

ALLOS 20
INVESTOR DAY 25

ALLOS
INVESTOR DAY

ALLOS
INVESTOR DAY

Rafael Sales
CEO



FOCO INICIAL
INTEGRAÇÃO SEM RUPTURAS

ALLOS
INVESTOR DAY

1

Integrar
processos e
sistemas

2

Preservar
relações
comerciais

3

Formação da
Cultura
ALLOS

FOCO EM CRESCER VENDAS E RECEITA SEM ABRIR MÃO DA **EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR**



PORTFÓLIO RACIONALIZADO: DESINVESTIMENTOS ESTRATÉGICOS

2019

44 brMalls

20 ALIANSCE
SHOPPING CENTERS

9 SONAE
SIERRA
BRASIL

73 total

2025

45
ALLOS

Portfólio mais **simples e homogêneo**, mantendo **relevância**



ALLOS

EM NÚMEROS

ALLOS
INVESTOR DAY



51 SHOPPINGS¹

+13 mil LOJAS

+51 mm VISITAS POR MÊS

+15 mm VISITANTES ÚNICOS

¹ Shoppings próprios + administrados

ALLOS

EM RESULTADO | 3T25 LTM

ALLOS
INVESTOR DAY

R\$ 47,7 bi VENDAS¹

Produtividade por m²
2019 | 2024

+45%

Vendas/m²

R\$ 2,7 bi RECEITA

R\$ 2,0 bi EBITDA

+63%

NOI/m²

R\$ 1,4 bi FFO

LÍDER EM MARKET SHARE DO MERCADO BRASILEIRO

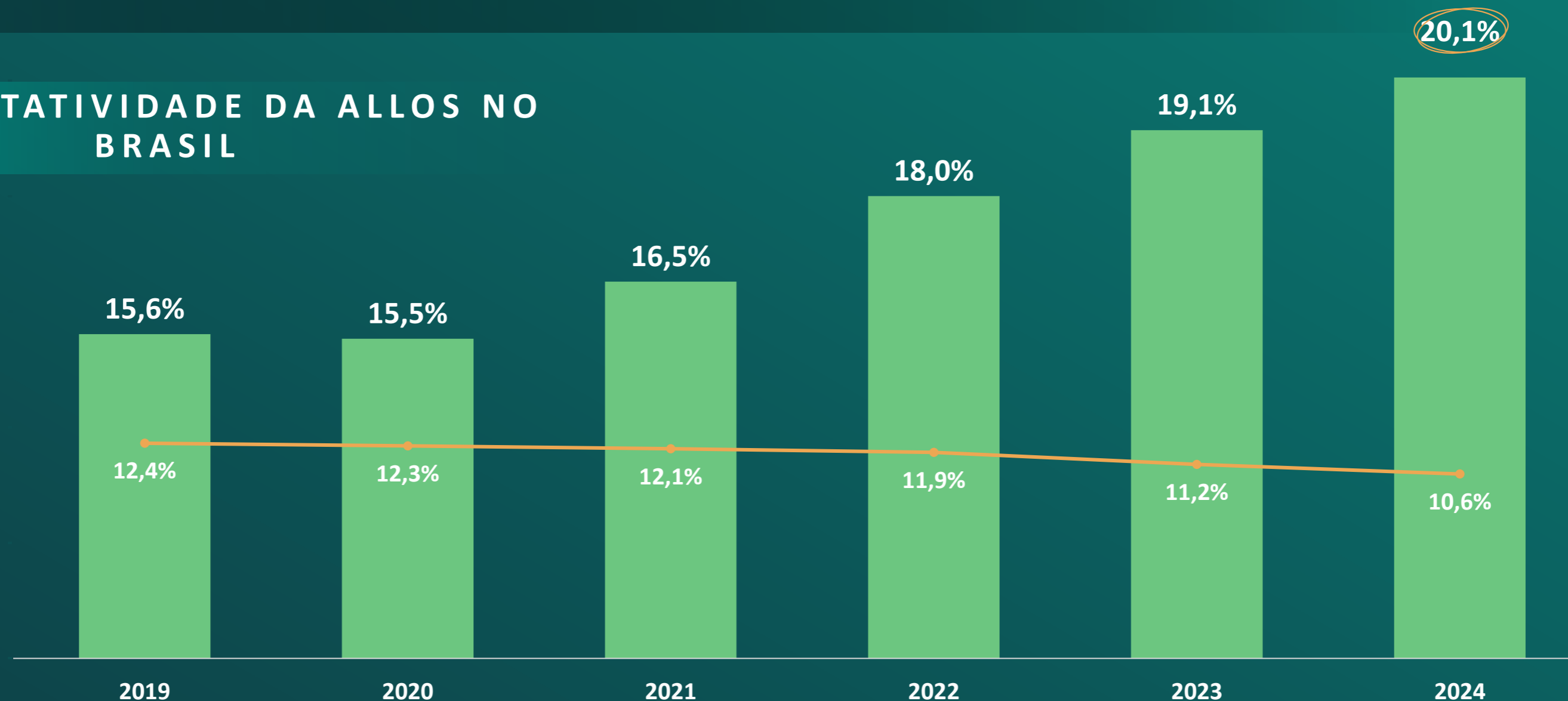
A ALLOS REPRESENTA

20%

DO TOTAL DE VENDAS DO SETOR NO BRASIL

ALLOS
INVESTOR DAY

REPRESENTATIVIDADE DA ALLOS NO BRASIL



LÍDER EM MARKET SHARE DO MERCADO BRASILEIRO

A ALLOS REPRESENTA

20%

DO TOTAL DE VENDAS DO SETOR NO BRASIL

ALLOS
INVESTOR DAY

TOTAL DE VENDAS (BASE 100)



