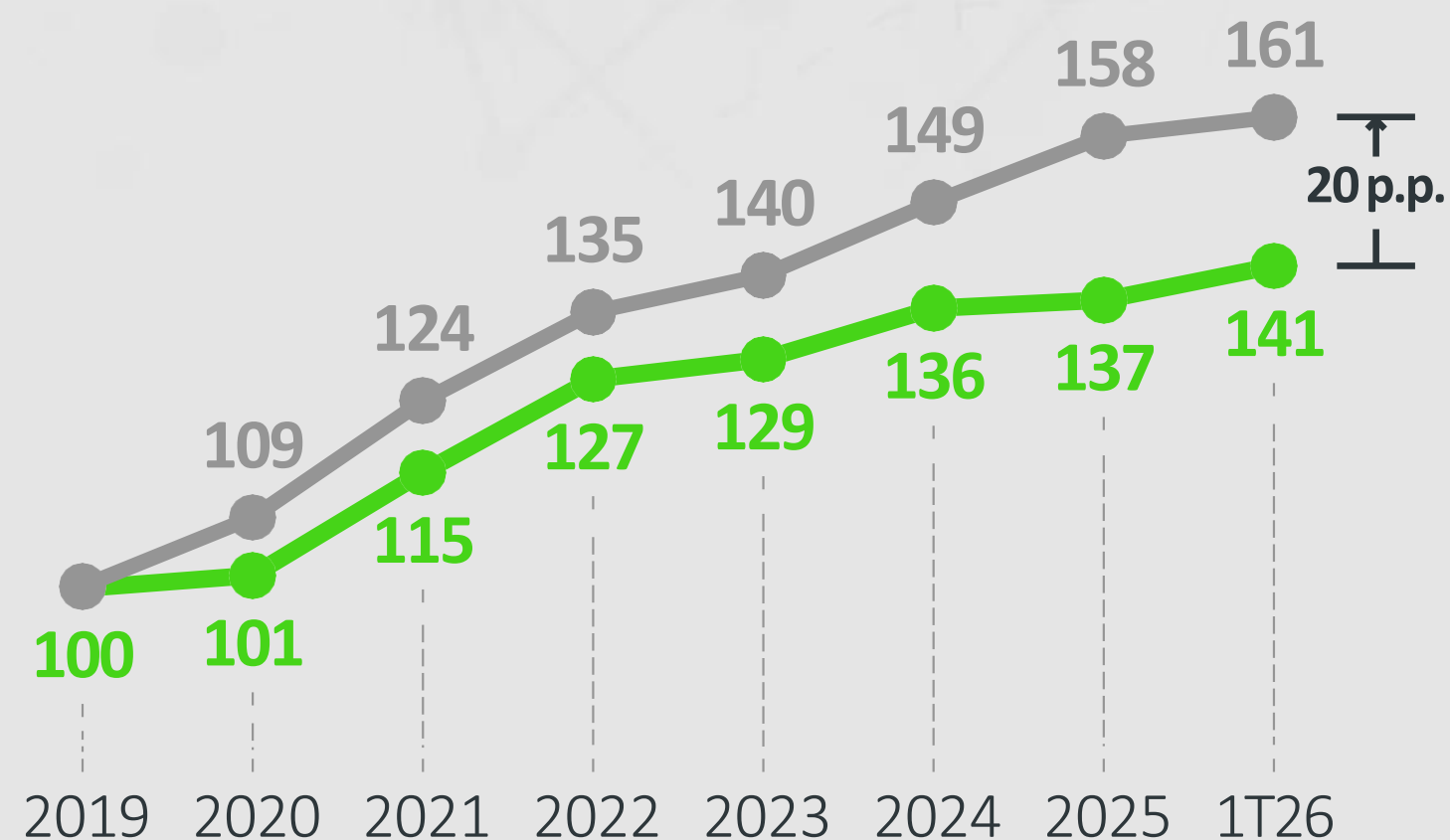


CONSTRUÇÃO

Custos de construção bem abaixo da concorrência.



EVOLUÇÃO DE CUSTO DE CONSTRUÇÃO



● Base 100 LOG ● Base 100 INCC

20% A 30%
ABAIXO DA CONCORRÊNCIA

Diferenciais Log:

- **Processo Integrado**
Legalização x Projetos x Orçamento x Planejamento x Obra x Controle
- **Previsibilidade Orçamentária**
atuação nível nacional a 18 anos
- **Equipe Própria de Produção**
40 Engenheiros e Analistas
- **Volume de Compras**
Aquisições em pacote
- **Fornecedores**
Parceiros Fidelizados
- **Projetos Compartilhados**
BIM
- **Backoffice de engenharia com escalabilidade**
- **Planejamento e Controle Sistematizados**

Pressão de Custo

- Estrutura metálica
- Concreto

Repasse de Ticket

- Aumento de tickets no portfólio
- Repasse de custo em contratos de pre-locação reajustados pelo INCC

- Elevação da pressão de custo em algumas frentes (percentual de custo)
- Compensação de YoC com elevação de preços mantendo YoC

INOVAÇÃO NA CONSTRUÇÃO

LOG DAY
2026

SIMPLIFICAÇÃO, INTEGRAÇÃO E MODERNIZAÇÃO

Infraestrutura e Suporte
Performance em Tempo Real
IA, UX e Automações de Processos



BIM

PROJETOS

2 MM ABL
Modelados
em BIM

- Antecipação Interferências
- Redução Retrabalho
- Otimização de Recursos com Modelo Digital
- Maior Previsibilidade Custos e Prazos



PLANEJAMENTO

100% Obras
LOG 2MM
com Lean

- Terminalidade e Previsibilidade
- Padronização e Digitalização
- Controle de Prazos
- Antecipação e Remoção Restrições



PRODUÇÃO DIGITAL

**Maior
agilidade
operacional**

- 8 Processos Críticos Simplificados e Digitalizados
- Rastreabilidade de Informações
- Redução de Prazos | • Travas Sistêmicas
- Logan na Obra: Assistente com IA

Ciclo de Negócios

LOCAÇÃO

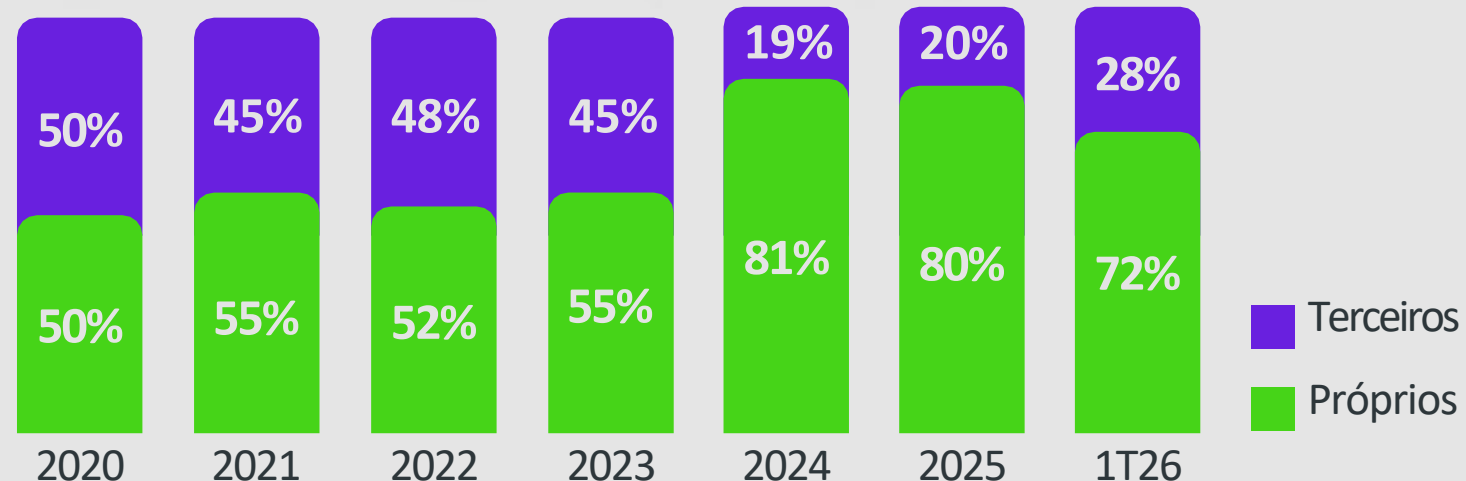
LOG DAY
2026

LOCAÇÃO

Estratégia comercial ativa e inteligência de mercado impulsionam ocupação, diversificação da base de clientes.

VERTICALIZAÇÃO COMERCIAL

% Locação com equipe própria



Inteligência Comercial



Presença Nacional

3 bases regionais próximas aos principais mercados do país



Inteligência de Mercado

Monitoramento contínuo de demanda, análise de tendências e antecipação de movimentos.



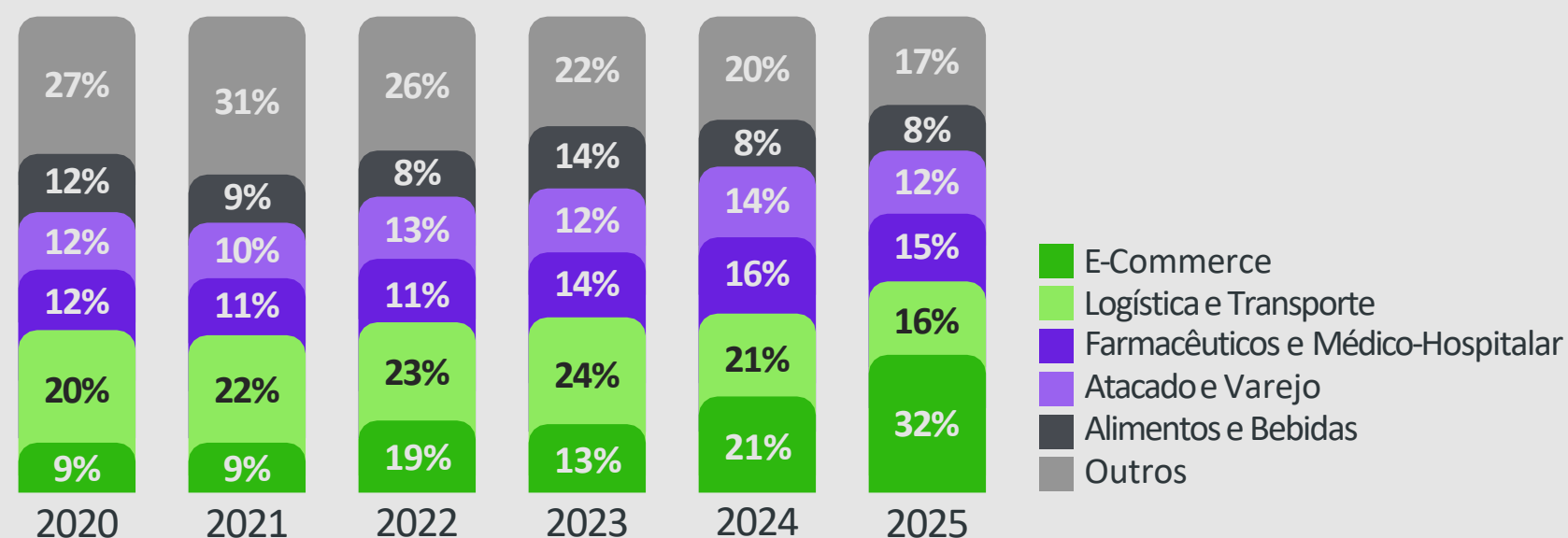
Relacionamento Direto

Prospecção ativa e relacionamento próximo com clientes e parceiros

Execução Eficiente

Processos estruturados e equipe especializada para acelerar ciclos de negociação

BASE DE CLIENTES DIVERSIFICADA



Diversificação Setorial

Benefícios Estratégicos

- Diversificação entre Setores
- Baixa Exposição a Clientes Individuais
- Presença Nacional em Diferentes Mercados
- Carteira Balanceada e Resiliente



