



IGUATEMI
S.A.

RESULTADOS

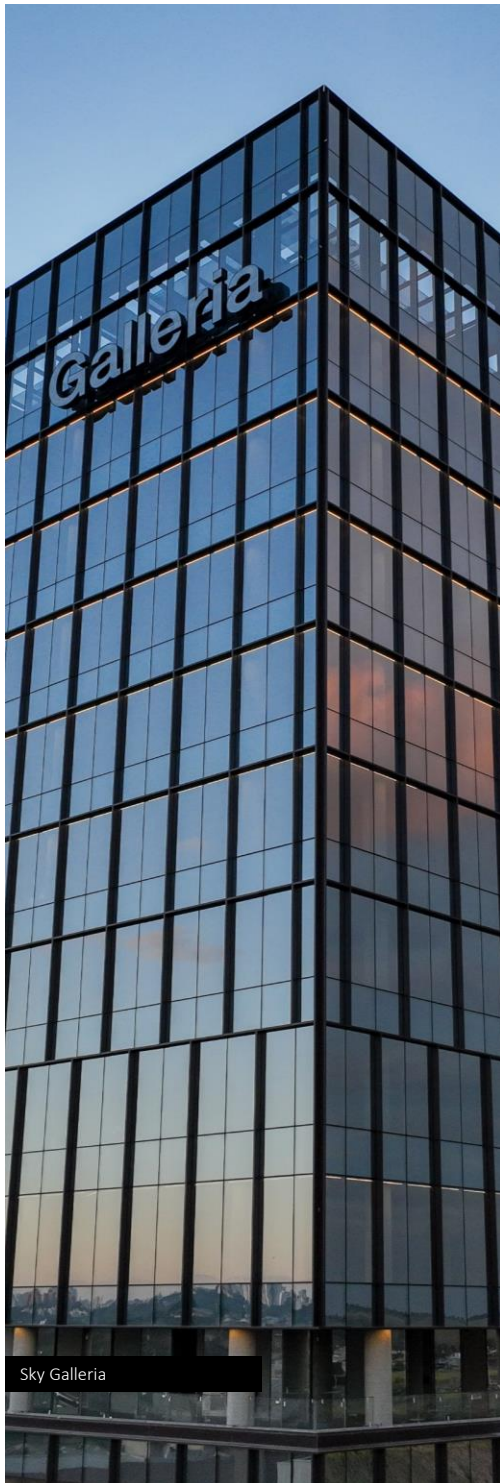
1 T 2 5



IGUATEMI
S.A.

Destaques do IT25.....	<u>4</u>
Comunicação Institucional e RI	
Mensagem da Administração	<u>5</u>
<i>Guidance</i>	<u>9</u>
Principais Indicadores	
Desempenho Operacional	<u>10</u>
Vendas	<u>12</u>
Aluguel	<u>13</u>
Taxa de Ocupação.....	<u>14</u>
Custo de Ocupação e Inadimplência	<u>15</u>
Resultado Consolidado	<u>16</u>
Resultado Shoppings	
Desempenho Econômico e Financeiro –Shoppings	<u>18</u>
Receita Bruta – Shoppings	<u>19</u>
Custos e Despesas - Shoppings	<u>20</u>
Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Shoppings	<u>21</u>
Resultado Varejo	<u>21</u>
Resultado Financeiro	<u>22</u>
NOI, Lucro Líquido e FFO	<u>23</u>
Endividamento	<u>24</u>
Fluxo de Caixa e Investimentos	<u>26</u>
Portfolio Iguatemi	<u>27</u>
Potencial Construtivo	<u>28</u>
Propriedades para Investimento	<u>29</u>
Eventos	<u>30</u>
ESG	<u>32</u>
Mercado de Capitais	<u>34</u>
Anexo	<u>37</u>
Glossário	<u>42</u>

TELECONFERÊNCIA SOBRE OS RESULTADOS DO 1T25



30
ABR.2025

10h00 (BRT)
Brasília, Brasil

9h00 (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
Pedro Roberti
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 2025 (1T25). 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) 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. Nos demonstrativos gerenciais, a participação nesse empreendimento está refletida linha a linha, em receitas e custos, desde outubro de 2024. Tais alterações foram realizadas para representar de maneira mais abrangente os resultados da Companhia. As informações não contábeis da Companhia não foram revisadas pelos auditores independentes.



DESTAQUES DO 1T25

A partir de janeiro de 2025, após a liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, os demonstrativos financeiros contábeis passaram a refletir não só gerencialmente, mas contabilmente, a aquisição de 16,63% do RioSul, apresentando o resultado do shopping consolidado, como os demais shoppings.

- **Vendas totais atingiram R\$ 5,0 bilhões no 1T25, crescendo 17,0% versus 1T24;**
- **As vendas mesmas lojas (SSS) cresceram 6,3% e as vendas mesmas áreas (SAS) cresceram 7,6% no 1T25 versus o 1T24.** Considerando o RioSul no SSS e SAS pró-forma, as variações seriam as seguintes: 7,5% e 8,6%, respectivamente;
- **Os aluguéis mesmas lojas (SSR) cresceram 5,9% e os aluguéis mesmas áreas (SAR) cresceram 4,1% no 1T25 versus o 1T24.** Considerando o RioSul no SSR pró-forma, o crescimento seria de 6,2%;
- **A receita bruta atingiu R\$ 371,4 milhões no 1T25, crescendo 8,7% versus 1T24;**
- **A receita líquida ajustada⁽¹⁾ atingiu R\$ 330,0 milhões no 1T25, crescendo 8,5% versus 1T24;**
- **O EBITDA ajustado⁽²⁾ consolidado atingiu R\$ 244,3 milhões no 1T25, 8,5% acima versus 1T24, com margem EBITDA ajustado de 74,0%, em linha com o mesmo período do ano anterior;**
- **O lucro líquido ajustado⁽²⁾ atingiu R\$ 113,9 milhões no 1T25, 5,1% acima do 1T24, com margem líquida ajustada de 34,5%.**
- **O FFO ajustado⁽²⁾ foi de R\$ 138,5 milhões no 1T25, 9,9% abaixo do 1T24, com margem FFO ajustada de 42,0%;**
- **A alavancagem da Iguatemi S.A. encerrou o trimestre em 1,76x Dívida Líquida/EBITDA ajustado, 0,07x abaixo do 4T24;**
- **Realizada transição do cargo de CEO, com **Ciro Neto** (Ex- VP Comercial) assumindo a liderança da Companhia;**
- **Concluída reestruturação da participação detida Shopping RioSul, dessa forma os 16,6% de participação passam a ser consolidados no**

resultado contábil;

- **Inaugurada Pop Up do **Blue Box Café da Tiffany** no **Iguatemi São Paulo**.** Operação funcionará até 30 de abril;
- **Lançada nova jornada de aprendizado corporativo da Companhia, a **Academia Iguatemi**.** Jornada inclui cursos customizados para diversos níveis hierárquicos e **plataforma de aprendizado** a todos os funcionários;
- **Comemoração do **15º aniversário do Iguatemi Brasília**.**

Eventos subsequentes:

- **Concluída a maior transação de M&A do setor de shoppings, a compra dos Shoppings Pátio Paulista e Pátio Higienópolis, com consórcio liderado pela Iguatemi.** Do valor total de R\$2,6 bilhões, a Iguatemi planeja desembolsar ~R\$700 milhões depois do processo de reestruturação das sociedades adquiridas, passando a deter 29% do Pátio Higienópolis e 11,5% do Pátio Paulista ([link](#));
- **Assinado MoU vinculante para a venda de participação minoritária de 49% Shopping Market Place e 49% no Galleria Shopping por 500 milhões, representando um cap rate médio de 9,0% sobre o NOI previsto para 2025.** O pagamento será R\$ 290 milhões no fechamento, R\$ 20 milhões em 15 de dezembro de 2025 e o saldo em 3 parcelas anuais corrigidas a IPCA ([link](#));
- **Aprovado em Assembleia Geral Ordinária o pagamento de R\$200 milhões em dividendos (R\$ 50 milhões foram adiantados em março, conforme fato relevante);**
- **Eleito em Assembleia Geral Ordinária, nova composição do Conselho de Administração e Conselho Fiscal.**

VENDAS TOTAIS

R\$ 5,0 bi

+ 17,0% vs. 1T24

SSS

6,3%

- 1,0 p.p. vs 1T24

SSR

5,9%

+ 2,9 p.p. vs reajuste do IGPM

TAXA DE OCUPAÇÃO

96,6% no 1T25

+ 2,5 p.p. vs 1T24

ALAVANCAGEM

1,76x

- 0,07x vs 4T24

EBITDA VAREJO 1T25

R\$ 0,5 mi

RECEITA LÍQUIDA AJUSTADA ⁽¹⁾

R\$ 330,0 mi

+8,5% vs. 1T24

EBITDA AJUSTADO ⁽²⁾

R\$ 244,3 mi

+8,5%. vs. 1T24

FFO AJUSTADO ⁽²⁾

R\$ 138,5 mi

- 9,9% vs.1T24

1) Excluindo o efeito da linearização;

2) Excluindo o efeito da linearização, o resultado do SWAP das ações e ganho/prejuízo de capital.



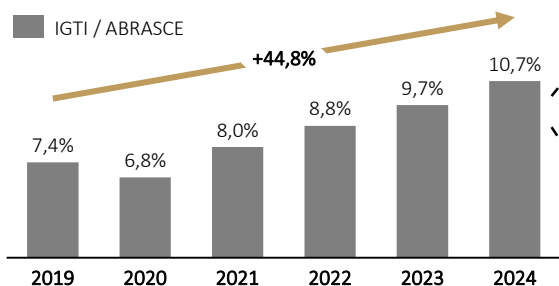
IGUATEMI MANTÉM TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DE VENDAS

Desde 2019, a Iguatemi tem mostrado crescimento consistente nas vendas de seus ativos, consolidando sua liderança no mercado de shopping centers. Esse desempenho se reflete no aumento do market share de vendas, que passou de 7,4% em 2019 para 10,7% em 2024, um avanço de 3,3p.p., representando um crescimento de aproximadamente 45%. Esse progresso decorre da habilidade da Companhia em proporcionar uma experiência única aos seus clientes, com ambientes atraentes e um mix de lojas cuidadosamente planejado que fideliza consumidores e atrai novos públicos.

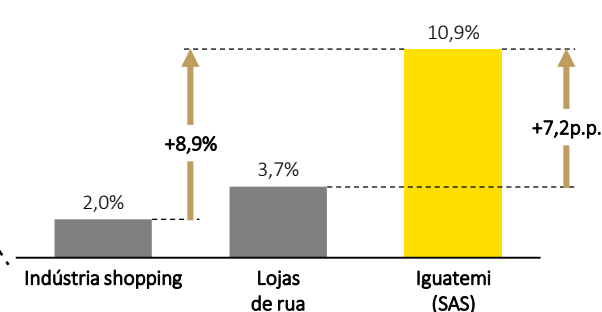
No 1T25, a Iguatemi manteve esse ritmo de crescimento, registrando um aumento de 17% nas vendas totais e 7,6% em mesmas áreas, com crescimento real de 2,5p.p sobre o IPCA médio do trimestre. Nos 02M25, as vendas do portfólio superaram a média da indústria em 8,9 p.p., reforçando sua vantagem competitiva.

Esse avanço também reflete o movimento de "flight to quality", com lojistas priorizando portfólios mais rentáveis. A expansão do market share reforça a Iguatemi como referência em crescimento sustentável e excelência na experiência do cliente.

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



Crescimento vendas (% 02M25)



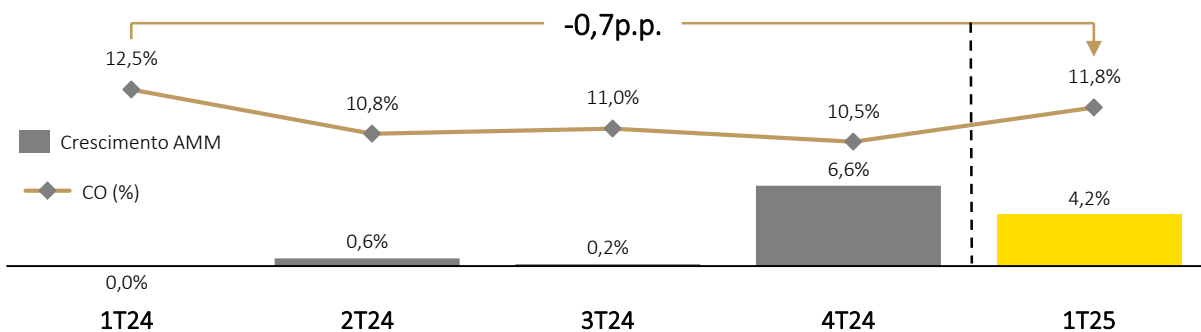
LEASING SPREADS E REAJUSTES DE INFLAÇÃO IMPULSIONAM CRESCIMENTO DOS ALUGUÉIS

O crescimento sustentável nas vendas do portfólio reflete diretamente na evolução dos aluguéis, que é o principal pilar de performance financeira da Empresa. No 1T25, os aluguéis cresceram 4,2%, um desempenho muito superior ao patamar zero registrado no 1T24. Esse avanço foi alcançado mesmo com uma parcela importante da base de aluguéis ainda não corrigida pelo IGP-M, em parte impulsionado por leasing spreads positivos nos últimos trimestres, com destaque para o índice

de 8,9% no 1T25, evidenciando a eficácia na renovação de contratos.

Paralelamente, o custo de ocupação continua em queda, registrando uma redução de 0,7 p.p. em relação ao 1T24. Esse cenário reflete melhores condições operacionais para lojistas, sem impactos negativos em suas margens, aumentando a atratividade dos ativos da Iguatemi. Essa dinâmica reforça o equilíbrio entre a expansão de receita e a manutenção da satisfação dos lojistas.

Evolução AMM ano vs. ano anterior & Evolução custo de ocupação (%)





COMPANHIA CONCLUI A MAIOR OPERAÇÃO DE M&A DO SETOR DE SHOPPINGS CENTERS

No dia 15 de abril, a Iguatemi anunciou a conclusão da aquisição de participações nos shoppings Pátio Paulista e Pátio Higienópolis, consolidando sua entrada no primeiro e ampliando sua presença no segundo. Esta operação representa um marco estratégico para a Companhia, ao **fortalecer sua posição em dois dos mais prestigiados shoppings do país**. Essa movimentação reforça o compromisso da Iguatemi com a **qualificação de seu portfólio e consolida sua atuação na cidade de São Paulo**, principal centro econômico da América Latina. Com isso, a Companhia não apenas eleva a **representatividade do seu portfólio nessa região**, que responde por 20,7% da ABL própria (versus 18,5% antes da aquisição), mas também passa a operar na icônica área da Avenida Paulista, reconhecida como um dos maiores polos comerciais e socioculturais do país.

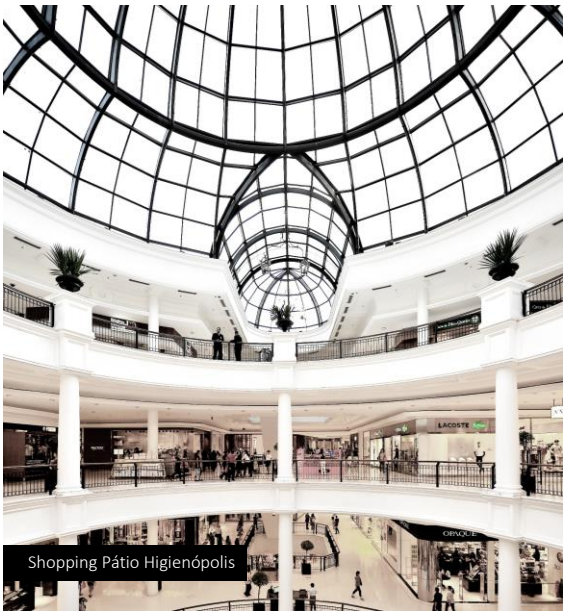
Para viabilizar o investimento de R\$ 2,6 bilhões, a Iguatemi estruturou um **consórcio estratégico de investidores e coproprietários**. Essa articulação foi essencial para levantar uma parte significativa do montante total, mesmo em um cenário desafiador de captação, o que reflete a **confiança do mercado na qualidade dos ativos adquiridos** e na administração da Iguatemi. Juntos, **os parceiros contribuíram com R\$ 1,5 bilhões**. Além disso, foi firmado um memorando de entendimentos não vinculativo com um potencial parceiro, prevendo um

aporte de R\$ 170 milhões. A Companhia também recebeu **sinalização de interesse de outro coproprietário, disposto a investir R\$ 240 milhões** após a reorganização societária.

Dessa forma, o investimento direto da Iguatemi na aquisição dos shoppings deverá ser de aproximadamente R\$ 700 milhões. A transação oferece um **Cap Rate inicial de 7,4% sobre o NOI projetado para 2025, alcançando 9,3% ao incluir receitas de administração**, além de uma TIR real estimada em 11,8% a.a.. Com a conclusão da operação, a Iguatemi deterá 29% do Pátio Higienópolis e 11,5% do Pátio Paulista.

O pagamento foi estruturado em parcelas, sendo 70% liquidado no dia 14 de abril, e o restante dividido em 12 e 24 meses, corrigido pelo CDI.

Ranking rentabilidade			
#	Pré M&As	Pós M&As	
1º	Iguatemi São Paulo	Iguatemi São Paulo	
2º	JK Iguatemi	JK Iguatemi	
3º	Pátio Higienópolis	Pátio Higienópolis	} +17,5% de participação
4º	Iguatemi Porto Alegre	Pátio Paulista	
5º	Iguatemi Campinas	RioSul	} Novos ativos



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

No dia 14 de abril, a Iguatemi anunciou a assinatura de um Memorando de Entendimento (“MoU”) vinculante para a venda de 49% do Market Place e 49% do Galleria. A transação também inclui as permutas a serem recebidas do residencial multifamily no Market Place, bem como do empreendimento comercial do Complexo Galleria.

O valor da transação é de R\$ 500 milhões, representando um cap rate médio de 9,0% sobre o NOI previsto para 2025. O pagamento será feito da seguinte forma: R\$ 290 milhões à vista no fechamento, R\$ 20 milhões em 15 de dezembro de 2025, e o valor remanescente dividido em três parcelas anuais, consecutivas e

iguais corrigidas pelo IPCA.

Essa transação está alinhada à estratégia da Companhia de otimizar seu portfólio, direcionando capital para ativos com maior potencial de geração de valor. Ao reequilibrar suas participações, a Iguatemi reforça sua capacidade de alocar recursos de maneira eficiente, garantindo flexibilidade para novos investimentos. Além disso, a operação contribui para o fortalecimento de presença em seus mercados prioritários, aprimorando parcerias com lojistas e fornecedores e consolidando sua posição no setor.



Shopping Market Place



Galleria Shopping

TRANSIÇÃO DO CARGO DE CEO DA IGUATEMI

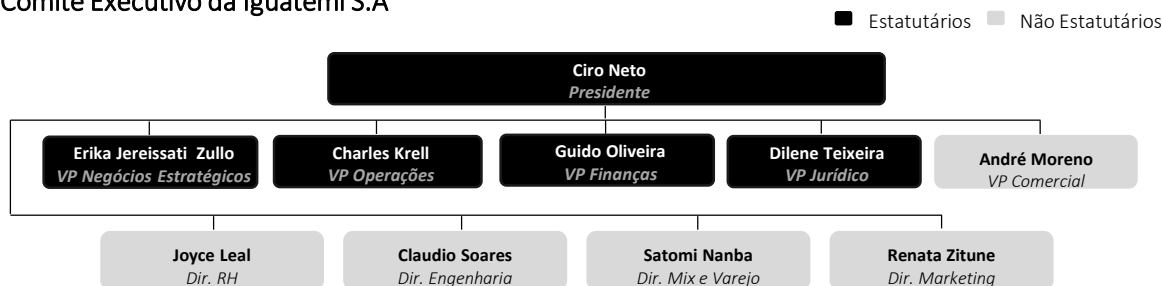
Em fevereiro, a Iguatemi anunciou uma transição na liderança da Empresa. **Ciro Neto foi nomeado como o novo CEO, sucedendo Cristina Betts.** Cristina iniciou sua trajetória na Iguatemi em 2008, tendo ocupado a posição de VP Finanças até a sua promoção a Presidente em 2021 e liderou a Companhia por um período de crescimento com sólida entrega de resultados.

Com ampla experiência no setor de shoppings e varejo, **Ciro Neto tem um histórico de sucesso comprovado na Iguatemi.** Sua trajetória na empresa começou em 2010, tendo ocupado cargos como Gerente Geral de Shoppings, Diretor de Operações e Diretor Comercial. Durante esse período, **desempenhou um papel fundamental no crescimento e na modernização** das áreas sob sua responsabilidade.

Após uma passagem como Diretor de Desenvolvimento e Expansão na C&A, **Ciro retornou à Iguatemi em 2023, assumindo a Vice-Presidência Comercial** com o objetivo de reestruturar a área e aumentar os níveis de ocupação comercial. Essa **sólida trajetória de entrega e de aderência aos valores da Iguatemi** lhe credenciaram a assumir a presidência da empresa e a liderar a Companhia pelos desafios e oportunidades que se apresentam.

A transição de CEO também proporcionou várias **mudanças no Comitê Executivo da Companhia**, bem como promoções em posições de Diretoria e Gerência Geral de shoppings, permitindo o crescimento de inúmeras pessoas e promovendo uma **renovação que reconhece o desenvolvimento de talentos internos da Companhia.**

Comitê Executivo da Iguatemi S.A



ASSEMBLEIA ELEGE DOIS NOVOS MEMBROS INDEPENDENTES AO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

No dia 17 de abril, a Iguatemi realizou a sua Assembleia Geral Ordinária na qual foram eleitos **dois novos membros independentes para o Conselho de Administração: Flávia Almeida e Rony Meisler.** Flávia, com sua sólida trajetória em finanças e governança, tendo atuado como sócia na McKinsey & Company e como membro do conselho de diversas empresas renomadas, como Península, Carrefour e BRF S.A.. Meisler, fundador e CEO da marca de moda Reserva, é um especialista reconhecido no varejo por sua abordagem inovadora e por transformar a Reserva em uma das principais marcas de moda do Brasil. Juntos, eles trazem uma rica diversidade de habilidades e experiências que irão complementar e enriquecer as discussões no Conselho de Administração.

Com a nova formação, o **conselho da Iguatemi conta com maioria de membros independentes, fortalecendo ainda mais os processos decisórios**

e os fóruns da Administração.

Conselho de Administração da Iguatemi S.A



Conselho de Fiscal da Iguatemi S.A



GUIDANCE 2025

IGUATEMI SEGUE COM RESULTADO EM LINHA PARA ATINGIMENTO DO GUIDANCE 2025

A Iguatemi iniciou 2025 com uma performance sólida, mostrando consistência e foco no cumprimento dos indicadores do *Guidance* estabelecido para o ano. Os resultados acumulados refletem o impacto esperado da sazonalidade, que tradicionalmente torna o primeiro trimestre mais desafiador na indústria. Ainda assim, os números apresentados reforçam o compromisso da Companhia em atingir suas metas e consolidar sua posição de liderança no setor.

No 1T25, a Iguatemi registrou um crescimento de 6,6% na receita líquida, com uma expressiva margem EBITDA de 80,2% na unidade de shoppings. No consolidado, a margem EBITDA foi de 74,0%, com um CAPEX de R\$ 26,5 milhões. Importante ressaltar que apesar da sazonalidade de 1º Tri, o nível de desconto sobre o aluguel e o nível da inadimplência bruta dos nossos lojistas encontram-se nos menores patamares históricos da empresa. Esses resultados demonstram a solidez operacional e financeira da Companhia, além do alinhamento estratégico em manter um portfólio de alta performance e lojistas saudáveis.

Além disso, a Iguatemi iniciou o ano bem posicionada para avançar com iniciativas de otimização de seus empreendimentos e com os movimentos de expansão já anunciados para 2025. É válido destacar que os números do trimestre ainda não incorporam aquisições realizadas no período, como a transação de M&A do setor de shoppings, que resultou na participação de 29% no Pátio Higienópolis e 11,5% no Pátio Paulista.



GUIDANCE ⁽¹⁾	Guidance 2025	Realizado 03M25
Crescimento da receita líquida – Shoppings ⁽²⁾	7– 11%	6,6%
Margem EBITDA – Shoppings ⁽²⁾	82 – 85%	80,2%
Margem EBITDA – Total ⁽³⁾	75 – 79%	74,0%
Investimento (R\$ milhões) ⁽⁴⁾	R\$330 – R\$400	26,5

(1) Valores sem linearização.
(2) Inclui apenas operações de shoppings, outlets e torres comerciais.
(3) Considera resultados das operações do Varejo.
(4) Base caixa. Não inclui aquisições. Valores de 2025 consideram entre R\$120 e R\$150 milhões de expansão e entre R\$50 e R\$60 milhões de desenvolvimento imobiliário;



DESEMPENHO OPERACIONAL

INDICADORES OPERACIONAIS SEGUEM CRESCENDO COM QUALIFICAÇÃO DO PORTFÓLIO

A partir de janeiro de 2025, após a liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, os demonstrativos financeiros contábeis passaram a refletir não só gerencialmente, mas contabilmente, a aquisição de 16,63% do RioSul, apresentando o resultado do shopping consolidado, como os demais shoppings.

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

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

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

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



Shopping Iguatemi Campinas



DESEMPENHO OPERACIONAL (ATIVOS A 100%)

A partir de janeiro de 2025, após a liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, os demonstrativos financeiros contábeis passaram a refletir não só gerencialmente, mas contabilmente, a aquisição de 16,63% do RioSul, apresentando o resultado do shopping consolidado, como os demais shoppings.