MARKET SHARE

NORTE:
43% VENDAS | 17% ABL

NORDESTE:
15% VENDAS | 8% ABL

CENTRO OESTE:
23% VENDAS | 12% ABL

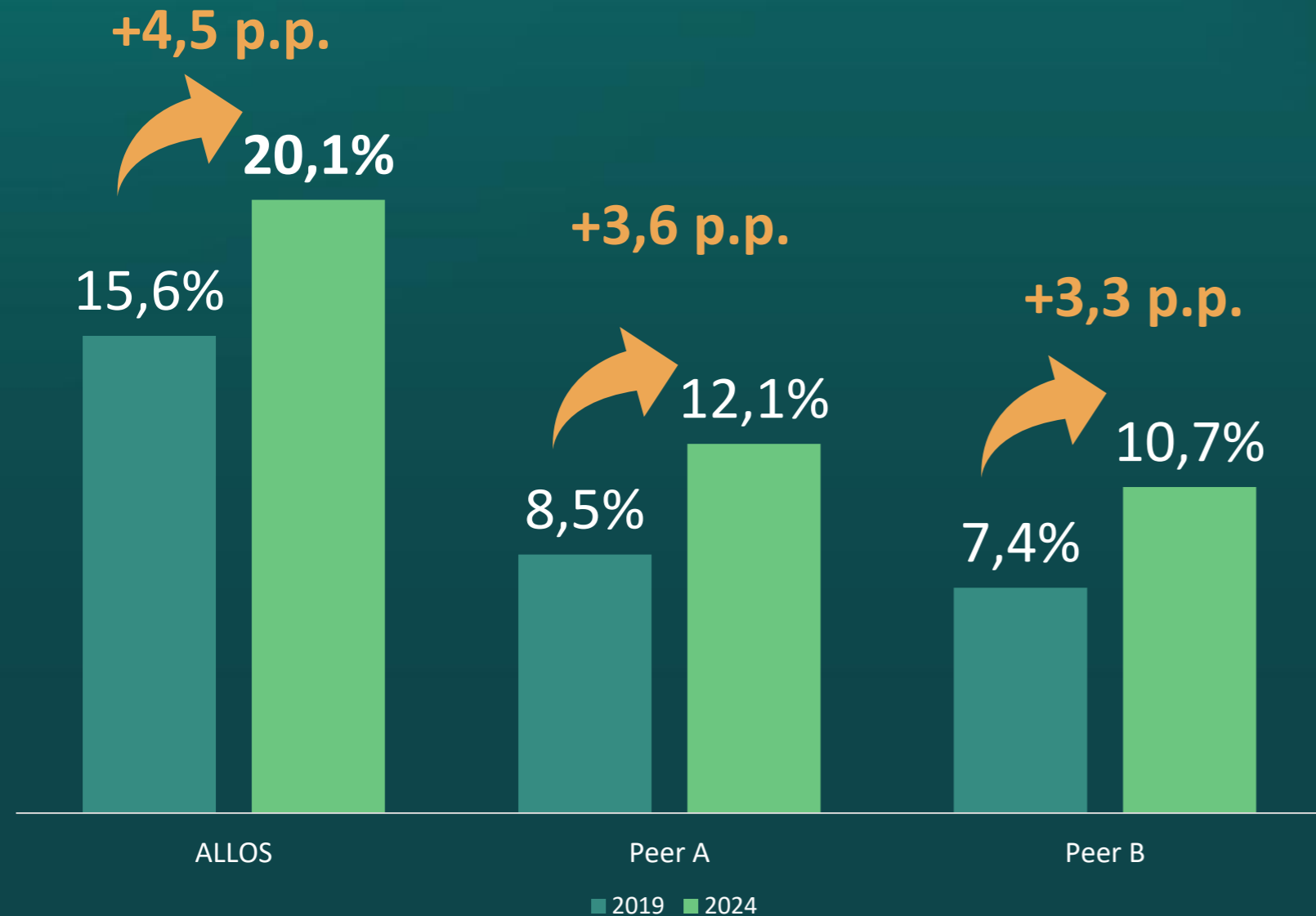
SUDESTE:
21% VENDAS | 12% ABL

SUL:
13% VENDAS | 5% ABL



LÍDER EM MARKET SHARE DO MERCADO BRASILEIRO

Maior crescimento de market share do setor



18 shoppings com vendas acima de R\$ **1 bilhão** LTM

2 shoppings com vendas acima de R\$ **2 bilhões** LTM

Boulevard Belém - PA

CRESCER NOSSO NEGÓCIO

ALLOS
INVESTOR DAY



Olhar para dentro para **criar melhor**
Foco em produtividade dos **ativos existentes**



Pequenas expansões e
redesenvolvimentos
de **rápida**
implementação



Multiúso
Residenciais,
corporativos, hotéis
e usos complementares
sem alocação de capital
próprio



Seguir ganhando
market share

Criando
experiências únicas
para os consumidores

Cultura de **inovação** e
foco no **cliente**

ALOCANDO CAPITAL DE FORMA EFICIENTE

ALLOS
INVESTOR DAY



Balanço Sólido e
desalavancado



Forte geração
de caixa

Capacidade de
remunerar o
acionista de forma
sustentável

Prontos para voltar a **investir** em aquisições e projetos maiores **quando for o momento** com **disciplina na alocação de capital**

CRESCIMENTO ALÉM DO IBOV PERFORMANCE DA AÇÃO

ALLOS
INVESTOR DAY



Jan 23

Nov 25

Performance desde
a combinação de negócios

ALOS3: 100,1%

IBOV: 45,9%

De 2 de janeiro de 2023

até 24 de novembro de 2025

Ajustado por dividendos e JCP

ALLOS

Três anos de conquistas que transformam

ALLOS
INVESTOR DAY

ENCANTAR O
CLIENTE TODOS
OS DIAS

Renato Floh
COMERCIAL



SOLUÇÕES PARA O CAOS URBANO



ACADEMIA

29 shoppings



CLÍNICA

32 shoppings



KARG

19 shoppings

262 carregadores em 2025

1

2

3

4

5

6



PET PLACES

14 shoppings com Pet Park
13 shoppings com Praça Pet



TASTE LAB

Presente em quatro shoppings:
NorteShopping, Tamboré,
Estação Cuiabá e Tijuca



KIDS

23 shoppings

EVENTOS DIFERENCIADOS EM TODAS AS REGIÕES

EXPERIÊNCIAS QUE ENCANTAM



+2 mil

Eventos realizados



+7.9 mm

Total de participantes



+18 mm

Receita de feiras e eventos



+3 mm

Receita de patrocínio



Eventos licenciados e itinerantes



Beer & Beef – Shopping Catuaí Londrina, 2025 (Londrina/PR).



Fuerza Bruta - Parque Dom Pedro, 2024 (Campinas/SP).



Cazuza Exagerado - Shopping Leblon, 2025 (Rio de Janeiro/RJ)

REDESENVOLVIMENTO PARA AUMENTAR PRODUTIVIDADE

CASE: SHOPPING RECIFE | PARQUE GOURMET


ALLOS
INVESTOR DAY



REDESENVOLVIMENTO PARA AUMENTAR PRODUTIVIDADE

CASE: SHOPPING RECIFE | PARQUE GOURMET

Transformação das Docas do
Shopping em **Parque Gourmet**

 **13**
Operações de restaurantes

Nova Área Gourmet: 6 mil m² de ABL e uma curadoria exclusiva e sofisticada.
Conceito de boulevard revolucionando os padrões de shoppings.



Chef
Biba Fernandes



Chef
Pedro Godoy



Chef
André Saburó



MIX ADERENTE PARA O SHARE OF LIFE

ALLOS
INVESTOR DAY

SEGMENTOS: Lazer, Esportes, Conveniência e Serviços, além da identificação Wellness como segmento em alta.

QUALIFICAÇÃO:

H&M

2 Lojas

TRACK & FIELD

28 lojas

adidas

24 lojas

LE LIS BLANC

Luiza Barcelos

13 lojas

SEPHORA

9 lojas

H&M

| EVOLUÇÃO DE MIX Nº DE OPERAÇÕES x JAN 24

ESPORTES

+23%

+41 LOJAS



CALÇADOS FEMININOS

+10%

+31 LOJAS



ACADEMIA DE GINÁSTICA

+10%

+3 LOJAS



JÓIAS E RELÓGIOS

+9%

+19 LOJAS



COSMÉTICOS

+7%

+27 LOJAS



H&M

1ª FULL STORE DO
BRASIL Parque Dom Pedro

FEMININO, MASCULINO, KIDS E HOME

EM BREVE NO NorteShopping

IMPACTO DE UM MIX QUALIFICADO

ALAVANCA DE PERFORMANCE APÓS ENTRADA DE UMA **SEPHORA**

EXPANSÃO SEPHORA NA ALLOS:

 **3** lojas   **9** lojas
Em 2022 Em 2025

+ 8 p.p
CRESCIMENTO DE FLUXO

+ 2,2 p.p
EM VENDAS TOTAIS

Com Sephora

Sem Sephora



NOVO MIX RESTAURANTES

+3



+1



+1

FOGO DE CHÃO

+7



+4



+1*



*Taste Lab Tijuca

EVOLUÇÃO DA ABL

DESDE 2022



QTD **159** em set22

180 em set25

+13%

MANTENDO NOSSA RELEVÂNCIA COM OS PRINCIPAIS PARCEIROS DO MERCADO

REPRESENTATIVIDADE DA ALLOS NOS GRUPOS

GRUPO	% da ALLOS no grupo		% do grupo na ALLOS
	% LOJAS	% VENDAS	% ALUGUEL
TRACK & FIELD	8%	16%	0,2%
RENNER	15%	16%	3,4%
VIVARA	16%	20%	0,9%
CENTAURO	18%	20%	1,1%
AZZAS 2154	14%	9%	2,4%

OPERAÇÕES RELEVANTES NOS 4 CANTOS DO BRASIL



LOJAS ABERTAS últimos 2 anos:

