



IGUATEMI  
S.A.

*Resultados*

**3 T 2 3**

|                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Destaques do 3T23.....</b>                             | <b>4</b>  |
| <b>Comunicação Institucional e RI .....</b>               |           |
| Mensagem da Administração .....                           | 5         |
| Desenvolvimento Imobiliário .....                         | 8         |
| Relatório Sustentabilidade .....                          | 9         |
| Guidance.....                                             | 12        |
| Eventos .....                                             | 13        |
| Iguatemi One .....                                        | 16        |
| Iguatemi 365.....                                         | 17        |
| ESG.....                                                  | 18        |
| Cases .....                                               | 21        |
| <b>Principais Indicadores .....</b>                       |           |
| Desempenho operacional .....                              | 27        |
| Vendas .....                                              | 29        |
| Aluguel .....                                             | 30        |
| Taxa de Ocupação.....                                     | 31        |
| Custo de Ocupação e Inadimplência .....                   | 32        |
| <b>Resultado Consolidado .....</b>                        | <b>33</b> |
| <b>Resultado Shoppings .....</b>                          |           |
| Desempenho Econômico e Financeiro –Shoppings .....        | 35        |
| Receita Bruta – Shoppings .....                           | 36        |
| Custos e Despesas - Shoppings .....                       | 37        |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais - Shoppings ..... | 38        |
| <b>Resultado do Varejo .....</b>                          | <b>38</b> |
| <b>Resultado Financeiro .....</b>                         | <b>39</b> |
| <b>NOI, Lucro Líquido e FFO .....</b>                     | <b>40</b> |
| <b>Endividamento .....</b>                                | <b>41</b> |
| <b>Fluxo de Caixa e Investimentos .....</b>               | <b>43</b> |
| <b>Portfolio Iguatemi .....</b>                           | <b>44</b> |
| <b>Mercado de Capitais .....</b>                          | <b>48</b> |
| <b>Anexo .....</b>                                        | <b>51</b> |
| <b>Glossário .....</b>                                    | <b>56</b> |

# TELECONFERÊNCIA SOBRE OS RESULTADOS DO 3T23

**08**  
NOV.2023

**10h00 (BRT)**  
Brasília, Brasil

**8h00 (GMT-5)**  
Nova York, EUA



## Teleconferência em Português

Tel.: +55 (11) 3181-8565  
Ou +55 (11) 4090-1621



## Tradução simultânea para Inglês

Tel.: +1 412 717-9627  
Ou +1 844 204-8942

## Equipe de RI:

*CFO* Guido Oliveira

*RI* Marcos Souza  
Victor Barbosa  
Leticia Figueiredo

Tel.: +55 (11) 3137-7037/7134

[ri@iguatemi.com.br](mailto:ri@iguatemi.com.br)

[www.iguatemi.com.br](http://www.iguatemi.com.br)

Iguatemi Alphaville

A Iguatemi S.A. [B3: IGT11], uma das maiores empresas *full service* no setor de shopping centers do Brasil, anuncia hoje seus resultados do terceiro trimestre de 2023 (3T23). As informações financeiras e operacionais a seguir são apresentadas com base em números consolidados contábeis e em milhares de Reais, conforme legislação societária brasileira e normas internacionais de contabilidade (IFRS), através dos CPCs emitidos e referendados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), exceto com relação a participação indireta de 6,58% da Iguatemi no Shopping Porto Alegre e torre comercial anexa (Iguatemi Business) a partir de 1º de janeiro de 2020, que está refletida gerencialmente nestes números para representar de maneira mais abrangente os resultados da Companhia. As informações não contábeis da Companhia não foram revisadas pelos auditores independentes.



## DESTAQUES DO 3T23

- Vendas totais atingiram R\$ 4,5 bilhões no 3T23, crescendo 9,3% versus 3T22. As vendas estimadas de outubro/23 devem fechar em 9,4% versus outubro/22;
- As vendas mesmas lojas (SSS) cresceram 6,3% e as vendas mesmas áreas (SAS) cresceram 9,3% no trimestre versus o 3T22;
- Os aluguéis mesmas lojas (SSR) cresceram 8,3% e os aluguéis mesmas áreas (SAR) cresceram 6,5% no trimestre versus o 3T22;
- A receita bruta atingiu R\$ 341,5 milhões no 3T23, crescendo 10,2% versus 3T22;
- A receita líquida atingiu R\$ 282,7 milhões no 3T23, crescendo 11,2% versus 3T22. Excluindo o efeito de linearização, a receita líquida atingiu R\$ 301,8 milhões no 3T23, 12,4% acima do 3T22;
- O EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> consolidado atingiu R\$ 247,8 milhões no 3T23, um aumento de 35,9% versus 3T22, com margem EBITDA ajustado de 82,1%;
- Lucro líquido ajustado<sup>(1)</sup> atingiu R\$ 101,9 milhões no 3T23, 80,1% acima do 3T22, com margem líquida ajustada de 33,8%;
- O FFO ajustado<sup>(1)</sup> foi de R\$ 145,2 milhões no 3T23, 48,6% acima do 3T22, com margem FFO ajustado de 48,1%;
- A alavancagem da Iguatemi S.A. encerrou o trimestre em 2,13x Dívida Líquida/EBITDA ajustado, 0,24x abaixo do 2T23;
- Assinada mais uma venda de fração do terreno do shopping Iguatemi Rio Preto, contribuindo em R\$ 3,3 milhões para o resultado líquido do trimestre;
- Pagamento da terceira parcela de dividendos no valor de R\$ 27,5 milhões em 15 de setembro;
- Aprovado plano de recompra de ações da Companhia no montante de até R\$ 136,7 milhões, aproximadamente 2,9% das units em circulação. No trimestre foi executado 12,0% do plano;
- Lançamento da terceira campanha de itens colecionáveis do Iguatemi Collections, que vai até o dia 19 de novembro;
- Encerrado o evento *Barbie Dreamhouse Experience* no JK Iguatemi que resultou em mais de 71 mil ingressos vendidos e R\$ 3,0 milhões de receita. O evento agora acontece no Iguatemi Campinas, de 30 de setembro até 29 de novembro;
- O shopping Iguatemi São Paulo foi eleito o shopping mais amado de São Paulo pela Veja São Paulo em agosto/2023;
- Inaugurado, em julho, o quiosque da Etiqueta Única no Iguatemi São Paulo, que servirá como ponto de compra e de *guide point* para coleta e aquisição dos produtos expostos;
- Movimentação de 9 lojas no Iguatemi São Paulo renderam R\$ 22,4 milhões em revenda de ponto. Destaque para a única *flagship* da Tiffany na América Latina que será inaugurada em 2024.

### Eventos subsequentes:

- Realizada a 7ª edição do Iguatemi Talks Fashion, nos dias 17 e 18 de outubro;
- Concluída a emissão de CRI no valor total de R\$ 500 milhões em 18 de outubro, com alocação final disponível na [página 41](#).

| VENDAS TOTAIS                 | RECEITA LÍQUIDA                        | EBITDA AJUSTADO <sup>(1)</sup>        |
|-------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|
| R\$ 4,5 bi<br>+ 9,3% vs. 3T22 | R\$ 282,7 mi<br>+11,2% vs. 3T22        | R\$ 247,8 mi<br>+35,9% vs. 3T22       |
| SSS                           | SSR                                    | MARGEM EBITDA AJUSTADO <sup>(1)</sup> |
| 6,3%<br>vs 3T22               | 8,3%<br>+ 6,3 p.p. vs reajuste do IGPM | 82,1%<br>+14,2 p.p. vs. 3T22          |
| SAS                           | SAR                                    | FFO AJUSTADO <sup>(1)</sup>           |
| 9,3%<br>vs 3T22               | 6,5%<br>+ 4,5 p.p. vs reajuste do IGPM | R\$ 145,2 mi<br>+ 48,6% vs. 3T22      |

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

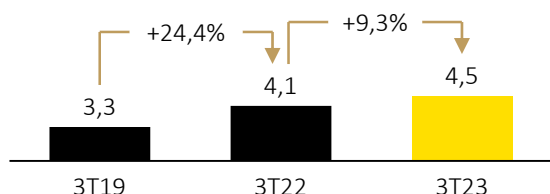
## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

**VENDAS DO PORTFOLIO ATINGIRAM R\$ 4,5 BILHÕES NO PERÍODO, 9,3% ACIMA DO 3T22, E ACELERAM RITMO DE CRESCIMENTO REAL**

Vendas totais do portfólio somaram R\$ 4,5 bilhões, 9,3% acima do 3T22, acelerando o ritmo de crescimento real para 4,7%, 0,4 p.p. acima do crescimento real apresentado no 2T23. As vendas estimadas de outubro/23 devem fechar em 9,4% versus outubro/22.

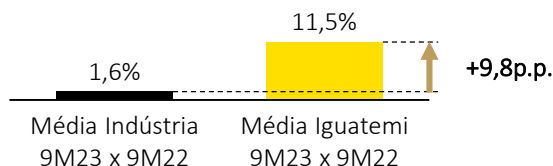
As vendas no trimestre foram positivamente impactadas pelo maior fluxo de clientes nos nossos empreendimentos, com crescimento de 4,5% versus 3T22, devido a retomada de filmes *blockbusters*, diversos eventos de grande público realizados nas propriedades e pela melhora na ocupação que pode ser observada na [página 31](#). Destaque para o **recorde de vendas nos Cinemas** e forte crescimento nos segmentos de Serviços, Entretenimento e Outros e de Alimentação, com 12,8% e 9,3%, respectivamente.

Vendas em 3T's (R\$ bilhões)



A performance das vendas da Iguatemi ao longo do ano demonstra a posição de destaque da Companhia em relação ao setor. Passados nove meses do ano, a Iguatemi apresenta crescimento 9,8 p.p. superior a média de vendas da indústria de 1,6%, segundos dados da ABRASCE.

Crescimento de vendas vs. Indústria <sup>(1)</sup>



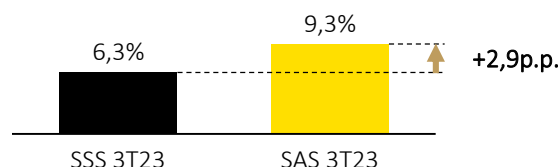
No 3T23, todos os empreendimentos do portfólio tiveram crescimento nas vendas, sendo que 14 dos 16 acima da inflação, mostrando novamente a qualidade e resiliência dos nossos shoppings.

**INAUGURAÇÕES DE GRANDES MARCAS E REFORMAS DE LOJAS REFORÇAM O MIX E A DIFERENCIAÇÃO DOS NOSSOS SHOPPINGS**

A melhora do mix é outro fator com impacto positivo nas vendas, destacado por: i) **inaugurações de lojas diferenciadas** como Zara no Pátio Higienópolis, Nike no Praia de Belas, Gucci no Iguatemi Porto Alegre, Livraria Leitura no Iguatemi Esplanada, entre outros; e ii) **reformas em operações relevantes** como a Zara Home, Nespresso e Tory Burch no Iguatemi São Paulo, Moncler no JK Iguatemi, Le Lis no Iguatemi Brasília, entre outros.

Ressaltamos que **várias dessas mudanças aconteceram ao longo de 3T23 e terão reflexos por completo nas vendas no 4T23**. O efeito positivo destas melhorias é refletido nos nossos indicadores de vendas mesmas áreas (SAS) e de vendas mesmas lojas (SSS) que atingiram 9,3% e 6,3%, respectivamente, aumentando a diferença vista no 2T23.

Comparação SAS x SSS no 3T23 (%)



**ALUGUÉIS CRESCEM NO TRIMESTRE COM LEASING SPREADS POSITIVOS E ALUGUEL PERCENTUAL MAIS ALTO**

O crescimento das vendas e os esforços em reduzir os custos condominiais seguem reduzindo o custo de ocupação da Companhia para níveis cada vez mais saudáveis, nos permitindo manter *leasing spreads* positivos de renovação, com 4,1% no trimestre.

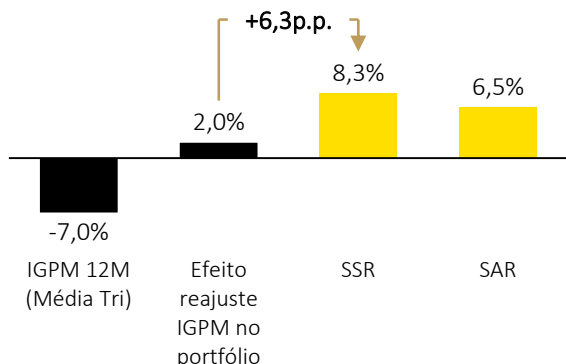
Essa mesma dinâmica de vendas maiores e custo de ocupação mais baixo teve impacto positivo no aluguel percentual, com 12,6% mais lojistas atingindo o *breakeven* e 16,6% de aumento na incidência do pagamento de aluguel percentual versus o 3T22. O resultado foi um aumento no aluguel percentual de 26,8% no 3T23 sobre o 3T22 e de 15,0% nos primeiros 9 meses.

(1) Crescimento médio das vendas de janeiro a agosto de 2023 (versus 2022), de acordo com o ICVS - Índice Cielo de Varejo em Shopping Centers Abrasce (ICVS Abrasce)

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os movimentos apresentados acima contribuíram para o **crescimento de aluguéis mesmas lojas (SSR) e aluguéis mesmas áreas (SAR) atingirem 8,3% e 6,5% no 3T23**, respectivamente, com crescimento real sobre a média do reajuste aplicado nos últimos 12 meses de 6,3 p.p. e 4,5 p.p., respectivamente.

### SSR e SAR vs 3T22 (%)



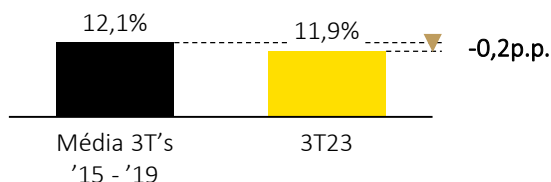
**CUSTO DE OCUPAÇÃO DE 11,9% E INADIMPLÊNCIA DE -0,3% MOSTRAM QUE LOJISTAS CONTINUAM SAUDÁVEIS**

A Iguatemi encerrou o 3T23 com custo de ocupação de 11,9%, 0,3 p.p. abaixo do mesmo período de 2022. Conforme comentado no trimestre passado, tal resultado vem permitindo a Companhia manter a sua retirada de desconto, atingindo em setembro o nível mais baixo de desconto no ano, e ajudando a sustentar o crescimento de SSR.

Neste patamar de custo de ocupação acreditamos ter mais espaço para *leasing spreads* positivos nas renovações e novas locações futuras.

A inadimplência é outro indicador que segue em níveis mínimos e demonstra a saúde de nossos

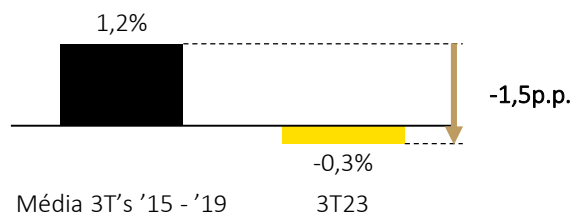
### Custo de ocupação (%)



**lojistas.** Como destaque, a média de inadimplência bruta mensal no terceiro trimestre foi inferior a 4,5%, valor abaixo dos níveis observados pré pandemia.

Não diferente dos últimos trimestres, seguimos com a recuperação do nosso contas a receber, através do recebimento de títulos inadimplentes de trimestres anteriores, resultando em uma inadimplência líquida de -0,3% no 3T23.

### Inadimplência líquida (%)

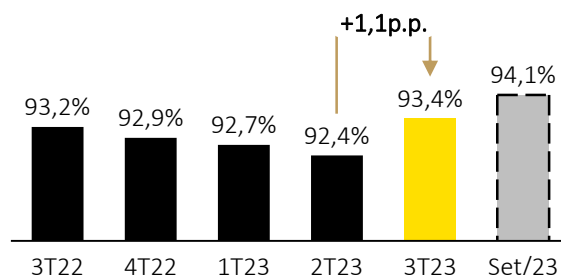


**TAXA DE OCUPAÇÃO CRESCE 1,0 P.P. E ATINGE 93,4% NO TRIMESTRE**

No 3T23 a taxa de ocupação média encerrou em 93,4%, 1,1 p.p. acima do 2T23 e 0,2 p.p. acima do 3T22, reflexo da forte comercialização vista nos últimos trimestres que começou a refletir no indicador. Considerando o fechamento de área vaga ao longo do trimestre, a Companhia encerrou o período, setembro, com uma taxa de ocupação na ponta de 94,1%.

Cabe ressaltar que no 4T23, o trimestre mais forte do varejo, teremos ainda várias inaugurações.

### Evolução da taxa de ocupação (% ABL)



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

### *VENDA DE FRAÇÃO IDEAL DO TERRENO NO ENTORNO DO IGUATEMI RIO PRETO GEROU R\$ 3,3 MILHÕES DE RESULTADO LÍQUIDO*

Seguindo a **estratégia de adensamento do entorno dos nossos empreendimentos**, a Companhia concluiu a venda de mais uma **fração de terreno no entorno do shopping Iguatemi Rio Preto**, contribuindo em R\$ 3,3 milhões de resultado líquido no trimestre.

O empreendimento será de uso misto e contemplará 2 torres: uma residencial e outra comercial, de 13.162 m<sup>2</sup> e 16.272 m<sup>2</sup> de área privativa, respectivamente. O projeto terá **acesso integrado ao shopping** e tem na equipe de desenvolvimento escritórios de arquiteturas renomados, como Königsberger Vannucchi, Benedito Abbud e Athié Wohnrath.



### *IMPACTO DA OCUPAÇÃO DA TORRE SKY GALLERIA COMEÇA A REFLETIR POSITIVAMENTE NO RESULTADO DO SHOPPING*

A inauguração do novo ícone corporativo de Campinas, a torre Sky Galleria, **trouxe para a região um fluxo qualificado**, contribuindo para adensar o entorno do shopping Galleria. Os impactos positivos desse projeto diferenciado já são observados no resultado mensal do shopping.

As vendas do shopping Galleria cresceram **11,2% 3T23** versus o 3T22 e a receita de estacionamento teve um aumento de **30,5%** sobre o mesmo período do ano anterior.

Atualmente a torre encontra-se 100% locada e 67% ocupada fisicamente, sendo que **a expectativa é que esteja 100% ocupada até o final do ano**, com a finalização das últimas obras dos locatários.

### *INICIO DO NOVO PLANO DE RECOMPRA DE AÇÕES DA COMPANHIA*

Conforme trazido no trimestre passado, no início de agosto/2023 **foi aprovado um plano de recompra de ações de até R\$136,7 milhões**, aproximadamente 2,9% das units em circulação, a ser executado em até 18 meses.

**Durante o 3T23 foram adquiridas 745.600 units, o equivalente a 12% do plano total de recompra aprovado.**

Esse plano visa o cancelamento dessas Units e faz parte da estratégia de remuneração dos acionistas, que se somam ao pagamento de dividendos e ao Total Return Swap.

### *CONSOLIDANDO A ESTRATÉGIA DIGITAL, IGUATEMI ONE ENTRA NA SUA 3ª CAMPANHA*

O programa de relacionamento **Iguatemi One lançou a terceira edição da campanha Iguatemi Collections**, que iniciou no dia 28 de agosto e se encerra no dia 19 de novembro.

Esta edição já apresentou **resultados positivos nos primeiros 30 dias** de campanha, com destaque para:

- **15 mil novos clientes** entraram para a campanha;
- **Vendas identificadas 7%** acima do mesmo período da segunda edição;
- **Gasto médio dos clientes apresentou um aumento de 4%** versus o primeiro mês da campanha anterior.

# DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO – CASA FIGUEIRA

OBRAS DA VIA PROTÓTIPO DO BAIRRO TERMINARAM EM SETEMBRO

## ENCERRADAS AS OBRAS DA VIA PROTÓTIPO DO BAIRRO CASA FIGUEIRA

Em setembro/23, a **obra de prototipagem da via principal do novo bairro Casa Figueira foi encerrada.**

O objetivo da obra da Via Protótipo é de proporcionar para quem visitar o bairro a oportunidade de: i) **visualizar exemplos práticos do projeto**, incluindo a aparência das calçadas, o design do ponto de ônibus, a configuração da faixa polivalente, entre outros; ii) **servir como teste**, permitindo que o time de engenharia solucione e defina os principais elementos do projeto; e iii) **contribuir para que o poder público compreenda as inovações que o bairro irá trazer.**

Os **próximos passos** do desenvolvimento do bairro envolvem a **construção do stand Casa Figueira**, com a expografia do bairro, e o início das obras da 1ª fase de infraestrutura, que tem duração de obras de 7 e 20 meses, respectivamente.

### Curiosidade:

O bairro seguirá um **“Senso de Chegada”**, método utilizado pelos urbanistas para que as pessoas possam sentir que chegaram a uma centralidade. Além de landmarks, usaremos ferramentas de paisagismo para que os visitantes notem que estão entrando em algo novo, que rompe com o que havia anteriormente.





# RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

DOCUMENTO REFORÇA COMPROMISSO DE LONGO PRAZO E DESTACA DESAFIOS, ESFORÇOS E METAS EM RELAÇÃO AOS PILARES SOCIOAMBIENTAL E DE GOVERNANÇA

EM JULHO/2023 A COMPANHIA DIVULGOU SEU PRIMEIRO RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

A Companhia, que sempre agregou o ESG em seus valores e condutas, **divulgou seu primeiro relatório de sustentabilidade, reforçando o compromisso com o tema, iniciativas e metas para alcançar o sucesso dessa agenda, que é coletiva.**

O principal desafio da Iguatemi na agenda ESG era fazer um amplo diagnóstico para compreender em que estágio a Companhia se encontrava e os resultados foram positivamente surpreendentes, mostrando que **há oportunidade cada vez maior para ampliação e engajamento juntos aos stakeholders.**

O investimento sustentável é essencial para o crescimento de longo prazo, o impacto positivo e a perenidade do negócio. **Investir em práticas sustentáveis faz parte do DNA da Iguatemi e está em linha com as estratégias de negócio da Companhia, além de ser uma forma de**

demonstrar o comprometimento com a sociedade.

Vale ressaltar que a Companhia teve uma **evolução em sua estrutura de governança**, incluindo a formação de quatro novos comitês estatutários: (1) Auditoria e partes relacionadas; (2) Finanças e alocação de capital; (3) Pessoas, cultura e ESG e (4) Riscos e compliance.

Com a publicação do relatório, **a Iguatemi pretende avançar na trajetória da sustentabilidade**, desenvolvendo processos, produtos e serviços alinhados com as boas práticas ambientais, sociais e **com uma governança transparente** que gere valor para a sociedade como um todo.

**A meta é seguir avançando na agenda ESG, com a intenção de manter o protagonismo no setor.** A Iguatemi quer ser um agente de mudança, atuando de forma colaborativa com todos os elos do ecossistema da Companhia na busca por iniciativas transformadores.

## CONHEÇA OS INDICADORES DE SUCESSO DA IGUATEMI

**100%**

de utilização de energia renovável em sua matriz energética

**50%**

dos cargos de alta liderança ocupados por mulheres e **44%** de colaboradores no quadro geral

**100%**

de pessoas treinadas no Programa de Compliance

**80%**

de reaproveitamento dos resíduos sólidos

**100%**

dos colaboradores comunicados sobre combate à corrupção

**100%**

de casos reportados ao canal de ética apurados e com ações implementadas



# RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

DOCUMENTO REFORÇA COMPROMISSO DE LONGO PRAZO E DESTACA DESAFIOS, ESFORÇOS E METAS EM RELAÇÃO AOS PILARES SOCIOAMBIENTAL E DE GOVERNANÇA

## OS TRÊS PILARES DA SUSTENTABILIDADE

### GESTÃO AMBIENTAL E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Além da Política de Sustentabilidade e da Comissão que zela pela gestão da agenda ESG, a Companhia monitora seus impactos ambientais e o consumo de recursos físicos, promovendo ações e projetos.

#### Mensuração de carbono:

Em 2022, a Companhia fez o primeiro inventário de gases de efeito estufa (GEE) e estabeleceu ações e metas de redução e mitigações desse impacto.

#### Energia 100% renovável:

Garantia de que a totalidade da energia contratada provém de fontes renováveis, a maioria de pequenas centrais hidrelétricas.

#### Resíduos sólidos:

Passando por uma dupla triagem, a taxa de reaproveitamento subiu para mais de 80%, com meta de alcançar 90% neste ano e 95% no longo prazo.

#### Green building:

A torre corporativa Sky Galleria (Campinhas), cuja construção seguiu diretrizes ESG e possui o selo LEED Gold - Leadership in Energy and Environmental Design.

#### Índice carbono eficiente da B3 (ICO2 B3):

A adesão ao ICO2 mostra o comprometimento com a transparência das emissões e ações na direção da redução da pegada de carbono.

### PESSOAS DIVERSAS, FELIZES E PRÓSPERAS

A Companhia entende que diversidade, equidade e inclusão são fundamentais para a construção de uma sociedade mais justa e próspera.

#### Equidade de gênero e empoderamento feminino:

Em 2022, a Companhia, que é signatária dos princípios da empoderamento feminino da ONU Mulheres (WEPS), entrou para a Rede Brasil do Pacto Global da ONU como parceira estratégica do movimento Elas Lideram 2030.

#### Empoderando refugiadas:

Desde 2020 participa do programa da ACNUR, agência da ONU para refugiados. O foco é na empregabilidade de mulheres em situação de refúgio que buscam uma oportunidade de reconstruírem suas vidas, com destaque para contratação de pessoas com deficiência e/ou cuidadoras de pessoas com deficiência.

#### Educação:

Junto com a Instituição Parceiros da Educação, desde 2007, o propósito é promover maior envolvimento da sociedade na melhoria da educação brasileira, proporcionar formação integral de qualidade, valorizar os educadores da rede pública, entre outros.

### CADEIA DE VALOR ÉTICA, JUSTA E SUSTENTÁVEL

A preocupação com os impactos ambientais se estende a todas as esferas das operações da Companhia.

#### Governança corporativa:

Visando evoluir em sua estrutura de governança, a Companhia instituiu novos comitês estatutários: (1) Auditoria e partes relacionadas; (2) Finanças e alocação de capital; (3) Pessoas, cultura e ESG e (4) Riscos e compliance.

#### Etiqueta única:

A Companhia adquiriu parte da Etiqueta Única, uma plataforma online de venda de artigos de luxo de segunda mão, que incentiva a reutilização de produtos e a redução de desperdício.

[Clique aqui para acessar o Relatório de Sustentabilidade.](#)



# RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

100% DE PESSOAS TREINADAS NO PROGRAMA DE COMPLIANCE DA COMPANHIA

A COMPANHIA POSSUI 100% DE SEUS COLABORADORES E COLABORADORAS TREINADAS NO PROGRAMA DE COMPLIANCE

Com o objetivo de robustecer ainda mais seus processos e estruturas nos pilares de **Ética e Integridade**, a Iguatemi vem aprimorando ao longo dos últimos anos sua área de Compliance, sobretudo por meio da criação de uma Gerência de Compliance, inserida na estrutura Jurídica e de Governança, Riscos e Compliance (GRC), além de responder também ao Comitê Estatutário de Risco e Compliance da Companhia.

Em 2021 foi implementado o **Programa de Compliance** da Iguatemi, que visa estabelecer pilares direcionadores das ações da Companhia na frente de Integridade e Ética, promovendo cultura corporativa saudável e idônea, o que acreditamos ser essencial para o desenvolvimento de nossas atividades.

Hoje a Companhia possui **100% de seus colaboradores e colaboradoras treinados** neste programa.

Nesse sentido, a área de Compliance atua em **três grandes frentes** de forma sistêmica: **Prevenir, Detectar e Responder**, frentes essas que se desdobram em nove pilares norteadores da nossa atuação, juntamente com seus elementos, instrumentos e processos. **Atuamos com veemência na disseminação da cultura de integridade**, incluindo capacitações sobre políticas específicas e realização de ações pontuais e de grande impacto, como a “Semana ESG”, que aborda temas de integridade no pilar de Governança.

Dispomos ainda de **Política de Relacionamento com a Administração Pública**, **Política Anticorrupção**, e **Política de Due Diligence de Terceiros**. Para os reportes de infrações éticas, contamos com um canal seguro, acessível internamente e externamente, confidencial e imparcial denominado Canal de Ética.



# GUIDANCE

## IGUATEMI REAFIRMA A ENTREGA DO SEU GUIDANCE DE RESULTADO PARA O ANO

Apesar do cenário macroeconômico ter permanecido desafiador, **encerramos o terceiro trimestre com excelente performance** e em linha com todos os indicadores do nosso *guidance*, nos mantendo confiantes em sua entrega no final de 2023.

No 9M23 atingimos um **crescimento de 18,3% na receita líquida**, com **margem EBITDA de 82,1%** na unidade de shoppings, e **crescimento de 5,0% na receita líquida do varejo**. No consolidado, entregamos uma **margem EBITDA de 73,2%** e **CAPEX de R\$ 128,2 milhões**.

Acreditamos que a Companhia segue bem posicionada às adversidades de mercado apresentadas, com um portfólio resiliente e de qualidade, um posicionamento que engloba toda a jornada do cliente e um balanço patrimonial sólido. **Para o último trimestre do ano, seguiremos na busca pela otimização de nossos empreendimentos, com foco no aumento de rentabilidade e geração de caixa**, através da contínua qualificação de nosso mix, preenchimento de áreas vagas e criação de uma experiência de consumo diferenciada.

O *guidance* fornecido no início do ano segue **inalterado** e apresentado abaixo.



| GUIDANCE <sup>(1)</sup>                                   | Guidance anual | Realizado 9M23 |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Crescimento da receita líquida – Shoppings <sup>(2)</sup> | 13 – 18%       | 18,3%          |
| Crescimento da receita líquida – Varejo                   | 3 – 6%         | 5,0%           |
| Margem EBITDA – Shoppings <sup>(2)</sup>                  | 78 – 81%       | 82,1%          |
| Margem EBITDA – Total <sup>(3)</sup>                      | 69 – 72%       | 73,2%          |
| Investimento (R\$ milhões) <sup>(4)</sup>                 | 140 - 180      | 139,5          |

(1) Valores sem linearização.  
(2) Inclui apenas operações de shoppings, outlets e torres comerciais.  
(3) Considera resultados das operações do Varejo.  
(4) Base competência. Inclui investimento em manutenção, reinvestimento, projetos e capitalizações. Não inclui aquisições.

## EVENTOS

*IGUATEMI CONTINUA TRAZENDO EVENTOS INÉDITOS A SEUS CLIENTES, MANTENDO UMA EXPERIÊNCIA UAU, COM ALGUNS DESTAQUES ABAIXO:*

### 10 ANOS DE IGUATEMI RIBEIRÃO PRETO

O Iguatemi Ribeirão Preto comemorou seus **dez primeiros anos** em setembro/2023. Projetado para ser mais que um centro de compras, **se consolidou na região e hoje é reconhecido como um palco de experiências únicas** de moda, gastronomia, serviços, lazer e entretenimento.

Com a curadoria e DNA da marca Iguatemi, atualmente o shopping conta com o **melhor da moda nacional e internacional**: Hugo Boss, Le Lis, Diesel, John John, Track and Field, entre outros. **A gastronomia também é um dos diferenciais**, com Mirai, Paris 6, Coco Bambu, que atraí os clientes, trazendo conforto e diversidade.

O propósito de **promover experiências de consumo e entretenimento únicas e memoráveis** é reforçado com a agenda de **eventos do shopping**, que marcam a história das famílias que prestigiam essas festas: Pet Day, Festival Gastronômico, Craft Beer, As Paisagens Impressionistas de Monet, Let's Grill Festival, Fidget Toys Experience e Welcome to Extraordinary, são alguns exemplos de atrações que reuniram milhares de pessoas ao longo desses anos.

Além disso, com a chegada do Iguatemi Ribeirão Preto, a cidade ganhou de presente uma das **mais modernas salas de cinema da Rede Cinépolis**, como a VIP e a de tecnologia Macro XE.

### PATROCÍNIO DA EXPOSIÇÃO MARTA MINUJIN

A Pinacoteca de São Paulo, com patrocínio do Iguatemi São Paulo, apresentam **Marta Minujín: Ao Vivo**, primeira mostra panorâmica no Brasil de uma das artistas latino-americanas mais relevantes da sua geração.

A exposição ocupa as sete salas do primeiro andar da Pinacoteca Luz, tendo como fio condutor a **contribuição da artista para uma vanguarda que pensa a América Latina em termos micro e macro políticos**. A exposição está aberta ao público de 29 de julho de 2023 a 28 de janeiro de 2024.



Iguatemi Ribeirão Preto



Boulevard externo - Iguatemi Ribeirão Preto



Fachada - Iguatemi Ribeirão Preto



Marta Minujín – Pinacoteca de São Paulo

## EVENTOS

*IGUATEMI CONTINUA TRAZENDO EVENTOS INÉDITOS A SEUS CLIENTES, MANTENDO UMA EXPERIÊNCIA UAU, COM ALGUNS DESTAQUES ABAIXO:*

### FOOD SPOT

Nos dias 05 e 06 de agosto, o shopping Iguatemi São Paulo promoveu a 9ª edição do evento Food Spot, realizado no Boulevard. O festival ao ar livre é considerado um dos principais eventos gastronômicos da cidade São Paulo, pois reúne vários restaurantes renomados. Vale mencionar que R\$5,00 do valor de cada entrada foi doado para a instituição Lar das crianças.



Food Spot – Iguatemi São Paulo

### JURASSIC PARK

O shopping Iguatemi Ribeirão Preto recebeu de 17 de julho a 17 de agosto, uma experiência inédita e exclusiva que levou o público a mergulhar no universo do Jurassic Park e descobrir detalhes do filme que encantou gerações. O evento promoveu, por meio de diferentes cenários e realidade aumentada, uma imersão no universo dos dinossauros. Em setembro foi a vez do shopping Iguatemi Esplanada receber a exposição que ficará em cartaz até 25 de outubro.



Jurassic Park – Iguatemi Ribeirão Preto

### PÁTIO GOURMET

O Shopping Pátio Higienópolis promoveu a 10ª edição do Pátio Gourmet durante os dias 29 e 30 de julho. O evento gastronômico aconteceu no Boulevard, espaço a céu aberto, trazendo mais de 100 itens diversificados no cardápio, entre eles: entradas, pratos principais, sobremesas e vinhos de restaurantes renomados.



Pátio Gourmet – Shopping Pátio Higienópolis

### FESTIVAL GASTRONÔMICO

Entre os dias 22 e 23 de julho, o shopping Iguatemi Campinas promoveu a 4ª edição do Festival Gastronômico. O evento ofereceu uma experiência gastronômica e proporcionou aos visitantes um inédito mix de chefs renomados servindo um cardápio exclusivo. A mesma estrutura foi montada entre os dias 30 de setembro e 01 de outubro no shopping Iguatemi Esplanada.



Festival Gastronômico – Iguatemi Esplanada

## EVENTOS

REALIZAÇÃO DA 7ª EDIÇÃO DO IGUATEMI TALKS FASHION NO JK IGUATEMI

### IGUATEMI TALKS FASHION

A Iguatemi S.A., que **tem em seu DNA o apoio à moda nacional e internacional**, realizou durante os dias 17 e 18 de outubro, a **7ª edição do Iguatemi Talks Fashion**. A conferência apresentou uma programação formada por **personalidades da indústria da moda, design, sustentabilidade, diversidade, negócios, inovação e criatividade**.

Assim como em anos anteriores, o Iguatemi Fashion Talks **trouxe duas renomadas escolas para o evento, Powered by STB/GATE: Instituto Marangoni e UCLA**. A Universidade da Califórnia em Los Angeles (UCLA) promoveu um painel sobre “O processo criativo na era da inteligência artificial”, com diretores da instituição e mediação de Chris Bicalho- Vice President at STB Student Travel Bureau.

Entre os **nomes internacionais** confirmados tivemos **Amy Parris, designer e figurinista da série Stranger Things, da Netflix; o fundador da agência Laird+Partners e fundador da @AARMY, Trey Laird e Daniel Grieder, CEO da Hugo Boss**. Luanda Vieira, Jana Rosa, Vic Ceridono, Bianca, Bruna Tavares, Manu Gavassi, Malu Borges, Pequena Lo, Natalie Klein, Paola Vilas, Jubba Sam, Carlos Bacchi foram alguns dos convidados nacionais.

A **7ª edição também promoveu workshops** com temas contemporâneos, entre eles a Fashion Revolution trouxe um workshop sobre “Sustentabilidade e Upcycling” com **Suelen Ingrid, idealizadora da marca sustentável Afrolsh**, além de articuladora cultural e produtora executiva. Já a diretora de moda, Rita Lazzarotti, promoveu um workshop de styling.

Reforçando o **apoio ao desenvolvimento da moda nacional e filantropia da Iguatemi**, **10% da renda arrecadada com a venda dos ingressos foi destinada ao IN-MOD** (Instituto Nacional de Moda e Design). Criado em 2004, o IN-MOD é uma organização não-governamental, sem fins lucrativos, que tem como missão trabalhar, no mercado interno e externo, pelo reconhecimento e visibilidade da moda e do design brasileiros como segmentos de valor agregado.



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi

# IGUATEMI ONE

COMPANHIA LANÇOU A TERCEIRA CAMPANHA DE ITENS COLECIONÁVEIS EM AGOSTO/2023

O programa de relacionamento **Iguatemi One** tem se consolidado como um dos pilares da estratégia digital da Companhia, com o objetivo de aumentar a concentração de compras e fidelização dos clientes nos shoppings Iguatemi.

Em 28 de agosto lançou a terceira edição da campanha promocional colecionável, inédita no setor de shopping centers, que irá até o dia 19 de novembro. No primeiro mês desta edição já conseguimos medir os seguintes resultados:

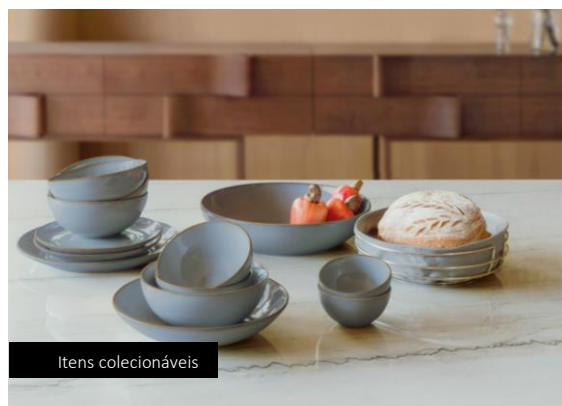
- **15 mil novos clientes** entraram para a campanha;
- **Vendas identificadas 7% acima** do mesmo período da segunda edição;
- **Gasto médio dos clientes apresentou um aumento de 4%** versus o primeiro mês da campanha anterior.

