

# Apresentação Institucional

MARÇO 2026

# ALLOS

# ALLOS

Nós existimos para  
conectar pessoas, negócios  
e a sociedade, servindo e  
encantando todos os dias



Momentos que  
**encantam e  
transformam**

ALLOS é a mais **inovadora**  
**plataforma** de  
entretenimento, lifestyle,  
serviços e compras na  
**América Latina**





Fortalecer uma **CULTURA** de evolução com simplicidade



Entregar a melhor **EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR** em todas as áreas de influência



Manter uma **ESTRUTURA DE CAPITAL** alinhada a um **PORTFÓLIO** líder de mercado



Compromissos com a **SUSTENTABILIDADE**



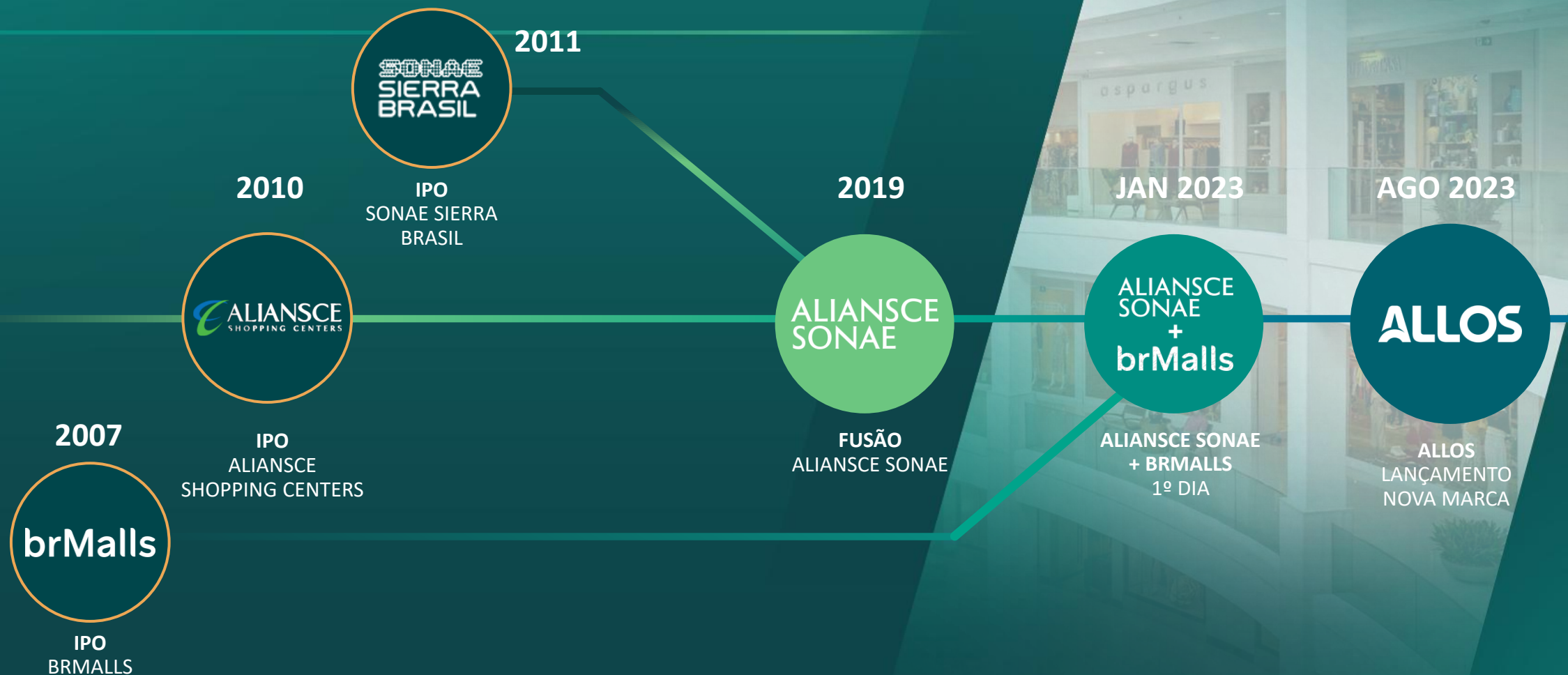
Buscar **RESULTADOS** com eficiência



Fomentar **INOVAÇÃO** para reforçar nosso ecossistema

# Pilares Estratégicos

# COMBINAÇÃO DE TRÊS EMPRESAS COM ESTRUTURAS, CULTURAS E SISTEMAS DISTINTOS



# Nós somos a ALLOS

Em números



**51** SHOPPINGS



**45** SHOPPINGS PRÓPRIOS



**+43B** VENDAS TOTAIS



**+13 MIL** LOJAS



**+15 MM** UNIQUE VISITORS



## A FORÇA DA COMPANHIA

2025 vs 2024

**R\$ 2,8 bilhões**

RECEITA LÍQUIDA

**+7,0%****R\$ 2,5 bilhões**

NOI

**+5,9%****R\$ 2,1 bilhões**

EBITDA

**+7,5%****R\$ 1,3 bilhões**

FFO

**+2,8%****R\$ 2,70 /ação**

FFO/ação

**+4,3%**



Nossos shoppings,

# destino dos consumidores

Maiores shoppings  
**VENDAS TOTAIS**

**+R\$400 milhões**

**+R\$1 bilhão**

**ALLOS**

Portifólio: 45 Shoppings

**R\$42,1bi**  
Vendas Anuais

**45**

Shoppings

**18**

Shoppings

**PEER A**

Portifólio: 20 Shoppings

**R\$25,8bi**  
Vendas Anuais

**18**

Shoppings

**11**

Shoppings

# MANTENDO NOSSA RELEVÂNCIA COM OS PRINCIPAIS PARCEIROS DO MERCADO

## REPRESENTATIVIDADE DA ALLOS NOS GRUPOS

#lojas

GRUPO	ALLOS	PEER A	PEER B
<b>AZZAS</b> 2154	<b>246</b>	138	137
<b>TRACK &amp; FIELD</b>	<b>34</b>	16	17
<b>VIVARA</b>	<b>78</b>	35	29
<b>RENNER</b>	<b>102</b>	43	29
<i>Kopenhagen</i>	<b>59</b>	21	20
<b>CENTAURO</b>	<b>41</b>	17	16
<b>LUXOTICA</b>	<b>71</b>	47	24



Franca Shopping - SP

# MANTENDO NOSSA RELEVÂNCIA COM OS PRINCIPAIS PARCEIROS DO MERCADO

## REPRESENTATIVIDADE DA ALLOS NOS GRUPOS

GRUPO	% da <b>ALLOS</b> no grupo		% do grupo na <b>ALLOS</b>
	% LOJAS	% VENDAS	% ALUGUEL
<b>TRACK &amp; FIELD</b>	9%	16%	0,3%
<b>RENNER</b>	15%	16%	3,4%
<b>VIVARA</b>	18%	20%	1,0%
<b>CENTAURO</b>	15%	20%	1,1%
<b>AZZAS</b> 2154	12%	9%	2,7%

# MIX ADERENTE PARA O SHARE OF LIFE

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

## QUALIFICAÇÃO:



3 Lojas



34 lojas



29 lojas

LE LIS BLANC



13 lojas

SEPHORA

17 lojas

9 lojas

## EVOLUÇÃO DE MIX Nº DE OPERAÇÕES x JAN 24

ESPORTES

**+36%**

+79 LOJAS



COSMÉTICOS

**+33%**

+124 LOJAS



ACADEMIA DE GINÁSTICA

**+30%**

+9 LOJAS



CALÇADOS FEMININOS

**+19%**

+68 LOJAS



JÓIAS E RELÓGIOS

**+15%**

+34 LOJAS



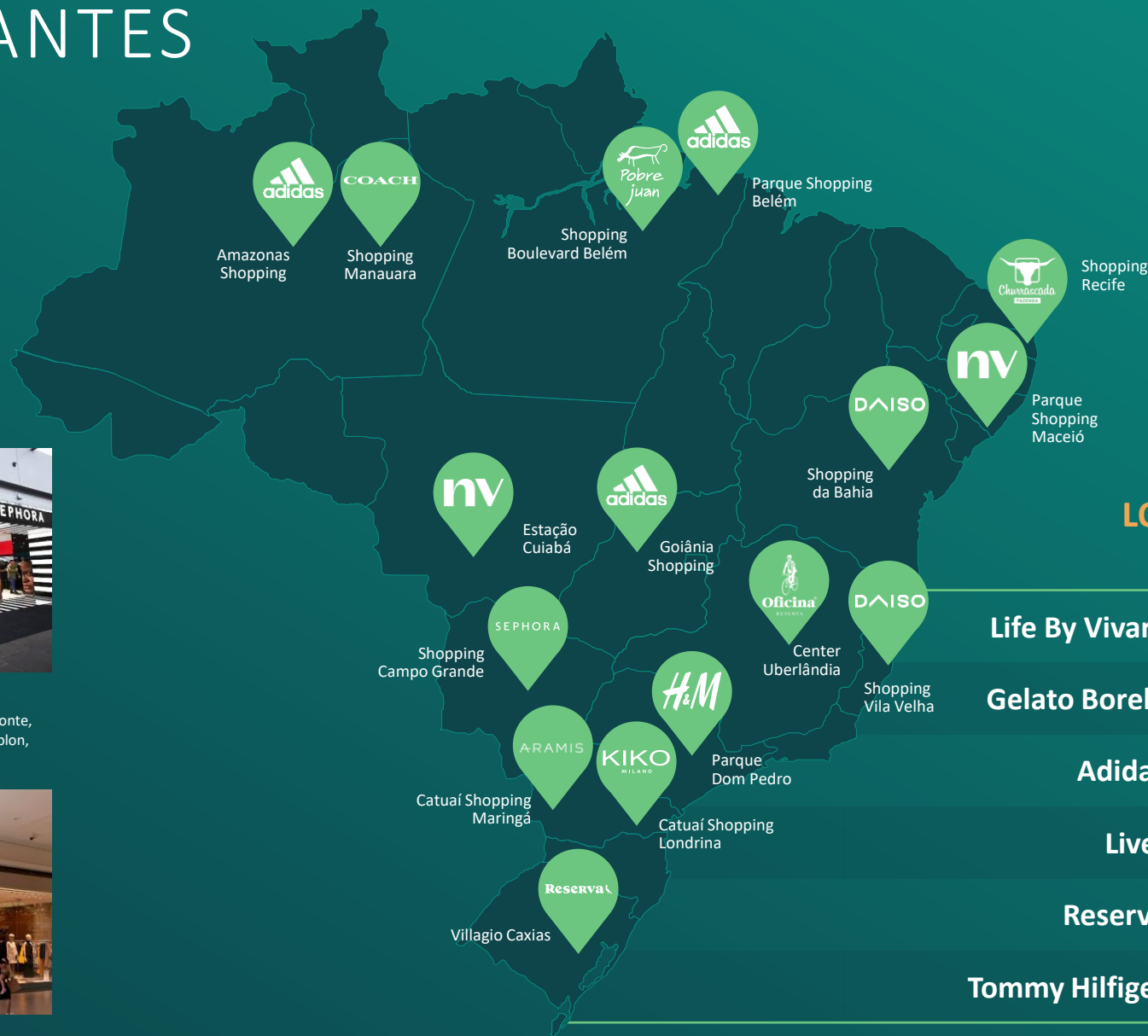
**1ª FULL STORE DO**

**BRASIL** Parque Dom Pedro

FEMININO, MASCULINO, KIDS E HOME

EM BREVE EM DOIS SHOPPINGS DO RIO DE JANEIRO

# OPERAÇÕES RELEVANTES NOS 4 CANTOS DO BRASIL



**NV**

Estação Cuiabá, Shopping Maceió, Center Uberlândia e Shopping Leblon



**SEPHORA**

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



**POBRE JUAN**

Boulevard Belém, Center Uberlândia e Campo Grande



**H&M**

Parque Dom Pedro, Norte Shopping e Tijuca

## LOJAS ABERTAS

últimos 2 anos:

Life By Vivara **+ 19**

Gelato Borelli **+ 19**

Adidas **+ 17**

Live! **+ 13**

Reserva **+ 9**

Tommy Hilfiger **+ 5**

# 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**



LÍDER EM MARKET SHARE  
DO MERCADO BRASILEIRO

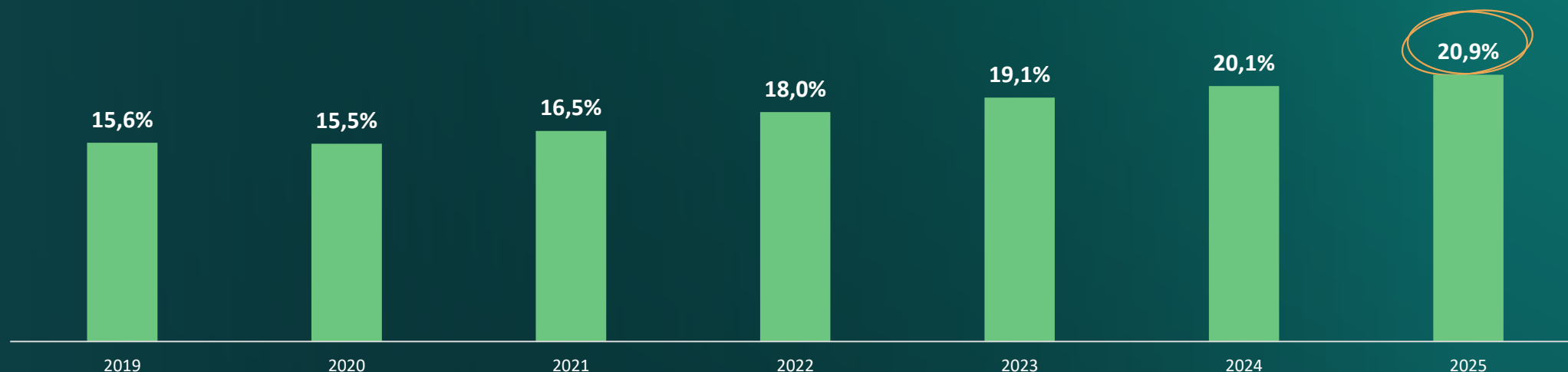
A ALLOS REPRESENTA

21%

DO TOTAL DE VENDAS DO SETOR NO BRASIL

## REPRESENTATIVIDADE DA ALLOS NO BRASIL

Market Share de Vendas



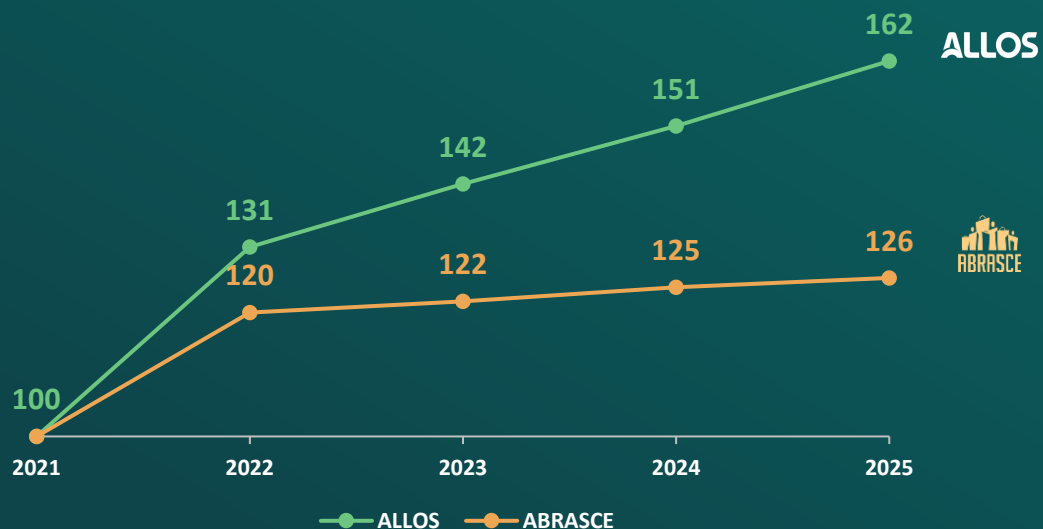
# LÍDER EM MARKET SHARE DO MERCADO BRASILEIRO