Impacto Financeiro

- Menor Volatilidade da Receita
- Previsibilidade de Resultados
- Redução do Risco de Vacância
- Resiliência em Diferentes Ciclos Econômicos

LOCAÇÃO

Vacância historicamente baixa e fidelização de clientes, mesmo em ciclos de maior oferta

VACÂNCIA ESTABILIZADA



Radar de Demandas

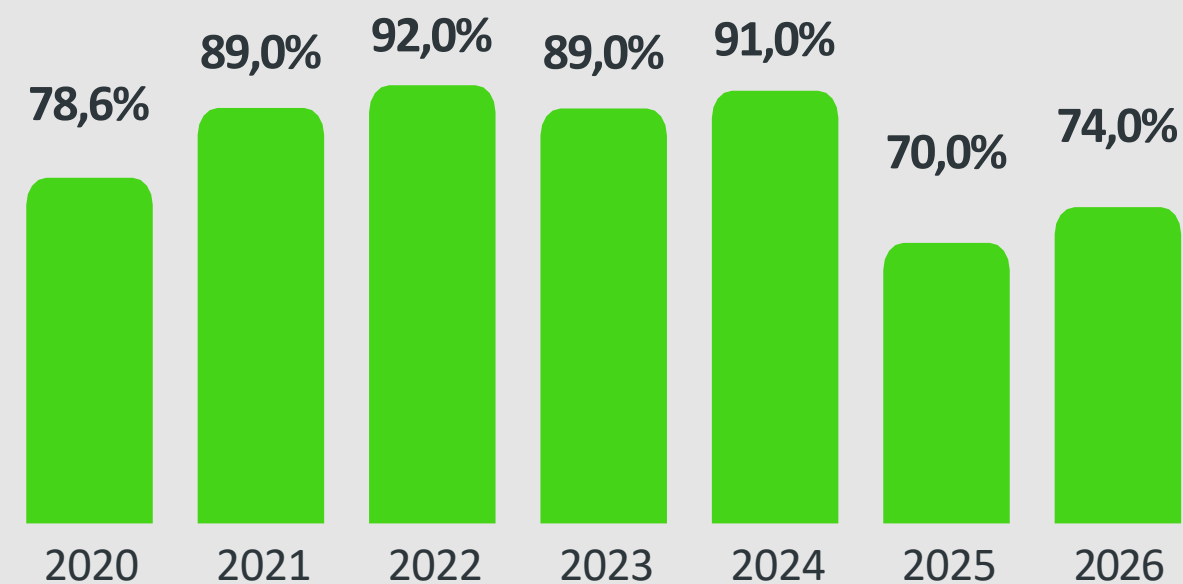
PROSPECÇÃO

- Atuação regionalizada presente nos principais mercados do país
- +200 clientes sob gestão e + 1.000 brokers ativos
- Inteligência de mercado e visão antecipada de demanda

TRANSAÇÕES

- >80% de pré-locação média, 426.000 m² transacionados / ano
- +450 locações concluídas desde 2020
- Velocidade na tomada de decisões e execução das negociações

RENOVAÇÃO



Fidelização de Cliente

DIFERENCIAIS DO RELACIONAMENTO

- Relacionamento direto e próximo com decisores
- Agilidade na tomada de decisão e soluções personalizadas
- Transparência e qualidade na entrega do serviço

RESULTADOS

- Alta taxa de renovação
- Recorrência de transações e expansão com clientes
- Relações de longo prazo e forte parceria

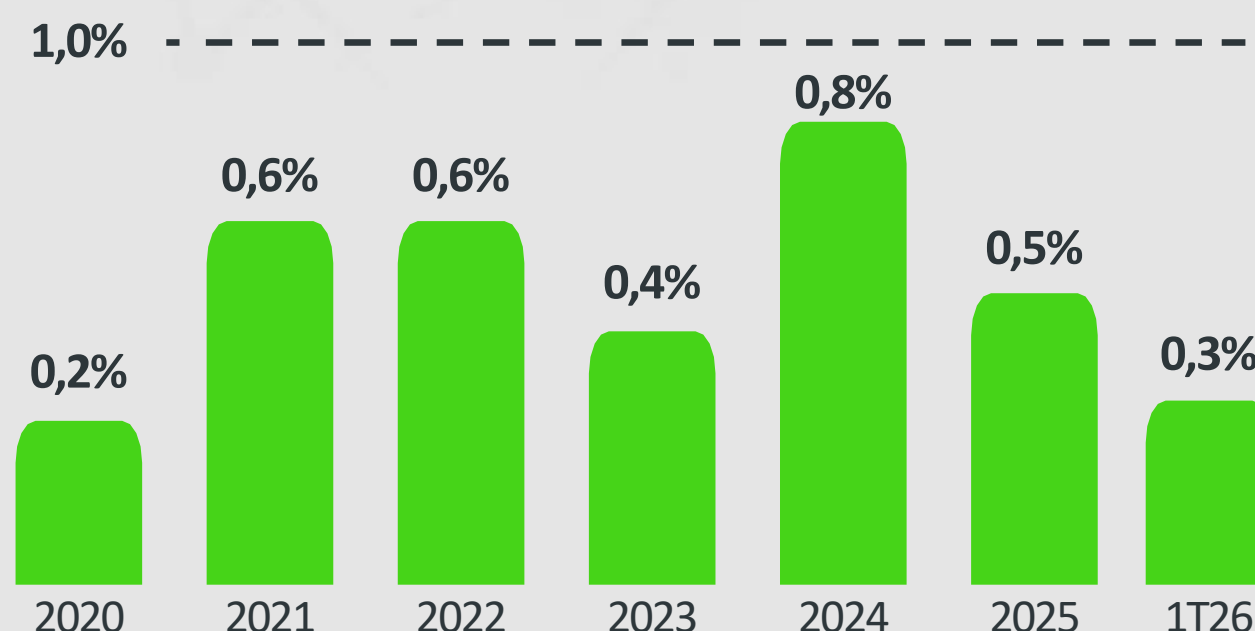
LOCAÇÃO



Disciplina de crédito garante previsibilidade de receitas e portfólio resiliente.

INADIMPLÊNCIA

Índice de inadimplência sob controle, com perdas históricas muito baixas



Previsibilidade que Gera Valor



Receita contratadas de longo prazo



Fluxo de caixa previsível e recorrente



Maior geração de valor e qualidade do portfólio



Menor volatilidade e menores provisões



Gestão de Crédito Disciplinada em Todo Ciclo

Originação Seletiva



- Foco em empresas sólidas e setores resilientes
- Diversificação de clientes e segmentos
- Análise criteriosa de capacidade financeira
- Aderência estratégica com o portfólio

Gestão Ativa e Monitoramento Contínuo



- Monitoramento recorrente dos clientes
- Revisão de limites e acompanhamento de exposição
- Comitê de Crédito multidisciplinar
- Ações preventivas e recuperação eficaz

Garantias Robustas



- Elevado % de contratos com garantia
- Garantias reais, bancárias ou fidejussórias
- Estrutura de garantias adequada ao risco de cada negócio

LOCAÇÃO

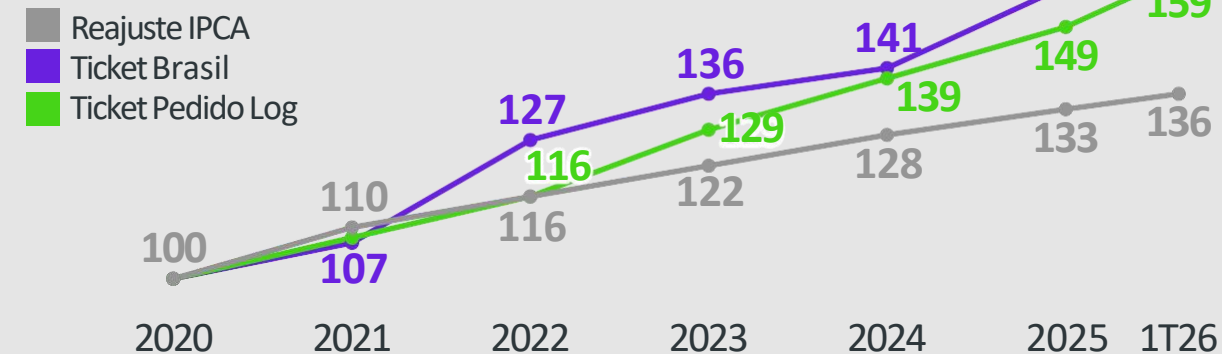


Gestão comercial ativa, ativos premium em localizações estratégicas e baixa vacância permitem aumento de ticket de forma consistente, sem impacto na ocupação.

TICKET MÉDIO ACIMA DA INFLAÇÃO

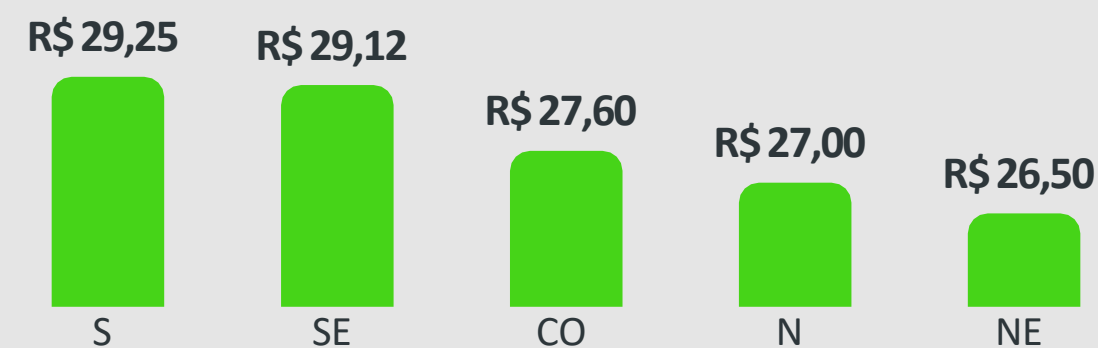
Evolução do ticket médio (R\$/m²)

Base 100 = 2020



- +10 a.a.** CAGR Ticket Pedido Log
- +29 p.p.** Spread vc IPCA (Acumulado)
- 15 trimestres** consecutivos de crescimento real
- Crescimento sem impacto** na vacância

TICKET MÉDIO PEDIDO POR REGIÃO (R\$ / M²)



Regiões com maior densidade logística e restrição de oferta apresentam maior capacidade de precificação

Drivers do Crescimento Real do Aluguel

- Localização Estratégica**
Ativos próximos aos principais centros de consumo e corredores logísticos
- Escassez de Oferta Classe A**
Restrições de novos terrenos e barreiras à entrada
- Gestão comercial própria e inteligência de mercado**
Relacionamento direto com clientes e visão antecipada de demanda
- Pré-locação elevada e baixa vacância**
Maior poder de negociação e menor necessidade de desconforto
- Gestão Ativa de Contratos**
Revisões regulares, renovação antecipada e reprecificação da carteira

Impacto Financeiro: Mais receita, Margem e Previsibilidade



Ciclo de Negócios

SERVIÇOS

LOG DAY
2026

SERVIÇOS



Evolução histórica da Log na construção de uma plataforma de prestação de serviços.