Os itens colecionáveis da 3ª edição são novamente da marca alemã **Nachtmann**, sendo uma coleção exclusiva de cerâmicas contendo 8 opções de produtos como: cesta para pães, bowls, saladeira, pratos e potes para molho.

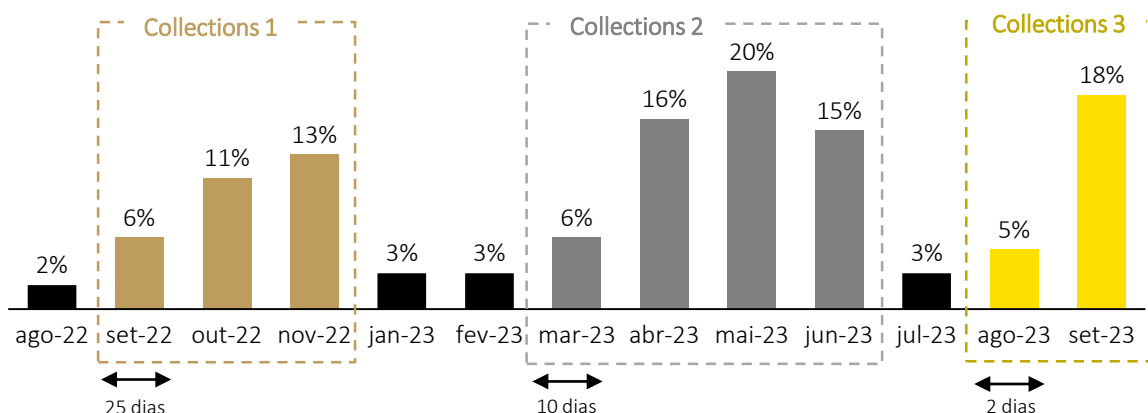
A estratégia do programa vem se fortalecendo a cada edição do **Iguatemi Collections** e isso se reflete nos números. A segunda edição da campanha, por exemplo, aumentou em 5 p.p. o NPS da campanha de fidelização.

Os clientes se engajam cada vez mais e consomem mais em nossos shoppings. Dentre alguns destaques, tivemos:

- Clientes que cadastraram mais de 90 notas fiscais por pessoa, frequentaram em média 2,2 shoppings da rede, demonstrando um alto nível de engajamento;
- A participação dos clientes Silver vem aumentando e, no mês de setembro, representou o maior crescimento em envio de notas fiscais (24%) e maior gasto médio por cliente (8%);
- No trimestre o Programa apresentou 6% de aumento de benefícios disponíveis e 13% a mais de utilização dos benefícios ativos;
- As categorias mais resgatadas foram benefícios de estacionamento e ingressos para teatros, musicais e eventos culturais.



## Conversão – Venda identificada (Iguatemi One)/Venda bruta



## IGUATEMI 365

ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA DA OPERAÇÃO CONTINUA, COM O OUTSOURCING DE ATIVIDADES

Como mencionado nos últimos trimestres, a principal meta do Iguatemi 365 para o ano é **direcionar seus esforços na melhoria da rentabilidade do negócio** por meio do aumento da eficiência.

Nos últimos meses, restringimos o *selection* de produtos disponível no site, **focando nas marcas com margem de contribuição positiva** e que se alinham de maneira mais significativa com nosso portfólio.

Na parte de sistemas, **finalizamos as integrações para a plataforma da VTEX**, conseguindo capturar sinergias positivas do novo sistema, com uma melhora na taxa de conversão de 0,27 p.p.

Seguindo com a estratégia comentada nos últimos meses, **reduzimos a linha de custos e despesas da operação** em aproximadamente 60% no 3T23 vs 3T22 e de 41% vs 2T23.

Para o trimestre fizemos uma **revisão no modelo de negócio** focando nossa operação em marcas que estão sob a gestão da Iguatemi, como as marcas da i-Retail e outras 50 marcas internacionais exclusivas.

Vale mencionar que, em setembro, **realizamos o outsourcing de algumas atividades do Iguatemi 365 para a Infracommerce**, com a empresa se tornando responsável pelo sistema de pagamento (com infrapay), SAC, integração loja/produto e gestão da logística.

Esse é mais um passo na busca do *breakeven* da operação, mantendo o foco em consolidar as estratégias digitais da Iguatemi (Iguatemi 365, One, Daily e Etiqueta Única) que compõe nosso ecossistema digital, e tem como principal objetivo reforçar a experiência do cliente Iguatemi.



Iguatemi 365

## ESG

*DIVERSIDADE, INCLUSÃO E TRANSPARÊNCIA SEGUEM FAZENDO PARTE DAS INICIATIVAS ESG DA COMPANHIA*

### IGUATEMI SUSTENTÁVEL

No 3T23, a Companhia continuou avançando na agenda ESG com algumas conquistas relevantes. **Tivemos o vídeo de lançamento do nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade**, que é um convite da CEO para a leitura do material completo.

Outras iniciativas relevantes no período:

- Realizamos a **semana de ESG**, com objetivo de **ampliar o conhecimento interno sobre diversos temas relevantes**: o Planeta, o que cada um pode fazer por ele; O papel dos homens na igualdade do gênero; Direitos Humanos, Assédio Moral e Sexual e Ética no nosso dia a dia.
- Lançamos a **Campanha do Capitalismo Consciente**, movimento global que tem por objetivo **eleva a consciência das lideranças** para práticas empresariais baseadas em: Propósito Maior, Liderança Consciente, Cultura Consciente e Orientação para Stakeholders.
- Para falar sobre cultura, **houve o lançamento da série** com a nossa CEO, Cristina Betts, e o nosso Conselheiro, Carlos Jereissati, que **compartilharam um pouco de como a Companhia aplica os pontos acima na prática**. Para assistir a dois vídeos da série, clique [aqui](#) e [aqui](#).

### IGUATEMI SOCIAL

Já na jornada Iguatemi Social, tivemos:

- **Agosto Lilás** – Compartilhamos comunicados abordando temas importantes relacionados à violência contra a mulher, como fatores de risco e proteção, o ciclo da violência, os impactos da agressão, mitos, leis e redes de apoio, entre outros.
- **Setembro Amarelo** - Campanha de conscientização, com **objetivo de promover a prevenção do suicídio e quebrar estigmas em torno da saúde mental**.

### OUTRAS INICIATIVAS

- Realizamos a pesquisa de clima GPTW, que nos habilitou a seguir com **selo de melhores empresas para se trabalhar**.
- Nos dias 25 de agosto e 01 de setembro, a Iguatemi organizou a formação para o **novo grupo de embaixadores da marca empregadora 2023**. Foram compartilhadas informações importantes sobre a nossa EVP<sup>(1)</sup>, os atributos da marca empregadora e práticas fundamentais sobre o posicionamento do perfil no LinkedIn.
- Nos dias 23 e 24 de agosto **participamos da Feira da POLI, a maior feira de recrutamento da América Latina**, com um público de mais de 8 mil alunos, organizada pela Universidade de São Paulo (USP), para aproximar a instituição e seus alunos do ambiente corporativo.



Ainda, vale mencionar que em 30 de setembro de 2023 a Iguatemi tinha **436 funcionários, versus 636 funcionários em 30 de setembro de 2022 (-31,4%)**. Parte desta movimentação foi referente a reestruturação do quadro de pessoal da Companhia, seguindo com seu projeto de eficiência.



(1) EVP: Proposta de Valor ao Colaborador.



## ESG

### EXPANSÃO DA UTILIZAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL NOS ÚLTIMOS 5 ANOS

#### ENERGIA RENOVÁVEL

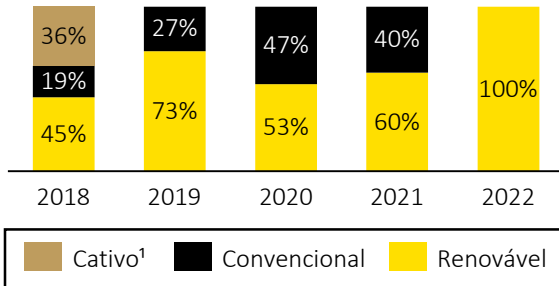
Seguindo o compromisso da Iguatemi com a expansão do consumo de energia renovável assumido em 2019, a **Companhia deu passos significativos** nestes anos, consumindo uma parcela cada vez maior desse recurso, reduzindo significativamente a dependência de fontes de energia convencional.

Ilustra-se que mesmo em 2020, um ano desafiador devido à pandemia, a **Companhia manteve seu compromisso com a sustentabilidade**, com um consumo notável de energia renovável em sua matriz energética. Em 2021, aprimorou ainda mais sua postura, ajustando sua matriz para um consumo maior de energia incentivada, reforçando seu apoio ao desenvolvimento de fontes de energia sustentáveis.

A partir de 2022, a Companhia atingiu um marco significativo, consumindo 100% de energia renovável. Além disso, estabeleceu contratos com Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs) cujos atributos ambientais foram reconhecidos pelo Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), consolidando seu compromisso com a sustentabilidade e a redução das emissões de carbono.

Esse progresso notável da Iguatemi reflete seu compromisso no setor e serve como exemplo inspirador para outras empresas que buscam a sustentabilidade em suas operações. A empresa não apenas está reduzindo sua pegada de carbono, mas também fortalecendo sua posição no mercado, tornando-se uma referência em responsabilidade corporativa e consciência ambiental.

#### Evolução do consumo de energia



(1) O consumo cativo de energia pode ser renovável ou não e é quando não se tem a opção de escolher o fornecedor de energia e tampouco negociar o preço. O pagamento é feito à concessionária local de energia e está sujeito às tarifas reguladas pela ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica).

## ESG

### REDUÇÃO DO CONSUMO DE ENERGIA SUBSTITUIÇÃO POR LED E UTILIZAÇÃO CONSCIENTE DE ÁGUA

#### EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

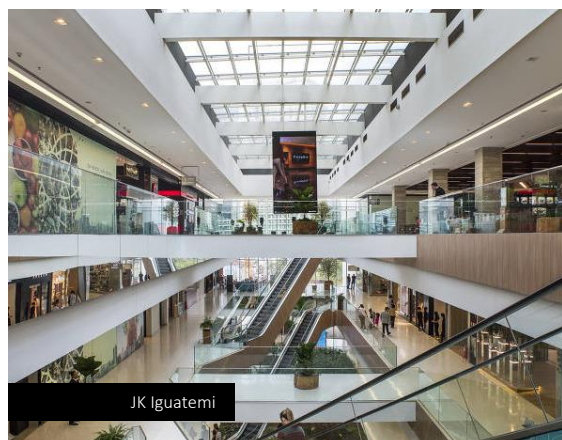
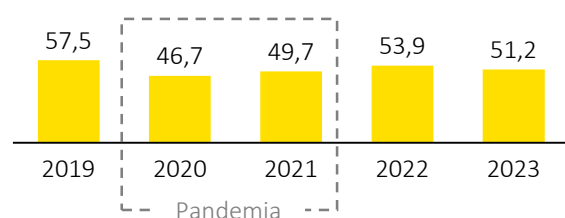
Em 2021 e 2022, substituímos mais de 60.000 lâmpadas, que resultou em uma considerável redução no consumo de energia.

**Comparado a 2019, medimos uma redução de 10,8% no consumo de energia.** Considerando as tarifas atuais, representa uma economia anual de R\$3,8 milhões, refletindo no compromisso dos empreendimentos com a eficiência energética e a responsabilidade ambiental.

Além da eficiência, a Companhia se preocupou em garantir a qualidade da iluminação dos empreendimentos. A instalação de lâmpadas LED, com sua capacidade de reproduzir cores com precisão e proporcionar iluminação de alta qualidade, assegurou que o conforto e a qualidade luminosa fossem preservados.

Esta jornada de redução do consumo de energia é um testemunho de como a responsabilidade ambiental pode ser integrada de forma bem-sucedida aos negócios, promovendo um futuro mais sustentável para todos.

#### Evolução do consumo de energia de áreas comum (GWh/ano)



#### CONSUMO DE ÁGUA

A instalação de ETEs<sup>(1)</sup> em nossos shopping é uma demonstração de nosso compromisso com práticas comerciais responsáveis e sustentáveis. Oferecendo reduções nos custos condominiais e reduzindo o impacto ambiental de nossas operações.

Em 2022 atingimos 16% de utilização de águas de reuso nos nossos shoppings através da instalação de ETEs<sup>(1)</sup> ao longo dos anos.

Para 2024 temos duas grandes iniciativas nessa direção: o Iguatemi Ribeirão Preto receberá uma nova ETE<sup>(1)</sup>, prevendo uma economia de custos de cerca de R\$ 900 mil/ano e uma economia de 60 mil m<sup>3</sup> de água; já no Iguatemi Alphaville, realizamos o retrofit de nossa ETE<sup>(1)</sup> e poços, o que deverá reduzir os custos anuais em cerca de R\$ 1 milhão.

#### Como funciona uma ETE<sup>(1)</sup> em um shopping center?

As ETEs<sup>(1)</sup> são instalações projetadas para tratar e purificar o esgoto gerado no local. O processo de tratamento envolve a remoção de impurezas e poluentes da água residual, tornando-a segura e adequada para usos não potáveis. A água tratada, proveniente das ETEs<sup>(1)</sup>, pode ser utilizada para uma variedade de finalidades, como a irrigação de áreas verdes, a descarga de vasos sanitários, a manutenção de sistemas de resfriamento e muito mais.



(1) Estação de tratamento de esgoto

## CASE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: DESTAQUE PARA COMPLEXO MULTIUSO COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO E RENTABILIDADE**

No último trimestre abordamos o case do Iguatemi Ribeirão Preto como um greenfield de sucesso construído pela Iguatemi em sua fase de plena expansão, pós Oferta Pública Inicial (IPO), em 2007. Outro **ativo de destaque, desenvolvido na mesma época e com mesmo nível de excelência, é o Iguatemi São José do Rio Preto**, um complexo multiuso próspero, que exerce importante papel de ancorar o desenvolvimento imobiliário da zona sul da cidade.

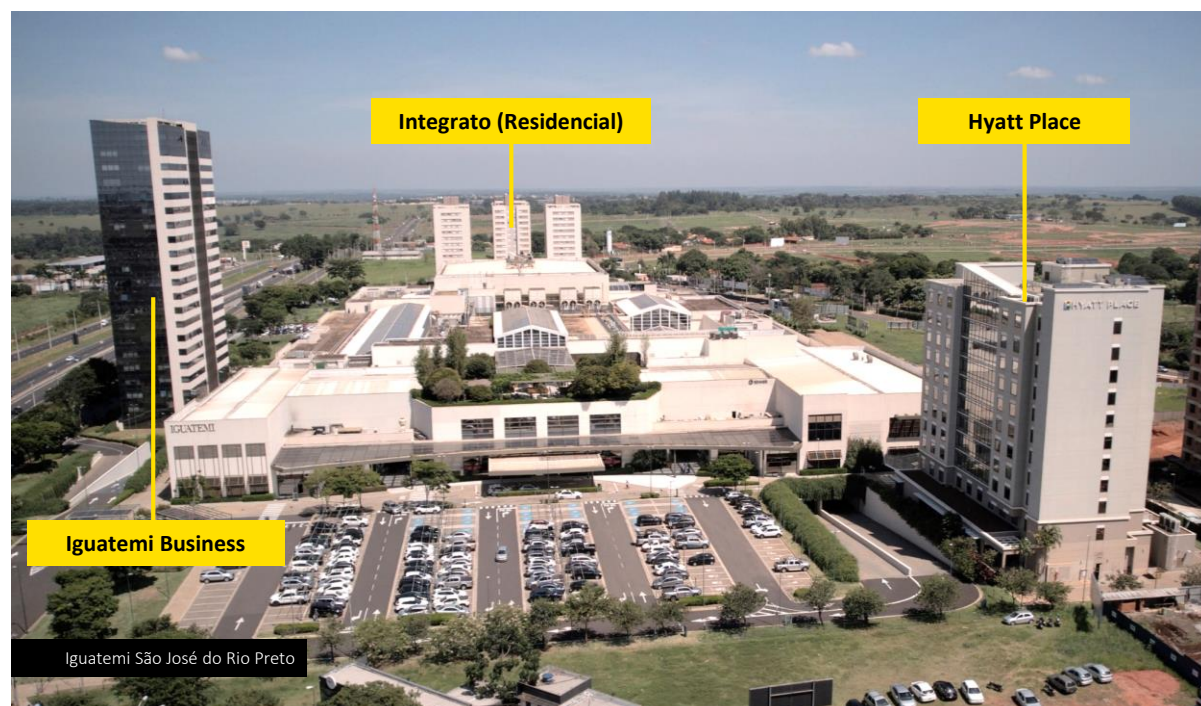
Em 2009, São José do Rio Preto já era considerada um polo regional de educação, saúde e cultura, além de grande relevância econômica para entorno. Ao buscarmos uma oportunidade de implementar um shopping center na cidade, identificamos um terreno em **potencial para greenfield localizado no vetor de crescimento urbano de classe AB+**, apoiado por três grandes avenidas: Pres. Juscelino Kubitschek, Anísio Haddad e José Munia. De forma complementar, suas áreas de influência apresentavam **ótimos indicadores sociodemográficos e de renda**, além do potencial de crescimento.

Em um **terreno de 100 mil m<sup>2</sup>**, desenvolvemos o masterplan de um complexo multiuso que

contemplava um shopping center de 43 mil metros quadrados de ABL, com previsão de expansão, além de quatro torres comerciais.

Hoje, há quase 10 anos de sua inauguração, o complexo conta com **cinco torres operantes e uma em obra, que somam quase 58 mil m<sup>2</sup> de área privativa**, sendo: a Iguatemi Business, uma torre comercial, o hotel Hyatt Place, uma referência para hotelaria da cidade, além de **três torres residenciais ocupadas e outra em fase de obras**. Essa variedade de usos das torres do complexo é responsável por gerar fluxo constante e qualificado ao Shopping. Além disso, a comercialização de frações ideais de terreno para a concepção destas torres gerou **R\$ 35,3 Milhões de EBITDA** nos últimos anos.

O amadurecimento do complexo exerceu importante papel para desenvolvimento do entorno, **impactando positivamente em indicadores sociodemográficos e de renda**. O mercado imobiliário local, se ancorando na centralidade que o Iguatemi São José do Rio Preto promove, vêm lançando empreendimentos residenciais verticais e horizontais de alto padrão, além de torres de uso comercial, contribuindo com o **adensamento qualificado para a região**.



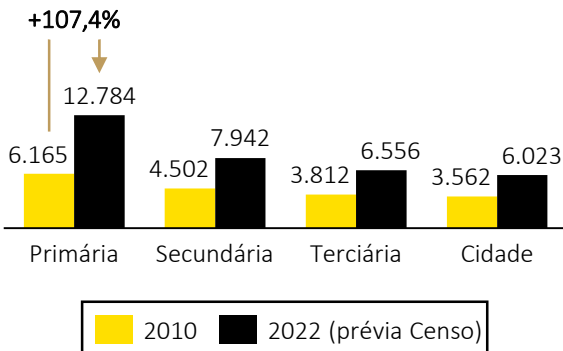


# CASE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

ENTORNO QUALIFICADO COM DESENVOLVIMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL

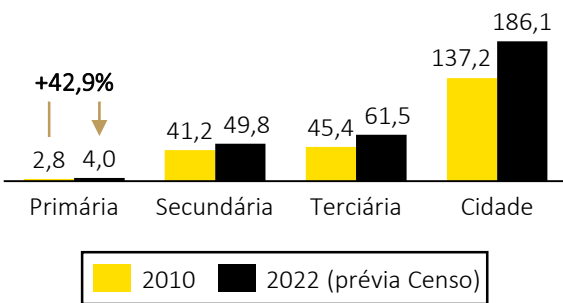
Na área de influência mais próxima do Shopping (a 5 minutos de distância), tivemos um aumento absoluto de 107% da renda mensal média domiciliar em comparação com 2010.

## Renda média por área de influência (R\$)



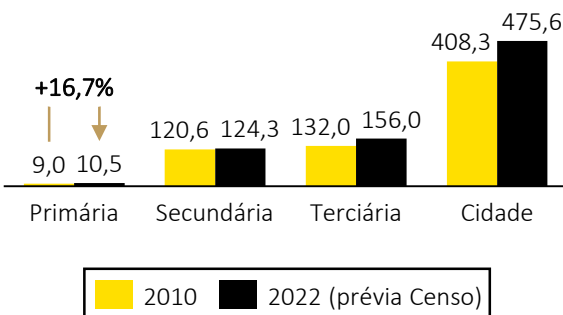
Número total de domicílios cresceu 44% na área de influência primária, enquanto a cidade de São José do Rio Preto, cresceu 36%.

## Total de Domicílios por área de influência (Mil)



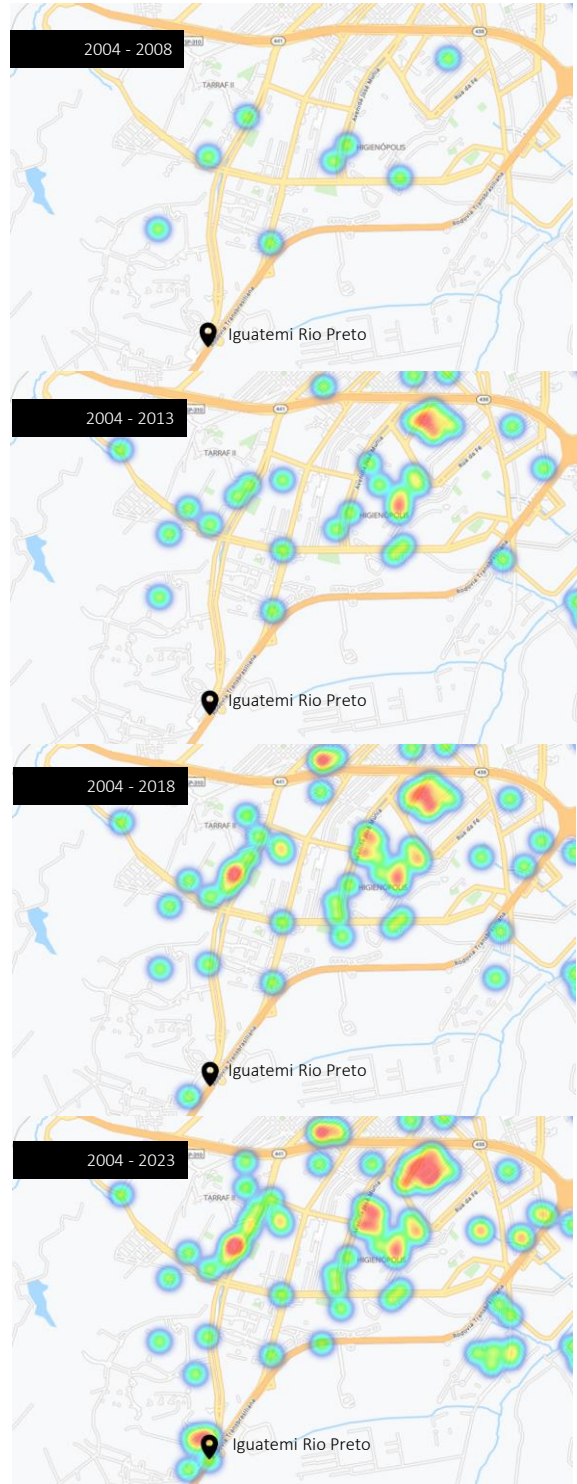
Em número de habitantes, o crescimento foi de 17% na área de influência primária, 3% na área secundária e 18% na terciária.

## Total de residentes por área de influência (Mil)



## Adensamento Residencial São José do Rio Preto

Nota-se a concentração de lançamentos residenciais na área de influência do Shopping, principalmente após sua inauguração, em 2014.



# CASE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

ENTORNO QUALIFICADO COM DESENVOLVIMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL

## FOTOS ATUAIS

Diversas obras em andamento dentro e no entorno direto do complexo Iguatemi Rio Preto.



## FOTOMONTAGENS

Perspectivas obras concluídas (2027) dentro e no entorno do complexo.



## CASE: BARBIE DREAMHOUSE THE EXPERIENCE

PROJETO INÉDITO E EXCLUSIVO NO BRASIL, FOI SUCESSO NO JK IGUATEMI E SEGUE PARA O IGUATEMI CAMPINAS

Em parceria com a Mattel e com patrocínio da Fuji Filmes, o shopping JK Iguatemi trouxe com exclusividade para o Brasil o projeto internacional *"Barbie Dreamhouse The Experience"*. De 13 de julho a 10 de setembro de 2023, os clientes puderam vivenciar a tendência *Barbiecore*, em uma experiência totalmente interativa, imersiva e instagramável.

Em uma área de 650 metros quadrados, os fãs tiveram a oportunidade de **explorar a icônica mansão rosa da Barbie**, com quartos incríveis e decoração elegante. Cada canto da Dreamhouse mostrou a essência da boneca mundialmente reconhecida.

O projeto, que chegou na América Latina primeiramente em São Paulo, no JK Iguatemi, agora segue para o Iguatemi Campinas e posteriormente para o Praia de Belas. **A primeira edição foi um sucesso, com alguns destaques** abaixo:

### Destaques:

**+ R\$ 3,0 milhões**

Em bilheteria

**+ 71 mil**

Ingressos vendidos

**+ 35,0% de crescimento em vendas**

Nas operações da praça de alimentação versus o mesmo período do ano anterior

**+ 25 mil**

Produtos vendidos na Barbie Store

**+ R\$ 2,0 milhões**

Em receita na Barbie Store

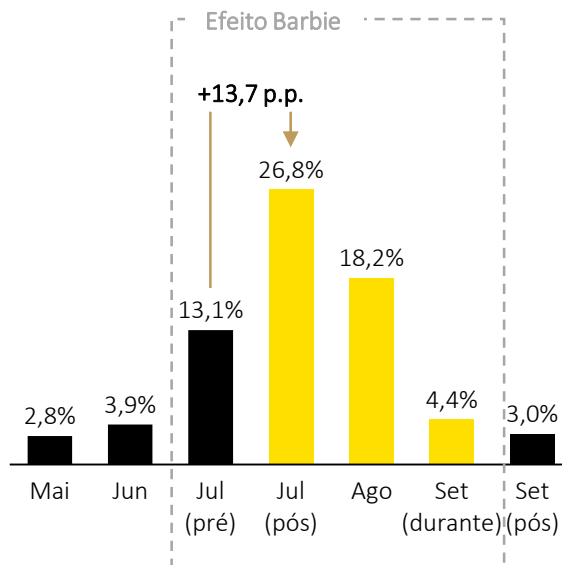
**+ 19,4% de crescimento em fluxo de veículos no estacionamento**

Durante o período do evento versus o ano anterior

**+ R\$ 370 mil**

De receita total no estacionamento durante o período do evento

**Crescimento do fluxo de veículos no JK Iguatemi durante o evento (YoY %)**



O projeto *"Barbie Dreamhouse Experience"* chegou no Iguatemi Campinas no dia 30 de setembro e ficará aberto ao público até 29 de novembro. Para adquirir ingressos [clique aqui](#).



## CASE: ACNUR E EMPODERANDO REFUGIADAS

IGUATEMI FOI UMA DAS QUATRO EMPRESAS CONVIDADAS PARA O ENCERRAMENTO DA 8ª EDIÇÃO DO PROJETO

**Empoderando Refugiadas** é uma iniciativa criada em 2015, entre agências da ONU, envolvendo o Alto Comissariado das Nações Unidas para Refugiados (ACNUR), a Rede Brasil do Pacto Global e a ONU Mulheres, **focada na empregabilidade de mulheres refugiadas, solicitantes da condição de refugiado e migrantes que buscam no Brasil uma oportunidade de reconstruírem suas vidas.**

Entre os objetivos do projeto estão: o de **capacitar as participantes para o mercado de trabalho brasileiro; facilitar a adaptação cultural e laboral no país; promover a contratação formal de refugiadas**, sua educação financeira e empoderamento econômico; **além de fomentar a sensibilização do setor privado.**

Entre os pilares do projeto estão a **valorização da diversidade e inclusão**, com turmas dedicadas a **mulheres com deficiências, cuidadoras de pessoas com deficiências, portadoras de doenças crônicas e necessidades especiais**, além da inclusão de **mulheres com mais de 50 anos e população LGBTQIA+.**

Vale mencionar que **diversidade e inclusão é um tema material para a Companhia** e que **pessoas com deficiência é um dos pilares definidos para acompanhamento pela Comissão de Sustentabilidade.**

Além disso, em 2022 foi elaborada a **matriz de materialidade da Iguatemi**, a qual foi divulgada no Relatório de Sustentabilidade em julho/23, e os temas foram divididos em:

- Eixo 1: Pessoas diversas, felizes e prósperas;
- Eixo 2: Gestão ambiental e Crescimento Sustentável;
- Eixo 3: Cadeia de valor ética, justa e sustentável.

Dado o exposto acima, a **parceria da Companhia com o projeto não está apenas relacionado a um tema material da Iguatemi**, mas também está em sintonia com nossos **princípios e valores internos**, principalmente pelo fato de gerar impacto positivo em nosso ecossistema, contribuindo para a erradicação da pobreza, equidade de gênero, redução de desigualdade, demonstrando paixão pelas diversas pessoas e pelo nosso negócio.

Como empresa mobilizadora pela causa do refúgio, a Iguatemi segue inspirando outras empresas e parceiros na contratação de pessoas em situação de refúgio.



Empresas visitam o CCI em Boa Vista/RR (1)

(1) CCI – Centro de Coordenação de Interiorização, departamento responsável pelo processo de interiorização de pessoas refugiadas e migrantes.  
Foto: ACNUR/Manoela Bonaldo

## CASE: ACNUR E EMPODERANDO REFUGIADAS

IGUATEMI FOI UMA DAS QUATRO EMPRESAS CONVIDADAS PARA O ENCERRAMENTO DA 8ª EDIÇÃO DO PROJETO

### Iguatemi x Empoderando Refugiadas:

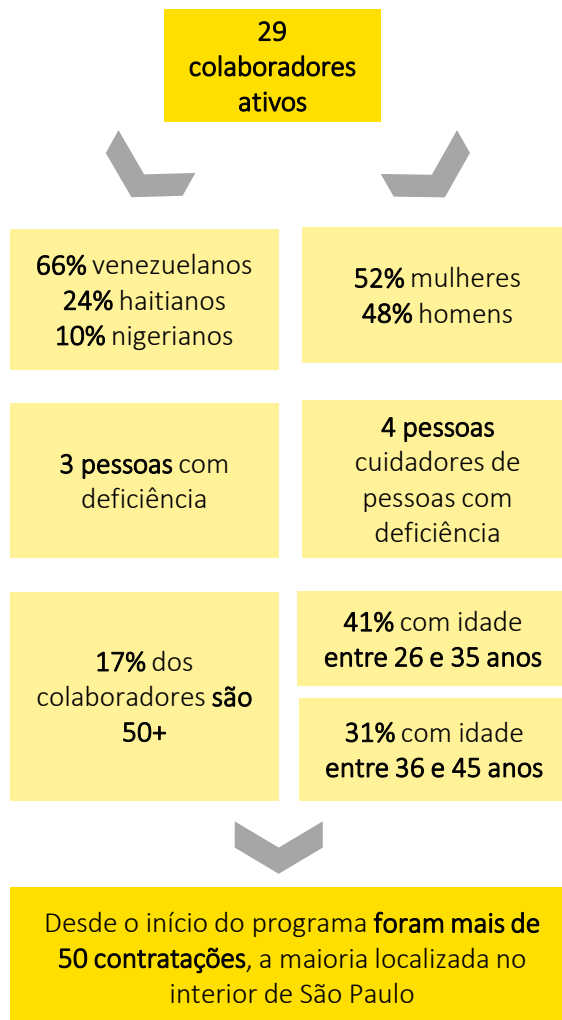
Ao ingressar na Companhia, todos são capacitados em legislação, técnica de vendas, princípios de finanças pessoais, curso de português, direitos sociais e cidadania, entre outros.

Outros treinamentos são realizados a fim de fomentar melhor desenvolvimento na função de cada colaborador, como: Atendimento UAU, criado para ensinar e fortalecer sobre a cultura de excelência no atendimento ao cliente Iguatemi; Projeto Alicerce, criado para incentivar a retomada aos estudos por adultos considerados analfabetos funcionais e/ou ensino do português para estrangeiros vivendo no Brasil; entre outros.

Outro movimento de capacitação realizado foi o "Mentoria Colaborativa", um projeto inédito realizado em parceria entre Iguatemi x Renner e Empoderando Refugiados que teve como objetivo promover a capacitação e apoio as pessoas em situação de refúgio, contratadas em ambas empresas que estão se adaptando à legislação, cultura e economia do Brasil.

Vale mencionar que a Iguatemi foi uma das quatro empresas convidadas para o encerramento da 8ª edição do projeto e pode visitar a Operação Acolhida, em Roraima. [Cliquei aqui](#) para acessar a notícia.

### Números Iguatemi:



### Dados ACNUR, com o projeto "Empoderando Refugiadas" no Brasil

- Impactou mais de 300 empresas, por meio de sensibilização, comunicação, engajamento e contratações, sendo que 16 já investiram na capacitação e preparação das mulheres refugiadas como empresas apoiadoras;
- A nacionalidade mais presente dentre os refugiados é venezuelana, sendo que mulheres e crianças compõe a maioria da população de pessoas refugiadas em abrigos no estado de Roraima (54%)
- Formou mais de 470 mulheres refugiadas e deve ultrapassar a marca de 500 ainda em 2023.
- As empresas são convidadas a participarem do Fórum Empresas com Refugiados para que possam se preparar e realizar de maneira estruturada o processo de inclusão de pessoas refugiadas em seus quadros de funcionários. Atualmente, a iniciativa conta com 94 membros dentre multinacionais e empresas de diversos setores.



# DESEMPENHO OPERACIONAL

COMPANHIA MANTÉM EXCELENTE PERFORMANCE DOS INDICADORES OPERACIONAIS NO TRIMESTRE

| Indicadores Operacionais              | 3T23      | 3T22      | Var. %     | 9M23       | 9M22       | Var. %     |
|---------------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| ABL Total (m²)                        | 727.121   | 708.945   | 2,6%       | 727.121    | 708.945    | 2,6%       |
| ABL Própria (m²)                      | 490.215   | 481.263   | 1,9%       | 490.215    | 481.263    | 1,9%       |
| ABL Própria Média (m²)                | 490.215   | 481.263   | 1,9%       | 490.215    | 481.263    | 1,9%       |
| ABL Total Shopping (m²)               | 673.611   | 669.935   | 0,5%       | 673.611    | 669.935    | 0,5%       |
| ABL Própria Shopping (m²)             | 449.565   | 448.154   | 0,3%       | 449.565    | 448.154    | 0,3%       |
| Total Shoppings <sup>(1)</sup>        | 16        | 16        | 0,0%       | 16         | 16         | 0,0%       |
| Vendas Totais (R\$ mil)               | 4.462.535 | 4.084.237 | 9,3%       | 12.990.608 | 11.705.670 | 11,0%      |
| Vendas mesmas lojas (SSS)             | 6,3%      | 19,6%     | -13,2 p.p. | 8,9%       | 14,4%      | -5,5 p.p.  |
| Vendas mesmas áreas (SAS)             | 9,3%      | 22,5%     | -13,2 p.p. | 11,0%      | 47,1%      | -36,1 p.p. |
| Aluguéis mesmas lojas (SSR)           | 8,3%      | 35,7%     | -27,4 p.p. | 12,0%      | 52,0%      | -40,0 p.p. |
| Aluguéis mesmas áreas (SAR)           | 6,5%      | 32,4%     | -25,9 p.p. | 10,1%      | 49,6%      | -39,5 p.p. |
| Custo de Ocupação (% das vendas)      | 11,9%     | 12,2%     | -0,3 p.p.  | 12,0%      | 12,3%      | -0,3 p.p.  |
| Taxa de Ocupação                      | 93,4%     | 93,2%     | 0,2 p.p.   | 92,9%      | 92,8%      | 0,1 p.p.   |
| Inadimplência líquida                 | -0,3%     | -0,7%     | 0,5 p.p.   | 1,9%       | 1,2%       | 0,7 p.p.   |
| Venda/m² - Shoppings <sup>(2)</sup>   | 7.079     | 6.512     | 8,7%       | 20.611     | 18.670     | 10,4%      |
| Aluguel/m² - Shoppings <sup>(2)</sup> | 568       | 545       | 4,3%       | 1.689      | 1.583      | 6,7%       |
| Aluguel/m² <sup>(3)</sup>             | 500       | 485       | 3,1%       | 1.487      | 1.411      | 5,4%       |

(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.