Life By Vivara **+ 19**

Gelato Borelli **+ 19**

Adidas **+ 13**

Live! **+ 11**

Reserva **+ 9**

Tommy Hilfiger **+ 5**



NV

Estação Cuiabá, Shopping Maceió, Center Uberlândia e Shopping Leblon



SEPHORA

Boulevard Belém, Campo Grande, Belo Horizonte, Center Uberlândia, Mooca, Plaza Niterói, Leblon, Catuai Londrina



POBRE JUAN

Boulevard Belém, Center Uberlândia e Campo Grande



H&M

Parque Dom Pedro e Norte Shopping

ALLOS
INVESTOR DAY

INVESTIMENTOS QUE GERAM RESULTADOS

Mario Oliveira

DESENVOLVIMENTO E NOVOS NEGÓCIOS



DESENVOLVIMENTO NO CURTO PRAZO

PROJETOS RELEVANTES SENDO ENTREGUES



22 novas operações

+90% ABL já
comercializada



Inaugurado em Agosto/25

Inaugurado em Novembro/25

Inaugurado em Novembro/25

Inauguração em Março/26

EXPANSÕES QUE GERAM VALOR

MAIS PRODUTIVIDADE, MAIS RESULTADOS

CASE SHOPPING LEBLON



EXPANSÃO

Shopping Leblon com forte alavancagem em vendas e resultados



+35%

+6%



Crescimento de ABL

Variação de vendas
3T25 LTM vs. 2022



Crescimento de Vendas

5,3x

mais em crescimento
de vendas

vs. média da ABRASCE

Variação 2024 vs. 2022



LEBLON | Impacto também no existente

+37%

Crescimento de NOI

Variação
3T25 LTM vs. 2022

REDESENVOLVIMENTOS QUE TRANSFORMAM

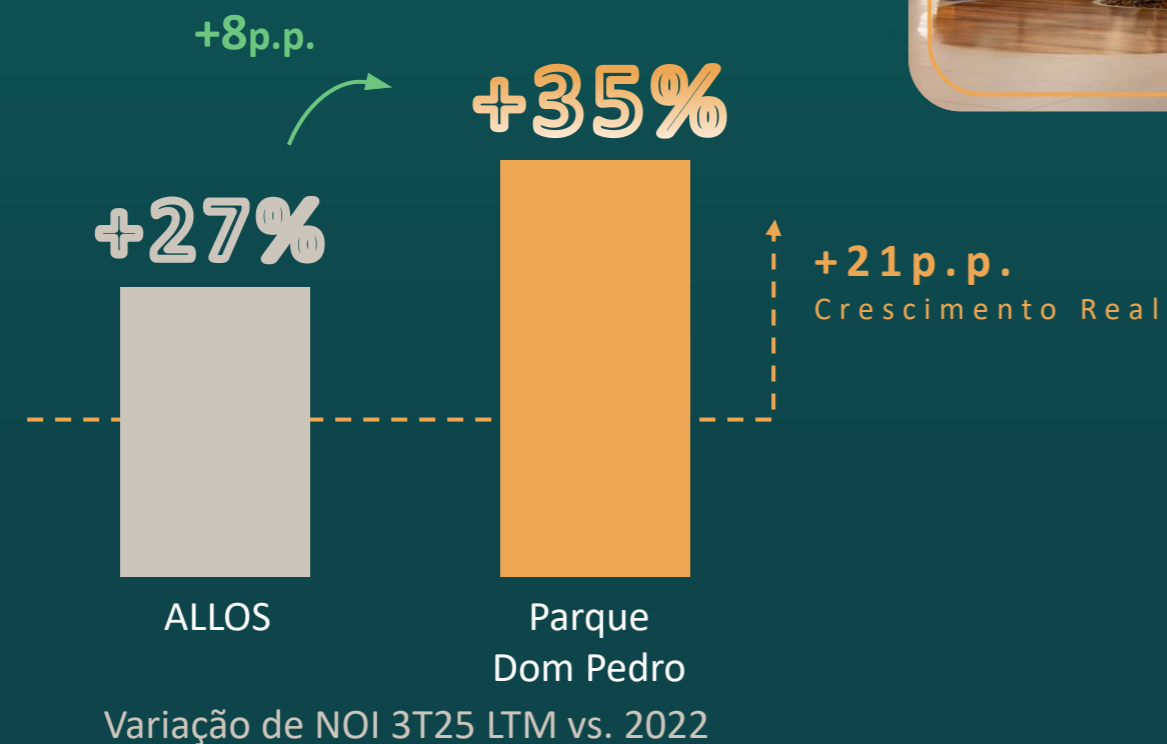
MAIS ATRATIVIDADE, MAIS CRESCIMENTO

CASE PARQUE DOM PEDRO



REDESENVOLVIMENTO

Dom Pedro com aceleração de NOI sem incremento de área



Setor Árvores
2023



Setor Colinas
2025



2022
Setor Flores



2024
Setor Pedras



FLORES

PAPE

MULTIÚSO

BAIXA ALOCAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO E GERAÇÃO CONTÍNUA DE VALOR



- Em Desenvolvimento
- Resultado apurado

 **6,4^{bi}**
R\$ VALOR GERAL DE VENDAS

 **662^{mil M²}**
ÁREA PRIVATIVA ASSINADA

 **69**
TORRES

 **14**
SHOPPINGS

 **37,2^{mil}**
PESSOAS NA ÁREA PRIMÁRIA

ALTO POTENCIAL DE RETORNO

PORTFÓLIO DIVERSIFICADO

Residencial
Corporativo
Saúde
Hotel

AUMENTO DO *SHARE OF LIFE*



CATUAÍ LONDRINA

FUTURO MAIOR COMPLEXO MULTIÚSO DO PARANÁ

R\$ **700**mm

VALOR GERAL
DE VENDAS

+ **59**mil

M² DE ÁREA
PRIVATIVA

06

TORRES ENTRE
RESIDENCIAIS E
CORPORATIVAS



Parceria com o **Grupo Catuaí**



Masterplan conta com o desenvolvimento de mais 5 torres, criando uma **nova centralidade urbana**



Complexo contempla o Catuaí Corporate, empreendimento também do Grupo Catuaí, com previsão de inauguração em 2026



CATUAÍ LONDRINA

FUTURO MAIOR COMPLEXO MULTIÚSO DO PARANÁ

R\$ **700**mm

VALOR GERAL
DE VENDAS

+ **59**mil

M² DE ÁREA
PRIVATIVA

06

TORRES ENTRE
RESIDENCIAIS E
CORPORATIVAS



Parceria com o **Grupo Catuaí**



Masterplan conta com o desenvolvimento de mais 5 torres, criando uma **nova centralidade urbana**



Complexo contempla o **Catuaí Corporate**, empreendimento também do Grupo Catuaí, com previsão de inauguração em 2026