A ALLOS REPRESENTA

# 21%

DO TOTAL DE VENDAS DO SETOR NO BRASIL

## CRESCIMENTO TOTAL DE VENDAS (BASE 100)



## MARKET SHARE

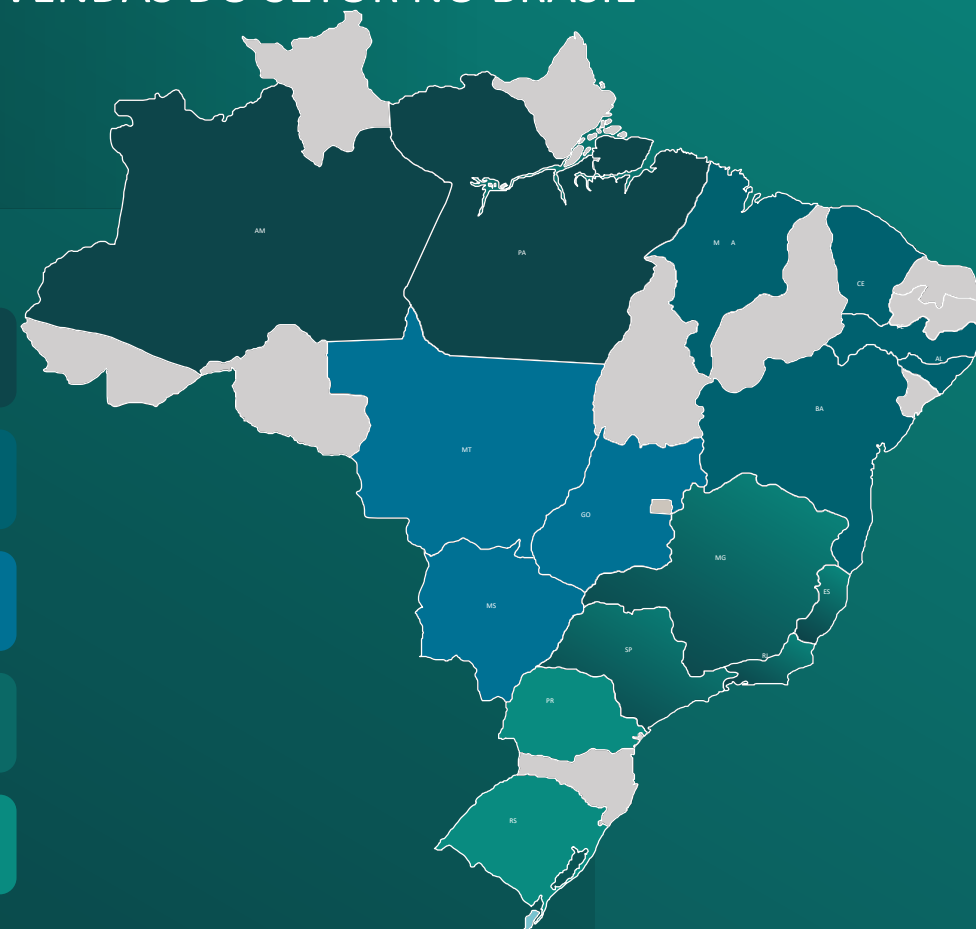
NORTE:  
46% VENDAS

NORDESTE:  
14% VENDAS

CENTRO OESTE:  
24% VENDAS

SUDESTE:  
22% VENDAS

SUL:  
13% VENDAS



# GERAÇÃO DE VALOR

DESDE O PRIMEIRO DIA



## GESTÃO DE PORTFÓLIO

13

DESINVESTIMENTOS

R\$ 2,5 bi

8,6%

CAP RATE<sup>1</sup> MÉDIO



## RETORNO AOS ACIONISTAS

RECOMPRA +  
DIVIDENDOS

R\$ 3,0 bi



## GESTÃO DE PASSIVOS

R\$ 4,3 bi

NOVOS  
ENDIVIDAMENTOS

R\$ 2,9 bi

PRÉ-PAGOS









Empresa do Ano 2024 e  
Melhor Empresa na  
categoria Imobiliário e  
Construção



Campeã  
Grupo Allos  
Empreendimentos Imobiliários  
Melhor empresa do  
setor imobiliário

**EXTEL**<sup>®</sup>  
AN INSTITUTIONAL INVESTOR COMPANY

Top 3 em seis categorias  
estratégicas:

-  Melhor CEO
-  Melhor CFO
-  Melhor Company Board
-  Melhor Investor Day
-  Melhor Programa de RI
-  Melhor Time de RI

# POTENCIAL DE RETORNO AOS ACIONISTAS

ALLOS



**121%**  
CRESCIMENTO  
FFO/ação



**847%**  
CRESCIMENTO  
DIVIDENDOS/ação



\*2017 calculated considering ALSO Merger's share ratio

# BALANÇO ROBUSTO

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

R\$ mm



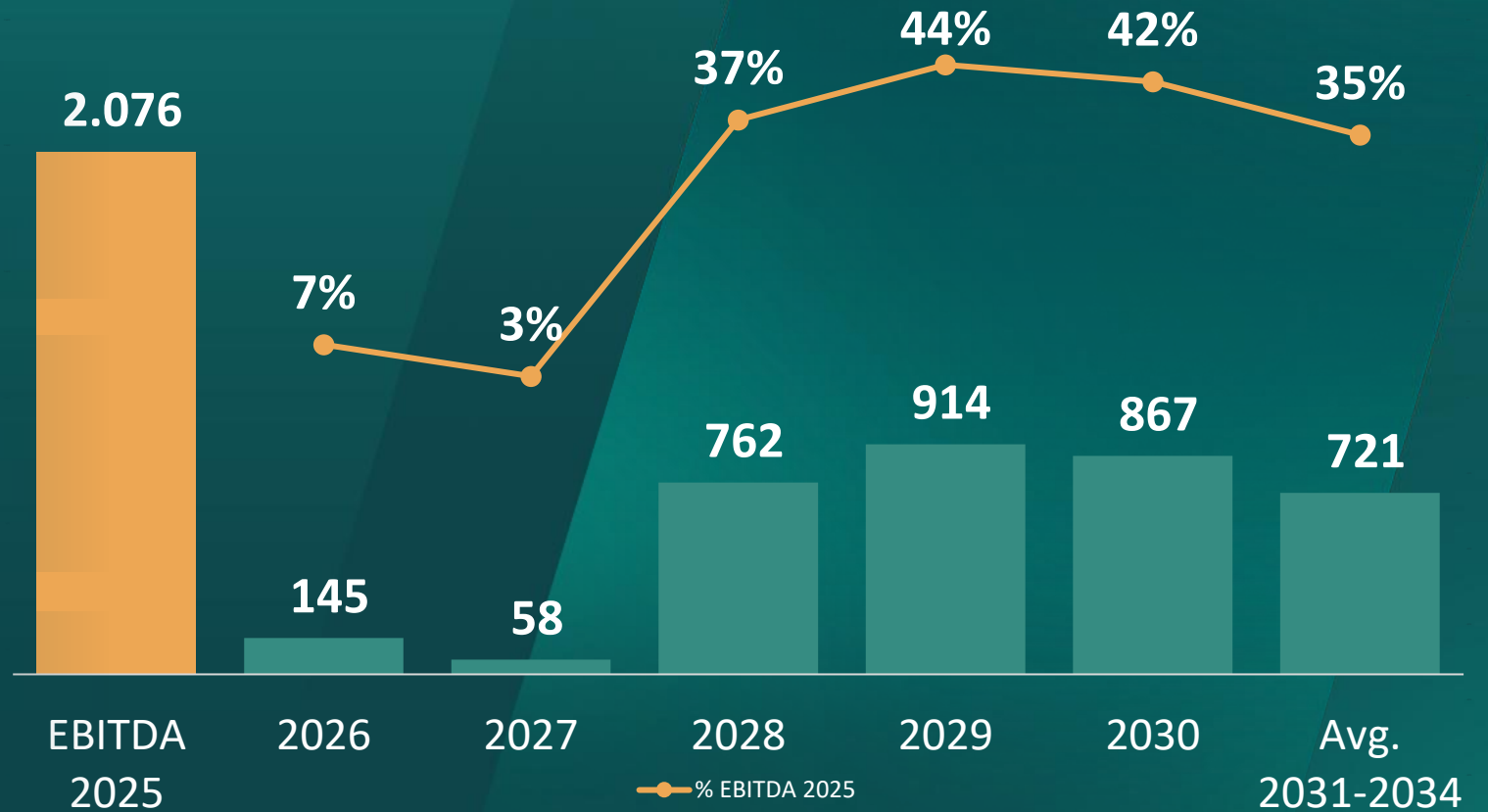
CUSTO MÉDIO DE DÍVIDA  
**CDI + 0,7%**



ALAVANCAGEM **1,7x**  
 DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA



PERFIL DA DÍVIDA **98.3%**  
 CDI

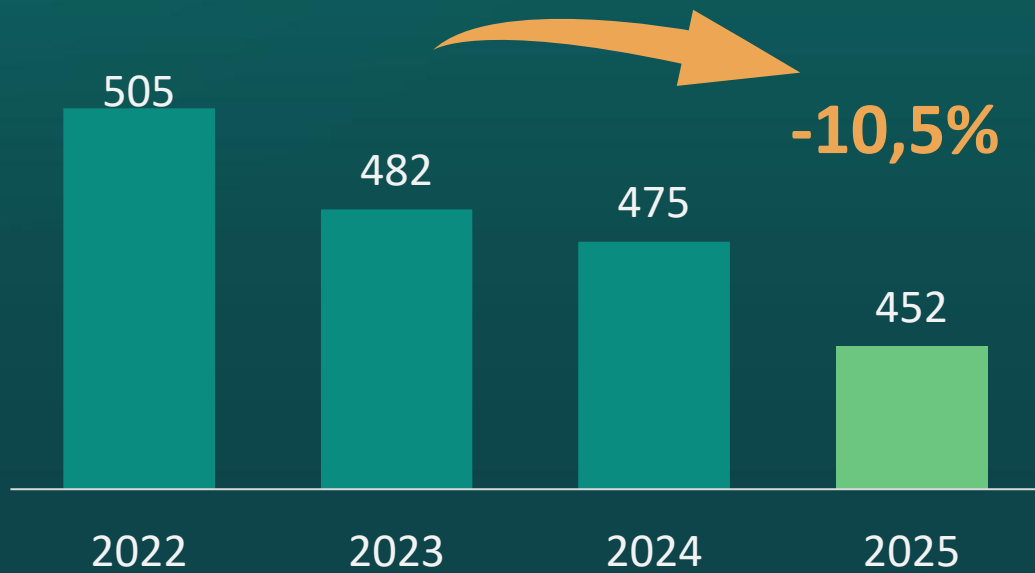


# EXCELÊNCIA OPERACIONAL

## O QUE JÁ FIZEMOS



SG&A inflacionado<sup>1</sup> | R\$ m m



### ALAVANCAS



PESSOAS



ESCRITÓRIOS



SISTEMAS



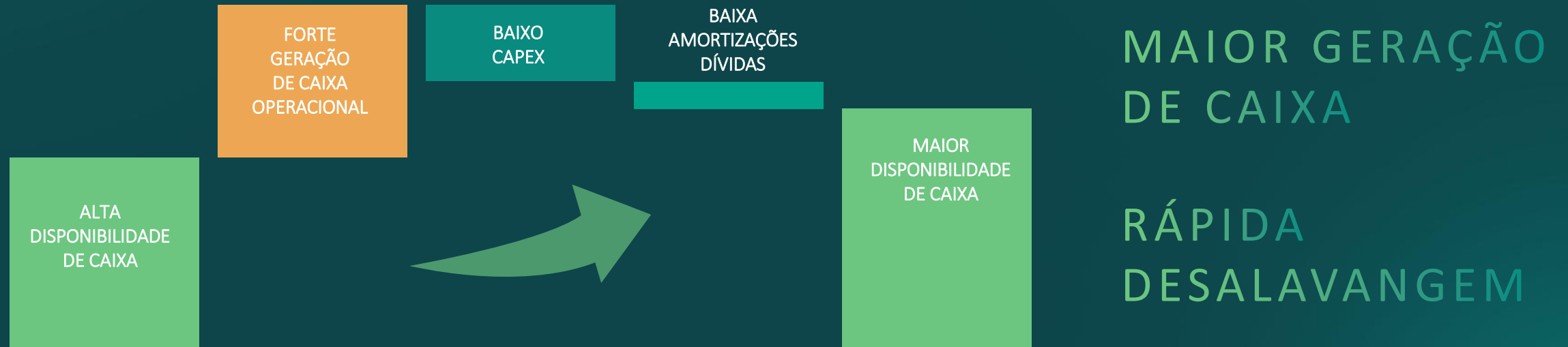
CONSULTORIAS

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

<sup>1</sup>SG&A reportado, corrigido pelo IPCA de 1 de janeiro do ano inicial a 31 de dezembro de 2025.