## DESEMPENHO OPERACIONAL (ATIVOS A 100%)

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

| Portfolio                        | 3T23           | 3T22           | Var. %      | 9M23             | 9M22             | Var. %      |
|----------------------------------|----------------|----------------|-------------|------------------|------------------|-------------|
| Iguatemi São Paulo               | 80.816         | 77.084         | 4,8%        | 239.964          | 223.224          | 7,5%        |
| JK Iguatemi                      | 38.474         | 36.417         | 5,6%        | 115.676          | 104.606          | 10,6%       |
| Pátio Higienópolis               | 33.470         | 31.416         | 6,5%        | 98.283           | 91.225           | 7,7%        |
| Market Place                     | 7.522          | 7.998          | -5,9%       | 23.778           | 23.575           | 0,9%        |
| Torres Market Place              | 5.576          | 5.491          | 1,5%        | 16.528           | 16.811           | -1,7%       |
| Iguatemi Alphaville              | 11.038         | 11.049         | -0,1%       | 32.056           | 31.620           | 1,4%        |
| Iguatemi Campinas                | 37.495         | 36.402         | 3,0%        | 111.907          | 106.359          | 5,2%        |
| Galleria                         | 8.980          | 8.416          | 6,7%        | 26.766           | 24.853           | 7,7%        |
| Torre Sky Galleria               | 2.792          | -              | -           | 8.581            | -                | -           |
| Iguatemi Esplanada               | 23.234         | 21.280         | 9,2%        | 69.422           | 63.568           | 9,2%        |
| Iguatemi São Carlos              | 4.197          | 3.954          | 6,2%        | 12.313           | 12.200           | 0,9%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto          | 10.365         | 9.775          | 6,0%        | 30.771           | 27.918           | 10,2%       |
| Iguatemi Rio Preto               | 12.019         | 11.270         | 6,6%        | 35.614           | 32.894           | 8,3%        |
| Iguatemi Porto Alegre            | 45.170         | 42.545         | 6,2%        | 134.961          | 122.885          | 9,8%        |
| Torre Iguatemi Porto Alegre      | 2.685          | 2.621          | 2,4%        | 8.208            | 7.741            | 6,0%        |
| Praia de Belas                   | 15.549         | 15.784         | -1,5%       | 46.399           | 46.735           | -0,7%       |
| Iguatemi Brasília                | 15.685         | 14.754         | 6,3%        | 45.685           | 41.962           | 8,9%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo   | 5.311          | 4.557          | 16,5%       | 14.984           | 13.265           | 13,0%       |
| I Fashion Outlet Santa Catarina  | 1.997          | 1.793          | 11,4%       | 6.237            | 5.787            | 7,8%        |
| Power Center Iguatemi Campinas   | 1.148          | 1.094          | 4,9%        | 3.348            | 3.096            | 8,2%        |
| <b>Total</b>                     | <b>363.522</b> | <b>343.699</b> | <b>5,8%</b> | <b>1.081.480</b> | <b>1.000.325</b> | <b>8,1%</b> |
| <b>Receita/m² <sup>(1)</sup></b> | <b>500</b>     | <b>485</b>     | <b>3,1%</b> | <b>1.487</b>     | <b>1.411</b>     | <b>5,4%</b> |

### ESTACIONAMENTO (R\$MIL)

| Portfolio                       | 3T23          | 3T22          | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %       |
|---------------------------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo              | 10.345        | 9.073         | 14,0%        | 30.281         | 25.738         | 17,7%        |
| JK Iguatemi                     | 8.279         | 6.136         | 34,9%        | 22.948         | 17.552         | 30,7%        |
| Pátio Higienópolis              | 5.082         | 4.069         | 24,9%        | 14.945         | 11.824         | 26,4%        |
| Market Place                    | 4.194         | 3.764         | 11,4%        | 11.430         | 10.894         | 4,9%         |
| Torres Market Place             | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Iguatemi Alphaville             | 4.249         | 4.175         | 1,8%         | 12.514         | 12.039         | 3,9%         |
| Iguatemi Campinas               | 10.108        | 8.860         | 14,1%        | 29.127         | 24.426         | 19,2%        |
| Galleria                        | 3.219         | 2.467         | 30,5%        | 8.976          | 6.973          | 28,7%        |
| Torre Sky Galleria              | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Iguatemi Esplanada              | 7.968         | 7.002         | 13,8%        | 22.648         | 19.961         | 13,5%        |
| Iguatemi São Carlos             | 1.036         | 844           | 22,8%        | 2.920          | 2.309          | 26,5%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto         | 2.393         | 1.764         | 35,6%        | 6.568          | 5.107          | 28,6%        |
| Iguatemi Rio Preto              | 2.138         | 1.750         | 22,2%        | 6.021          | 4.912          | 22,6%        |
| Iguatemi Porto Alegre           | 8.739         | 7.315         | 19,5%        | 24.757         | 21.222         | 16,7%        |
| Torre Iguatemi Porto Alegre     | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Praia de Belas                  | 4.230         | 3.714         | 13,9%        | 12.059         | 10.195         | 18,3%        |
| Iguatemi Brasília               | 3.277         | 2.537         | 29,2%        | 9.403          | 7.226          | 30,1%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo  | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Power Center Iguatemi Campinas  | 366           | 401           | -8,6%        | 1.005          | 1.142          | -12,0%       |
| <b>Total</b>                    | <b>75.623</b> | <b>63.871</b> | <b>18,4%</b> | <b>215.601</b> | <b>181.522</b> | <b>18,8%</b> |

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



# VENDAS

VENDAS SEGUEM COM CRESCIMENTO CONTÍNUO DURANTE O ANO

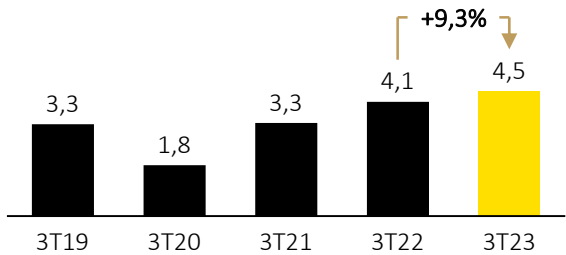
Os empreendimentos do Grupo Iguatemi continuaram com excelente performance no trimestre, atingindo mais uma vez recorde de vendas e mantendo crescimento de vendas acima do setor.

As vendas totais atingiram R\$ 4,5 bilhões no trimestre, um crescimento de 9,3% sobre o 3T22 e R\$ 12,9 bilhões nos 9M23, crescendo 11,0% sobre 9M22. Alguns segmentos tiveram melhor desempenho no período como Serviços, Entretenimento, Outros e Alimentação, registrando um crescimento no trimestre de 12,8% e 9,3%, respectivamente versus o 3T22.

No trimestre atual e no acumulado do ano as vendas do *portfolio* registraram crescimento real sobre o IPCA do período de 4,7% e 6,4%, respectivamente.

Vale destacar que nossos shoppings de Porto Alegre foram impactados pelos eventos climáticos extremos que atingiram a região no mês de setembro. Os 18 dias de chuvas intensas causaram restrições na circulação em quase todo o estado.

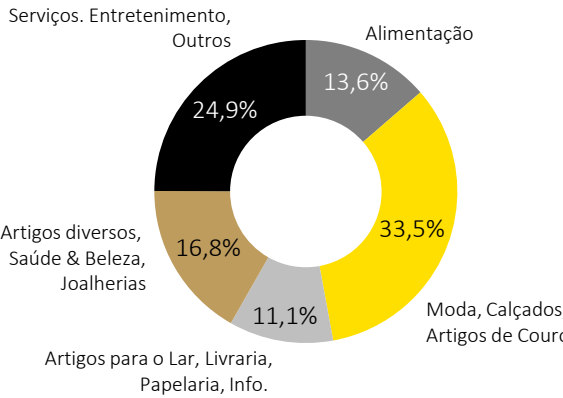
## Vendas trimestrais (R\$ bi)



| Vendas mesmas lojas (SSS)                      | % ABL  | 3T23 x 3T22            |              |       | 9M23 x 9M22            |              |       |
|------------------------------------------------|--------|------------------------|--------------|-------|------------------------|--------------|-------|
|                                                |        | Âncoras <sup>(1)</sup> | Demais lojas | Total | Âncoras <sup>(1)</sup> | Demais lojas | Total |
| Alimentação                                    | 13,6%  | -5,8%                  | 10,8%        | 9,3%  | -1,2%                  | 13,6%        | 12,2% |
| Moda, Calçados, Artigos de Couro               | 33,5%  | 13,7%                  | 4,1%         | 5,8%  | 13,6%                  | 6,0%         | 7,4%  |
| Artigos para o Lar, Livraria, Papelaria, Info. | 11,1%  | -8,5%                  | -1,3%        | -2,5% | -5,8%                  | 3,5%         | 2,0%  |
| Artigos Diversos, Saúde & Beleza, Joalherias   | 16,8%  | -0,3%                  | 7,2%         | 6,5%  | -1,9%                  | 11,6%        | 10,2% |
| Serviços, Entretenimento, Outros               | 24,9%  | 12,3%                  | 13,8%        | 12,8% | 12,3%                  | 19,1%        | 14,4% |
| Total                                          | 100,0% | 8,2%                   | 5,9%         | 6,3%  | 8,6%                   | 8,9%         | 8,9%  |

As vendas mesmas lojas (SSS), tiveram um crescimento de 6,3% no 3T23 sobre o 3T22 e de 8,9% nos 9M23 sobre 9M22. As vendas mesmas áreas (SAS) cresceram 9,3% no trimestre versus 3T22 e 11,0% versus 9M22. Conforme comentado anteriormente, tal resultado mostra o impacto positivo da contínua qualificação do mix de lojas sobre a produtividade de nossa ABL, com inaugurações de lojas qualificadas, como Gucci no Iguatemi Porto Alegre, Moncler no JK Iguatemi, Zara no Pátio Higienópolis, Nike no Praia de Belas, Centauro no Iguatemi Alphaville, Reebok no I Fashion Outlet Santa Catarina, Tommy Hilfiger no Iguatemi Esplanada, entre outros.

## Distribuição da ABL ocupada por segmento



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

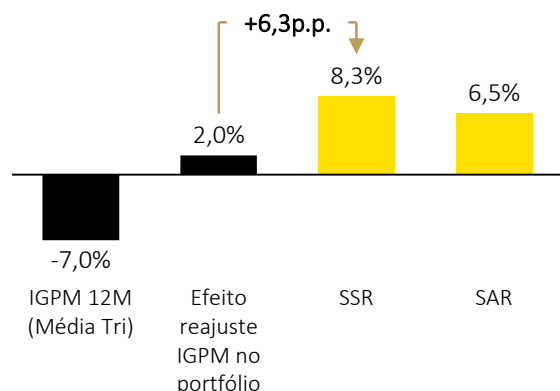
## ALUGUEL

*LEASING SPREADS POSITIVOS E CONSTANTE RETIRADA DE DESCONTOS IMPULSIONAM O CRESCIMENTO REAL DA RECEITA DE ALUGUEL*

O crescimento contínuo de vendas em nossos ativos se manteve forte e nos permitiu evoluir ainda mais na cobrança dos aluguéis através da retirada de descontos e renovação de contratos com *leasing spreads* positivos em termos reais.

No resultado do 3T23, o aluguel mesmas lojas (SSR) do portfólio da Iguatemi aumentou em 8,3%, e o aluguel mesmas áreas (SAR) cresceu 6,5%, tendo os dois indicadores apresentado crescimento real sobre a média do reajuste aplicado nos últimos 12 meses de 6,3 p.p. e 4,5 p.p., respectivamente. Já no acumulado do ano, o SSR atingiu 12,0% e o SAR 10,1% versus 9M22.

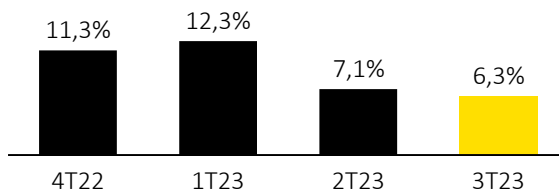
### SSR & SAR vs 3T22 (%)



Os movimentos que contribuíram para esse resultado foram:

- A contínua retirada de descontos dos lojistas, que versus o 3T22 representa uma queda de aproximadamente 2,2 p.p. do percentual de desconto médio aplicado sobre a base de aluguéis. Neste trimestre atingimos o menor patamar de descontos desde 3T14;
- Renovações dos contratos atuais, com um *leasing spread* positivo de aproximadamente 4,1% ano contra ano;
- Repasse da inflação anual nos contratos de aluguel, que sofreram um reajuste médio nos últimos 12 meses de 2,0% no aluguel base.

### Evolução SSR real (% YoY)

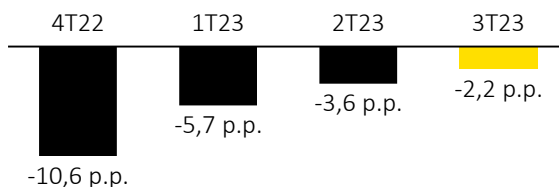


Conforme apresentado anteriormente, com as vendas crescentes e qualificação continua do mix de lojas, a Companhia segue sendo capaz de retirar descontos concedidos aos lojistas.

A retirada de descontos tem sido uma das alavancas de crescimento na receita de aluguel, sendo que a queda nos descontos aplicados neste trimestre foi de 2,2 p.p. abaixo do percentual de desconto médio aplicado sobre a base de aluguéis, dos últimos 12 meses.

Este processo reflete a resiliência da Companhia em seu modelo de negócios e na capacidade de atrair e manter lojistas de alto desempenho, que contribuem positivamente para a rentabilidade da Iguatemi.

### Evolução da retirada de descontos sobre média dos últimos 12 meses



## TAXA DE OCUPAÇÃO

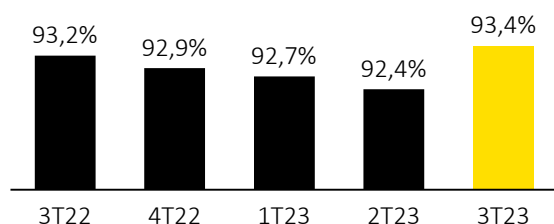
TAXA DE OCUPAÇÃO APRESENTA MELHORA COM CRONOGRAMA ROBUSTO DE NOVOS LOJISTAS

### TAXA DE OCUPAÇÃO

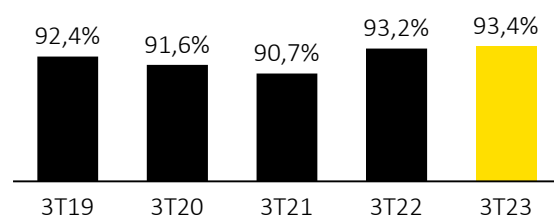
Conforme comentado nos trimestres anteriores, a Companhia assinou com diversos lojistas de destaque, que tiveram suas inaugurações ao longo do 3T23, refletindo na melhora de 1,0 p.p. da taxa de ocupação versus 2T23.

No 3T23 nossos empreendimentos encerraram o trimestre com taxa de ocupação média de 93,4%, 0,2 p.p. acima 3T22. Para os 9M23, o indicador foi de 92,9%, 0,1 p.p. acima dos 9M22.

### Evolução da taxa de ocupação (% ABL)



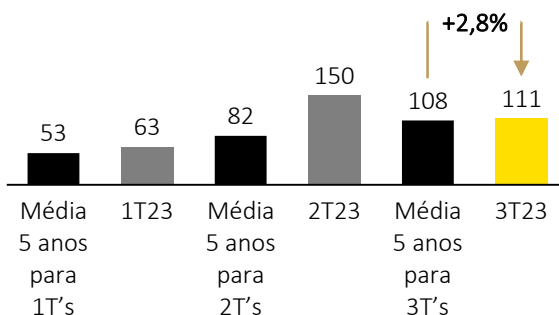
### Histórico da taxa de ocupação em 3T's (% ABL)



No 3T23, tivemos um *turnover* de lojistas mais baixo do que normalmente visto para o período do ano, 98 lojas versus média dos últimos 5 anos de 105 lojas, ou seja, uma melhora de 6,7% no número de saídas, resultado do crescimento forte e contínuo de vendas dos empreendimentos no trimestre e percepção de qualidade do nosso portfólio por parte dos lojistas.

Do lado das entradas de lojistas, tivemos uma quantidade de lojas negociadas no 3T23 em linha com a média dos últimos 5 anos considerando terceiros trimestres.

### Histórico de lojas negociadas (# lojistas)



### INAUGURAÇÕES E REFORMAS 3T23

Ao longo do trimestre tivemos algumas inaugurações e reformas importantes de lojistas em nossos ativos, a seguir alguns nomes: Zara no Pátio Higienópolis, Nike no Praia de Belas, Gucci no Iguatemi Porto Alegre, Livraria Leitura no Iguatemi Esplanada, Zara Home, Tod's, Nespresso e Tory Burch no Iguatemi São Paulo, Moncler no JK Iguatemi, Le Lis no Iguatemi Brasília, entre outros.

### CONTRATOS ASSINADOS

Alguns destaques de contratos assinados com lojistas que entrarão nos próximos meses são: flagship da Tiffany & Co. e D&G acessórios no Iguatemi São Paulo, Uru Mar y Parilla no Iguatemi Campinas, Loungerie no Galleria e Tumi no Pátio Higienópolis.



## CUSTO DE OCUPAÇÃO E INADIMPLÊNCIA

CUSTO DE OCUPAÇÃO E BAIXA INADIMPLÊNCIA SEGUEM DENOTANDO SAÚDE DOS LOJISTAS

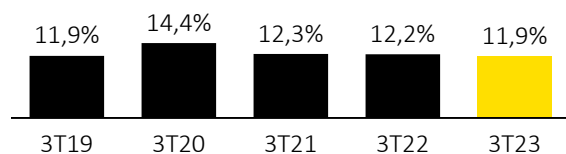
### CUSTO DE OCUPAÇÃO

O custo de ocupação médio para o 3T23 foi de 11,9%, 0,3 p.p abaixo do 3T22. Já nos 9M23, o custo e ocupação foi de 12,0%, 0,3 p.p. abaixo do 9M22.

É importante destacar que o crescimento contínuo das vendas tem sido capaz de manter o indicador em níveis saudáveis, mesmo diante dos reajustes de aluguéis acumulado e da constante retirada de descontos.

Este crescimento contínuo nas vendas, atrelado a manutenção do custo de ocupação, tem propiciado a Companhia aplicar *leasing spreads* positivos nas renovações de contratos, conforme apresentado nos últimos trimestres.

#### Evolução do custo de ocupação em 3T's (%)

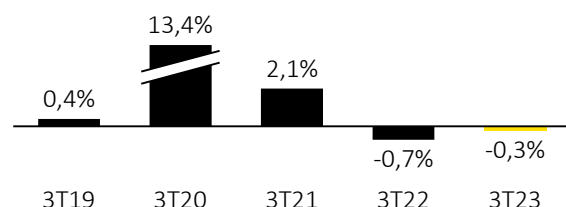


### INADIMPLÊNCIA LÍQUIDA

Encerramos o 3T23 com uma inadimplência líquida de -0,3%, tendo como um dos principais fatores o baixo índice de inadimplência bruta mensal assim como a capacidade de recuperação dos títulos inadimplentes dentro do trimestre e de trimestres anteriores. No acumulado do ano, o indicador atingiu 1,9%, 0,7 p.p. acima dos 9M22.

Conforme apresentado nos últimos trimestres, temos observado a manutenção de um baixo nível de inadimplência dos lojistas, devido ao custo de ocupação estável e vendas crescentes.

#### Evolução da inadimplência líquida em 3T's (%)



Torre Sky Galleria



## DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

| DRE Consolidada – Gerencial (R\$ mil) | 3T23           | 3T22           | Var. %       | 9M23             | 9M22           | Var. %         |
|---------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|----------------|----------------|
| Aluguel mínimo mensal                 | 202.852        | 182.763        | 11,0%        | 607.147          | 534.608        | 13,6%          |
| Aluguel percentual                    | 15.986         | 11.692         | 36,7%        | 47.887           | 37.533         | 27,6%          |
| Locação temporária                    | 22.146         | 18.595         | 19,1%        | 62.568           | 50.115         | 24,8%          |
| Taxa de administração                 | 15.545         | 14.989         | 3,7%         | 45.925           | 43.349         | 5,9%           |
| Estacionamento                        | 51.205         | 42.987         | 19,1%        | 144.973          | 121.974        | 18,9%          |
| Outros (Shopping)                     | 4.455          | 3.361          | 32,5%        | 13.304           | 9.777          | 36,1%          |
| Varejo (Iguatemi 365 e I-Retail)      | 29.337         | 35.585         | -17,6%       | 99.002           | 93.917         | 5,4%           |
| <b>Receita Bruta</b>                  | <b>341.526</b> | <b>309.972</b> | <b>10,2%</b> | <b>1.020.806</b> | <b>891.273</b> | <b>14,5%</b>   |
| Impostos e descontos                  | -38.264        | -40.450        | -5,4%        | -121.409         | -123.062       | -1,3%          |
| Linearização dos descontos            | -20.556        | -15.261        | 34,7%        | -43.801          | -31.936        | 37,2%          |
| <b>Receita Líquida</b>                | <b>282.706</b> | <b>254.261</b> | <b>11,2%</b> | <b>855.597</b>   | <b>736.274</b> | <b>16,2%</b>   |
| Custos                                | -58.646        | -68.699        | -14,6%       | -203.790         | -203.583       | 0,1%           |
| Despesas                              | -26.312        | -28.271        | -6,9%        | -81.036          | -77.853        | 4,1%           |
| Outras receitas (desp.) operac.       | 30.523         | 10.469         | 191,6%       | 43.131           | 31.657         | 36,2%          |
| Linearização de revenda de pontos     | -17.441        | -2.211         | 688,8%       | -19.127          | -7.030         | 172,1%         |
| Resultado de equivalência patrimonial | 387            | 309            | 25,0%        | -9.541           | 871            | -1195,8%       |
| <b>EBITDA</b>                         | <b>211.216</b> | <b>165.858</b> | <b>27,3%</b> | <b>585.233</b>   | <b>480.336</b> | <b>21,8%</b>   |
| Depreciação e amortização             | -43.290        | -41.156        | 5,2%         | -131.069         | -118.651       | 10,5%          |
| <b>EBIT</b>                           | <b>167.926</b> | <b>124.702</b> | <b>34,7%</b> | <b>454.165</b>   | <b>361.685</b> | <b>25,6%</b>   |
| Receitas financeiras                  | 31.527         | 36.448         | -13,5%       | 129.283          | 103.675        | 24,7%          |
| Resultado operação SWAP               | -22.332        | 9.670          | -331,0%      | -9.839           | 6.285          | -256,5%        |
| Despesas financeiras                  | -109.334       | -138.074       | -20,8%       | -342.499         | -347.665       | -1,5%          |
| Valor justo de instrumento de capital | -              | 32.763         | -            | -10.401          | -306.211       | -96,6%         |
| IR e CSLL                             | -6.570         | 641            | -1125,3%     | -31.984          | 100.238        | -131,9%        |
| Participação dos minoritários         | -1.507         | -1.337         | 12,7%        | -3.821           | -3.827         | -0,2%          |
| <b>Lucro Líquido</b>                  | <b>59.710</b>  | <b>64.813</b>  | <b>-7,9%</b> | <b>184.903</b>   | <b>-85.821</b> | <b>-315,5%</b> |

| Indicadores Financeiros – Gerencial                    | 3T23           | 3T22           | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %         |
|--------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Receita Líquida</b>                                 | <b>282.706</b> | <b>254.261</b> | <b>11,2%</b> | <b>855.597</b> | <b>736.274</b> | <b>16,2%</b>   |
| <b>EBITDA (R\$ mil)</b>                                | <b>211.216</b> | <b>165.858</b> | <b>27,3%</b> | <b>585.234</b> | <b>480.337</b> | <b>21,8%</b>   |
| Margem EBITDA                                          | 74,7%          | 65,2%          | 9,5 p.p.     | 68,4%          | 65,2%          | 3,2 p.p.       |
| <b>Lucro líquido (R\$ mil)</b>                         | <b>59.710</b>  | <b>64.814</b>  | <b>-7,9%</b> | <b>184.904</b> | <b>-85.820</b> | <b>-315,5%</b> |
| Margem líquida                                         | 21,1%          | 25,5%          | -4,4 p.p.    | 21,6%          | -11,7%         | 33,3 p.p.      |
| <b>FFO (R\$ mil)</b>                                   | <b>102.999</b> | <b>105.969</b> | <b>-2,8%</b> | <b>315.972</b> | <b>32.831</b>  | <b>862,4%</b>  |
| Margem FFO                                             | 36,4%          | 41,7%          | -5,2 p.p.    | 36,9%          | 4,5%           | 32,5 p.p.      |
| <b>Receita Líquida Ajustada <sup>(1)</sup></b>         | <b>301.823</b> | <b>268.454</b> | <b>12,4%</b> | <b>896.331</b> | <b>765.975</b> | <b>17,0%</b>   |
| <b>EBITDA Ajustado (R\$ mil) <sup>(1)</sup></b>        | <b>247.774</b> | <b>182.262</b> | <b>35,9%</b> | <b>655.777</b> | <b>510.203</b> | <b>28,5%</b>   |
| Margem EBITDA ajustado                                 | 82,1%          | 67,9%          | 14,2 p.p.    | 73,2%          | 66,6%          | 6,6 p.p.       |
| <b>Lucro líquido ajustado (R\$ mil) <sup>(1)</sup></b> | <b>101.867</b> | <b>56.550</b>  | <b>80,1%</b> | <b>253.840</b> | <b>140.865</b> | <b>80,2%</b>   |
| Margem líquida ajustada                                | 33,8%          | 21,1%          | 12,7 p.p.    | 28,3%          | 18,4%          | 9,9 p.p.       |
| <b>FFO ajustado (R\$ mil) <sup>(1)</sup></b>           | <b>145.157</b> | <b>97.706</b>  | <b>48,6%</b> | <b>384.909</b> | <b>259.516</b> | <b>48,3%</b>   |
| Margem FFO ajustada                                    | 48,1%          | 36,4%          | 11,7 p.p.    | 42,9%          | 33,9%          | 9,1 p.p.       |
| <b>NOI <sup>(2)</sup></b>                              | <b>243.551</b> | <b>196.663</b> | <b>23,8%</b> | <b>695.345</b> | <b>561.335</b> | <b>23,9%</b>   |
| Margem NOI                                             | 94,2%          | 89,1%          | 5,2 p.p.     | 91,7%          | 89,5%          | 2,1 p.p.       |

(1) Excluindo o efeito da linearização, efeitos não caixa da variação do preço da ação da Infracommerce e SWAP de ações.

(2) NOI Shoppings consolidado na participação Iguatemi

## DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

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

| DRE – Conciliação entre a demonstração gerencial com e sem linearização, Infracommerce e SWAP | 3T23 com linearização, IFCM e SWAP | 3T23 sem linearização, IFCM e SWAP | 3T22 com linearização, IFCM e SWAP | 3T22 sem linearização, IFCM e SWAP |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| <b>Receita Bruta</b>                                                                          | <b>341.526</b>                     | <b>341.526</b>                     | <b>309.972</b>                     | <b>309.972</b>                     |
| Impostos e descontos                                                                          | -38.264                            | -39.702                            | -40.450                            | -41.519                            |
| Linearização dos descontos <sup>(1)</sup>                                                     | -20.556                            | -                                  | -15.261                            | -                                  |
| <b>Receita Líquida</b>                                                                        | <b>282.706</b>                     | <b>301.823</b>                     | <b>254.261</b>                     | <b>268.454</b>                     |
| Custos e Despesas                                                                             | -84.959                            | -84.959                            | -96.970                            | -96.970                            |
| Outras Receitas (Desp.) Operacionais <sup>(1)</sup>                                           | 13.082                             | 30.523                             | 8.258                              | 10.469                             |
| Resultado de Equivalência Patrimonial                                                         | 387                                | 387                                | 309                                | 309                                |
| <b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>                                                                  | <b>211.216</b>                     | <b>247.774</b>                     | <b>165.858</b>                     | <b>182.262</b>                     |
| Margem EBITDA                                                                                 | 74,7%                              | 82,1%                              | 65,2%                              | 67,9%                              |
| Depreciação e Amortização                                                                     | -43.290                            | -43.290                            | -41.156                            | -41.156                            |
| <b>EBIT</b>                                                                                   | <b>167.926</b>                     | <b>204.484</b>                     | <b>124.703</b>                     | <b>141.106</b>                     |
| Margem EBIT                                                                                   | 59,4%                              | 67,7%                              | 49,0%                              | 52,6%                              |
| Receitas Financeiras                                                                          | 9.195                              | 31.527                             | 46.117                             | 36.448                             |
| Despesas Financeiras                                                                          | -109.334                           | -109.334                           | -138.074                           | -117.875                           |
| Valor justo de instrumento de capital                                                         | -                                  | -                                  | 32.763                             | -                                  |
| IR e CSLL                                                                                     | -6.570                             | -23.303                            | 641                                | -1.793                             |
| Participação dos minoritários                                                                 | -1.507                             | -1.507                             | -1.337                             | -1.337                             |
| <b>Lucro Líquido <sup>(2)</sup></b>                                                           | <b>59.710</b>                      | <b>101.867</b>                     | <b>64.814</b>                      | <b>56.550</b>                      |
| Margem Líquida                                                                                | 21,1%                              | 33,8%                              | 25,5%                              | 21,1%                              |
| <b>FFO <sup>(2)</sup></b>                                                                     | <b>102.999</b>                     | <b>145.157</b>                     | <b>105.969</b>                     | <b>97.706</b>                      |
| Margem FFO                                                                                    | 36,4%                              | 48,1%                              | 41,7%                              | 36,4%                              |
| Alíquota efetiva IRPJ/CSLL                                                                    | -9,7%                              | -18,4%                             | 1,0%                               | -3,0%                              |

(1) Linearização líquida da amortização.

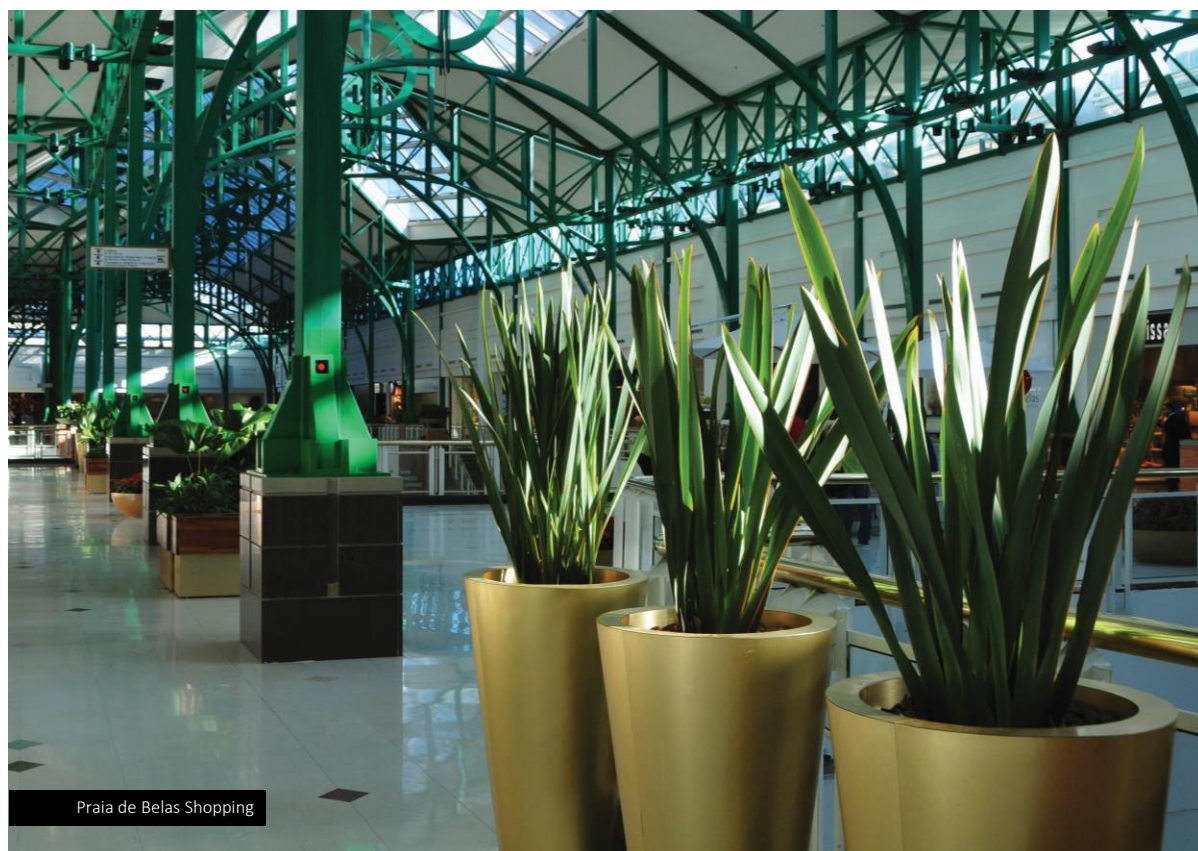
(2) Excluindo o efeito da linearização, efeitos não caixa da variação do preço da ação da Infracommerce e SWAP de ações.



Shopping Pátio Higienópolis

# DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO - SHOPPINGS

| DRE Shoppings - Gerencial (R\$ mil) <sup>1</sup> | 3T23           | 3T22           | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %       |
|--------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Aluguel mínimo mensal                            | 202.852        | 182.763        | 11,0%        | 607.147        | 534.608        | 13,6%        |
| Aluguel percentual                               | 15.986         | 11.692         | 36,7%        | 47.887         | 37.533         | 27,6%        |
| Locação temporária                               | 22.146         | 18.595         | 19,1%        | 62.568         | 50.115         | 24,8%        |
| Taxa de administração                            | 15.545         | 14.989         | 3,7%         | 45.925         | 43.349         | 5,9%         |
| Estacionamento                                   | 51.205         | 42.987         | 19,1%        | 144.973        | 121.974        | 18,9%        |
| Outros (Shopping)                                | 4.455          | 3.361          | 32,5%        | 13.305         | 9.777          | 36,1%        |
| <b>Receita Bruta</b>                             | <b>312.189</b> | <b>274.387</b> | <b>13,8%</b> | <b>921.804</b> | <b>797.356</b> | <b>15,6%</b> |
| Impostos e descontos                             | -32.543        | -33.286        | -2,2%        | -100.854       | -103.195       | -2,3%        |
| <b>Receita Líquida</b>                           | <b>279.646</b> | <b>241.101</b> | <b>16,0%</b> | <b>820.950</b> | <b>694.161</b> | <b>18,3%</b> |
| Custos                                           | -34.317        | -35.538        | -3,4%        | -108.265       | -101.530       | 6,6%         |
| Despesas                                         | -26.312        | -28.271        | -6,9%        | -81.036        | -77.853        | 4,1%         |
| Outras receitas (desp.) operacionais             | 31.547         | 10.172         | 210,1%       | 41.232         | 24.388         | 69,1%        |
| Resultado de equivalência patrimonial            | 387            | 309            | 25,2%        | 1.142          | 871            | 31,1%        |
| <b>EBITDA</b>                                    | <b>250.951</b> | <b>187.773</b> | <b>33,6%</b> | <b>674.023</b> | <b>540.037</b> | <b>24,8%</b> |
| Margem EBITDA                                    | 89,7%          | 77,9%          | 11,9 p.p.    | 82,1%          | 77,8%          | 4,3 p.p.     |



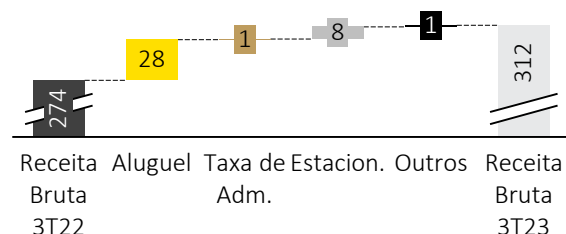
(1) Sem linearização.

## RECEITA BRUTA - SHOPPINGS

PRINCIPAIS LINHAS DE RECEITA SEGUEM EM CRESCIMENTO CONTINUO

A Receita Bruta de shoppings foi de R\$ 312,2 milhões no 3T23, aumento de 13,8% em relação ao mesmo período de 2022.

### Crescimento receita bruta 3T23 (R\$ milhões)

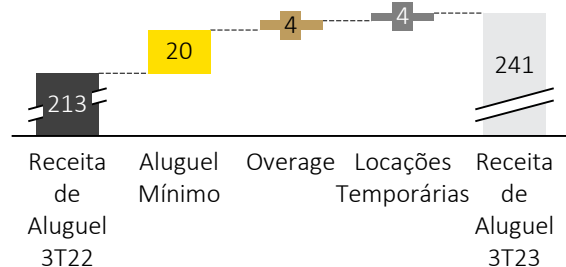


A Receita de Aluguel, composta por Aluguel Mínimo, Aluguel Percentual (*overage*) e Locações Temporárias, teve crescimento de 13,1% em relação ao 3T22, representando 77,2% da receita bruta de shoppings. Já no período 9M23, a receita de aluguel teve crescimento de 15,3% sobre 9M22.

O crescimento da Receita de Aluguel em relação ao 3T22 é explicado principalmente por:

- Aluguel Mínimo: aumento de 11,0% devido ao fechamento de áreas vagas, *leasing spread* positivo de 4,1% nas renovações e da aquisição de 36% do JK Iguatemi;
- Aluguel Percentual (*overage*): aumento de 36,7% em função do contínuo crescimento das vendas;
- Locações Temporárias: aumento de 19,1%, devido ao forte calendário de eventos, contínua procura por lojas temporárias, quiosques e espaços para merchandising nos empreendimentos.

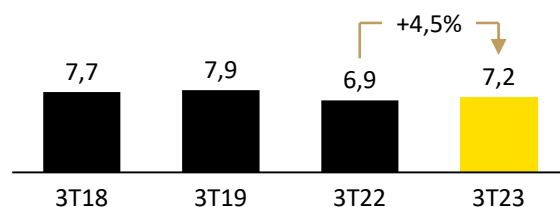
### Crescimento receita de aluguel 3T23 (R\$ milhões)



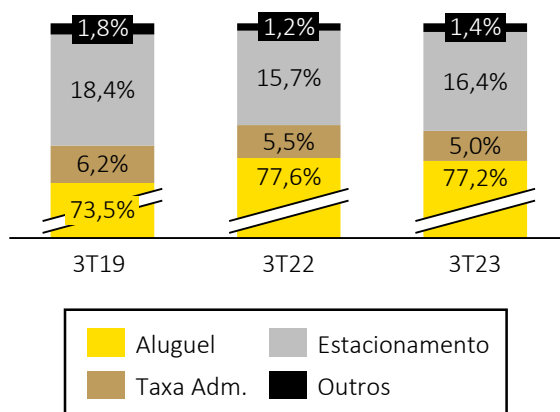
A Taxa de Administração apresentou um crescimento de 3,7% em relação ao 3T22 e 5,9% em relação a 9M22, em linha com o crescimento dos resultados operacionais dos empreendimentos.