PROJETOS MULTIÚSO

MASTERPLANS RELEVANTES DESTRAVANDO VALOR PARA A COMPANHIA

Área privativa do Complexo

SHOPPING

M²

Passeio das Águas - GO

384.358

Dom Pedro - SP

349.719

Maceió - AL

210.422

Catuaí Londrina - PR

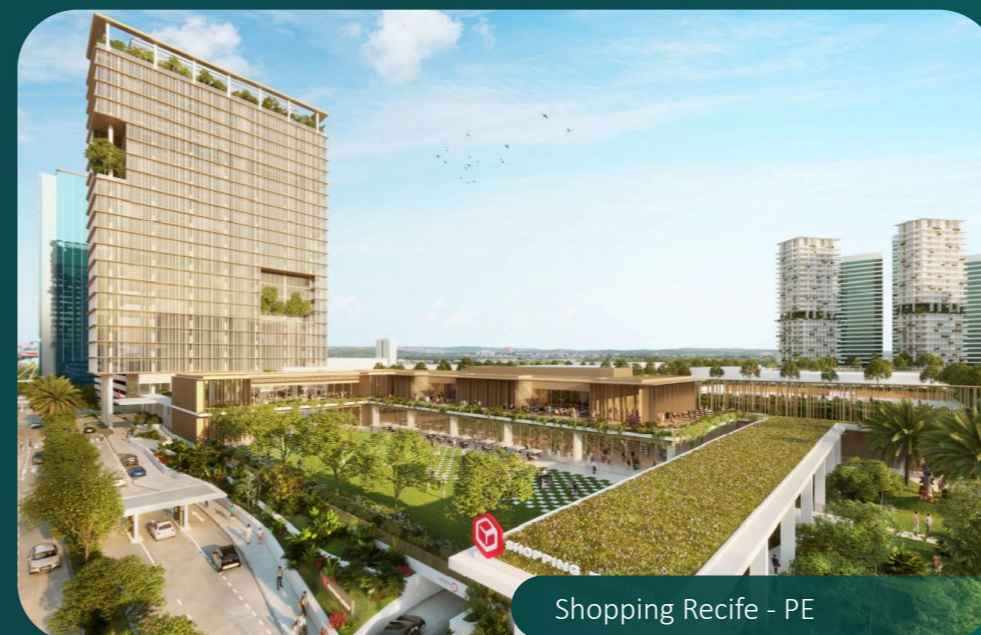
126.419

Shopping da Bahia - BA

93.376

Recife - PE

57.119



TERRENO FÉRTIL PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL NO LONGO PRAZO

ALLOS
INVESTOR DAY



MULTIÚSO

1,6 mm m²

Área Privativa disponível



Londrina - PR



EXPANSÃO

100 mil m²

ABL em desenvolvimento



Campo Grande - MS



REDESENVOLVIMENTO

118 mil m²

Área de intervenção



Parque Dom Pedro - SP

ALLOS
INVESTOR DAY

ESTRATÉGIA DE ECOSSISTEMA

Vicente Avellar
OPERAÇÕES



PLATAFORMA ALLOS



INICIATIVAS DIGITAIS IMPULSIONANDO A FORÇA DA NOSSA PLATAFORMA

+2 mm

MEMBROS DO PROGRAMA
DE BENEFÍCIOS

+10 bi

GMV CAPTURADO

Desde o lançamento



+600

MARCAS
PARTICIPANTES
DO PROGRAMA
DE BENEFÍCIOS

+280 mil

SESSÕES POR DIA

APP + SITE

Referência: outubro/25

PROGRAMA COM BENEFÍCIOS DIFERENCIADOS

ALLOS
INVESTOR DAY

RECORRENTES AO LONGO DO ANO



39

Sorteios de
experiências



872

Ganhadores



543 mil

Participantes
Únicos*

CASE LIVE!

70%

DOS PARTICIPANTES
ERAM **NOVOS**
CLIENTES

Pessoas que utilizaram o benefício, mas não haviam enviado notas da operação nos últimos 6 meses anteriores à data de utilização



O PROGRAMA TRANSFORMA O COMPORTAMENTO DO CLIENTE

ALLOS
INVESTOR DAY

+17%

de visitas dos clientes após o cadastro no programa de benefícios



Mais **fluxo**



Mais **oportunidades de venda**

helloo,

ALLOS
INVESTOR DAY



PRESENTE EM MAIS
DE **60** CIDADES



30 PAINÉIS EXTERNOS



MAIS DE
110 SHOPPINGS



17 AEROPORTOS

5 em operação +7 em 2026 +5 até 2029



MAIS DE **5** MIL
EDIFÍCIOS RESIDENCIAIS



**HELLOO LIVE: AGÊNCIA
EXCLUSIVA DE LIVE MARKETING**

+25%
de crescimento
da receita de mídia

3T25 vs 3T24

CASE



ALLOS
INVESTOR DAY

PROJETO INTEGRADO VOLTADO AO
PÚBLICO PREMIUM QUALIFICADO,
COM PRESENÇA 360° EM TODOS OS
ATIVOS DO SHOPPING



STATUS MATCH
64% DAS ADESÕES NO 1º MÊS
FORAM DE TOP CLIENTS ULTRABLUE

ENGAJAMENTO
21X MAIS TAXA DE ABERTURA VIA
APP SOLAR LEBLON x CTR MERCADO*

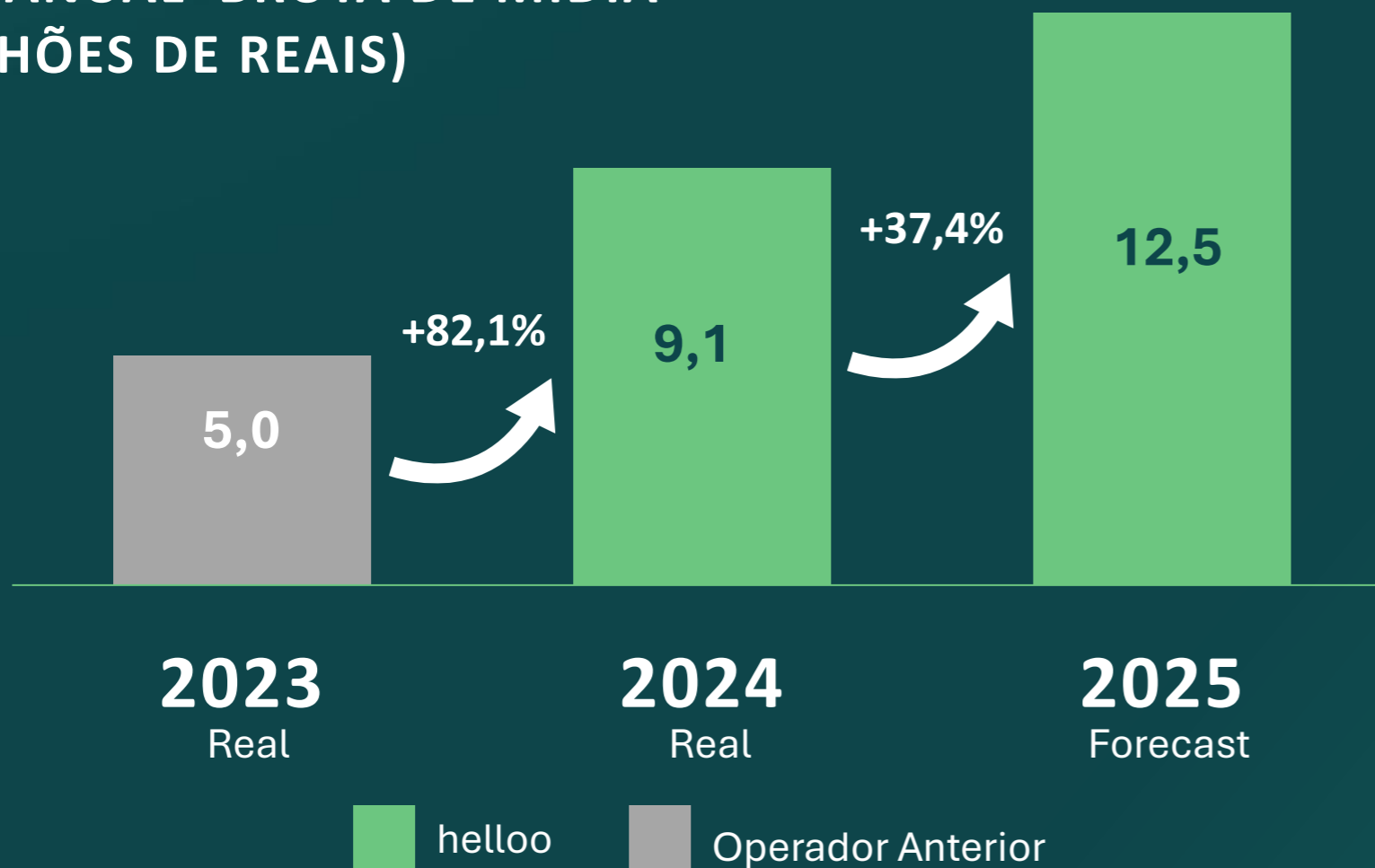


BTG Pactual & Shopping Leblon Vantagens exclusivas para viver o melhor do Shopping Leblon com os cartões Ultrablue e Black.