ALUGUEL MÍNIMO + OVERAGE + LOC TEMP (R\$MIL)

Portfolio	1T25	1T24	Var. %
Iguatemi São Paulo	85.032	79.984	6,3%
JK Iguatemi	40.198	37.643	6,8%
Pátio Higienópolis	35.548	34.734	2,3%
Market Place	5.856	6.838	-14,4%
Torres Market Place	6.175	6.468	-4,5%
Iguatemi Alphaville	11.201	10.887	2,9%
Iguatemi Campinas	37.695	36.528	3,2%
Galleria	8.391	8.384	0,1%
Torre Sky Galleria	3.223	3.075	4,8%
Iguatemi Esplanada	24.734	23.402	5,7%
Iguatemi São Carlos	-	4.168	n/a
Iguatemi Ribeirão Preto	10.573	10.274	2,9%
Iguatemi Rio Preto	11.894	12.032	-1,2%
Iguatemi Porto Alegre	43.523	43.778	-0,6%
Torre Iguatemi Porto Alegre	2.897	2.743	5,6%
Praia de Belas	16.297	15.555	4,8%
Iguatemi Brasília	16.185	15.174	6,7%
RioSul	39.102	-	n/a
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	4.783	4.787	-0,1%
I Fashion Outlet Santa Catarina	3.955	2.157	83,4%
Power Center Iguatemi Campinas	1.188	1.134	4,8%
Total	408.450	359.746	13,5%
Aluguel/m² ⁽¹⁾	544	495	9,8%

ESTACIONAMENTO (R\$MIL)

Portfolio	1T25	1T24	Var. %
Iguatemi São Paulo	11.945	10.650	12,2%
JK Iguatemi	8.832	7.646	15,5%
Pátio Higienópolis	7.879	6.006	31,2%
Market Place	4.593	4.157	10,5%
Torres Market Place	-	-	-
Iguatemi Alphaville	5.331	4.509	18,2%
Iguatemi Campinas	11.046	10.674	3,5%
Galleria	4.273	3.854	10,9%
Torre Sky Galleria	-	-	-
Iguatemi Esplanada	9.630	8.604	11,9%
Iguatemi São Carlos	0	1.016	n/a
Iguatemi Ribeirão Preto	3.262	2.556	27,6%
Iguatemi Rio Preto	3.242	2.731	18,7%
Iguatemi Porto Alegre	9.319	8.530	9,2%
Torre Iguatemi Porto Alegre	-	-	-
Praia de Belas	4.407	4.015	9,8%
Iguatemi Brasília	4.239	3.740	13,3%
RioSul	4.738	-	n/a
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	1.371	450	204,5%
I Fashion Outlet Santa Catarina	-	-	-
Power Center Iguatemi Campinas	616	311	98,1%
Total	94.721	79.449	19,2%

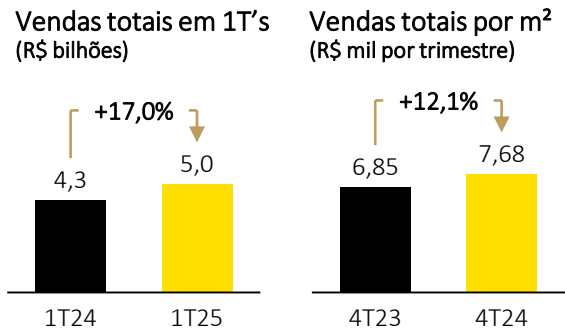
(1) Considera ABL total shoppings, outlets e torres.



VENDAS

QUALIFICAÇÃO DO PORTFÓLIO IMPULSIONA CRESCIMENTO DE 17,0% NAS VENDAS TOTAIS EM RELAÇÃO AO 1T24

No primeiro trimestre de 2025, a Iguatemi manteve um crescimento sólido nas vendas totais, mesmo enfrentando diferenças de datas no calendário em relação a 2024, como o impacto do ano bissexto e datas distintas no Carnaval e na Páscoa. Comparado ao primeiro trimestre de 2024, as vendas aumentaram 17,0% com a inclusão do RioSul e 7,6% na mesma base de ativos. A qualificação do portfólio, incluindo a aquisição do RioSul e a venda do Iguatemi São Carlos, impulsionou um crescimento de 12,1% nas vendas por metro quadrado.

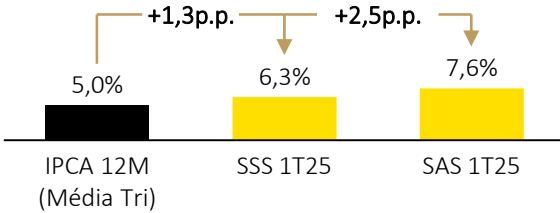


Os indicadores de vendas também apresentaram crescimento, com SSS e SAS crescendo 1,3 p.p. e 2,5 p.p. acima da inflação, respectivamente. O resultado do SAS permaneceu acima do SSS, reforçando a estratégia de qualificação do mix dos nossos empreendimentos.

Indicadores Pró-forma – Considerando RioSul		1T25 vs. 1T24
Vendas mesmas lojas (SSS)		7,5%
Vendas mesma área (SAS)		8,6%

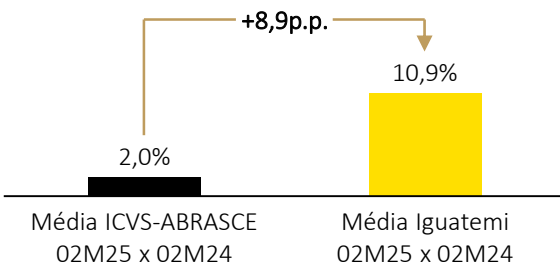
Vendas mesmas lojas (SSS)	% ABL	1T25 x 1T24		
		Âncoras ⁽²⁾	Demais lojas	Total
Alimentação	14,3%	-8,8%	-1,3%	-1,9%
Moda, Calçados, Artigos de Couro	33,5%	7,8%	9,7%	9,4%
Artigos para o Lar, Livraria, Papelaria, Info.	10,5%	3,4%	7,6%	6,9%
Artigos Diversos, Saúde & Beleza, Joalherias	17,0%	2,6%	8,3%	7,8%
Serviços, Entretenimento, Outros	24,6%	2,9%	3,7%	3,1%
Total	100,0%	4,2%	6,8%	6,3%

Crescimento real SAS x SSS no 1T25



Conforme tendência vista ao longo dos últimos anos, as vendas no portfólio Iguatemi continuaram com crescimentos acima dos principais índices do setor. No acumulado dos dois primeiros meses do ano, a Iguatemi apresentou crescimento 8,9 p.p. acima do Índice Cielo de Varejo em Shopping Centers (ICVS-ABRASCE).

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



Na quebra por segmentos, os que melhor desempenharam no 1T25 foram:

- **Moda, Calçados, Artigos de Couro:** justificado pela performance de Calçados e Artigos de Couro de 16,0% no período;
- **Artigos Diversos, Saúde & Beleza, Joalherias:** justificado pela performance de Joalherias de 27,0% no período;

(1) Crescimento médio de vendas de 2025 versus 2024, de acordo com o ICVS – Índice Cielo de Varejo em Shopping Centers Abrasce (ICVS Abrasce)

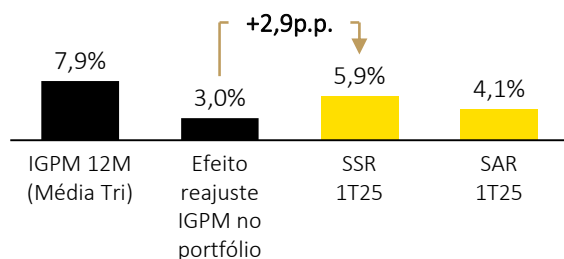
(2) Considerando âncoras como lojas com ABL igual ou superior a 1.000 m² e demais lojas com ABL inferior a 1.000 m².

ALUGUEL

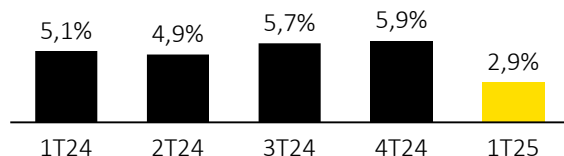
CRESCIMENTO REAL DE ALUGUEL POR MEIO DE LEASING SPREAD POSITIVOS NAS RENOVAÇÕES DE CONTRATOS E REPASSE DO IGP-M

No 1T25, o SAR da Iguatemi cresceu 4,1%, enquanto SSR avançou 5,9%, este último representando um crescimento sobre o IGP-M que incidiu na base de contratos de 2,9 p.p..

SSR & SAR vs 1T24 (%)



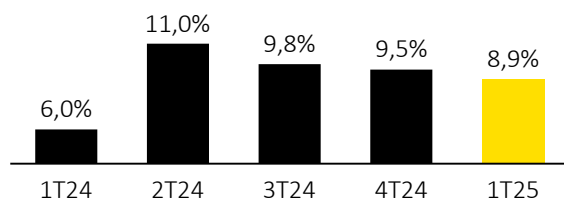
Evolução SSR real (% YoY)



A Iguatemi tem conseguido apresentar ganhos reais nos seus alugueis em virtude do crescimento das vendas dos lojistas, que refletem na redução do custo de ocupação (CO). A contínua redução do CO permite à Empresa seguir com três importantes frentes de crescimento de aluguel:

1. Leasing spread positivo de 8,9% para os contratos renovados nesse período de janeiro a março de 2025;

Leasing Spread Renovações – UDM (%)

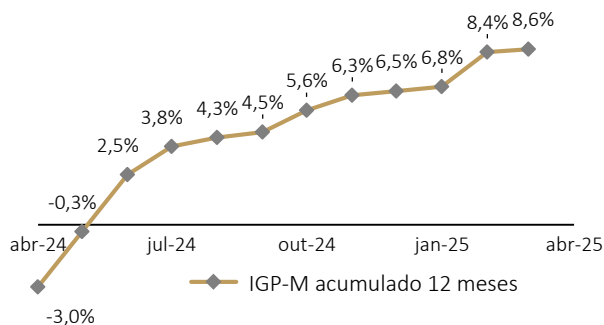


2. Crescimento do aluguel percentual de 19,5% resultado do bom desempenho de vendas dos lojistas e reflexo do menor custo de ocupação, que traz um aumento do número de lojistas que passam a pagar aluguel percentual sobre as vendas;

3. A contínua diminuição de descontos concedidos aos lojistas, que em comparação com os períodos anteriores encontram-se nos menores níveis desde 1T15.

Outro fator que contribuiu para o crescimento do aluguel foi a aceleração do IGP-M, indexador dos contratos, no primeiro trimestre de 2025. O índice atingiu 8,6% em março, impactando positivamente os números do 1T25 e também criando um *carryforward* positivo para o restante de 2025. Ainda temos uma parte importante da base de contratos que não foi corrigida no trimestre e que incidirá correção em 2025.

Evolução IGP-M acumulado 12M (%)



Iguatemi Porto Alegre

TAXA DE OCUPAÇÃO

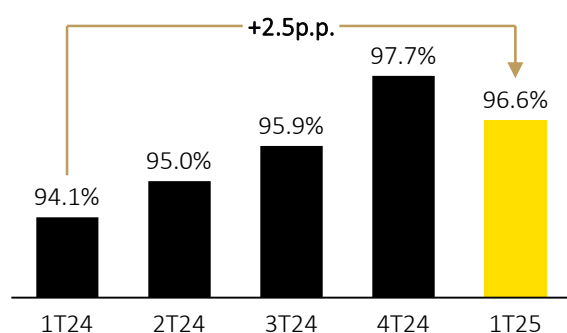
TAXA DE OCUPAÇÃO MÉDIA ATINGE 96,6% NO 1T25, 2,5 P.P. ACIMA DO 1T24

Neste trimestre, a Companhia avançou na taxa de ocupação em 2,5 p.p. em relação ao 1T24, atingindo 96,6% na média do 1T25, um dos maiores patamares já registrados para este período do ano.

Historicamente, o primeiro trimestre tende a ter uma menor ocupação, o que torna ainda mais relevante a evolução observada. A variação em relação ao 4T24 reflete um processo estratégico de qualificação no mix dos empreendimentos, preparando o terreno para novas inaugurações nos próximos meses. Entre as novidades, destacam-se marcas de grande reconhecimento como Sephora, H&M e Alo Yoga, que trarão ainda mais atratividade ao Iguatemi São Paulo.

Esse movimento reforça a dinâmica de renovação e aprimoramento do portfólio, acompanhando tendências e garantindo um ambiente cada vez mais qualificado para lojistas e consumidores. A gestão eficiente do mix de lojas segue como um pilar essencial para impulsionar as vendas e resultados de comercialização.

Evolução da taxa de ocupação (% ABL)



Expandindo essa estratégia para além da capital paulista, o Iguatemi Campinas inaugurou recentemente o restaurante Mercato Piselli, a loja Paula Torres e o icônico salão de beleza Laces & Hair, trazendo mais sofisticação ao mix local.



Seguindo essa tendência, No Iguatemi Porto Alegre, contratos foram fechados em fevereiro com Chanel Beauty e Carolina Herrera, reforçando os segmentos de luxo e beleza no shopping. Além disso, a Zara passará por um novo projeto de expansão no empreendimento, consolidando ainda mais o espaço como referência na região.

Além disso, dentre as principais assinaturas desse trimestre estão:

- Sephora no Iguatemi Esplanada
- Misha e Carter's no Iguatemi Alphaville
- Camicado no Shopping Galleria (800m2)

MONDEPARS

Após sucesso da Pop up da Mondepars em 2024, o shopping JK Iguatemi assinou a chegada oficial da nova marca de Sasha Meneghel com abertura prevista ainda esse ano.

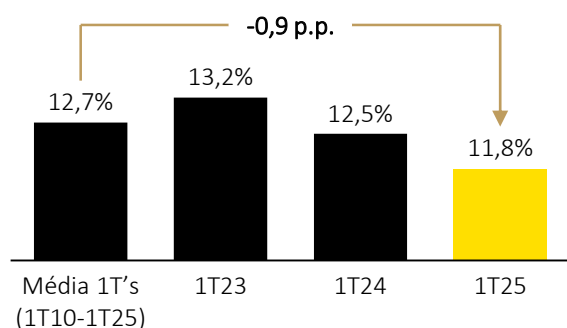
CUSTO DE OCUPAÇÃO E INADIMPLÊNCIA

CUSTO DE OCUPAÇÃO E INADIMPLÊNCIA EM NÍVEIS BAIXOS MANTÉM ESPAÇO PARA CONTINUAR BUSCANDO AUMENTO DE ALUGUEL

CUSTO DE OCUPAÇÃO

O crescimento das vendas tem impulsionado uma redução no custo de ocupação, que caiu 0,7 p.p. em relação ao 1T24. Quando comparado à média dos últimos quinze anos para este mesmo período, a queda é ainda mais expressiva, atingindo 0,9 p.p. Esse resultado reflete uma melhora consistente nas operações dos lojistas, criando espaço para continuarmos avançando em nossa estratégia de reprecificação das propriedades e buscando leasing spreads positivos nos aluguéis.

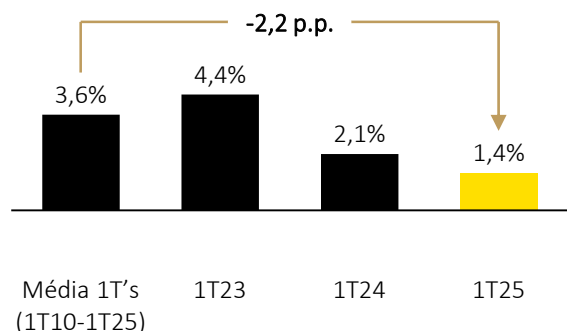
Evolução do custo de ocupação (%)



INADIMPLÊNCIA LÍQUIDA

Encerramos o 1T25 com renegociações de aluguel que contribuíram para que o trimestre apresentasse uma inadimplência de 1,4%. Embora positiva, essa taxa foi inferior aos primeiros trimestres dos últimos dois anos e também à média dos últimos 15 anos. O resultado reflete a solidez da performance dos lojistas e a eficiência do poder de cobrança da Iguatemi. Além disso, demonstra uma tendência de queda na inadimplência bruta, que permanece consistentemente abaixo dos níveis registrados na última década.

Evolução da inadimplência líquida (%)



Torre Iguatemi Rio Preto



DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

A partir de janeiro de 2025, após a liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, os demonstrativos financeiros contábeis passaram a refletir não só gerencialmente, mas contabilmente, a aquisição de 16,63% do RioSul, apresentando o resultado do shopping consolidado, como os demais shoppings.

DRE Consolidada – Gerencial (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Aluguel mínimo mensal	210.484	202.015	4,2%
Aluguel percentual	15.594	13.045	19,5%
Locação temporária	23.909	21.921	9,1%
Taxa de administração	19.219	15.224	26,2%
Estacionamento	60.052	53.272	12,7%
Outros (Shopping)	6.756	10.546	-35,9%
Varejo (Iguatemi 365 e I-Retail)	35.427	25.768	37,5%
Receita Bruta	371.441	341.790	8,7%
Impostos e descontos	-40.371	-36.154	11,7%
Linearização dos descontos	-15.645	-22.487	-30,4%
Receita Líquida	315.425	283.150	11,4%
Custos	-61.040	-56.266	8,5%
Despesas administrativas	-35.876	-28.226	27,1%
Despesas Pré-operacionais	-455	-493	-7,7%
Outras receitas (desp.) operac.	11.292	5.788	95,1%
Linearização de revenda de pontos	3.393	1.945	74,5%
Resultado de equivalência patrimonial	393	-7.352	n/a
EBITDA	233.132	198.547	17,4%
Depreciação e amortização	-24.621	-45.306	-45,7%
EBIT	208.511	153.241	36,1%
Receitas financeiras	37.639	46.379	-18,8%
Resultado operação SWAP	2.950	-8.162	n/a
Despesas financeiras	-119.679	-97.584	22,6%
IR e CSLL	-21.917	-12.784	71,4%
Participação dos minoritários	-27	-25	5,2%
Lucro líquido	107.478	81.066	32,6%

Indicadores Financeiros – Gerencial	1T25	1T24	Var. %
Receita Líquida	315.425	283.150	11,4%
EBITDA (R\$ mil)	233.132	198.547	17,4%
Margem EBITDA	73,9%	70,1%	3,8 p.p.
Lucro líquido (R\$ mil)	107.478	81.066	32,6%
Margem líquida	34,1%	28,6%	5,4 p.p.
FFO (R\$ mil)	132.099	126.372	4,5%
Margem FFO	41,9%	44,6%	-2,8 p.p.
Receita líquida ajustada ⁽¹⁾	329.975	304.062	8,5%
EBITDA ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	244.288	225.171	8,5%
Margem EBITDA ajustado	74,0%	74,1%	-0,1 p.p.
Lucro líquido ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	113.898	108.363	5,1%
Margem líquida ajustada	34,5%	35,6%	-1,1 p.p.
FFO ajustado (R\$ mil) ⁽¹⁾	138.519	153.669	-9,9%
Margem FFO ajustada	42,0%	50,5%	-8,6 p.p.
NOI ⁽²⁾	255.740	233.823	9,4%
Margem NOI	92,1%	90,3%	1,8 p.p.

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

(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	1T25 com linearização e SWAP	1T25 sem linearização e SWAP	1T24 com linearização e SWAP	1T24 sem linearização e SWAP
Aluguel mínimo mensal	210.484	210.484	202.015	202.015
Aluguel percentual	15.594	15.594	13.045	13.045
Locação temporária	23.909	23.909	21.921	21.921
Taxa de administração	19.219	19.219	15.224	15.224
Estacionamento	60.052	60.052	53.272	53.272
Outros (Shopping)	6.756	6.756	10.546	10.546
Varejo (Iguatemi 365 e I-Retail)	35.427	35.427	25.768	25.768
Receita Bruta	371.441	371.441	341.790	341.790
Impostos e descontos	-40.371	-41.466	-36.154	-37.728
Linearização dos descontos ⁽¹⁾	-15.645	-	-22.487	-
Receita Líquida	315.425	329.975	283.150	304.062
Custos	-61.040	-61.040	-56.266	-56.266
Despesas administrativas	-35.876	-35.876	-28.226	-28.226
Despesas Pré-operacionais	-455	-455	-493	-493
Outras receitas (desp.) operac.	11.292	11.292	5.788	5.677
Linearização de revenda de pontos ⁽¹⁾	3.393	-	1.945	-
Resultado de equivalência patrimonial	393	393	-7.352	416
EBITDA	233.132	244.288	198.547	225.171
Depreciação e amortização	-24.621	-24.621	-45.306	-45.306
EBIT	208.511	219.667	153.241	179.865
Receitas financeiras	37.639	37.639	46.379	46.379
Resultado operação SWAP	2.950	-	-8.162	-
Despesas financeiras	-119.679	-119.679	-97.584	-97.584
IR e CSLL	-21.917	-23.703	-12.784	-20.272
Participação dos minoritários	-27	-27	-25	-25
Lucro líquido	107.478	113.898	81.066	108.363
FFO	132.099	138.519	126.372	153.669

(1) Linearização líquida da amortização.





DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO - SHOPPINGS

A partir de janeiro de 2025, após a liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, os demonstrativos financeiros contábeis passaram a refletir não só gerencialmente, mas contabilmente, a aquisição de 16,63% do RioSul, apresentando o resultado do shopping consolidado, como os demais shoppings.

DRE Shoppings - Gerencial (R\$ mil) ¹	1T25	1T24	Var. %
Aluguel mínimo mensal	210.484	202.015	4,2%
Aluguel percentual	15.594	13.045	19,5%
Locação temporária	23.909	21.921	9,1%
Taxa de administração	19.219	15.224	26,2%
Estacionamento	60.052	53.272	12,7%
Outros (Shopping)	6.577	10.546	-37,6%
Receita Bruta	335.836	316.022	6,3%
Impostos e descontos	-31.862	-30.850	3,3%
Receita Líquida	303.974	285.172	6,6%
Custos	-34.523	-35.635	-3,1%
Despesas administrativas	-35.876	-28.226	27,1%
Despesas pré-operacionais	-455	-493	-7,7%
Outras receitas (desp.) operacionais	10.247	3.792	170,2%
Resultado de equivalência patrimonial	393	416	-5,6%
EBITDA	243.760	225.027	8,3%
Margem EBITDA	80,2%	78,9%	1,3 p.p.

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



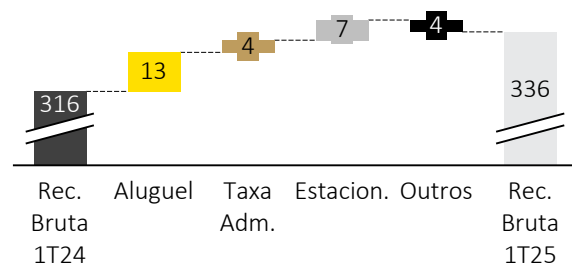
Shopping Pátio Higienópolis

RECEITA BRUTA - SHOPPINGS

CRESCIMENTO DE ALUGUEL MÍNIMO AUMENTA RITMO REPASSE MAIOR DE IGPM

A Receita Bruta no 1T25, apresentou um aumento de 6,3% sobre o 1T24.

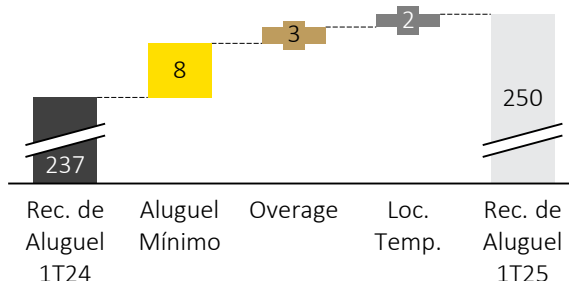
Crescimento receita bruta 1T25 (R\$ milhões)



A receita de aluguel total, composta por aluguel mínimo, aluguel percentual e locações temporárias, representou 74,4% da receita bruta de shoppings no trimestre, uma leve redução de 0,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2024. Apesar dessa variação, registrou um crescimento de 5,5% em relação ao 1T24, impulsionado pelos seguintes fatores:

- **Aluguel Mínimo:** aumento de 4,2%, influenciado pelos leasing spreads positivos, pela correção pelo IGP-M, que teve um impacto de 3% nos contratos da carteira, e pelo aumento da taxa de ocupação em comparação ao 1T24. A performance também foi impactada positivamente pela inclusão do RioSul e negativamente pelas vendas de participação no São Carlos e Alphaville. Desconsiderando a redução de ABL do Shopping Market Place, o crescimento seria de 4,7%.
- **Aluguel Percentual (overage):** crescimento de 19,5%, decorrente do crescimento das vendas e da redução no custo de ocupação, contribuindo para que mais lojistas atingissem o gatilho do aluguel percentual;
- **Locações Temporárias:** aumento de 9,1%, impulsionado pela contínua reprecificação dos contratos de mídia, além do crescimento da receita de mídia digital, patrocínios e locações de espaços

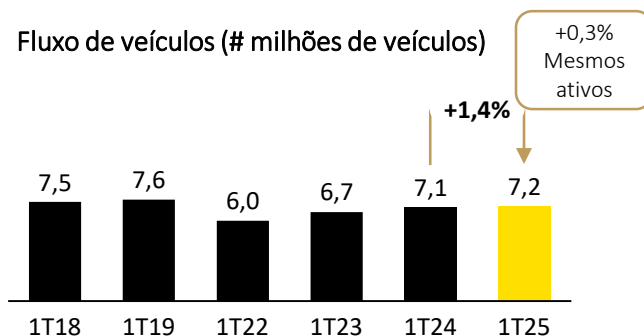
Crescimento receita de aluguel 1T25 (R\$ milhões)



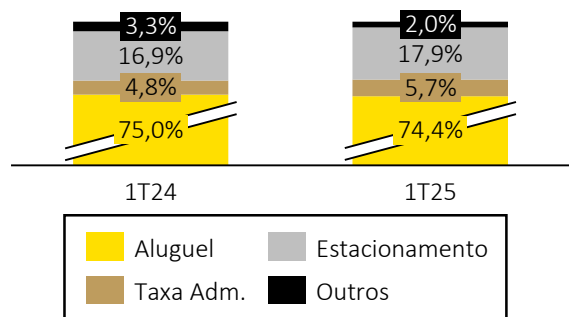
A Taxa de Administração apresentou crescimento de 26,2% em relação ao 1T25, impactada pelo crescimento do resultado operacional dos empreendimentos, além da adição das taxas de administração do RioSul e também relacionadas à função de consultor imobiliário do fundo BBIG11.