Vídeo LOG 360

Ecosistema de Negócios Log

Um universo de soluções que expandem o impacto da Log, fortalecem resultados, ampliam eficiência e criam novas oportunidades.

Tudo integrado, estratégico e em movimento.



Novidade
Ecosistema LOG

LOG ADM

A única administradora de galpões logísticos presente em todo o Brasil.



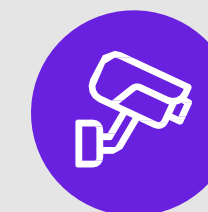
DIFERENCIAIS

- **Gestão de Ativos:** conservação, manutenção, segurança e compras em escala.
- **Backoffice compartilhado:** gestão financeira, departamento pessoal e prestação de contas.
- **Consumo energético:** gestão e intermediação de energia com melhores condições.
- **CCO:** portaria virtual, análise de risco e câmeras com inteligência artificial
- **LogShop:** plataforma digital fornecedores qualificados com transparência e segurança.
- **Plataforma Log+:** hub de relacionamento com clientes para atendimento e serviços.
- **Logan:** Chatbot assistente digital com comunicação ágil e descomplicada.



CHATBOT

Otimização interações em + de 30 fluxos



CCO

Segurança com + de 2 mil câmeras integradas com IA



GESTÃO FINANCEIRA

Gestão financeira com ERP Próprio para condomínios



PORTARIA DIGITAL

Liberação online + de 1,4MM acessos mensais



PLATAFORMA LOG+

Portal de atendimento e serviços com + de 30mil usuários



LOG SHOP

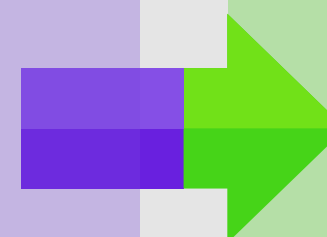
Marketplace com + de 100 Serviços/ Produtos

Evolução até 2030

HOJE:

56 Empreendimentos Administrados

2,9Mm² ABL sob gestão



2030:

60% Margem de Administração

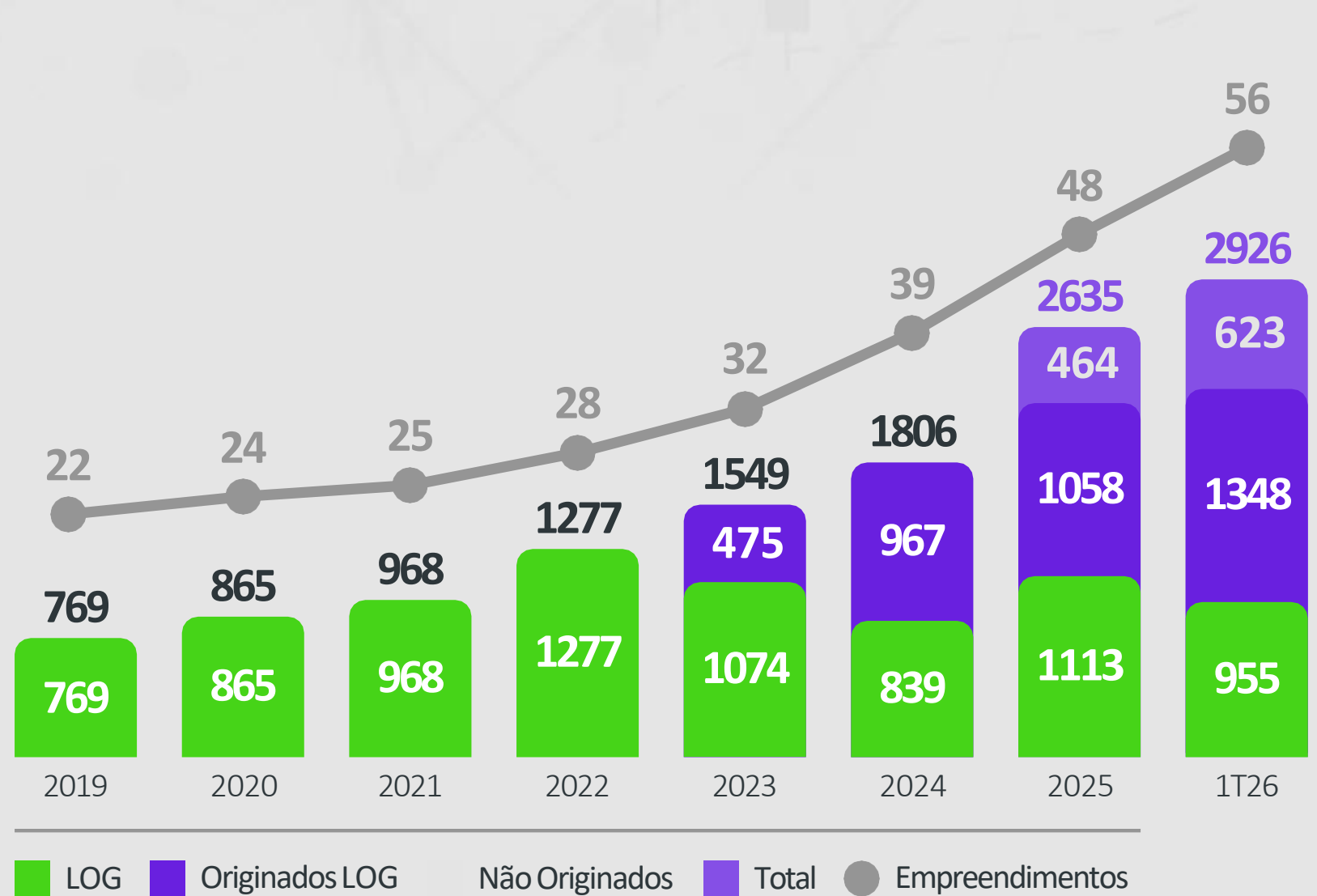
6,5Mm² ABL sob gestão (Log+ Terceiros)

LOG ADM

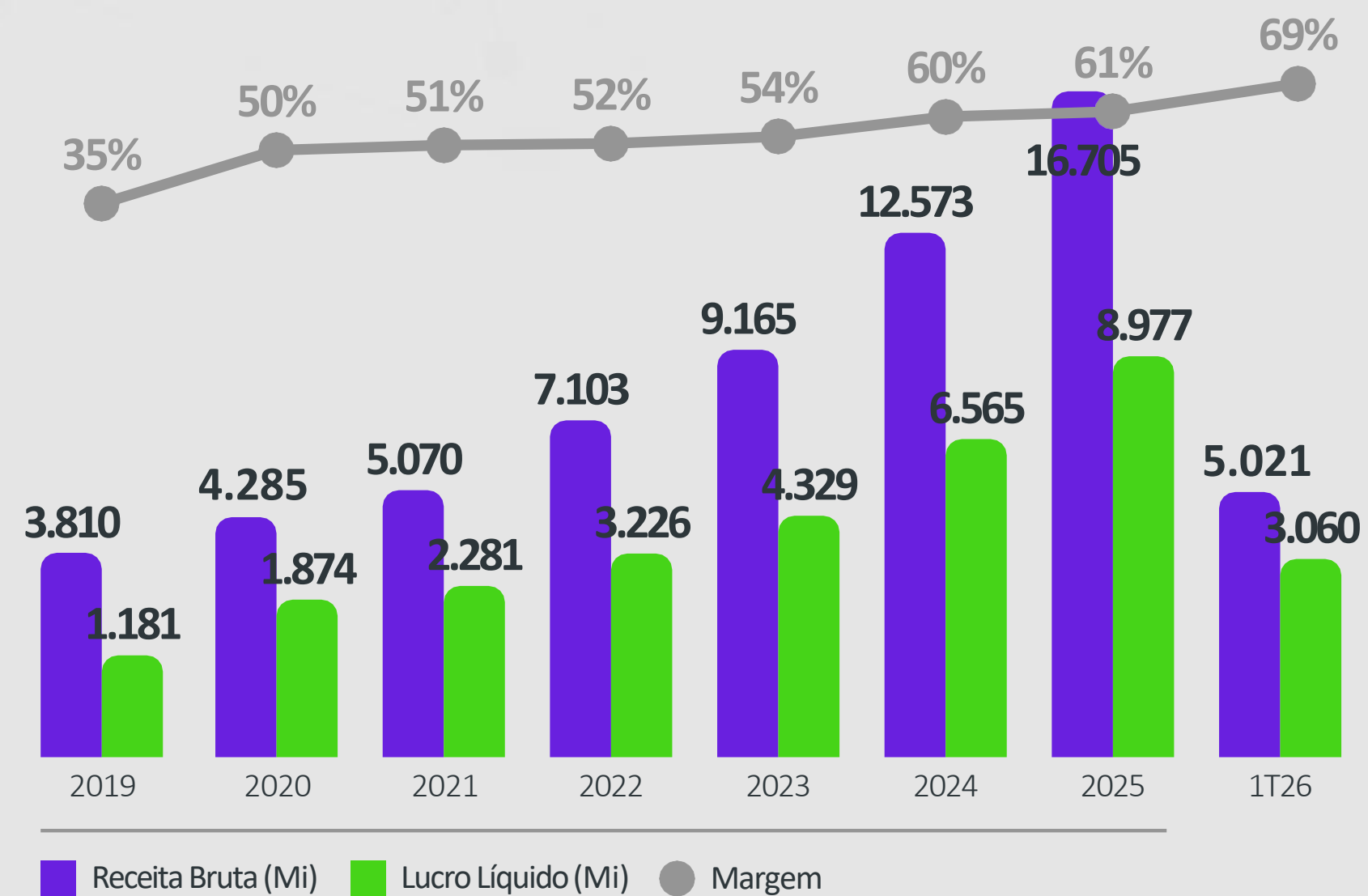
Construímos um negócio escalável e de margens sustentáveis.