A Receita de Estacionamento alcançou R\$ 51,2 milhões, 19,1% acima do 3T22 e 18,9% versus 9M22. Tal resultado é devido ao aumento do fluxo de veículos, somado a revisão das tarifas de estacionamento feita em nossos shoppings.

### Fluxo de veículos (# milhões de veículos)



### Composição da receita bruta em 3T's (% total)





# CUSTOS E DESPESAS - SHOPPINGS

PLANO DE EFICIÊNCIA DA COMPANHIA COMEÇA A APRESENTAR RESULTADOS NO TRIMESTRE

Conforme apresentado no trimestre anterior, a Companhia executou ao longo do 1º semestre de 2023 um plano de eficiência que resultou numa queda importante no valor de custos e despesas quando comparados com o ano e trimestres anteriores. Esse trabalho que foi concluído no início de julho/23, contribuiu, como apresentado a seguir, para uma melhor relação custo e despesa versus receita líquida para este e próximos trimestres.

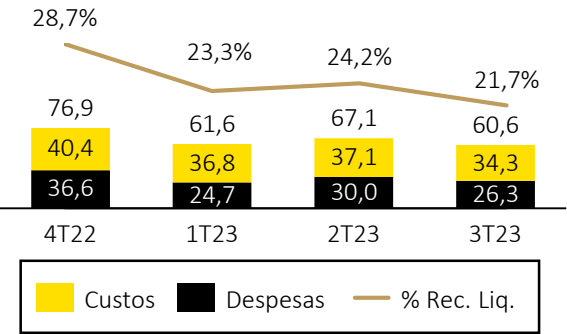
Os Custos de Aluguéis e Serviços somaram R\$ 34,3 milhões, queda de 3,4% versus 3T22. Já no 9M23, a linha somou R\$ 108,3 milhões, aumento de 6,6% versus 9M22. Os resultados do trimestre são decorrentes da queda no custo de estacionamento e da redução nos custos atrelados à áreas não locadas. Vale destacar que a queda nos custos de estacionamento seria ainda maior se considerássemos que neste ano estamos consolidando 100% da participação do JK.

As Despesas somaram R\$ 26,3 milhões no trimestre, queda de 6,9% versus 3T22 e R\$

81,0 milhões no acumulado do ano, um aumento de 4,1% versus 9M22. Esta queda é reflexo da redução no quadro de pessoal e serviços de terceiros, principalmente relacionados a TI e Consultorias.

Importante ressaltar que: i) custos e despesas tiveram uma queda nominal relevante quando comparado aos trimestres anteriores; e ii) que os números no 4T23 não carregarão os custos rescisórios que aconteceram em julho/23.

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



| Custos e despesas – Shoppings (R\$ mil) | 3T23     | 3T22     | Var. % | 9M23     | 9M22     | Var. % |
|-----------------------------------------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| Custos de Aluguéis e Serviços           | -34.317  | -35.538  | -3,4%  | -108.265 | -101.530 | 6,6%   |
| Pessoal                                 | -9.616   | -9.150   | 5,1%   | -30.791  | -22.507  | 36,8%  |
| Serviços de terceiros                   | -2.049   | -1.893   | 8,2%   | -5.281   | -6.727   | -21,5% |
| Fundo de promoção                       | -833     | -710     | 17,3%  | -2.463   | -2.009   | 22,6%  |
| Estacionamento                          | -9.662   | -10.422  | -7,3%  | -29.035  | -32.648  | -11,1% |
| Outros                                  | -12.157  | -13.362  | -9,0%  | -40.696  | -37.639  | 8,1%   |
| Despesas                                | -26.312  | -28.271  | -6,9%  | -81.036  | -77.853  | 4,1%   |
| Pessoal                                 | -14.052  | -15.453  | -9,1%  | -44.698  | -42.578  | 5,0%   |
| Remuner. baseado em ações               | -3.552   | -3.068   | 15,8%  | -10.656  | -10.172  | 4,8%   |
| Serviços de terceiros                   | -3.373   | -5.697   | -40,8% | -14.197  | -14.762  | -3,8%  |
| Outros                                  | -5.335   | -4.053   | 31,6%  | -11.485  | -10.341  | 11,1%  |
| Subtotal                                | -60.630  | -63.808  | -5,0%  | -189.302 | -179.383 | 5,5%   |
| Depreciação e Amortização               | -43.290  | -41.156  | 5,2%   | -131.069 | -118.651 | 10,5%  |
| Total                                   | -103.920 | -104.964 | -1,0%  | -320.370 | -298.034 | 7,5%   |





# OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS - SHOPPINGS

As Outras Receitas e Despesas Operacionais somaram R\$ 31,5 milhões no trimestre, uma variação de 210,1% versus 3T22 e R\$ 41,2 milhões no acumulado, 69,1% versus 9M22.

O principal impacto nesta variação decorreu da receita de revenda de ponto no valor de R\$ 22,4 milhões. Grande parte deste valor é referente a movimentações de lojistas no Iguatemi São Paulo, que resultarão na inauguração da flagship da Tiffany & Co. em 2024.

| Outras Rec. (Desp.) Op. - Shopping (R\$ mil) | 3T23   | 3T22   | Var. % | 9M23   | 9M22   | Var. % |
|----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Desenvolvimento imobiliário                  | 3.333  | -      | -      | 3.333  | -      | -      |
| Revenda de ponto                             | 22.441 | 6.694  | 235,2% | 32.601 | 19.474 | 67,4%  |
| Outros                                       | 5.773  | 3.478  | 66,0%  | 5.298  | 4.914  | 7,8%   |
| Total                                        | 31.547 | 10.172 | 210,1% | 41.232 | 24.388 | 69,1%  |

## RESULTADO VAREJO

PLANO DE EFICIÊNCIA EXECUTADO E RESULTADOS JÁ APARECEM A PARTIR DESTE TRIMESTRE

As operações da i-Retail e Iguatemi 365 somaram uma receita bruta de R\$ 29,3 milhões no trimestre, uma queda de 17,6% versus o 3T22. Para o 9M23, a receita bruta atingiu R\$ 99,0 milhões, crescendo 5,4% versus 9M22. A Receita Líquida chegou a R\$ 22,2 milhões no 3T23 e R\$ 75,4 nos 9M23, representando uma queda de 18,9% sobre o 3T22 e um aumento de 5,0% sobre os 9M22.

A queda nas receitas está, em grande parte, relacionada a transferência da operação da Balenciaga ao Grupo Kering, além da redução

das marcas e sortimento de produtos do Iguatemi 365.

Os Custos e Despesas apresentaram queda de 26,6% sobre o 3T22 e de 6,4% sobre os 9M22. Esta redução é reflexo da estratégia de melhoria da rentabilidade do I365, baseada na redução do número de marcas e SKUs presentes no site e no outsourcing de diversas atividades para a Infracommerce, entre elas: sistema de pagamentos com Infrapay, SAC, integração loja/produto e gestão da logística, conforme pode ser observado na [página 17](#).

| DRE Varejo - i-Retail e Iguatemi 365 (R\$ mil) <sup>1</sup> | 3T23    | 3T22    | Var. %   | 9M23    | 9M22     | Var. %    |
|-------------------------------------------------------------|---------|---------|----------|---------|----------|-----------|
| Receita bruta                                               | 29.337  | 35.585  | -17,6%   | 99.002  | 93.917   | 5,4%      |
| Impostos e descontos                                        | -7.160  | -8.233  | -13,0%   | -23.620 | -22.102  | 6,9%      |
| Receita líquida                                             | 22.177  | 27.352  | -18,9%   | 75.382  | 71.815   | 5,0%      |
| Custos e despesas                                           | -24.329 | -33.162 | -26,6%   | -95.525 | -102.053 | -6,4%     |
| Outras receitas (desp.) operacionais                        | -1.024  | 297     | -444,7%  | 1.899   | 404      | 370,2%    |
| EBITDA                                                      | -3.176  | -5.512  | -42,4%   | -18.244 | -29.834  | -38,8%    |
| Margem EBITDA                                               | -14,3%  | -20,2%  | 5,8 p.p. | -24,2%  | -41,5%   | 17,3 p.p. |



(1) Sem Linearização.



# RESULTADO FINANCEIRO

*RETIRANDO EFEITO DO SWAP DE AÇÕES, RESULTADO APRESENTA MELHORA DEVIDO À REDUÇÃO DO CUSTO DA DÍVIDA E MELHOR PERFORMANCE DOS INVESTIMENTOS DE CAIXA*

O Resultado Financeiro Líquido da Iguatemi no trimestre, desconsiderando o impacto do swap de ações, foi de R\$ 77,8 milhões negativos, 23,4% abaixo do valor apresentado no 3T22. Considerando o swap de ações o resultado foi de R\$ 100,1 milhões negativos, 8,9% acima do valor apresentado no 3T22.

As Receitas Financeiras encerraram o trimestre em R\$ 9,2 milhões, impactada pelo resultado negativo da operação de swap de ações.

Apesar de uma melhora na taxa média de aplicação do caixa, o rendimento de aplicações financeiras no 3T23 apresentou queda de 21% comparado com o 3T22, devido a menor disponibilidade de caixa para aplicação (3T23

apresentou um caixa médio 25% menor quando comparado com 3T22). Durante o ano a Companhia vem utilizando seu caixa para liquidações dos vencimentos de suas dívidas. Este caixa será parcialmente recomposto com a captação do CRI de R\$ 500 milhões realizada em outubro/23.

As Despesas Financeiras encerraram o 3T23 em R\$ 109,3 milhões negativos, com uma queda de 20,8% versus o 3T22. A Despesa com Juros apresentou queda de 9,1% decorrente de redução em 10% na dívida bruta do 3T23 quando comparado ao 3T22, bem como pela redução do custo médio da dívida de 106,1% CDI no 3T22 para 102,0% do CDI no 3T23.

| Resultado financeiro líquido – Gerencial (R\$ mil) | 3T23            | 3T22            | Var. %        | 9M23            | 9M22            | Var. %       |
|----------------------------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Receitas financeiras</b>                        | <b>9.195</b>    | <b>46.117</b>   | <b>-80,1%</b> | <b>119.444</b>  | <b>109.960</b>  | <b>8,6%</b>  |
| Rendimento aplicações                              | 33.311          | 42.187          | -21,0%        | 121.527         | 121.479         | 0,0%         |
| Resultado operação SWAP                            | -22.332         | 9.670           | -331,0%       | -9.839          | 6.285           | -256,5%      |
| Outros                                             | -1.784          | -5.740          | -69%          | 7.756           | -17.804         | -143,6%      |
| <b>Despesas financeiras</b>                        | <b>-109.334</b> | <b>-138.074</b> | <b>-20,8%</b> | <b>-342.499</b> | <b>-347.665</b> | <b>-1,5%</b> |
| Despesas com juros                                 | -110.849        | -122.002        | -9,1%         | -343.550        | -323.071        | 6,3%         |
| Outros                                             | 1.515           | -16.072         | -109,4%       | 1.051           | -24.594         | -104,3%      |
| <b>Total</b>                                       | <b>-100.139</b> | <b>-91.957</b>  | <b>8,9%</b>   | <b>-223.055</b> | <b>-237.705</b> | <b>-6,2%</b> |

# RESULTADO DE INSTRUMENTO DE CAPITAL

Desde 30/09/2022, a participação da Infracommerce detida através do veículo Navigator passou a ser classificada como Investimento permanente e, por conta disso, deixaria de impactar a linha de resultado financeiro de forma relevante.

Conforme informado no trimestre passado, a Companhia reclassificou as participações minoritárias remanescentes para conta de investimentos, de forma a não termos mais impacto nesta linha.

| Resultado dos Instrumentos de Capital – Gerencial (R\$ mil) | 3T23     | 3T22          | Var. %   | 9M23           | 9M22            | Var. %       |
|-------------------------------------------------------------|----------|---------------|----------|----------------|-----------------|--------------|
| Valor justo de instrumento de capital                       | -        | 32.763        | -        | -10.401        | -306.211        | 96,6%        |
| <b>Total</b>                                                | <b>-</b> | <b>32.763</b> | <b>-</b> | <b>-10.401</b> | <b>-306.211</b> | <b>96,6%</b> |

## IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CORRENTE E DIFERIDO)

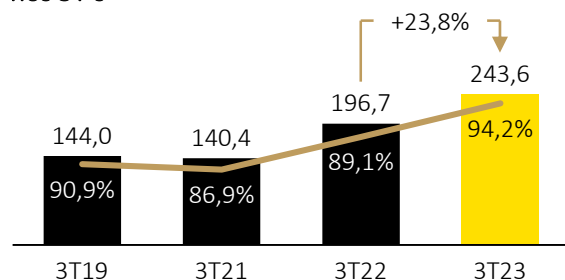
A alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social, excluindo os efeitos da linearização, do resultado da operação de recompra de ações via swap e da variação do preço da ação da Infracommerce encerrou o 3T23 em 18,4%. No 3T22 a alíquota efetiva foi menor (3,0%) em função da maior contabilização de créditos tributários

decorrentes da revisão de expectativa de lucros tributáveis futuros dos empreendimentos e de mudanças na estrutura societária da Iguatemi. Vale ressaltar que a possível extinção do pagamento de juros sobre o capital próprio (JCP), em discussão no Congresso Nacional, não impactará na alíquota efetiva da Companhia.

## NOI, LUCRO LÍQUIDO E FFO

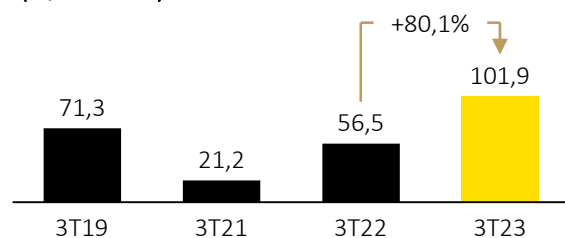
No 3T23 o NOI na participação Iguatemi atingiu R\$ 243,5 milhões, com crescimento de 23,8% sobre o 3T22.

**Evolução do NOI (R\$ milhões) e Margem NOI nos 3T's**

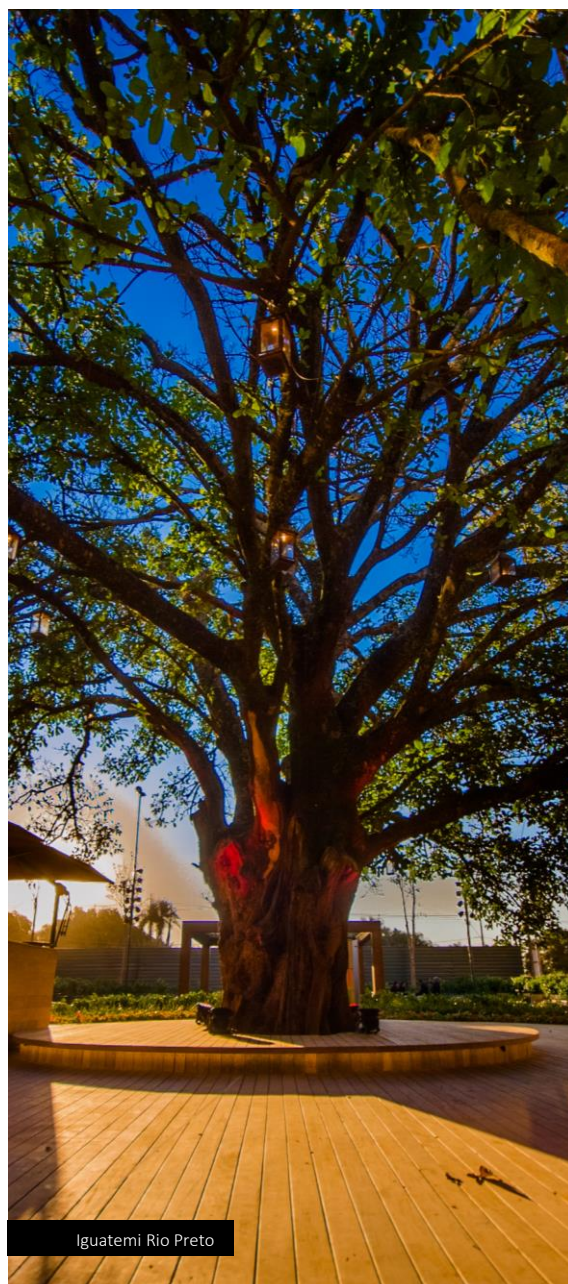
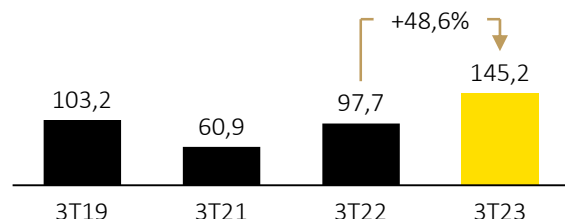


O Lucro Líquido Ajustado<sup>(1)</sup> foi de R\$ 101,9 milhões, 80,1% acima do 3T22 e o FFO<sup>(1)</sup> atingiu R\$ 145,2 milhões, 48,6% acima do 3T22.

**Evolução do Lucro Líquido Ajustado<sup>(1)</sup> nos 3T's (R\$ milhões)**



**Evolução do FFO Ajustado<sup>(1)</sup> nos 2T's (R\$ milhões)**



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



# ENDIVIDAMENTO

CONCLUSÃO DA EMISSÃO DE UM NOVO CRI, NO VALOR DE R\$ 500 MILHÕES

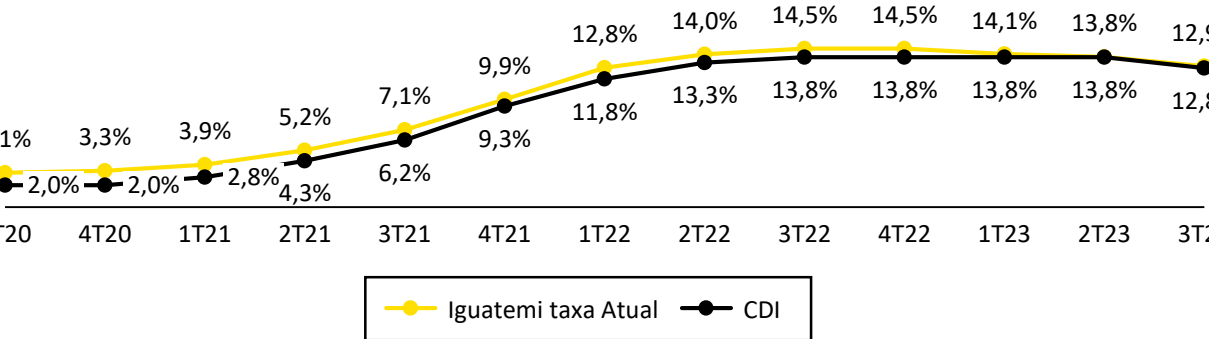
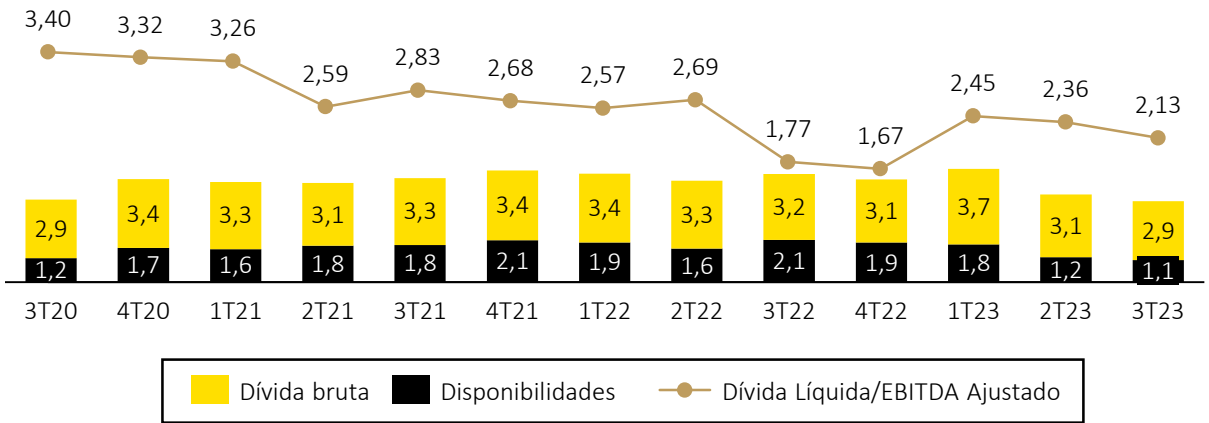
Iguatemi S.A. encerrou o trimestre com uma Dívida Total de R\$ 2,9 bilhões, com prazo médio em 4,7 anos e custo médio de 102,0% do CDI.

A Disponibilidade de Caixa encontrava-se em R\$ 1,1 bilhão, queda de 11,6% em comparação ao 2T23, levando a uma Dívida Líquida de R\$ 1,8 bilhão e um múltiplo Dívida Líquida/EBITDA Ajustado de 2,13x, uma queda de 0,24 versus o 2T23.

A Companhia concluiu a emissão de um novo CRI em 18 de outubro, no montante de R\$ 500 milhões. A alocação final da emissão ficou conforme abaixo:

|                 |           |                 |
|-----------------|-----------|-----------------|
| 1ª Série 5 anos | CDI+0,55% | R\$ 177.072.000 |
| 2ª Série 5 anos | 105% CDI  | R\$ 243.526.000 |
| 3ª Série 7 anos | CDI+0,60% | R\$ 24.380.000  |
| 4ª Série 7 anos | 106% CDI  | R\$ 55.022.000  |
| Total Alocado   |           | R\$ 500.000.000 |

| Dados consolidados (R\$ mil)                  | 3T23      | 2T23      | Var. %   |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|----------|
| Dívida total                                  | 2.898.907 | 3.087.858 | -6,1%    |
| Disponibilidades                              | 1.071.337 | 1.212.358 | -11,6%   |
| Dívida líquida                                | 1.827.570 | 1.875.499 | -2,6%    |
| EBITDA (LTM)                                  | 772.877   | 727.430   | 6,2%     |
| EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup> (LTM)          | 859.685   | 794.173   | 8,2%     |
| Dívida líquida/EBITDA                         | 2,36x     | 2,58x     | -0,21    |
| Dívida líquida/EBITDA Ajustado <sup>(1)</sup> | 2,13x     | 2,36x     | -0,24    |
| Custo da dívida (% CDI)                       | 102,0%    | 101,0%    | 1,1 p.p. |
| Prazo da dívida (anos)                        | 4,7       | 4,7       | 0,0      |



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



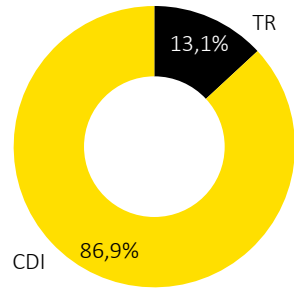
# ENDIVIDAMENTO

NÍVEL DE CAIXA CONFORTÁVEL PARA FAZER FRENTE A AMORTIZAÇÕES FUTURAS

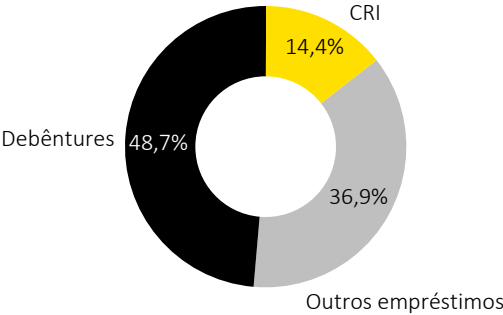
|                        | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Prazo da Dívida (anos) | 3,5  | 3,7  | 3,5  | 3,4  | 3,8  | 3,6  | 3,3  | 3,1  | 3,0  | 2,8  | 4,2  | 4,7  | 4,7  |
| Custo da Dívida (%CDI) | 164% | 174% | 146% | 125% | 115% | 107% | 113% | 106% | 106% | 106% | 103% | 101% | 102% |

| Dívida total por indexador e prazo (R\$ mil) | 30/09/2023 | %     | 30/06/2023 | %     |
|----------------------------------------------|------------|-------|------------|-------|
| TR                                           | 380.059    | 13,1% | 389.751    | 12,6% |
| CDI                                          | 2.518.848  | 86,9% | 2.698.107  | 87,4% |
| Curto Prazo                                  | 670.178    | 23,1% | 307.707    | 10,0% |
| Longo Prazo                                  | 2.228.729  | 76,9% | 2.780.151  | 90,0% |

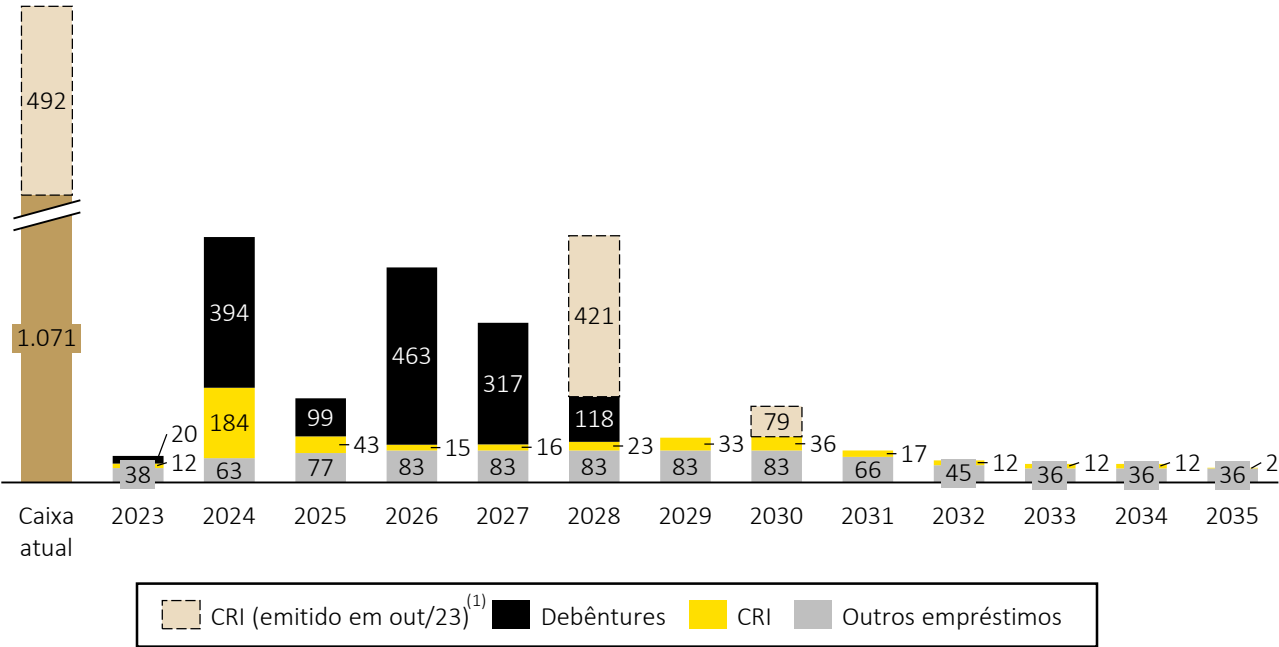
Perfil da dívida por indexador



Perfil da dívida por modalidade



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



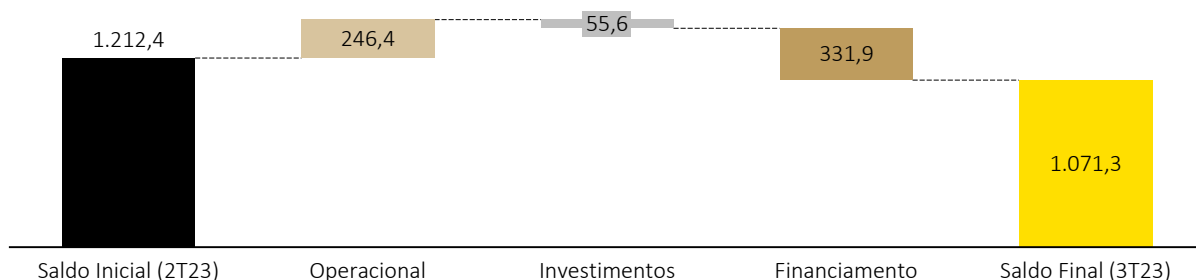
(1) Caixa líquido dos custos pagos.

## FLUXO DE CAIXA

O Caixa ajustado da Iguatemi (considerando o saldo do Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras) diminuiu em R\$ 141,0 milhões em comparação ao trimestre anterior (2T23), finalizando o 3T23 em R\$ 1.071,3 milhões.

Principais variações (R\$ milhões):

- Caixa Líquido gerado pelas atividades operacionais<sup>(1)</sup> de R\$ 246,4 milhões;
- Caixa das atividades de investimentos<sup>(2)</sup> de R\$ 55,6 milhões negativos;
- Caixa das atividades de financiamento<sup>(3)</sup> de R\$ 331,9 milhões.



(1) Caixa Operacional ajustado em R\$ 152,3 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.

(2) Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 165,8 milhões classificados como "Aplicações Financeiras".

(3) Caixa de financiamento ajustado em R\$ 118,9 milhões referentes ao pagamento de juros.

## INVESTIMENTOS

Foram investidos R\$ 54,7 milhões no trimestre em Capex de manutenção/reinvestimento dos shoppings do portfólio, bem como investimentos relacionados a projetos em andamento e capitalizações.

| CAPEX (R\$ mil)             | 3T23          |
|-----------------------------|---------------|
| Manutenção                  | 15.550        |
| Desenvolvimento Imobiliário | 11.360        |
| Outros                      | 25.818        |
| <b>Total<sup>(1)</sup></b>  | <b>52.728</b> |
| Aquisições                  | 1.978         |
| <b>Total</b>                | <b>54.706</b> |



(1) CAPEX compartilhado no guidance

# PORTFÓLIO IGUATEMI

EMPREENDIMENTOS DE QUALIDADE POSICIONADOS EM UM SEGMENTO MAIS RESILIENTE

| Portfólio                                             | Cidade                | ABC Total<br>(m <sup>2</sup> ) <sup>(1)</sup> | ABL total<br>(m <sup>2</sup> ) | Participação<br>Iguatemi | ABL<br>Iguatemi<br>(m <sup>2</sup> ) |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| Iguatemi São Paulo                                    | São Paulo             | 49.397                                        | 49.397                         | 58,58%                   | 28.937                               |
| JK Iguatemi                                           | São Paulo             | 33.554                                        | 33.554                         | 100,00%                  | 33.554                               |
| Pátio Higienópolis                                    | São Paulo             | 34.070                                        | 34.070                         | 11,54%                   | 3.932                                |
| Market Place                                          | São Paulo             | 26.690                                        | 26.690                         | 100,00%                  | 26.690                               |
| Iguatemi Alphaville                                   | Barueri               | 30.968                                        | 30.968                         | 78,00%                   | 24.155                               |
| Iguatemi Campinas                                     | Campinas              | 77.359                                        | 73.190                         | 70,00%                   | 51.233                               |
| Galleria                                              | Campinas              | 33.169                                        | 33.169                         | 100,00%                  | 33.169                               |
| Iguatemi Esplanada <sup>(2)</sup>                     | Sorocaba              | 64.801                                        | 64.801                         | 60,93%                   | 39.485                               |
| Iguatemi Esplanada - área proprietária <sup>(3)</sup> | Sorocaba              | 6.556                                         | 3.678                          | 100,00%                  | 3.678                                |
| Iguatemi São Carlos                                   | São Carlos            | 22.071                                        | 22.071                         | 50,00%                   | 11.036                               |
| Iguatemi Ribeirão Preto                               | Ribeirão Preto        | 43.324                                        | 43.324                         | 88,00%                   | 38.125                               |
| Iguatemi Rio Preto                                    | São José do Rio Preto | 43.649                                        | 43.649                         | 88,00%                   | 38.411                               |
| <b>Subtotal Sudeste</b>                               |                       | <b>465.609</b>                                | <b>458.562</b>                 | <b>72,49%</b>            | <b>332.404</b>                       |
| Iguatemi Porto Alegre <sup>(4)</sup>                  | Porto Alegre          | 67.857                                        | 67.857                         | 42,58%                   | 28.894                               |
| Praia de Belas                                        | Porto Alegre          | 44.838                                        | 44.838                         | 57,55%                   | 25.805                               |
| <b>Subtotal Sul</b>                                   |                       | <b>112.696</b>                                | <b>112.696</b>                 | <b>48,54%</b>            | <b>54.698</b>                        |
| Iguatemi Brasília                                     | Brasília              | 34.657                                        | 34.657                         | 64,00%                   | 22.181                               |
| <b>Subtotal DF</b>                                    |                       | <b>34.657</b>                                 | <b>34.657</b>                  | <b>64,00%</b>            | <b>22.181</b>                        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo                        | Novo Hamburgo         | 20.048                                        | 20.048                         | 41,00%                   | 8.220                                |
| I Fashion Outlet Santa Catarina                       | Tijucas               | 20.114                                        | 20.114                         | 54,00%                   | 10.862                               |
| Power Center Iguatemi Campinas <sup>(5)</sup>         | Campinas              | 27.534                                        | 27.534                         | 77,00%                   | 21.201                               |
| <b>Subtotal Outlet e Power Center</b>                 |                       | <b>67.697</b>                                 | <b>67.697</b>                  | <b>59,50%</b>            | <b>40.283</b>                        |
| <b>Subtotal Shoppings</b>                             |                       | <b>680.658</b>                                | <b>673.611</b>                 | <b>66,74%</b>            | <b>449.565</b>                       |
| 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 <sup>(4)</sup>            | Porto Alegre          | 10.276                                        | 10.276                         | 42,58%                   | 4.376                                |
| Torre Sky Galleria                                    | Campinas              | 14.500                                        | 14.500                         | 52,00%                   | 7.540                                |
| <b>Subtotal Torres</b>                                |                       | <b>53.510</b>                                 | <b>53.510</b>                  | <b>75,97%</b>            | <b>40.650</b>                        |
| <b>Total</b>                                          |                       | <b>734.168</b>                                | <b>727.121</b>                 | <b>67,42%</b>            | <b>490.215</b>                       |

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.

## TABELAS DE VGV DESDE O IPO

HISTÓRICO DE MONETIZAÇÃO DO LANDBANK GERA RESULTADO RECORRENTE E PROPORCIONA ADENSAMENTO NO ENTORNO DIRETO DE NOSSOS EMPREENDIMENTOS

| Ativo                    | Data do anúncio | Transação                        | Tipo de Torre         | Área privativa (mil m <sup>2</sup> ) | Valor total da transação (R\$ MM) | Inauguração     | % CAPEX IGTI | IGTI (R\$ MM) |
|--------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|--------------|---------------|
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 4T22            | Venda de Fração Ideal            | 1 Torre Corporativa   | 16,3                                 | 12,98                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 4T22            | Venda de Fração Ideal            | 1 Torre Residencial   | 12,37                                | 12,37                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 4T21            | Venda de Fração Ideal            | 1 Torre Residencial   | 8,76                                 | 8                                 | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 3T21            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Residencial   | 21,42                                | 20,12                             | -               | -            | -             |
| Galleria                 | 4T20            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Multifamily   | 8                                    | 11,15                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 4T20            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Comercial     | 15,2                                 | 8,5                               | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 3T19            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Residencial   | 17,36                                | 13,23                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 3T19            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Residencial   | 13                                   | 9                                 | -               | -            | -             |
| Galleria                 | 4T18            | Venda de fração ideal            | 1 Torre Comercial     | 14,2                                 | 14,75                             | out/22          | 55%          | 74            |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 1T14            | Permuta de VGV                   | 3 Torres Residenciais | 17,4                                 | 8,5                               | mai/17          | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 4T13            | Venda de fração ideal            | Hotel                 | 4,3                                  | 8,5                               | ago/16          | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 1T13            | Permuta de VGV                   | 1 Torre Comercial     | 10,9                                 | 9,32                              | jun/16          | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 2T12            | Permuta de VGV                   | 1 Torre Comercial     | 16                                   | 11,5                              | jun/15          | -            | -             |
| Iguatemi Porto Alegre    | 2T12            | Desenv. imobiliário para locação | 1 Torre Comercial     | 10,7                                 | n/a                               | jun/16          | 36%          | 56,9          |
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 2T11            | Permuta de VGV                   | 2 Torres Comerciais   | 25,8                                 | 19,2                              | nov/13 & mai/18 | -            | -             |
| Praia de Belas           | 2T10            | Permuta de VGV                   | 1 Torre Comercial     | n/a                                  | 25,7                              | jun/15          | -            | -             |
| Praia de Belas           | 4T09            | Permuta de VGV                   | Complexo              | 38,6                                 | 11                                | jul/15          | -            | -             |
| Praia de Belas           | 1T07            | Permuta de ABL                   | 1 Torre Comercial     | 7,8                                  | n/a                               | set/10          | -            | -             |
| <b>Total</b>             |                 |                                  |                       | <b>229,4</b>                         | <b>178,5</b>                      |                 |              |               |



## POTENCIAL CONSTRUTIVO

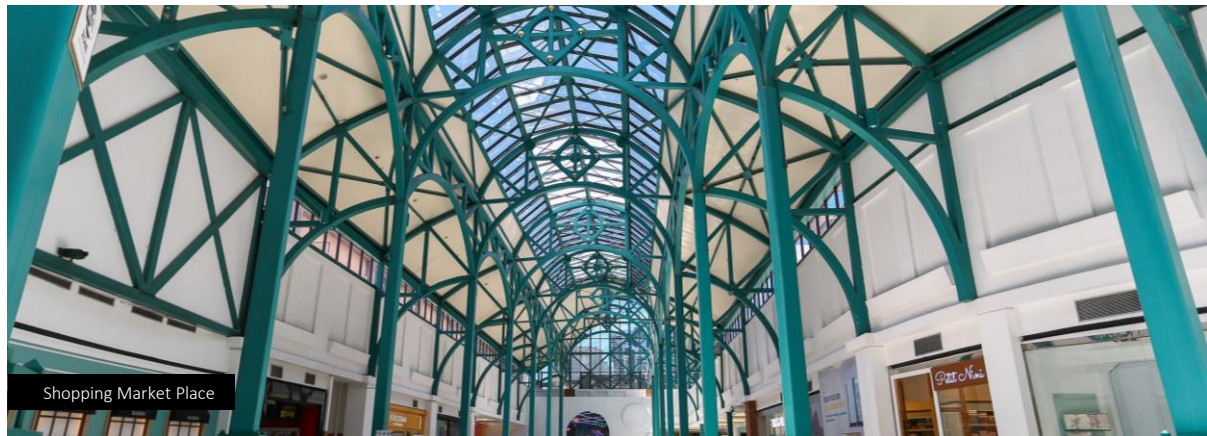
*BANCO DE TERRENOS EXTENSO PERMITE CONTINUARMOS COM A ESTRATÉGIA DE ADENSAMENTO E POSSÍVEIS EXPANSÕES*

No médio/longo prazo, a Iguatemi deve continuar usando seu potencial construtivo de aproximadamente 1,5 milhão m<sup>2</sup> (139,4 mil m<sup>2</sup> de ABL e 1.535 mil m<sup>2</sup> de área privativa/imobiliária) para reforçar suas propriedades existentes (adicional às novas oportunidades de greenfields e outlets que devem ser anunciadas ao longo dos próximos anos).