A Receita de Estacionamento no 1T25 apresentou um crescimento de 12,7% em relação ao 1T24, refletindo o reajuste das tarifas realizado no início do ano, o aumento de 1,4% no fluxo de veículos e a inclusão da receita do RioSul.

Fluxo de veículos (# milhões de veículos)



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





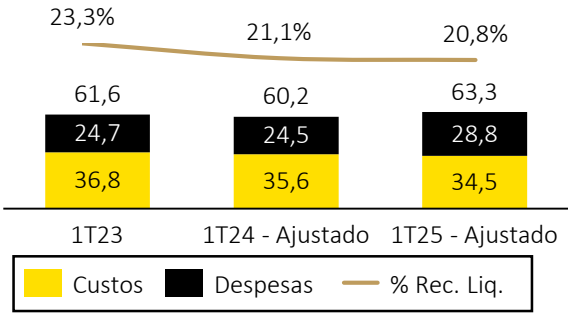
CUSTOS E DESPESAS - SHOPPINGS

CUSTOS E DESPESAS COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA SEGUE CAINDO

No primeiro trimestre de 2025 (1T25), os Custos de Aluguéis e Serviços apresentaram uma redução de 3,1% em relação ao 1T24, explicada, em grande parte, pela diminuição dos custos com áreas vagas, reflexo de um aumento de 2,5 p.p. na taxa de ocupação do portfólio em comparação ao mesmo período do ano anterior. Contribuiu também, em menor escala, a redução nos custos de pessoal. Contudo, o crescimento na linha de Serviços de Terceiros deveu-se, em parte, ao descasamento no reconhecimento de alguns custos no 1T24 e por outro lado pelo aumento do custo com corretores, decorrente do maior volume de contratos assinados.

As Despesas Administrativas registraram um aumento de 24,9% frente ao 1T24, justificado principalmente pela linha de pessoal, devido a efeitos não recorrentes relacionados a movimentações de pessoas na Companhia. Em Serviços de Terceiros houve descasamento pontual de serviços de TI.

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



Custos e despesas – Shoppings (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Custos de Aluguéis e Serviços	-34.523	-35.635	-3,1%
Pessoal	-8.054	-8.529	-5,6%
Serviços de terceiros	-3.676	-2.694	36,4%
Fundo de promoção	-796	-853	-6,6%
Estacionamento	-11.361	-10.343	9,8%
Outros	-10.636	-13.215	-19,5%
Despesas Administrativas	-35.876	-28.719	24,9%
Pessoal	-22.174	-16.572	33,8%
Remuner. baseado em ações	-3.949	-3.552	11,2%
Serviços de terceiros	-5.097	-4.497	13,3%
Outros	-4.657	-4.098	13,6%
Total	-70.399	-64.354	9,4%

Nos últimos anos, a Iguatemi tem se dedicado a gerar eficiências operacionais, tanto nos custos quanto nas despesas. Excluindo os efeitos não recorrentes registrados no 1T25 e no 1T24, a companhia apresentou uma redução de 0,3p.p. no indicador de despesas em relação à receita líquida, em comparação ao 1T24.

Os efeitos não recorrentes no 1T25 totalizaram R\$ 7,1 milhões. Após ajustar os números para excluir esses efeitos, a despesa com pessoal ajustada da companhia no 1T25 apresentaria um aumento de 21,8% em relação ao 1T24.

Despesas - Shopping (R\$ MM)	1T25	1T24	Var. %
Pessoal	-22,2	-16,6	33,7%
(-) Não recorrentes	7,1	4,2	69,0%
Pessoal Ajustado	-15,1	-12,4	21,8%

Despesas Pré-operacionais

Por fim, em relação às Despesas Pré-operacionais, a Iguatemi continuará contabilizando esses valores ao longo de 2025, devido aos projetos de desenvolvimento em andamento, como a comercialização dos lotes da Casa Figueira e Expansão do Iguatemi Brasília.

OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS - SHOPPINGS

As Outras Receitas e Despesas Operacionais somaram R\$ 10,2 milhões no trimestre, representando um crescimento de 162,5%. Na linha “Outros”, temos o impacto pontual decorrente da contabilização da venda de

participação incremental (1,3%) adquirida pela Iguatemi na liquidação da estrutura de CRI do RioSul, além de uma menor PDD e reconhecimento de multas e taxas contratuais.

Outras Rec. (Desp.) Op. - Shopping (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Desenvolvimento imobiliário	-	-	-
Revenda de ponto	2.452	2.846	-13,8%
Outros	7.794	1.058	636,7%
Total	10.247	3.904	162,5%

RESULTADO VAREJO

OPERAÇÃO DE LOJAS PRÓPRIAS CRESCE DE FORMA SUSTENTÁVEL SE TORNANDO LUCRATIVA

As operações de varejo no 1T25 apresentaram um aumento na receita bruta de 38,2% na comparação com o 1T24, refletindo as inaugurações que ocorreram nos últimos trimestres, como a inclusão da Loewe ao portfólio, além do crescimento orgânico de vendas das lojas existentes.

Os Custos e Despesas cresceram 28,5% sobre o 1T24, contribuindo para um crescimento do EBITDA de 267,3% na comparação com o 1T24, encerrando o período com uma margem EBITDA de 2,0%, aumento de 1,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

DRE Varejo - i-Retail e Iguatemi 365 (R\$ mil) ¹	1T25	1T24	Var. %
Receita bruta	35.605	25.768	38,2%
Impostos e descontos	-9.604	-6.878	39,6%
Receita líquida	26.001	18.891	37,6%
Custos e despesas	-26.517	-20.631	28,5%
Outras receitas (desp.) operacionais	1.045	1.884	-44,5%
EBITDA	528	144	267,3%
Margem EBITDA	2,0%	0,8%	1,3 p.p.



(1) Sem Linearização.



RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO SEM EFEITO DO SWAP TEM PIORA COM AUMENTO DO CDI

O Resultado Financeiro Líquido apresentou piora de 33,2% no trimestre impactado basicamente pelo aumento do endividamento e da taxa CDI na ordem de 14% versus 1T24 (2,99% 1T25 x 2,62% no 1T24).

As Receitas Financeiras encerraram o trimestre com um aumento de 6,2% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, impactada pela valorização da posição de SWAP e da melhora da Receita Financeira atrelada ao CDI, compensado em parte pelo resultado negativo de fundos marcados a mercado .

As despesas financeiras encerraram o 1T25 em R\$ 119,7 milhões, com uma aumento de 22,6% em relação ao 1T24, devido a maior despesa com juros sobre financiamentos no período, além da atualização do contas a pagar referente a aquisição do RioSul , classificado na linha Outros.

Vale ressaltar que a estrutura do CRI para a aquisição do RioSul foi liquidada no dia 2 de janeiro de 2025 e portanto já não reflete na consolidação da tabela abaixo. A partir dessa data, as participações já são detidas diretamente na propriedade.

Resultado financeiro líquido – Gerencial (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Receitas financeiras	40.589	38.217	6,2%
Rendimento aplicações	46.058	42.613	8,1%
Resultado operação SWAP	2.950	-8.162	n/a
Outros	-8.419	3.766	n/a
Despesas financeiras	-119.679	-97.584	22,6%
Despesas com juros	-116.829	-97.968	19,3%
Outros	-2.850	384	n/a
Total	-79.090	-59.366	33,2%



IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CORRENTE E DIFERIDO)

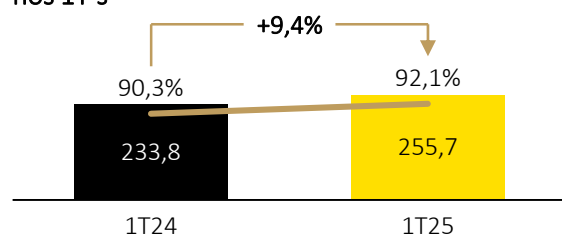
A alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social encerrou o 1T25 em 17,2%, patamar semelhante

ao apresentado nos últimos trimestres, fruto da forma pela qual a Iguatemi está organizada societariamente.

NOI, LUCRO LÍQUIDO E FFO

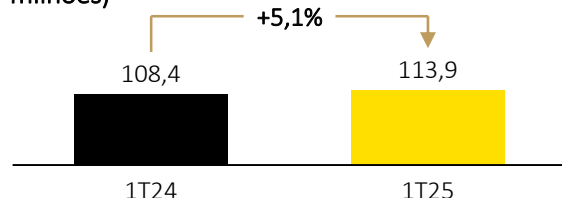
No 1T25 o NOI na participação Iguatemi teve crescimento de 9,4% sobre o 1T24, puxado principalmente pela melhora na taxa de ocupação do portfólio.

Evolução do NOI (R\$ milhões) e Margem NOI nos 1T's



O Lucro Líquido Ajustado⁽¹⁾ foi de R\$ 113,9 milhões, 5,1% acima do 1T24.

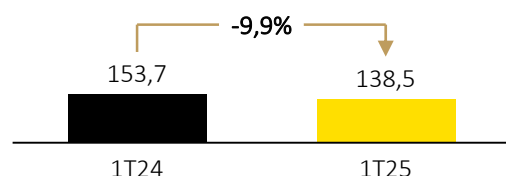
Evolução do Lucro Líquido Ajustado⁽¹⁾ (R\$ milhões)



A Companhia realizou uma reavaliação da vida útil dos seus shoppings no 1T25 que antes era de aproximadamente 39 anos e passou a ser por volta de 60 anos. Por conta disso, a depreciação teve uma queda de 45,7% no trimestre em comparação com o 1T24, impactando positivamente no lucro líquido do período.

Já o FFO Ajustado⁽¹⁾ atingiu R\$ 138,5 milhões, 9,9% menor do que o mesmo trimestre do ano anterior. Esta redução se deve ao aumento da taxa de juros no período.

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



Iguatemi São Paulo

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



ENDIVIDAMENTO

DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA AJUSTADO SEGUE ABAIXO DE 2X

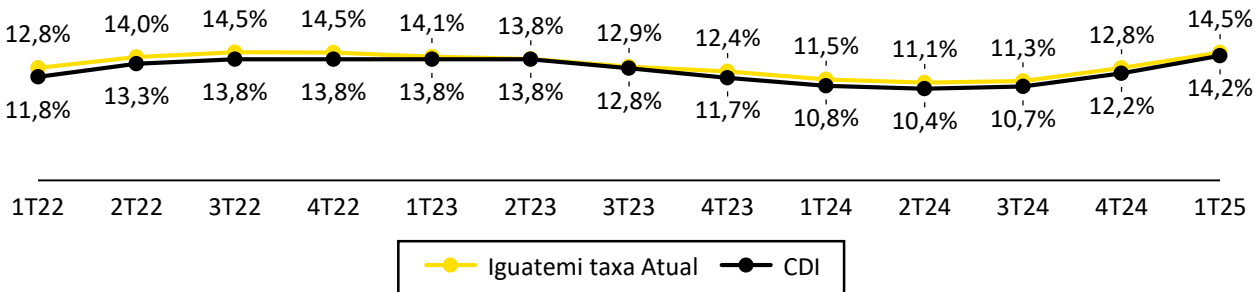
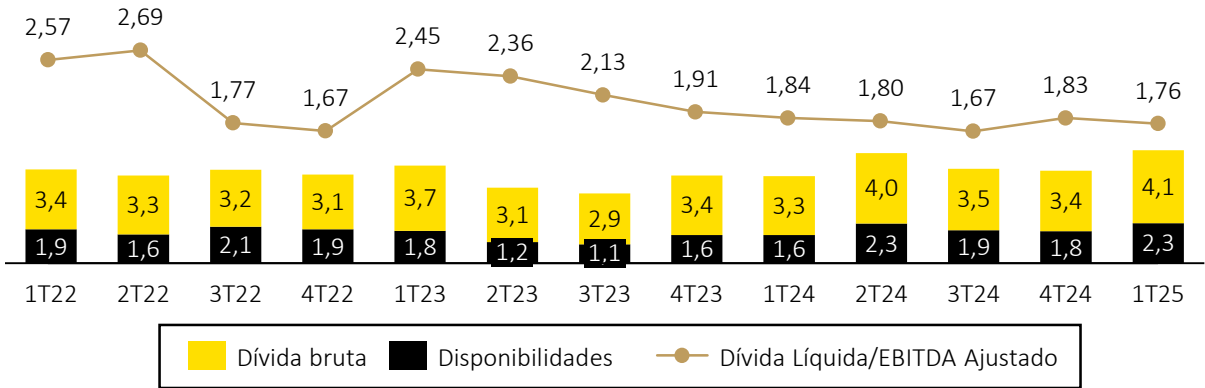
A Iguatemi S.A. encerrou o trimestre com um aumento de 20,0% na Dívida Total em relação ao trimestre anterior, devido à captação do CRI de R\$ 700 milhões para pagamento da aquisição de participações nos shoppings Pátio Higienópolis e Pátio Paulista. É importante mencionar que essa aquisição ainda não está refletida nos números de endividamento líquido atuais.

A gestão de passivos realizada nos últimos trimestres contribuiu para uma redução no custo médio da dívida de 2,5 p.p., encerrando o período em 102,5% do CDI. A Dívida Líquida

consolidada no 1T25 registrou uma redução de 2,4% em comparação com o 4T24. A Companhia inicia o segundo trimestre com uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,76x.

Com o anúncio do MoU vinculante referente aos desinvestimentos de participações minoritárias no Market Place e no Galleria, mesmo somada a contabilização das compras dos Pátios, espera-se que a alavancagem continue controlada abaixo de 2x Dívida Líquida/EBITDA.

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



(1) Excluindo o efeito da linearização e o resultado do SWAP das ações; (2) Para ambos trimestres, considera dívida líquida após liquidação do CRI, lastro da aquisição do RioSul, realizada em 02 de janeiro de 2025.



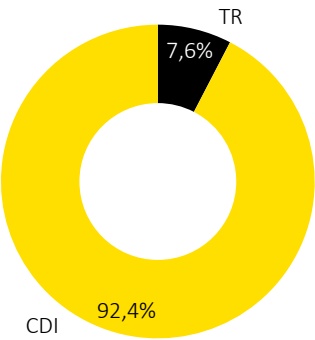
ENDIVIDAMENTO

CUSTO DA DÍVIDA EM % DO CDI REDUZ 2,5 P.P. COM EXCELÊNCIA NA GESTÃO DE PASSIVOS

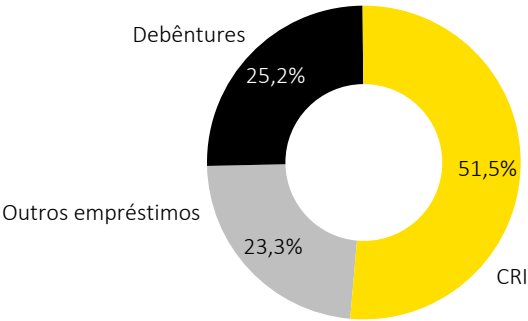
	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Prazo da Dívida (anos)	3,3	3,1	3,0	2,8	4,2	4,7	4,7	4,6	4,3	4,7	5,5	5,3	5,1
Custo da Dívida (%CDI)	113%	106%	106%	106%	103%	101%	102%	106%	107%	107%	106%	105%	103%

Dívida Total por Indexador e Prazo (R\$ mil)	31/03/2025	%	31/12/2024	%
TR	314.141	7,6%	324.929	9,5%
CDI	3.810.882	92,4%	3.111.271	90,5%
Curto Prazo	282.244	6,8%	262.025	7,6%
Longo Prazo	3.842.779	93,2%	3.174.175	92,4%

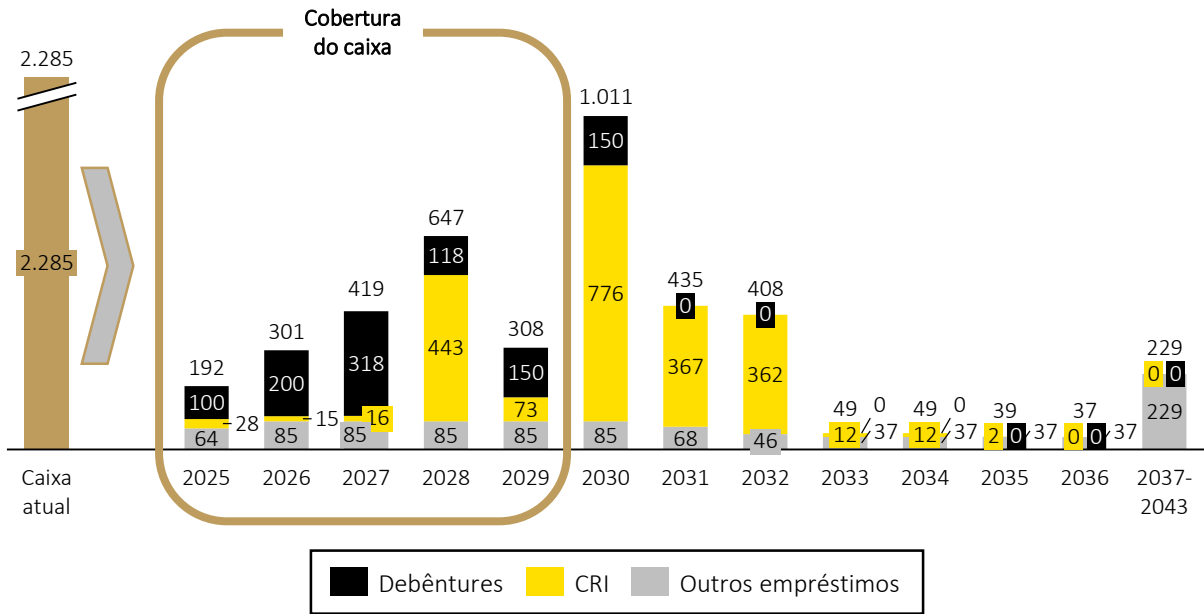
Perfil da dívida por indexador



Perfil da dívida por modalidade¹



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



(1) Visão caixa;



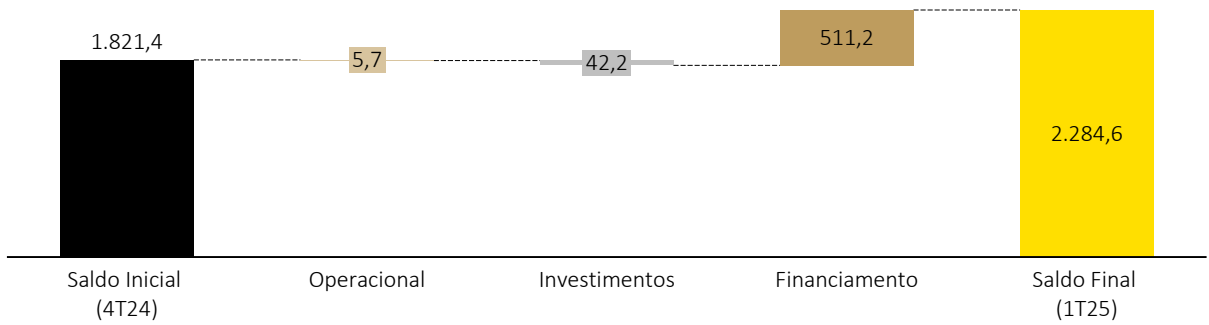
FLUXO DE CAIXA

O Caixa ajustado da Iguatemi (considerando o saldo do Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras) aumentou em R\$ 463,3 milhões em comparação ao trimestre anterior (4T24), finalizando em R\$ 2.284,6 milhões.

Principais variações (R\$ milhões):

- Caixa Líquido gerado pelas atividades operacionais⁽¹⁾ de R\$ 5,7 milhões negativos;

- Caixa Líquido das atividades de investimentos⁽²⁾ de R\$ 42,2 milhões;
- Caixa Líquido das atividades de financiamento⁽³⁾ de R\$ 511,2 milhões.



1) Caixa Operacional ajustado em R\$ 133,9 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.
2) Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 447,7 milhões negativos classificados como "Aplicações Financeiras".
3) Caixa de Financiamento ajustado em R\$ 83,9 milhões referentes ao pagamento de juros.

INVESTIMENTOS

Foram investidos R\$ 26,5 milhões no trimestre em Capex de manutenção/reinvestimento dos shoppings do portfólio, bem como investimentos relacionados a projetos em andamento.

CAPEX (R\$ mil)	1T25
Manutenção	6.338
Desenvolvimento Imobiliário	10.646
Outros	9.474
Total ⁽¹⁾	26.458
Aquisições	1.944
Total	28.402

(1) CAPEX compartilhado no guidance



PORTFÓLIO IGUATEMI

RECICLAGEM DE PORTFÓLIO COMO PARTE DA ESTRATÉGIA DA COMPANHIA

Portfólio	Cidade	ABC Total Média (m ²) ⁽¹⁾	ABL Total Média (m ²)	Participação Iguatemi	ABL Iguatemi (m ²)
Iguatemi São Paulo	São Paulo	49.147	49.147	59,57%	29.277
JK Iguatemi	São Paulo	34.053	34.053	100,00%	34.053
Pátio Higienópolis	São Paulo	34.109	34.109	11,54%	3.936
Market Place	São Paulo	21.266	21.266	100,00%	21.266
Iguatemi Alphaville	Barueri	30.957	30.957	60,00%	18.574
Iguatemi Campinas	Campinas	77.382	73.213	70,00%	51.249
Galleria	Campinas	32.229	32.229	100,00%	32.229
Iguatemi Esplanada ⁽²⁾	Sorocaba	64.734	64.734	60,93%	39.446
Iguatemi Esplanada - área proprietária ⁽³⁾	Sorocaba	6.556	3.678	100,00%	3.678
RioSul Shopping Center	Rio de Janeiro	51.970	51.970	16,63%	8.643
Iguatemi Ribeirão Preto	Ribeirão Preto	43.366	43.366	88,96%	38.578
Iguatemi Rio Preto	São José do Rio Preto	43.748	43.748	88,00%	38.498
Subtotal Sudeste		489.517	482.470	66,21%	319.427
Iguatemi Porto Alegre ⁽⁴⁾	Porto Alegre	67.935	67.935	42,58%	28.927
Praia de Belas	Porto Alegre	44.755	44.755	57,55%	25.757
Subtotal Sul		112.691	112.691	48,53%	54.683
Iguatemi Brasília	Brasília	34.684	34.684	64,00%	22.198
Subtotal DF		34.684	34.684	64,00%	22.198
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	Novo Hamburgo	20.048	20.048	51,00%	10.225
I Fashion Outlet Santa Catarina	Tijucas	20.115	20.115	54,00%	10.862
Power Center Iguatemi Campinas ⁽⁵⁾	Campinas	27.534	27.534	77,00%	21.201
Subtotal Outlet e Power Center		67.698	67.698	62,47%	42.288
Subtotal Shoppings		704.589	697.542	62,88%	438.596
Market Place Torre I	São Paulo	15.345	15.345	100,00%	15.345
Market Place Torre II	São Paulo	13.389	13.389	100,00%	13.389
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	75,97%	40.650
Total		758.099	751.052	63,81%	479.246

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.



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 1.460 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. Imobiliário (AP m ²)	% Iguatemi
Iguatemi Campinas - Terreno Anexo ⁽²⁾	303.352	1.009.072	24,8%
Iguatemi Campinas	124.892	60.300	70,0%
Iguatemi Campinas - Power Center	59.400	181.635	77,0%
Iguatemi Porto Alegre	96.440	29.150	42,6%
Iguatemi Esplanada	240.782	105.000	41,3%
Galleria	92.309	27.000	100,0%
Iguatemi Brasília	80.967	5.292	64,0%
Iguatemi Rio Preto	108.112	20.000	88,0%
JK Iguatemi	59.524	22.266	5,5%
Total	1.165.778	1.459.715	36,8%
ABL construída/comercializada		365.420	
Percentual de expansão		399,5%	

(1) Terrenos permutados.
(2) Opção de permuta + preferência.
Nota: Landbank indicativo. Os projetos podem ser alterados, mudando os coeficientes de aproveitamento e de utilização do potencial construtivo.





PROPRIEDADES PARA INVESTIMENTO

ESTIMATIVA DE VALOR JUSTO DAS PROPRIEDADES EM OPERAÇÃO ESTÁ 113,3% ACIMA DO ENTERPRISE VALUE DA EMPRESA

Em dezembro de 2024 atualizamos o valor justo das nossas propriedades em operação e propriedades em desenvolvimento. No 4T24 estimamos esse valor em R\$ 15,6 bilhões, 113,3% acima do *Enterprise Value* da Empresa.

O valor justo das propriedades para investimento foi estimado utilizando o 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.