# ALOCAÇÃO DE CAPITAL

## ESTRATÉGIA SUSTENTÁVEL DE LONGO PRAZO



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

# DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

ALLOS

ALAVANCAGEM  
DE BALANÇO EFICIENTE

APROXIMADAMENTE

**2,0x**

DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA

Alta liquidez  
de balanço

Forte geração  
operacional  
de Caixa

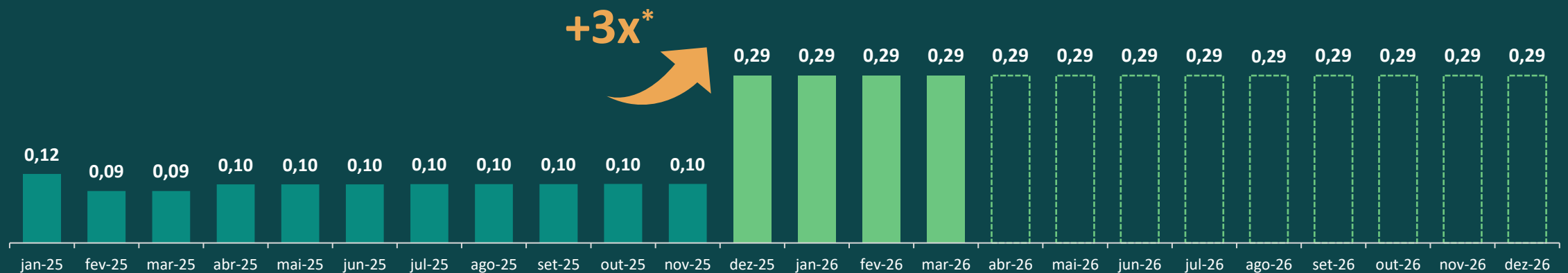
Cronograma de  
amortizações  
alongado

Menor  
CAPEX



R\$ **1,9** bilhão  
em **Dividendos**  
de dez/25 até dez/2026<sup>1</sup>

Dividendos/JCP por ação<sup>1</sup> | R\$

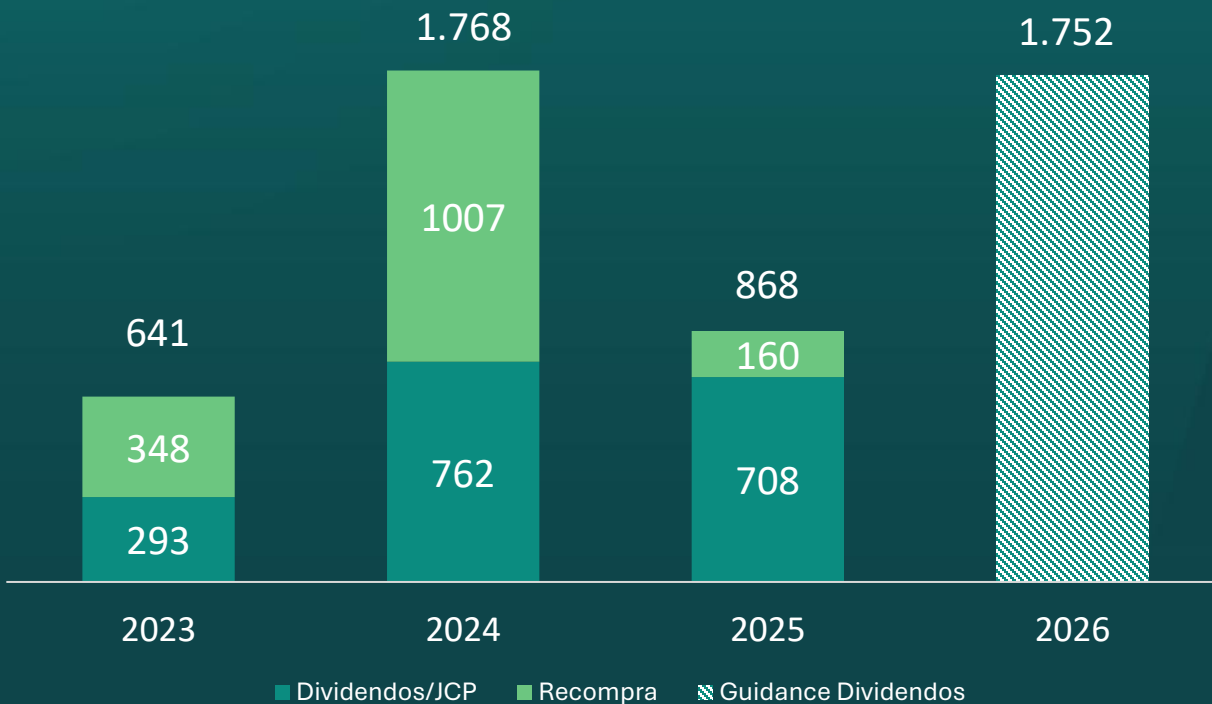


<sup>1</sup> Considera dividendos já aprovados para dezembro de 2025 e primeiro trimestre de 2026, somados ao ponto central da expectativa de dividendos/JCP para os demais meses de 2026. \* Aproximadamente

# 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

# CRESCER NOSSO NEGÓCIO



Olhar para dentro para  
**crescer 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**

# 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

+70 milhões

ACESSOS

*EM 2025 APP + SITE*

# INICIATIVAS DIGITAIS IMPULSIONANDO A FORÇA DA NOSSA PLATAFORMA

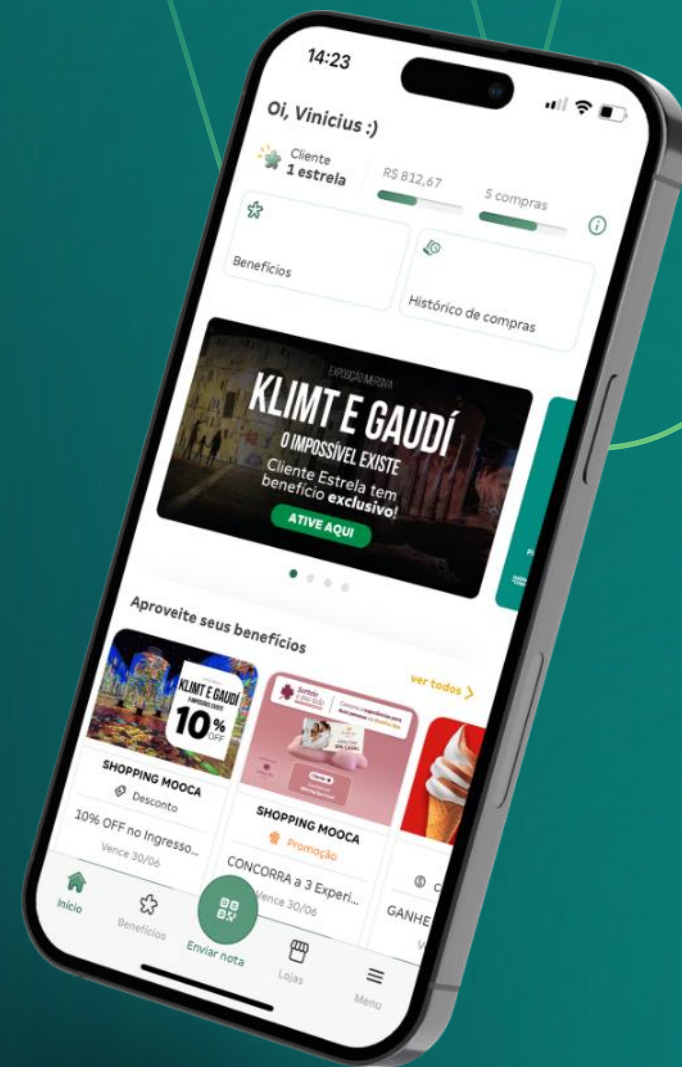
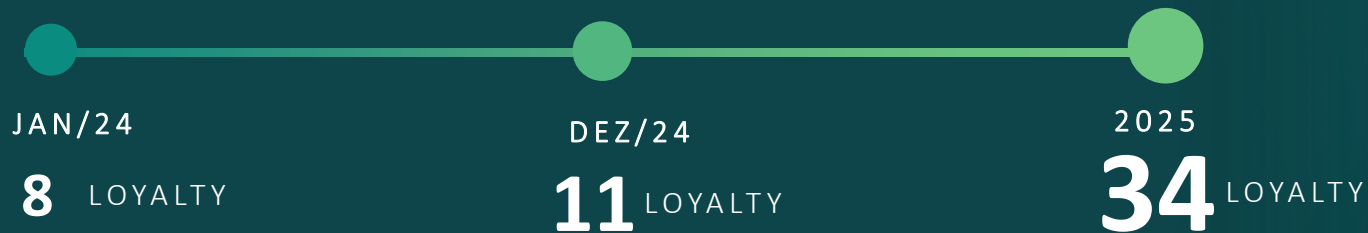
+30%

GMV MÉDIO  
CAPTURADO

+17%

AUMENTO DE  
RECORRÊNCIA

## ROLLOUT DO PROGRAMA



# hello,



PRESENTE EM MAIS  
DE **60** CIDADES



MAIS DE  
**110** SHOPPINGS



MAIS DE **5** MIL  
EDIFÍCIOS RESIDENCIAIS



**30** PAINÉIS EXTERNOS



**17** AEROPORTOS

5 em operação    +7 em 2026    +5 até 2029



HELLOO LIVE: AGÊNCIA  
EXCLUSIVA DE LIVE MARKETING

# +20%

de crescimento  
da receita de mídia

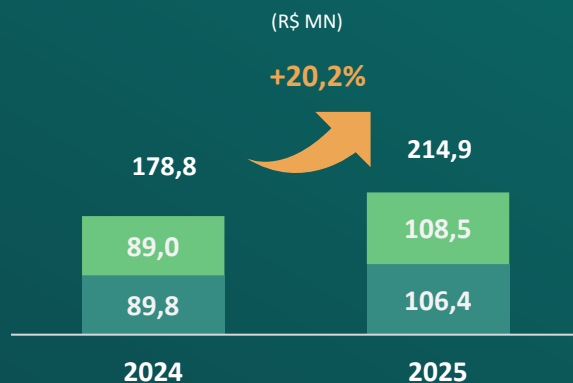
2025 vs 2024

# RESULTADO 2025

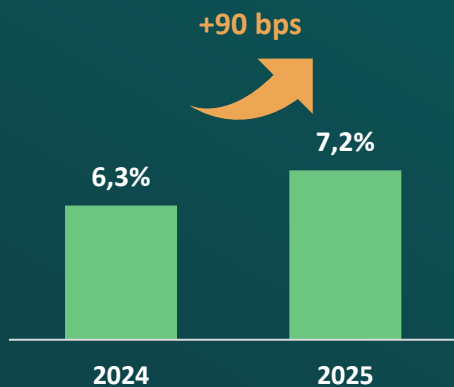
## helloo,

ALLOS

### Faturamento de Mídia



Mídia | Locação ■ Mídia | Serviços



## R\$215 MM

De receita em 2025

## 20,2%

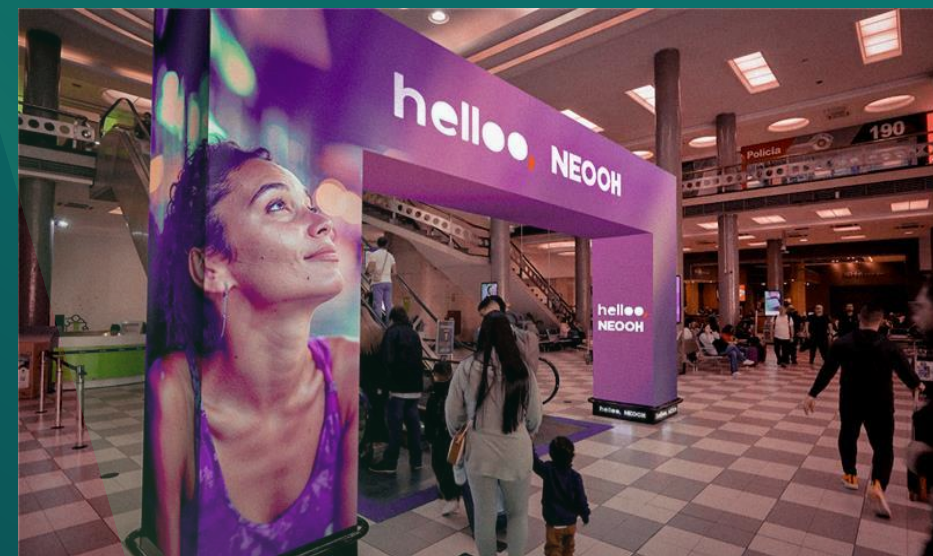
De crescimento 2025 x 2024

## 7,2%

Do total da receita bruta da Companhia em 2025

## +90 bps

De avanço como percentual da receita bruta da Companhia



# DESENVOLVIMENTO NO CURTO PRAZO

## PROJETOS RELEVANTES SENDO ENTREGUES

Del Rey  
Expansão  
Boulevard



Inaugurado em Ago/25

Recife  
Parque Gourmet



Inaugurado em Nov/25

Maceió  
Expansão L3



Inaugurado em Nov/25

Parque Dom Pedro  
Redesenvolvimento  
Setor Colinas

Inaugurado em dez/25



Shopping da Bahia  
Requalificação do L3  
e modernização da  
fachada

Inaugurado em jul/25



Inaugurado em Ago/25

Inaugurado em Nov/25

Inaugurado em Nov/25

Inaugurado em jul/25

# Área Privativa

MULTIÚSO DISPONÍVEL

1,7 MM de m<sup>2</sup>

ALLOS



69

Torres



14

Shoppings



08

Estados

Multiúso CONTRATOS ASSINADOS<sup>1</sup>



+R\$ 539 mi

Geração de Caixa  
entre 2026 e 2036



+ 30 mil

Pessoas na  
Área Primária

# PROJETOS MULTIÚSO

MASTERPLANS RELEVANTES DESTRAVANDO VALOR PARA A COMPANHIA

Área privativa do Complexo

## SHOPPING

M<sup>2</sup>

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

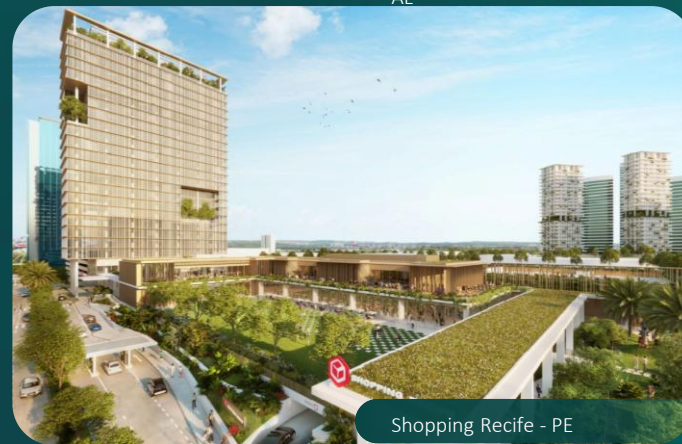
**57.119**



Parque Shopping Maceió - AL



Passeio das Águas - GO



Shopping Recife - PE



Parque Dom Pedro - SP

# TERRENO FÉRTIL PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL NO LONGO PRAZO



## MULTIÚSO

1,7 mil m<sup>2</sup>

Área Privativa disponível



## EXPANSÃO

100 mil m<sup>2</sup>

ABL em desenvolvimento



## REDESENVOLVIMENTO

118 mil m<sup>2</sup>

Área de intervenção



Londrina - PR



Campo Grande - MS



Parque Dom Pedro - SP

# GOVERNANÇA

ALLOS



# GOVERNANÇA CORPORATIVA

Fazer a escolha certa é parte da nossa missão

## Nossos diferenciais

ÚNICA COMPANHIA DO SETOR DE SHOPPING CENTERS LISTADA NO NOVO MERCADO, B3

ESTRUTURA DE CORPORATION + ACIONISTAS DE REFERÊNCIA

PRINCIPIO DE 1 AÇÃO = 1 VOTO

COMITÊ DE AUDITORIA ESTATUTÁRIO E GESTÃO DE RISCOS CRIADO DESDE 2022

PROTEÇÃO DA DISPERSÃO DA BASE ACIONÁRIA ESTABELECIDO EM 25%

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

CPPIB'	9,0%
Alexander Otto Group	6,8%
Sonae Sierra	5,3%
Guepardo Investimentos	5,4%
SPX Gestão	5,2%
Renato Rique	3,6%
Ações em Tesouraria	1,0%

## OUTROS

ESTRANGEIROS

38%

NACIONAIS

62%

## ACIONISTAS DE REFERÊNCIA

Investidores estratégicos e de longo prazo

## RENATO RIQUE

Experiência de mais de 40 anos na indústria de shoppings. Fundador da Aliance Sonae Shoppings Centers.