Conforme comentamos nos últimos relatórios de resultados, parte da nossa estratégia é o adensamento dos entornos de nossos empreendimentos, por esse motivo, temos vendido frações dos nossos terrenos para desenvolvimento de projetos de uso misto (comerciais, residenciais, mistos e multifamily).

| Empreendimento                                   | Shopping (ABL m <sup>2</sup> ) | Imobiliário (AP m <sup>2</sup> ) | % Iguatemi   |
|--------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo                               | 2.500                          | -                                | 58,6%        |
| Iguatemi Campinas - Terreno Anexo <sup>(2)</sup> | -                              | 1.044.185                        | 24,8%        |
| Iguatemi Campinas                                | 6.000                          | 83.000                           | 70,0%        |
| Iguatemi Campinas - Power Center                 | 5.000                          | 181.635                          | 77,0%        |
| Iguatemi Porto Alegre                            | 3.233                          | 27.352                           | 42,6%        |
| Iguatemi Esplanada                               | 12.000                         | 105.000                          | 46,0%        |
| Praia de Belas                                   | 3.000                          | -                                | 37,6%        |
| Galleria                                         | 11.000                         | 27.000                           | 100,0%       |
| Market Place                                     |                                | 30.000                           | 100,0%       |
| Iguatemi São Carlos                              | 20.000                         | 15.000                           | 50,0%        |
| Iguatemi Brasília                                | 25.000                         | -                                | 64,0%        |
| Iguatemi Alphaville                              | 7.716                          | -                                | 78,0%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto                          | -                              | -                                | 88,0%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo                   | 12.500                         | -                                | 41,0%        |
| I Fashion Outlet Santa Catarina <sup>(1)</sup>   | 10.000                         | -                                | 54,0%        |
| Iguatemi Rio Preto                               | 21.500                         | -                                | 88,0%        |
| JK Iguatemi                                      |                                | 22.266                           | 5,5%         |
| <b>Total</b>                                     | <b>139.449</b>                 | <b>1.535.438</b>                 | <b>40,1%</b> |

(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 42% ACIMA DO ENTERPRISE VALUE DA EMPRESA

Em setembro de 2023 não atualizamos o valor justo das nossas propriedades em operação e propriedades em desenvolvimento, no 4T22 estimamos esse valor em R\$ 12,8 bilhões, 48% 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.

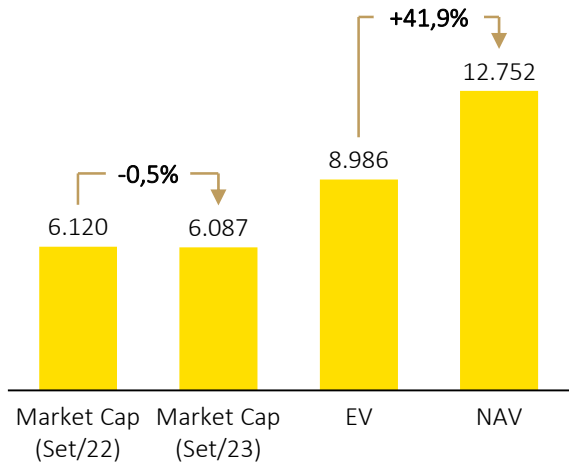
As seguintes premissas foram utilizadas:

- i. Taxa de desconto real de 7,3% a.a.;
- ii. Taxa de crescimento real na perpetuidade de 2,0% a.a.;
- iii. Não está considerado no cálculo quaisquer projetos greenfield.

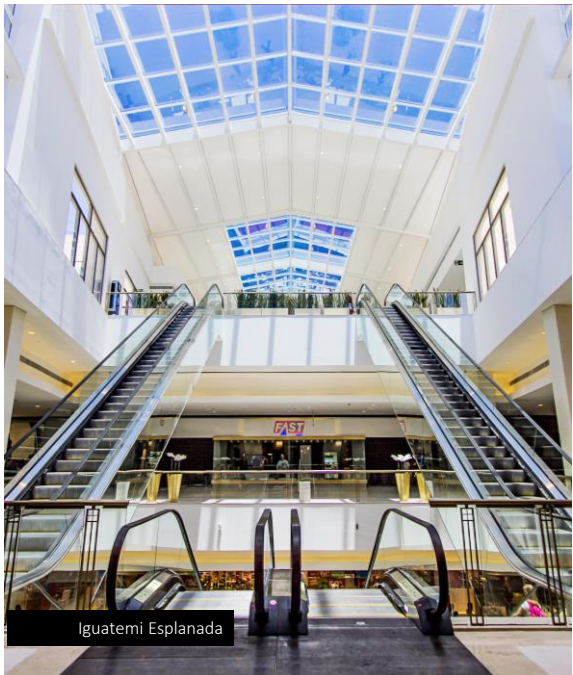
|                                     | IGTA3   |         |         |         |         |         |         | Unit Equivalente |         |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|---------|
|                                     | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    | 2021             | 2022    |
| Valor a 100% (R\$ milhões)          | 12.613  | 14.955  | 16.406  | 19.328  | 21.830  | 24.780  | 24.888  | 23.859           | 20.908  |
| Participação Iguatemi (R\$ milhões) | 7.647   | 8.287   | 9.027   | 10.534  | 11.872  | 14.011  | 14.612  | 14.034           | 12.752  |
| ABL total (mil m²)                  | 773     | 746     | 746     | 746     | 757     | 710     | 711     | 709              | 727     |
| ABL própria (mil m²)                | 484     | 454     | 455     | 455     | 459     | 453     | 471     | 469              | 490     |
| Número de Ações (mil)               | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 176.612 | 264.109          | 300.585 |
| Preço da Ação (R\$)                 | 27,25   | 18,91   | 26,67   | 39,93   | 41,6    | 52,9    | 37,4    | 18,07            | 18,50   |
| NAV por Ação (R\$)                  | 43,30   | 46,92   | 51,11   | 59,65   | 67,22   | 79,33   | 82,74   | 53,14            | 46,69   |

Data base: 31/12/2022

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



Data base do Market Cap e EV: 30/09/2023





# MERCADO DE CAPITAIS

VOLUME TRIMESTRAL SE MANTÉM ACIMA DA MÉDIA DOS ÚLTIMOS 12 MESES

A Iguatemi está listada na B3, com o *ticker* IGTI11, IGTI3 e IGTI4, e é uma das empresas dos índices Ibovespa e IBx-100. Além disso, agora também fazemos parte do ICO2, IDIVERSA e ELAS11.

Nossos principais acionistas e o *free float* da Companhia, com base em 30/09/2023, estão descritos no quadro a seguir:

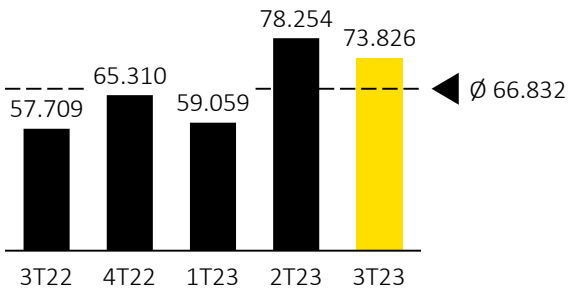
| Composição acionária<br>(Iguatemi S.A.) | IGTI3 (ONs)        | IGTI4 (PNs)      | IGTI11 (Units)     |                    | Unit Equivalente   |               |
|-----------------------------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------|
|                                         | # ações ON         | # ações PN       | # ações ON         | # ações PN         | (teórico)          | % total       |
| Acionista controlador                   | 530.132.630        | -                | 4.209.970          | 8.419.940          | 79.943.203         | 26,6%         |
| Float                                   | 36.619.126         | 2.845.546        | 213.366.331        | 426.732.662        | 219.817.154        | 73,1%         |
| Tesouraria                              | 16.706             | -                | 822.289            | 1.644.578          | 824.676            | 0,3%          |
| <b>Total</b>                            | <b>566.768.462</b> | <b>2.845.546</b> | <b>218.398.590</b> | <b>436.797.180</b> | <b>300.585.033</b> | <b>100,0%</b> |

A Unit da Iguatemi encerrou o 3T23 cotada a R\$ 20,25. Atualmente, 13 analistas de mercado têm cobertura ativa na Iguatemi.

| IGTI11 <sup>(1)</sup>            |                   |
|----------------------------------|-------------------|
| Preço final (30/09/2023)         | R\$ 20,25         |
| Maior preço 3T23                 | R\$ 22,61         |
| Menor preço 3T23                 | R\$ 19,63         |
| Valorização no 3T23              | -9,68%            |
| Número de units equivalentes     | 300.585.033       |
| Market Cap (30/09/2023)          | R\$ 6.086.846.915 |
| Média diária de liquidez no 3T23 | R\$ 73.826.491    |

Fonte: Bloomberg. Data base: 30/09/2023

## Volume trimestral médio (R\$ mil)



Fonte: Bloomberg. Data base: 30/09/2023





# MERCADO DE CAPITAIS

## INÍCIO DO NOVO PLANO DE RECOMPRA DE AÇÕES DA COMPANHIA

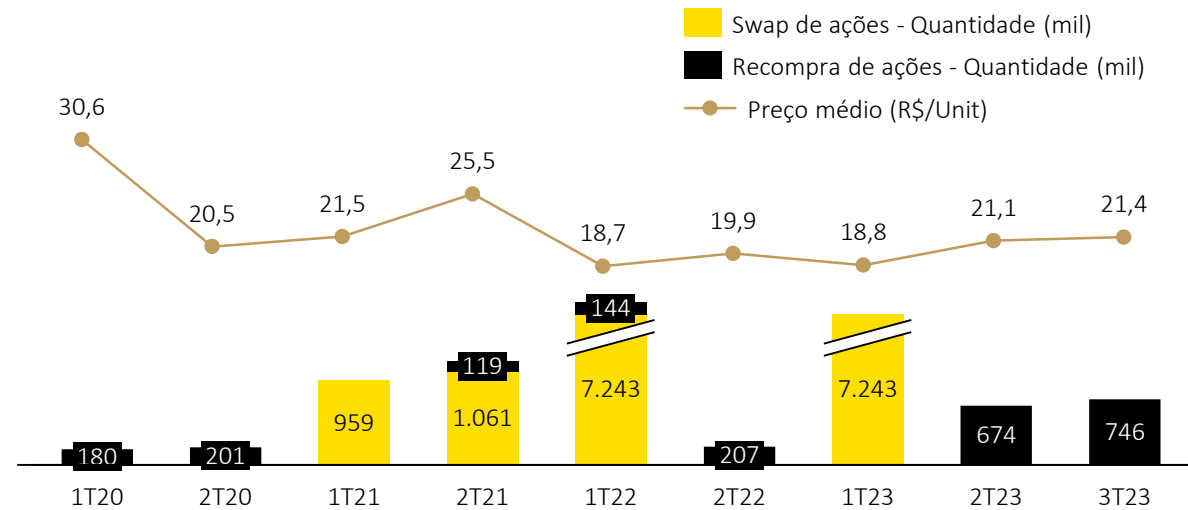
Conforme informado no trimestre anterior, a Companhia aprovou em 01 de agosto de 2023 um novo plano de recompra de ações, com o objetivo de adquirir suas ações abaixo do valor justo, em até 18 meses.

O novo plano, que também será utilizado para suprir o incentivo de longo prazo da Iguatemi, prevê um montante de até R\$ 136,7 milhões,

ou seja, aproximadamente 2,9% das units em circulação.

Durante o terceiro trimestre, foram adquiridas 745.600 units (IGTI11), o equivalente a 12,0% do plano total de recompra aprovado e R\$ 15,7 milhões.

### Evolução do programa de recompra de ações <sup>(1)</sup>



(1) Preço médio de 2020 e 2021 convertidos para Units.

## SERVIÇOS DE AUDITORIA INDEPENDENTE – ATENDIMENTO À INSTRUÇÃO CVM Nº 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.**

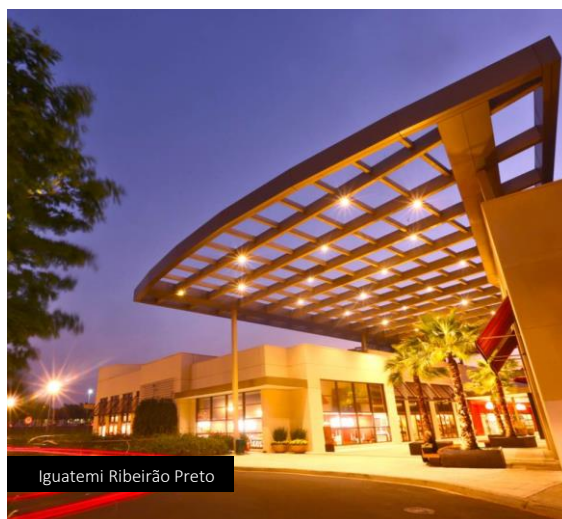
A Iguatemi é uma das maiores empresas full service no setor de shopping centers do Brasil. Suas atividades englobam a concepção, o planejamento, o desenvolvimento e a administração de shopping centers regionais, e-commerce premium no modelo marketplace, premium outlets e complexos imobiliários de uso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

A Companhia foi pioneira ao inaugurar o primeiro shopping center do país, o Iguatemi São Paulo, que completa 56 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 727 mil m<sup>2</sup> de ABL total, sendo a sua ABL própria correspondente a 490 mil m<sup>2</sup>

As ações da Iguatemi estão listadas na B3 [IGTI11] e fazem parte do índice Ibovespa.

*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.*



## 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.

### DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS DOS EXERCÍCIOS DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2023

#### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO GERENCIAL

| DRE Gerencial (R\$ Mil)                               | 3T23           | 3T22           | Var. %       | 9M23             | 9M22            | Var. %       |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Receita Bruta</b>                                  | <b>341.526</b> | <b>309.972</b> | <b>10,2%</b> | <b>1.020.806</b> | <b>891.273</b>  | <b>14,5%</b> |
| Deduções, impostos e contribuições                    | -58.820        | -55.711        | 5,6%         | -165.209         | -154.998        | 6,6%         |
| <b>Receita Líquida</b>                                | <b>282.706</b> | <b>254.261</b> | <b>11,2%</b> | <b>855.597</b>   | <b>736.274</b>  | <b>16,2%</b> |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos                 | -81.040        | -91.027        | -11,0%       | -313.962         | -303.406        | 3,5%         |
| <b>Resultado Bruto</b>                                | <b>201.666</b> | <b>163.234</b> | <b>23,5%</b> | <b>541.635</b>   | <b>432.868</b>  | <b>25,1%</b> |
| Despesas/Receitas Operacionais                        | -33.741        | -38.531        | -12,4%       | -87.470          | -71.183         | 22,9%        |
| Despesas Gerais e Administrativas                     | -47.209        | -47.099        | 0,2%         | -101.933         | -96.681         | 5,4%         |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais               | 13.082         | 8.258          | 58,4%        | 24.004           | 24.627          | -2,5%        |
| Equivalência Patrimonial                              | 387            | 309            | 25,0%        | -9.541           | 871             | -            |
| <b>Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos</b> | <b>167.925</b> | <b>124.703</b> | <b>34,7%</b> | <b>454.165</b>   | <b>361.685</b>  | <b>25,6%</b> |
| Resultado Financeiro                                  | -100.139       | -59.193        | 69,2%        | -233.456         | -543.916        | -57,1%       |
| Receitas Financeiras                                  | 9.195          | 46.117         | -80,1%       | 119.444          | 109.960         | 8,6%         |
| Despesas Financeiras                                  | -109.334       | -138.074       | -20,8%       | -342.499         | -347.665        | -1,5%        |
| Valor justo de instrumento financeiro                 | -              | 32.763         | -            | -10.401          | -306.211        | -96,6%       |
| <b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>     | <b>67.786</b>  | <b>65.510</b>  | <b>3,5%</b>  | <b>220.708</b>   | <b>-182.231</b> | <b>-</b>     |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro                | -6.570         | 641            | -            | -31.984          | 100.238         | -            |
| <b>Lucro/Prejuízo do Período</b>                      | <b>61.216</b>  | <b>66.150</b>  | <b>-7,5%</b> | <b>188.724</b>   | <b>-81.993</b>  | <b>-</b>     |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora            | 59.709         | 64.814         | -7,9%        | 184.904          | -85.820         | -            |
| Atribuído a Sócios Não Controladores                  | 1.507          | 1.337          | 12,7%        | 3.821            | 3.827           | -0,2%        |



## ANEXO

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO CONTÁBIL

| DRE Contábil (R\$ Mil)                                | 3T23           | 3T22           | Var. %       | 9M23             | 9M22            | Var. %       |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Receita Bruta</b>                                  | <b>337.857</b> | <b>306.596</b> | <b>10,2%</b> | <b>1.009.884</b> | <b>881.467</b>  | <b>14,6%</b> |
| Deduções, impostos e contribuições                    | -58.311        | -55.321        | 5,4%         | -163.932         | -153.864        | 6,5%         |
| <b>Receita Líquida</b>                                | <b>279.547</b> | <b>251.276</b> | <b>11,3%</b> | <b>845.953</b>   | <b>727.603</b>  | <b>16,3%</b> |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos                 | -94.761        | -103.123       | -8,1%        | -313.398         | -302.639        | 3,6%         |
| <b>Resultado Bruto</b>                                | <b>184.786</b> | <b>148.153</b> | <b>24,7%</b> | <b>532.555</b>   | <b>424.964</b>  | <b>25,3%</b> |
| Despesas/Receitas Operacionais                        | -20.954        | -27.401        | -23,5%       | -90.478          | -73.848         | 22,5%        |
| Despesas Gerais e Administrativas                     | -33.265        | -34.803        | -4,4%        | -101.935         | -96.680         | 5,4%         |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais               | 12.881         | 8.365          | 54,0%        | 23.758           | 24.462          | -2,9%        |
| Equivalência Patrimonial                              | -570           | -963           | -40,8%       | -12.301          | -1.630          | 654,7%       |
| <b>Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos</b> | <b>163.832</b> | <b>120.752</b> | <b>35,7%</b> | <b>442.077</b>   | <b>351.116</b>  | <b>25,9%</b> |
| Resultado Financeiro                                  | -96.422        | -55.594        | 73,4%        | -222.516         | -534.389        | -58,4%       |
| Receitas Financeiras                                  | 24.588         | 65.546         | -62,5%       | 153.284          | 149.850         | 2,3%         |
| Despesas Financeiras                                  | -121.010       | -153.903       | -21,4%       | -365.398         | -372.302        | -1,9%        |
| Valor justo de instrumento financeiro                 | -              | 32.763         | -            | -10.402          | -311.937        | -96,7%       |
| <b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>     | <b>67.410</b>  | <b>65.158</b>  | <b>3,5%</b>  | <b>219.561</b>   | <b>-183.273</b> | <b>-</b>     |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro                | -6.197         | 992            | -            | -30.840          | 101.273         | -            |
| <b>Lucro/Prejuízo do Período</b>                      | <b>61.213</b>  | <b>66.150</b>  | <b>-7,5%</b> | <b>188.721</b>   | <b>-82.000</b>  | <b>-</b>     |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora            | 59.706         | 64.814         | -7,9%        | 184.900          | -85.827         | -            |
| Atribuído a Sócios Não Controladores                  | 1.507          | 1.337          | 12,7%        | 3.821            | 3.827           | -0,2%        |

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

| DRE – Conciliação entre a demonstração contábil e a demonstração gerencial (R\$ Mil) | 3T23 Contábil  | Ajustes       | 3T23 Gerencial | 9M23 Contábil    | Ajustes       | 9M23 Gerencial   |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|----------------|------------------|---------------|------------------|
| <b>Receita Bruta</b>                                                                 | <b>337.857</b> | <b>3.669</b>  | <b>341.526</b> | <b>1.009.884</b> | <b>10.922</b> | <b>1.020.806</b> |
| Deduções, impostos e contribuições                                                   | -58.311        | -509          | -58.820        | -163.932         | -1.277        | -165.209         |
| <b>Receita Líquida</b>                                                               | <b>279.547</b> | <b>3.159</b>  | <b>282.706</b> | <b>845.953</b>   | <b>9.644</b>  | <b>855.597</b>   |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos                                                | -94.761        | 13.721        | -81.040        | -313.398         | -564          | -313.962         |
| <b>Resultado Bruto</b>                                                               | <b>184.786</b> | <b>16.880</b> | <b>201.666</b> | <b>532.555</b>   | <b>9.080</b>  | <b>541.635</b>   |
| Despesas/Receitas Operacionais                                                       | -20.954        | -12.787       | -33.741        | -90.478          | 3.008         | -87.470          |
| Despesas Gerais e Administrativas                                                    | -33.265        | -13.944       | -47.209        | -101.935         | 2             | -101.933         |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais                                              | 12.881         | 201           | 13.082         | 23.758           | 246           | 24.004           |
| Equivalência Patrimonial                                                             | -570           | 957           | 387            | -12.301          | 2.760         | -9.541           |
| <b>Resultado Antes do Result. Fin. e dos Tributos</b>                                | <b>163.832</b> | <b>4.093</b>  | <b>167.925</b> | <b>442.077</b>   | <b>12.088</b> | <b>454.165</b>   |
| Resultado Financeiro                                                                 | -96.422        | -3.717        | -100.139       | -222.516         | -10.940       | -233.456         |
| Receitas Financeiras                                                                 | 24.588         | -15.393       | 9.195          | 153.284          | -33.840       | 119.444          |
| Despesas Financeiras                                                                 | -121.010       | 11.676        | -109.334       | -365.398         | 22.899        | -342.499         |
| Valor justo de instrumento financeiro                                                | 0              | 0             | 0              | -10.402          | 1             | -10.401          |
| <b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>                                    | <b>67.410</b>  | <b>376</b>    | <b>67.786</b>  | <b>219.561</b>   | <b>1.147</b>  | <b>220.708</b>   |
| IR e Contribuição Social sobre o Lucro                                               | -6.197         | -373          | -6.570         | -30.840          | -1.144        | -31.984          |
| <b>Lucro/Prejuízo do Período</b>                                                     | <b>61.213</b>  | <b>3</b>      | <b>61.216</b>  | <b>188.721</b>   | <b>3</b>      | <b>188.724</b>   |
| Atribuído a Sócios da Empresa Controladora                                           | 59.706         | 3             | 59.709         | 184.900          | 4             | 184.904          |
| Atribuído a Sócios Não Controladores                                                 | 1.507          | 0             | 1.507          | 3.821            | 0             | 3.821            |

# ANEXO

## BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO CONTÁBIL

| Ativo (R\$ mil)                  | 30/09/2023       | 30/06/2023       | Var. %       |
|----------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| <b>Ativo Circulante</b>          | <b>1.409.752</b> | <b>1.500.898</b> | <b>-6,1%</b> |
| Disponibilidades                 | 1.059.982        | 1.153.665        | -8,1%        |
| Contas a Receber                 | 256.008          | 247.156          | 3,6%         |
| Estoques                         | 38.013           | 33.312           | 14,1%        |
| Tributos a Recuperar             | 42.664           | 41.030           | 4,0%         |
| Despesas Antecipadas             | 9.947            | 14.307           | -30,5%       |
| Outros Ativos Circulantes        | 3.138            | 11.428           | -72,5%       |
| <b>Ativo Não Circulante</b>      | <b>5.857.475</b> | <b>5.913.507</b> | <b>-0,9%</b> |
| Ativo Realizável a Longo Prazo   | 302.094          | 362.714          | -16,7%       |
| Aplicações Financeiras           | 11.355           | 58.694           | -80,7%       |
| Contas a Receber                 | 210.190          | 237.398          | -11,5%       |
| Tributos Diferidos               | 10.106           | 1.643            | 515,1%       |
| Créditos com Partes Relacionadas | 30.753           | 31.718           | -3,0%        |
| Outros Ativos Não Circulantes    | 39.690           | 33.261           | 19,3%        |
| Investimentos                    | 5.376.033        | 5.368.973        | 0,1%         |
| Participações Societárias        | 357.542          | 358.508          | -0,3%        |
| Propriedades para Investimento   | 5.018.491        | 5.010.465        | 0,2%         |
| Imobilizado                      | 57.399           | 60.311           | -4,8%        |
| Intangível                       | 121.949          | 121.509          | 0,4%         |
| <b>Ativo Total</b>               | <b>7.267.227</b> | <b>7.414.405</b> | <b>-2,0%</b> |

| Passivo (R\$ mil)                             | 30/09/2023       | 30/06/2023       | Var. %        |
|-----------------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| <b>Passivo Circulante</b>                     | <b>824.157</b>   | <b>465.724</b>   | <b>77,0%</b>  |
| Obrigações Sociais e Trabalhistas             | 39.268           | 35.143           | 11,7%         |
| Fornecedores                                  | 15.682           | 21.023           | -25,4%        |
| Obrigações Fiscais                            | 21.925           | 24.066           | -8,9%         |
| Empréstimos e Financiamentos                  | 255.874          | 272.918          | -6,2%         |
| Debêntures                                    | 414.213          | 34.789           | 1090,6%       |
| Outras Obrigações                             | 77.195           | 77.785           | -0,8%         |
| <b>Passivo Não Circulante</b>                 | <b>2.273.127</b> | <b>2.828.879</b> | <b>-19,6%</b> |
| Empréstimos e Financiamentos                  | 1.231.928        | 1.388.451        | -11,3%        |
| Debêntures                                    | 996.892          | 1.391.699        | -28,4%        |
| Passivos com Partes Relacionadas              | 9.336            | 9.336            | -             |
| Outros                                        | 5.221            | 5.226            | -0,1%         |
| Tributos Diferidos                            | 12.854           | 16.246           | -20,9%        |
| Provisões                                     | 16.896           | 17.921           | -5,7%         |
| Lucros e Receitas a Apropriar                 | -                | -                | -             |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                     | <b>4.169.943</b> | <b>4.119.802</b> | <b>1,2%</b>   |
| Capital Social Realizado                      | 1.759.393        | 1.759.393        | 0,0%          |
| Reservas de Capital                           | 1.419.600        | 1.429.390        | -0,7%         |
| Reservas de Lucros                            | 789.453          | 789.453          | 0,0%          |
| Lucros / Prejuízos Acumulados                 | 184.900          | 125.194          | 47,7%         |
| Participação dos Acionistas Não Controladores | 16.597           | 16.372           | 1,4%          |
| <b>Passivo Total</b>                          | <b>7.267.227</b> | <b>7.414.405</b> | <b>-2,0%</b>  |

# ANEXO

## DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONTÁBIL

| Consolidado (Contábil) (R\$ Mil)                 | 30/09/2023      | 30/06/2023      |
|--------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>     | <b>94.130</b>   | <b>55.234</b>   |
| Caixa Gerado nas Operações                       | 224.017         | 220.791         |
| Lucro Líquido do Exercício                       | 61.213          | 78.702          |
| Depreciação e Amortização                        | 43.290          | 43.482          |
| Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente  | -1.458          | 0               |
| Resultado de Equivalência Patrimonial            | 570             | 5.116           |
| Variações Monetárias, Líquidas                   | 80.132          | 65.225          |
| Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis    | -1.025          | 648             |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | -8.461          | -5.665          |
| Provisão para Pagamento Baseado em Ações         | 3.552           | 3.552           |
| Provisão para Programa de Bonificação            | 5.423           | 14.460          |
| Provisão para créditos de liq. duvidosa          | 815             | 2.817           |
| Perda (Ganho) de Participação                    | 0               | 0               |
| Receitas Diferidas                               | 0               | 2.142           |
| Amortização dos Custos de Captação               | 1.313           | 2.562           |
| Participação dos Acionistas Não Controladores    | 0               | 0               |
| Provisão para desvalorização de Estoque          | 1.091           | -1.255          |
| Linearização dos descontos                       | 37.562          | 9.005           |
| Ajuste a Valor Presente                          | 0               | 0               |
| Variações nos Ativos e Passivos                  | 4.921           | -36.960         |
| Outros                                           | -134.808        | -128.597        |
| <b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>  | <b>110.222</b>  | <b>615.038</b>  |
| Aplicações Financeiras                           | 165.814         | 679.481         |
| Outros                                           | -55.592         | -64.443         |
| <b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b> | <b>-212.990</b> | <b>-663.291</b> |
| Amortização de Financiamentos                    | -172.184        | -621.656        |
| Dividendos Pagos                                 | -27.464         | -27.641         |
| Captação de Empréstimos                          | 0               | 0               |
| Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures       | 0               | 0               |
| Recursos Oriundos da Emissão de Ações            | 0               | 0               |
| Outros                                           | -13.342         | -13.994         |
| <b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b> | <b>-8.638</b>   | <b>6.981</b>    |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes            | 45.319          | 38.338          |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes              | 36.681          | 45.319          |



# ANEXO

## DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONTÁBIL AJUSTADO

| Consolidado (Contábil) (R\$ Mil)                              | 30/09/2023      | 30/06/2023      |
|---------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>                  | <b>246.432</b>  | <b>211.716</b>  |
| Caixa Gerado nas Operações                                    | 257.447         | 264.773         |
| Lucro Líquido do Exercício                                    | 61.213          | 78.702          |
| Depreciação e Amortização                                     | 43.290          | 43.482          |
| Ganho ou Perda na alienação de Ativo Permanente               | -1.458          | 0               |
| Resultado de Equivalência Patrimonial                         | 570             | 5.116           |
| Variações Monetárias, Líquidas                                | 113.562         | 109.207         |
| Provisões para riscos fiscais, trab. e cíveis                 | -1.025          | 648             |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos              | -8.461          | -5.665          |
| Provisão para Pagamento Baseado em Ações                      | 3.552           | 3.552           |
| Provisão para Programa de Bonificação                         | 5.423           | 14.460          |
| Provisão para créditos de liq. duvidosa                       | 815             | 2.817           |
| Perda (Ganho) de Participação                                 | 0               | 0               |
| Ajuste valor justo                                            | 0               | 2.142           |
| Amortização dos Custos de Captação                            | 1.313           | 2.562           |
| Participação dos Acionistas Não Controladores                 | 0               | 0               |
| Provisão para desvalorização de Estoque                       | 1.091           | -1.255          |
| Linearização dos descontos                                    | 37.562          | 9.005           |
| Ajuste a Valor Presente                                       | 0               | 0               |
| Variações nos Ativos e Passivos                               | 4.921           | -36.960         |
| Outros                                                        | -15.936         | -16.097         |
| <b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>               | <b>-55.592</b>  | <b>-64.443</b>  |
| Aplicações Financeiras                                        | 0               | 0               |
| Aquisições de Ativo Não Circulante                            | -54.706         | -64.640         |
| Outros                                                        | -886            | 197             |
| <b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>              | <b>-331.862</b> | <b>-775.791</b> |
| Amortização de Financiamentos                                 | -172.184        | -621.656        |
| Dividendos Pagos                                              | -27.464         | -27.641         |
| Captação de Empréstimos                                       | 0               | 0               |
| Recursos Oriundos da Emissão de Debêntures                    | 0               | 0               |
| Recursos Oriundos da Emissão de Ações                         | 0               | 0               |
| Outros                                                        | -13.342         | -13.994         |
| Pagamento de Juros                                            | -118.872        | -112.500        |
| <b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>              | <b>-141.022</b> | <b>-628.518</b> |
| Saldo Inicial de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras | 1.212.359       | 1.840.877       |
| Saldo Final de Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras   | 1.071.337       | 1.212.359       |

- (1) Caixa Operacional ajustado em R\$ 152,3 milhões negativos referentes ao pagamento de juros e variações monetárias líquidas.
- (2) Caixa de Investimentos ajustado em R\$ 165,8 milhões classificados como "Aplicações Financeiras".
- (3) Caixa de financiamento ajustado em R\$ 118,9 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.

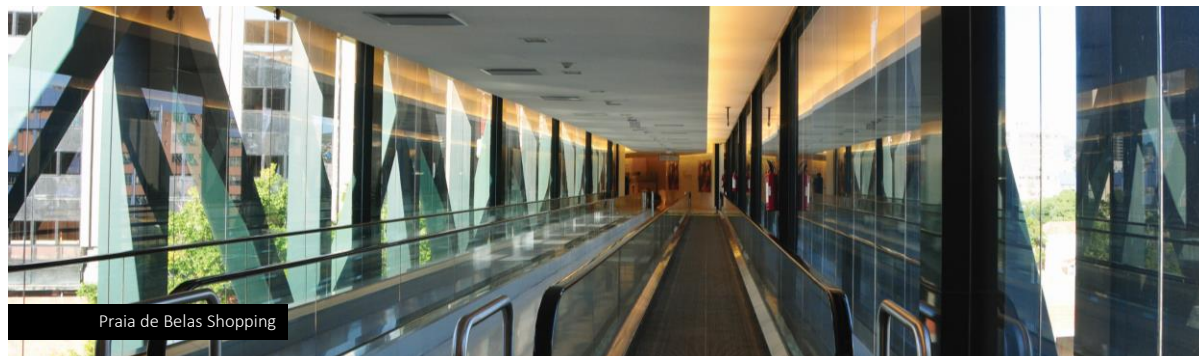
**Total Shoppings:** Número de shopping centers que a Iguatemi detém participação.

**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*

**3Q23**

|                                                    |                  |
|----------------------------------------------------|------------------|
| <b>3Q23 Highlights.....</b>                        | <b><u>4</u></b>  |
| <b>Institutional Communication and IR .....</b>    |                  |
| Message from Management .....                      | <u>5</u>         |
| Real Estate Property Development .....             | <u>8</u>         |
| Sustainability Report .....                        | <u>9</u>         |
| Guidance.....                                      | <u>12</u>        |
| Events .....                                       | <u>13</u>        |
| Iguatemi One .....                                 | <u>16</u>        |
| Iguatemi 365.....                                  | <u>17</u>        |
| ESG.....                                           | <u>18</u>        |
| Cases .....                                        | <u>21</u>        |
| <b>Main Indicators .....</b>                       |                  |
| Operational Performance .....                      | <u>27</u>        |
| Sales .....                                        | <u>29</u>        |
| Rental .....                                       | <u>30</u>        |
| Occupancy Rate .....                               | <u>31</u>        |
| Occupancy Cost and Delinquency .....               | <u>32</u>        |
| <b>Consolidated Result .....</b>                   | <b><u>33</u></b> |
| <b>Malls' Result .....</b>                         |                  |
| Economic and Financial Performance – Malls .....   | <u>35</u>        |
| Gross Revenue – Malls .....                        | <u>36</u>        |
| Costs and Expenses – Malls .....                   | <u>37</u>        |
| Other Operational Revenue (Expenses) – Malls ..... | <u>38</u>        |
| <b>Retail Result .....</b>                         | <b><u>38</u></b> |
| <b>Financial Result .....</b>                      | <b><u>39</u></b> |
| <b>NOI, Net Income and FFO .....</b>               | <b><u>40</u></b> |
| <b>Indebtedness .....</b>                          | <b><u>41</u></b> |
| <b>Cash Flow and Investments .....</b>             | <b><u>43</u></b> |
| <b>Iguatemi Portfolio .....</b>                    | <b><u>44</u></b> |
| <b>Capital Markets .....</b>                       | <b><u>48</u></b> |
| <b>Exhibit .....</b>                               | <b><u>51</u></b> |
| <b>Glossary .....</b>                              | <b><u>56</u></b> |

# CONFERENCE CALL 3Q23 RESULTS

08

NOV.2023

10:00 AM (BRT)  
Brasília, Brazil

8:00 AM (GMT-5)  
New York, USA



## Portuguese Conference Call

Telephone: +55 (11) 3181-8565  
Or +55 (11) 4090-1621



## Simultaneous translation into English

Telephone: +1 412 717-9627  
Or +1 844 204-8942

### IR Team:

CFO Guido Oliveira

IR Marcos Souza  
Victor Barbosa  
Leticia Figueiredo

Telephone: +55 (11) 3137-7037/7134

[ri@iguatemi.com.br](mailto:ri@iguatemi.com.br)

[www.iguatemi.com.br](http://www.iguatemi.com.br)

Iguatemi Alphaville

Iguatemi S.A. [B3: IGTI11], one of the largest full-service companies in the Brazilian shopping mall sector, announces today its results for the third quarter of 2023 (3Q23). The following financial and operating information is presented based on consolidated figures, in thousands of Brazilian Reals, under the Brazilian Corporate Law and International Financial Reporting Standards (IFRS), as expressed in Accounting Pronouncements (CPCs) issued and approved by the Brazilian Securities Commission (CVM), except for the 6.58% indirect stake held by Iguatemi in Shopping Porto Alegre and the attached commercial tower (Iguatemi Business) as of January 1, 2020, which is reflected in these figures to represent broadly the Company's results. The Company's non-financial information was not reviewed by the independent auditors.