EVOLUÇÃO - ABL ADMINISTRADA



RECEITA X LUCRO X MARGEM



852 MIL
Pedestres / Mês

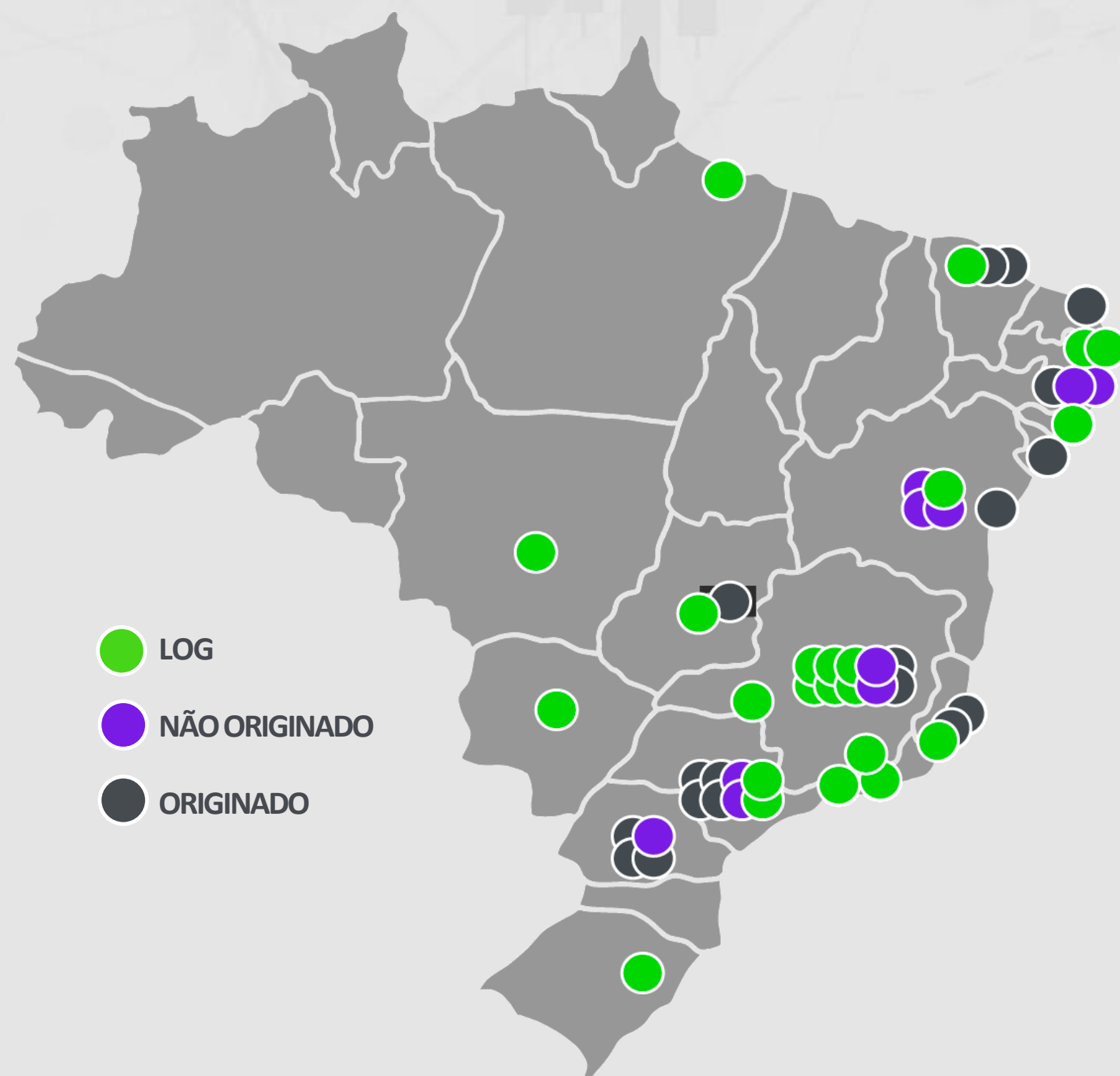
515 MIL
Veículos Leves / Mês

64 MIL
Carretas / Mês

845
Colaboradores

LOG ADM

Construímos um negócio escalável e de margens sustentáveis.



2,9 Milhões de ABL Administrados

Log ADM | CCO | Facilities

Low Energy Mercado Livre

- ▶ 81 KWh Consumidos 2025
- ▶ R\$ 23 MM Economizados 2025

Log Shop

- ▶ R\$ 13,3 GMV
- ▶ +180 Fornecedores
- ▶ 6% Take Rate
- ▶ + 120 Clientes
- ▶ + 560 Pedidos

LOG ADM

Inovação para clientes

LOG DAY
2026

Centro de Controle

Gestão integrada da segurança com **+ de 2 mil** câmeras integradas com IA

Plataforma Log+

Centralização e simplificação da administração dos nossos serviços com **+ de 30mil** usuários

Portaria Digital

Sistema de acesso com liberação online **+ de 1,4MM** acessos mensais

Gestão Financeira

Gestão financeira com **ERP Próprio** para condomínios

ChatBot

Assistente digital criado para facilitar processos e otimizar interações em **+ de 30 fluxos**

Log Shop

Marketplace com **+ de 100** Serviços/ Produtos que impulsionam negócios

Shop



LOG CAPITAL

Novo negócio que entrega soluções de investimentos a investidores institucionais e varejo.



A GESTORA

Gestão profissional de investimentos imobiliários no Brasil, levando ao mercado oportunidades originadas em conjunto com a Log e financiando a expansão de novos projetos.

- FIs de Renda — Galpões Logísticos Classe A
- FIs de Desenvolvimento — Galpões Logísticos Classe A
- FIs de Recebíveis Imobiliários
- Co-investimento em novos desenvolvimentos

OBJETIVO

- **Reciclagem de capital:**

Vender participações para fundos próprios e reinvestir, mantendo a gestão dos ativos e captura de valor recorrente.

- **Nova receita recorrente:**

Taxas de originação, estruturação, gestão, distribuição e performance ao longo de toda cadeia de valor (escalável e de alta margem).

- **Modelo asset light:**

Balanço mais enxuto, maior ROE e múltiplo de mercado superior.

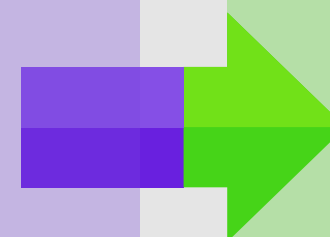
Evolução até 2030

HOJE:

1,2Mm² ABL sob Assessoramento

4 Fundos Assessorados

R\$9,5mi Receita Contratada Anualizada



2030:

+1a2

novos fundos de desenvolvimento ao ano

+R\$1 bi ao ano

de crescimento potencial de AUM em fundos de renda

GESTÃO DE OBRAS

Prestação de serviços de desenvolvimento e execução de obras para terceiros.



GESTÃO

Prestação de serviços de desenvolvimento e execução de obras para terceiros com grande potencial de receitas (escala, expertise, eficiência e qualidade).

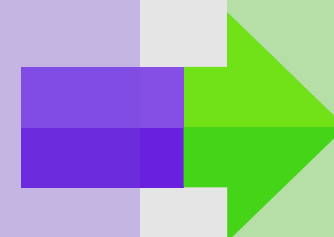
- **Elaboração de projetos executivos**
- **Legalização, licenciamento e regulamentação**
- **Gestão de Obras – Tenant Improvement e BTS**
- **Gestão pós-obra e suporte à operação**

OBJETIVO

- **Potencialização do Log Capital:** Gestão de obras de novos ativos para fundos de desenvolvimento e clientes BTS.
- **Rentabilização da base de clientes:** Prestação de serviços dentro da base atual de clientes, capturando rentabilidade que antes era de terceiros.
- **Longevidade do ativo:** Obras de Tenant Improvement realizadas pelas mesmas equipes de desenvolvimento dos ativos, aumentando a longevidade do ativo.

Evolução até 2030

HOJE: Foco em obra de tenant improvement



2030:
Crescimento exponencial:
captura de sinergias com a Log Capital

GESTÃO DE SEGUROS

Solução completa de seguros para todas as etapas do ciclo de negócios da Log.



GESTÃO

Cobertura completa em seguros patrimoniais, Riscos de Engenharia e Seguro Fiança para clientes e fornecedores vinculados à Log em todas as etapas do ciclo imobiliário, desde a construção até a operação dos ativos.

- **Riscos de engenharia - Obras, instalações e montagens**
- **Seguro Fiança – Garantia Locatícia**
- **Seguros patrimoniais – Imóveis, máquinas e equipamentos**

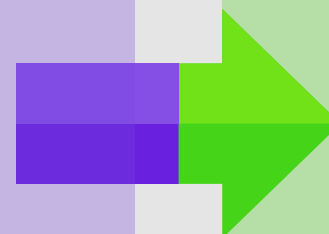
OBJETIVO

- **Rentabilização adicional da base de clientes:**
Venda de seguros para a própria base de clientes, ampliando a rentabilização.
- **Eliminação do *Man in the middle*:**
Contratação direta de seguros para a Log, otimizando a estrutura de despesas gerais e administrativas.
- **Receita recorrente Asset Light:**
Nova fonte de receita recorrente, mantendo a escalabilidade da receita sem aumentos expressivos de G&A.

Evolução até 2030

HOJE:

150 CLIENTES ATIVOS



2030:

+400 CLIENTES ATIVOS

6X

Potencial de receitas em relação as atuais

Estratégia de Alocação de Capital

LOG DAY
2026

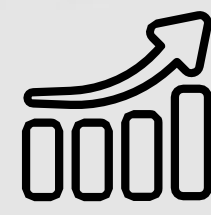

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL

Flexibilidade como princípio de alocação eficiente de capital.



TRS = **TOTAL RETURN TO SHAREHOLDERS**

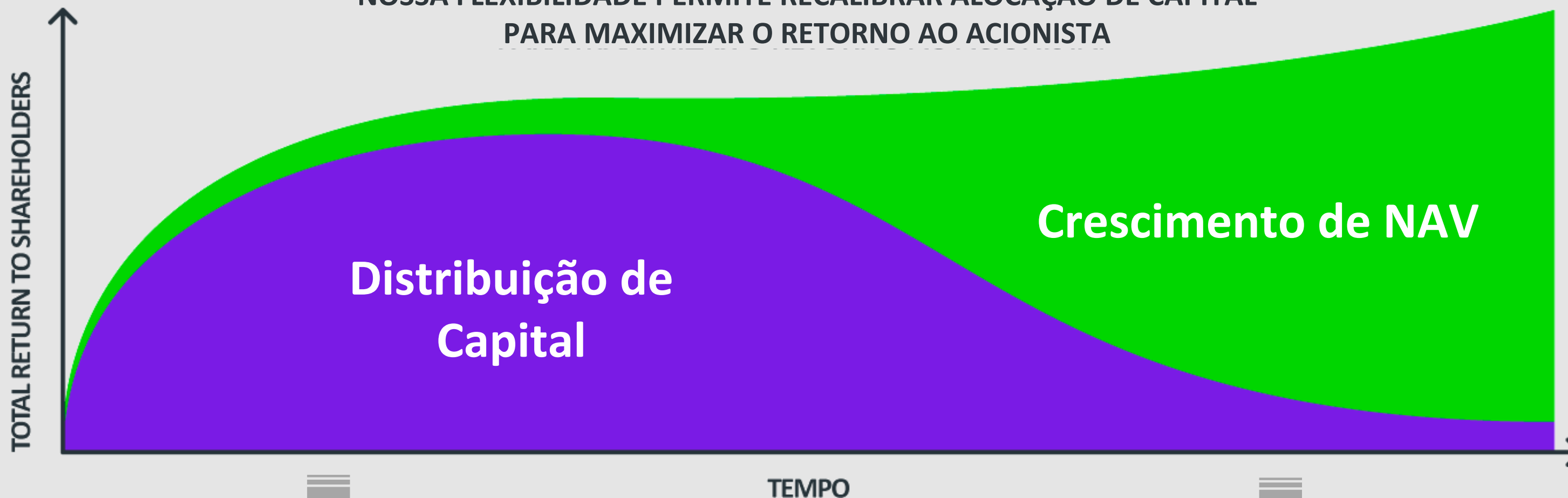
DISTRIBUIÇÕES AOS ACIONISTAS + **CRESCIMENTO DE NAV**



NOSSA FILOSOFIA

Não somos dogmáticos entre crescer ou vender. Somos disciplinados em maximizar retorno ajustado ao custo de capital.