CASE Parque Dom Pedro + hello,

ALLOS
INVESTOR DAY

RECEITA ANUAL BRUTA DE MÍDIA (EM MILHÕES DE REAIS)



Receita Incremental
3,2x
Em receita incremental vs valor investido já no primeiro ano

Case Telefonias

4x Claro
TIM
vivo

Investimento em
mídia 25 vs 23

CASE | RETAIL MEDIA

Sinergia entre **helloo**,
e o nosso core business

29%

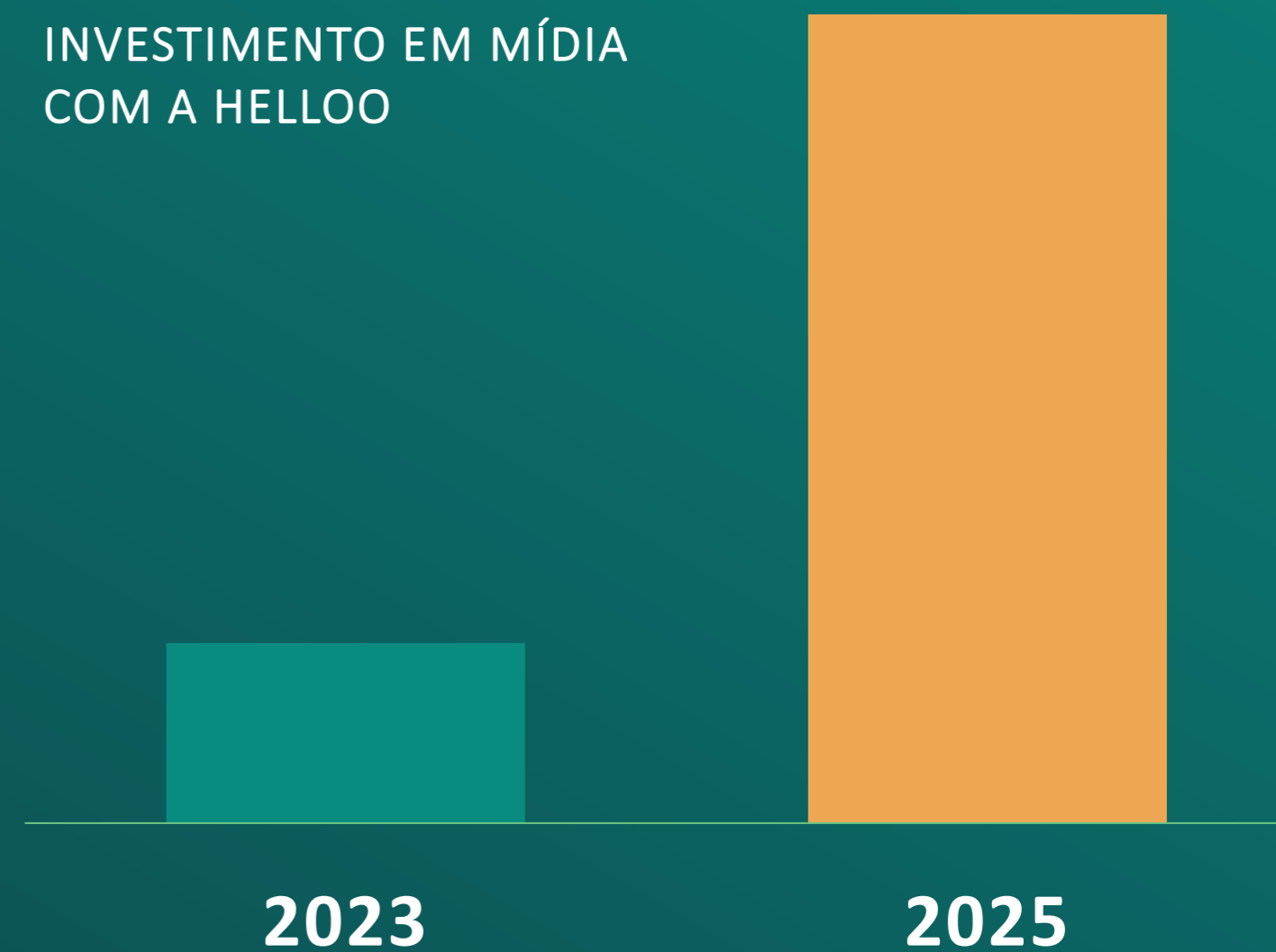


Do faturamento
gerado por lojistas



INVESTIMENTO EM MÍDIA
COM A HELLOO

+342%



COMO EXTRAÍMOS MAIS VALOR DA NOSSA PLATAFORMA

ALLOS
INVESTOR DAY

+R\$200 mm

em novas linhas de receita em 2028

 Aeroportos

 Retail Media

 Karg

 Store Insights



ALOCAÇÃO DE CAPITAL E RETORNO PARA OS ACIONISTAS

Mauro Junqueira

INVESTIMENTOS E M&A

Daniella Guanabara

FINANÇAS E RI



PORTFOLIO MAIS FORTE

RETROSPECTIVA DESINVESTIMENTOS

ALLOS
INVESTOR DAY

2022

R\$ 3,3 bilhões

8,5% Cap Rate

20 ativos negociados desde a fusão

12 vendas totais | **8** Reduções de Participação



Últimos 12M

R\$ 614

milhões

8,0%

Cap Rate

2 Totais

3 Parciais

Ativos **não dominantes** ou
sem oportunidade de **governança**

Out 25

PORTFOLIO MAIS FORTE

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ALLOS
INVESTOR DAY

DESINVESTIMENTOS¹

8,5%
CAP RATE

RECOMPRA DE
AÇÕES²

17,0%
CAP RATE

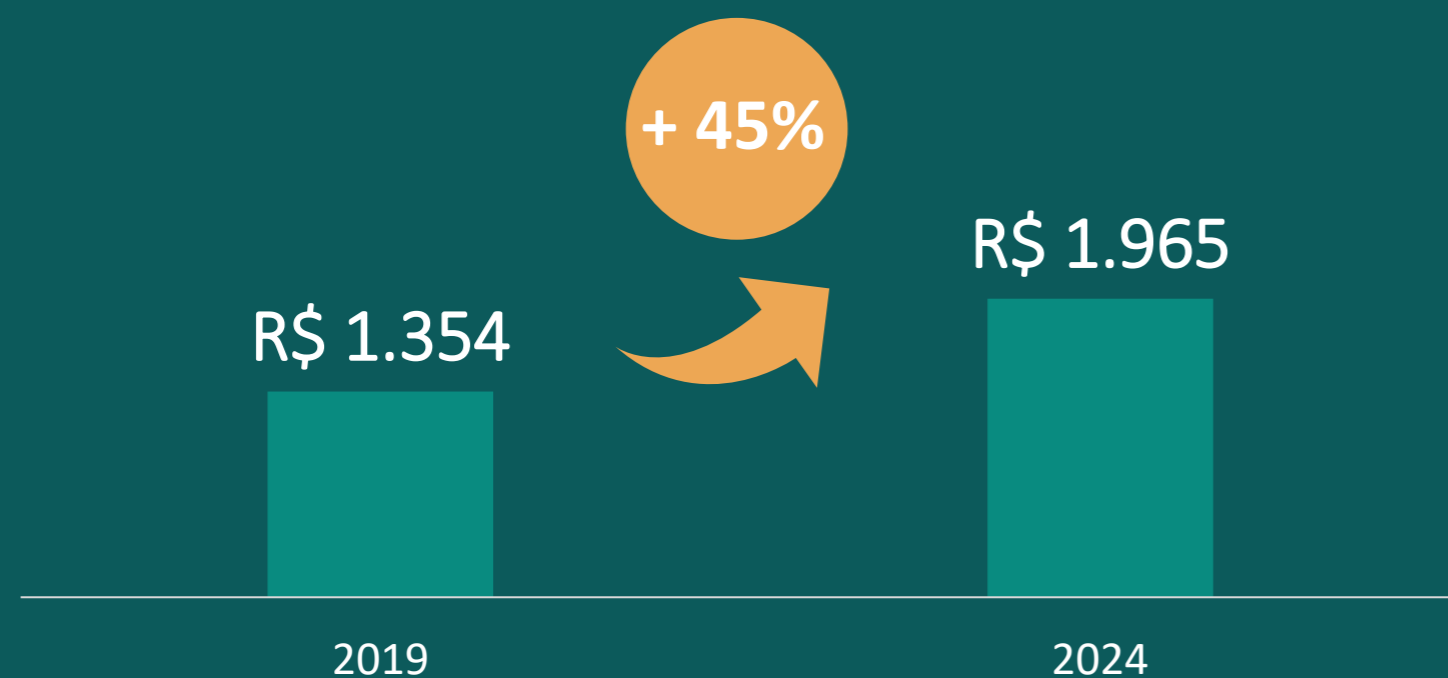
¹ Desde 2022. ² Considera preço médio de recompra de ações de R\$ 22,12. Quantidade de ações líquidas de tesouraria e dívida líquida em 30/09/25. NOI 3T25 LTM