## CANADA PENSION PLAN INVESTMENT BOARD (CPPIB)

O maior fundo de pensão canadense, com cerca de C\$536 bilhões sob gestão e investimentos em 64 países.

## ALEXANDER OTTO GROUP

ECE: 200 shoppings administrados, localizados em 12 países.

## SONAE SIERRA

Proprietária de 25 centros comerciais e responsável pela administração e/ou comercialização de 170 ativos imobiliários.

**LIMITE DE 25% PARA COMPUTAÇÃO DE VOTOS DOS ACIONISTAS DE REFERÊNCIA**

GOVERNANÇA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Mandato unificado até AGO 2027

**Conselho de Administração**

**Renato Rique - Presidente**

Fernando Oliveira  
Vice Presidente

**Carla Scmitzberger**  
M. Independente

Marcos Haertel  
Membro

**Eduardo Mestieri**  
M. Independente

Peter Ballon  
Membro

**Marilia Rocca**  
M. Independente

Volker Kraft  
Membro

**Roberto Junqueira Neto**  
M. Independente

**DIVERSIDADE NOS CONSELHOS**

**44%**

**MEMBROS  
INDEPENDENTES**

**22%**

**MULHERES**

**Conselho Fiscal**

**3 MEMBROS  
EFETIVOS**

**3 SUPLENTEs**

**LIDERANÇA COM PROPÓSITO  
ALINHADA A ESTRATÉGIA DE  
CRESCIMENTO E ESTABILIDADE**

**GESTÃO FINANCEIRA**

**CONHECIMENTO DA INDÚSTRIA**

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**INOVAÇÃO**

GOVERNANÇA

---

# DIRETORES EXECUTIVOS

*Talentos que agregam experiência e conhecimento à equipe de liderança*

**RAFAEL SALES**

CEO



**DANIELLA  
GUANABARA**

FINANÇAS E RI



**VICENTE  
AVELLAR**

OPERAÇÕES



**RENATO  
FLOH**

COMERCIAL



**RENATA  
CORREA**

GENTE E  
PERFORMANCE



**MARIO  
OLIVEIRA**

DESENVOLVIMENTO E  
NOVOS NEGÓCIOS



**MAURO  
JUNQUEIRA**

INVESTIMENTOS E  
M&A



**PAULA  
FONSECA**

JURÍDICO

\* Diretores com metas diretamente relacionadas à sustentabilidade

GOVERNANÇA

## REMUNERAÇÃO

Atrair e motivar os talentos, garantir equidade interna e competitividade de mercado

## COMPOSIÇÃO

### Incentivo de Curto Prazo

**Metas Globais** | Performance financeira focado na conversão de resultados em *cashflow*

**Metas Específicas** | Direcionadas a aspectos qualitativos

**Avaliação de Desempenho** | Performance individual

Avaliação Individual

**Meta Global**



Colaboradores individuais

Alta liderança

### Incentivo de Longo Prazo

**Programa de Sócios ALLOS**  
*Matching + Performance Shares*



# SUSTENTABILIDADE

ALLOS



# SUSTENTABILIDADE

## PLANEJAMENTO ESG DE LONGO PRAZO

Estabelecimento de metas claras que devem ser adotadas pela Companhia até 2030 e neutralidade na emissão de carbono até 2040.

## PACTO GLOBAL DA ONU

Compromisso público com adesão ao Pacto Global da ONU.

## S&P

Melhoria na pontuação ESG da S&P de 18 em 2023 para 46 em 2024.



## BLOOMBERG GENDER EQUALITY INDEX

Selecionada para compor o índice GEI 2023, uma referência focada na inclusão de gênero.

## MOVER

A parceria com a MOVER, a coalizão de empresas comprometidas com a promoção da equidade racial no Brasil, pelo 3o ano consecutivo.

## QUESTIONÁRIO CDP

Melhoria na pontuação do CDP de C (2021) para B (2024).

### RECONHECIMENTOS



**OBRIGADA**

**ALLOS**

# ESTUDO DE CASO | PEER AMERICANO E PEER CHILENO



**PEER AMERICANO**

- + 200 Propriedades
- Mkt Cap USD 52,5 bi
- ABL 22,4 mm m<sup>2</sup>

**PEER CHILENO**

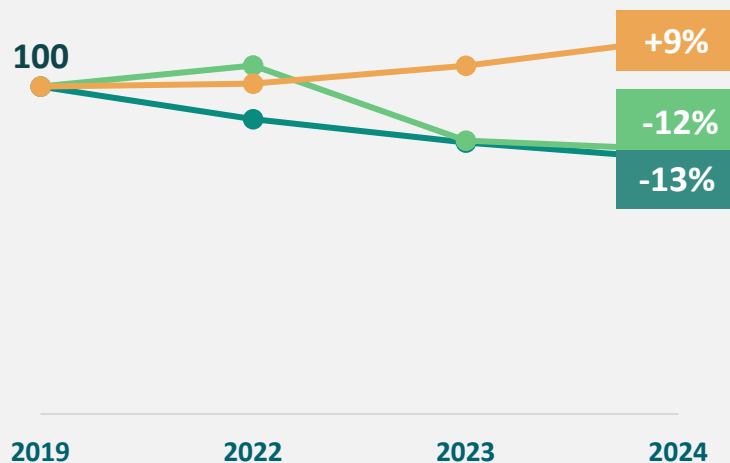
- 37 Shoppings
- Mkt Cap USD 4,4 mn
- ABL 2,3 mm m<sup>2</sup>

**A**

- 47 Shoppings
- Mkt Cap USD 1,9 bi
- ABL 1,9 mm m<sup>2</sup>

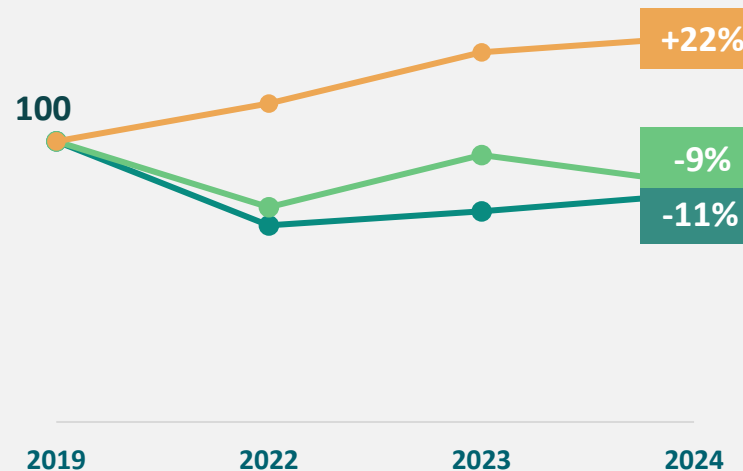
### Vendas / m<sup>2</sup>

Termos Reais  
2019 = Base 100



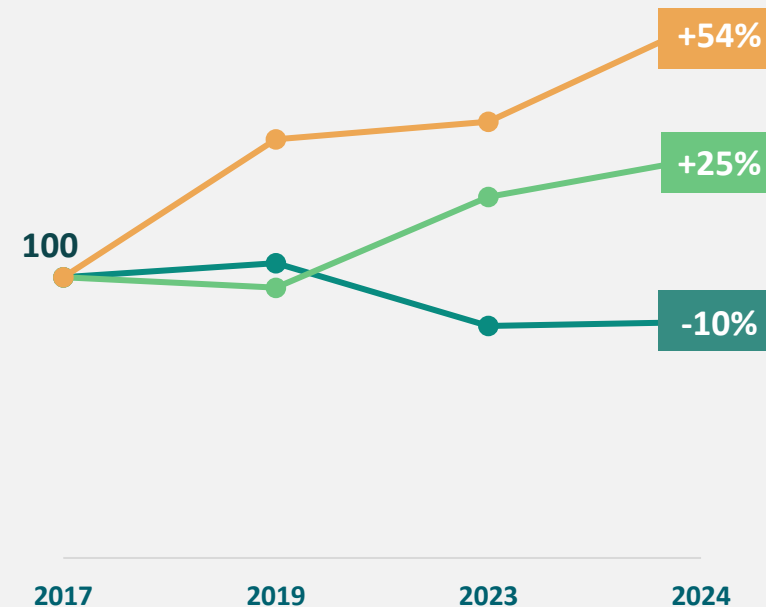
### NOI / m<sup>2</sup>

Termos Reais  
2019 = Base 100



### FFO / Ação

Termos Reais  
2017 = Base 100

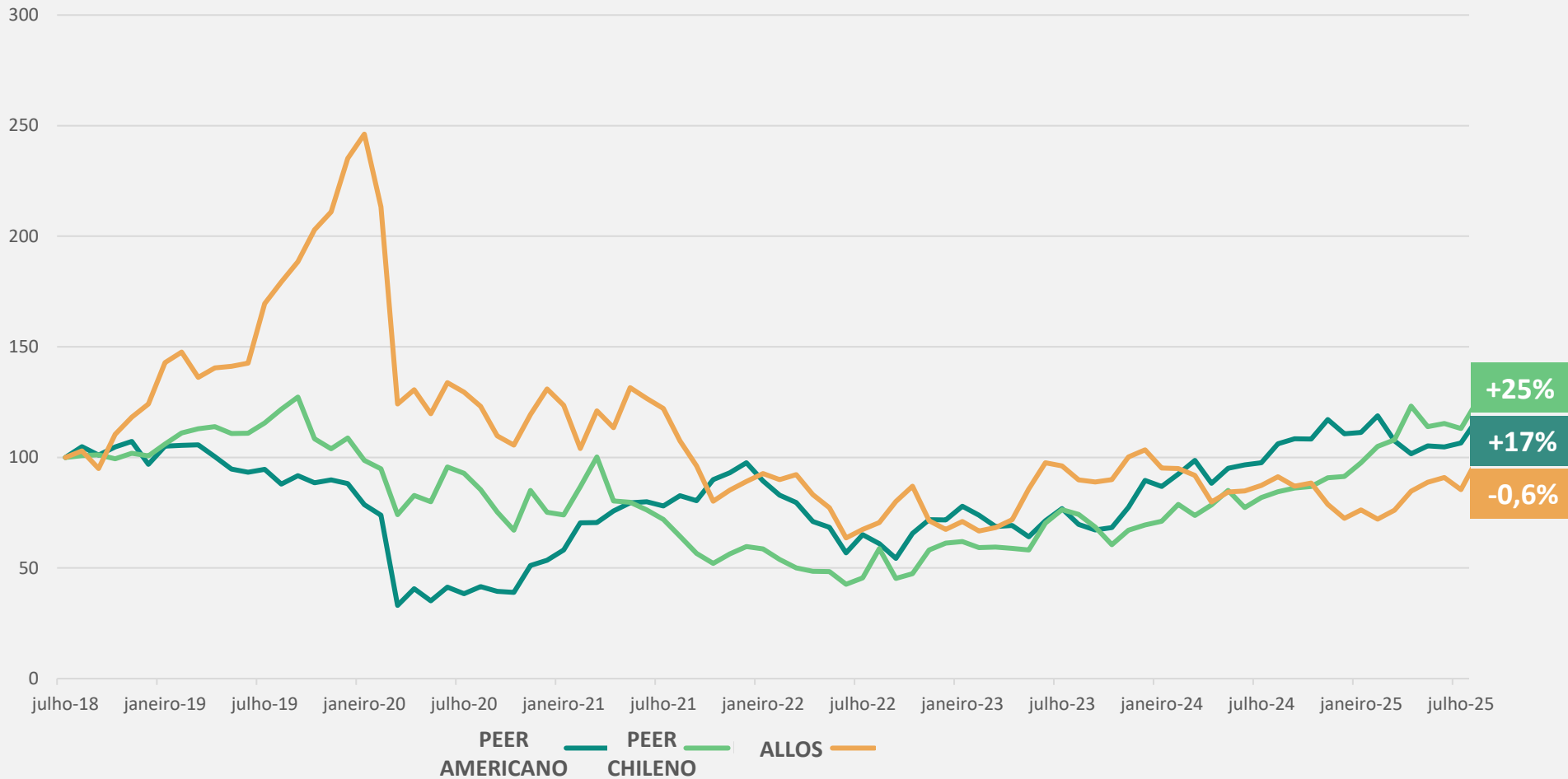


# ESTUDO DE CASO | PEER AMERICANO E PEER CHILENO



## Desempenho das Ações

Base 100 = Jul-18 Termos reais Ajustado



*Análises de Múltiplos*

*P/FFO 2025E<sup>1</sup>*

**ALOS3: 8.7x**

**PEER CHILENO: 13.1x**

**PEER AMERICANO: 14.4x**

<sup>1</sup> JP Morgan Estimativas

# Remuneração Recorrente Executiva 2025

Atrair e motivar talentos, garantir a equidade interna e a competitividade do mercado



Incentivos de curto prazo **75%**

**Metas Corporativas** | **Desempenho financeiro** focados em converter resultados em **fluxo de caixa**

**Metas Específicas** | **Aspectos qualitativos**

**Avaliação de desempenho** | **Desempenho individual**

Incentivos de longo prazo **25%**

**Participação Equivalente**

Participação equivalente no mesmo valor (1-1) | **3 anos de aquisição**

**Ações por Desempenho**

Recebida somente mediante o cumprimento das métricas de desempenho:

- (i) **Retorno Total da Ação** vs. Peers e;
- (ii) Crescimento do **EBITDA**

Concessão de ações com **3 anos de aquisição**

Pode ser alavancado de acordo com o desempenho

# Remuneração Executiva Única de Fusão

Reter e recompensar executivos por suas funções no processo de fusão e integração

Retenção única e compensação de recompensa

Despesas não monetárias de 2025  
R\$20MM

## Programa de Associação

Reter e recompensar executivos por seus papéis na fusão e processos de integração

Único programa com ações concedidas em Dezembro de 2023

7 anos de aquisição, com despesas contabilizadas durante o período, sem novos desembolsos