NOSSA FLEXIBILIDADE PERMITE RECALIBRAR ALOCAÇÃO DE CAPITAL PARA MAXIMIZAR O RETORNO AO ACIONISTA



Maximizar valor combinando estratégias de distribuição de capital e crescimento de NAV, conforme ciclo econômico

DISTRIBUIR CAPITAL

- Venda seletiva de ativos
- Redução de ABL que não gera valor
- Dividendos extraordinários
- Reciclagem disciplinada de capital

FLEXIBILIDADE
ALOCAÇÃO DIRECIONADA
PARA CRIAÇÃO DE VALOR

CRESCER NAV E ABL

- Expansão de ABL
- Retenção de ativos premium
- Reinvestimento de capital
- Crescimento recorrente de NOI
- Expansão de NAV por ação

ESTRATÉGIA DE CAPITAL

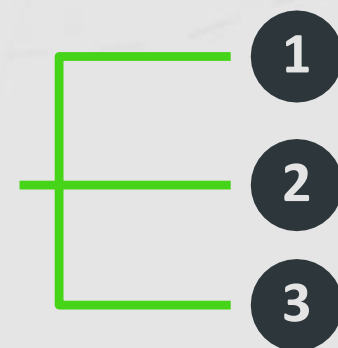
Gestão Ativa de Portfólio com Foco em Geração de Valor aos Acionistas.



Alocação de capital dinâmica entre negócios de Locação e Desenvolvimento

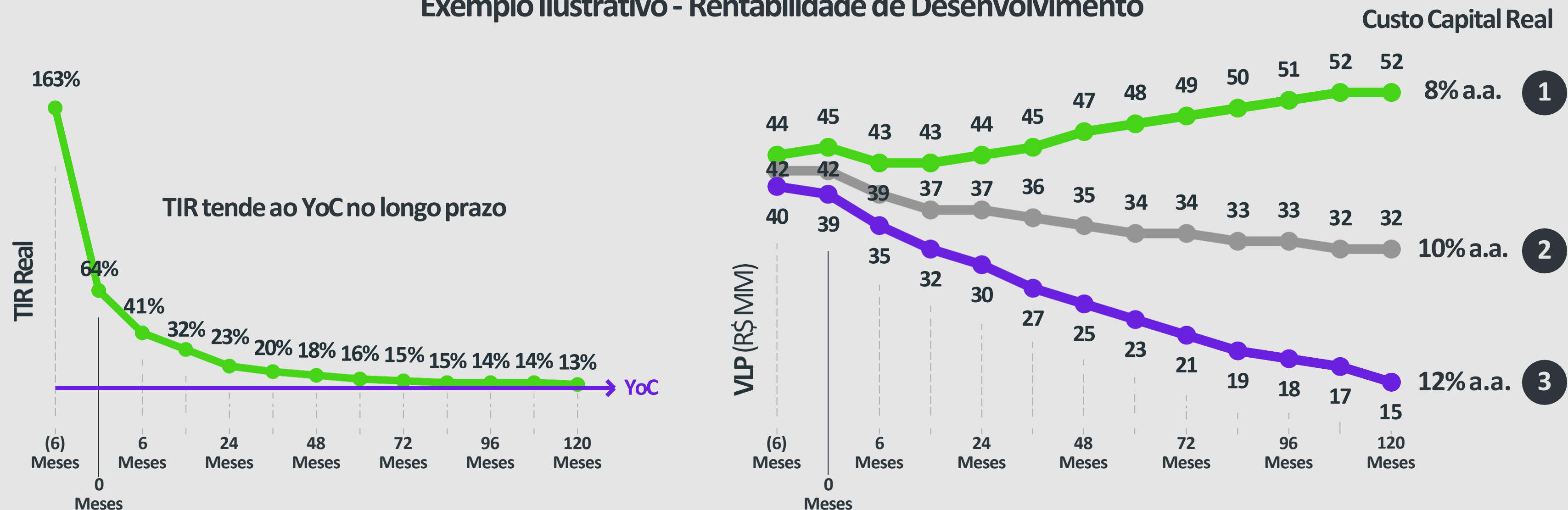


Adaptação ao cenário macro ajustando o prazo de retenção/venda dos ativos



- | | | | | | |
|---|----------------------|---|--------------------------|---|----------------------------|
| 1 | Juros Baixos | ➤ | Custo de Baixo Capital | ➤ | Retenção do Ativo |
| 2 | Juros Intermediários | ➤ | Custo de Capital Interm. | ➤ | Retenção ou Venda do Ativo |
| 3 | Juros Alto | ➤ | Custo de Capital Alto | ➤ | Acelerar Venda Ativo |

Exemplo Ilustrativo - Rentabilidade de Desenvolvimento



Eficiência de Capital

LOG DAY
2026

RECICLAGEM DE ATIVOS

Redução de portfólio de Locação para realocação de capital em Desenvolvimento e distribuição aos acionistas

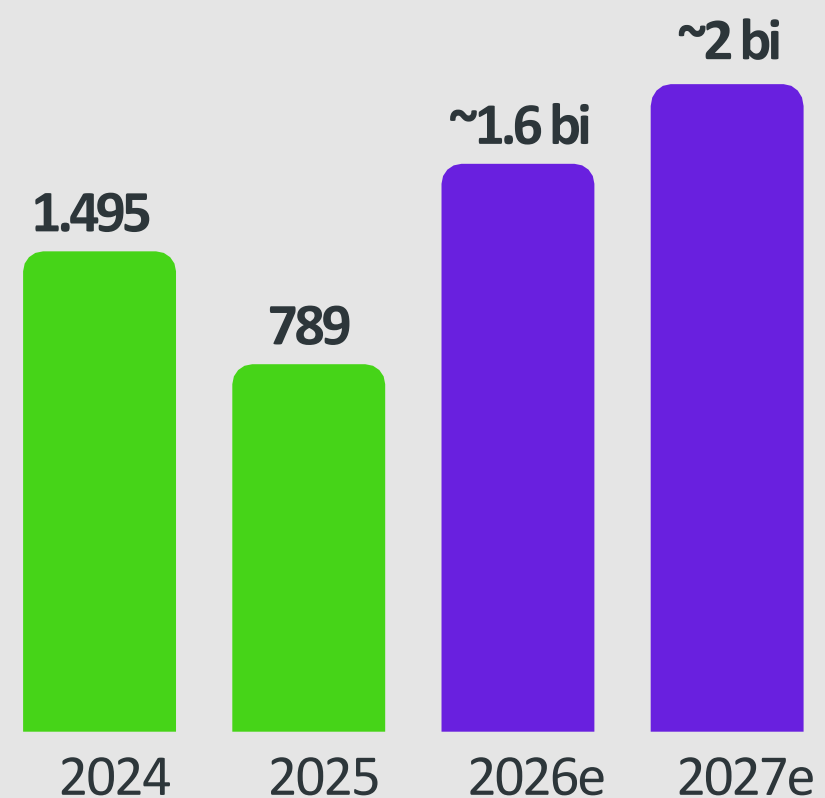
1 Redução estratégica do portfólio

Portfólio (após venda Itaú)
em mil m²



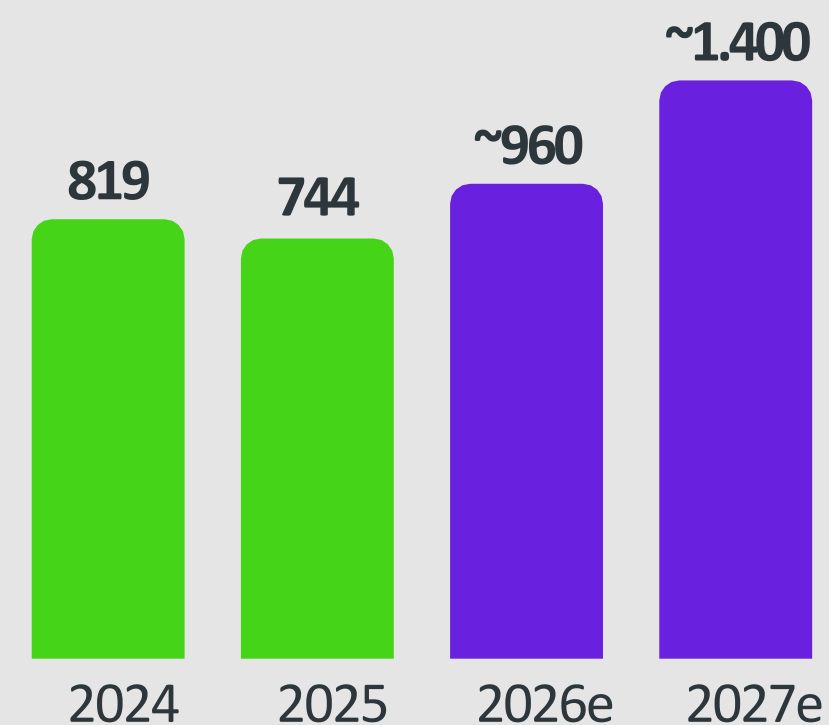
2 Geração de caixa recorrente

Valor Reciclado
R\$ milhões



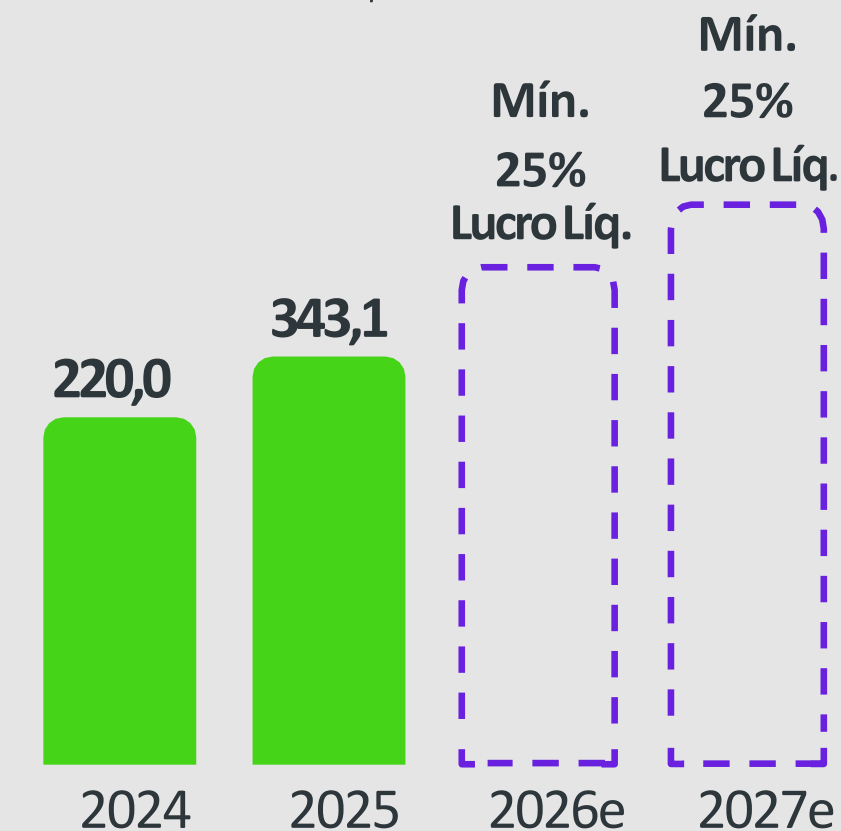
3 Realocação de capital para as atividades de Desenvolvimento

CAPEX
R\$ milhões (inclui terrenos)



4 Devolução de capital aos acionistas

Dividendos
R\$ milhões



RECICLAGEM DE ATIVOS (CONT.)