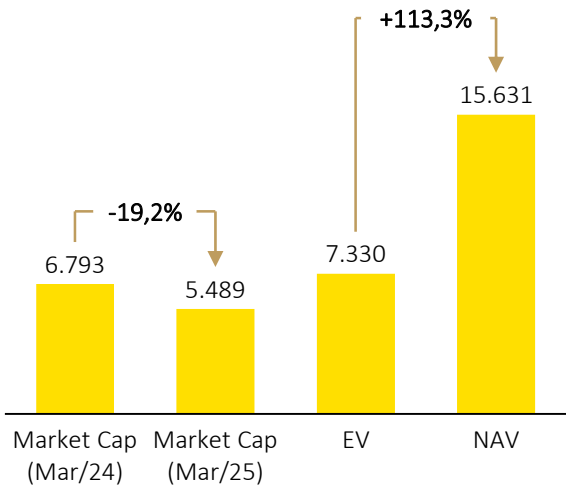
As seguintes premissas foram utilizadas:

- i. Taxa de desconto real de 9,0% 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									
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Valor a 100% (R\$ milhões)	14.955	16.406	19.328	21.830	24.780	24.888	23.859	20.908	22.728	26.988
Participação Iguatemi (R\$ milhões)	8.287	9.027	10.534	11.872	14.011	14.612	14.034	12.752	14.070	15.631
ABL total (mil m²)	746	746	746	757	710	711	709	723	727	753
ABL própria (mil m²)	454	455	455	459	453	471	469	489	490	481
Número de Ações (mil)	176.612	176.612	176.612	176.612	176.612	176.612	264.109	300.585	300.585	300.585
Preço da Ação (R\$)	17,25	24,66	37,14	36,86	52,98	39,97	16,90	17,59	23,63	17,27
NAV por Ação (R\$)	46,92	51,11	59,65	67,22	79,33	82,74	53,14	42,42	46,81	52,00

Data base: 31/12/2024

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



(1) Data base do Market Cap e EV: 31/03/2025;

EVENTOS

TIFFANY & Co CELEBRA A INAUGURAÇÃO DA SUA PRIMEIRA FLAGSHIP NA AMÉRICA LATINA EM SÃO PAULO COM FESTA E OPERAÇÃO INÉDITA NO IGUATEMI SÃO PAULO

TEATRO IGUATEMI

No dia 26 de março, a Tiffany celebrou a inauguração da sua nova flagship em um evento vibrante no **novo Teatro Iguatemi**, localizado no **Shopping Iguatemi São Paulo**. O evento contou com aproximadamente **250 convidados dentre eles vários embaixadores Friends of the House**, como Rosie Huntington Whiteley, Adriana Lima, Gabriel Medina, Camila Queiroz e Kaká. O palco do dentro foi aberto com **apresentações de Giulia Be e Carlinhos Brown**, e o Buffet ficou nas mãos do premiado chefe Alex Atala.



1ª EDIÇÃO DO BLUE BOX CAFÉ NO BRASIL

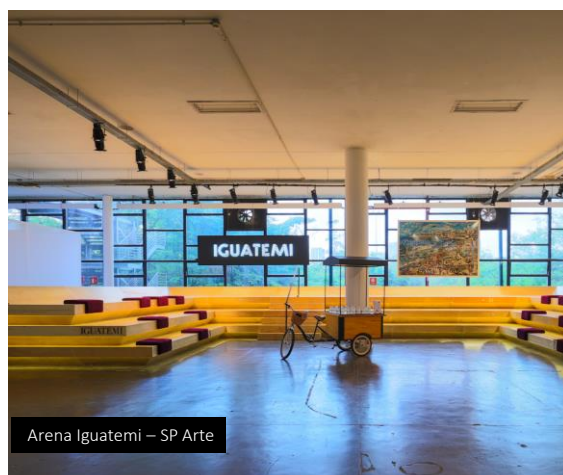
Em continuação as comemorações, o **Shopping Iguatemi São Paulo** recebe o icônico **Blue Box Café** entre 27 de março e 30 de abril, que teve as suas reservas esgotadas no primeiro dia. O **espaço foi projetado pelos irmãos Campana**, com design exclusivo e localizado na Praça do relógio. Além disso, o **menu conta com uma variedade de experiências para café da manhã, almoço, chá da tarde e jantar**.

Para operar o café durante o período, a Tiffany realizou uma **parceira com o time do restaurante Piselli**, que recebeu um treinamento específico do Blue Box café de Nova York, para garantir o mesmo padrão de atendimento e experiência. Além de SP, o **Blue Box café possui unidades em Nova York, Londres, Dubai e Taiwan**.



21ª EDIÇÃO DA SP – ARTE

Iguatemi, grande incentivador da arte e cultura, **patrocinou o maior evento de arte e design da América Latina**. A SP – arte ocorreu entre os dias 02 e 06 de abril e recebeu mais de 200 expositores. A **Iguatemi marcou a sua participação na Arena Iguatemi**, espaço que serviu de palco para debates contemporâneos com artistas como Paulo Nimer e Beatriz Milhazes, além de curadores e pesquisadores de história da arte. Para dar ainda mais movimento ao espaço, a **Arena contou com um Flower Cart do conceituado hotel de luxo novaiorquino, The Mark**. Além disso, a Iguatemi doou uma obra do Vik Muniz para a Pinacoteca de SP.



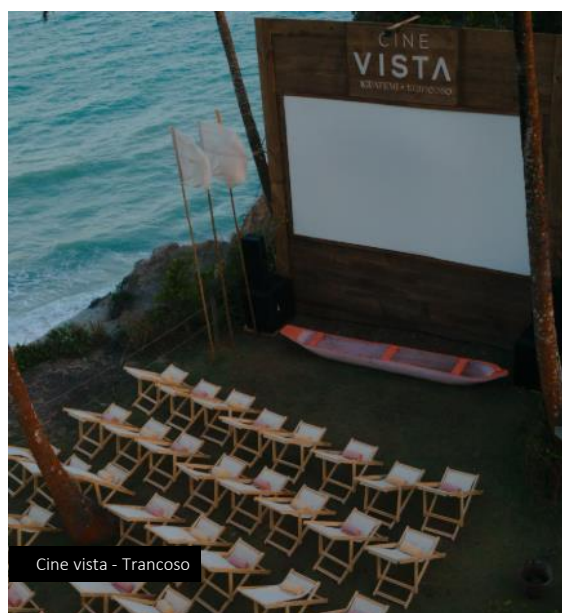
EVENTOS

IGUATEMI SEGUE ENCANTANDO OS SEUS CLIENTES COM EXPERIÊNCIAS QUE VÃO ALÉM DOS SHOPPINGS

TRANCOSO

Com o objetivo de levar a experiência Iguatemi e se aproximar dos seus clientes no período de férias, a Iguatemi marcou presença na **praia das Tartarugas**, dentro do exclusivo complexo Terravista em Trancoso. No período entre 18 de dezembro e 02 de fevereiro o beach club Praia das Tartarugas combinou charme com sofisticação ao receber ativações **com experiências, serviços e amenities** criados exclusivamente pela Iguatemi. O espaço também contou com uma **loja do Iguatemi 365** e **transporte exclusivo** para atender os clientes.

O icônico **Cine Vista** também recebeu uma **edição de verão**, dessa vez nas falésias da Praia das Tartarugas. O evento contou com mais de 60 pessoas que assistiram ao filme “Como vender a Lua” enquanto disfrutaram de buffet food & drinks e ativações de parceiros como Baccio di Latte e Chocolates Baci.



Cine vista - Trancoso

HIGHLIGHTS:

- + de 5 mil pessoas
- 800 Welcome kits
- + de 2 mil produtos de parceiros distribuídos (L'occtinane, Dermage, Buddemayer, Biscoff, Baccio di Latte).

Além das ativações, a Iguatemi realizou alguns eventos durante o período. No dia 08 de janeiro o **luau com show de Elba Ramalho e Toni Garrido** agitou mais de **250 clientes** com buffet food & drinks e distribuição de picolés da Bacio di Latte.



Praia das Tartarugas - Trancoso

Praia das Tartarugas - Trancoso

ORLA DO PRAIA

O shopping Praia de Belas acaba de ganhar um novo espaço de lazer e esportes exclusivo para clientes Iguatemi One, o Orla do Praia. O local foi inaugurado no dia 29 de março e conta com **duas quadras de areia, arquibancada, quadra poliesportiva e equipamentos para os jogos de Basquete, vôlei, beach tennis e futevôlei**. As quadras podem ser usadas mediante a reserva pela aplicativo Iguatemi One e oferece benefícios exclusivos para clientes XP | VISA.



Orla do Praia – Praia de Belas

ESG

IGUATEMI SEGUE TORNANDO AS SUAS OPERAÇÕES MAIS EFICIENTES E SUSTENTÁVEIS

RESULTADO CDP 2024

Seguindo a consistência dos processos, a Iguatemi apresentou uma **evolução na sua nota do CDP** (Carbon disclosure project), **subindo duas categorias, de C para B** e saindo do nível de *Awareness* para *Management*, a pontuação levou em consideração avanços principalmente nos seguintes pontos:

- Capacitação dos membros do conselho em questões climáticas;
- Implementação de iniciativas para redução de emissões nos empreendimentos;
- Avaliação de riscos climáticos;

ETE IGUATEMI RIBEIRÃO PRETO

Em mais uma iniciativa para os impactos ambientais de nossos empreendimentos, **finalizamos a construção de uma ETE** (estação de tratamento de esgoto) **no Iguatemi Ribeirão Preto**. A ETE entrou em operação em janeiro de 2025 e será responsável por deixar apta para o reúso dentro dos shoppings mais de **5.400m³/mês de água**, o que é equivalente a 54% do consumo do empreendimento (ou 2 piscinas olímpicas por mês).



ETE Iguatemi Ribeirão Preto

ACADEMIA IGUATEMI

Em março tivemos o relançamento da **Academia Iguatemi**, programa que busca investir no desenvolvimento dos colaboradores. O programa reúne trilhas personalizadas para todos os cargos e funções, garantindo uma oportunidade real de crescimento. Adicionalmente, fizemos uma **parceria com o LinkedIn Learning**, oferecendo acesso a uma ampla gama de cursos online. Ademais, o nosso **Programa de Mentoria** fortalece o protagonismo de líderes e equipes através da troca de experiências e indo além do aprendizado através de conteúdos técnicos.



Apresentação Academia Iguatemi

GPTW VAREJO

Como reflexo do fortalecimento da nossa cultura organizacional e do contínuo compromisso com o bem-estar das nossas pessoas, **evoluímos da 10ª para a 8ª posição no ranking GPTW Varejo**. Esse avanço é resultado de uma escuta ativa, investimento em desenvolvimento profissional e um ambiente de valorização. Como impacto, os colaboradores tem se mostrado mais engajados com o propósito da organização, impulsionando resultados sustentáveis.



Premiação GPTW – 8º lugar



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. Além disso, durante o ano de 2024, a Companhia passou a fazer parte do **índice FTSE Emerging Markets (FTSE Russel LSEG)**, que

reúne empresas que atendem a critérios rigorosos de capitalização de mercado, liquidez e governança corporativa.

Nossos principais acionistas e o *free float* da Companhia, com base em 31/03/2025, 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	# ações ON	# ações PN	(teórico)	% total
Acionista controlador	530.132.630	0			4.209.970	8.419.940	79.943.203	26,94%
Float	24.373.399	2.395.956			211.603.430	423.206.860	216.112.182	72,83%
Tesouraria	0	0			673.000	1.346.000	673.000	0,23%
Total	554.506.029	2.395.956			216.486.400	432.972.800	296.728.385	100,00%

A Unit da Iguatemi encerrou o 1T25 cotada a R\$ 18,50. Atualmente, 14 analistas de mercado têm cobertura ativa na Iguatemi.

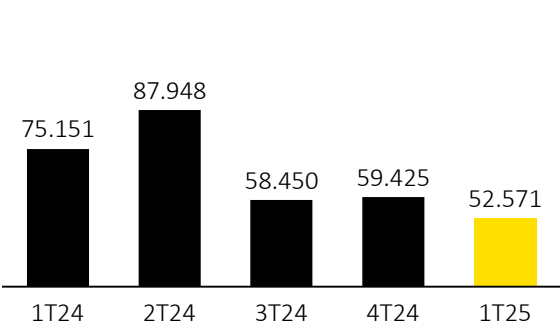
No 1T25 o retorno ao acionista reduziu em 9,9% versus o 1T24, devido ao maior volume de recompra no mesmo trimestre do ano anterior.

IGTI11 ⁽¹⁾

Preço final (31/03/2025)	R\$ 18,50
Maior preço 4T24	R\$ 19,73
Menor preço 4T24	R\$ 16,51
Valorização no 4T24	7,12%
Número de units equivalentes	296.728.385
Market Cap (31/03/2025)	R\$ 5.489.475.128
Média diária de liquidez 1T25	R\$ 52.570.627

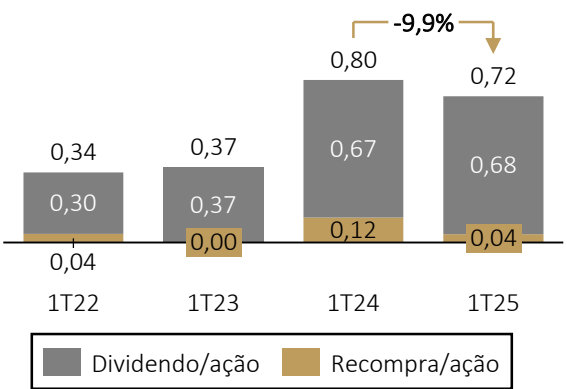
Fonte: Bloomberg. Data base: 31/03/2025

Volume trimestral médio (R\$ mil)



Fonte: Bloomberg. Data base: 31/03/2025

Retorno gerado ao acionista (R\$/ação)





MERCADO DE CAPITAIS

9,0% DO PLANO DE RECOMPRA DA COMPANHIA JÁ EXECUTADO

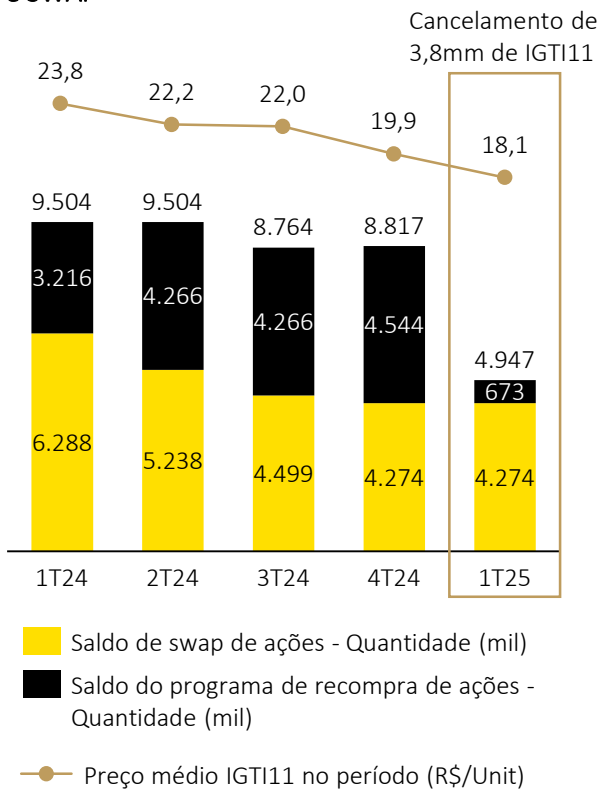
Ao longo dos últimos dois meses, 9,0% do plano de recompra de ações da Companhia foi executado, visando adquirir units IGTI11 com preço abaixo do valor justo.

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 673.000 units (IGTI11), o equivalente a 9,0% do plano total de recompra aprovado perfazendo um valor de R\$ 11,9 milhões.

Adicionalmente, a Iguatemi não fez nenhuma operação envolvendo o seu montante de Swap de ações.

Evolução do programa de recompra de ações e SWAP



Casa Higienópolis

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 58 anos de atuação no mercado, e atualmente detém participação em 14 shopping centers, dois premium outlets, um e-commerce premium no modelo marketplace e quatro torres comerciais.

Os empreendimentos juntos totalizam 751,1 mil m² de ABL total média, sendo a sua ABL própria correspondente a 479,2 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.



I Fashion Outlet Santa Catarina



ANEXO

As informações não contábeis da Companhia não foram revisadas pelos auditores independentes.

CONCILIAÇÃO ENTRE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS E GERENCIAIS

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, as informações também consolidam a participação de 16,63% no RioSul Shopping Center que está refletida, nas informações contábeis e gerenciais, linha a linha, em receitas e custos, a partir de janeiro de 2025.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS DOS EXERCÍCIOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2025

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO GERENCIAL

DRE Gerencial (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Receita Bruta	371.441	341.790	8,7%
Deduções, impostos e contribuições	-56.016	-58.641	-4,5%
Receita Líquida	315.425	283.150	11,4%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-74.650	-92.208	-19,0%
Resultado Bruto	240.775	190.941	26,1%
Despesas/Receitas Operacionais	-32.264	-38.193	-15,5%
Despesas Gerais e Administrativas	-47.342	-38.574	22,7%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14.685	7.733	89,9%
Equivalência Patrimonial	393	-7.352	-105,3%
Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos	208.511	152.748	36,5%
Resultado Financeiro	-79.090	-59.366	33,2%
Receitas Financeiras	37.639	46.379	-18,8%
Despesas Financeiras	-116.729	-105.746	10,4%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	129.421	93.382	38,6%
IR e Contribuição Social sobre o Lucro	-21.917	-12.784	71,4%
Lucro/Prejuízo do Período	107.504	80.598	33,4%
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	107.478	80.573	33,4%
Atribuído a Sócios Não Controladores	27	25	5,2%

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO CONTÁBIL

DRE Contábil (R\$ mil)	1T25	1T24	Var. %
Receita Bruta	367.841	342.312	7,5%
Deduções, impostos e contribuições	-55.723	-58.682	-5,0%
Receita Líquida	312.118	283.630	10,0%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-74.443	-92.209	-19,3%
Resultado Bruto	237.675	191.421	24,2%
Despesas/Receitas Operacionais	-33.060	-38.283	-13,6%
Despesas Gerais e Administrativas	-47.266	-38.093	24,1%
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14.681	7.731	89,9%
Equivalência Patrimonial	-475	-7.921	-94,0%
Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos	204.615	153.138	33,6%
Resultado Financeiro	-75.447	-59.211	27,4%
Receitas Financeiras	62.643	55.413	13,0%
Despesas Financeiras	-138.090	-114.624	20,5%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	129.168	93.927	37,5%
IR e Contribuição Social sobre o Lucro	-21.707	-12.839	69,1%
Lucro/Prejuízo do Período	107.461	81.088	32,5%
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	107.434	81.063	32,5%
Atribuído a Sócios Não Controladores	27	25	8,0%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – CONCILIAÇÃO GERENCIAL X CONTÁBIL

DRE – Conciliação entre a demonstração contábil e a demonstração gerencial (R\$ mil)	1T25 Contábil	Ajustes	1T25 Gerencial
Receita Bruta	367.841	3.600	371.441
Deduções, impostos e contribuições	-55.723	-293	-56.016
Receita Líquida	312.118	3.307	315.425
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-74.443	-207	-74.650
Resultado Bruto	237.675	3.100	240.775
Despesas/Receitas Operacionais	-33.060	796	-32.264
Despesas Gerais e Administrativas	-47.266	-76	-47.342
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14.681	4	14.685
Equivalência Patrimonial	-475	868	393
Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos	204.615	3.896	208.511
Resultado Financeiro	-75.447	-3.643	-79.090
Receitas Financeiras	62.643	-25.004	37.639
Despesas Financeiras	-138.090	21.361	-116.729
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	129.168	253	129.421
IR e Contribuição Social sobre o Lucro	-21.707	-210	-21.917
Lucro/Prejuízo do Período	107.461	43	107.504
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	107.434	44	107.478
Atribuído a Sócios Não Controladores	27	-	27

ANEXO

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO CONTÁBIL

Ativo (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024	Var. %
Ativo Circulante	2.688.321	2.256.473	19,1%
Disponibilidades	2.284.613	1.808.459	26,3%
Contas a Receber	312.279	364.688	-14,4%
Estoques	34.604	30.169	14,7%
Tributos a Recuperar	31.518	37.749	-16,5%
Despesas Antecipadas	18.628	6.033	208,8%
Outros Ativos Circulantes	6.679	9.375	-28,8%
Ativo Não Circulante	6.263.159	6.247.401	0,3%
Ativo Realizável a Longo Prazo	377.493	378.686	-0,3%
Aplicações Financeiras	-	12.896	n/a
Contas a Receber	250.436	252.542	-0,8%
Tributos Diferidos	18.482	17.223	7,3%
Créditos com Partes Relacionadas	21.840	14.703	48,5%
Outros Ativos Não Circulantes	86.735	81.322	6,7%
Investimentos	5.733.066	5.714.817	0,3%
Participações Societárias	189.779	193.895	-2,1%
Propriedades para Investimento	5.543.287	5.520.922	0,4%
Imobilizado	42.416	40.017	6,0%
Intangível	110.184	113.881	-3,2%
Ativo Total	8.951.480	8.503.874	5,3%

Passivo (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024	Var. %
Passivo Circulante	548.711	816.291	-32,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	26.274	50.427	-47,9%
Fornecedores	31.147	15.195	105,0%
Obrigações Fiscais	36.605	28.067	30,4%
Empréstimos e Financiamentos	173.720	137.462	26,4%
Debêntures	108.524	124.564	-12,9%
Outras Obrigações	150.318	437.896	-65,7%
Lucros e Receitas a Apropriar	22.123	22.680	-2,5%
Passivo Não Circulante	3.993.310	3.377.563	18,2%
Empréstimos e Financiamentos	2.910.832	2.242.577	29,8%
Debêntures	931.955	931.596	0,0%
Passivos com Partes Relacionadas	2.144	2.985	-28,2%
Outros	76.199	126.141	-39,6%
Tributos Diferidos	7.374	8.159	-9,6%
Provisões	16.839	16.823	0,1%
Lucros e Receitas a Apropriar	47.967	49.282	-2,7%
Patrimônio Líquido	4.409.459	4.310.020	2,3%
Capital Social Realizado	1.759.393	1.759.393	0,0%
Reservas de Capital	1.343.423	1.351.419	-0,6%
Reservas de Lucros	1.198.992	1.198.992	0,0%
Lucros / Prejuízos Acumulados	107.434	-	n/a
Participação dos Acionistas Não Controladores	217	216	0,5%
Passivo Total	8.951.480	8.503.874	5,3%

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024
Caixa Líquido Atividades Operacionais	-139.634	134.308
Caixa Gerado nas Operações	213.079	269.941
Lucro Líquido do Exercício	107.461	141.242
Depreciação e Amortização	24.620	53.368
Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente	141	-32.894
Resultado de Equivalência Patrimonial	475	-845
Variações Monetárias, Líquidas	56.023	73.931
Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis	16	371
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	-3.885	1.878
Provisão para Pagamento Baseado em Ações	3.949	5.139
Provisão para Programa de Bonificação	7.190	17.163
Provisão para créditos de liq. duvidosa	2.204	-5.183
Perda (Ganho) de Participação	-	-
Receitas Diferidas	-	-
Amortização dos Custos de Captação	2.754	2.873
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	-
Provisão para desvalorização de Estoque	-1.445	-1.238
Linearização dos descontos COVID-19	13.576	14.136
Variações nos Ativos e Passivos	-248.719	-6.934
Outros	-103.994	-128.699
Caixa Líquido Atividades de Investimento	-489.942	-6.006
Aplicações Financeiras	-447.729	114.172
Aquisições de Ativo Não Circulante	-42.554	-120.254
Venda de Ativo Permanente	-	-
Outros	341	76
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	595.129	-100.742
Amortização de Financiamentos	-42.992	-45.452
Dividendos Pagos	-49.934	-49.935
Captação de Empréstimos	700.000	-
Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures	-	-
Recursos Oriundos da Emissão de Ações	-	-
Outros	-11.945	-5.355
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	-34.447	27.560
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	49.040	21.480
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	14.593	49.040

ANEXO

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA AJUSTADO

Consolidado (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024
Caixa Líquido Atividades Operacionais	-5.737	284.148
Caixa Gerado nas Operações	263.055	308.418
Lucro Líquido do Exercício	107.461	141.242
Depreciação e Amortização	24.620	53.368
Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente	141	-32.894
Resultado de Equivalência Patrimonial	475	-845
Variações Monetárias, Líquidas	105.999	112.408
Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis	16	371
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	-3.885	1.878
Provisão para Pagamento Baseado em Ações	3.949	5.139
Provisão para Programa de Bonificação	7.190	17.163
Provisão para créditos de liq. duvidosa	2.204	-5.183
Perda (Ganho) de Participação	-	-
Ajuste valor justo	-	-
Amortização dos Custos de Captação	2.754	2.873
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	-
Provisão para desvalorização de Estoque	-1.445	-1.238
Linearização dos descontos COVID-19	13.576	14.136
Variações nos Ativos e Passivos	-248.719	-6.934
Outros	-20.073	-17.336
Caixa Líquido Atividades de Investimento	-42.213	-120.178
Aplicações Financeiras	-	-
Aquisições de Ativo Não Circulante	-42.554	-120.254
Venda de Ativo Permanente	-	-
Outros	341	76
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	511.208	-212.105
Amortização de Financiamentos	-42.992	-45.452
Dividendos Pagos	-49.934	-49.935
Captação de Empréstimos	700.000	-
Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures	-	-
Recursos Oriundos da Emissão de Ações	-	-
Pagamento de Juros	-83.921	-111.363
Outros	-11.945	-5.355
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	463.258	-48.135
Saldo Inicial de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	1.821.355	1.869.490
Saldo Final de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	2.284.613	1.821.355

(1) Caixa Operacional ajustado em R\$ 133,9 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.

(2) Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 447,7 milhões negativos classificados como "Aplicações Financeiras".

(3) Caixa de Financiamento ajustado em R\$ 83,9 milhões referentes ao pagamento de juros.

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 01/2006, 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.