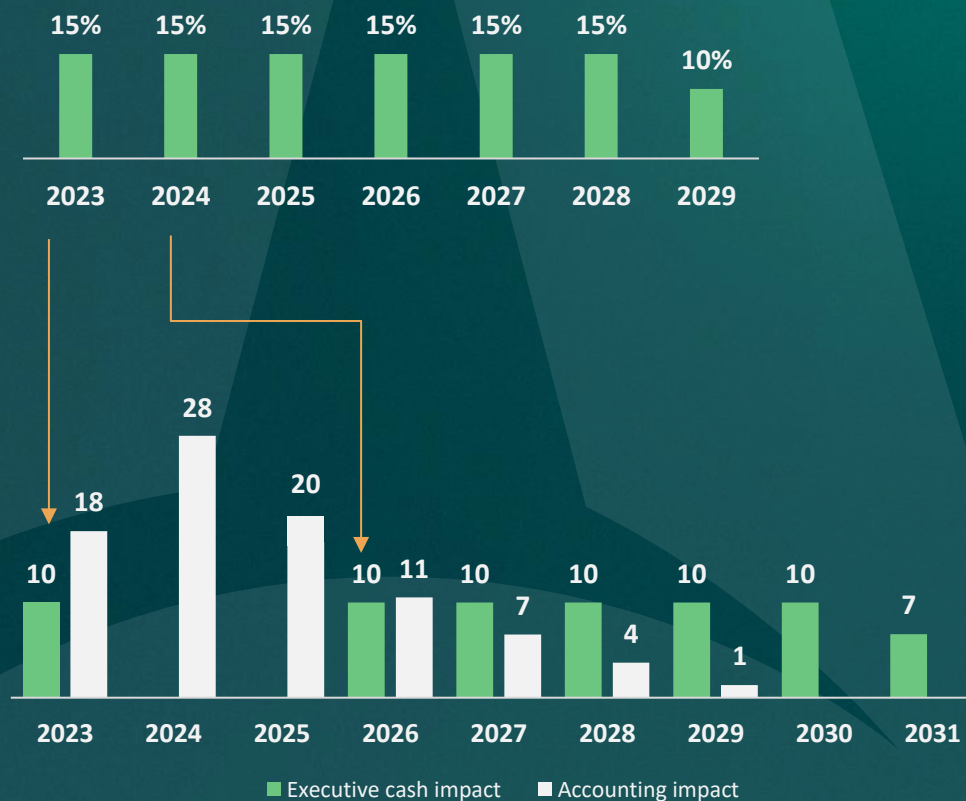
15% das ações adquiridas por ano e 10% no 7º ano

Lockup de 2 anos para cada aquisição, exceto para a primeira aquisição em 2023

O reconhecimento contábil é diferente do impacto no caixa para os executivos

Impacto de caixa para executivos tem o seguinte cronograma:  
- 15% em 2023  
- 15% de 2026 até 2030 – 2 anos de bloqueio após a aquisição  
- 10% em 2031 – 2 anos de bloqueio após a aquisição

## Cronograma de Aquisição de Executivos



\*Impacto em caixa para os executivos, descontado de impostos. Considera ações por R\$24,00

# Institutional Presentation

MARCH 2026

**ALLOS**

# ALLOS

We exist to **connect**  
**people, business and**  
**society,**  
serving and delighting  
everyday



Moments that  
**delight and  
transform**

ALLOS is the **most innovative  
platform** of services,  
entertainment, lifestyle and  
shopping in **Latin America**



# Strategic Pillars



Strengthen a **CULTURE** of continuous evolution with simplicity



Deliver the best **CONSUMER EXPERIENCE** whitening every trade area



Maintain a **CAPITAL STRUCTURE** aligned with a market leading **PORTIFOLIO**



Commitments to **SUSTAINABILITY**

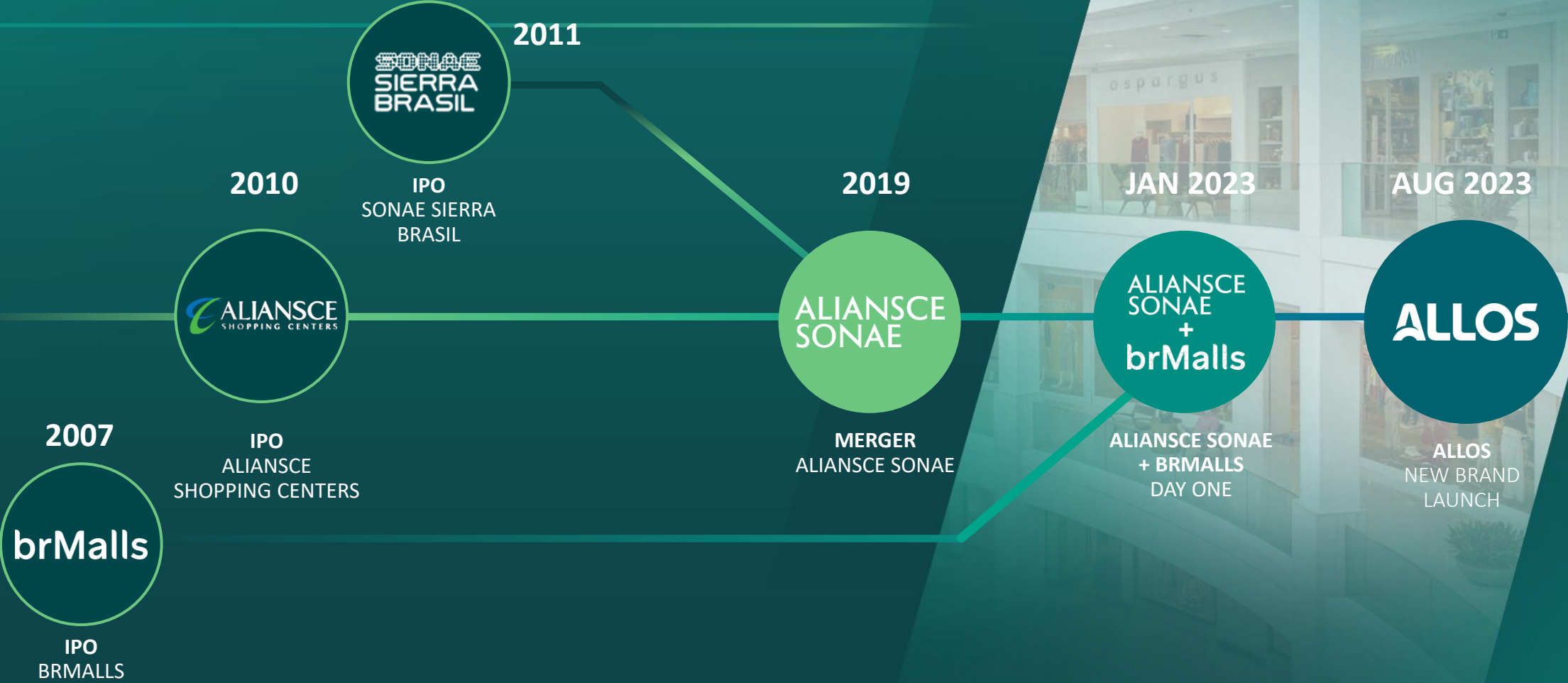


Pursue **RESULTS** with efficiency



Foster **INNOVATION** to reinforce our ecosystem

# COMBINATION OF 3 COMPANIES WITH DIFFERENT STRUCTURES, CULTURES, AND SYSTEMS



# We are ALLOS

In numbers

 **51** MALLS

 **45** OWNED MALLS

 **+43B** TOTAL SALES

 **+13 MIL** STORES

 **+15 MM** UNIQUE VISITORS



# THE COMPANY'S STRENGTH

2025 vs 2024

 R\$ **2.8 billion** **+7.0%**  
NET REVENUE

 R\$ **2.5 billion** **+5.9%**  
NOI

 R\$ **2.1 billion** **+7.5%**  
EBITDA

 R\$ **1.3 billion** **+2.8%**  
FFO

 R\$ **2.70** /share **+4.3%**  
FFO/share

Our malls,

# Consumers' destinations

Largest malls  
**TOTAL SALES**

**+R\$400 million**

**+R\$1 billion**

**ALLOS**

Portfolio: 45 Malls

**R\$42.1bi**  
Annual Sales

**45**  
Malls

**18**  
Malls

**PEER A**

Portfolio: 20 Malls

**R\$25.8bi**  
Annual Sales

**18**  
Malls

**11**  
Malls

# MAINTAINING RELEVANCE WITH KEY MARKET PARTNERS

## ALLOS' PRESENCE ACROSS MAJOR RETAIL GROUPS

#stores

GRUOP	ALLOS	PEER A	PEER B
<b>AZZAS</b> 2154	<b>246</b>	138	137
<b>TRACK &amp; FIELD</b>	<b>34</b>	16	17
<b>VIVARA</b>	<b>78</b>	35	29
<b>RENNER</b>	<b>102</b>	43	29
<i>Kopenhagen</i>	<b>59</b>	21	20
<b>CENTAURO</b>	<b>41</b>	17	16
<b>LUXOTICA</b>	<b>71</b>	47	24



Franca Shopping - SP

# MAINTAINING RELEVANCE WITH KEY MARKET PARTNERS

## ALLOS' PRESENCE ACROSS MAJOR RETAIL GROUPS

GROUP	ALLOS % in the group		Group % in ALLOS
	% STORES	% SALES	% RENT
<b>TRACK &amp; FIELD</b>	<b>9%</b>	<b>16%</b>	<b>0.3%</b>
<b>RENNER</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	<b>3.4%</b>
<b>VIVARA</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>1.0%</b>
<b>CENTAURO</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>1.1%</b>
<b>AZZAS</b> 2154	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>2.7%</b>

Reference date: 3Q25 - Based on the latest information provided by the groups analyzed

# A MIX THAT EXPANDS SHARE OF LIFE

Trending segments include leisure, sports, convenience, and services, with wellness identified as a growing segment.

## QUALIFICATION:



3 Stores



34 Stores



29 Stores

LE LIS BLANC

13 Stores



17 Stores

SEPHORA

9 Stores

## | EVOLUÇÃO DE MIX Nº DE OPERAÇÕES x JAN 24

SPORTS

**+36%**

+79 STORES



COSMETICS

**+33%**

+124 STORES



FITNESS CENTER

**+30%**

+9 STORES



WOMEN'S FOOTWEAR

**+19%**

+68 STORES



JEWELRY & WATCHES

**+15%**

+34 STORES



**H&M** 1<sup>st</sup> FULL STORE IN  
**BRAZIL** Parque Dom Pedro

WOMEN, MEN, KIDS AND HOME

COMING SOON TO TWO MALLS IN RIO DE JANEIRO

# RELEVANT BRANDS ALL ACROSS BRAZIL



**OPENED STORES**  
In the last 2 Years:

Life By Vivara	+ 19
Gelato Borelli	+ 19
Adidas	+ 17
Live!	+ 13
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, Catuaí Londrina



**POBRE JUAN**

Boulevard Belém, Center Uberlândia and Campo Grande



**H&M**

Parque Dom Pedro e Norte Shopping

# RATIONALIZED PORTFOLIO: STRATEGIC DIVESTMENTS

2019

44 brMalls

20 ALIANSCE  
SHOPPING CENTERS

9 SONAE  
SIERRA  
BRASIL

73 total

2025

45  
ALLOS

Simple and more  
homogeneous portfólio,  
keeping relevance.

# MARKET SHARE LEADER IN BRAZIL

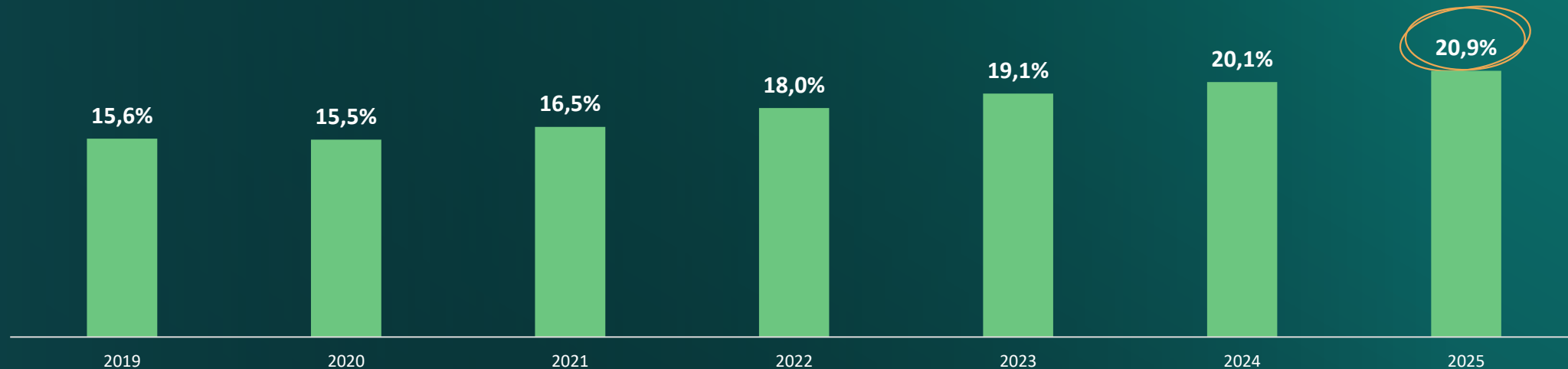
ALLOS REPRESENTS

# 21%

OF TOTAL SALES IN THE SECTOR IN BRAZIL

## ALLOS' REPRESENTATIVENESS IN BRAZIL

Sales Market Share



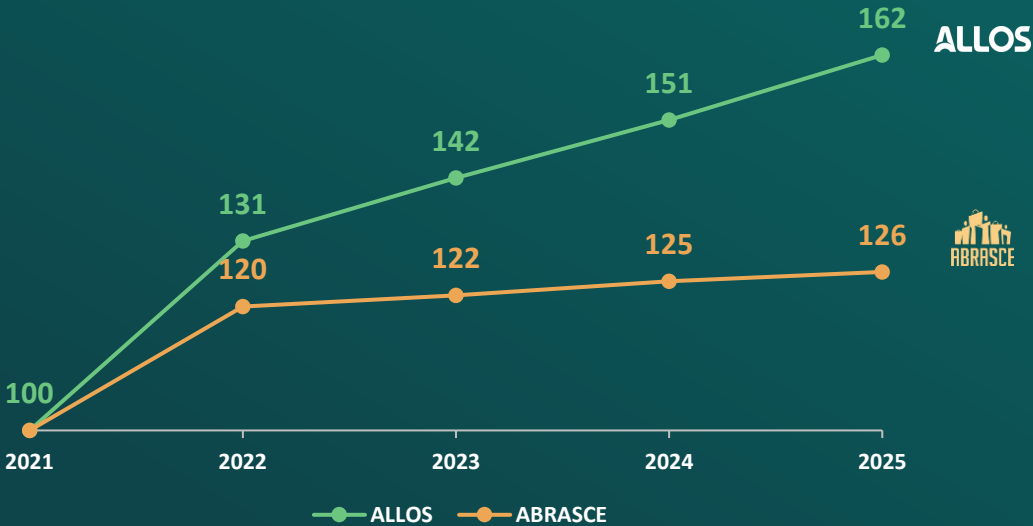
# MARKET SHARE LEADER IN BRAZIL

ALLOS REPRESENTS

# 21%

OF TOTAL SALES IN THE SECTOR IN BRAZIL

## TOTAL SALES GROWTH (HUNDRED BASIS)



## MARKET SHARE

- NORTH: 46% SALES
- NORTHEAST: 14% SALES
- MID WEST: 24% SALES
- SOUTHEAST: 22% SALES
- SOUTH: 13% SALES



# GENERATION VALUE

SINCE DAY ONE



## PORTFOLIO MANAGEMENT

**13** ASSETS  
DIVESTED

R\$ **2,5** bi

**8,6%**  
AVG. CAP RATE<sup>1</sup>



## SHAREHOLDERS RETURN

BAYBACK +  
DIVIDENDS

R\$ **3,0** bi



## LIABILITY MANAGEMENT

R\$ **4,3** bi  
NEW DEBT

R\$ **2,9** bi  
PREPAYMENTS



Company of the Year  
2024 and Best Company  
in the Real Estate and  
Construction category