## 3Q23 HIGHLIGHTS

- **Total sales reached R\$ 4.5 billion in 3Q23**, up by 9.3% versus 3Q22. **Estimated sales for October/23 should close at 9.4% versus October/22;**
- **Same-store sales (SSS) grew by 6.3%**, and **same-area sales (SAS) by 9.3%** in the quarter versus 3Q22;
- **Same-store rents (SSR) were up by 8.3%**, and **same-area rents (SAR) by 6.5%** in the quarter versus 3Q22;
- **Gross revenue was R\$ 341.5 million in 3Q23**, up 10.2% from 3Q22;
- **Net revenue came to R\$ 282.7 million in 3Q23**, increasing 11.2% over 3Q22. **Excluding the straight-line effect, Net Revenue reached R\$ 301.8 million in 3Q23**, up by 12.4% from 3Q22 figures;
- **Consolidated adjusted EBITDA<sup>(1)</sup> came to R\$ 247.8 million in 3Q23**, up 35.9% from 3Q22 and adjusted EBITDA margin stood at 82.1%;
- **Adjusted net income<sup>(1)</sup> reached R\$ 101.9 million in 3Q23**, an 80.1% increase over 3Q22 and adjusted net margin stood at 33.8%;
- **Adjusted FFO<sup>(1)</sup> was R\$ 145.2 million in 3Q23**, up by 48.6% from 3Q22, and adjusted FFO margin stood at 48.1%;
- **Iguatemi S.A.'s leverage ended the quarter at 2.13x** Net Debt/adjusted EBTIDA, 0.24x below 2Q23 figures;
- The Company signed additional **sale of fraction of Iguatemi Rio Preto**, adding R\$ 3.3 million to the quarter's net result;
- **Third dividend installment**, in the amount of R\$ 27.5 million, paid on September 15;
- Iguatemi's **share buyback plan** in the amount of up to R\$136.7 million, **approximately 2.9% of the outstanding units was approved**. In 3Q23, **12.0% of the plan was executed**;
- **Launch of the third Iguatemi Collections campaign**, effective until November 19;
- **The Barbie Dreamhouse Experience event at JK Iguatemi ended**, recording more than 71.000 tickets sold and R\$ 3.0 million in revenue. The event is now held at Iguatemi Campinas, from September 30 to November 29;
- **Iguatemi São Paulo was chosen São Paulo's most loved mall** by Veja São Paulo magazine in August/2023;
- **Etiqueta Única's kiosk was opened at Iguatemi São Paulo**, which will serve as shopping venue and guide point for collecting and purchasing the products on display;
- **Change in 9 tenants at Iguatemi São Paulo yielded R\$ 22.4 million in key money**. The highlight is Tiffany's only flagship store in Latin America, which will open in 2024.

### Subsequent Events:

- **7th edition of Iguatemi Talks Fashion**, held on October 17 and 18;
- **Issue of Real Estate Receivables Certificates (CRI) totaling R\$ 500 million completed** on October 18, with final allocation available on [page 41](#).

#### TOTAL SALES

**R\$4.5 bn**  
+ 9.3% vs. 3Q22

#### SSS

**6.3%**  
vs 3Q22

#### SAS

**9.3%**  
vs 3Q22

#### NET REVENUE

**R\$ 282.7 mi**  
+11.2% vs. 3Q22

#### SSR

**8.3%**  
+6.3 p.p. vs. IGPM readjustment

#### SAR

**6.5%**  
+ 4.5 p.p. vs. IGPM readjustment

#### ADJUSTED EBITDA<sup>(1)</sup>

**R\$247.8 mi**  
+35.9% vs. 3Q22

#### ADJUSTED EBITDA MARGIN<sup>(1)</sup>

**82.1%**  
+14.2 p.p. vs. 3Q22

#### ADJUSTED FFO<sup>(1)</sup>

**R\$ 145.2 mi**  
+ 48.6% vs. 3Q22

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



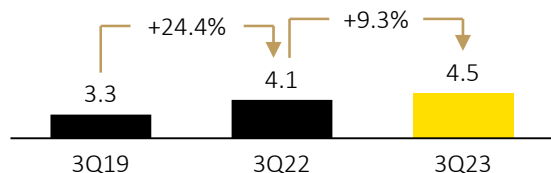
## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

*PORTFOLIO SALES REACH R\$ 4.5 BILLION IN THE PERIOD, UP BY 9.3% VERSUS 3Q22, ACCELERATING REAL GROWTH*

Total portfolio sales moved up 9.3% from 3Q22 to R\$ 4.5 billion, expediting sales real growth to 4.7%, 0.4 p.p. higher than real growth recorded in 2Q23. Estimated sales for October/23 should close at 9.4% versus October/22.

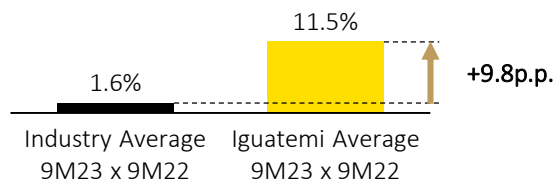
In 3Q23, sales were positively impacted by **greater customer flow** at our malls, up by 4.5% year on year, due to the return of blockbuster movies, several events held at the properties attended by large audiences and better occupancy rate, which can be seen on [page 31](#). It must be highlighted the **record sales at the Movie Theaters** and strong growth in the “Services, Entertainment and Other” and “Food” segments, up 12.8% and 9.3%, respectively.

Sales in 3Q's (R\$ billion)



Iguatemi's sales performance throughout the year shows the Company's outstanding position in the industry. Nine months into the year, Iguatemi's sales growth is 9.8 p.p. higher than the industry average of 1.6%, according to ABRASCE data.

Sales growth vs. Industry <sup>(1)</sup>



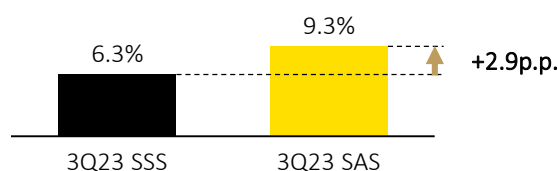
In 3Q23, all malls in the portfolio posted sales growth; and 14 out of the 16 **assets grew above inflation**, once again showing the quality and resilience of our malls.

*MAJOR BRAND OPENINGS AND STORE RENOVATIONS REINFORCE OUR MALLS' MIX AND DIFFERENTIATION*

Better mix had also a positive impact on sales, highlighted by: i) **openings of distinguished stores** such as Zara at Pátio Higienópolis, Nike at Praia de Belas, Gucci at Iguatemi Porto Alegre, Livraria Leitura at Iguatemi Esplanada, among others; and ii) **renovations in relevant operations** such as Zara Home, Nespresso and Tory Burch at Iguatemi São Paulo, Moncler at JK Iguatemi, Le Lis at Iguatemi Brasília, among others.

We emphasize that **several of these changes took place during 3Q23 and will be fully reflected in 4Q23 sales**. These improvements' positive impacts are shown in our **same-area sales (SAS)** and **same-store sales (SSS)** indicators, which reached 9.3% and 6.3%, respectively, widening the gap seen in 2Q23.

SAS vs. SSS in 3Q23 (%)



*RENTALS MOVE UP IN THE QUARTER, BASED ON POSITIVE LEASING SPREADS AND HIGHER OVERAGE*

Sales growth and efforts to reduce condominium costs continue moving the Company's occupancy cost down to increasingly healthier levels, allowing us to maintain positive renewal leasing spreads, reaching 4.1% in the quarter.

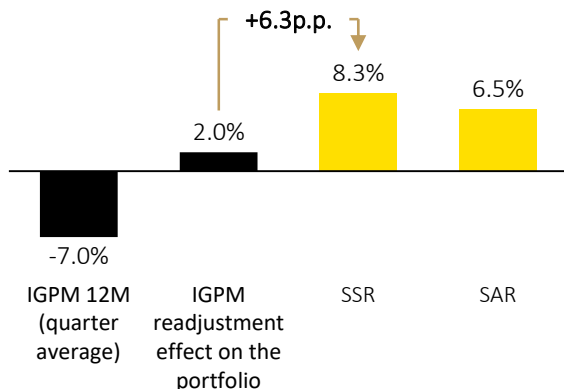
This same higher sales and lower occupancy costs dynamics had a positive impact on overage, with 12.6% more tenants reaching breakeven and a 16.6% increase in overage payment versus 3Q22. **This led to an increase of 26.8% in overage in 3Q23 over 3Q22 and 15.0% in 9M23.**

(1) Average sales growth from January to August 2023 (versus 2022), according to ICVS - Índice Cielo de Varejo em Shopping Centers Abrasce (Cielo Retail Index in Shopping Malls) (ICVS Abrasce)

## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

These movements contributed to same-store rent (SSR) and same-area rent (SAR) growth of 8.3% and 6.5%, respectively, in 3Q23, with real growth above the average 12-month adjustment of 6.3 p.p. and 4.5 p.p., respectively.

### SSR and SAR vs. 3Q22 (%)

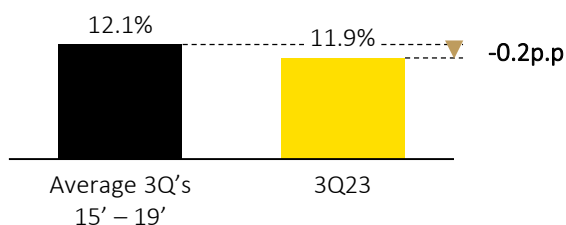


OCCUPANCY COST OF 11.9% AND DELINQUENCY OF -0.3% SHOW THAT TENANTS REMAIN HEALTHY

Iguatemi ended 3Q23 with an occupancy cost of 11.9%, 0.3 p.p. below 3Q22. As commented in the previous quarter, this result has enabled the Company to keep withdrawing discounts to tenants, and, in September, it reached the lowest level of discounts in the year, helping to sustain SSR growth.

At this occupancy cost level, we believe we have more room for positive leasing spreads on rental renewals and future new rents with tenants.

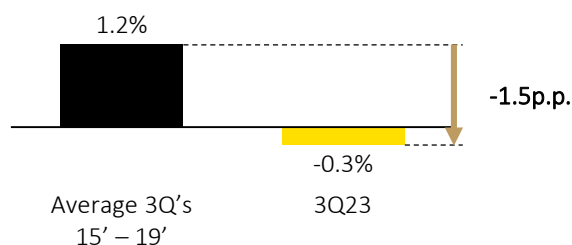
### Occupancy cost (%)



Delinquency is another indicator that remains at minimal levels and shows our tenants' health. As a highlight, the average monthly gross delinquency rate in the third quarter was less than 4.5%, below pre-pandemic levels.

Like in recent quarters, we continued to recover our accounts receivable, by receiving past due amounts from previous quarters, leading to a net delinquency of -0.3% in 3Q23.

### Net delinquency rate (%)

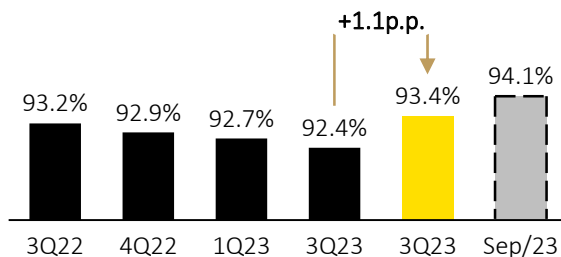


OCCUPANCY RATE UP BY 1.0 P.P. TO 93.4% IN THE QUARTER

Average occupancy rate ended 3Q23 at 93.4%, 1.0 p.p. higher than in 2Q23 and 0.2 p.p. above 3Q22, due to strong sales seen in recent quarters, which began to impact on this indicator. Considering the closing of vacant spaces throughout the quarter, Iguatemi ended September with a peak occupancy rate of 94.1%.

It should be noted that in 4Q23, the strongest quarter for retail, we will still have several openings.

### Occupancy rate progression (% GLA)

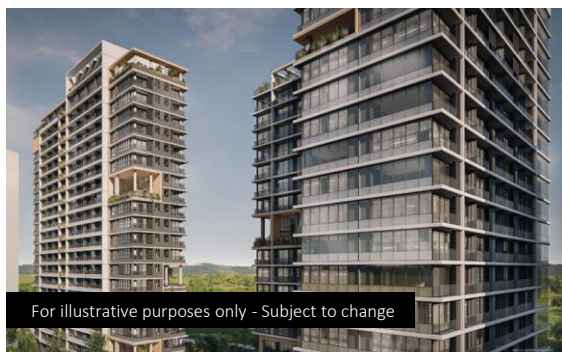


## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

### *SALE OF IDEAL FRACTION OF LAND SURROUNDING IGUATEMI RIO PRETO GENERATES R\$ 3.3 MILLION IN NET INCOME*

Continuing with the **densification strategy** of our developments' surroundings, the Company completed the sale of another plot of land around the Iguatemi Rio Preto mall, adding R\$ 3.3 million to net income in the quarter.

The mixed-use development will feature two towers: a residential and a commercial one, with 13,162 sqm and 16,272 sqm private area, respectively. **The project will have integrated access to the mall** and has renowned architectural firms such as Königsberger Vannucchi, Benedito Abbud and Athié Wohnrath on the development team.



### *THE SKY GALLERIA TOWER'S OCCUPANCY BEGINS TO POSITIVELY IMPACT THE MALL'S RESULTS*

The inauguration of Campinas' new corporate icon, the Sky Galleria tower, **has brought a qualified flow to the region, contributing to the densification of the Galleria mall's surroundings.** The positive impacts of a distinguished project are already being felt in the mall's monthly results.

We can already see positive effects at the Galleria mall, i.e., **sales and parking revenue moved up 11.2% and 30.5%, respectively, from 3Q22.**

The tower is currently 100% leased and 67% occupied, and **is expected to be 100% occupied by year-end**, when the last tenants finish remodeling.

### *THE COMPANY'S NEW SHARE BUYBACK PLAN BEGINS*

As reported in the previous quarter, in early August 2023, **a share buyback plan of up to R\$ 136.7 million, representing approximately 2.9% of the outstanding units, was approved** to be executed within 18 months.

The Company has begun to execute the plan, and, during 3Q23, **745,600 units were acquired, equivalent to 12% of the total buyback plan approved.**

This plan aims to cancel these Units and is part of the shareholder remuneration strategy, coupled with dividend payments and Total Return Swap.

### *CONSOLIDATING ITS DIGITAL STRATEGY, IGUATEMI ONE LAUNCHES ITS 3<sup>rd</sup> CAMPAIGN*

The **Iguatemi One** relationship program launched **Iguatemi Collections'** third edition, which began on August 28 and will end on November 19.

In the first 30 days, this edition has already **posted positive results**, with the following highlights:

- **15,000 new customers** joined the campaign;
- **Registered sales are 7% higher** than on the same period in the second edition;
- **Average customer spending increased by 4%** compared to the first month of the previous campaign.

# REAL ESTATE PROPERTY DEVELOPMENT – CASA FIGUEIRA

*WORKS OF THE NEIGHBORHOOD'S PROTOTYPE STREET ENDED IN SEPTEMBER*

*WORKS OF THE CASA FIGUEIRA NEIGHBORHOOD'S PROTOTYPE STREET ARE OVER*

In September 2023, the **prototyping work for the new Casa Figueira neighborhood's main street was completed.**

The Prototype Street aims to provide those who visit the neighborhood with the opportunity to: i) **see practical examples of the project**, including how the sidewalks will look like, the bus stop design, and the configuration of the multi-purpose lane, among others; ii) **serve as a test**, allowing the engineering team to solve and define the project's main elements; and iii) **help public authorities understand the innovations that the neighborhood will bring.**

The **next steps** in the neighborhood's development involve **building the Casa Figueira booth**, with an exhibition of the neighborhood, and the beginning of the 1<sup>st</sup> phase of infrastructure works, which will last 7 and 20 months, respectively.

## Fun fact:

The neighborhood will follow a "Sense of Arrival", a method used by urban planners so that people can feel that they have arrived at a central location. **In addition to landmarks, we will use landscaping tools to make visitors feel that they are entering something new, which changes what was there before.**





# SUSTAINABILITY REPORT

THE REPORT REINFORCES LONG-TERM COMMITMENT AND HIGHLIGHTS CHALLENGES, EFFORTS AND GOALS IN THE SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND GOVERNANCE PILLARS

IN JULY 2023, THE COMPANY PUBLISHED ITS FIRST SUSTAINABILITY REPORT

The Company, which has always embedded ESG in its values and conduct, **published its first sustainability report, reinforcing its commitment to the theme, as well as initiatives and targets to be successful in this agenda, which is a collective one.**

Iguatemi's major challenge in the ESG agenda was to make a broad diagnosis to understand where the Company was at, and the results were positively surprising, showing that **there are increasing opportunities for advancements and stakeholder engagement.**

Sustainable investment is essential for long-term growth, positive impact and business perpetuity. **Investing in sustainable practices is part of Iguatemi's DNA, fine-tuned with the Company's business strategies,** and also shows its commitment to society.

It is worth noting that the Company's **governance structure has evolved**, including the creation of four new statutory committees, namely: **(1) Audit and related parties; (2) Finance and capital allocation; (3) People, culture and ESG and (4) Risks and compliance.**

By publishing the report, **Iguatemi intends to advance in the sustainability journey,** developing processes, products and services aligned with good environmental and social practices and with **transparent governance** that creates value for society as a whole.

The goal is to keep moving forward on the ESG agenda, **focused on remaining at the forefront of the industry** Iguatemi wants to be an agent of change, working collaboratively with all the players in the Company's ecosystem in the pursuit of transformational initiatives.

## LEARN MORE ABOUT IGUATEMI'S SUCESS INDICATORS

100%

of it energy matrix comes from renewable sources

50%

of senior management positions held by women and **44%** of female employees in the staff

100%

of employees received training in the Compliance Program

80%

of solid waste reused

100%

of employees have been informed about anti-corruption practices

100%

of reports submitted to the whistleblowing channel investigated and actions implemented





# SUSTAINABILITY REPORT

THE REPORT REINFORCES LONG-TERM COMMITMENT AND HIGHLIGHTS CHALLENGES, EFFORTS AND GOALS IN THE SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND GOVERNANCE PILLARS.

## THREE SUSTAINABILITY PILLARS

### ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND SUSTAINABLE GROWTH

In addition to the Sustainability Policy and the Committee that safeguards the management of the ESG agenda, the Company monitors its environmental impacts and resource consumption, promoting initiatives and projects.

#### Carbon measurement:

In 2022, the Company prepared its first greenhouse gas (GHG) emissions inventory and set actions and goals to reduce and mitigate such impact.

#### 100% renewable energy:

Guarantee that all the energy purchased comes from renewable sources, mostly small hydroelectric power plants.

#### Solid waste:

After double sorting, reuse rate has risen to over 80%. The target is to reach 90% in 2023 and 95% in the long term.

#### Green building:

The Sky Galleria corporate tower (Campinas), built according to ESG guidelines, has received the LEED Gold - Leadership in Energy and Environmental Design seal.

#### B3's Efficient Carbon Index (ICO2 B3):

To be included in ICO2 shows Iguatemi's commitment to emissions transparency and actions towards reducing the carbon footprint.

### DIVERSE, HAPPY AND PROSPEROUS PEOPLE

The Company believes that diversity, equity and inclusion are essential to building a fairer and more prosperous society.

#### Gender equality and female empowerment:

A signatory to United Nations Women's Empowerment Principles (WEPS), the Company joined UN Global Compact Brazil Network in 2022 as a strategic partner of the *Elas Lideram 2030* (Women Lead 2030) movement.

#### Empowering refugees:

Since 2020, Iguatemi has participated in UNHCR's, UN refugee agency, program, which focuses on the employability of refugee women who are seeking opportunities to rebuild their lives, with emphasis on hiring people with disabilities and/or caregivers for people with disabilities.

#### Education:

Together with the Parceiros da Educação Institute, since 2007, Iguatemi has focused on promoting greater involvement by society in improving Brazilian education, providing quality comprehensive training, and valuing public school teachers, among other aspects.

### ETHICAL, FAIR AND SUSTAINABLE VALUE CHAIN

The concern about environmental impacts extends to all spheres of the company's operations.

#### Corporate governance:

Aiming to advance its governance structure, the Company has created new statutory committees: (1) Audit and related parties; (2) Finance and capital allocation; (3) People, culture and ESG and (4) Risks and compliance.

#### Etiqueta Única:

The company acquired a stake in Etiqueta Única, an e-commerce platform for luxury second-hand items, which encourages product reuse and waste reduction.

[Click here to access the Sustainability Report.](#)





# SUSTAINABILITY REPORT

100% OF EMPLOYEES RECEIVED TRAINING IN THE COMPANY'S COMPLIANCE PROGRAM

ALL OF THE COMPANY'S EMPLOYEES TRAINED IN THE COMPLIANCE PROGRAM

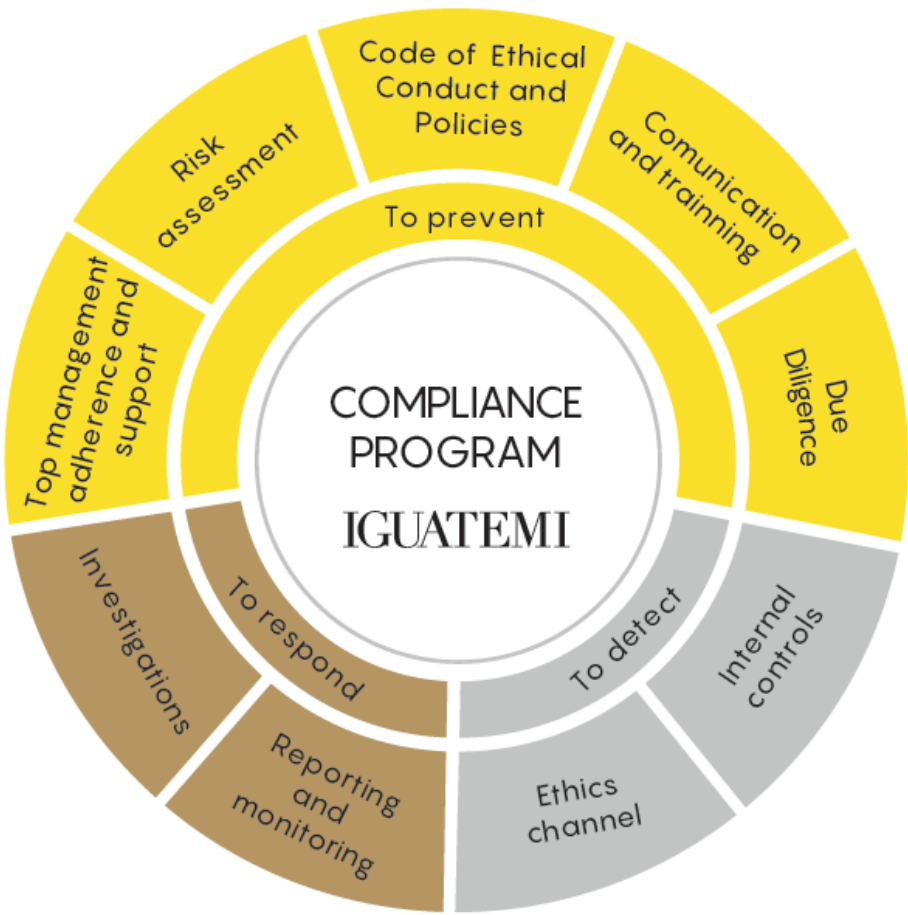
In order to **further strengthen its processes and structures in the Ethics and Integrity pillars**, over the past few years, Iguatemi has been improving its Compliance area, especially by creating a Compliance Corporate Department, part of the Legal and Governance, Risks and Compliance (GRC) structure, in addition to reporting to the Company's Statutory Risk and Compliance Committee.

In 2021, the Iguatemi implemented its Compliance Program, which aims to establish guidelines for the Company's actions on the Integrity and Ethics front, promoting a healthy and reputable corporate culture that we believe to be essential for developing our activities.

Currently, **100% of the Company's employees received training in this program.**

Thus, the Compliance area **works** systemically on **three major fronts: Prevent, Detect and Respond**, which unfold into nine pillars that guide our actions, along with their elements, tools and processes. **We devote our efforts to disseminate a culture of integrity**, which includes offering training in specific policies and carrying out specific, high-impact actions, such as the "ESG Week", which addresses integrity topics in the Governance pillar.

We also rely on a **Policy for Relationship with Public Agencies, an Anti-Corruption Policy and a Third-Party Due Diligence Policy**. For reporting ethical misconducts, we have a secure, confidential and impartial channel, available both internally and externally, called "Ethics Channel" (Whistleblowing Channel).



## GUIDANCE

### IGUATEMI REAFFIRMS ITS GUIDANCE FOR THE YEAR

Despite a still challenging macroeconomic scenario, **we ended the third quarter with excellent performance** and in line with all the indicators in our guidance, remaining confident about delivering it at the end of 2023.

In 9M23, we achieved a **18.3% net revenue growth**, with an **EBITDA margin of 82.1%** in the malls unit, and a **5.0% growth in retail net revenue**. On a consolidated basis, we delivered a **73.2% EBITDA margin** and **CAPEX of R\$ 128.2 million**.

We believe that the Company remains well positioned to weather the market storm, with a resilient and high-quality portfolio, a positioning that encompasses the entire customer journey and a solid balance sheet. **For the the last quarter of the year, we will continue to seek the optimization of our developments, focusing on increasing profitability and cash generation**, through a continuous mix improvement, filling vacant areas and creating a distinguished consumer experience.

The **guidance published at the beginning of the year remains unchanged** and is presented below.



Iguatemi Brasília

| GUIDANCE <sup>(1)</sup>                   | Annual guidance | Completed 9M23 |
|-------------------------------------------|-----------------|----------------|
| Net revenue growth – Malls <sup>(2)</sup> | 13 – 18%        | 18.3%          |
| Net revenue growth – Retail               | 3 – 6%          | 5.0%           |
| EBITDA Margin – Malls <sup>(2)</sup>      | 78 – 81%        | 82.1%          |
| EBITDA Margin – Total <sup>(3)</sup>      | 69 – 72%        | 73.2%          |
| Investments (R\$ million) <sup>(4)</sup>  | 140 - 180       | 139.5          |

(1) Amounts without straight-line effect.

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

(3) Considers income from retail operations.

(4) Accrual basis. Includes investments in maintenance, reinvestment, projects, and capitalizations. Does not include acquisitions.

## EVENTS

*IGUATEMI CONTINUES TO OFFER UNPRECEDENTED EVENTS FOR ITS CUSTOMERS, MAINTAINING A WOW EXPERIENCE, WITH SOME HIGHLIGHTS BELOW:*

### IGUATEMI RIBEIRÃO PRETO CELEBRATES 10 YEARS

Iguatemi Ribeirão Preto celebrated its first decade in September 2023. Designed to be more than a shopping mall, it has established itself in the region and is now recognized as a stage for unique fashion, food, services, leisure and entertainment experiences.

With Iguatemi brand's curatorship and DNA, the mall currently offers the best brands in Brazilian and international fashion: Hugo Boss, Le Lis, Diesel, John John, Track and Field, etc. **Gastronomy is also a differential**, with Mirai, Paris 6, Coco Bambu, etc., attracting customers, and offering comfort and diversity.

The aim of promoting unique and memorable consumption and entertainment experiences is reinforced by the mall's events calendar, which are part the history of the families who attend these celebrations: Pet Day, Food Festival, Craft Beer, Monet's Impressionist Landscapes, Let's Grill Festival, Fidget Toys Experience and Welcome to Extraordinary. These are some examples of events that have brought together thousands of people over the years.

Moreover, with the opening of Iguatemi Ribeirão Preto, the city received **one of the most modern movie theaters in the Cinépolis chain**, with VIP theaters and Macro XE technology.

### SPONSORING THE MARTA MINUJIN EXHIBITION

Sponsored by Iguatemi São Paulo, Pinacoteca de São Paulo presents Marta Minujín: Live, the first panoramic exhibition in Brazil of one of the most important Latin American artists of her generation.

The exhibition occupies the seven rooms on Pinacoteca Luz's second floor, focusing on the artist's contribution to an avant-garde that thinks about Latin America in micro and macro political terms. The exhibition is open to the public from July 29<sup>th</sup> 2023, to January 28<sup>th</sup> 2024.



Iguatemi Ribeirão Preto



External boulevard- Iguatemi Ribeirão Preto



Facade - Iguatemi Ribeirão Preto



Marta Minujín – Pinacoteca de São Paulo

## EVENTS

*IGUATEMI CONTINUES TO OFFER UNPRECEDENTED EVENTS FOR ITS CUSTOMERS, MAINTAINING A WOW EXPERIENCE, WITH SOME HIGHLIGHTS BELOW:*

### FOOD SPOT

On August 5<sup>th</sup> and 6<sup>th</sup> **Shopping Iguatemi São Paulo** held the **9<sup>th</sup> Food Spot** event, at its Boulevard. The open-air festival is **considered one of the main gastronomic events in the city of São Paulo**, as it brings together several renowned restaurants. It is important to mention that R\$5.00 from each ticket sold were donated to *Instituição Lar das Crianças*.



Food Spot – Iguatemi São Paulo

### JURASSIC PARK

From July 17<sup>th</sup> to August 17<sup>th</sup> **Iguatemi Ribeirão Preto** mall hosted an **unprecedented and exclusive experience that took the public to dive into the Jurassic Park universe** and uncovered details of this movie that has dazzled generations. The event promoted, through different sets and augmented reality, **an immersion into the universe of dinosaurs**. In September, Iguatemi Esplanada mall received the exhibition, which will run until October 25.



Jurassic Park – Iguatemi Ribeirão Preto

### PÁTIO GOURMET

**Pátio Higienópolis** held the **10<sup>th</sup> edition of Pátio Gourmet** on the 29<sup>th</sup> and 30<sup>th</sup> of July. The food event took place at the Boulevard, an open-air space, and offered more than 100 different items on the menu, including starters, main courses, desserts and wines from renowned restaurants.



Pátio Gourmet – Pátio Higienópolis

### FOOD FESTIVAL

Between the 22<sup>nd</sup> and 23<sup>rd</sup> of July, **Iguatemi Campinas** mall promoted the **4th edition of the Food Festival**. The event offered a **gastronomic experience and provided visitors with a unique mix of renowned chefs** serving an exclusive menu. The same structure was set up on September 30<sup>th</sup> and October 1<sup>st</sup> at the Iguatemi Esplanada mall.



Food Festival – Iguatemi Esplanada

## EVENTS

7<sup>th</sup> EDITION OF IGUATEMI TALKS FASHION AT JK IGUATEMI

### IGUATEMI TALKS FASHION

For another year, Iguatemi S.A., whose DNA is to support national and international fashion, held the 7<sup>th</sup> edition of Iguatemi Talks Fashion on October 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup>. The conference's program featured important names from the fashion, design, sustainability, diversity, business, innovation and creativity industry.

As in previous years, Iguatemi Fashion Talks brought two renowned schools to the event, **Powered by STB/GATE: Marangoni Institute and UCLA**. The University of California, Los Angeles (UCLA) held a lecture on "The creative process in the age of artificial intelligence", with the institution's directors and mediation by Chris Bicalho, STB Student Travel Bureau's Vice President.

Among confirmed international names were **Amy Parris**, designer and costume designer for the Netflix series *Stranger Things*; **Trey Laird**, founder of the **Laird+Partners** agency and **@AARMY**; and **Daniel Grieder**, **Hugo Boss** CEO. Brazilian guests included **Luanda Vieira**, **Jana Rosa**, **Vic Ceridono**, **Bianca**, **Bruna Tavares**, **Manu Gavassi**, **Malu Borges**, **Pequena Lo**, **Natalie Klein**, **Paola Vilas**, **Jubba Sam**, and **Carlos Bacchi**, among others.

The 7<sup>th</sup> edition also promoted workshops with contemporary themes, for example, **Fashion Revolution** brought a workshop on "Sustainability and Upcycling" with **Suelen Ingrid**, creator of the sustainable brand **Afrolsh**, as well as a cultural articulator and executive producer. Fashion director **Rita Lazzarotti** held a styling workshop.

Reinforcing Iguatemi's support for the development of Brazilian fashion and philanthropy, 10% of the proceeds from ticket sales went to **IN-MOD** (National Institute of Fashion and Design). Created in 2004, it is a non-governmental, non-profit organization whose mission is to work, in both the domestic and foreign markets, for the recognition and visibility of Brazilian fashion and design as value-added segments.



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



Iguatemi Talks Fashion – JK Iguatemi



# IGUATEMI ONE

IGUATEMI LAUNCHED ITS THIRD COLLECTIBLES CAMPAIGN IN AUGUST 2023

The **Iguatemi One** relationship program has been consolidated as one of the Company's digital strategy pillars, aimed at increasing the concentration of purchases and customer loyalty at Iguatemi malls.

On August 28, it launched the third edition of the promotional collectibles campaign, unprecedented in the shopping mall industry, which will run until November 19. In the 3<sup>rd</sup> edition's first month, we were already able to measure the following results:

- **15,000 new customers** joined the campaign;
- **Registered sales are 7% higher** than in the same period of the second edition;
- **Average customer spending increased by 4%** compared to the first month of the previous campaign.

The third edition's collectible items are once again from the German brand **Nachtmann**, with an exclusive ceramics collection with 8 product options: bread baskets, bowls, salad bowls, plates and sauce jars.

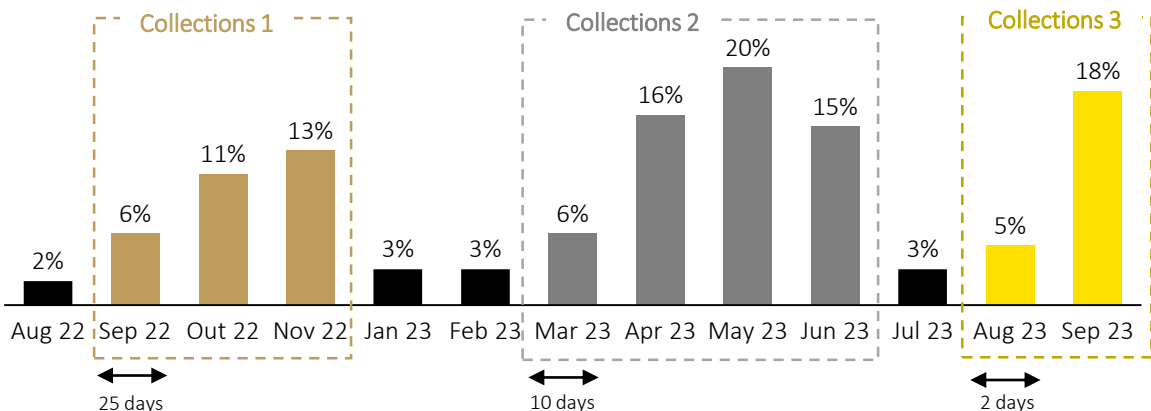
The program's strategy has strengthened with each edition of **Iguatemi Collections** and this shows in its numbers. The campaign's second edition, for example, increased the loyalty campaign's NPS by 5 pp.

Customers are increasingly engaged and purchase more at our malls. Some highlights were:

- Customers who registered more than 90 invoices per person visited 2.2 of the chain's malls on average, i.e. the more engaged they were, the more of the group's malls they went to;
- The participation of Silver customers has been increasing and, in September, represented the biggest increase in the number of invoices submitted (24%) and the highest average spending per customer (8%);
- In the quarter, the Program recorded a 6% increase in number of benefits available and 13% in use of active benefits;
- The most redeemed categories were parking benefits and tickets to theaters, musicals and cultural events.



Conversion - Registered sales (Iguatemi One)/Gross sale



## IGUATEMI 365

### OPERATIONAL EFFICIENCY STRATEGY CONTINUES WITH ACTIVITY OUTSOURCING

As mentioned in previous quarters, **Iguatemi 365's main goal for this year is to devote its efforts to improving business profitability through efficiency gains.**

Over the past few months, we have restricted the selection of products available on the website, **focusing on brands with positive margin contribution** and that better fit our portfolio.

As regards systems, **we completed the integration to the VTEX platform**, and were already able to capture positive synergies from the new system, with an improvement in conversion rate of 0.27 p.p.

In line with the strategy discussed in recent months, in 3Q23, **we reduced this operation's costs and expenses** by approximately 60% vs. 3Q22 and 41% vs. 2Q23.

In the quarter, we **reviewed our business model, focusing our operations on brands that are under Iguatemi's management**, such as i-Retail brands and 50 other exclusive international brands.

It is important to mention that, in September, **we outsourced some of Iguatemi 365's activities to Infracommerce**, which became responsible for the payment system (via infrapay), Customer Services, store/product integration and logistics management.

This is another step towards the operation's breakeven, while maintaining the focus on consolidating Iguatemi's digital strategies (Iguatemi 365, One, Daily and Etiqueta Única), which make up our digital ecosystem, and whose main goal is to reinforce Iguatemi customer experience.



## ESG

DIVERSITY, INCLUSION AND TRANSPARENCY REMAIN PART OF THE COMPANY'S ESG INITIATIVES

### SUSTAINABLE IGUATEMI

In 3Q23, the Company continued to make progress in its ESG agenda with some relevant achievements. **We launched a video about our first Sustainability Report**, which is an invitation from the CEO to read the full document.

Other relevant initiatives in the period:

- We held the **ESG week**, focused on **broadening internal knowledge on several relevant topics**, such as the Planet, and what we all can do for it; the role of men in gender equality; Human Rights, Moral and Sexual Harassment and Ethics in the daily routine.
- We launched the **Conscious Capitalism Campaign**, a global movement that aims to **raise leaders' awareness** of business practices based on: Higher Purpose, Conscious Leadership, Conscious Culture and Stakeholder Orientation.
- To talk about culture, **we launched a series** with our CEO, Cristina Betts, and our Board Member, Carlos Jereissati, who shared a **little about how the Company puts the points listed above into practice**. To watch two videos from the series, click [here](#) and [here](#).<sup>(1)</sup>

### IGUATEMI SOCIAL

In the Iguatemi Social journey, we delivered:

- **Lilac August** - We shared **communications addressing important matters related to violence against women**, such as risk factors and protection, the cycle of violence, the impacts of aggression, myths, laws and support networks, among others.
- **Yellow September** - Awareness-raising campaign aimed at **promoting suicide prevention and breaking down stigmas surrounding mental health**.

### OTHER INITIATIVES

- We carried out the GPTW climate survey, which qualified us to remain as **one of the best companies to work for**.



- On August 25 and September 1, Iguatemi organized capacity building sessions for a new group of **2023 employer brand ambassadors**. At the event, the Company shared important information about our EVP<sup>(2)</sup>, the characteristics of an employer brand and essential practices about the profile positioning on LinkedIn.
- On August 23 and 24, **we attended the POLI Fair, Latin America's largest recruitment fair**, with an audience of more than 8,000 students, organized by the University of São Paulo (USP), focused on bringing the institution and its students closer to the corporate environment.