Evolução da plataforma de M&A especializada



Principais Etapas do Processo

01



Análise dinâmica do portfólio

- Follow-up dos ativos desde o Desenvolvimento
- Planejamento e priorização da venda de cada ativo

02



Alternativas de Modelo

- Definição do modelo e estrutura de transação que maximiza o valor de cada ativo
- Verificação de aspectos fiscais e contábeis

03



Prospecção ativa

- Identificação constante de oportunidades
- Mapeamento de potenciais compradores ou parceiros

04



Execução do M&A

- Condução de processos estruturados
- Análise e negociação dos termos e condições
- Negociação de contratos Fup das obrigações post deal

Principais benefícios



Foco e especialização



Agilidade e integração interna



Gestão de Riscos



Maximização de Valor

SOCIEDADE EM PROJETOS

Evolução do modelo atual de financiamento com recursos próprios para abertura de parcerias no nível das SPEs dos projetos de Desenvolvimento



FLEXIBILIDADE NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

<p>Mais Crescimento</p> <p>Escalamos o desenvolvimento de projetos.</p>	<p>Mais Eficiência</p> <p>Otimizamos o uso de capital e recursos.</p>	<p>Mais Parcerias</p> <p>Construímos relações sólidas e de longo prazo.</p>	<p>Mais Valor</p> <p>Geramos valor sustentável para todos os stakeholders.</p>
--	--	--	---

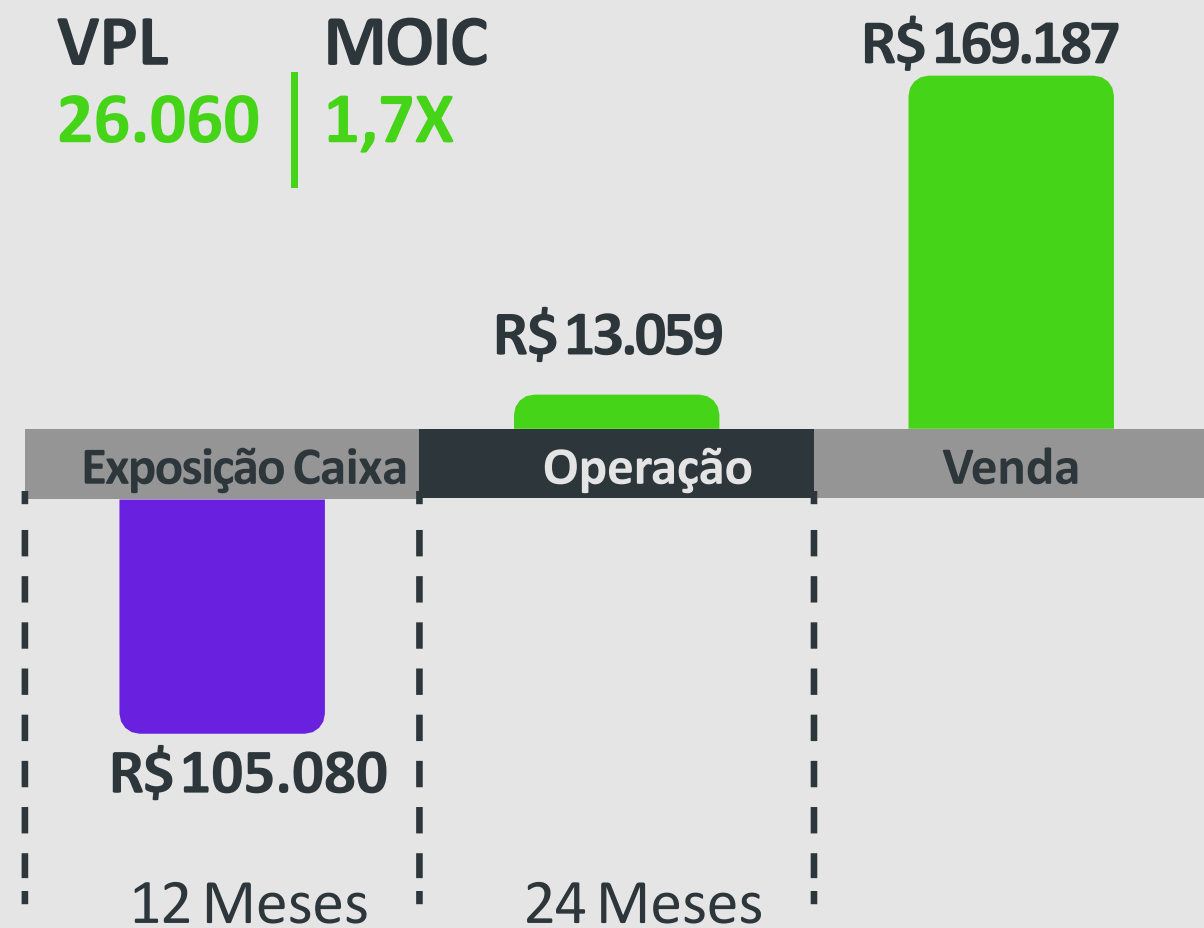
SOCIEDADE EM PROJETOS (CONT.)

Captação de recursos de sócios maximiza o retorno por real investido em Desenvolvimento

TIR
2x maior

Projeto com Capital Próprio

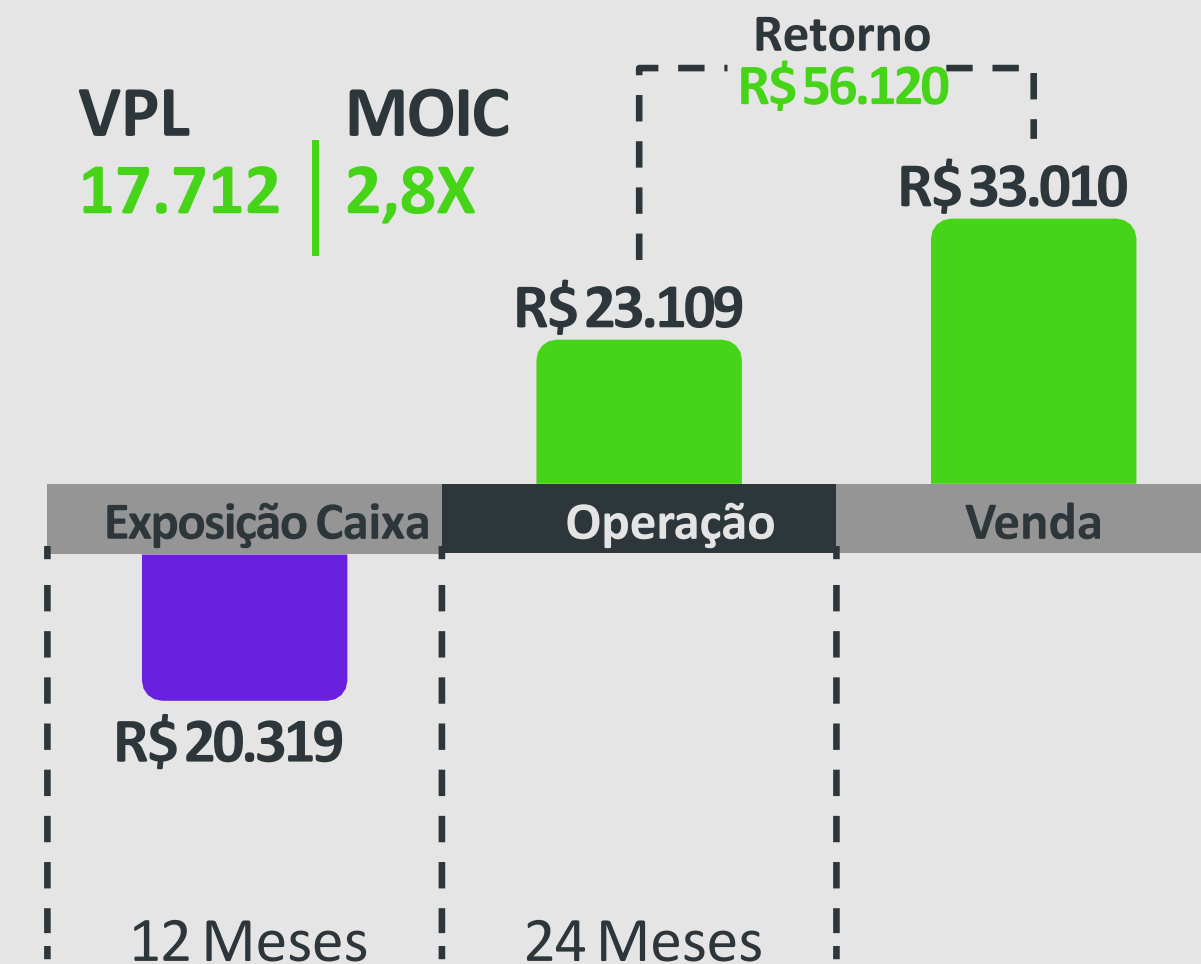
ABL: 50.000 m² YoC: 12,5%
%LOG: 100% Venda: 60% (à vista) | 40% (12 meses)



Modelo Tradicional (Ganho de Capital)

Projeto com Sócios

ABL: 50.000 m² YoC: 12,5%
%LOG: 20% Venda: 60% (à vista) | 40% (12 meses)




Novo Modelo (Serviço)


EMISSÕES DE DÍVIDA

1) Linhas de fomento regionais

Passaremos a captar recursos junto as agências de fomento para alongar prazos e reduzir o custo total da dívida