Best company in the  
Real Estate industry

**EXTEL**<sup>®</sup>  
AN INSTITUTIONAL INVESTOR COMPANY

Top 3 in 6 strategy categories

- BEST CEO
- BEST CFO
- BEST Company Board
- BEST Investor Day
- BEST IR Program
- BEST IR Team

<sup>1</sup>Since 2023

# POTENTIAL SHAREHOLDER RETURNS



\*2017 calculated considering ALSO Merger's share ratio

# ROBUST BALANCE

## STRONG CASH GENERATION

### AMORTIZATION SCHEDULE

R\$ mm



AVERAGE COST OF DEBT

CDI + 0.7%



LEVERAGE

**1.7x**

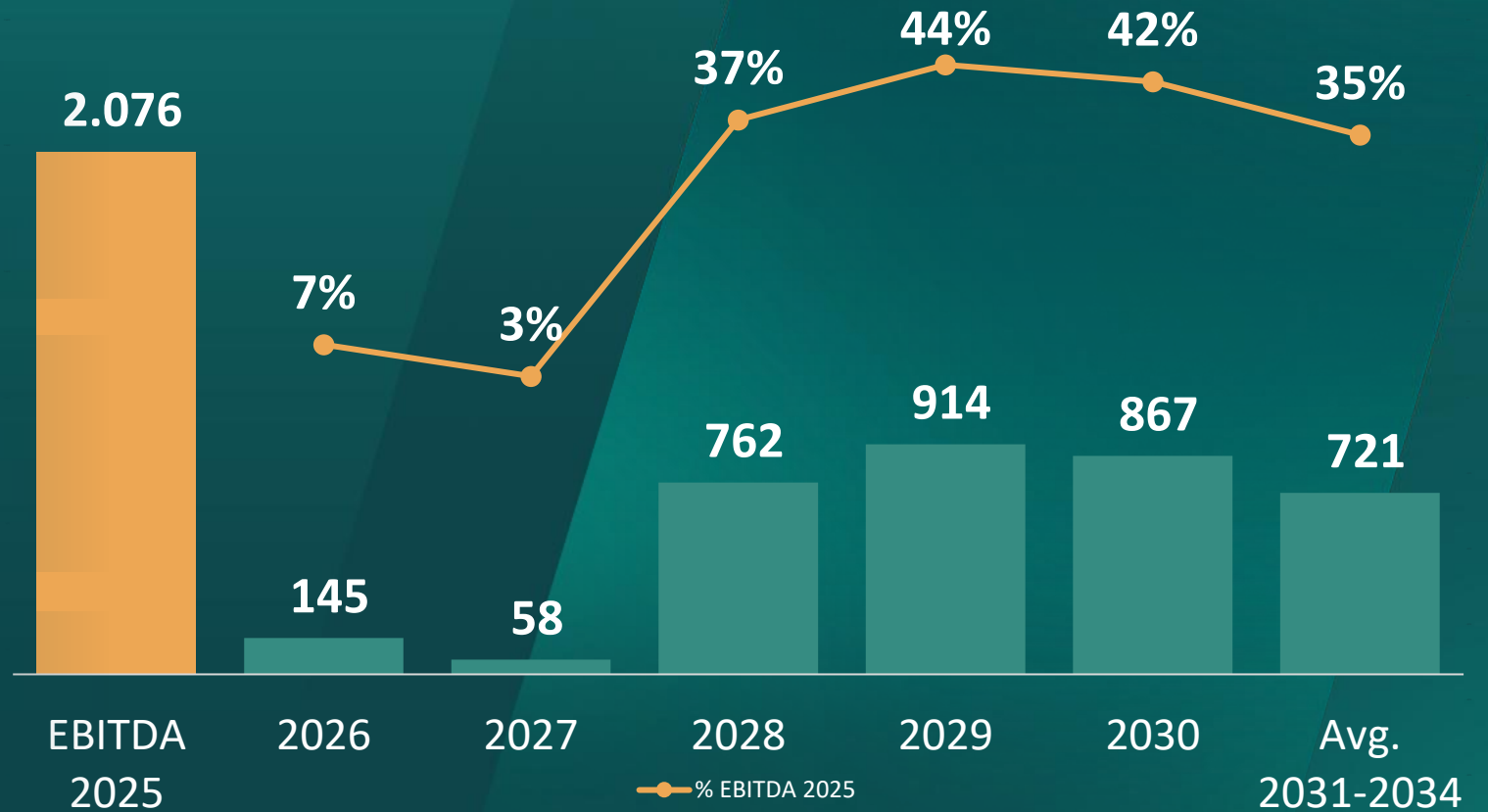
DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA



DEBT PROFILE

**98.3%**

CDI

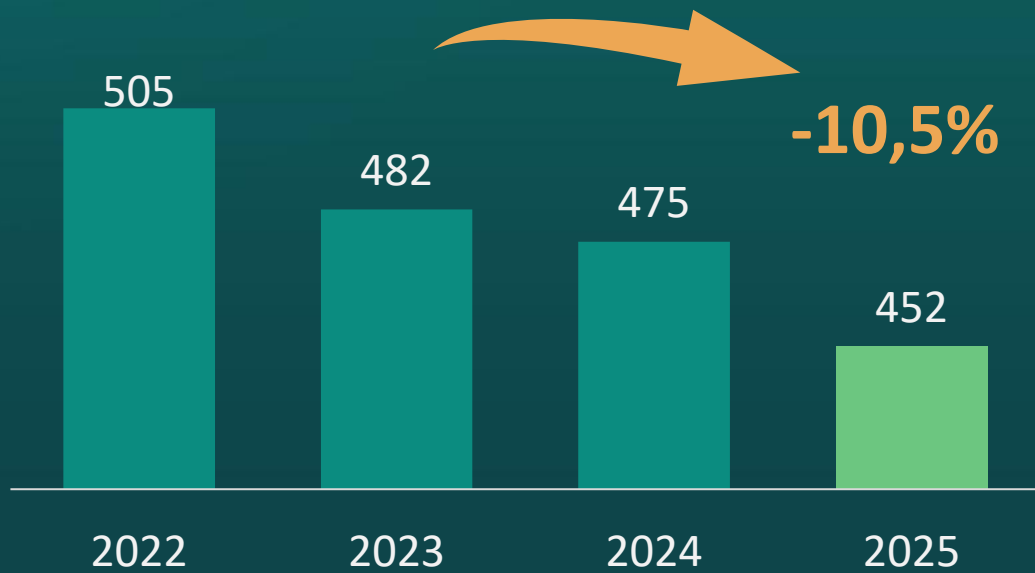


# OPERATIONAL EXCELLENCE

WHAT WE'VE DONE



SG&A inflation adjusted | R\$ m m



## EFFICIENCY LEVERS



PEOPLE



OFFICES



SYSTEMS



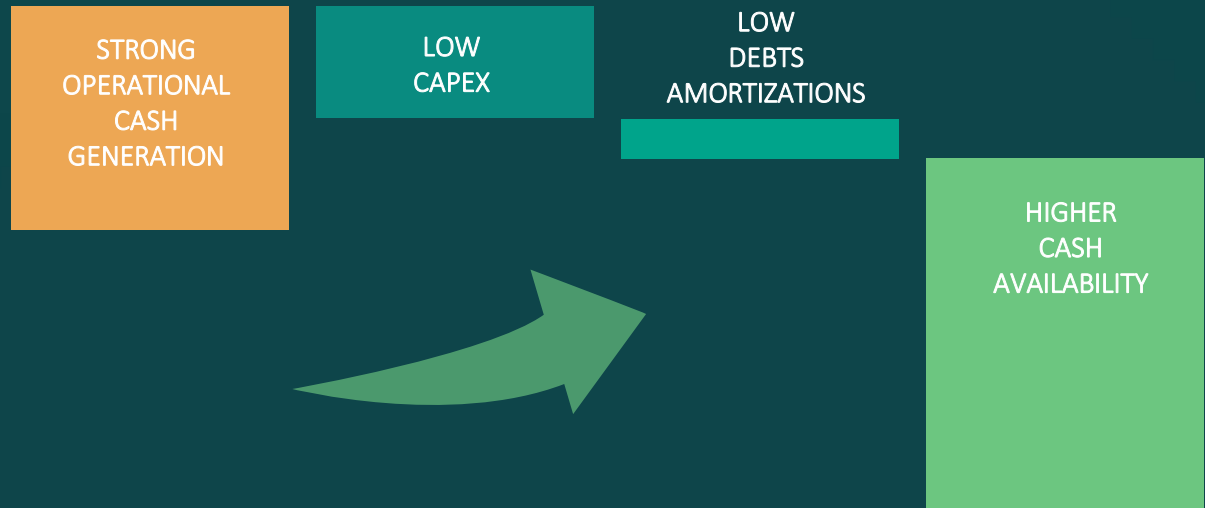
CONSULTING

**Most relevant impacts from 1Q26 onwards**

<sup>1</sup>Reported SG&A, adjusted by IPCA from January 1 of the initial year to December 31, 2025.

# CAPITAL ALLOCATION

## SUSTAINABLE LONG-TERM STRATEGY



HIGHER CASH GENERATION

ACCELERATED DELEVERAGING

Pursuing a leverage of approx. **2.0x** net debt/ EBITDA

# DIVIDENDS DISTRIBUTION

**EFFICIENT  
LEVERAGE  
BALANCE SHEET**

AROUND  
**2,0x**  
NET DEBT/EBITDA

**High balance  
sheet  
liquidity**

**Cronograma de  
amortizações  
alongado**

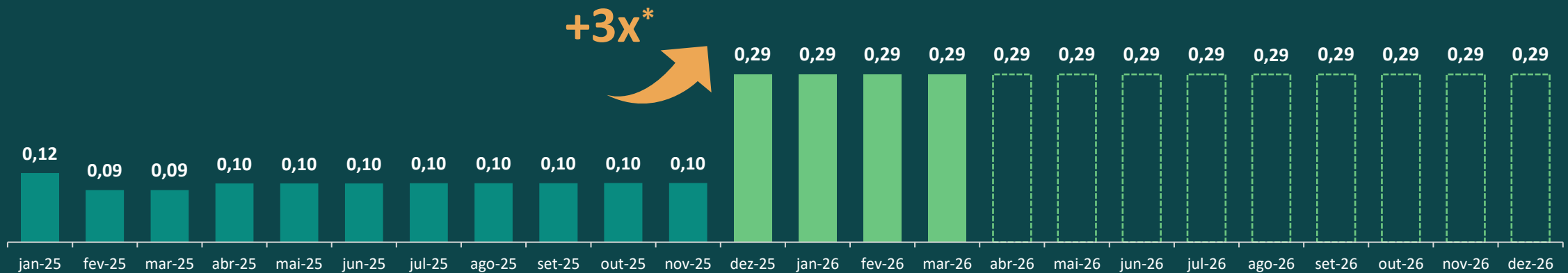
**Strong  
operating  
cash  
generation**

**Lower  
CAPEX**



**R\$ 1.9** billion  
in Dividends  
from Dec/25 until Dec/26<sup>1</sup>

Dividends/loE per share<sup>1</sup> | R\$



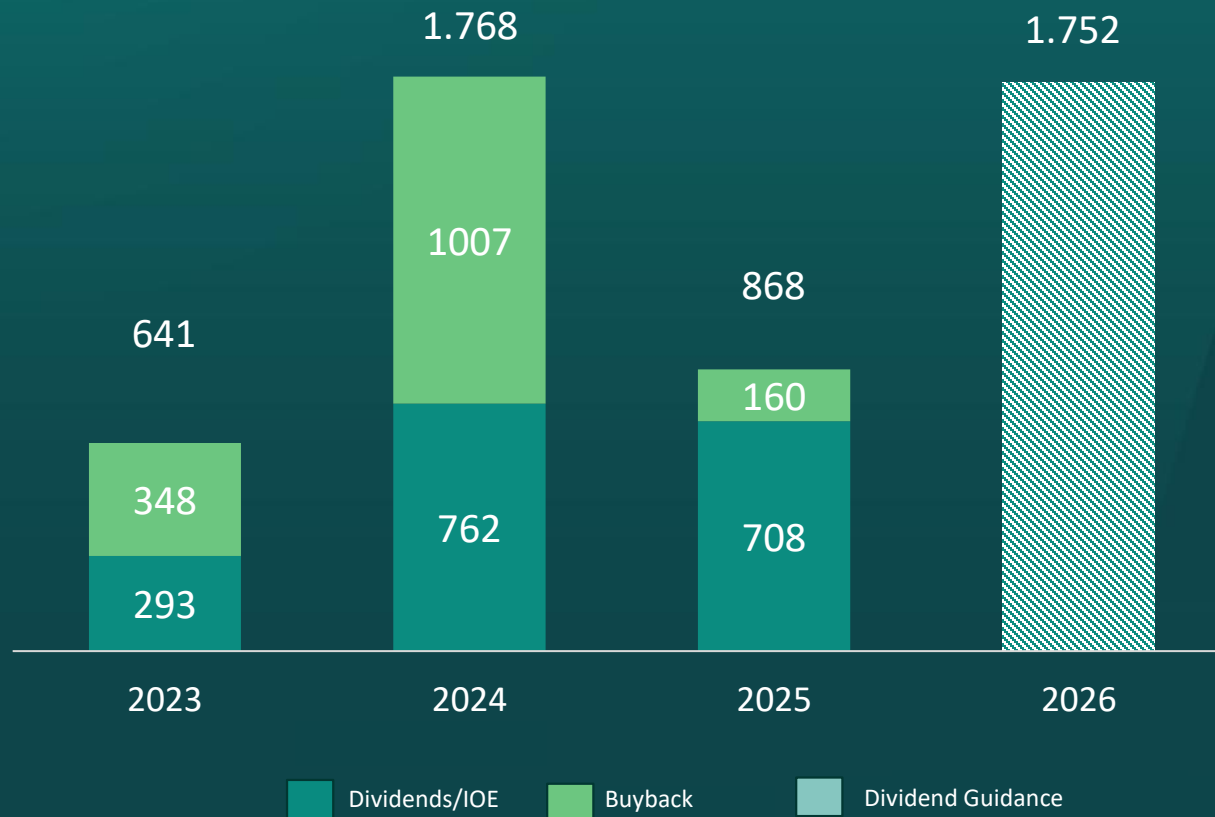
<sup>1</sup> Considers dividends already approved for December 2025 and the first quarter of 2026, added to the central point of the expectation of dividends/JCP for the other months of 2026. \* Approximately