It is also worth mentioning that, on September 30th, 2023, Iguatemi had **436 employees, versus 636 employees on September 30th, 2022 (-31.4%)**. This reduction is partially due to the restructuring of the Company's workforce, in line with its efficiency project.



Iguaemi booth - POLI Fair

(1) Videos available in Portuguese only.

(2) EVP: Employee Value Proposal



# ESG

## EXPANDING THE USE OF RENEWABLE ENERGY OVER THE PAST 5 YEARS

### RENEWABLE ENERGY

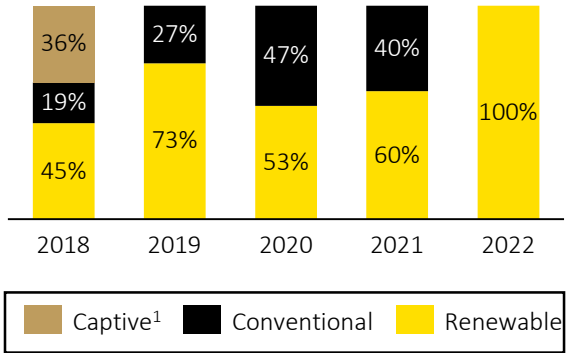
Fine-tuned with Iguatemi's 2019 commitment to expanding renewable energy consumption, **the Company has made significant strides** in recent years, **increasing consumption of this resource and substantially reducing its dependence on conventional energy sources.**

It is important to emphasize that even in 2020, a challenging year due to the pandemic, **Iguatemi kept its commitment to sustainability, with notable consumption of renewable energy in its matrix.** In 2021, it further improved its positioning, **adjusting its matrix towards greater consumption of incentivized energy,** reinforcing its support for the development of sustainable energy sources.

As of 2022, the Company has reached an **important milestone, using 100% renewable energy.** Moreover, it has signed power purchase agreements with Small Hydroelectric Power Plants (SHPs) whose environmental attributes have been recognized by the Clean Development Mechanism (CDM), consolidating its commitment to sustainability and reducing carbon emissions.

**Iguatemi's remarkable progress reflects its commitment to the industry and serves as an inspiring example for other companies seeking sustainable operations.** The company is not only reducing its carbon footprint, but also strengthening its position in the market, becoming a benchmark in corporate responsibility and environmental awareness.

### Energy consumption progression



Ombreiras Small Hydroelectric Power Plant



Indiavaí Small Hydroelectric Power Plant

(1) Captive energy consumption can be renewable or non-renewable and is when the consumer does not have the option of choosing energy supplier or negotiating the price. Payment is made to the local energy concessionaire and is subject to tariffs regulated by ANEEL (National Electricity Agency).



# ESG

## REDUCING ENERGY CONSUMPTION BY ADOPTING LED LAMPS AND CONCIOUS USE OF WATER

### ENERGY EFFICIENCY

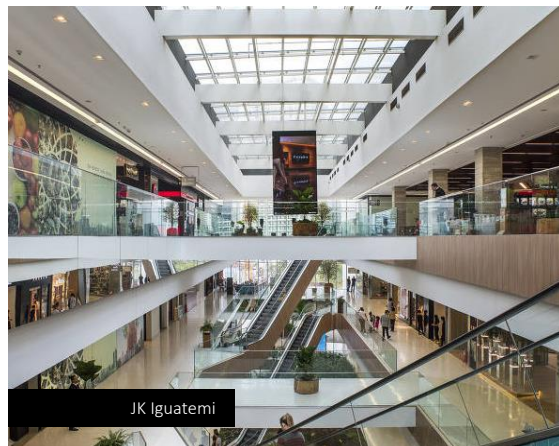
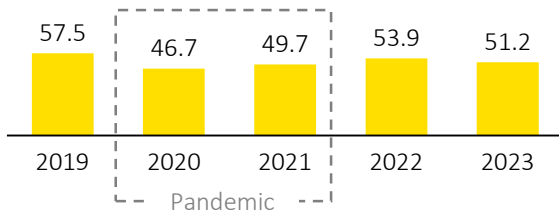
In 2021 and 2022, we replaced more than 60,000 light bulbs, which led to a substantial reduction in energy consumption.

Compared to 2019, energy consumption dropped by 10,8%. Considering current tariffs, this represents annual savings of R\$ 3.8 million, showing the developments' commitment to energy efficiency and environmental responsibility.

In addition to efficiency, the Company has made sure the quality of the lighting at the developments. The installation of LED lamps, which can reproduce colors accurately and provide high-quality lighting, ensured that comfort and light quality were preserved.

This journey to reduce energy consumption is a testament to how environmental responsibility can be successfully integrated into business, promoting a more sustainable future for all.

Progression of energy consumption in common areas (GWh/year)



### WATER CONSUMPTION

The installation of STPs<sup>(1)</sup> at our malls shows our commitment to responsible and sustainable business practices. It also fosters a reduction in condominium costs as well as in the operations' environmental impact.

In 2022, our malls used 16% of reuse water through the installation of STP<sup>(1)</sup> over the years.

For 2024, we have two major related-initiatives: Iguatemi Ribeirão Preto will receive a new STP<sup>(1)</sup>, with cost savings of around R\$ 900,000/year and savings of 60,000 m<sup>3</sup> of water; and at Iguatemi Alphaville, we will retrofit our STP<sup>(1)</sup> and wells, which should reduce annual costs by around R\$ 1 million.

#### How does a STP<sup>(1)</sup> at a shopping mall work?

STPs<sup>(1)</sup> are facilities designed to treat and purify sewage generated on site. The treatment process involves removing impurities and pollutants from the wastewater, making it safe and suitable for non-potable uses. Treated water from the STP<sup>(1)</sup> can be used for a variety of purposes, such as irrigating green areas, flushing toilets, maintaining cooling systems and more.



(1) Sewage treatment plant

## CASE: REAL ESTATE PROPERTY DEVELOPMENT

**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: HIGHLIGHTING A MULTI-PURPOSE COMPLEX WITH GROWTH AND PROFITABILITY POTENTIAL**

In the previous earnings release, we addressed the Iguatemi Ribeirão Preto case as a successful greenfield project built by Iguatemi in full expansion, after the Initial Public Offering (IPO) in 2007. Another **outstanding asset, developed around the same time and with the same level of excellence, is Iguatemi São José do Rio Preto**, a thriving multi-purpose complex that plays an important part in anchoring real estate development in the southern part of the city.

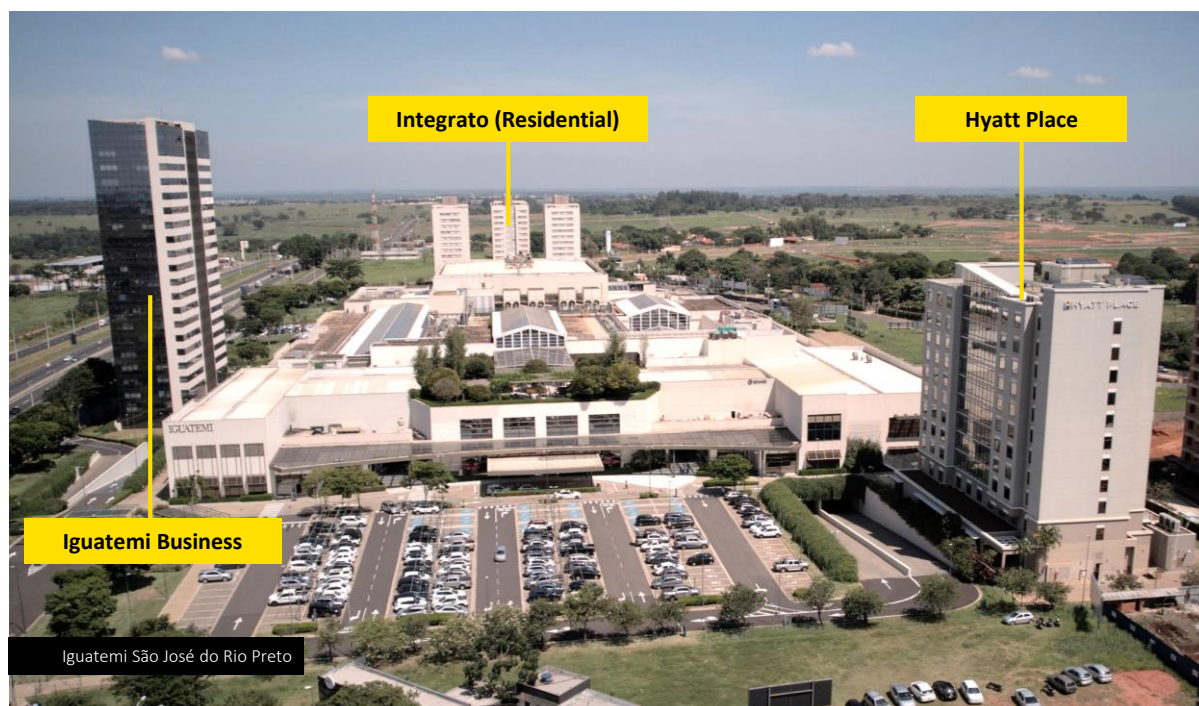
In 2009, **São José do Rio Preto was already considered a regional hub** for education, health and culture, as well as being of great economic importance to the surrounding region. When searching for an opportunity to implement a shopping mall in the city, we identified a **potential greenfield site located in the urban growth vector for the AB+ class**, supported by three major avenues: Pres. Juscelino Kubitschek, Anísio Haddad and José Munia. Complementarily, their areas of influence had **excellent social, demographic and income indicators**, in addition to growth potential.

On an **100,000 sqm land**, we developed the master plan for a multi-purpose complex that included a **43,000-sqm-GLA mall**, with

**expansion planned, as well as four commercial towers.**

Today, almost 10 years after its inauguration, the complex has **five operating towers and one under construction**, totaling almost 58,000 sqm of private area, namely: Iguatemi Business, a commercial tower; Hyatt Place hotel, a benchmark for hotels in the city, **three occupied residential towers and another one under construction**. These various uses of the complex's towers are responsible for generating a constant and qualified visitor flow to the mall. Furthermore, the sale of ideal fractions of land for designing these towers has generated **R\$ 35.3 million in EBITDA** in recent years.

The complex's maturity has played an important role in the development of the surrounding areas, having a **positive impact on social, demographic and income indicators**. The local real estate market, anchored in the centrality that Iguatemi São José do Rio Preto promotes, has been launching high-end vertical and horizontal residential developments, as well as commercial towers, contributing to the **qualified densification of the region**.



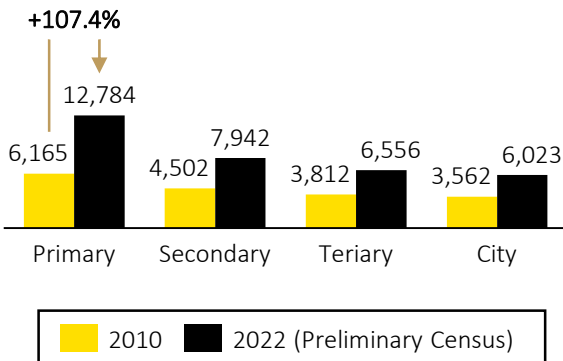


# CASE: REAL ESTATE PROPERTY DEVELOPMENT

QUALIFIED SURROUNDINGS WITH RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT

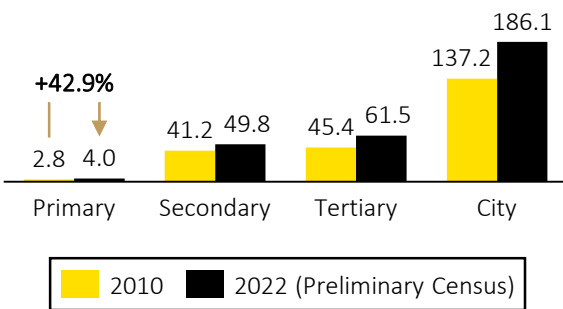
In the **area of influence** closest to the mall (5 minutes away), we noted a **107% actual increase** in average monthly household income compared to 2010.

Average income per area of influence (R\$)



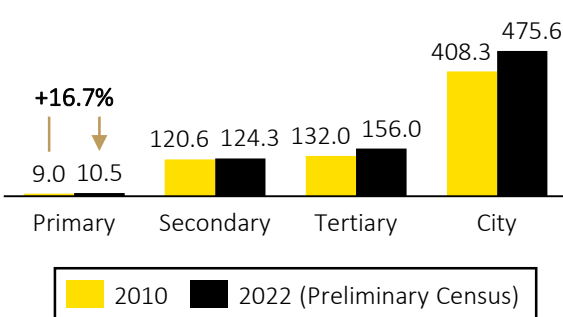
Total number of **households** grew by **44%** in the **primary area of influence**, while the city of São José do Rio Preto grew by 36%.

Total households per area of influence ('000)



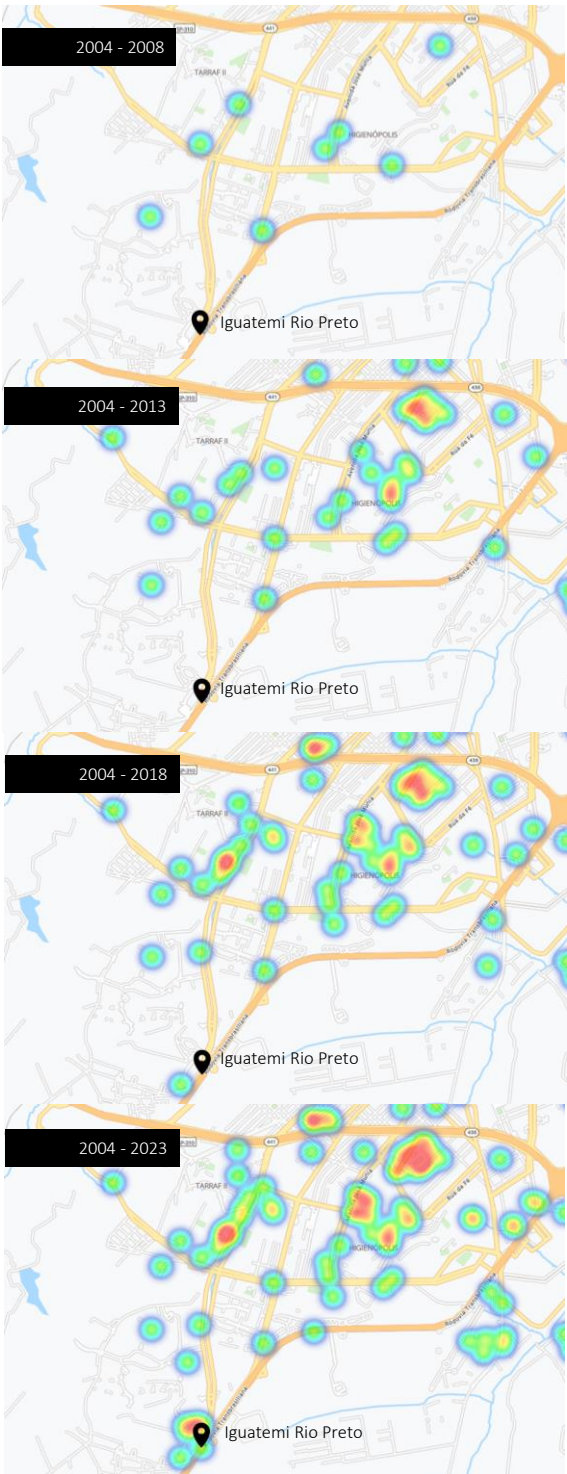
The population increased **17%** in the **primary area of influence** 3% in the secondary and 18% in the tertiary.

Total population per area of influence ('000)



## Residential Densification in São José do Rio Preto

It can be noted a concentration of residential properties launches in the Mall's area of influence, **mainly after its inauguration in 2014.**

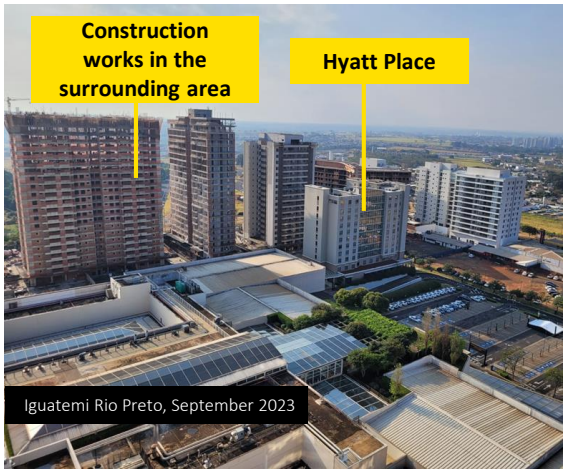


# CASE: REAL ESTATE PROPERTY DEVELOPMENT

QUALIFIED SURROUNDINGS WITH RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT

## CURRENT PHOTOS

Several construction works in progress inside and the direct surrounding area of the Iguatemi Rio Preto complex.



## PHOTOMONTAGE

Perspectives of completed works (2027) inside and surrounding the complex.



## CASE: BARBIE DREAMHOUSE THE EXPERIENCE

UNPRECEDENTED AND EXCLUSIVE PROJECT IN BRAZIL WAS A SUCCESS AT JK IGUATEMI AND MOVES ON TO IGUATEMI CAMPINAS

In partnership with Mattel and sponsored by Fuji Filmes, JK Iguatemi mall brought exclusively to Brazil the international project "Barbie Dreamhouse The Experience." From July 13 to September 10, 2023, customers were able to experience the *Barbiecore* trend, in a fully interactive, immersive and Instagrammable experience.

In a 650-sqm area, fans had the opportunity to explore Barbie's iconic pink mansion, with incredible rooms and elegant decor. Every corner of the Dreamhouse showed the essence of the world-renowned doll.

The project, which first arrived in Latin America in São Paulo, at JK Iguatemi, now moves on to Iguatemi Campinas and then to Shopping Praia de Belas. The first edition was a success, and some of the highlights are:

### Highlights:

**+R\$3.0 million**

At the box office

**+ 71,000**

Tickets sold

**+35.0% increase in sales**

At food court operations year on year

**+ 25,000**

Products sold at the Barbie Store

**+ R\$2.0 million**

In revenue at the Barbie Store

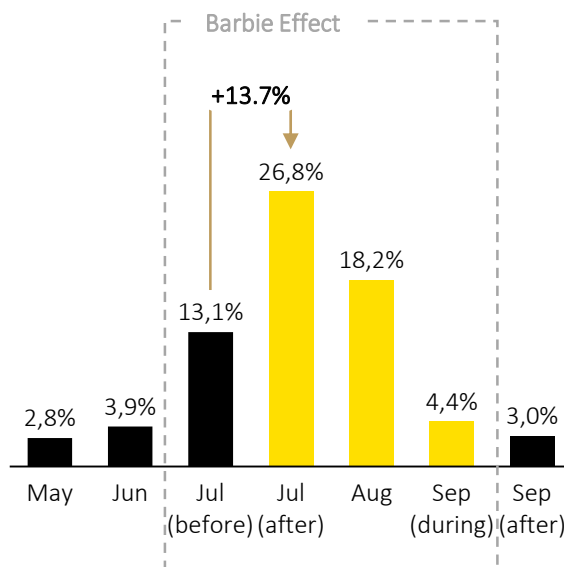
**+ 19.4% increase in vehicle flow at the parking lot**

During the period of the event year on year

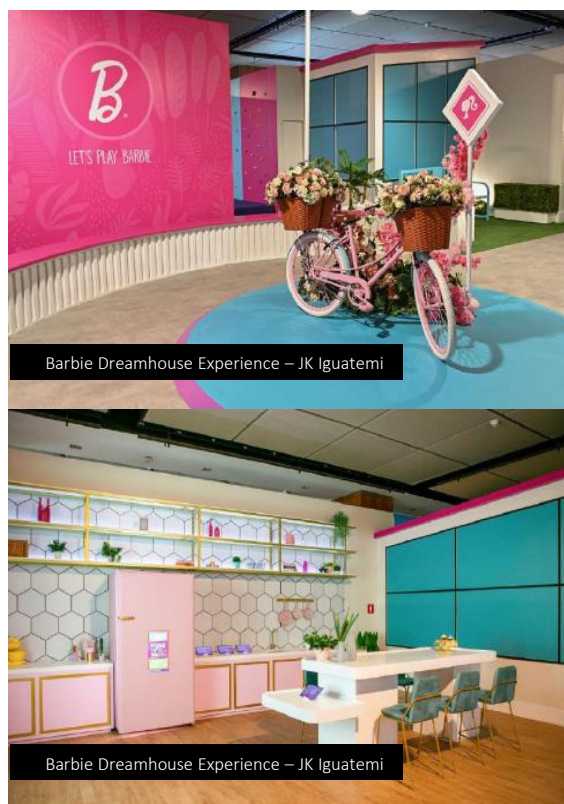
**+ 370,000**

Total parking revenue during the event

**Increase in vehicle flow at JK Iguatemi during the event (YoY %)**



The "Barbie Dreamhouse The Experience" project arrived at Iguatemi Campinas on September 30 and will run until November 29. To buy tickets, [click here](#).



## CASE: UNHCR AND EMPOWERING REFUGEE WOMEN

IGUATEMI WAS ONE OF THE FOUR COMPANIES INVITED TO THE CLOSING OF THE 8<sup>th</sup> EDITION OF THE PROJECT

**Empowering Refugee Women** is an UN inter-agency initiative created in 2015, involving the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), the UN Global Compact Brazil Network and UN Women, focused on the employability of refugee women, asylum seekers and migrants who seek an opportunity to rebuild their lives in Brazil.

The project is intended to prepare women refugees for the Brazilian labor market; facilitate their cultural and labor adaptation in Brazil; promote the formal hiring of refugees, financial education and economic empowerment; and raise awareness in the private sector.

The pillars of the project include the appreciation of diversity and inclusion, and the project has trained women with disabilities, carers of people with disabilities, and people with chronic diseases and special needs, in addition to LGBTQI+ and 50+ diversity groups.

It is worth mentioning that diversity and inclusion is a material topic for the Company and that people with disabilities is one of the pillars to be tracked by the Sustainability Committee.

In addition, in 2022, Iguatemi prepared its **Materiality Matrix**, which was disclosed in the Sustainability Report in July 2023, with topics divided as follows:

- Axis 1: Diverse, happy and prosperous people;
- Axis 2: Environmental Management and Sustainable Growth;
- Axis 3: Ethical, fair and sustainable value chain.

In light of the foregoing, the Company's partnership with the project is not only related to one of Iguatemi's material topics, but it is also congruent with our internal principles and values, especially because it generates a positive impact on our ecosystem, contributing to the eradication of poverty, gender equity, reduction of inequality, thus demonstrating passion for diverse people and for our business.

As a company that plays an active role in the mobilization for the cause of refugees, Iguatemi continues to inspire other companies and partners to hire refugees.



Companies visit the CCI in Boa Vista/RR <sup>(1)</sup>

(1) CCI – Centro de Coordenação de Interiorização (Interiorization Coordination Center), department that is responsible for the process of interiorization of refugees and migrants. Photo: UNHCR/Manoela Bonaldo  
Photo: UNHCR/Manoela Bonaldo

## CASE: UNHCR AND EMPOWERING REFUGEE WOMEN

IGUATEMI WAS ONE OF THE FOUR COMPANIES INVITED TO THE CLOSING OF THE 8<sup>th</sup> EDITION OF THE PROJECT

### Iguatemi x Empowering Refugee Women:

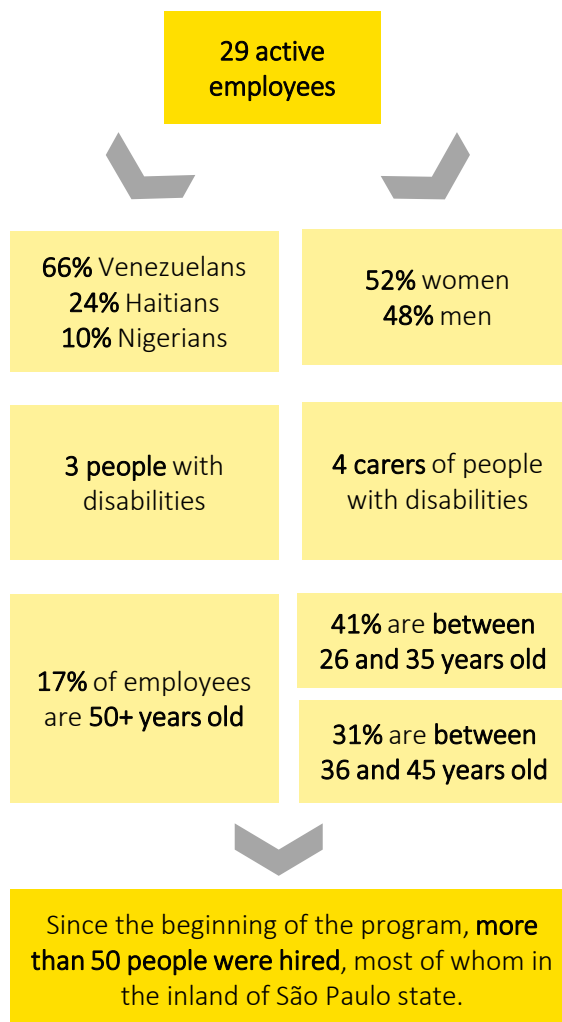
Upon joining the Company, they receive training on legislation, sales techniques, principles of personal finance, Portuguese, social rights and citizenship, among others.

Other training is provided in order to further the development of each employee for their specific role, such as: WOW customer service, created to teach and consolidate the culture of excellence in customer service at Iguatemi, and the *Alicerce* (Foundation) Project, created to encourage adults considered functionally illiterate to resume their studies and/or teach Portuguese to foreigners living in Brazil, among others.

**Mentoria Colaborativa** (Collaborative Mentoring), an unprecedented project carried out in partnership with Renner and Empowering Refugee Women to promote training and support for refugees hired by the two companies who are adjusting to Brazil's legislation, culture and economy.

It is important to mention that Iguatemi was one of the four companies invited to the closing of the 8<sup>th</sup> edition of the project and to visit the *Operação Acolhida* (Welcome Operation) project, in Roraima. [Click here](#) to see the news article.

### Iguatemi' figures:



### UNHCR data on the Empowering Refugee Women project in Brazil

- It has impacted **more than 300 companies** through awareness-raising, communication, engagement and hiring, **16 of which have already invested in training and preparing refugee women** as supporting companies;
- **Most refugees are Venezuelan**, and women and children account for the majority of the refugee population in shelters in the state of Roraima (54%).
- **More than 470 refugee women** were trained by the project, and this number should exceed 500 by year-end;
- Companies are invited to participate in the *Forum Empresas com Refugiados* (Forum of Companies with Refugees) so that they can prepare themselves to include refugees in their workforce in a structured way. The initiative currently has 94 members, including multinationals and companies from several sectors.

## OPERATIONAL PERFORMANCE

THE COMPANY'S OPERATIONAL INDICATORS MAINTAIN EXCELLENT PERFORMANCE IN THE QUARTER

| Operational Indicators           | 3Q23      | 3Q22      | Var. %     | 9M23       | 9M22       | Var. %     |
|----------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Total GLA (sqm)                  | 727,121   | 708,945   | 2.6%       | 727,121    | 708,945    | 2.6%       |
| Owned GLA (sqm)                  | 490,215   | 481,263   | 1.9%       | 490,215    | 481,263    | 1.9%       |
| Average Owned GLA (sqm)          | 490,215   | 481,263   | 1.9%       | 490,215    | 481,263    | 1.9%       |
| Total GLA, Malls (sqm)           | 673,611   | 669,935   | 0.5%       | 673,611    | 669,935    | 0.5%       |
| Owned GLA, Malls (sqm)           | 449,565   | 448,154   | 0.3%       | 449,565    | 448,154    | 0.3%       |
| Total Malls <sup>(1)</sup>       | 16        | 16        | 0.0%       | 16         | 16         | 0.0%       |
| Total Sales (R\$ '000)           | 4,462,535 | 4,084,237 | 9.3%       | 12,990,608 | 11,705,670 | 11.0%      |
| Same-Store Sales (SSS)           | 6.3%      | 19.6%     | -13.2 p.p. | 8.9%       | 14.4%      | -5.5 p.p.  |
| Same-Area Sales (SAS)            | 9.3%      | 22.5%     | -13.2 p.p. | 11.0%      | 47.1%      | -36.1 p.p. |
| Same-Store Rents (SSR)           | 8.3%      | 35.7%     | -27.4 p.p. | 12.0%      | 52.0%      | -40.0 p.p. |
| Same-Area Rents (SAR)            | 6.5%      | 32.4%     | -25.9 p.p. | 10.1%      | 49.6%      | -39.5 p.p. |
| Occupancy Cost (% of sales)      | 11.9%     | 12.2%     | -0.3 p.p.  | 12.0%      | 12.3%      | -0.3 p.p.  |
| Occupancy Rate                   | 93.4%     | 93.2%     | 0.2 p.p.   | 92.9%      | 92.8%      | 0.1 p.p.   |
| Net Delinquency Rate             | -0.3%     | -0.7%     | 0.5 p.p.   | 1.9%       | 1.2%       | 0.7 p.p.   |
| Sales/sqm - Malls <sup>(2)</sup> | 7,079     | 6,512     | 8.7%       | 20,611     | 18,670     | 10.4%      |
| Rent/sqm - Malls <sup>(2)</sup>  | 568       | 545       | 4.3%       | 1,689      | 1,583      | 6.7%       |
| Rent/sqm <sup>(3)</sup>          | 500       | 485       | 3.1%       | 1487       | 1411       | 5.4%       |

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

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

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





## OPERATIONAL PERFORMANCE (ASSETS AT 100%)

MINIMUM RENT + OVERAGE + TEMPORARY RENTAL (R\$ '000)

| Portfolio                        | 3Q23           | 3Q22           | Var. %      | 9M23             | 9M22             | Var. %      |
|----------------------------------|----------------|----------------|-------------|------------------|------------------|-------------|
| Iguatemi São Paulo               | 80,816         | 77,084         | 4.8%        | 239,964          | 223,224          | 7.5%        |
| JK Iguatemi                      | 38,474         | 36,417         | 5.6%        | 115,676          | 104,606          | 10.6%       |
| Pátio Higienópolis               | 33,470         | 31,416         | 6.5%        | 98,283           | 91,225           | 7.7%        |
| Market Place                     | 7,522          | 7,998          | -5.9%       | 23,778           | 23,575           | 0.9%        |
| Market Place Towers              | 5,576          | 5,491          | 1.5%        | 16,528           | 16,811           | -1.7%       |
| Iguatemi Alphaville              | 11,038         | 11,049         | -0.1%       | 32,056           | 31,620           | 1.4%        |
| Iguatemi Campinas                | 37,495         | 36,402         | 3.0%        | 111,907          | 106,359          | 5.2%        |
| Galleria                         | 8,980          | 8,416          | 6.7%        | 26,766           | 24,853           | 7.7%        |
| Sky Galleria Tower               | 2,792          | -              | -           | 8,581            | -                | -           |
| Iguatemi Esplanada               | 23,234         | 21,280         | 9.2%        | 69,422           | 63,568           | 9.2%        |
| Iguatemi São Carlos              | 4,197          | 3,954          | 6.2%        | 12,313           | 12,200           | 0.9%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto          | 10,365         | 9,775          | 6.0%        | 30,771           | 27,918           | 10.2%       |
| Iguatemi Rio Preto               | 12,019         | 11,270         | 6.6%        | 35,614           | 32,894           | 8.3%        |
| Iguatemi Porto Alegre            | 45,170         | 42,545         | 6.2%        | 134,961          | 122,885          | 9.8%        |
| Iguatemi Porto Alegre Tower      | 2,685          | 2,621          | 2.4%        | 8,208            | 7,741            | 6.0%        |
| Praia de Belas                   | 15,549         | 15,784         | -1.5%       | 46,399           | 46,735           | -0.7%       |
| Iguatemi Brasília                | 15,685         | 14,754         | 6.3%        | 45,685           | 41,962           | 8.9%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo   | 5,311          | 4,557          | 16.5%       | 14,984           | 13,265           | 13.0%       |
| I Fashion Outlet Santa Catarina  | 1,997          | 1,793          | 11.4%       | 6,237            | 5,787            | 7.8%        |
| Power Center Iguatemi Campinas   | 1,148          | 1,094          | 4.9%        | 3,348            | 3,096            | 8.2%        |
| <b>Total</b>                     | <b>363,522</b> | <b>343,699</b> | <b>5.8%</b> | <b>1,081,480</b> | <b>1,000,325</b> | <b>8.1%</b> |
| <b>Revenue/sqm<sup>(1)</sup></b> | <b>500</b>     | <b>485</b>     | <b>3.1%</b> | <b>1,487</b>     | <b>1,411</b>     | <b>5.4%</b> |

PARKING (R\$ '000)

| Portfolio                       | 3Q23          | 3Q22          | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %       |
|---------------------------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo              | 10,345        | 9,073         | 14.0%        | 30,281         | 25,738         | 17.7%        |
| JK Iguatemi                     | 8,279         | 6,136         | 34.9%        | 22,948         | 17,552         | 30.7%        |
| Pátio Higienópolis              | 5,082         | 4,069         | 24.9%        | 14,945         | 11,824         | 26.4%        |
| Market Place                    | 4,194         | 3,764         | 11.4%        | 11,430         | 10,894         | 4.9%         |
| Market Place Towers             | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Iguatemi Alphaville             | 4,249         | 4,175         | 1.8%         | 12,514         | 12,039         | 3.9%         |
| Iguatemi Campinas               | 10,108        | 8,860         | 14.1%        | 29,127         | 24,426         | 19.2%        |
| Galleria                        | 3,219         | 2,467         | 30.5%        | 8,976          | 6,973          | 28.7%        |
| Sky Galleria Tower              | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Iguatemi Esplanada              | 7,968         | 7,002         | 13.8%        | 22,648         | 19,961         | 13.5%        |
| Iguatemi São Carlos             | 1,036         | 844           | 22.8%        | 2,920          | 2,309          | 26.5%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto         | 2,393         | 1,764         | 35.6%        | 6,568          | 5,107          | 28.6%        |
| Iguatemi Rio Preto              | 2,138         | 1,750         | 22.2%        | 6,021          | 4,912          | 22.6%        |
| Iguatemi Porto Alegre           | 8,739         | 7,315         | 19.5%        | 24,757         | 21,222         | 16.7%        |
| Iguatemi Porto Alegre Tower     | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Praia de Belas                  | 4,230         | 3,714         | 13.9%        | 12,059         | 10,195         | 18.3%        |
| Iguatemi Brasília               | 3,277         | 2,537         | 29.2%        | 9,403          | 7,226          | 30.1%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo  | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| I Fashion Outlet Santa Catarina | -             | -             | -            | -              | -              | -            |
| Power Center Iguatemi Campinas  | 366           | 401           | -8.6%        | 1,005          | 1,142          | -12.0%       |
| <b>Total</b>                    | <b>75,623</b> | <b>63,871</b> | <b>18.4%</b> | <b>215,601</b> | <b>181,522</b> | <b>18.8%</b> |

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

## SALES

### SALES CONTINUE TO INCREASE DURING THE YEAR

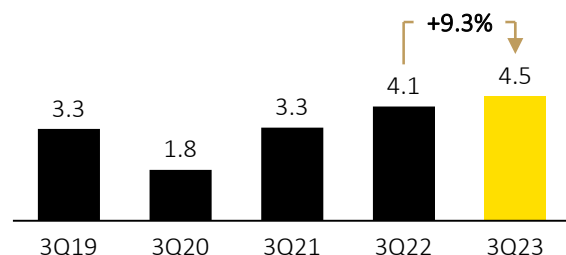
Iguatemi Group's assets continued to post excellent results in the quarter, once again reaching record sales, maintaining growth level above that of the industry.

Total sales reached R\$4.5 billion in 3Q23, up 9.3% from 3Q22, and R\$12.9 billion in 9M23, moving up 11.0% from 9M22. The segments that better performed in the quarter were "Services, Entertainment, Others" and "Food & Beverage", which increased by 12.8% and 9.3% vs. 3Q22, respectively.

Both in 3Q23 and 9M23, portfolio sales recorded real growth of 4.7% and 6.4% over the period's IPCA, respectively.

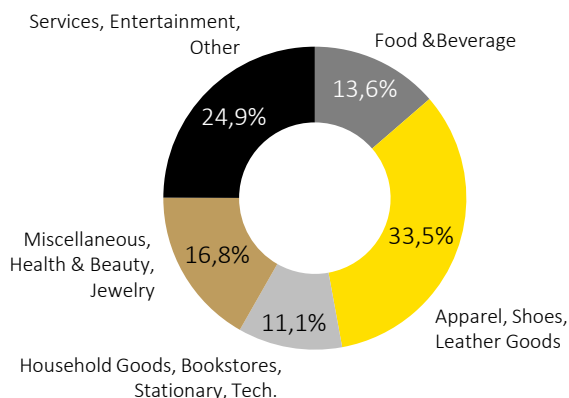
It is important to denote that our Porto Alegre malls were impacted by the severe weather events that hit the region in September. The 18 days of heavy rain led to traffic restrictions throughout most of the state.

#### Quarterly sales (R\$ Bn)



Same-store sales (SSS) grew by 6.3% in 3Q23 vs. 3Q22 and by 8.9% in 9M23 vs. 9M22. Same-area sales (SAS) were up by 9.3% and 11.0% from 3Q22 and 9M22, respectively. As previously mentioned, this result shows the positive impact of a continuous store mix improvement on our GLA's productivity, with the opening of qualified stores, such as Gucci at Iguatemi Porto Alegre, Moncler at JK Iguatemi, Zara at Pátio Higienópolis, Nike at Praia de Belas, Centauro at Iguatemi Alphaville, Reebok at I Fashion Outlet Santa Catarina, and Tommy Hilfiger at Iguatemi Esplanada, among others.