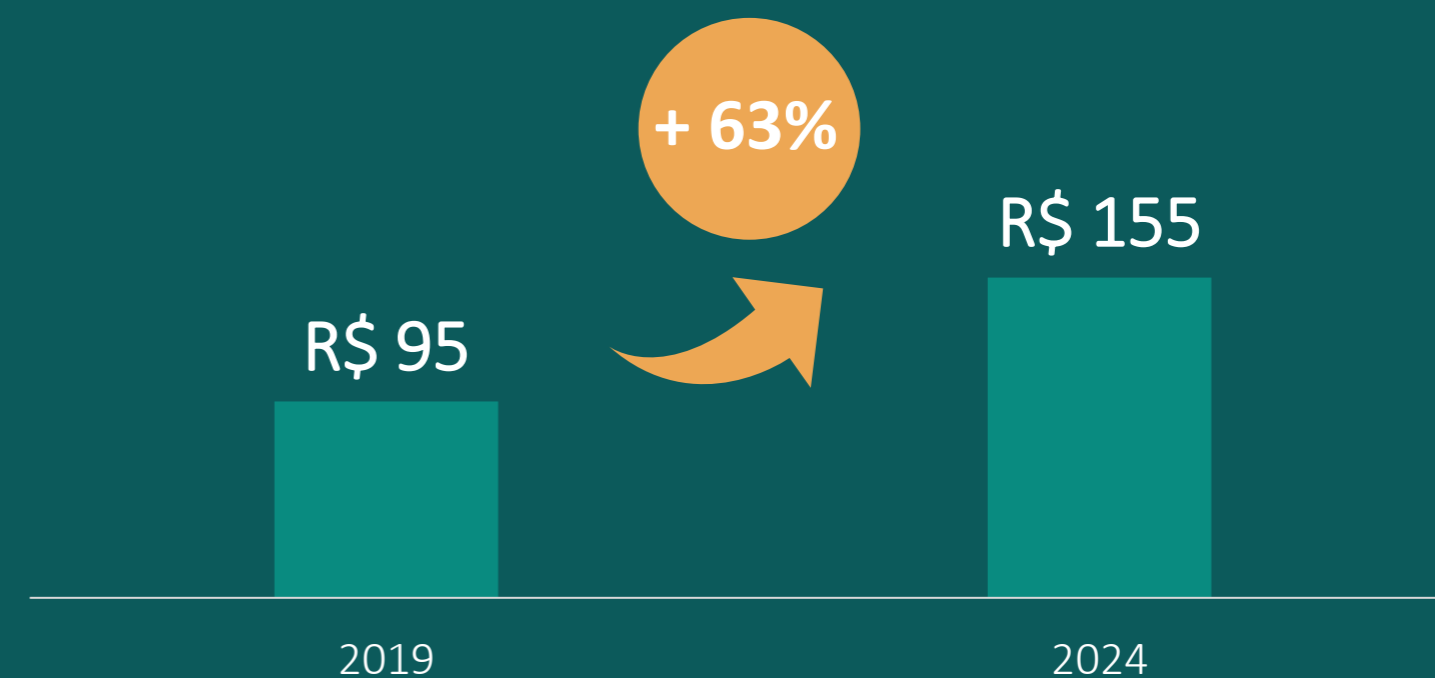
PORTFOLIO MAIS FORTE

MÉTRICAS COMPROVAM SUCESSO DA ESTRATÉGIA DE M&A

VENDAS/M²



NOI/M²

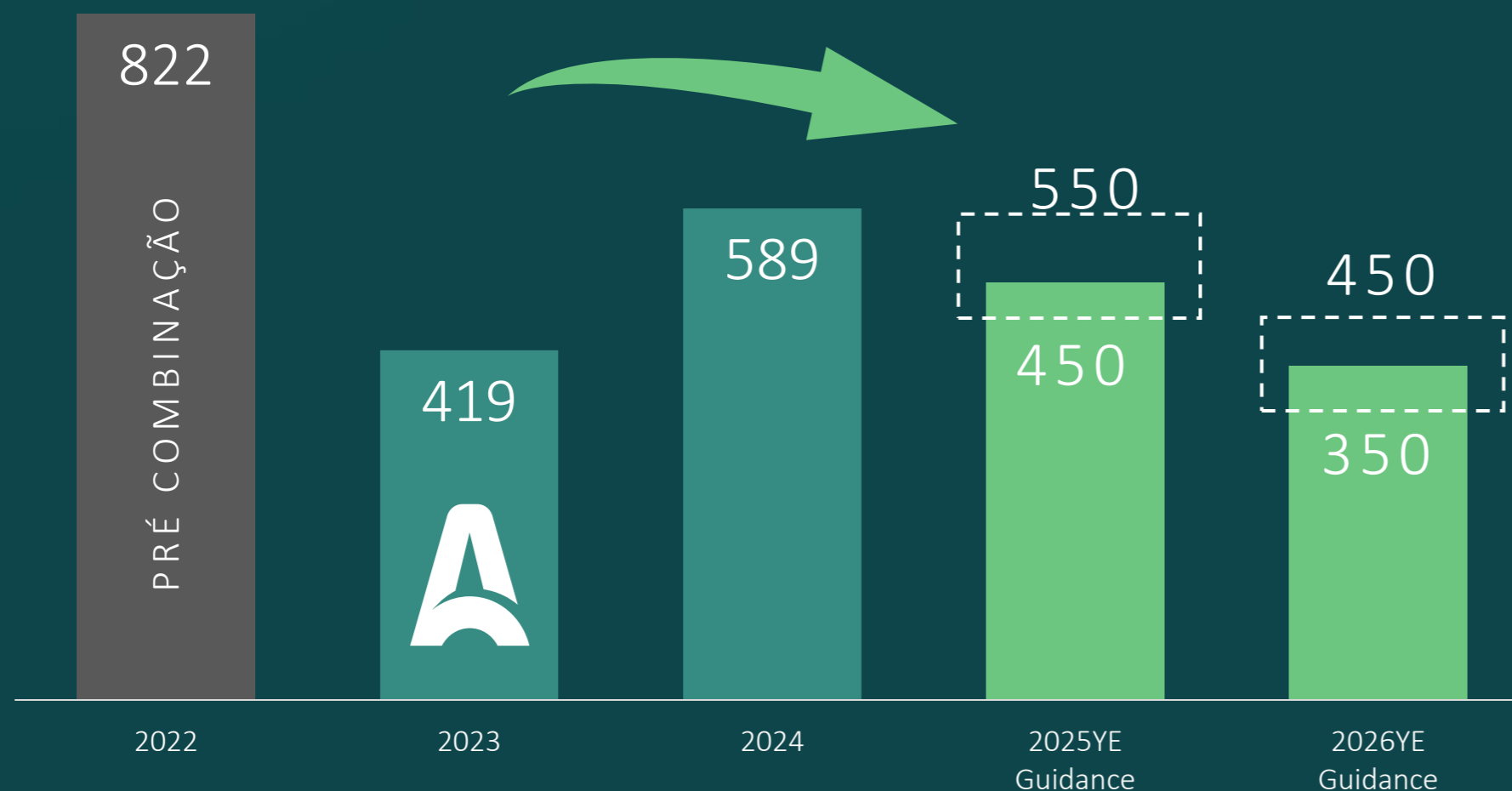


MAIOR PRODUTIVIDADE EM VENDAS E RESULTADOS

ALOCAÇÃO DE CAPITAL

CAPEX

CAPEX ex-aquisições | R\$ mm



-51%

2026E vs 2022

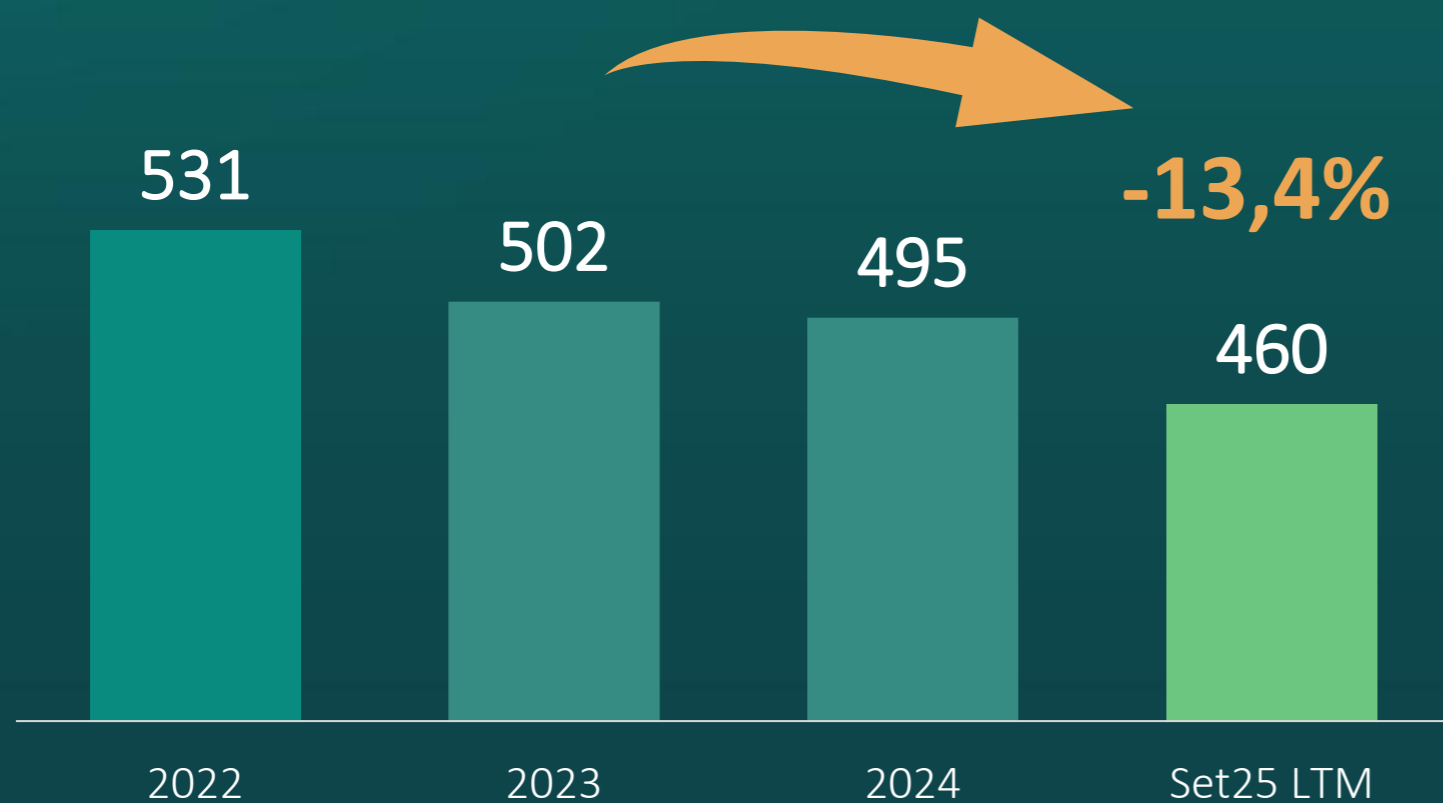
2022 - 2024 ajustado para inflação de 2026; 2025 e 2026 considera ponto central do guidance

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

O QUE JÁ FIZEMOS



SG&A inflacionado | R\$ mm



ALAVANCAS



PESSOAS



ESCRITÓRIOS



SISTEMAS



CONSULTORIAS

Impactos mais relevantes a partir do 1T26

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

PROJETO SIMPLIFICA ALLOS

ALLOS
INVESTOR DAY



OTIMIZAÇÃO DA ESTRUTURA
CORPORATIVA



PROJETO SIMPLIFICA ALLOS



REVISÃO DE MANDATOS



ESCOPOS DE GESTÃO

**Impactos mais relevantes a
partir do 1T26**

GESTÃO DE BALANÇO

Posicionamento estratégico com capacidade de captação abaixo do CDI

ALLOS
INVESTOR DAY

VILA LOBOS

Desde a combinação de negócios até o 3T25



R\$ **1,1** bi
Renegociações



R\$ **4,9** bi
Novas Emissões



R\$ **3,5** bi
Pré Pagamentos



94%
Ativos Livres



-180 bps
Redução custo médio

Trajetória de redução de alavancagem de
2,4x no 1T23 para **1,7x** no 3T25

Manutenção
RATING

AAA (BRA)