 **Pipeline**
Até 19 Projetos

 **Volume Total**
Até R\$ 1,1 bilhão
(Capex R\$1,9 Bilhão)

 **Prazo**
Até 12 Anos
(carência de 2 anos)

 **LTV**
Entre 55% e 80%

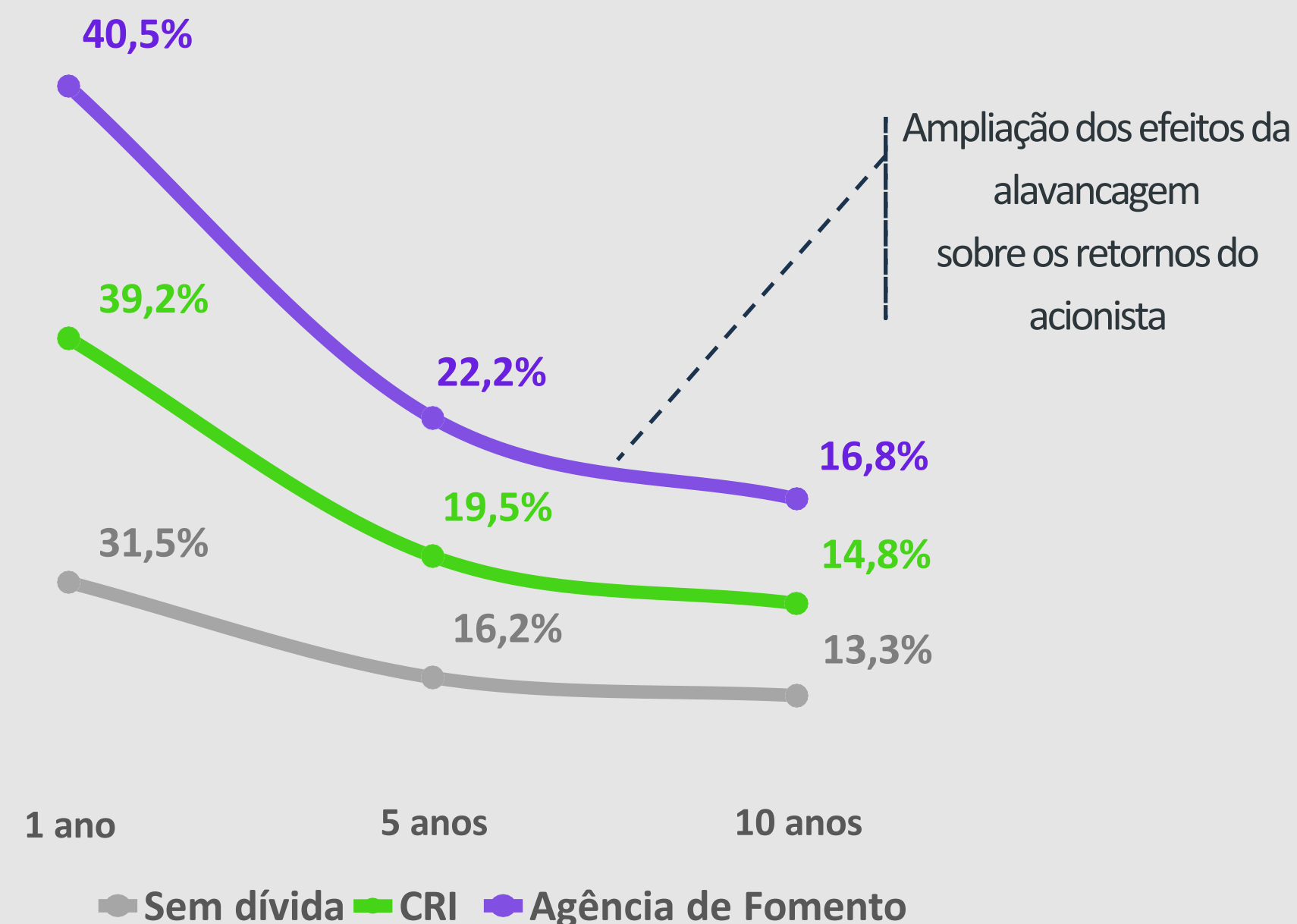
 **Taxa**
Entre IPCA + 3,25% a.a
e IPCA + 4,7% a.a.

 **Garantias**
Alienação Fiduciária

Status Atual

- ✓ 7 projetos protocolados (R\$ 389 milhões)
- ✓ 1 projeto aprovado (R\$ 60 milhões)

EXEMPLO ILUSTRATIVO - TIR REAL

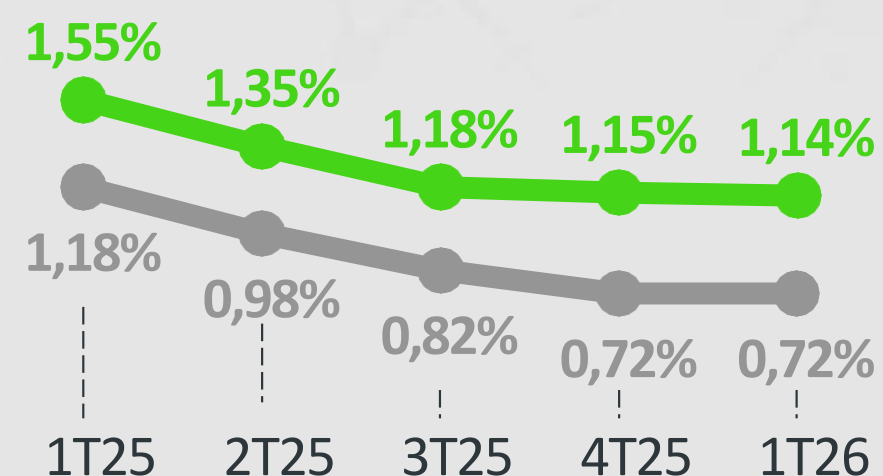


EMISSÕES DE DÍVIDA

2) Dívida Corporativa (~100% da dívida atual captada no mercado de capitais)

Daremos continuidade as captações de CRIs buscando custos marginais decrescentes

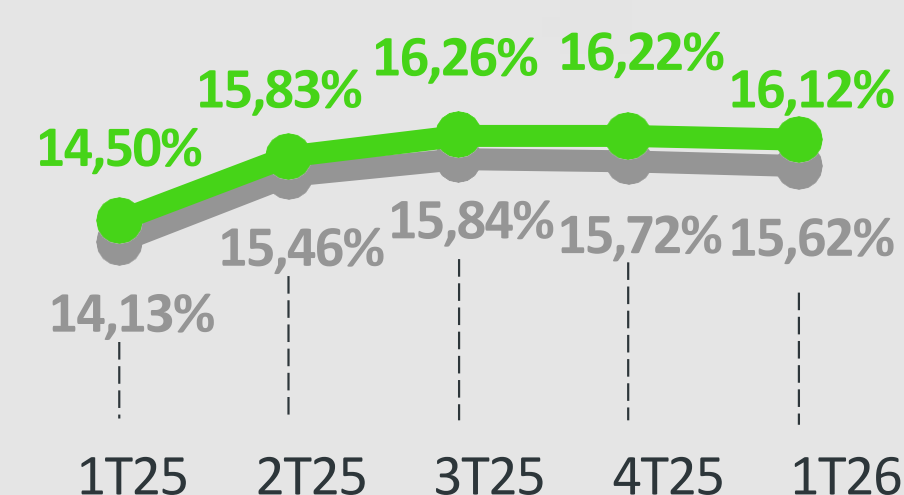
SPREAD DA DÍVIDA



Oportunidade de **redução do spread médio** com novas emissões de CRI

● Custo Efetivo ● Custo da Face

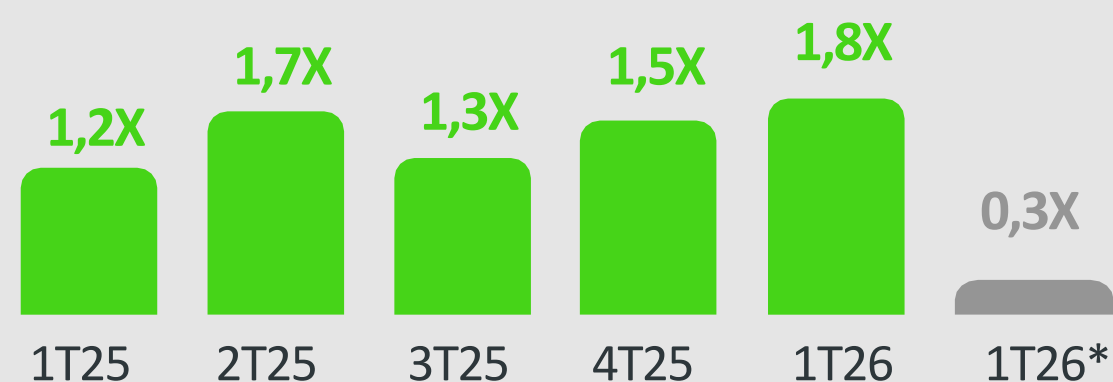
CUSTO DA DÍVIDA



Oportunidade de **redução do custo da dívida** com a queda da SELIC

● Custo Efetivo ● Custo da Face

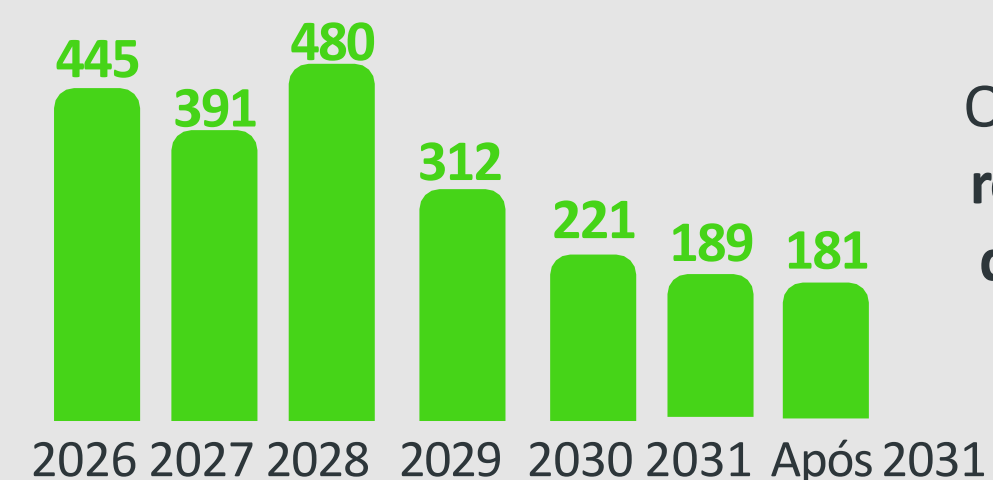
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA / EBITDA LTM



Haverá **redução do nível de alavancagem** com as reciclagens previstas para o ano

■ Dívida Líquida Ajustada com Recebíveis Vendas / EBITDA LTM

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DAS DÍVIDAS



Oportunidade para **reperfilamento da dívida** com novas emissões de CRI

EMISSÕES DE EQUITY

Disciplina e alinhamento de interesses

Só emitimos novas ações quando isso gera valor para o acionista:



NAV por Ação
Valor patrimonial líquido por ação.

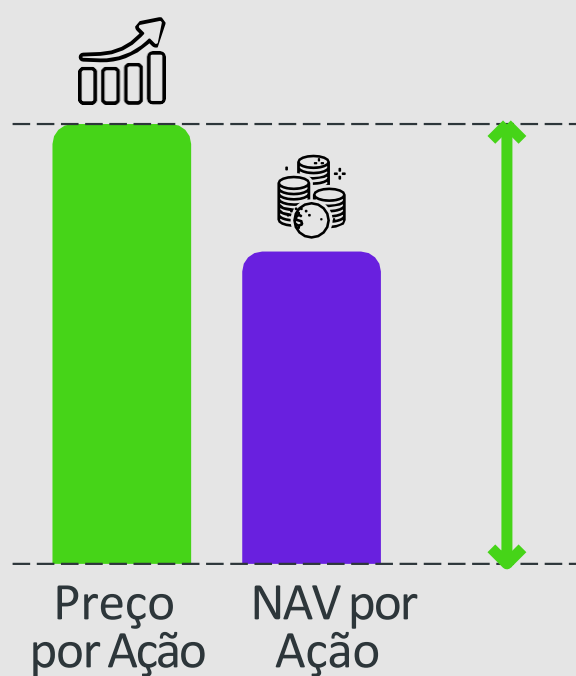


Preço por Ação
Valor de mercado por ação.