RESULTS

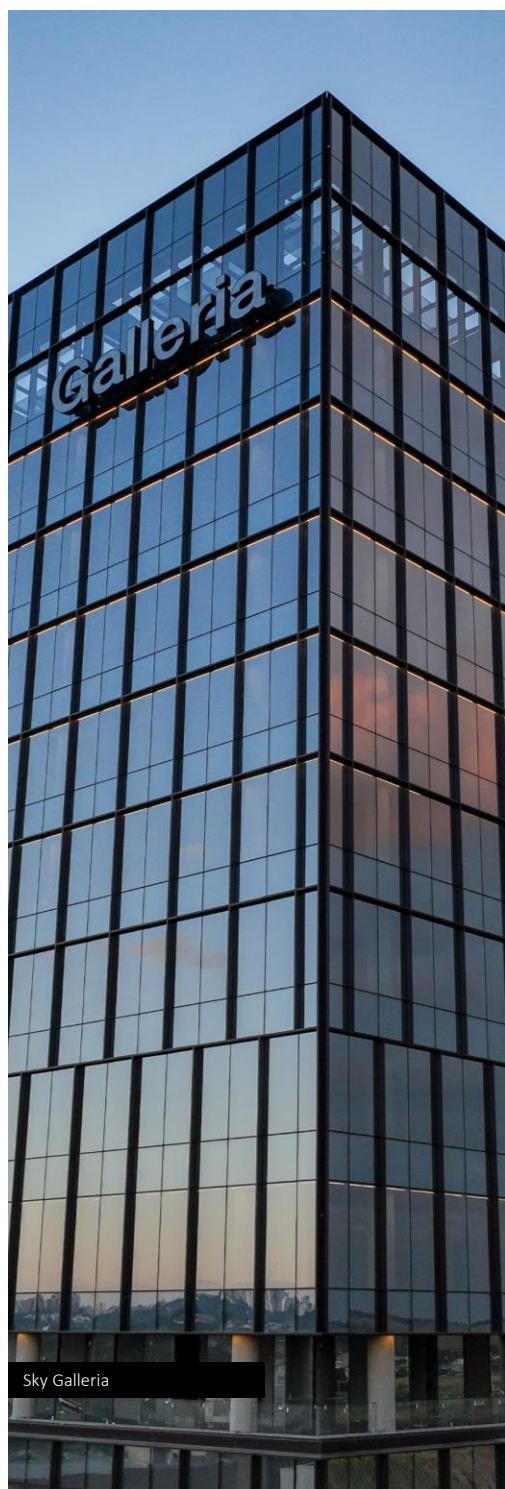
1 Q 2 5



IGUATEMI
S.A.

IQ25 Highlights.....	<u>4</u>
Institutional Communication and IR	
Message from Management	<u>5</u>
Guidance.....	<u>9</u>
Main Indicators	
Operational Performance	<u>10</u>
Sales	<u>12</u>
Rental	<u>13</u>
Occupancy Rate.....	<u>14</u>
Occupancy Cost and Delinquency	<u>15</u>
Consolidated Result	<u>16</u>
Malls Results	
Economic and Financial Performance – Malls	<u>18</u>
Gross Revenue – Malls	<u>19</u>
Costs and Expenses – Malls	<u>20</u>
Other Operational Revenue (Expenses) – Malls	<u>21</u>
Retail Result	<u>21</u>
Financial Results	<u>22</u>
NOI, Net Income, and FFO	<u>23</u>
Indebtedness	<u>24</u>
Cash Flow and Investments	<u>26</u>
Iguatemi Portfolio	<u>27</u>
Construction Potential	<u>28</u>
Investment Properties	<u>29</u>
Events	<u>30</u>
ESG	<u>32</u>
Capital Markets	<u>34</u>
Exhibit	<u>37</u>
Glossary	<u>42</u>

1Q25 RESULTS CONFERENCE CALL



30

APR 2025

10:00 A.M. (BRT)
Brasília, Brazil

9:00 A.M. (GMT-4)
New York, USA



Teleconference in Portuguese



Simultaneous translation into English

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

IR Team:

CFO Guido Oliveira

IR Marcos Souza
Victor Barbosa
Pedro Roberti
Ana Beatriz Lima

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

ri@iguatemi.com.br

www.iguatemi.com.br

Iguatemi S.A. [B3: IGTI11], one of the largest full-service companies in the shopping center sector in Brazil, announces today its results for the first quarter of 2025 (1Q25). 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 accounting standards (IFRS), through the CPCs issued and endorsed by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), except with respect to: a) Iguatemi's indirect 6.58% stake in Shopping Iguatemi Porto Alegre (and its commercial tower Iguatemi Business) which is presented in the accounting information in the equity method and in the management statements is reflected, line by line, in revenues and costs, as of January 2020. In the management statements, participation in this development is reflected line by line, in revenues and costs, since October 2024. These changes were made to more comprehensively represent the Company's results. The Company's non-financial information was not reviewed by the independent auditors.



1Q25 HIGHLIGHTS

As of January 2025, after the settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), which backed the acquisition of RioSul, the accounting financial statements began to reflect not only managerially, but also accountingly, the acquisition of 16.63% of RioSul, presenting the result of the consolidated shopping mall, like the other shopping malls.

- **Total sales reached R\$5.0 billion in 1Q25, growing 17.0% versus 1Q24;**
- **Same-store sales (SSS) grew 6.3% and same-area sales (SAS) grew 7.6% in 1Q25 versus 1Q24.** Considering RioSul in the SSS and SAS pro-forma, the variations would be as follows: 7.5% and 8.6%, respectively.
- **Same-store rents (SSR) grew 5.9% and same-area rents (SAR) grew 4.1% in 1Q25 versus 1Q24.** Considering RioSul in SSR pro forma, the growth would be 6.2%;
- **Gross revenue reached R\$371.4 million in 1Q25, growing 8.7% versus 1Q24;**
- **Adjusted net revenue⁽¹⁾ reached R\$330.0 million in 1Q25, growing 8.5% versus 1Q24;**
- **Consolidated adjusted EBITDA⁽²⁾ reached R\$244.3 million in 1Q25, 8.5% higher than in 1Q24, with an adjusted EBITDA margin of 74.0%, in line with the same period of the previous year;**
- **Adjusted net income⁽²⁾ reached R\$113.9 million in 1Q25, 5.1% higher than 1Q24, with an adjusted net margin of 34.5%.**
- **Adjusted FFO⁽²⁾ was R\$138.5 million in 1Q25, 9.9% below 1Q24, with an adjusted FFO margin of 42.0%;**
- **Iguatemi S.A.'s leverage ended the quarter at 1.76x Net Debt/adjusted EBITDA, 0.07x below 4Q24;**
- **Transition of the CEO position** was carried out, with **Ciro Neto** (Former Commercial VP) **assuming leadership of the Company;**
- **Completed restructuring of the stake held in RioSul, thus the 16.6% stake is now consolidated in the accounting result;**
- **Tiffany's Blue Box Café Pop Up opens at Iguatemi São Paulo.** Operation will run until April 30th;
- The Company's new corporate learning journey, **Academia Iguatemi**, has been launched. **Journey includes customized courses** for different hierarchical levels and a **learning platform** for all employees;
- Celebration of the **15th anniversary of Iguatemi Brasília.**

Subsequent Events:

- **The largest M&A transaction in the malls sector has been completed, the purchase of the Pátio Paulista and Pátio Higienópolis Malls, with a consortium led by Iguatemi.** Of the total value of R\$2.6 billion, **Iguatemi plans to disburse ~R\$700 million after the restructuring process of the acquired companies, and will now hold 29% of Pátio Higienópolis and 11.5% of Pátio Paulista ([link](#));**
- **Signed binding MoU for the sale of minority stake of 49% in Market Place and 49% in Galleria for 500 million, representing an average cap rate of 9.0% on the NOI forecast for 2025.** Payment will be R\$290 million at closing, R\$20 million on December 15th and 3 annual installments adjusted to IPCA ([link](#));
- **The payment of R\$200 million in dividends was approved at the Annual General Meeting** (R\$50 million was advanced in March, as per the relevant fact);
- **Elected at the Annual General Meeting, new composition of the Board of Directors and Fiscal Board.**

TOTAL SALES
R\$ 5.0 billion
+ 17.0% vs. 1Q24

SSS
6.3%
- 1.0 p.p. vs 1Q24

SSR
5.9%
+ 2.9 p.p. vs IGPM readjustment

OCCUPANCY RATE
96.6% in the 1Q25
+ 2.5 p.p. vs 1Q24

LEVERAGE
1.76x
- 0.07x vs 4Q24

RETAIL EBITDA 1Q25
R\$ 0.5 mi

ADJUSTED NET REVENUE ⁽¹⁾
R\$ 330.0 mi
+8.5% vs. 1Q24

ADJUSTED EBITDA ⁽²⁾
R\$ 244.3 million
+8.5%. vs. 1Q24

ADJUSTED FFO ⁽²⁾
R\$ 138.5 mi
- 9.9% vs.1Q24

1) Excluding the straight-line effect;

2) Excluding the straight-line effect, the result of the SWAP of shares and capital gain/loss.



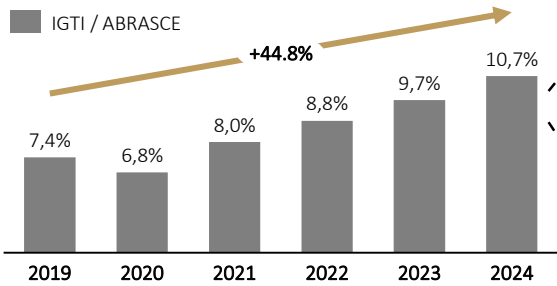
IGUATEMI MAINTAINS SUSTAINABLE SALES GROWTH TRACK

Since 2019, Iguatemi has shown consistent growth in sales of its assets, consolidating its leadership in the shopping center market. This performance is reflected in the **increase in sales market share**, which went from 7.4% in 2019 to 10.7% in 2024, an increase of 3.3 p.p., representing growth of approximately 45%. This progress is the result of the Company's ability to provide a **unique experience to its customers**, with **attractive environments** and a **carefully planned mix of stores** that builds customer loyalty and attracts new audiences.

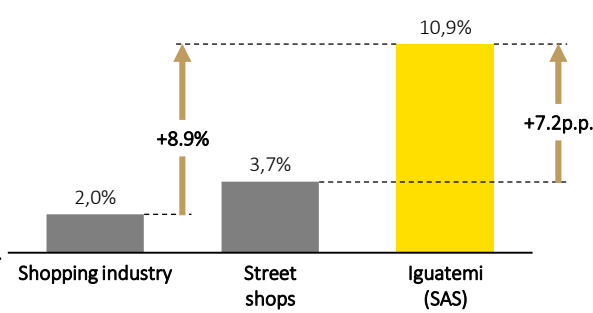
In 1Q25, Iguatemi maintained this growth pace, recording a **17% increase in total sales** and **7.6% in same areas**, with real growth of 2.5p.p over the average IPCA for the quarter. In 02M25, portfolio sales exceeded the industry average by 8.9 p.p., reinforcing its competitive advantage.

This advance also reflects the **"flight to quality"** movement, with tenants prioritizing more profitable portfolios. The expansion of market share reinforces Iguatemi as a **reference in sustainable growth and excellence in customer experience**.

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



Sales growth (% 02M25)



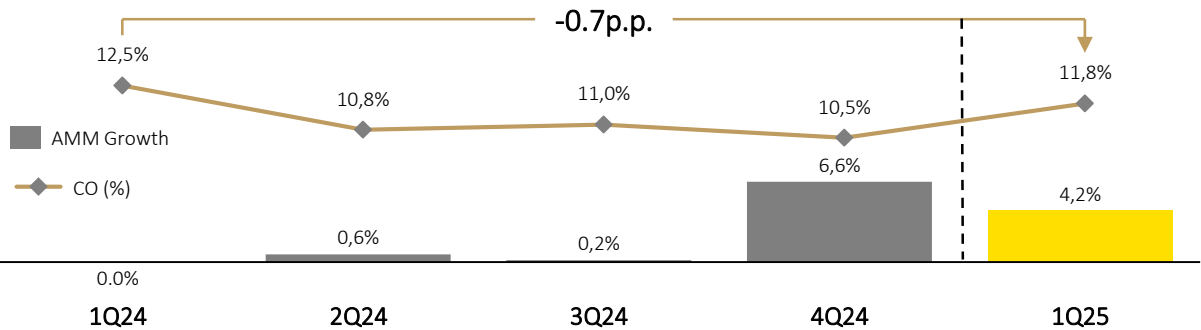
LEASING SPREADS AND INFLATION READJUSTMENTS DRIVE RENT GROWTH

Sustainable growth in portfolio sales is directly reflected in the evolution of rentals, which is the main pillar of the Company's financial performance. In 1Q25, **rents grew 4.2%**, a much higher performance than the zero-level recorded in 1Q24. This progress was achieved even with a significant portion of the rental base not yet adjusted by the IGP-M, partly driven by positive leasing spreads in recent quarters, with emphasis on the 8.9% index in 1Q25, evidencing the effectiveness in renewing

contracts.

At the same time, **occupancy costs continue to fall**, registering a reduction of 0.7 p.p. compared to 1Q24. This scenario reflects better operating conditions for tenants, without negative impacts on their margins, increasing the attractiveness of Iguatemi's assets. This dynamic reinforces the balance between revenue expansion and maintaining tenants' satisfaction.

AMM evolution year vs. previous year & Occupancy cost evolution (%)





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

On April 15, Iguatemi announced the completion of the acquisition of stakes in the Pátio Paulista and Pátio Higienópolis malls, consolidating its entry into the former and expanding its presence in the latter. This operation represents a strategic milestone for the Company, **strengthening its position in two of the most prestigious malls in the country.** This move reinforces Iguatemi's commitment to the quality of its portfolio and consolidates its operations in the city of São Paulo, the main economic center of Latin America. With this, the Company not only increases the representation of its portfolio in this region, which accounts for 20.7% of its owned GLA (versus 18.5% before the acquisition), but also begins to operate in the iconic area of Avenida Paulista, recognized as one of the largest commercial and sociocultural hubs in the country.

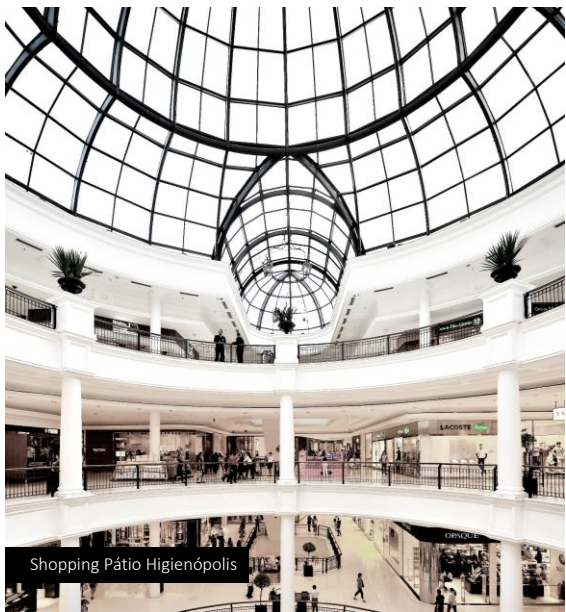
To make the R\$2.6 billion investment viable, Iguatemi structured a strategic consortium of investors and co-owners. This articulation was essential to raise a significant part of the total amount, even in a challenging fundraising scenario, which reflects the **market's confidence in the quality of the assets acquired** and in Iguatemi's management. Together, the partners contributed R\$1.5 billion. In addition, a non-binding memorandum of understanding was signed with a potential partner, providing

for an investment of R\$170 million. The Company also received signals of interest from another co-owner, willing to invest R\$240 million after the corporate reorganization.

Therefore, Iguatemi's direct investment in the acquisition of the malls should be approximately R\$700 million. The transaction offers an initial Cap Rate of 7.4% on the projected NOI for 2025, reaching 9.3% when including management revenues, in addition to a real IRR estimated at 11.8% per year. With the conclusion of the transaction, Iguatemi will hold 29% of Pátio Higienópolis and 11.5% of Pátio Paulista.

The payment was structured in installments, with 70% paid on April 14, and the remainder divided into 12 and 24 months, adjusted by the CDI.

Profitability ranking				
Nº	Pre M&As	Post M&A		
1st	Iguatemi São Paulo	Iguatemi São Paulo		
2nd	JK Iguatemi	JK Iguatemi		
3rd	Pátio Higienópolis	Pátio Higienópolis	} +17.5% stake	} New assets
4th	Iguatemi Porto Alegre	Pátio Paulista		
5th	Iguatemi Campinas	RioSul		



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

On April 14, Iguatemi announced the **signing of a binding Memorandum of Understanding (“MoU”)** for the sale of 49% of Market Place and 49% of Galleria. The transaction also includes the exchanges to be received from the multifamily residential development at Market Place, as well as the commercial development at the Galleria Complex.

The **transaction value is R\$500 million**, representing an **average cap rate of 9.0% on the NOI forecast for 2025**. Payment will be made as follows: R\$290 million in cash at closing, R\$20 million on December 15, 2025, and the remaining amount divided into three annual, consecutive and equal installments adjusted by

IPCA.

This transaction is in line with the Company's strategy of **optimizing its portfolio, directing capital to assets with greater potential for value generation**. By rebalancing its holdings, Iguatemi **reinforces its ability to allocate resources efficiently, ensuring flexibility for new investments**. Furthermore, the operation contributes to **strengthening its presence in its priority markets**, improving partnerships with tenants and suppliers and consolidating its position in the sector.



Market Place Mall



Galleria Mall



TRANSITION OF THE POSITION OF IGUATEMI's CEO

In February, Iguatemi announced a transition in the Company's leadership. **Ciro Neto has been appointed as the new CEO, succeeding Cristina Betts.** Cristina began her career at Iguatemi in 2008, occupying the position of Finance VP until her promotion to CEO in 2021, leading the Company through a period of growth and solid results.

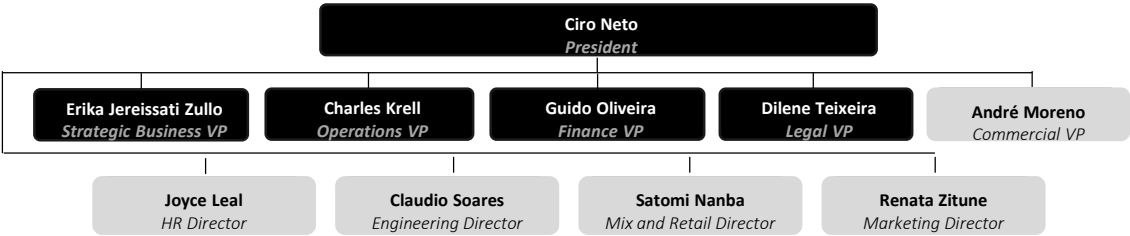
With extensive experience in the malls and retail sector, **Ciro Neto has a proven track record of success at Iguatemi.** His career at the company began in 2010, where he held positions such as Operations Director and Commercial Director. During this period, **he played a fundamental role in the growth and modernization of the areas under his responsibility.**

After a brief stint as Director of Development and Expansion at C&A, **Ciro returned to Iguatemi in 2023, taking on the Commercial Vice Presidency with the objective of restructuring the area and increasing occupancy levels.** This **solid trajectory and adherence to Iguatemi's values has qualified him to assume as CEO, leading the Company towards future challenges and opportunities that arise.**

The CEO transition also brought **positive changes to the Company's Executive Committee**, as well as promotions in Board and General Management positions, allowing the growth of numerous people, and promoting a **renewal that recognizes the development of internal talents within the Company.**

Executive Committee of Iguatemi S.A.

■ Statutory ■ Non-Statutory

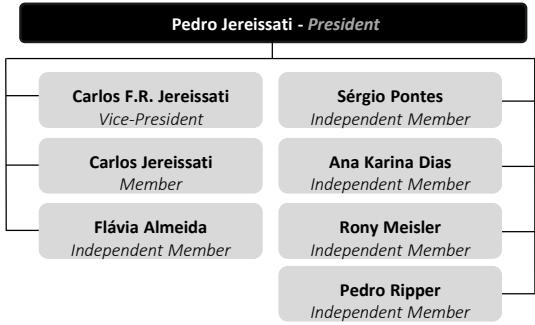


ASSEMBLY ELECTS TWO NEW INDEPENDENT MEMBERS TO THE BOARD OF DIRECTORS

On April 17, Iguatemi held its Annual General Meeting with the **election of two new independent members to its board of directors: Flávia Almeida and Rony Meisler.** Flávia, with her solid track record in finance and governance, having served as a partner at McKinsey & Company and as a board member of several renowned companies, such as Península, Carrefour and BRF S.A. Meisler, founder and CEO of fashion brand Reserva, is a recognized retail expert for his innovative approach and for transforming Reserva into one of the leading fashion brands in Brazil. Together they bring a rich diversity of skills and experiences that will complement and enrich the discussions in the Board of Directors.

With the new formation, **Iguatemi's board has a majority of independent members, further strengthening the organization's decision-making processes and the Administration forums.**

Board of Directors of Iguatemi S.A.



Fiscal Board of Iguatemi S.A.



GUIDANCE 2025

IGUATEMI CONTINUES WITH RESULTS IN LINE TO ACHIEVE 2025 GUIDANCE

Iguatemi started 2025 with a solid performance, showing consistency and focus on meeting the Guidance indicators established for the year. **The cumulative results reflect the expected impact of seasonality**, which traditionally makes the first quarter more challenging in the industry. Even so, **the figures presented reinforce the Company's commitment to achieving its goals and consolidating its leadership position in the sector.**

In 1Q25, Iguatemi recorded a **6.6% growth in net revenue**, with a **significant EBITDA margin of 80.2%** in the malls unit. In the consolidated, the **EBITDA margin was 74.0%**, with a **CAPEX of R\$26.5 million**. It is important to highlight that despite the seasonality of the 1st Quarter, the level of discount on rental and the level of delinquency of our tenants are at the lowest levels in the company's history. These results **demonstrate the Company's operational and financial solidity**, in addition to its strategic alignment in **maintaining a high-performance portfolio and healthy tenants.**

Furthermore, Iguatemi started the year well positioned to move forward with initiatives to optimize its developments and with the expansion movements already announced for 2025. It is worth highlighting that the quarter's figures do not yet incorporate acquisitions made during the period, such as the M&A transaction in the malls sector, which resulted in a 29% stake in Pátio Higienópolis and 11.5% in Pátio Paulista.



GUIDANCE ⁽¹⁾	Guidance 2025	Completed 03M25
Net revenue growth – Malls ⁽²⁾	7– 11%	6.6%
EBITDA Margin – Malls ⁽²⁾	82 – 85%	80.2%
EBITDA Margin – Total ⁽³⁾	75 – 79%	74.0%
Investment (R\$ million) ⁽⁴⁾	R\$330 – R\$400	26.5

(1) Amounts without straight-line effect.

(2) Includes malls, outlets, and commercial towers operations only.

(3) Considers income from retail operations.

(4) Cash basis. Does not include acquisitions. 2025 values consider between R\$120 and R\$150 million of expansion and between R\$50 and R\$60 million of real estate development;

OPERATIONAL PERFORMANCE

OPERATIONAL INDICATORS CONTINUE TO GROW WITH PORTFOLIO QUALIFICATION

As of January 2025, after the settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), which backed the acquisition of RioSul, the accounting financial statements began to reflect not only managerially, but also accountingly, the acquisition of 16.63% of RioSul, presenting the result of the consolidated shopping mall, like the other shopping malls.

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

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

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

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



Iguatemi Campinas



OPERATIONAL PERFORMANCE (ASSETS AT 100%)

As of January 2025, after the settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), which backed the acquisition of RioSul, the accounting financial statements began to reflect not only managerially, but also accountingly, the acquisition of 16.63% of RioSul, presenting the result of the consolidated shopping mall, like the other shopping malls.

MINIMUM RENT + OVERAGE + TEMPORARY RENTAL (R\$ thousand)

Portfolio	1Q25	1Q24	Var. %
Iguatemi São Paulo	85,032	79,984	6.3%
JK Iguatemi	40,198	37,643	6.8%
Pátio Higienópolis	35,548	34,734	2.3%
Market Place	5,856	6,838	-14.4%
Market Place Towers	6,175	6,468	-4.5%
Iguatemi Alphaville	11,201	10,887	2.9%
Iguatemi Campinas	37,695	36,528	3.2%
Galleria	8,391	8,384	0.1%
Sky Galleria Tower	3,223	3,075	4.8%
Iguatemi Esplanada	24,734	23,402	5.7%
Iguatemi São Carlos	-	4,168	n/a
Iguatemi Ribeirão Preto	10,573	10,274	2.9%
Iguatemi Rio Preto	11,894	12,032	-1.2%
Iguatemi Porto Alegre	43,523	43,778	-0.6%
Iguatemi Porto Alegre Tower	2,897	2,743	5.6%
Praia de Belas	16,297	15,555	4.8%
Iguatemi Brasília	16,185	15,174	6.7%
RioSul	39,102	-	n/a
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	4,783	4,787	-0.1%
I Fashion Outlet Santa Catarina	3,955	2,157	83.4%
Power Center Iguatemi Campinas	1,188	1,134	4.8%
Total	408,450	359,746	13.5%
Rental/m² (1)	544	495	9.8%

PARKING (R\$ thousand)

Portfolio	1Q25	1Q24	Var. %
Iguatemi São Paulo	11,945	10,650	12.2%
JK Iguatemi	8,832	7,646	15.5%
Pátio Higienópolis	7,879	6,006	31.2%
Market Place	4,593	4,157	10.5%
Market Place Towers	-	-	-
Iguatemi Alphaville	5,331	4,509	18.2%
Iguatemi Campinas	11,046	10,674	3.5%
Galleria	4,273	3,854	10.9%
Sky Galleria Tower	-	-	-
Iguatemi Esplanada	9,630	8,604	11.9%
Iguatemi São Carlos	0	1,016	n/a
Iguatemi Ribeirão Preto	3,262	2,556	27.6%
Iguatemi Rio Preto	3,242	2,731	18.7%
Iguatemi Porto Alegre	9,319	8,530	9.2%
Iguatemi Porto Alegre Tower	-	-	-
Praia de Belas	4,407	4,015	9.8%
Iguatemi Brasília	4,239	3,740	13.3%
RioSul	4,738	-	n/a
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	1,371	450	204.5%
I Fashion Outlet Santa Catarina	-	-	-
Power Center Iguatemi Campinas	616	311	98.1%
Total	94,721	79,449	19.2%

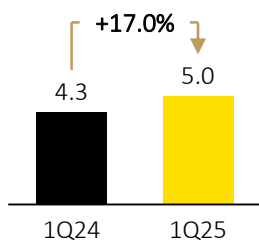
(1) It considers total GLA of malls, outlets, and towers.