<sup>2</sup> Considers closing prices on 11/10/2025

# CAPITAL ALLOCATION

## SHAREHOLDER RETURN

R\$ **3.3** billions 2023-2025



Since Oct/24, with **monthly** dividends/IOE



2026 | Monthly distribution of **R\$0.28 – R\$0.30** per share



Pursue efficient leverage around **2.0x** net debt/EBITDA

# GROW OUR BUSINESS



Looking inward to grow better  
Increasing **productivity** of existing assets



Small **expansions and redevelopments** with fast execution and returns



**Mixed-use projects** not requiring own capital allocation

# DIGITAL INITIATIVES BOOSTING OUR PLATFORM STRENGTH

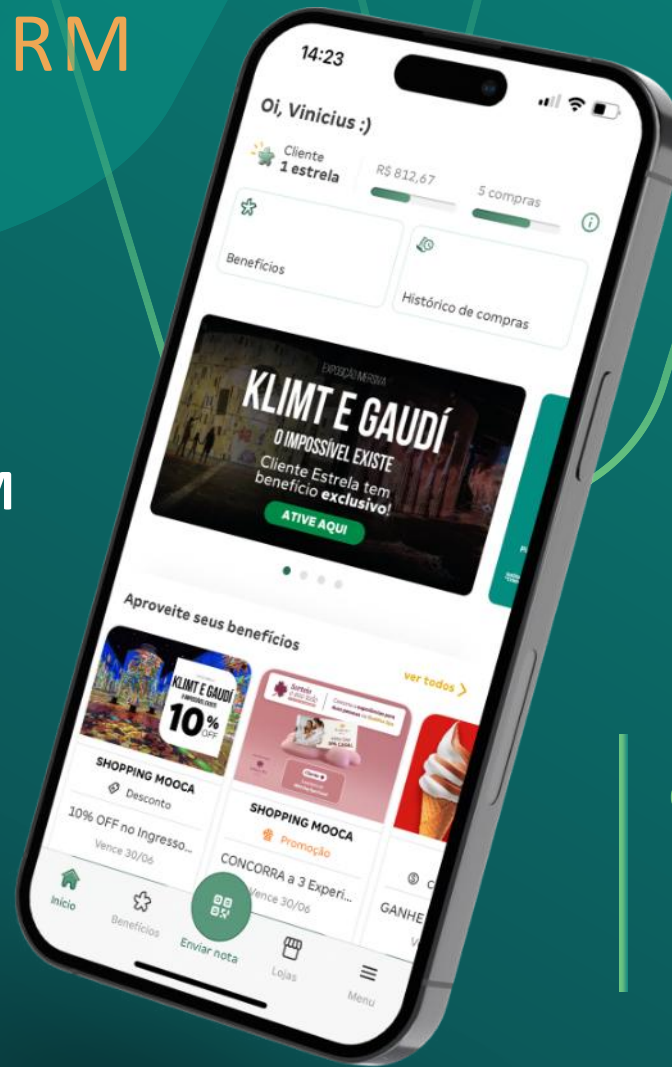
+2 mn

BENEFITS PROGRAM  
MEMBERS

+10 bn

GMV CAPTURED

*Since launch*



+600

BRANDS OFFERING  
REWARDS IN THE  
BENEFITS PROGRAM

+70 mn

ACCESSES

*IN 2025 APP + WEBSITE*

# DIGITAL INITIATIVES BOOSTING OUR PLATFORM STRENGTH

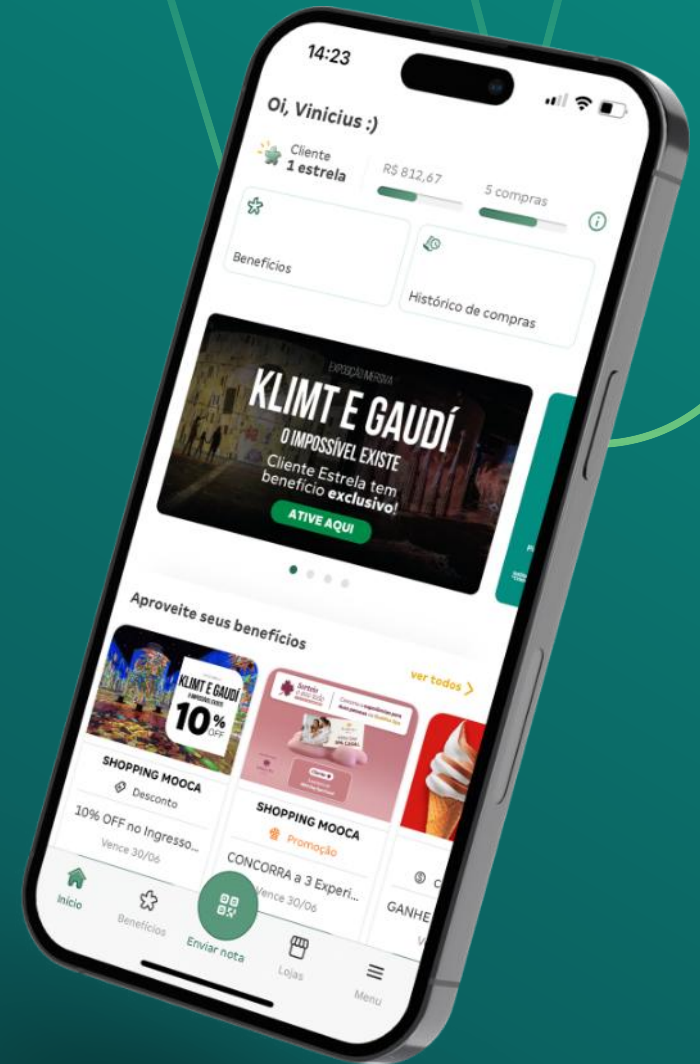
+30%

AVERAGE  
GMV RECOGNITION

+17%

INCREASE IN VISITS  
AFTER SENDING  
1<sup>ST</sup> INVOICE

## PROGRAM ROLL OUT



# helloo,



PRESENT IN MORE THAN 60 CITIES



30 EXTERNAL PANELS



MORE THAN 110 MALLS



17 AIRPORTS



MORE THAN 5k RESIDENTIAL BUILDINGS



HELLOO LIVE: EXCLUSIVE LIVE MARKETING AGENCY

# +20%

growth in media revenue

2025 vs 2024

# RESULTS 2025

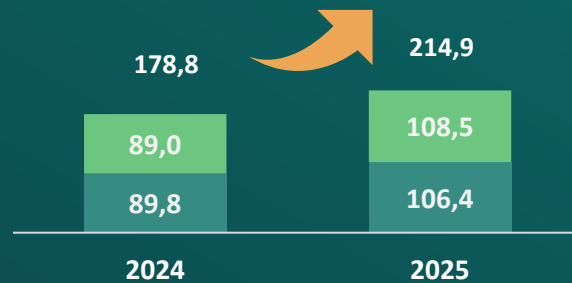
## helloo,

ALLOS

### Media Gross Revenue

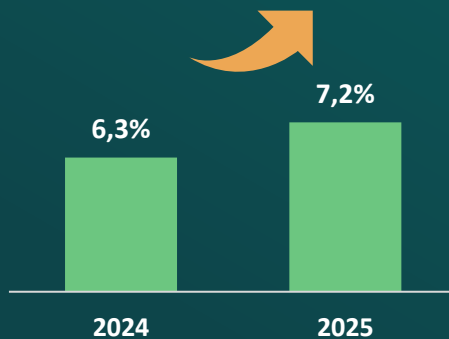
(R\$ MN)

+20,2%



Mídia | Locação ■ Mídia | Serviços

+90 bps



## R\$215 MM

Revenues in 2025

## 20.2%

of Growth 2025 x 2024

## 7.2%

Of total gross revenue of the Company in 2025

## +90 bps

Growth as a percentage of gross revenue



# SHORT-TERM DEVELOPMENT

## RELEVANT PROJECTS BEING DELIVERED

Del Rey  
Expansão  
Boulevard



Opened in Ago/25

Recife  
Parque Gourmet



Opened in Nov/25

Maceió  
Expansão L3



Opened in Nov/25

Parque Dom Pedro  
Redesenvolvimento  
Setor Colinas

Opened in Dec/25



Shopping da Bahia  
Requalificação do L3  
e modernização da  
fachada

Opened in Jul/25



Opened in Ago/25

Opened in Nov/25

Opened in Nov/25

Opened in Dec/25

Opened in Jul/25



# Private Area

AVAILABLE MIXED-USE

**1,7** mn de sqm



**69**

Towers



**14**

Malls



**08**

States

**Mixed-use** SIGNED CONTRACTS<sup>1</sup>



+R\$ **539** mn

Cash Flow  
from 2025  
to 2036



+ **30** k

People in  
Primary Area

# MIXED USE PROJECTS

RELEVANT MASTERPLANS UNLOCKING VALUE FOR THE COMPANY

Private area of the Complex

**MALL**

**SQM**

**Passeio das Águas - GO**

**384,358**

**Parque Dom Pedro - SP**

**349,719**

**Parque Shopping Maceió - AL**

**210,422**

**Catuaí Londrina - PR**

**126,419**

**Shopping da Bahia - BA**

**93,376**

**Shopping Recife - PE**

**57,119**



Parque Shopping Maceió - AL



Passeio das Águas - GO



Shopping Recife - PE



Parque Dom Pedro - SP

Images are illustrative.

# A THRIVING ENVIRONMENT FOR SUSTAINABLE LONG-TERM GROWTH



## MIXED-USE

1,7mm SQM

Área Privativa disponível



Londrina -  
PR



## EXPANSION

100 k SQM

ABL em desenvolvimento



Campo Grande - MS



## REDEVELOPMENT

118 k SQM

Área de intervenção



Parque Dom Pedro - SP

# GOVERNANCE

ALLOS



# CORPORATE GOVERNANCE

MAKING THE RIGHT CHOICE IS PART OF OUR MISSION

Nossos diferenciais

THE ONLY COMPANY IN THE SECTOR LISTED ON THE NOVO MERCADO, B3

CORPORATION STRUCTURE + REFERENCE SHAREHOLDERS

1 SHARE = 1 VOTE

STATUTORY AUDIT AND RISK MANAGEMENT COMMITTEE ESTABLISHED SINCE 2022

PROTECTION AGAINST DISPERSED SHAREHOLDER BASE SET AT 25%

# GOVERNANCE SHAREHOLDERS

<b>CPPIB'</b>	<b>9.0%</b>
<b>Alexander Otto Group</b>	<b>6.8%</b>
<b>Sonae Sierra</b>	<b>5.3%</b>
<b>Guepardo Investimentos</b>	<b>5.4%</b>
<b>SPX Gestão</b>	<b>5.2%</b>
<b>Renato Rique</b>	<b>3.6%</b>
<b>Treasury Shares</b>	<b>1.0%</b>

**OTHERS**

**FOREIGN**  
**38%**

**NATIONAL**  
**62%**

Reference date: December 2025

## REFERENCE SHAREHOLDERS

Strategic and long-term investors

### RENATO RIQUE

Over 40 years of experience in the mall industry. Founder of Aliance Sonae Shopping Centers.

### CANADA PENSION PLAN INVESTMENT BOARD (CPPIB)

The largest Canadian pension fund has approximately C\$536 billion in assets under management and investments in 64 countries.

### ALEXANDER OTTO GROUP

ECE: 200 malls managed, located in 12 countries.

### SONAE SIERRA

Owner of 25 malls and responsible for the management and/or commercialization of 170 real estate assets.

**VOTE CALCULATIONS FOR REFERENCE SHAREHOLDERS ARE LIMITED TO A 25%.**

GOVERNANCE

# BOARD OF DIRECTORS

UNIFIED TERM UNTIL AGM 2027

## BOARD OF DIRECTORS

Renato Rique - Chairman

Fernando Oliveira  
Vice Chairman

Carla Scmitzberger  
Independent Member

Marcos Haertel  
Member

Eduardo Mestieri  
Independent Member

Peter Ballon  
Member

Marilia Rocca  
Independent Member

Volker Kraft  
Member

Roberto Junqueira  
Neto  
Independent Member

## DIVERSITY IN THE BOARD

44%

INDEPENDENT  
MEMBERS

22%

WOMEN

## Fiscal Council

3 FULL MEMBERS

3 ALTERNATES

PURPOSE-DRIVEN LEADERSHIP  
ALIGNED WITH GROWTH AND  
STABILITY STRATEGIES.

FINANCIAL MANAGEMENT

INDUSTRY KNOWLEDGE

STRATEGIC PLANNING

INNOVATION

GOVERNANCE  
EXECUTIVE BOARD

*Talents that add experience and knowledge to the leadership team*

RAFAEL SALES

CEO



**DANIELLA  
GUANABARA**

FINANCE AND IR



**VICENTE  
AVELLAR**

OPERATIONS



**RENATO  
FLOH**

LEASING



**RENATA  
CORREA**

PEOPLE AND  
PERFORMANCE



**MARIO  
OLIVEIRA**

DEVELOPMENT AND NEW  
BUSINESS



**MAURO  
JUNQUEIRA**

INVESTMENTS AND  
M&A



**PAULA  
FONSECA**

LEGAL

\* Directors with targets directly related to sustainability

GOVERNANCE

# COMPENSATION

Attract and motivate talent, ensure internal equity and market competitiveness

## COMPOSITION

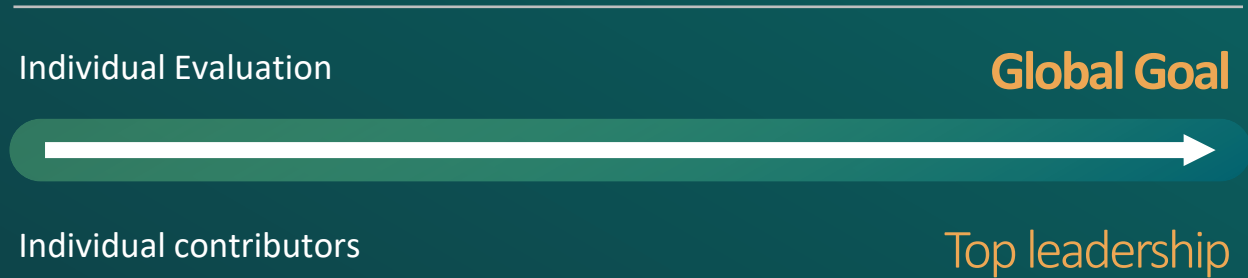


### Short-Term Compensation

**Global Goals** | Financial performance focused on converting results into cash flow

**Specific Goals** | Directed to qualitative aspects

**Performance Evaluation** | Individual performance



### Long-Term Compensation

**ALLOS Partner Program**  
*Matching + Performance Shares*



# SUSTAINABILITY

ALLOS



# Sustainability

## ESG LONG-TERM PLANNING

Establishment of clear goals that must be adopted by the Company by 2030 and carbon neutrality by 2040.