Preço por Ação > NAV por Ação



ACCRETIVE



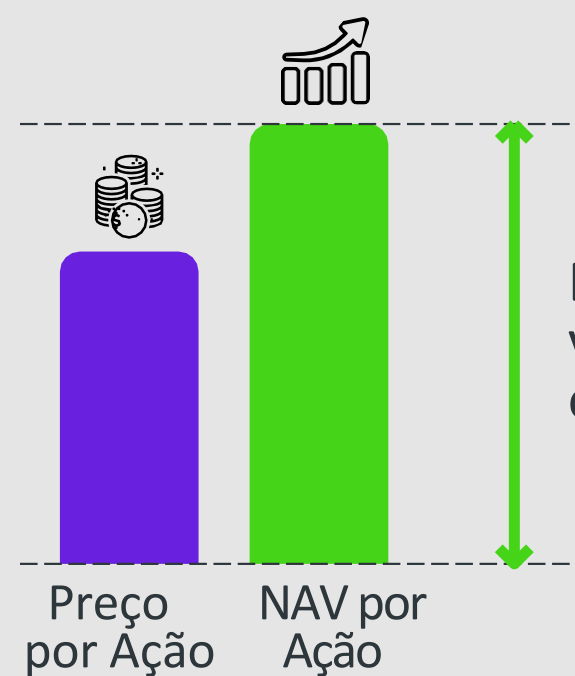
Gera acréscimo de valor por ação para os atuais acionistas

Emissão a preços acima do NAV é positiva: aumenta o valor por ação

Preço por Ação < NAV por Ação



NÃO ACCRETIVE



Diluição: reduz o valor por ação para os atuais acionistas

Evitamos diluição a preços < = ao NAV: foco na reciclagem de ativos à NAV

ALINHAMENTO

NOSSO COMPROMISSO:

Crescer com disciplina, proteger o valor do acionista e alinhar interesses no longo prazo.

LOG 360

Modelo de negócio asset light com potencial de crescimento exponencial das receitas de serviços



2025 - 2030

Receitas Log 360
em R\$ (milhões)

Incremento de até

500%

2025 - 2030

Representatividade Log 360
no % EBITDA total Log

Participação de até

16 p.p.



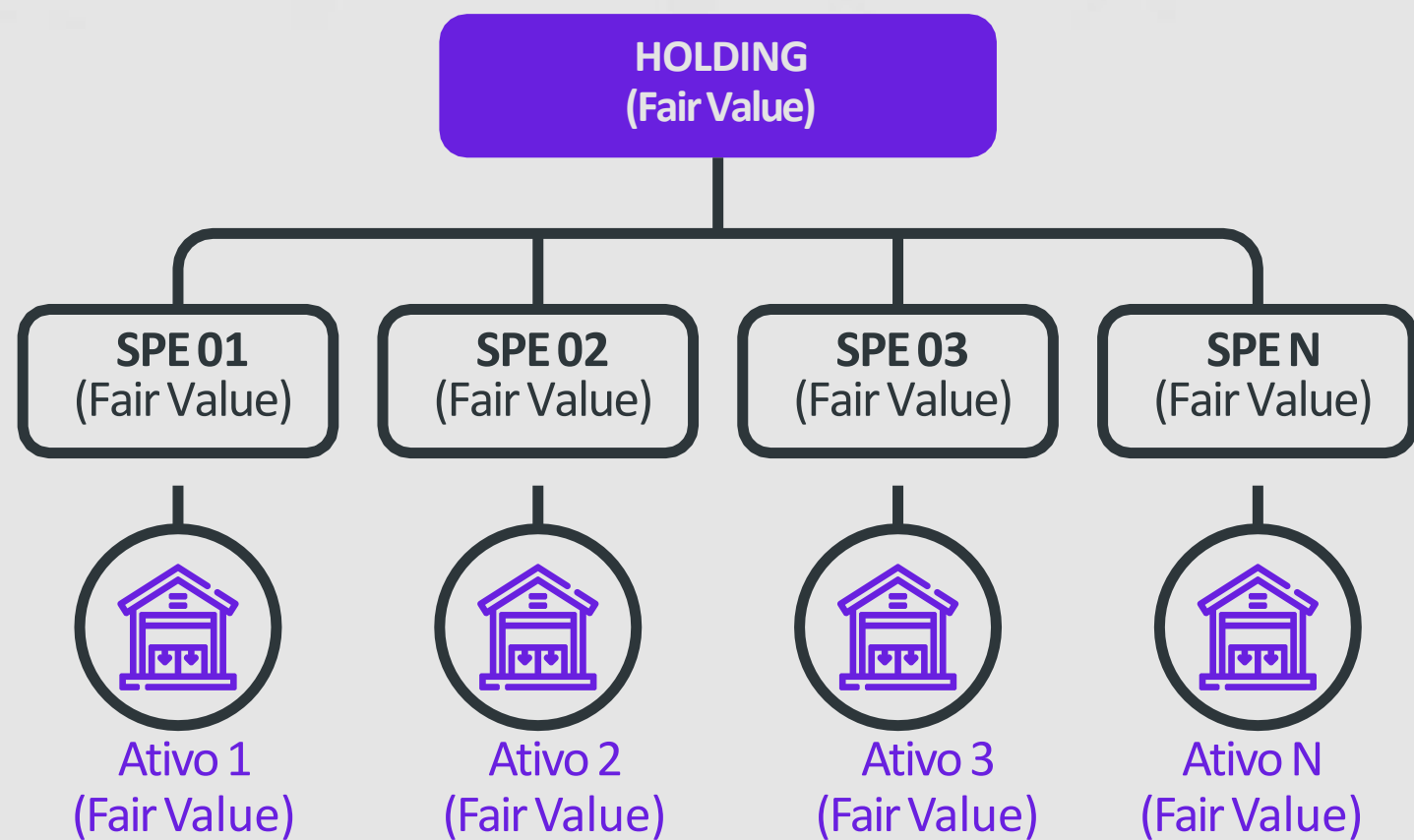
**A LOG 360 SERÁ UMA
IMPORTANTE ALAVANCA DE
RENTABILIDADE PARA A
COMPANHIA ATÉ 2030**

EFICIÊNCIA TRIBUTÁRIA

Alteramos a forma de contabilização das PPIs nas SPEs para compensação do prejuízo fiscal recorrente da holding

MODELO ANTERIOR

Holding e SPEs contabilizam pelo Fair Value



COMO FUNCIONA

- A Holding consolida as SPEs pelo regime de Fair Value
- Cada SPE reconhece seu ativo pelo Fair Value

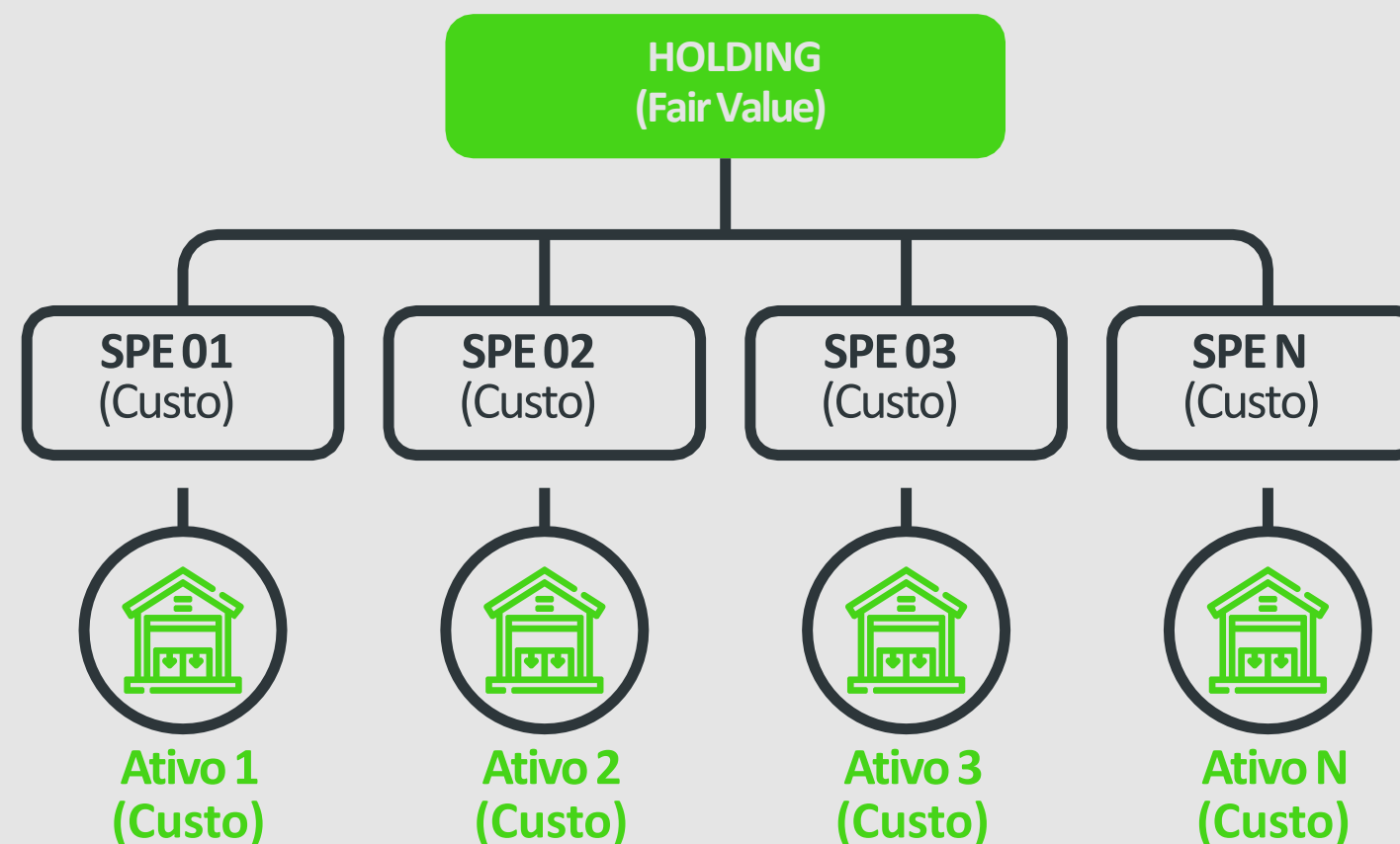


IMPACTO FISCAL

- **Venda do imóvel:** SPE é diretamente tributada em lucro presumido sobre a venda do imóvel.
- **Tributação: 6,73%**

NOVO MODELO

Holding contabiliza pelo Fair Value e SPEs pelo Custo



COMO FUNCIONA

- A Holding consolida as SPEs pelo regime de Fair Value
- Cada SPE contabiliza seu ativo pelo Custo



IMPACTO FISCAL

- **Venda da SPE:** incidência de IR na Holding por ganho de capital (aproveitamento do prejuízo fiscal da holding).
- **Tributação: 0%²**

Incremento anual
de geração de caixa
de ~R\$67 milhões¹

¹ Considera reciclagem total de R\$1 bilhão ao ano | ² Considera geração de crédito tributário contínuo na holding em volume similar ao reportado nos últimos 4 anos.

POTENCIAL DE RESULTADOS

LOG DAY
2026

POTENCIAL DE RESULTADOS

Maior geração de valor aos acionistas

LOG DAY
2026

2025 - 2030

ROE

Incremento de até

10 p.p.



Eliminação do
desconto do
Preço/ação para o
NAV/ação

+

Crescimento de
valor patrimonial
e das
distribuições ao
acionista

=

Incremento do
**Retorno Total aos
Acionistas**



LOG DAY
2026

Onde, o Brasil cresce,
a Log avança.

0800 400 0606 | logcp.com.br