SALES

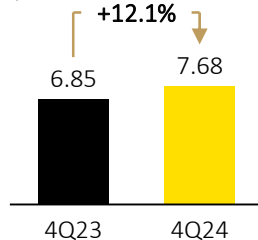
PORTFOLIO QUALIFICATION DRIVES 17.0% GROWTH IN TOTAL SALES COMPARED TO 1Q24

In the first quarter of 2025, Iguatemi maintained solid growth in total sales, even facing differences in calendar dates compared to 2024, such as the impact of the leap year and different dates for Carnival and Easter. Compared to the first quarter of 2024, sales increased 17.0% with the inclusion of RioSul and 7.6% on the same asset base. The qualification of the portfolio, including the acquisition of RioSul and the sale of Iguatemi São Carlos, drove a 12.1% growth in sales per square meter.

Total sales in 1Q's (R\$ billion)



Total sales per m² (R\$ thousand per quarter)

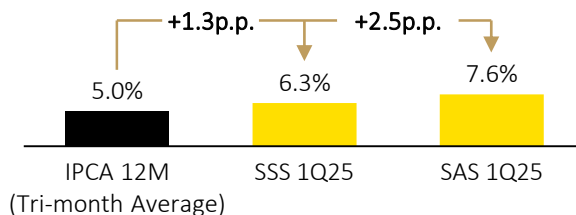


Sales indicators also showed growth, with SSS and SAS growing 1.3 p.p. and 2.5 p.p. above inflation, respectively. The SAS result remained above the SSS, reinforcing the strategy of qualifying the mix of our developments.

Pro-forma – Considering RioSul 1Q25 vs 1Q24

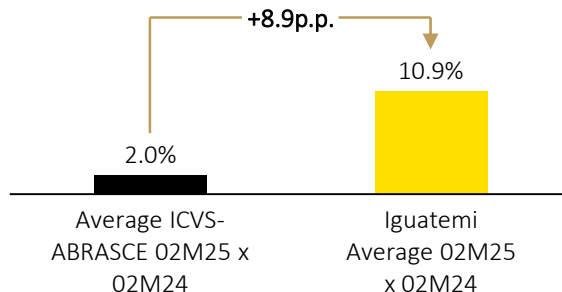
Same-Store Sales (SSS)	7.5%
Same-Area Sales (SAS)	8.6%

SAS vs. SSS real growth in 1Q25



In line with the trend seen over the last few years, sales in the Iguatemi portfolio continued to grow above the main sector indexes. In the first two months of the year, Iguatemi showed growth 8.9 p.p. above the Cielo Shopping Center Retail Index (ICVS-ABRASCE).

Sales Growth (SAS) vs. Industry ⁽¹⁾



In the breakdown by segments, those that performed best in 1Q25 were:

- **Fashion, Footwear, Leather Goods:** justified by the performance of Footwear and Leather Goods of 16.0% in the period;
- **Miscellaneous Articles, Health & Beauty, Jewelry:** justified by the performance of Jewelry Stores of 27.0% in the period;

Same-Store Sales (SSS)	% GLA	1Q25 x 1Q24		
		Anchors ⁽²⁾	Other stores	Total
Food	14.3%	-8.8%	-1.3%	-1.9%
Fashion, Shoes, Leather Goods	33.5%	7.8%	9.7%	9.4%
Housewares, Bookstores, Stationery, Tech	10.5%	3.4%	7.6%	6.9%
Miscellaneous, Health & Beauty, Jewelry	17.0%	2.6%	8.3%	7.8%
Services, Entertainment, Others	24.6%	2.9%	3.7%	3.1%
Total	100.0%	4.2%	6.8%	6.3%

(1) Average sales growth from 2025 versus 2024, according to the ICVS – Cielo Shopping Center Retail Index Abrasce (ICVS Abrasce)

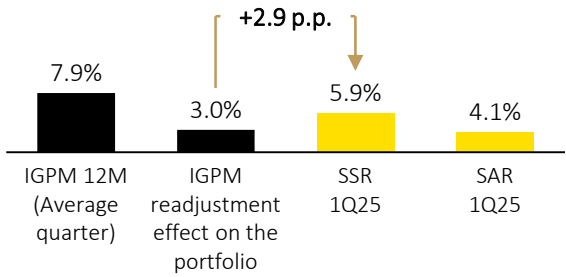
(2) Considering anchors as stores with GLA equal to or greater than 1,000 m² and other stores with GLA less than 1,000 sqm.

RENTAL

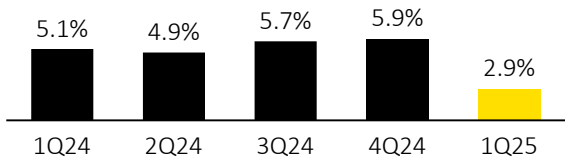
REAL RENTAL GROWTH THROUGH POSITIVE LEASING SPREAD IN CONTRACT RENEWALS AND IGP-M TRANSFER

In 1Q25, Iguatemi's SAR grew 4.1%, while SSR advanced 5.9%, the latter representing growth over the IGP-M that affected the contract base of 2.9 p.p.

SSR & SAR vs 1Q24 (%)



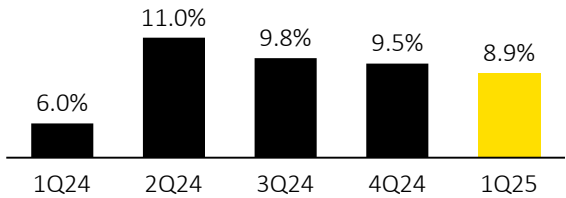
Actual SSR progress (% YoY)



Iguatemi has managed to present real gains in its rents due to the growth in tenants sales, which are reflected in the reduction of the occupancy cost (OC). The continuous reduction of OC allows the Company to continue with three important fronts of rental growth:

1. Positive leasing spread of 8.9% for contracts renewed in the period from January to March 2025;

Leasing Spread Renewals – UDM (%)

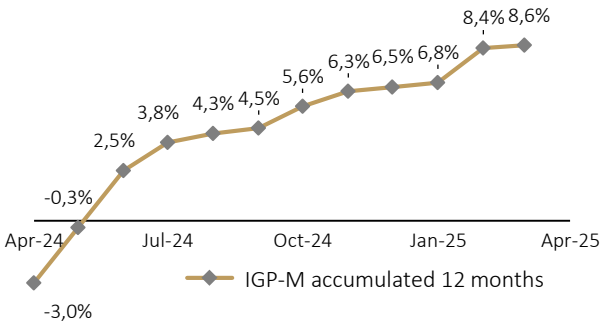


2. Percentage rental growth of 19.5% as a result of the good sales performance of tenants and a reflection of the lower occupancy cost, which leads to an increase in the number of tenants who start paying rental as a percentage of sales;

3. The continuous reduction in discounts granted to tenants, which compared to previous periods are at their lowest levels since 1Q15.

Another factor that contributed to the growth in rental was the acceleration of the IGP-M, an index used for contracts, in the first quarter of 2025. The index reached 8.6% in March, positively impacting 1Q25 figures and also creating a positive carryforward for the remainder of 2025. We still have an important part of the contract base that was not corrected in the quarter and that will be subject to correction in 2025.

Evolution of accumulated IGP-M 12M (%)





OCCUPANCY RATE

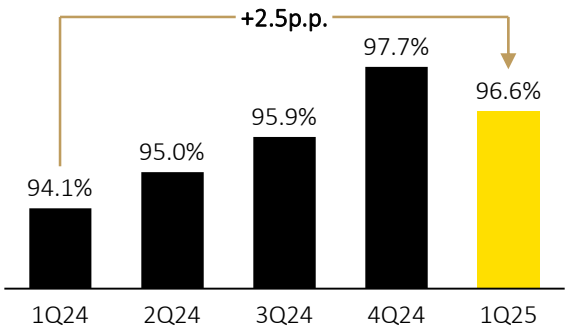
AVERAGE OCCUPANCY RATE REACHES 96.6% IN 1Q25, 2.5 P.P. ABOVE 1Q24

In this quarter, the Company increased its occupancy rate by 2.5 p.p. compared to 1Q24, reaching 96.6% on average in 1Q25, one of the highest levels ever recorded for this period of the year.

Historically, the first quarter tends to have lower occupancy, which makes the observed evolution even more relevant. The variation in relation to 4Q24 reflects a strategic qualification process in the mix of the developments, preparing the ground for new openings in the coming months. Among the new features, well-known brands such as Sephora, H&M and Alo Yoga stand out, which will bring even more attractiveness to Iguatemi São Paulo.

This movement reinforces the dynamics of renewal and improvement of the portfolio, following trends and ensuring an increasingly qualified environment for tenants and consumers. Efficient management of the store mix remains an essential pillar for boosting sales and commercial results.

Occupancy rate progression (% GLA)



Expanding this strategy beyond the capital of São Paulo, Iguatemi Campinas recently opened the restaurant Mercado Piselli, Paula Torres store and the iconic Laces & Hair beauty salon, bringing more sophistication to the local mix.



Following this trend, at Iguatemi Porto Alegre, contracts were signed in February with Chanel Beauty and Carolina Herrera, reinforcing the luxury and beauty segments in the shopping mall. In addition, Zara will undergo a new expansion project in the development, further consolidating the space as a reference in the region.

In addition, the main subscriptions for this quarter include:

- Sephora at Iguatemi Esplanada
- Misha and Carter's at Iguatemi Alphaville
- Camicado at Shopping Galleria (800sqm)

MONDEPARS

After the success of the Mondepars Pop up in 2024, the JK Iguatemi shopping mall signed the official arrival of Sasha Menegel's new brand, scheduled to open later this year.



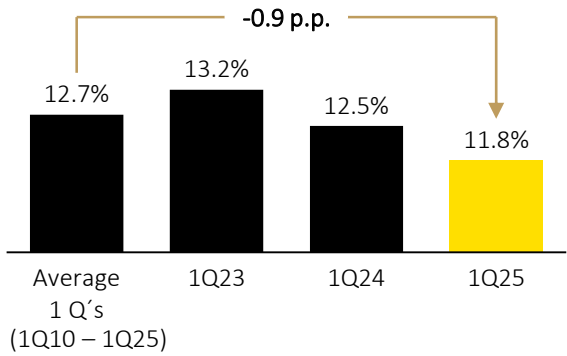
OCCUPANCY COST AND DELINQUENCY

OCCUPANCY COST AND DELINQUENCY AT LOW LEVELS MAINTAIN ROOM TO CONTINUE SEEKING RENTAL INCREASES

OCCUPANCY COST

Sales growth has driven a reduction in occupancy costs, which fell 0.7 p.p. compared to 1Q24. When compared to the average of the last fifteen years for this same period, the drop is even more significant, reaching 0.9 p.p. This result reflects a consistent improvement in tenant's operations, creating space for us to continue advancing our strategy of repricing properties and seeking positive leasing spreads in rents.

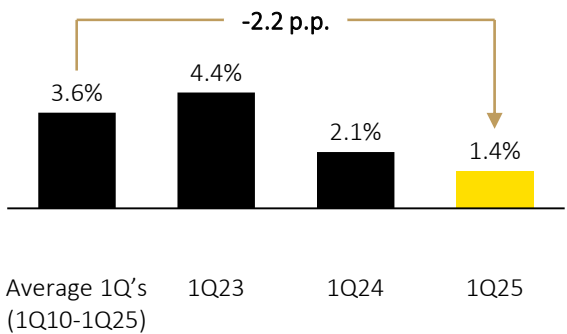
Occupancy cost progression (%)



NET DELINQUENCY RATE

We ended 1Q25 with rental renegotiations that contributed to the quarter showing a delinquency of 1.4%. Although positive, this rate was lower than the first quarters of the last two years and also the average of the last 15 years. The result reflects the solid performance of tenants and the efficiency of Iguatemi's collection power. Furthermore, it demonstrates a downward trend in delinquency, which remain consistently below the levels recorded in the last decade.

Net delinquency rate progression (%)



Tower Iguatemi Rio Preto



ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

As of January 2025, after the settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), which backed the acquisition of RioSul, the accounting financial statements began to reflect not only managerially, but also accountingly, the acquisition of 16.63% of RioSul, presenting the result of the consolidated shopping mall, like the other shopping malls.

Consolidated P&L — Managerial (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Minimum monthly rental	210,484	202,015	4.2%
Overage rental	15,594	13,045	19.5%
Temporary rent	23,909	21,921	9.1%
Administration fee	19,219	15,224	26.2%
Parking	60,052	53,272	12.7%
Others (Mall)	6,756	10,546	-35.9%
Retail (Iguatemi 365 and I-Retail)	35,427	25,768	37.5%
Gross Revenue	371,441	341,790	8.7%
Taxes and discounts	-40,371	-36,154	11.7%
Straight-line effect on discounts	-15,645	-22,487	-30.4%
Net Revenue	315,425	283,150	11.4%
Costs	-61,040	-56,266	8.5%
Administrative expenses	-35,876	-28,226	27.1%
Pre-Operational Expenses	-455	-493	-7.7%
Other Operational Revenue (Expenses)	11,292	5,788	95.1%
Straight-line effect on key money	3,393	1,945	74.5%
Income using the equity method	393	-7,352	-105.3%
EBITDA	233,132	198,547	17.4%
Depreciation and amortization	-24,621	-45,306	-45.7%
EBIT	208,511	153,241	36.1%
Financial Revenue	37,639	46,379	-18.8%
Result from SWAP operation	2,950	-8,162	-136.1%
Financial expenses	-119,679	-97,584	22.6%
Income Tax & Social Contribution	-21,917	-12,784	71.4%
Minority interest	-27	-25	5.2%
Net Income	107,478	81,066	32.6%

Financial Indicators — Managerial	1Q25	1Q24	Var. %
Net revenue	315,425	283,150	11.4%
EBITDA (R\$ thousand)	233,132	198,547	17.4%
EBITDA Margin	73.9%	70.1%	3.8 p.p.
Net Income (R\$ thousand)	107,478	81,066	32.6%
Net Margin	34.1%	28.6%	5.4 p.p.
FFO (R\$ thousand)	132,099	126,372	4.5%
FFO Margin	41.9%	44.6%	-2.8 p.p.
Adjusted net revenue ⁽¹⁾	329,975	304,062	8.5%
Adjusted EBITDA (R\$ thousand) ⁽¹⁾	244,288	225,171	8.5%
Adjusted EBITDA Margin	74.0%	74.1%	0.0 p.p.
Adjusted Net Income (R\$ thousand) ⁽¹⁾	113,898	108,363	5.1%
Adjusted Net Margin	34.5%	35.6%	-1.1 p.p.
Adjusted FFO (R\$ thousand) ⁽¹⁾	138,519	153,669	-9.9%
Adjusted FFO Margin	42.0%	50.5%	-8.6 p.p.
NOI ⁽²⁾	255,740	233,823	9.4%
NOI Margin	92.1%	90.3%	1.8 p.p.

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

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

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

INCOME STATEMENT FOR THE YEAR – CONCILIATION BETWEEN MANAGERIAL ACCOUNTING WITH AND WITHOUT STRAIGHT-LINE EFFECT

P&L — Conciliation between managerial accounting with and without straight-line effect and SWAP	1Q25 with straight-line effect and SWAP	1Q25 without straight-line effect and SWAP	1Q24 with straight-line effect and SWAP	1Q24 without straight-line effect and SWAP
Minimum monthly rental	210,484	210,484	202,015	202,015
Overage rental	15,594	15,594	13,045	13,045
Temporary rent	23,909	23,909	21,921	21,921
Administration fee	19,219	19,219	15,224	15,224
Parking	60,052	60,052	53,272	53,272
Others (Mall)	6,756	6,756	10,546	10,546
Retail (Iguatemi 365 and I-Retail)	35,427	35,427	25,768	25,768
Gross Revenue	371,441	371,441	341,790	341,790
Taxes and discounts	-40,371	-41,466	-36,154	-37,728
Straight-line effect on the discounts ⁽¹⁾	-15,645		-22,487	
Net Revenue	315,425	329,975	283,150	304,062
Costs	-61,040	-61,040	-56,266	-56,266
Administrative expenses	-35,876	-35,876	-28,226	-28,226
Pre-Operational Expenses	-455	-455	-493	-493
Other Operational Revenue (Expenses)	11,292	11,292	5,788	5,677
Straight-line effect on key money ⁽¹⁾	3,393		1,945	
Income using the equity method	393	393	-7,352	416
EBITDA	233,132	244,288	198,547	225,171
Depreciation and amortization	-24,621	-24,621	-45,306	-45,306
EBIT	208,511	219,667	153,241	179,865
Financial Revenue	37,639	37,639	46,379	46,379
Result from SWAP operation	2,950		-8,162	
Financial expenses	-119,679	-119,679	-97,584	-97,584
Income Tax & Social Contribution	-21,917	-23,703	-12,784	-20,272
Minority interest	-27	-27	-25	-25
Net Income	107,478	113,898	81,066	108,363
FFO	132,099	138,519	126,372	153,669

(1) Straight-line effect net of amortization.



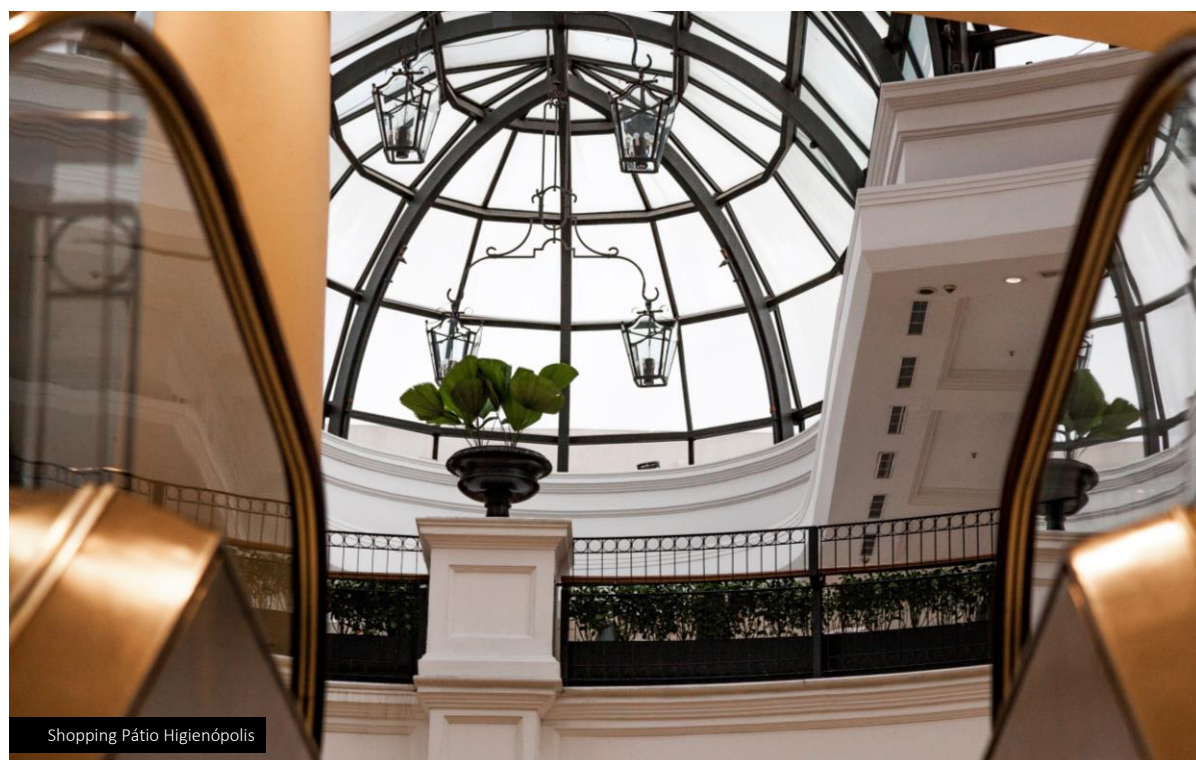
JK Iguatemi

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE – MALLS

As of January 2025, after the settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), which backed the acquisition of RioSul, the accounting financial statements began to reflect not only managerially, but also accountingly, the acquisition of 16.63% of RioSul, presenting the result of the consolidated shopping mall, like the other shopping malls.

Malls' P&L— Managerial (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Minimum monthly rental	210,484	202,015	4.2%
Overage rental	15,594	13,045	19.5%
Temporary rent	23,909	21,921	9.1%
Administration fee	19,219	15,224	26.2%
Parking	60,052	53,272	12.7%
Others (Mall)	6,577	10,546	-37.6%
Gross Revenue	335,836	316,022	6.3%
Taxes and discounts	-31,862	-30,850	3.3%
Net Revenue	303,974	285,172	6.6%
Costs	-34,523	-35,635	-3.1%
Administrative expenses	-35,876	-28,226	27.1%
Pre-Operational Expenses	-455	-493	-7.7%
Others Operating Revenues (Expenses)	10,247	3,792	170.2%
Income using the equity method	393	416	-5.6%
EBITDA	243,760	225,027	8.3%
EBITDA Margin	80.2%	78.9%	1.3 p.p.

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



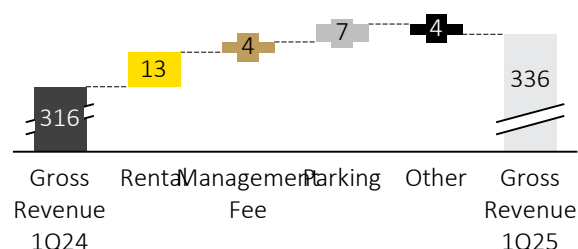
Shopping Pátio Higienópolis

GROSS REVENUE – MALLS

GROWTH IN MINIMUM RENT INCREASE THE PACE OF IGP-M PASS THROUGH

Gross Revenue in 1Q25 showed an increase of 6.3% over 1Q24.

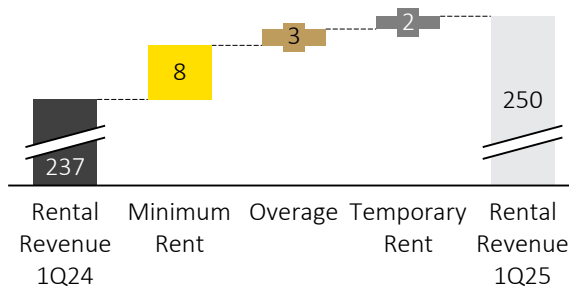
Gross revenue growth 1Q25 (R\$ million)



Total rental revenue, comprised of minimum rental, percentage rental and temporary leases, represented 74.4% of malls' gross revenue in the quarter, a slight reduction of 0.6 p.p. compared to the same period in 2024. Despite this variation, it recorded growth of 5.5% compared to 1Q24, driven by the following factors:

- **Minimum Rental:** increase of 4.2%, influenced by positive leasing spreads, the correction by the IGP-M, which had a 3% impact on the contracts in the portfolio, and the increase in the occupancy rate compared to 1Q24. Performance was also positively impacted by the inclusion of RioSul and negatively impacted by the sale of shares in São Carlos and Alphaville. Disregarding the reduction in GLA at Shopping Market Place, growth would be 4.7%.
- **Percentage Rental (overage):** growth of 19.5%, resulting from sales growth and reduction in occupancy costs, contributing to more tenants reaching the percentage rental trigger;
- **Temporary Leases:** increase of 9.1%, driven by the continued repricing of media contracts, in addition to growth in revenue from digital media, sponsorships and space rentals.

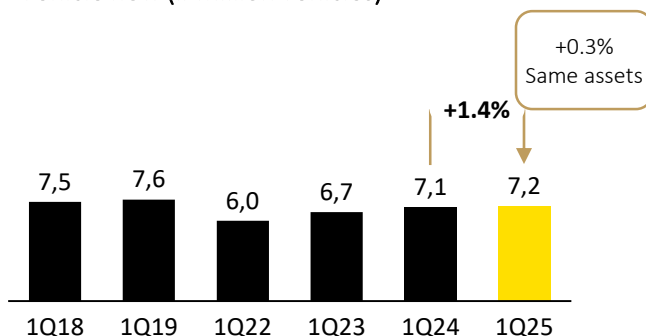
Rental revenue growth 1Q25 (R\$ million)



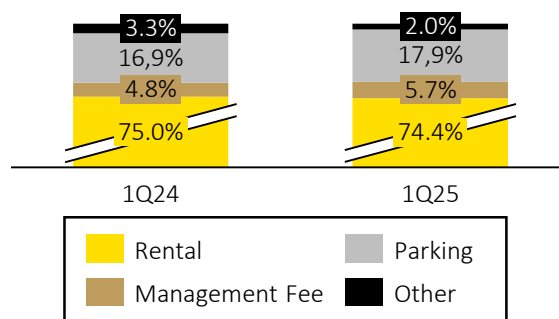
The Administration Fee grew by 26.2% compared to 1Q25, impacted by the growth in the operating result of the developments, in addition to the addition of RioSul's administration fees and also related to the real estate consultant function of the BBIG11 fund.

Parking Revenue in 1Q25 grew by 12.7% compared to 1Q24, reflecting the fee readjustment made at the beginning of the year, the 1.4% increase in vehicle flow and the inclusion of revenue from RioSul.

Vehicle flow (# million vehicles)



Gross revenue composition in Q1 (% total)



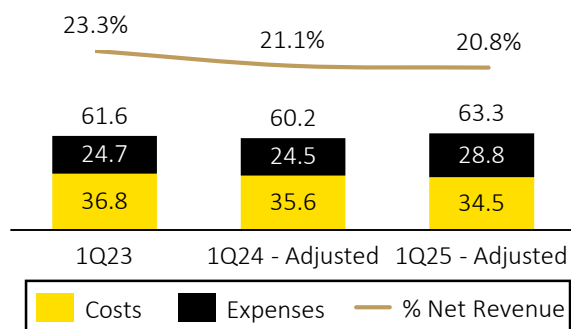
COSTS AND EXPENSES — MALLS

COSTS AND EXPENSES AS PERCENTAGES OF NET REVENUE CONTINUES TO DROP

In the first quarter of 2025 (1Q25), Rental and Service Costs decreased by 3.1% compared to 1Q24, largely explained by the decrease in costs with vacant areas, reflecting a 2.5 p.p. increase in the portfolio's occupancy rate compared to the same period of the previous year. The reduction in personnel costs also contributed, to a lesser extent. However, the growth in the Outsourced Services line was due, in part, to the mismatch in the recognition of some costs in 1Q24 and, on the other hand, to the increase in the cost of brokers, resulting from the greater volume of contracts signed.