## UN GLOBAL PACT

Public commitment as signatory to the UN Global Compact.

## S&P

Improvement on S&P ESG Score from 18 in 2023 to 46 in 2024.



## BLOOMBERG GENDER EQUALITY INDEX

Selected to compose GEI 2023 index, a reference on gender inclusion

## MOVER

Partnership with MOVER - a coalition of companies committed to promoting racial equity in Brazil – for the 3rd consecutive year

## CDP QUESTIONNAIRE

Improvement in CDP Score from C (2021) to B (2024).

### RECOGNITIONS





THANK YOU!

**ALLOS**

# CASE STUDY | AMERICAN PEER AND CHILEAN PEER



**AMERICAN PEER**

- + 200 Properties
- Mkt Cap USD 52.5 bi
- GLA 22.4 mn sqm

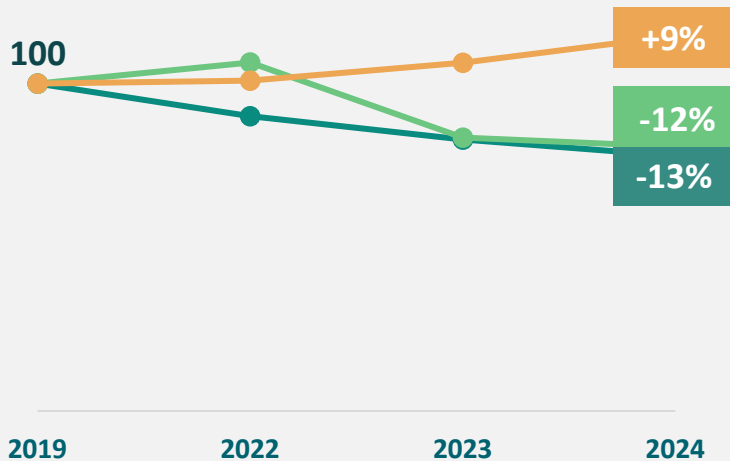
**CHILEAN PEER**

- 37 Malls
- Mkt Cap USD 4.4 mn
- GLA 2.3 mn sqm

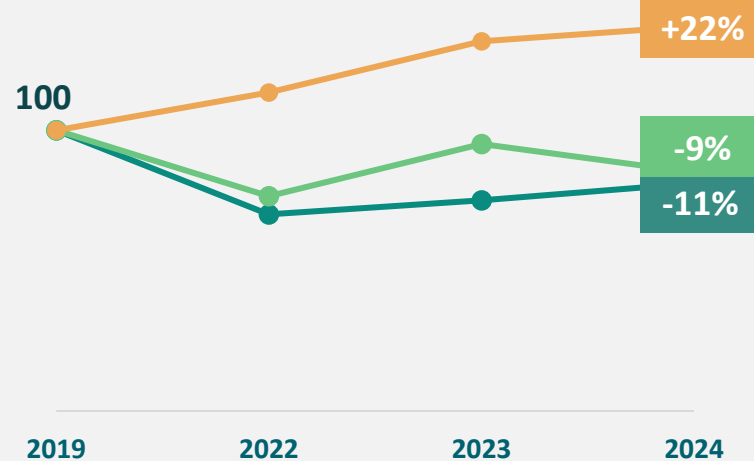


- 47 Malls
- Mkt Cap USD 1.9 bi
- GLA 1.9 mn sqm

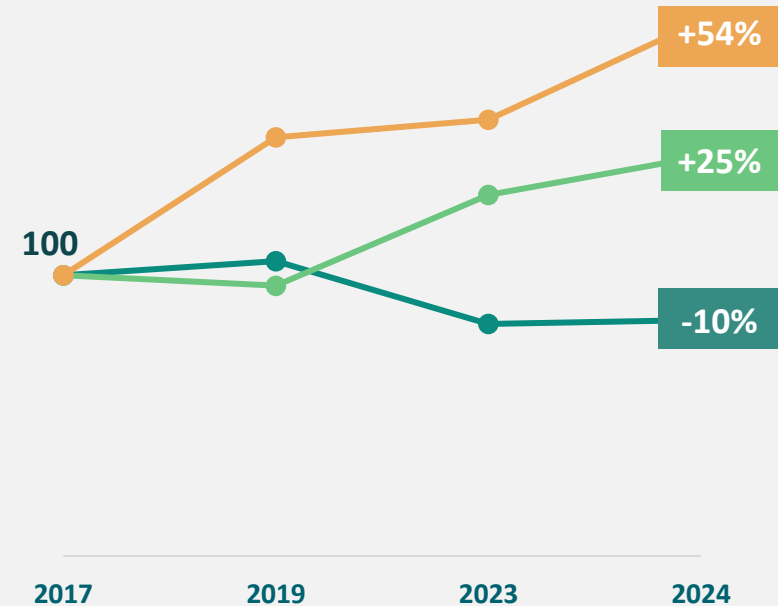
**Sales / sqm**  
Real Terms  
2019 = Base 100



**NOI / sqm**  
Real Terms  
2019 = Base 100



**FFO / Share**  
Real Terms  
2017 = Base 100

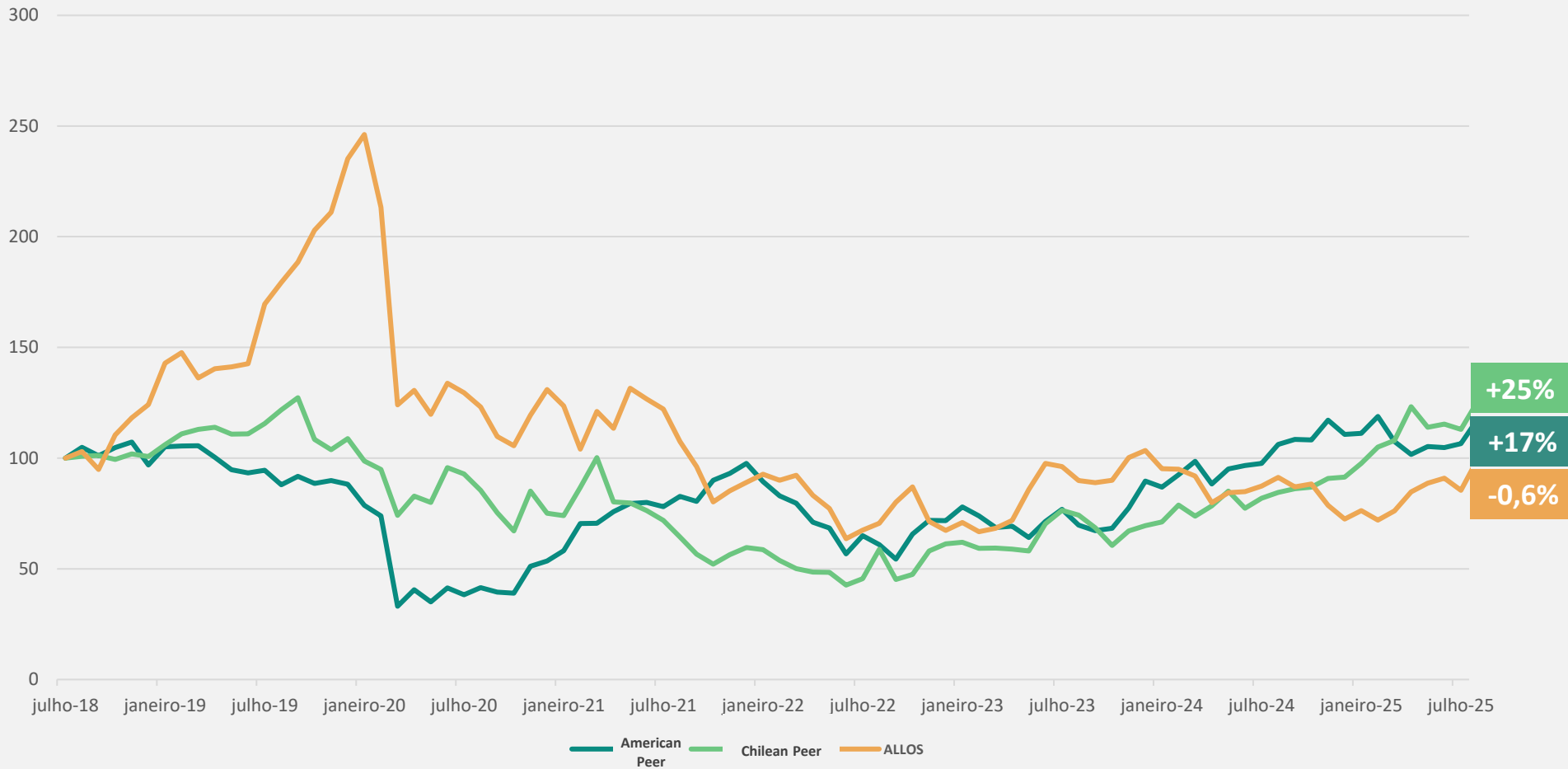


# CASE STUDY | AMERICAN PEER AND CHILEAN PEER



## Stock Performance

Hundred Base Jul-18 Real terms adjusted



*Multiples Analysis*

*P/FFO 2025E<sup>1</sup>*

**ALOS3: 8.7x**

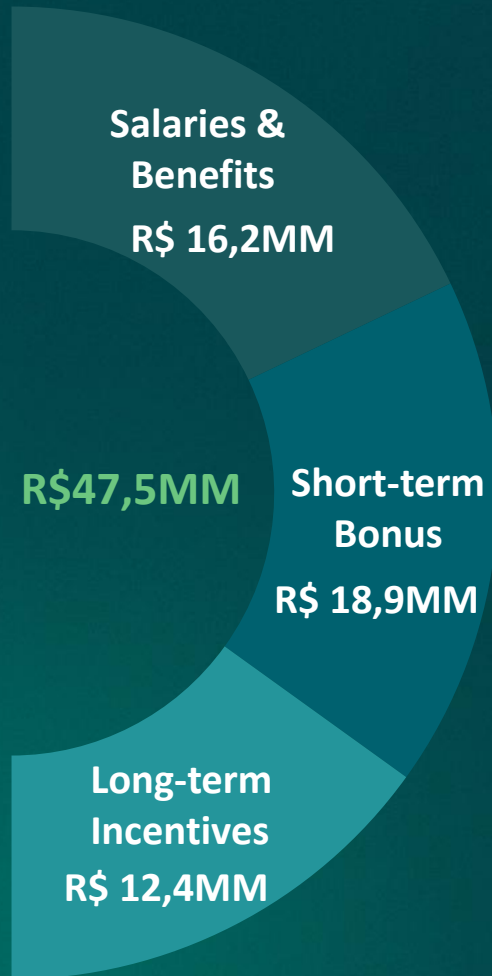
**CHILEAN PEER: 13.1x**

**AMERICAN PEER: 14.4x**

<sup>1</sup> JP Morgan Estimates

# Executive Total Compensation 2025

Attract and motivate talent, ensure internal equity and market competitiveness



Short-term incentives 75%

Long-term incentives 25%

Corporate Goals | **Financial performance** focused on converting results into **cash flow**

Specific Goals | **Qualitative aspects**

Performance assessment | **Individual performance**

## Matching Share

Matching at the same amount (1-1) | **3 years vesting**

## Performance Share

Received only upon achievement of performance metrics:

- (i) **Total Share Return** vs. Peers and;
- (ii) **EBITDA** Growth

Stock grant with **3 years vesting**

Can be leverage according to performance

# Executive One-off Merger Compensation

Retain and reward executives for their roles in the merger and integration process

## One time Retention and Reward Compensation

### Partnership Program

Retain and reward executives for their roles in the merger and integration process

One-off program with shares granted in December 2023

7 years vesting, with expenses booked during the period, with no new disbursements

15% of the shares vest per year, and 10% in the 7th year

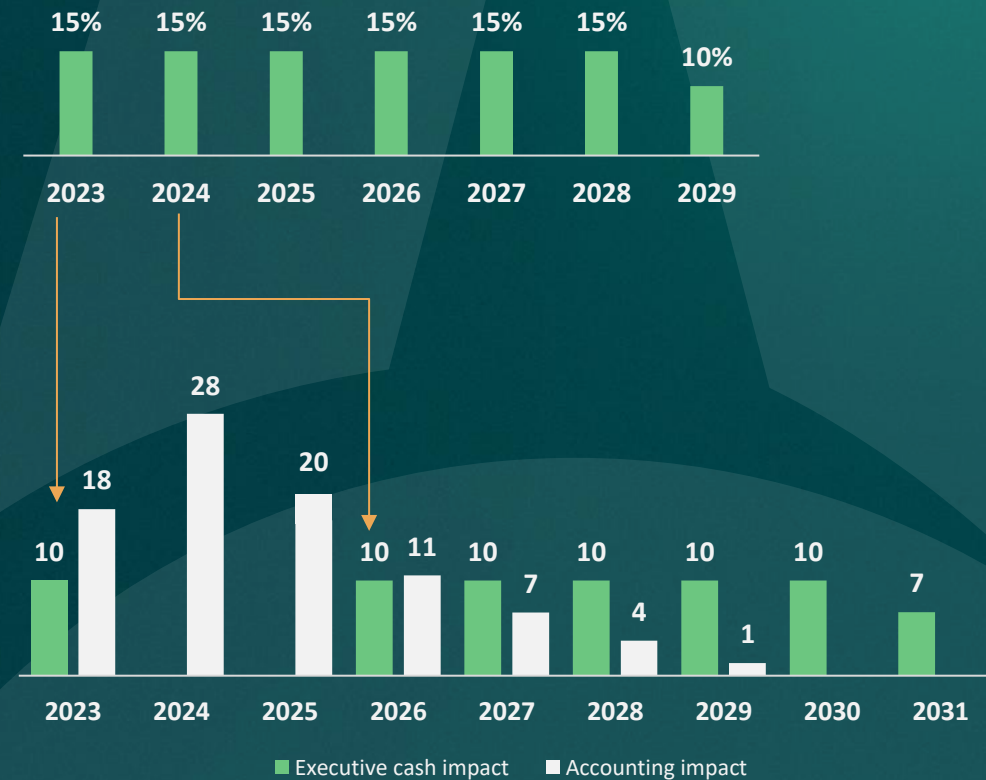
2-year Lockup for every vesting, except for the first vesting in 2023

The accounting impact differs from the cash impacts for executives

Cash impact for executives has the following schedule:

- 15% in 2023
- 15% from 2026 to 2030 – 2 year lockup after vesting
- 10% in 2031 – 2 year lockup after vesting

### Vesting Schedule for Executives



\*Cash impact for the executives, net of taxes. Considers Shares at R\$24.00