FitchRatings **MOODY'S**

BALANÇO ROBUSTO

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA



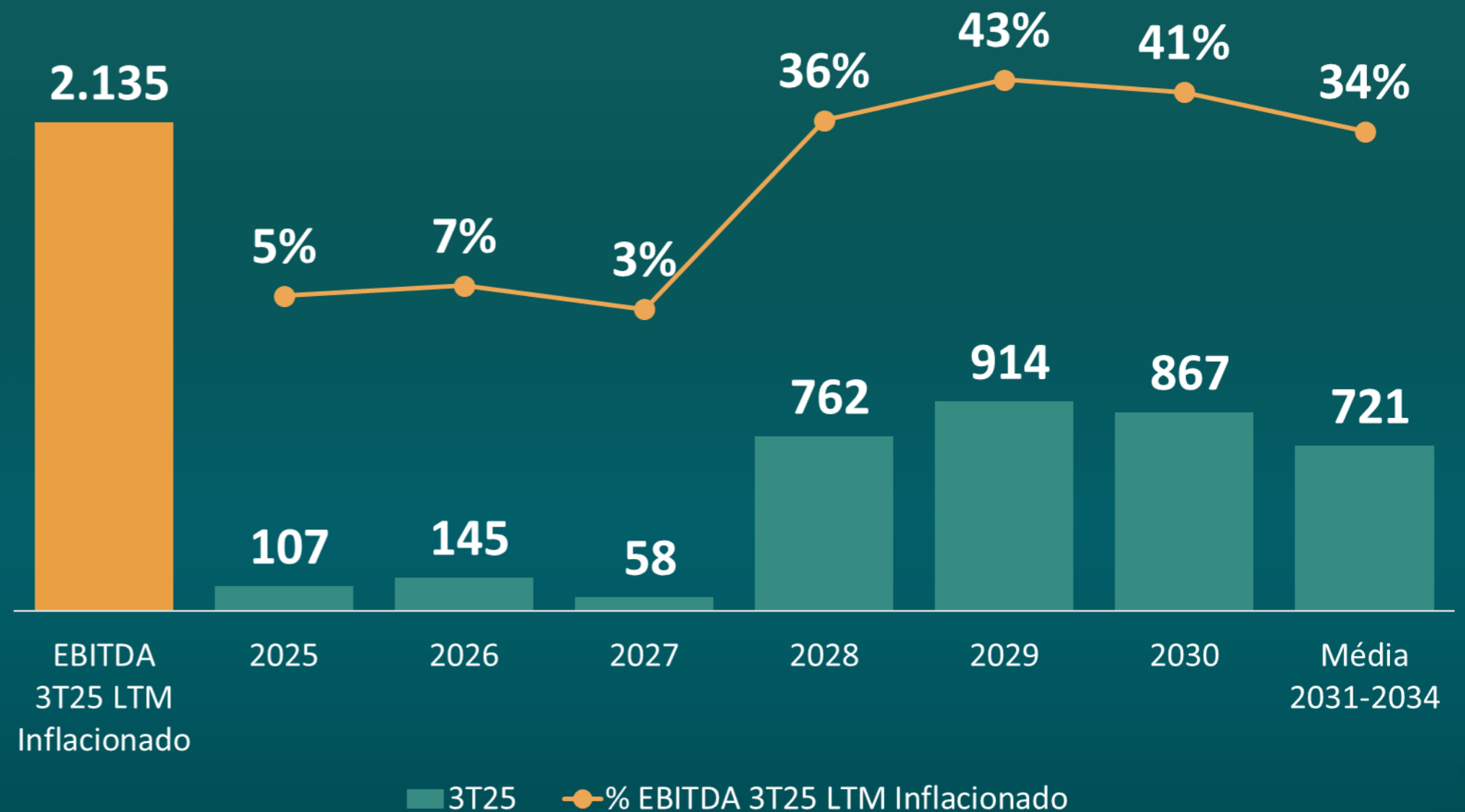
Baixa concentração de vencimentos em 2026 e 2027



Robusta **geração de caixa** operacional

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

R\$ mm



ALOCAÇÃO DE CAPITAL

RECOMPRA DE AÇÕES¹

Desde outubro de 2023, foram recompradas e canceladas ações equivalentes a **12%** do total de 2023



Ganho total de **R\$ 386 mm**

4

Programas

68 mm

Ações recompradas

R\$ 1,5 bi

Total recomprado

~70 mm

Ações canceladas

ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ESTRATÉGIA SUSTENTÁVEL DE LONGO PRAZO

FORTE
GERAÇÃO
DE CAIXA
OPERACIONAL

BAIXO
CAPEX

BAIXA
AMORTIZAÇÕES
DÍVIDAS

ALTA
DISPONIBILIDADE
DE CAIXA

MAIOR
DISPONIBILIDADE
DE CAIXA

MAIOR GERAÇÃO
DE CAIXA

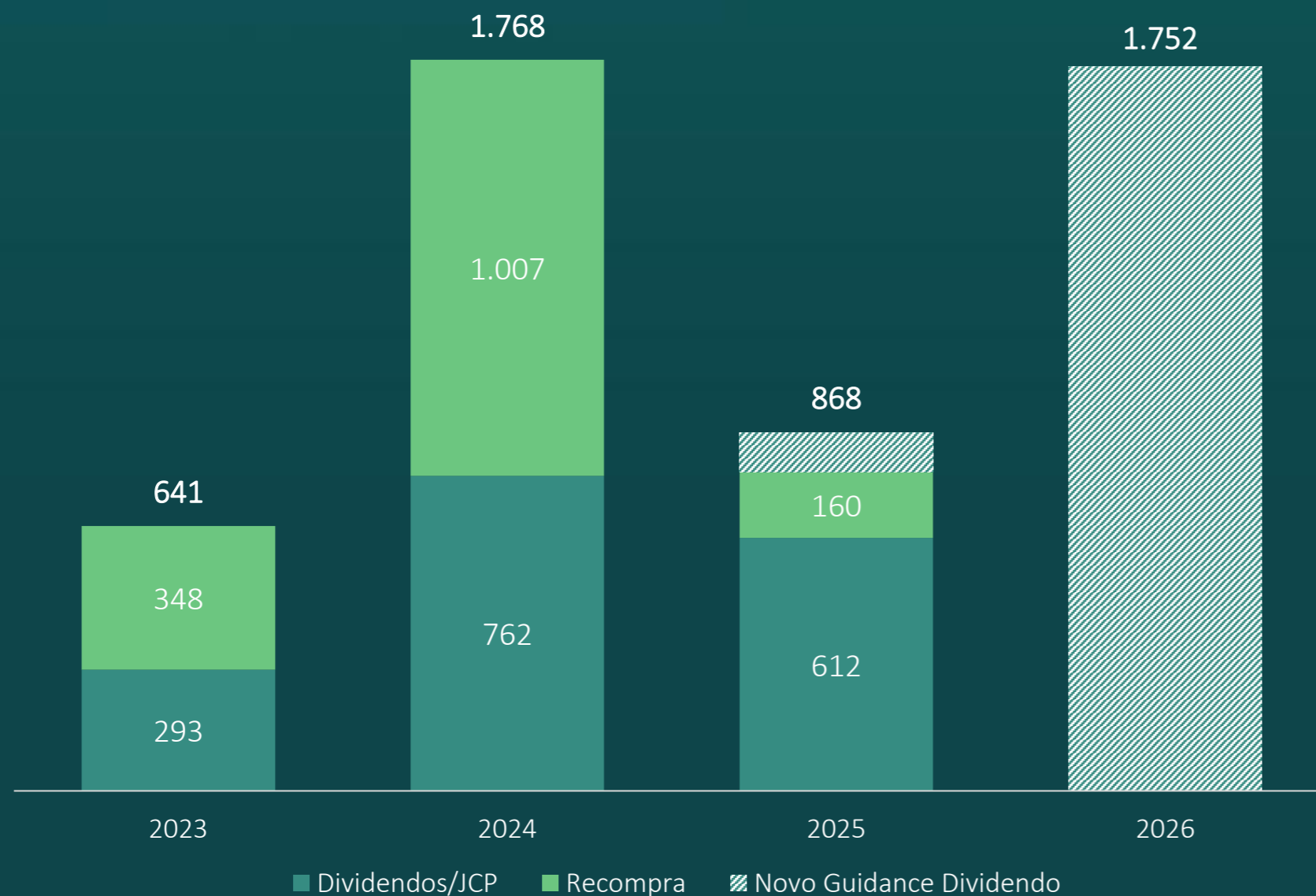
RÁPIDA
DESALAVANGEM

Perseguir alavancagem de **2,0x** dívida líquida / EBITDA

ALOCAÇÃO DE CAPITAL

REMUNERANDO O AÇIONISTA

R\$ **3,3** bilhões 2023-2025



Desde out/24, com distribuições **mensais**



2026 | Distribuição mensal de R\$ **0,28 - R\$ 0,30** por ação



Perseguir alavancagem mais eficiente em torno de **2,0x** dívida líquida/ EBITDA

OBRIGADO

Q&A

ALLOS 20
INVESTOR DAY 25