Administrative Expenses increased by 24.9% compared to 1Q24, mainly due to personnel, due to non-recurring effects related to the termination of the contract of a Company executive. In Outsourced Services there was a specific mismatch of IT services.

Costs and Expenses progression (R\$ million) and % of Net Revenue



In recent years, Iguatemi has dedicated itself to generating operational efficiencies, both in costs and expenses. Excluding the non-recurring effects recorded in 1Q25 and in 1Q24, the company presented a reduction of 0.3 p.p. in the expense indicator in relation to net revenue, compared to 1Q24.

Non-recurring effects in the quarter totaled R\$7.1 million. When adjusting the numbers to exclude these effects, the company's adjusted expenses in 1Q25 would show an increase of 21.8% compared to 1Q24.

Expenses — Shopping mall (R\$ MM)	1Q25	1Q24	Var. %
Personnel	-22.2	-16.6	33.7%
(-) Non-recurring	7.1	4.2	69.0%
Adjusted Staff	-15,1	-12.4	21.8%

Pre-Operational Expenses

Finally, in relation to Pre-operational Expenses, Iguatemi will continue to record these amounts throughout 2025, due to ongoing development projects, such as the sale of Casa Figueira lots and the Expansion of Iguatemi Brasília.

Costs and expenses — Malls (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Rental and Service Costs	-34,523	-35,635	-3.1%
Personnel	-8,054	-8,529	-5.6%
Outsourced services	-3,676	-2,694	36.4%
Promotion Fund	-796	-853	-6.6%
Parking	-11,361	-10,343	9.8%
Other	-10,636	-13,215	-19.5%
Administrative Expenses	-35,876	-28,719	24.9%
Personnel	-22,174	-16,572	33.8%
Share-based compensation	-3,949	-3,552	11.2%
Outsourced services	-5,097	-4,497	13.3%
Other	-4,657	-4,098	13.6%
Total	-70,399	-64,354	9.4%

OTHER OPERATING REVENUE — MALLS

Other Operating Revenue and Expenses totaled R\$ 10.2 million in the quarter, representing growth of 162.5%. In the “Others” line, we have the one-off impact resulting from the accounting of the sale of an incremental stake

(1.3%) acquired by Iguatemi in the settlement of the RioSul Real Estate Receivables Certificate (CRI) structure, in addition to a lower DTA and recognition of contractual fines and fees.

Other Operating Revenue (Expenses) — Malls (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Real Estate Property Development	-	-	-
Key money	2,452	2,846	-13.8%
Other	7,794	1,058	636.7%
Total	10,247	3,904	162.5%

RETAIL RESULT

OWN STORE OPERATION GROWS SUSTAINABLY AND BECOMES PROFITABLE

Retail operations in 1Q25 showed a 38.2% increase in gross revenue compared to 1Q24, reflecting the openings that occurred in recent quarters, such as the inclusion of Loewe in the portfolio, in addition to the organic sales growth of existing stores.

Costs and Expenses grew 28.5% over 1Q24, contributing to an EBITDA growth of 267.3% compared to 1Q24, closing the period with an EBITDA margin of 2.0%, an increase of 1.3 p.p. compared to the same period of the previous year.

Retail P&L — I-Retail and Iguatemi 365 (R\$ thousand) ¹	1Q25	1Q24	Var. %
Gross revenue	35,605	25,768	38.2%
Taxes and discounts	-9,604	-6,878	39.6%
Net revenue	26,001	18,891	37.6%
Costs and expenses	-26,517	-20,631	28.5%
Others Operating Revenues (Expenses)	1,045	1,884	-44.5%
EBITDA	528	144	267.3%
EBITDA Margin	2.0%	0.8%	1.3 p.p.



(1) Without straight-line effect.



FINANCIAL INCOME

FINANCIAL RESULT WITHOUT SWAP EFFECT WORSENS WITH INCREASE IN CDI

The Net Financial Result worsened by 33.2% in the quarter, impacted primarily by the increase in debt and the CDI rate of around 14% versus 1Q24 (2.99% 1Q25 x 2.62% in 1Q24).

Financial Revenues closed the quarter with an increase of 6.2% compared to the same quarter of the previous year, impacted by the appreciation of the SWAP position and the improvement in Financial Revenue linked to the CDI, partially offset by the negative result of marked-to-market funds.

Financial expenses ended 1Q25 at R\$119.7

million, an increase of 22.6% compared to 1Q24, due to higher interest expenses on financing in the period, in addition to the update of accounts payable related to the acquisition of RioSul, classified in the Others line.

It is worth noting that the Real Estate Receivables Certificate (CRI) structure for the acquisition of RioSul was settled on January 2, 2025 and is therefore no longer reflected in the consolidation of the table below. From that date onwards, the shares are held directly in the property.

Net financial result — Managerial (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Financial Revenue	40,589	38,217	6.2%
Earnings from investments	46,058	42,613	8.1%
Result from SWAP operation	2,950	-8,162	n/a
Other	-8,419	3,766	n/a
Financial expenses	-119,679	-97,584	22.6%
Interest expenses	-116,829	-97,968	19.3%
Other	-2,850	384	n/a
Total	-79,090	-59,366	33.2%



INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION TAX (CURRENT AND DEFERRED)

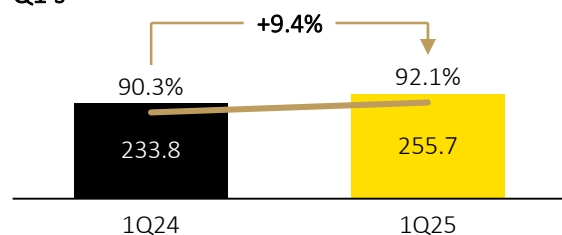
The effective income tax and social contribution rate ended 1Q25 at 17.2%, a similar level

to that presented in recent quarters, as a result of the way in which Iguatemi is organized as a company.

NOI, NET INCOME, AND FFO

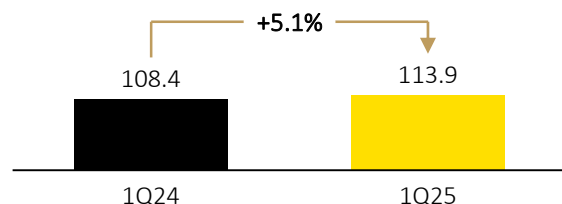
In 1Q25, NOI in Iguatemi's stake grew by 9.4% over 1Q24, driven mainly by the improvement in the portfolio's occupancy rate.

Evolution of NOI (R\$ million) and NOI Margin in Q1's



Adjusted Net Income⁽¹⁾ was R\$113.9 million, 5.1% higher than in 1Q24.

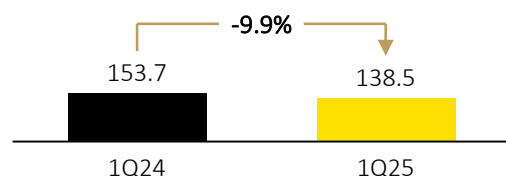
Adjusted Net Income⁽¹⁾ progression (R\$ million)



The Company reassessed the useful life of its shopping malls in 1Q25, which was previously approximately 39 years and is now around 60 years. As a result, depreciation fell by 45.7% in the quarter compared to 1Q24, positively impacting net income for the period.

Adjusted FFO⁽¹⁾ reached R\$138.5 million, 9.9% lower than the same quarter of the previous year. This reduction is due to the increase in interest rates during the period.

Adjusted FFO Evolution ⁽¹⁾ (R\$ million)



Iguatemi São Paulo

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

INDEBTEDNESS

NET DEBT/ADJUSTED EBITDA RATIO REMAINS BELOW 2X

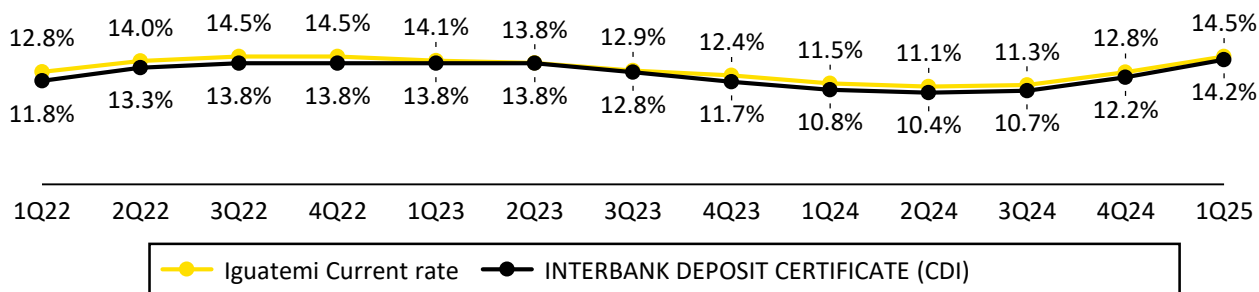
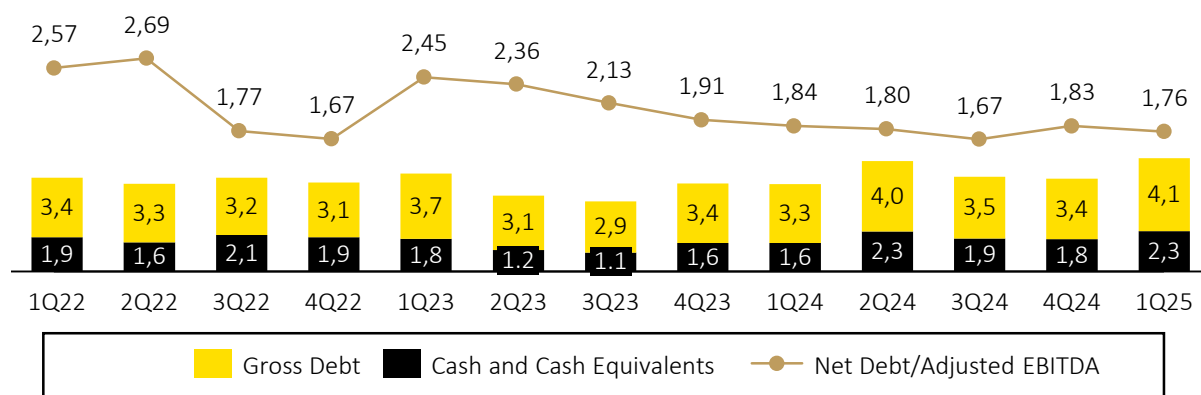
Iguatemi S.A. ended the quarter with a 20.0% increase in Total Debt compared to the previous quarter, due to the raising of R\$700 million in Real Estate Receivables Certificate (CRI) to pay for the acquisition of shares in the Pátio Higienópolis and Pátio Paulista shopping malls. It is important to mention that this acquisition is not yet reflected in the current net debt figures.

Liability management carried out in recent quarters contributed to a reduction in the average cost of debt of 2.5 p.p., ending the

period at 102.5% of the CDI. Consolidated Net Debt in 1Q25 recorded a reduction of 2.4% compared to 4Q24. The Company starts the second quarter with leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.76x.

With the announcement of the binding MoU regarding the divestment of minority interests in Market Place and Galleria, even when adding the accounting for the purchases of the Patios, leverage is expected to remain controlled below 2x Net Debt/EBITDA.

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



(1) Excluding the straight-line effect and the result of the SWAP of shares; (2) For both quarters, considers net debt after settlement of the Real Estate Receivables Certificate (CRI), underlying the acquisition of RioSul, carried out on January 2, 2025.

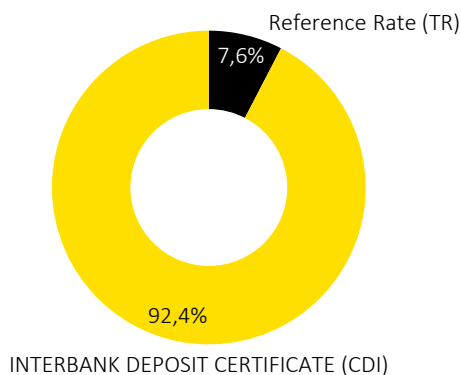
INDEBTEDNESS

COST OF DEBT AS A % OF CDI REDUCES BY 2.5 P.P. WITH EXCELLENCE IN LIABILITY MANAGEMENT

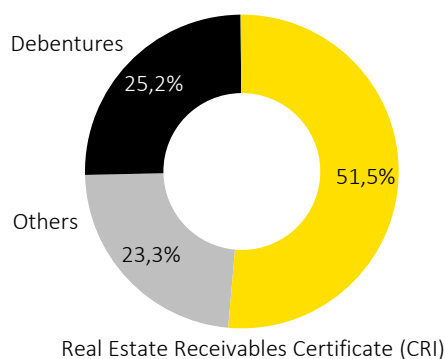
	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Debt Term (years)	3.3	3.1	3.0	2.8	4.2	4.7	4.7	4.6	4.3	4.7	5.5	5.3	5.1
Cost of Debt (% of CDI)	113%	106%	106%	106%	103%	101%	102%	106%	107%	107%	106%	105%	103%

Total Debt by Index and Term (R\$ thousand)	3/31/2025	%	12/31/2024	%
Reference Rate (TR)	314,141	7.6%	324,929	9.5%
INTERBANK DEPOSIT CERTIFICATE (CDI)	3,810,882	92.4%	3,111,271	90.5%
Short term	282,244	6.8%	262,025	7.6%
Long-term	3,842,779	93.2%	3,174,175	92.4%

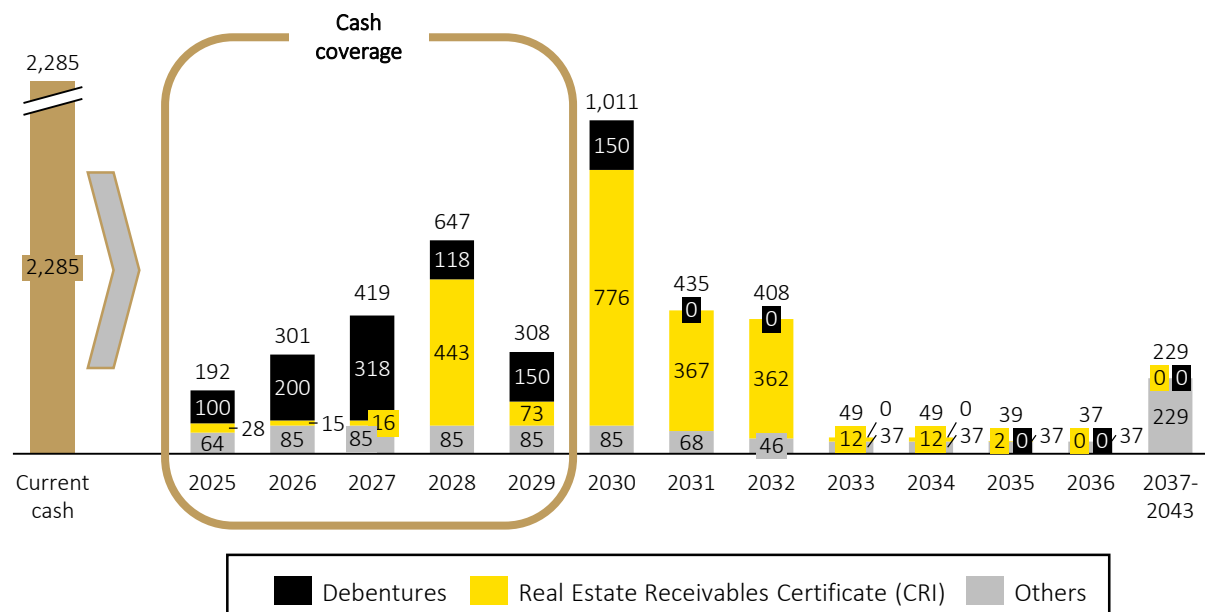
Debt breakdown by index



Debt profile by modality¹



Debt repayment schedule ⁽¹⁾ — Annual (R\$ million)



(1) Cash view;

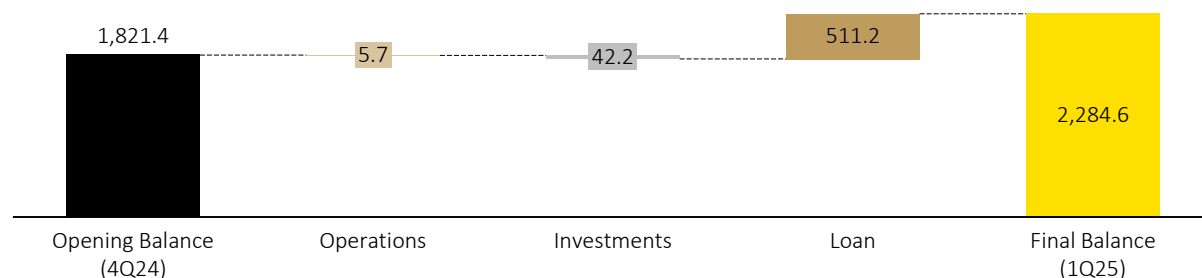
CASH FLOW

Iguatemi's adjusted cash (considering the balance of Cash, Cash Equivalents and Financial Investments) increased by R\$463.3 million compared to the previous quarter (4Q24), ending at R\$2,284.6 million.

- Net cash from investment activities⁽²⁾ of R\$42.2 million;
- Net cash from financing activities⁽³⁾ of R\$511.2 million.

Main variations (R\$ million):

- Net cash generated by operating activities⁽¹⁾ of negative R\$5.7 million;



- 1) Operating cash flow adjusted to negative R\$133.9 million related to interest payments and net monetary variations.
- 2) Investment Cash adjusted to negative R\$447.7 million classified as "Financial Investments".
- 3) Financing Fund adjusted by R\$83.9 million relating to interest payments.

INVESTMENTS

R\$26.5 million was invested in the quarter in Capex for maintenance/reinvestment of the portfolio's shopping malls, as well as investments related to ongoing projects.

CAPEX (R\$ thousand)	1Q25
Maintenance	6,338
Real Estate Property Development	10,646
Other	9,474
Total⁽¹⁾	26,458
Acquisitions	1,944
Total	28,402



(1) CAPEX information disclosed in the guidance

IGUATEMI PORTFOLIO

PORTFOLIO RECYCLING AS PART OF THE COMPANY'S STRATEGY

Portfolio	City	Total Average GCA (sqm) ⁽¹⁾	Average Total GLA (sqm)	Iguatemi Share	Iguatemi GLA (sqm)
Iguatemi São Paulo	São Paulo	49,147	49,147	59.57%	29,277
JK Iguatemi	São Paulo	34,053	34,053	100.00%	34,053
Pátio Higienópolis	São Paulo	34,109	34,109	11.54%	3,936
Market Place	São Paulo	21,266	21,266	100.00%	21,266
Iguatemi Alphaville	Barueri	30,957	30,957	60.00%	18,574
Iguatemi Campinas	Campinas	77,382	73,213	70.00%	51,249
Galleria	Campinas	32,229	32,229	100.00%	32,229
Iguatemi Esplanada ⁽²⁾	Sorocaba	64,734	64,734	60.93%	39,446
Iguatemi Esplanada — Proprietary Area ⁽³⁾	Sorocaba	6,556	3,678	100.00%	3,678
RioSul Shopping Center	Rio de Janeiro	51,970	51,970	16.63%	8,643
Iguatemi Ribeirão Preto	Ribeirão Preto	43,366	43,366	88.96%	38,578
Iguatemi Rio Preto	São José do Rio Preto	43,748	43,748	88.00%	38,498
Southeast Subtotal		489,517	482,470	66.21%	319,427
Iguatemi Porto Alegre ⁽⁴⁾	Porto Alegre	67,935	67,935	42.58%	28,927
Praia de Belas	Porto Alegre	44,755	44,755	57.55%	25,757
South Subtotal		112,691	112,691	48.53%	54,683
Iguatemi Brasília	Brasília	34,684	34,684	64.00%	22,198
DF Subtotal		34,684	34,684	64.00%	22,198
I Fashion Outlet Novo Hamburgo	Novo Hamburgo	20,048	20,048	51.00%	10,225
I Fashion Outlet Santa Catarina	Tijucas	20,115	20,115	54.00%	10,862
Power Center Iguatemi Campinas ⁽⁵⁾	Campinas	27,534	27,534	77.00%	21,201
Outlet and Power Center Subtotal		67,698	67,698	62.47%	42,288
Malls Subtotal		704,589	697,542	62.88%	438,596
Market Place Tower I	São Paulo	15,345	15,345	100.00%	15,345
Market Place Tower II	São Paulo	13,389	13,389	100.00%	13,389
Iguatemi Porto Alegre Tower ⁽⁴⁾	Porto Alegre	10,276	10,276	42.58%	4,376
Sky Galleria Tower	Campinas	14,500	14,500	52.00%	7,540
Towers Subtotal		53,510	53,510	75.97%	40,650
Total		758,099	751,052	63.81%	479,246

1) Gross Commercial Area (GCA) includes, in some developments, 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.



CONSTRUCTION POTENTIAL

AN EXTENSIVE LANDBANK ALLOWS US TO CONTINUE WITH THE DENSIFICATON STRATEGY AND POSSIBLE EXPANSIONS

In the medium/long term, Iguatemi will continue to use its construction potential of approximately 1,460 thousand sqm of private/real estate area to strengthen its existing properties.

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

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

Development	Mall (GLA sqm)	Real Estate Property (AP sqm)	% Iguatemi
Iguatemi Campinas — Attached Land ⁽²⁾	303,352	1,009,072	24.8%
Iguatemi Campinas	124,892	60,300	70.0%
Iguatemi Campinas — Power Center	59,400	181,635	77.0%
Iguatemi Porto Alegre	96,440	29,150	42.6%
Iguatemi Esplanada	240,782	105,000	41.3%
Galleria	92,309	27,000	100.0%
Iguatemi Brasília	80,967	5,292	64.0%
Iguatemi Rio Preto	108,112	20,000	88.0%
JK Iguatemi	59,524	22,266	5.5%
Total	1,165,778	1,459,715	36.8%
GLA built/sold		365,420	
Expansion percentage		399.5%	

(1) Sites exchanged.

(2) Exchange option + preference.

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



Iguatemi Ribeirão Preto



INVESTMENT PROPERTIES

ESTIMATED FAIR VALUE OF OPERATING PROPERTIES IS 113.3% ABOVE THE COMPANY'S ENTERPRISE VALUE

In December 2024, we updated the fair value of our properties in operation and properties under development. In 4Q24, we estimated this value at R\$15.6 billion, 113.3% above the Company's Enterprise Value.

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.

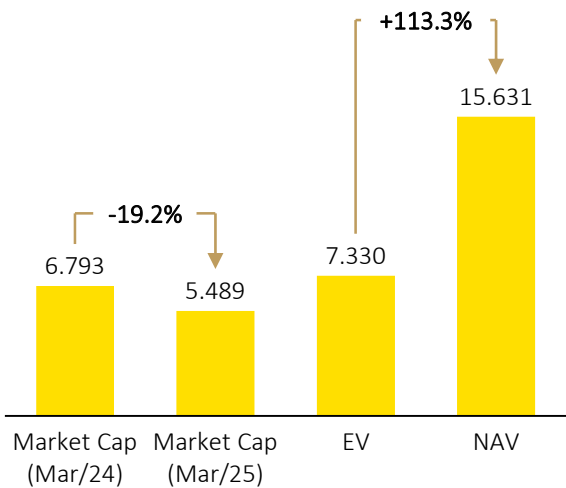
The following assumptions were used:

- i. Real discount rate of 9.0% per year;
- ii. Perpetuity real growth rate of 2.0% p.y.;
- iii. No greenfield projects are included in the calculation.

							Equivalent Unit			
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Value at 100% Stake (R\$ million)	14,955	16,406	19,328	21,830	24,780	24,888	23,859	20,908	22,728	26,988
Iguatemi Stake (R\$ million)	8,287	9,027	10,534	11,872	14,011	14,612	14,034	12,752	14,070	15,631
Total GLA (thousand sqm)	746	746	746	757	710	711	709	723	727	753
Owned GLA (thousand sqm)	454	455	455	459	453	471	469	489	490	481
Number of Shares (thousand)	176,612	176,612	176,612	176,612	176,612	176,612	264,109	300,585	300,585	300,585
Share price (R\$)	17.25	24.66	37.14	36.86	52.98	39.97	16.90	17.59	23.63	17.27
NAV per Share (R\$)	46.92	51.11	59.65	67.22	79.33	82.74	53.14	42.42	46.81	52.00

Base date: 12/31/2024

Company's NAV and Market Cap (R\$ million)⁽¹⁾



(1) Reference Date for Market Cap and EV: 03/31/2025;

EVENTS

TIFFANY & Co CELEBRATES THE INAUGURATION OF ITS FIRST FLAGSHIP IN LATIN AMERICA IN SÃO PAULO WITH A PARTY AND AN UNPRECEDENTED OPERATION AT IGUATEMI SÃO PAULO

IGUATEMI THEATER

On March 26, Tiffany celebrated the opening of its new flagship store in a vibrant event at the new **Theater Iguatemi**, located in **Shopping Iguatemi São Paulo**. The event was attended by approximately **250 guests**, including several **Friends of the House**, such as Rosie Huntington Whiteley, Adriana Lima, Gabriel Medina, Camila Queiroz and Kaká. The stage was opened with **performances of Giulia Be and Carlinhos Brown**, and the buffet was in the hands of the award-winning chef Alex Atala.

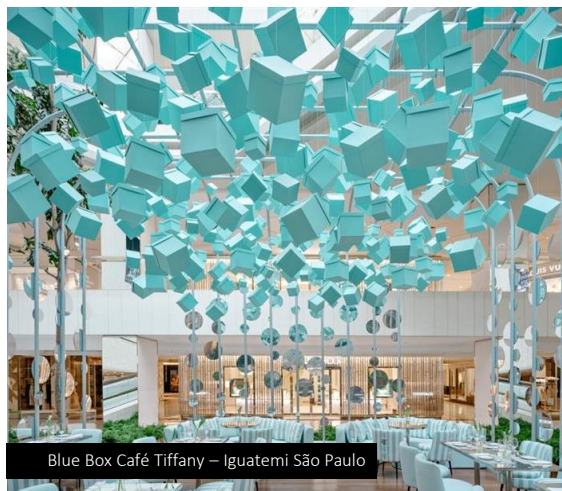


Tiffany Party – Teatro Iguatemi São Paulo

FIRST EDITION OF BLUE BOX CAFÉ IN BRAZIL

Continuing the celebrations, **Shopping Iguatemi São Paulo** is hosting the iconic **Blue Box Café** between March 27 and April 30, which had the reservations sold out on the first day. The **space was designed by the Campana brothers**, with an exclusive design and is in Praça do Relógio. Additionally, the menu features a variety of experiences for breakfast, lunch, afternoon tea and dinner.

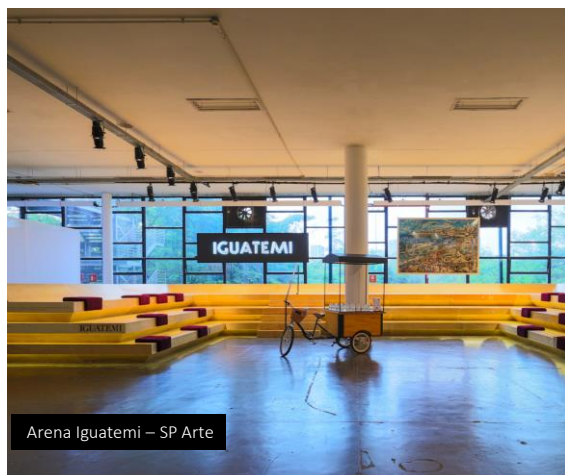
To operate the café during the period, Tiffany **partnered with the team from Piselli restaurant**, which received specific training from the Blue Box café in New York, to ensure the same standard of service and experience. In addition to SP, **Blue Box café has branches in New York, London, Dubai and Taiwan.**



Blue Box Café Tiffany – Iguatemi São Paulo

21st EDITION OF SP – ARTE

Iguatemi, a great supporter of art and culture, **sponsored the largest art and design event in Latin America**. SP – arte took place between April 2nd and 6th and received more than 200 exhibitors. **Iguatemi marked its participation in Arena Iguatemi**, a space that served as a stage for contemporary debates with artists such as Paulo Nimer and Beatriz Milhazes, as well as curators and art history researchers. To add even more movement to the space, **the Arena featured a Flower Cart from the renowned New York luxury hotel, The Mark**. In addition, Iguatemi donated a work by Vik Muniz to the Pinacoteca de São Paulo.



Arena Iguatemi – SP Arte

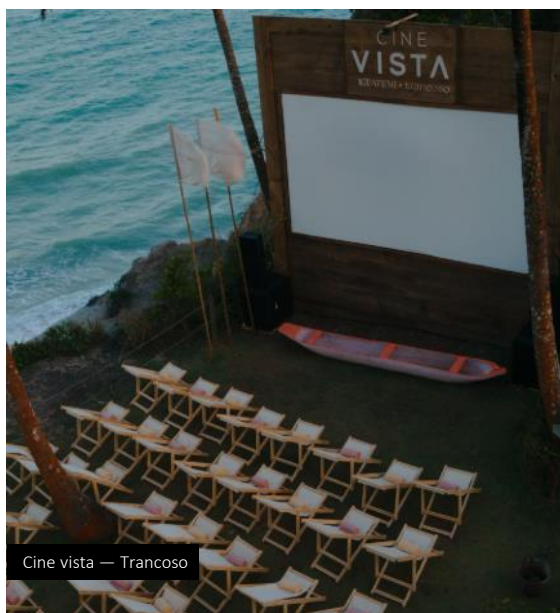
EVENTS

IGUATEMI CONTINUES TO DELIGHT ITS CUSTOMERS WITH EXPERIENCES THAT GO BEYOND SHOPPING MALLS

TRANCOSO

With the aim of bringing the Iguatemi experience and getting closer to its customers during the holiday period, Iguatemi was present at **Praia das Tartarugas**, within the exclusive Terravista complex in Trancoso. Between December 18th and February 2nd, the Praia das Tartarugas beach club combined charm with sophistication by hosting activations with **experiences, services and amenities created exclusively by Iguatemi**. The space also had an **Iguatemi 365 store and exclusive transportation** to serve customers.

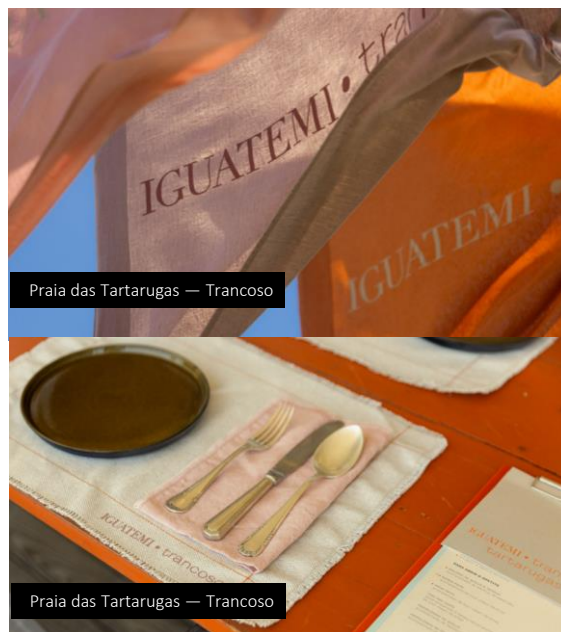
The iconic **Cine Vista** also received a **summer edition**, this time on the cliffs of Praia das Tartarugas. The event was attended by more than 60 people who watched the film “Fly me to the Moon” while enjoying a food & drinks buffet and activations from partners such as Baccio di Latte and Chocolates Baci.



HIGHLIGHTS:

- + 5 thousand people
- 800 Welcome kits
- + 2 thousand partner products distributed (L'occtinane, Dermage, Buddemayer, Biscoff, Baccio di Latte).

In addition to the activations, Iguatemi held some events during this period. On January 8th, the **luau with a show by Elba Ramalho and Toni Garrido entertained more than 250 customers** with a food & drinks buffet and distribution of Bacio di Latte popsicles.



ORLA DO PRAIA

Praia de Belas shopping mall has just gained a new leisure and sports space exclusively for Iguatemi One customers, Orla do Praia. The venue was opened on March 29th and has **two sand courts, bleachers, a multi-sports court and equipment for basketball, volleyball, beach tennis and footvolley games**. The courts can be used by previous reservations through the Iguatemi One app and offer exclusive benefits for XP | VISA customers.



ESG

IGUATEMI CONTINUES TO MAKE ITS OPERATIONS MORE EFFICIENT AND SUSTAINABLE

CDP RESULT 2024

Following the consistency of the processes, Iguatemi presented an **improvement in its CDP** (Carbon disclosure project) score, **rising two categories, from C to B** and moving from the Awareness level to Management. The score took into account advances mainly in the following points:

- Training of board members on climate issues;
- Implementation of initiatives to reduce emissions in developments;
- Climate risk assessment;

ETE IGUATEMI RIBEIRÃO PRETO

In yet another initiative to address the environmental impacts of our developments, **we have completed the construction of a sewage treatment plant (ETE) at Iguatemi Ribeirão Preto**. The ETE began operating in January 2025 and will be responsible for making more than **5,400m³/month** of water available for reuse within shopping malls, which is equivalent to 54% of the development's consumption (or 2 Olympic swimming pools per month).



ACADEMIA IGUATEMI

In March we relaunched the **Academia Iguatemi**, a program that seeks to invest in the development of employees. The program brings together personalized paths for all positions and roles, ensuring a real opportunity for growth. Additionally, we have **partnered with LinkedIn Learning**, offering access to a wide range of online courses. Furthermore, our **Mentoring Program** strengthens the protagonism of leaders and teams through the exchange of experiences and going beyond learning through technical content.



GPTW RETAIL

As a reflection of the strengthening of our organizational culture and our ongoing commitment to the well-being of our people, **we moved from 10th to 8th place in the GPTW Retail ranking**. This progress is the result of active listening, investment in professional development and an environment of appreciation. As an impact, employees have shown themselves to be more engaged with the organization's purpose, driving sustainable results.





CAPITAL MARKETS

Iguatemi is listed on B3, under the ticker IGTI11, IGTI3, and IGTI4, and is part of several indexes, such as: GPTW, IBOV, ISE, IBRA, IBXX, ICO2, IDVR, IGCT, IGCX, IMOB, ITAG, SMLL, TEVA. Furthermore, during 2024, the Company became part of the **FTSE Emerging Markets index (FTSE Russel LSEG)**, which brings together

companies that meet strict market capitalization, liquidity and corporate governance criteria.

Our main shareholders and the Company's free float, based on 03/31/2025, are described in the table below:

Shareholding Structure (Iguatemi S.A.)	IGTI3 (ONs)	IGTI4 (PNs)	IGTI11 (Units)		Equivalent Unit	
	# Common shares	# Preferred shares	# Common shares	# Preferred shares	(theoretical)	% Total
Controlling Shareholder	530,132,630	0	4,209,970	8,419,940	79,943,203	26.94%
Free Float	24,373,399	2,395,956	211,603,430	423,206,860	216,112,182	72.83%
Treasury	0	0	673,000	1,346,000	673,000	0.23%
Total	554,506,029	2,395,956	216,486,400	432,972,800	296,728,385	100.00%

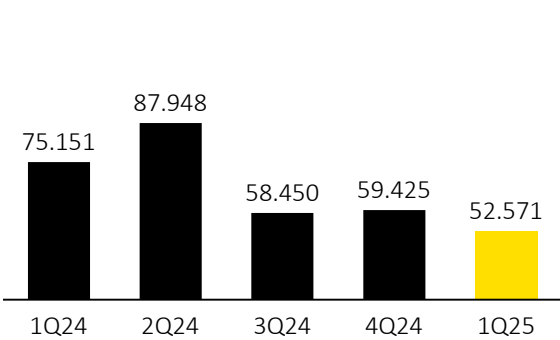
Iguatemi's Unit closed 1Q25 quoted at R\$18.50. Currently, 14 market analysts have active coverage at Iguatemi.

In 1Q25, shareholder returns decreased by 9.9% versus 1Q24, due to the higher repurchase volume in the same quarter of the previous year.

IGTI11 ⁽¹⁾	
Final price (03/31/2025)	R\$ 18.50
Highest price 4Q24	R\$ 19.73
Lowest price 4Q24	R\$ 16.51
Appreciation in 4Q24	7.12%
Number of Equivalent Units	296,728,385
Market Cap (03/31/2025)	R\$ 5,489,475,128
Average daily liquidity 1Q25	R\$ 52,570,627

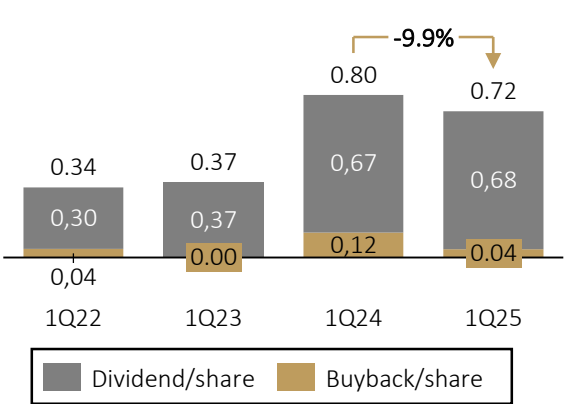
Source: Bloomberg. Base date: 3/31/2025

Average quarterly volume (R\$ thousand)



Source: Bloomberg. Base date: 3/31/2025

Return generated to shareholder (R\$/share)





CAPITAL MARKETS

9.0% OF THE COMPANY'S BUYBACK PLAN ALREADY EXECUTED

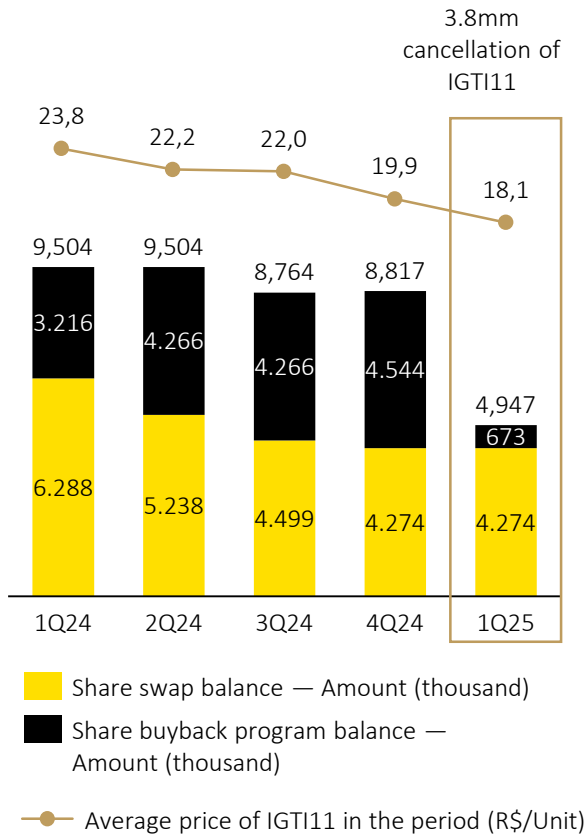
Over the last two months, 9.0% of the Company's share buyback plan was executed, aiming to acquire IGTI11 units at a price below fair value.

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, 673,000 units (IGTI11) have been acquired, equivalent to 9.0% of the total approved buyback plan, totaling R\$11.9 million.

Additionally, Iguatemi did not carry out any operation involving its share swap amount.

Evolution of the share buyback program and SWAP



Casa Higienópolis

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.

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 subject to arbitration at the Market Arbitration Chamber, pursuant to the arbitration clause set forth in its Bylaws.

Note: Non-financial data, such as GLA, average

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 has been operating in the market for 58 years, and currently holds shares in 14 shopping centers, two premium outlets, a premium e-commerce in the marketplace model and four commercial towers.

The developments together total 751.1 thousand m² of average total GLA, with their owned GLA corresponding to 479.2 thousand 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.

Any statements on the outlook for the business, estimates for operational or financial results, and the growth outlook for Iguatemi that may be expressed in this report are projections, and as such, are based exclusively on the expectations of Iguatemi management about the future of the business, and its continuing access to capital to finance the Company's business plan. Such statements are subject substantially to changes in market conditions, government rules, competitive pressures, the performance of the sector, and the Brazilian economy's performance, among other factors, and are, therefore, subject to change without prior notice.



EXHIBIT

The Company's non-financial information was not reviewed by the independent auditors.

CONCILIATION BETWEEN CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS

The Company's managerial information, based on the income statement 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 method in the income statement for the period. Furthermore, the information also consolidates the 16.63% stake in RioSul Shopping Center, which is reflected in the accounting and management information, line by line, in revenues and costs, as of January 2025.

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS FOR THE FINANCIAL YEARS OF THE FIRST QUARTER OF 2025

MANAGERIAL CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Management Income Statement (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Gross Revenue	371,441	341,790	8.7%
Deductions, taxes, and contributions	-56,016	-58,641	-4.5%
Net Revenue	315,425	283,150	11.4%
Cost of Goods and/or Services Sold	-74,650	-92,208	-19.0%
Gross Profit	240,775	190,941	26.1%
Operating Revenues/Expenses	-32,264	-38,193	-15.5%
General & Administrative Expenses	-47,342	-38,574	22.7%
Other Operating Revenue and Expenses	14,685	7,733	89.9%
Equity Gain (Loss) in Subsidiaries	393	-7,352	-105.3%
Profit (Loss) Before Financial Result & Taxes	208,511	152,748	36.5%
Financial Income	-79,090	-59,366	33.2%
Financial Revenue	37,639	46,379	-18.8%
Financial Expenses	-116,729	-105,746	10.4%
Profit (Loss) Before Income Taxes	129,421	93,382	38.6%
Income Tax and Social Contribution Tax	-21,917	-12,784	71.4%
Profit/Loss in the Period	107,504	80,598	33.4%
Attributable to Shareholders of the Parent Company	107,478	80,573	33.4%
Attributable to Non-Controlling Shareholders	27	25	5.2%

EXHIBIT

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Accounting P&L (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	Var. %
Gross Revenue	367,841	342,312	7.5%
Deductions, taxes, and contributions	-55,723	-58,682	-5.0%
Net Revenue	312,118	283,630	10.0%
Cost of Goods and/or Services Sold	-74,443	-92,209	-19.3%
Gross Profit	237,675	191,421	24.2%
Operating Revenues/Expenses	-33,060	-38,283	-13.6%
General & Administrative Expenses	-47,266	-38,093	24.1%
Other Operating Revenue and Expenses	14,681	7,731	89.9%
Equity Gain (Loss) in Subsidiaries	-475	-7,921	-94.0%
Profit (Loss) Before Financial Result & Taxes	204,615	153,138	33.6%
Financial Income	-75,447	-59,211	27.4%
Financial Revenue	62,643	55,413	13.0%
Financial Expenses	-138,090	-114,624	20.5%
Profit (Loss) Before Income Taxes	129,168	93,927	37.5%
Income Tax and Social Contribution Tax	-21,707	-12,839	69.1%
Profit/Loss in the Period	107,461	81,088	32.5%
Attributable to Shareholders of the Parent Company	107,434	81,063	32.5%
Attributable to Non-Controlling Shareholders	27	25	8.0%

INCOME STATEMENT — MANAGERIAL X ACCOUNTING RECONCILIATION

P&L — Conciliation between formal and managerial accounting (R\$ thousand)	1Q25 Accounting	Adjustments	1Q25 Management
Gross Revenue	367,841	3,600	371,441
Deductions, taxes, and contributions	-55,723	-293	-56,016
Net Revenue	312,118	3,307	315,425
Cost of Goods and/or Services Sold	-74,443	-207	-74,650
Gross Profit	237,675	3,100	240,775
Operating Revenues/Expenses	-33,060	796	-32,264
General & Administrative Expenses	-47,266	-76	-47,342
Other Operating Revenue and Expenses	14,681	4	14,685
Equity Gain (Loss) in Subsidiaries	-475	868	393
Profit (Loss) Before Financial Result & Taxes	204,615	3,896	208,511
Financial Income	-75,447	-3,643	-79,090
Financial Revenue	62,643	-25,004	37,639
Financial Expenses	-138,090	21,361	-116,729
Profit (Loss) Before Income Taxes	129,168	253	129,421
Income Tax and Social Contribution Tax	-21,707	-210	-21,917
Profit/Loss in the Period	107,461	43	107,504
Attributable to Shareholders of the Parent Company	107,434	44	107,478
Attributable to Non-Controlling Shareholders	27	-	27

EXHIBIT

ACCOUNTING CONSOLIDATED BALANCE SHEET

Assets (R\$ thousand)	3/31/2025	12/31/2024	Var. %
Current Assets	2,688,321	2,256,473	19.1%
Cash and Cash Equivalents	2,284,613	1,808,459	26.3%
Accounts receivable	312,279	364,688	-14.4%
Inventories	34,604	30,169	14.7%
Recoverable taxes	31,518	37,749	-16.5%
Prepaid Expenses	18,628	6,033	208.8%
Other current assets	6,679	9,375	-28.8%
Non-Current Assets	6,263,159	6,247,401	0.3%
Long-term assets	377,493	378,686	-0.3%
Financial investments	-	12,896	n/a
Accounts receivable	250,436	252,542	-0.8%
Deferred taxes	18,482	17,223	7.3%
Credits with Related Parties	21,840	14,703	48.5%
Other non-current assets	86,735	81,322	6.7%
Investments	5,733,066	5,714,817	0.3%
Equity interests	189,779	193,895	-2.1%
Investment properties	5,543,287	5,520,922	0.4%
Property, plant, and equipment	42,416	40,017	6.0%
Intangible Assets	110,184	113,881	-3.2%
Total Assets	8,951,480	8,503,874	5.3%

Liabilities (R\$ '000)	3/31/2025	12/31/2024	Var. %
Current Liabilities	548,711	816,291	-32.8%
Social and labor obligations	26,274	50,427	-47.9%
Suppliers	31,147	15,195	105.0%
Tax obligations	36,605	28,067	30.4%
Loans and financing	173,720	137,462	26.4%
Debentures	108,524	124,564	-12.9%
Other Obligations	150,318	437,896	-65.7%
Profits and revenue to be appropriated	22,123	22,680	-2.5%
Non-Current Liabilities	3,993,310	3,377,563	18.2%
Loans and financing	2,910,832	2,242,577	29.8%
Debentures	931,955	931,596	0.0%
Liabilities owed to related parties	2,144	2,985	-28.2%
Other	76,199	126,141	-39.6%
Deferred taxes	7,374	8,159	-9.6%
Provisions	16,839	16,823	0.1%
Profits and revenue to be appropriated	47,967	49,282	-2.7%
Equity	4,409,459	4,310,020	2.3%
Paid-In Share Capital	1,759,393	1,759,393	0.0%
Capital reserves	1,343,423	1,351,419	-0.6%
Profit reserves	1,198,992	1,198,992	0.0%
Accumulated Profit/Loss	107,434	-	n/a
Minority interest	217	216	0.5%
Total Liabilities	8,951,480	8,503,874	5.3%

EXHIBIT

CASH FLOW STATEMENT

Consolidated (R\$ thousand)	3/31/2025	12/31/2024
Net cash from operating activities	-139,634	134,308
Cash from operations	213,079	269,941
Net income for the year	107,461	141,242
Depreciation and amortization	24,620	53,368
Gain or Loss on disposal of Permanent Assets	141	-32,894
Income using the equity method	475	-845
Monetary variations, net	56,023	73,931
Provisions for tax, labor, and civil risks	16	371
Deferred income tax and social contribution tax	-3,885	1,878
Provision for share-based payments	3,949	5,139
Provision for bonus program	7,190	17,163
Allowance for doubtful accounts	2,204	-5,183
Loss (gain) in interest	-	-
Deferred Revenue	-	-
Amortization of funding costs	2,754	2,873
Minority interest	-	-
Provision for inventory devaluation	-1,445	-1,238
Straight-line effect on the discounts - COVID-19	13,576	14,136
Changes in assets and liabilities	-248,719	-6,934
Other	-103,994	-128,699
Net cash from Investment Activities	-489,942	-6,006
Financial investments	-447,729	114,172
Acquisitions of non-current assets	-42,554	-120,254
Sale of Fixed Assets	-	-
Other	341	76
Net cash from financing activities	595,129	-100,742
Amortization of financings	-42,992	-45,452
Dividends Paid	-49,934	-49,935
Funds raised	700,000	-
Proceeds from Debenture issue	-	-
Proceeds from Share issue	-	-
Other	-11,945	-5,355
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	-34,447	27,560
Initial balance of Cash and Cash Equivalents	49,040	21,480
Closing balance of Cash and Cash Equivalents	14,593	49,040

EXHIBIT

ADJUSTED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated (R\$ thousand)	3/31/2025	12/31/2024
Net cash from operating activities	-5,737	284,148
Cash from operations	263,055	308,418
Net income for the year	107,461	141,242
Depreciation and amortization	24,620	53,368
Gain or Loss on disposal of Permanent Assets	141	-32,894
Income using the equity method	475	-845
Monetary variations, net	105,999	112,408
Provisions for tax, labor, and civil risks	16	371
Deferred income tax and social contribution tax	-3,885	1,878
Provision for share-based payments	3,949	5,139
Provision for bonus program	7,190	17,163
Allowance for doubtful accounts	2,204	-5,183
Loss (gain) in interest	-	-
Adjustment to fair value	-	-
Amortization of funding costs	2,754	2,873
Minority interest	-	-
Provision for inventory devaluation	-1,445	-1,238
Straight-line effect on the discounts - COVID-19	13,576	14,136
Changes in assets and liabilities	-248,719	-6,934
Other	-20,073	-17,336
Net cash from Investment Activities	-42,213	-120,178
Financial investments	-	-
Acquisitions of non-current assets	-42,554	-120,254
Sale of Fixed Assets	-	-
Other	341	76
Net cash from financing activities	511,208	-212,105
Amortization of financings	-42,992	-45,452
Dividends Paid	-49,934	-49,935
Funds raised	700,000	-
Proceeds from Debenture issue	-	-
Proceeds from Share issue	-	-
Payment of interest	-83,921	-111,363
Other	-11,945	-5,355
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	463,258	-48,135
Initial Balance of Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	1,821,355	1,869,490
Closing Balance of Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	2,284,613	1,821,355

- (1) Operating cash flow adjusted to negative R\$133.9 million related to interest payments and net monetary variations.
- (2) Investment Cash adjusted to negative R\$447.7 million classified as "Financial Investments".
- (3) Financing Fund adjusted by R\$83.9 million relating to interest payments.

GLOSSARY

GLA: Gross Leasable Area.

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

Average Owned GLA: 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 GLA: 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.

Rental per m²: Minimum rental, overage and temporary rent divided by total GLA.

Capex: Amounts allocated for improvements to developments, real estate development, development of new shopping malls, expansions, IT projects, and equipment, and other investments.

Occupancy Cost as % of sales: Sum of total rental (minimum + overage) + condominium costs + promotion fund divided by Total Sales. Reported in the "cash" accounting.

EBITDA: Non-accounting measure prepared by Iguatemi's Management, calculated under provisions of CVM Circular Letter 01/2006,

consisting of operating profit plus net financial result, depreciation and amortization.

FFO: Net Income + Depreciation and Amortization.

NOI Margin: NOI of the developments over Net Revenue of discounts of the development

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

NOI: Net operating income of consolidated developments in Iguatemi interest.

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

Total Malls: 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.

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

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



Praia de Belas Shopping