#### Breakdown of occupied GLA by segment



| Same-store sales (SSS)                        | % GLA         | 3Q23 x 3Q22            |              |             | 9M23 x 9M22            |              |             |
|-----------------------------------------------|---------------|------------------------|--------------|-------------|------------------------|--------------|-------------|
|                                               |               | Anchors <sup>(1)</sup> | Other stores | Total       | Anchors <sup>(1)</sup> | Other stores | Total       |
| Food & Beverage                               | 13.6%         | -5.8%                  | 10.8%        | 9.3%        | -1.2%                  | 13.6%        | 12.2%       |
| Apparel, Shoes, Leather Goods                 | 33.5%         | 13.7%                  | 4.1%         | 5.8%        | 13.6%                  | 6.0%         | 7.4%        |
| Household Goods, Bookstores, Stationary, Tech | 11.1%         | -8.5%                  | -1.3%        | -2.5%       | -5.8%                  | 3.5%         | 2.0%        |
| Miscellaneous, Health & Beauty, Jewelry       | 16.8%         | -0.3%                  | 7.2%         | 6.5%        | -1.9%                  | 11.6%        | 10.2%       |
| Services, Entertainment, Others               | 24.9%         | 12.3%                  | 13.8%        | 12.8%       | 12.3%                  | 19.1%        | 14.4%       |
| <b>Total</b>                                  | <b>100.0%</b> | <b>8.2%</b>            | <b>5.9%</b>  | <b>6.3%</b> | <b>8.6%</b>            | <b>8.9%</b>  | <b>8.9%</b> |

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



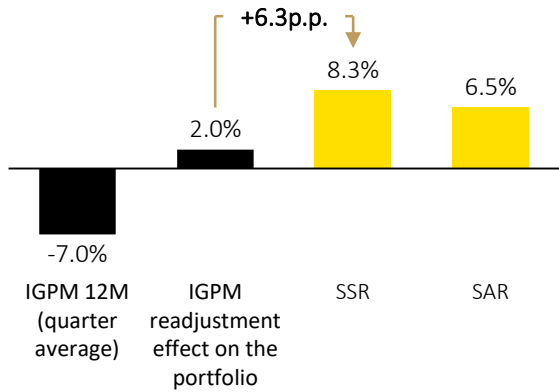
# RENT

## POSITIVE LEASING SPREADS AND CONTINUOUS WITHDRAWAL OF DISCOUNTS BOOST RENTAL REVENUE REAL GROWTH

Continuous sales growth at our assets remained strong and allowed us to make further progress in rent collection through the withdrawal of discounts and contract renewal with positive leasing spreads in real terms.

In 3Q23, same-store rent (SSR) of Iguatemi's portfolio increased by 8.3%, and same-area rent (SAR) grew by 6.5%. Both indicators posted real growth over the average 12-month adjustment of 6.3 p.p. and 4.5 p.p., respectively. Year-to-date, SSR reached 12.0% and SAR 10.1% versus 9M22.

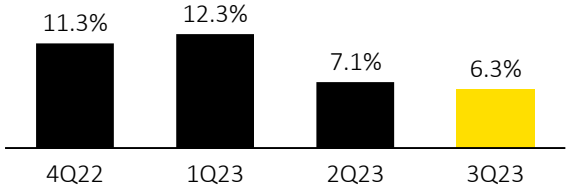
### SSR & SAR vs. 3Q22 (%)



The movements that contributed to this result were:

- The continuous withdrawal of discounts from tenants, which, when compared to 3Q22, represents a drop of approximately
- 2.2 p.p. in the average discount percentage applied on the rental base. In 3Q23, we reached the lowest discount level since 3Q14;
- Renewal of current contracts with positive leasing spread of approximately 4.1% year on year.
- The annual adjustment for inflation of rent contracts, which had an average 12-month adjustment of 2.0% in the base rent.

### Actual SSR progress (% YoY)

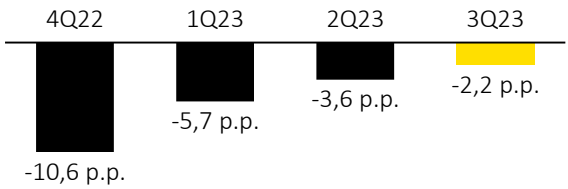


As previously mentioned, growing sales and continuous store mix improvement make it possible for the Company to remain withdrawing discounts granted to tenants.

Discount withdrawal has been one of the growth drivers for rental revenue and discounts dropped 2.2 p.p. in the quarter, below the average discount rate applied to the rental base over the last 12 months.

This process shows the resilience of the Company's business model and its ability to attract and retain high-performance tenants, who contribute positively to Iguatemi's profitability.

### Progress of discounts withdrawal over LTM average



## OCCUPANCY RATE

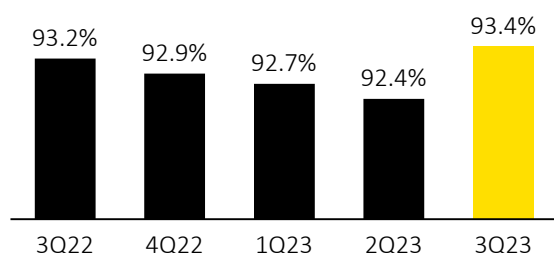
OCCUPANCY RATE IMPROVES WITH ROBUST SCHEDULE OF NEW TENANTS

### OCCUPANCY RATE

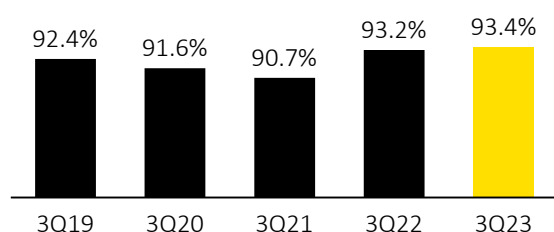
As mentioned in previous quarters, the Company has signed contracts with important tenants, who opened their stores in 3Q23, leading to a 1.0 p.p increase in occupancy rate versus 2Q23.

Our malls ended 3Q23 with an average occupancy rate of 93.4%, 0.2 p.p. above 3Q22, while in 9M23, occupancy rate stood at 92.9%, 0.1 p.p. above 9M22.

### Occupancy rate progression (% GLA)



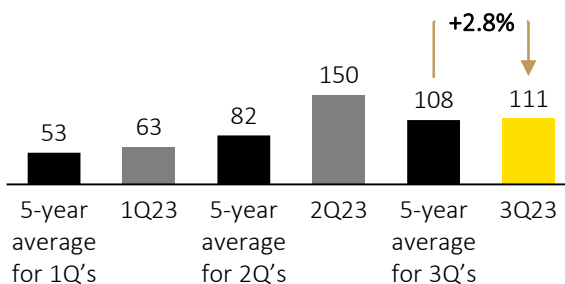
### Occupancy rate history in 3Q (% GLA)



In 3Q23, we recorded a tenant turnover rate lower than normally seen in a third quarter: 98 stores versus the last 5-year average of 105 stores, i.e., a 6.7% improvement in the number of exits, as a result of strong, continuous sales growth in the quarter and tenants' perception of the quality of our portfolio.

In terms of new tenants, in 3Q23, we had a number of negotiated stores in line with the last 5-years average for third quarters.

### Negotiated stores history (# tenants)



### OPENINGS AND RENOVATIONS IN 3Q23

Throughout the quarter we had some important store openings and renovations in our assets, some of which are listed below: Zara at Pátio Higienópolis; Nike at Praia de Belas; Gucci at Iguatemi Porto Alegre; Livraria Leitura at Iguatemi Esplanada; Zara Home, Tod's, Nespresso and Tory Burch at Iguatemi São Paulo; Moncler at JK Iguatemi; and Le Lis at Iguatemi Brasília, among others.

### CONTRACTS SIGNED

We signed contracts with several tenants who will open their stores in the coming months, namely: Tiffany & Co. flagship store and D&G acessórios at Iguatemi São Paulo, Uru Mar y Parilla at Iguatemi Campinas, Loungerie at Galleria and Tumi at Pátio Higienópolis.





# OCCUPANCY COST AND DELINQUENCY

OCCUPANCY COST AND LOW DELINQUENCY CONTINUE TO SHOW TENANT’S FINANCIAL HEALTH

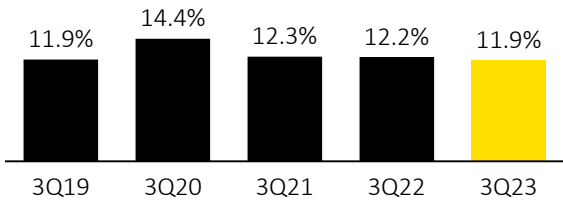
## OCCUPANCY COST

In 3Q23, average occupancy cost stood at 11.9%, 0.3 p.p below 3Q22. In 9M23, it stood at 12.0%, 0.3 p.p. below 9M22.

It is important to note that the continuous sales growth has been able to maintain this indicator at healthy levels, even given accumulated rent adjustments and the continuous withdrawal of discounts.

This continuous sales growth, coupled with occupancy cost maintenance, has enabled the Company to apply positive leasing spreads to contract renewals, as reported in recent quarters.

Occupancy cost progression in 3Q’s (%)

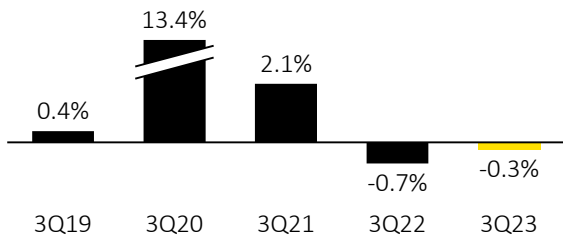


## NET DELINQUENCY

We ended 3Q23 with net delinquency rate of -0.3%, mainly driven by low monthly gross delinquency rate as well as the recovery of past due amounts from previous quarters and from 3Q23. In 9M23, net delinquency rate stood at 1.9%, 0.7 p.p. above 9M22.

As we have seen in recent quarters, we have maintained a low tenant delinquency level due to stable occupancy costs and growing sales.

Net delinquency progression in 3Q’s (%)



Sky Galleria Tower



## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

| Consolidated P&L– Managerial (R\$ '000) | 3Q23           | 3Q22           | Var. %       | 9M23             | 9M22           | Var. %         |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|----------------|----------------|
| Minimum monthly rent                    | 202,852        | 182,763        | 11.0%        | 607,147          | 534,608        | 13.6%          |
| Overage                                 | 15,986         | 11,692         | 36.7%        | 47,887           | 37,533         | 27.6%          |
| Temporary rent                          | 22,146         | 18,595         | 19.1%        | 62,568           | 50,115         | 24.8%          |
| Management Fee                          | 15,545         | 14,989         | 3.7%         | 45,925           | 43,349         | 5.9%           |
| Parking                                 | 51,205         | 42,987         | 19.1%        | 144,973          | 121,974        | 18.9%          |
| Others (Mall)                           | 4,455          | 3,361          | 32.5%        | 13,304           | 9,777          | 36.1%          |
| Retail (Iguatemi 365 and I-Retail)      | 29,337         | 35,585         | -17.6%       | 99,002           | 93,917         | 5.4%           |
| <b>Gross Revenue</b>                    | <b>341,526</b> | <b>309,972</b> | <b>10.2%</b> | <b>1,020,806</b> | <b>891,273</b> | <b>14.5%</b>   |
| Taxes and discounts                     | -38,264        | -40,450        | -5.4%        | -121,409         | -123,062       | -1.3%          |
| Straight-line effect on discounts       | -20,556        | -15,261        | 34.7%        | -43,801          | -31,936        | 37.2%          |
| <b>Net Revenue</b>                      | <b>282,706</b> | <b>254,261</b> | <b>11.2%</b> | <b>855,597</b>   | <b>736,274</b> | <b>16.2%</b>   |
| Cost                                    | -58,646        | -68,699        | -14.6%       | -203,790         | -203,583       | 0.1%           |
| Expenses                                | -26,312        | -28,271        | -6.9%        | -81,036          | -77,853        | 4.1%           |
| Other Operational Revenue (Expenses)    | 30,523         | 10,469         | 191.6%       | 43,131           | 31,657         | 36.2%          |
| Straight-line effect on key money       | -17,441        | -2,211         | 688.8%       | -19,127          | -7,030         | 172.1%         |
| Income using the equity method          | 387            | 309            | 25.0%        | -9,541           | 871            | -1195.8%       |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>211,216</b> | <b>165,858</b> | <b>27.3%</b> | <b>585,233</b>   | <b>480,336</b> | <b>21.8%</b>   |
| Depreciation and amortization           | -43,290        | -41,156        | 5.2%         | -131,069         | -118,651       | 10.5%          |
| <b>EBIT</b>                             | <b>167,926</b> | <b>124,702</b> | <b>34.7%</b> | <b>454,165</b>   | <b>361,685</b> | <b>25.6%</b>   |
| Financial revenue                       | 31,527         | 36,448         | -13.5%       | 129,283          | 103,675        | 24.7%          |
| Result from SWAP operation              | -22,332        | 9,670          | -331.0%      | -9,839           | 6,285          | -256.5%        |
| Financial expenses                      | -109,334       | -138,074       | -20.8%       | -342,499         | -347,665       | -1.5%          |
| Fair value of capital instrument        | -              | 32,763         | -            | -10,401          | -306,211       | -96.6%         |
| Income Tax & Social Contribution        | -6,570         | 641            | -1125.3%     | -31,984          | 100,238        | -131.9%        |
| Minority interest                       | -1507          | -1,337         | 12.7%        | -3,821           | -3,827         | -0.2%          |
| <b>Net Income</b>                       | <b>59,710</b>  | <b>64,813</b>  | <b>-7.9%</b> | <b>184,903</b>   | <b>-85,821</b> | <b>-315.5%</b> |

| Financial Indicators– Managerial                    | 3Q23           | 3Q22           | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %         |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Net Revenue</b>                                  | <b>282,706</b> | <b>254,261</b> | <b>11.2%</b> | <b>855,597</b> | <b>736,274</b> | <b>16.2%</b>   |
| <b>EBITDA (R\$ '000)</b>                            | <b>211,216</b> | <b>165,858</b> | <b>27.3%</b> | <b>585,234</b> | <b>480,337</b> | <b>21.8%</b>   |
| EBITDA Margin                                       | 74.7%          | 65.2%          | 9.5 p.p.     | 68.4%          | 65.2%          | 3.2 p.p.       |
| <b>Net Income (R\$ '000)</b>                        | <b>59,710</b>  | <b>64,814</b>  | <b>-7.9%</b> | <b>184,904</b> | <b>-85,820</b> | <b>-315.5%</b> |
| Net Margin                                          | 21.1%          | 25.5%          | -4.4 p.p.    | 21.6%          | -11.7%         | 33.3 p.p.      |
| <b>FFO (R\$ '000)</b>                               | <b>102,999</b> | <b>105,969</b> | <b>-2.8%</b> | <b>315,972</b> | <b>32,831</b>  | <b>862.4%</b>  |
| FFO Margin                                          | 36.4%          | 41.7%          | -5.2 p.p.    | 36.9%          | 4.5%           | 32.5 p.p.      |
| <b>Adjusted Net Revenue<sup>(1)</sup></b>           | <b>301,823</b> | <b>268,454</b> | <b>12.4%</b> | <b>896,331</b> | <b>765,975</b> | <b>17.0%</b>   |
| <b>Adjusted EBITDA (R\$ '000)<sup>(1)</sup></b>     | <b>247,774</b> | <b>182,262</b> | <b>35.9%</b> | <b>655,777</b> | <b>510,203</b> | <b>28.5%</b>   |
| Adjusted EBITDA Margin                              | 82.1%          | 67.9%          | 14.2 p.p.    | 73.2%          | 66.6%          | 6.6 p.p.       |
| <b>Adjusted Net Income (R\$ '000)<sup>(1)</sup></b> | <b>101,867</b> | <b>56,550</b>  | <b>80.1%</b> | <b>253,840</b> | <b>140,865</b> | <b>80.2%</b>   |
| Adjusted net margin                                 | 33.8%          | 21.1%          | 12.7 p.p.    | 28.3%          | 18.4%          | 9.9 p.p.       |
| <b>Adjusted FFO (R\$ '000)<sup>(1)</sup></b>        | <b>145,157</b> | <b>97,706</b>  | <b>48.6%</b> | <b>384,909</b> | <b>259,516</b> | <b>48.3%</b>   |
| Adjusted FFO Margin                                 | 48.1%          | 36.4%          | 11.7 p.p.    | 42.9%          | 33.9%          | 9.1 p.p.       |
| <b>NOI <sup>(2)</sup></b>                           | <b>243,551</b> | <b>196,663</b> | <b>23.8%</b> | <b>695,345</b> | <b>561,335</b> | <b>23.9%</b>   |
| NOI Margin                                          | 94.2%          | 89.1%          | 5.2 p.p.     | 91.7%          | 89.5%          | 2.1 p.p.       |

(1) Excluding the straight-line effect, non-cash effects of Infracommerce's share price variation and share SWAP.

(2) NOI Malls consolidated in Iguatemi interest

## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

### INCOME STATEMENT – CONCILIATION BETWEEN MANAGERIAL ACCOUNTING WITH AND WITHOUT STRAIGHT-LINE EFFECT ON DISCOUNTS

| P&L– Conciliation between managerial accounting with and without straight-line effect, Infracommerce and share SWAP | 3Q23 with straight-line effect, IFCM and SWAP | 3Q23 without straight-line effect, IFCM and SWAP | 3Q22 with straight-line effect, IFCM and SWAP | 3Q22 without straight-line effect, IFCM and SWAP |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>Gross Revenue</b>                                                                                                | <b>341,526</b>                                | <b>341,526</b>                                   | <b>309,972</b>                                | <b>309,972</b>                                   |
| Taxes and discounts                                                                                                 | -38,264                                       | -39,702                                          | -40,450                                       | -41,519                                          |
| Straight-Line Effect <sup>(1)</sup>                                                                                 | -20,556                                       | -                                                | -15,261                                       | -                                                |
| <b>Net Revenue</b>                                                                                                  | <b>282,706</b>                                | <b>301,823</b>                                   | <b>254,261</b>                                | <b>268,454</b>                                   |
| Costs and Expenses                                                                                                  | -84,959                                       | -84,959                                          | -96,970                                       | -96,970                                          |
| Other Operational Revenue (Expenses) <sup>(1)</sup>                                                                 | 13,082                                        | 30,523                                           | 8,258                                         | 10,469                                           |
| Equity gain (loss) in subsidiaries                                                                                  | 387                                           | 387                                              | 309                                           | 309                                              |
| <b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>                                                                                        | <b>211,216</b>                                | <b>247,774</b>                                   | <b>165,858</b>                                | <b>182,262</b>                                   |
| EBITDA Margin                                                                                                       | 74.7%                                         | 82.1%                                            | 65.2%                                         | 67.9%                                            |
| Depreciation and amortization                                                                                       | -43,290                                       | -43,290                                          | -41,156                                       | -41,156                                          |
| <b>EBIT</b>                                                                                                         | <b>167,926</b>                                | <b>204,484</b>                                   | <b>124,703</b>                                | <b>141,106</b>                                   |
| EBIT Margin                                                                                                         | 59.4%                                         | 67.7%                                            | 49.0%                                         | 52.6%                                            |
| Financial Revenue                                                                                                   | 9,195                                         | 31,527                                           | 46,117                                        | 36,448                                           |
| Financial Expenses                                                                                                  | -109,334                                      | -109,334                                         | -138,074                                      | -117,875                                         |
| Fair value of capital instrument                                                                                    | -                                             | -                                                | 32763                                         | -                                                |
| Income tax & social contribution                                                                                    | -6,570                                        | -23,303                                          | 6,41                                          | -1,793                                           |
| Minority interest                                                                                                   | -1,507                                        | -1,507                                           | -1,337                                        | -1,337                                           |
| <b>Net Income <sup>(2)</sup></b>                                                                                    | <b>59,710</b>                                 | <b>101,867</b>                                   | <b>64,814</b>                                 | <b>56,550</b>                                    |
| Net Margin                                                                                                          | 21.1%                                         | 33.8%                                            | 25.5%                                         | 21.1%                                            |
| <b>FFO <sup>(2)</sup></b>                                                                                           | <b>102,999</b>                                | <b>145,157</b>                                   | <b>105,969</b>                                | <b>97,706</b>                                    |
| FFO Margin                                                                                                          | 36.4%                                         | 48.1%                                            | 41.7%                                         | 36.4%                                            |
| Effective Income Tax/Social Contribution rate                                                                       | -9.7%                                         | -18.4%                                           | 1.0%                                          | -3.0%                                            |

(1) Straight-line effect on the discounts net of amortization.

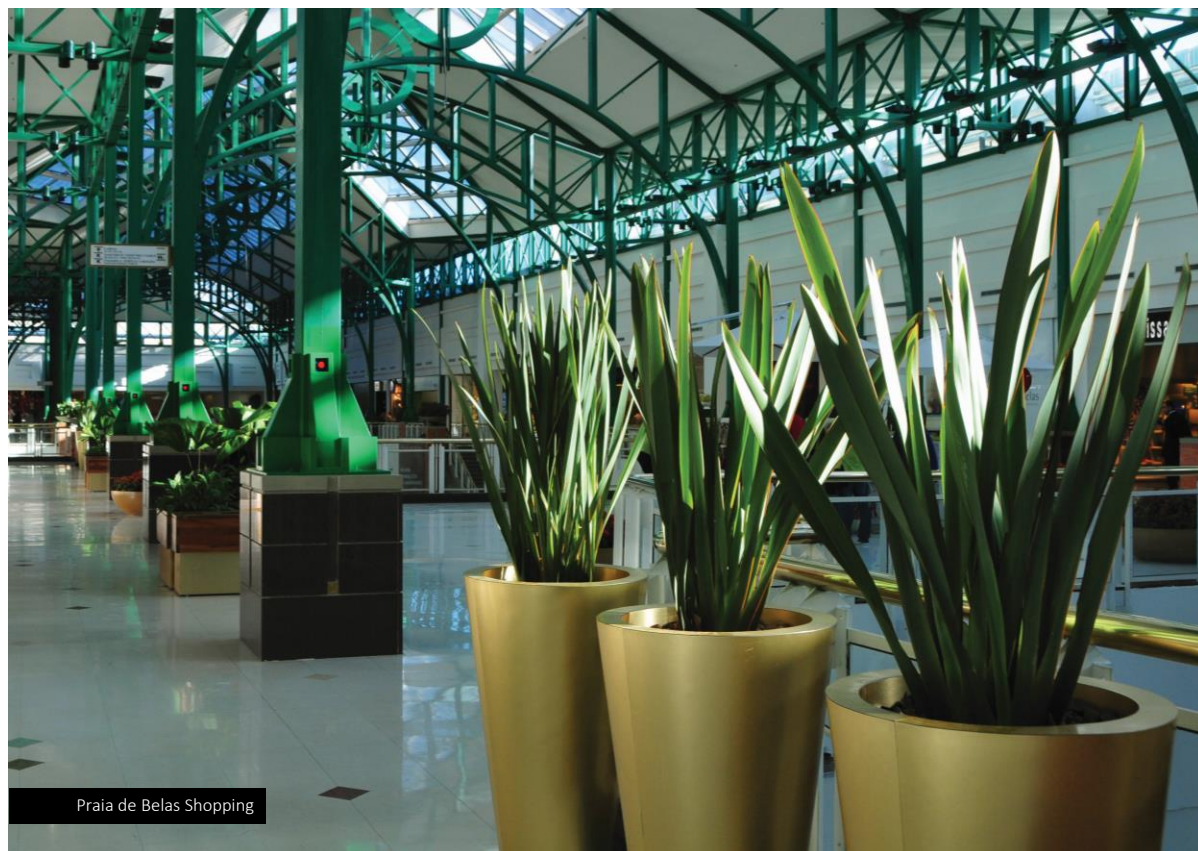
(2) Excluding the straight-line effect, non-cash effects of Infracommerce 's share price variation and share SWAP.



Shopping Pátio Higienópolis

# ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE - MALLS

| Malls P&L- Managerial (R\$ '000) <sup>1</sup> | 3Q23           | 3Q22           | Var. %       | 9M23           | 9M22           | Var. %       |
|-----------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Minimum monthly rent                          | 202,852        | 182,763        | 11.0%        | 607,147        | 534,608        | 13.6%        |
| Overage                                       | 15,986         | 11,692         | 36.7%        | 47,887         | 37,533         | 27.6%        |
| Temporary rent                                | 22,146         | 18,595         | 19.1%        | 62,568         | 50,115         | 24.8%        |
| Management Fee                                | 15,545         | 14,989         | 3.7%         | 45,925         | 43,349         | 5.9%         |
| Parking                                       | 51,205         | 42,987         | 19.1%        | 144,973        | 121,974        | 18.9%        |
| Others (Mall)                                 | 4,455          | 3,361          | 32.5%        | 13,305         | 9,777          | 36.1%        |
| <b>Gross Revenue</b>                          | <b>312,189</b> | <b>274,387</b> | <b>13.8%</b> | <b>921,804</b> | <b>797,356</b> | <b>15.6%</b> |
| Taxes and discounts                           | -32,543        | -33,286        | -2.2%        | -100,854       | -103,195       | -2.3%        |
| <b>Net Revenue</b>                            | <b>279,646</b> | <b>241,101</b> | <b>16.0%</b> | <b>820,950</b> | <b>694,161</b> | <b>18.3%</b> |
| Cost                                          | -34,317        | -35,538        | -3.4%        | -108,265       | -101,530       | 6.6%         |
| Expenses                                      | -26,312        | -28,271        | -6.9%        | -81,036        | -77,853        | 4.1%         |
| Other Operational Revenue (Expenses)          | 31,547         | 10,172         | 210.1%       | 41,232         | 24,388         | 69.1%        |
| Income using the equity method                | 387            | 309            | 25.2%        | 1,142          | 871            | 31.1%        |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>250,951</b> | <b>187,773</b> | <b>33.6%</b> | <b>674,023</b> | <b>540,037</b> | <b>24.8%</b> |
| EBITDA Margin                                 | 89.7%          | 77.9%          | 11.9 p.p.    | 82.1%          | 77.8%          | 4.3 p.p.     |



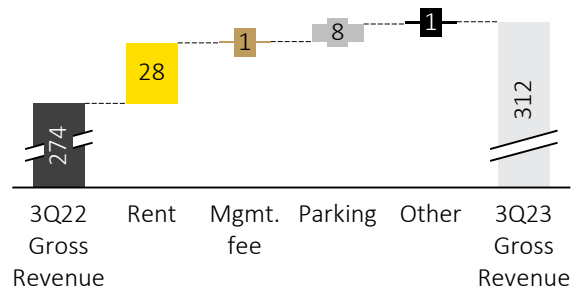
(1) without straight-line effect on discounts.

## GROSS REVENUE - MALLS

MAIN REVENUE LINES CONTINUE TO GROW

Gross Revenue from malls was R\$312.2 million in 3Q23, up 13.8% from 3Q22.

### Gross revenue growth in 3Q23 (R\$ million)

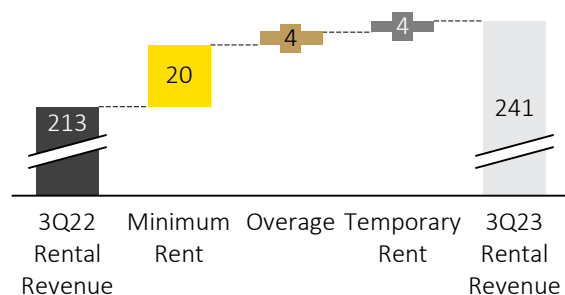


Rental Revenue, comprising Minimum Rent, Overage and Temporary Rentals, grew by 13.1% versus 3Q22, accounting for 77.2% of mall's gross revenue. In 9M23, rental revenue was up by 15.3% over 9M22.

This increase in Rental Revenue vis-à-vis 3Q22 is mainly driven by:

- Minimum rent: up by 11.0% from the closing of vacant areas, positive leasing spread of 4.1% in contract renewal and acquisition of 36% of JK Iguatemi;
- Overage: up by 36.7% arising from the continuous sales increase;
- Temporary Rentals: increase of 19.1% due to the strong events calendar, continuous search for temporary stores, kiosks and promotion areas at the malls.

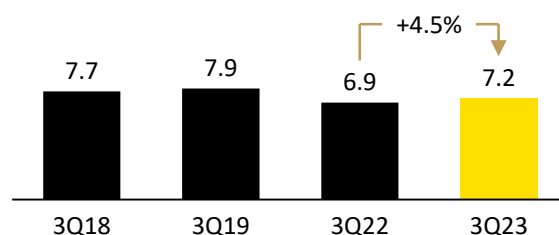
### Rental revenue growth in 3Q23 (R\$ million)



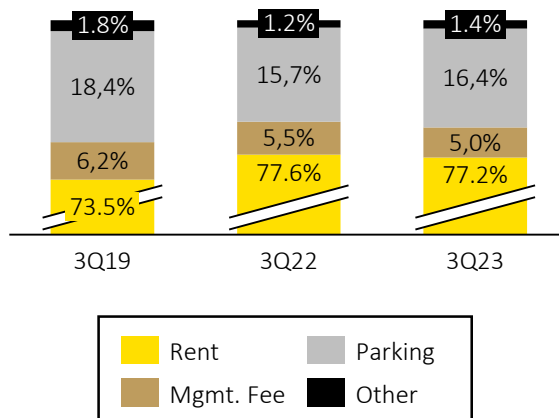
Management Fee moved up 3.7% and 5.9% from 3Q22 and 9M22, respectively, in line with the malls' operating income increase.

Parking revenue reached R\$ 51.2 million, up by 19.1% and 18.9% over 3Q22 and 9M22, respectively, mainly due to the increase in vehicle flow coupled with a review in parking fees at our malls.

### Vehicle flow (# million vehicles)



### Breakdown of gross revenue in 3Q's (% total)



## COSTS AND EXPENSES - MALLS

THE COMPANY'S EFFICIENCY PLAN BEGINS TO PRESENT RESULTS IN THE QUARTER

As presented in the previous quarter, in 1H23, the Company implemented an efficiency plan that led to a substantial decrease in costs and expenses when compared to full year and previous quarters figures. This work was completed in early July 2023 and contributed to a better cost and expenses versus net revenue ratio for the current and coming quarters, as can be seen below.

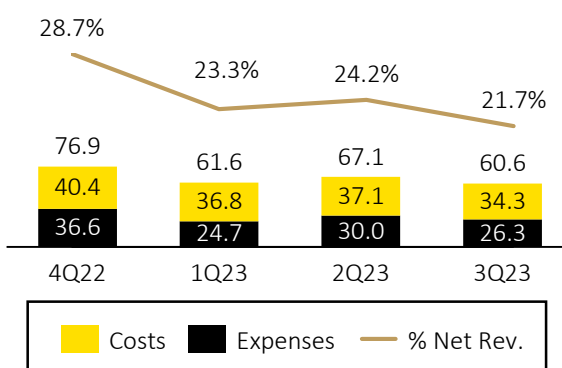
Rental and Service Costs amounted to R\$34.3 million, down by 3.4% versus 3Q22, while in 9M23, this line moved up 6.6% from 9M22, to R\$108.3 million. This 3Q23 figures arise from the drop in parking costs and costs related to non-leased areas. It is important to note that this decrease in parking costs would have been even higher if we considered that in 2023 we are consolidating 100% of the interest in JK.

Expenses totaled R\$26.3 million in the quarter, down 6.9% versus 3Q22, and R\$81.0 million in 9M23, moving up 4.1% from 9M22. This drop is

driven by staff downsizing and decrease in third-party services, mainly related to IT and advisory services.

It is important to emphasize that: i) costs and expenses posted a substantial nominal drop when compared to previous quarters; and ii) 4Q23 figures will not carry severance costs that occurred in July 2023.

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



| Costs and expenses – Malls (R\$ '000) | 3Q23            | 3Q22            | Var. %       | 9M23            | 9M22            | Var. %      |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|-----------------|-------------|
| <b>Rental and Service Costs</b>       | <b>-34,317</b>  | <b>-35,538</b>  | <b>-3.4%</b> | <b>-108,265</b> | <b>-101,530</b> | <b>6.6%</b> |
| Personnel                             | -9,616          | -9,150          | 5.1%         | -30,791         | -22,507         | 36.8%       |
| Outsourced services                   | -2,049          | -1,893          | 8.2%         | -5,281          | -6,727          | -21.5%      |
| Promotion Fund                        | -833            | -710            | 17.3%        | -2,463          | -2,009          | 22.6%       |
| Parking                               | -9,662          | -10,422         | -7.3%        | -29,035         | -32,648         | -11.1%      |
| Other                                 | -12,157         | -13,362         | -9.0%        | -40,696         | -37,639         | 8.1%        |
| <b>Expenses</b>                       | <b>-26,312</b>  | <b>-28,271</b>  | <b>-6.9%</b> | <b>-81,036</b>  | <b>-77,853</b>  | <b>4.1%</b> |
| Personnel                             | -14,052         | -15,453         | -9.1%        | -44,698         | -42,578         | 5.0%        |
| Share-based compensation              | -3,552          | -3,068          | 15.8%        | -10,656         | -10,172         | 4.8%        |
| Outsourced services                   | -3,373          | -5,697          | -40.8%       | -14,197         | -14,762         | -3.8%       |
| Other                                 | -5,335          | -4,053          | 31.6%        | -11,485         | -10,341         | 11.1%       |
| <b>Subtotal</b>                       | <b>-60,630</b>  | <b>-63,808</b>  | <b>-5.0%</b> | <b>-189,302</b> | <b>-179,383</b> | <b>5.5%</b> |
| Depreciation and amortization         | -43,290         | -41,156         | 5.2%         | -131,069        | -118,651        | 10.5%       |
| <b>Total</b>                          | <b>-103,920</b> | <b>-104,964</b> | <b>-1.0%</b> | <b>-320,370</b> | <b>-298,034</b> | <b>7.5%</b> |



## OTHER OPERATING REVENUE (EXPENSES) - MALLS

Other Operating Revenue and Expenses totaled R\$31.5 million in the quarter, a 210.1% variation vs. 3Q22, and R\$41.2 million in 9M23, 69.1% vs. 9M22.

Mainly stemming from key money revenue of R\$22.4 million. A large part of this amount refers to changes in tenants at Iguatemi São Paulo, which will result in the opening of Tiffany & Co.'s flagship store in 2024.

| Other Operating Revenue<br>(Expenses) - Malls (R\$ '000) | 3Q23          | 3Q22          | Var. %        | 9M23          | 9M22          | Var. %       |
|----------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Real Estate Property Development                         | 3,333         | -             | -             | 3,333         | -             | -            |
| Key money                                                | 22,441        | 6,694         | 235.2%        | 32,601        | 19,474        | 67.4%        |
| Other                                                    | 5,773         | 3,478         | 66.0%         | 5,298         | 4,914         | 7.8%         |
| <b>Total</b>                                             | <b>31,547</b> | <b>10,172</b> | <b>210.1%</b> | <b>41,232</b> | <b>24,388</b> | <b>69.1%</b> |

## RETAIL RESULT

*EFFICIENCY PLAN IMPLEMENTED AND RESULTS ARE ALREADY SHOWING AS OF THIS QUARTER*

The i-Retail and Iguatemi 365 operations generated gross revenue of R\$29.3 million in the quarter, down by 17.6% over 3Q22. In 9M23, gross revenue was R\$99.0 million, a 5.4% increase vs. 9M22. Net Revenue came to R\$22.2 million in 3Q23 and R\$ 75.4 million in 9M23, down 18.9% from 3Q22 and 5.0% from 9M22.

This drop in revenue is mostly linked to the transfer of the Balenciaga operation to the Kering Group, coupled with a reduction in

brands and product assortment at Iguatemi 365.

Costs and Expenses fell by 26.6% over 3Q22 and 6.4% over 9M22, arising from the strategy to improve Iguatemi 365 profitability, based on reducing the number of brands and SKUs available on the website and outsourcing several activities to Infracommerce, including: payment system via Infrapay, Customer Service, store/product integration and logistics management, as can be seen on [page 17](#).

| Retail P&L- I-Retail and Iguatemi 365 (R\$ '000) <sup>1</sup> | 3Q23          | 3Q22          | Var. %        | 9M23           | 9M22           | Var. %        |
|---------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Gross Revenue</b>                                          | <b>29,337</b> | <b>35,585</b> | <b>-17.6%</b> | <b>99,002</b>  | <b>93,917</b>  | <b>5.4%</b>   |
| Taxes and discounts                                           | -7,160        | -8,233        | -13.0%        | -23,620        | -22,102        | 6.9%          |
| <b>Net Revenue</b>                                            | <b>22,177</b> | <b>27,352</b> | <b>-18.9%</b> | <b>75,382</b>  | <b>71,815</b>  | <b>5.0%</b>   |
| Costs and expenses                                            | -24,329       | -33,162       | -26.6%        | -95,525        | -102,053       | -6.4%         |
| Other Operational Revenue (Expenses)                          | -1,024        | 297           | -444.7%       | 1,899          | 404            | 370.2%        |
| <b>EBITDA</b>                                                 | <b>-3,176</b> | <b>-5,512</b> | <b>-42.4%</b> | <b>-18,244</b> | <b>-29,834</b> | <b>-38.8%</b> |
| EBITDA Margin                                                 | -14.3%        | -20.2%        | 5.8 p.p.      | -24.2%         | -41.5%         | 17.3 p.p.     |



(1) Without straight-line effect on discounts.



## FINANCIAL RESULT

*EXCLUDING SHARE SWAP EFFECT, FINANCIAL RESULT IMPROVES DUE TO LOWER COST OF DEBT AND BETTER PERFORMANCE OF CASH INVESTMENT*

Iguatemi's Net Financial Result in 3Q23, excluding share swap, was negative R\$77.8 million, down by 23.4% over 3Q22. Considering share swap, Iguatemi's Net Financial Result was negative R\$100.1 million, 8.9% above 3Q22 figures.

Financial Revenue ended the quarter at R\$9.2 million, stemming from the negative result of the swap operation.

Despite higher cash investment rate, in 3Q23, yield on financial investments fell by 21% versus 3Q22, due to the lower cash available for investment (average cash in 3Q23 was 25%

lower than 3Q22). Throughout the year, the Company has been using its cash to settle its debts. Cash will be partially replenished with funding of Real Estate Receivables (CRI) certificates in the amount of R\$500 million issued in October 2023.

Financial Expenses ended 3Q23 at negative R\$109.3 million, down 20.8% over 3Q22. Interest Expenses fell by 9.1% due to the 10% reduction in gross debt in 3Q23 versus 3Q22, as well as the decrease in average cost of debt from 106.1% of CDI in 3Q22 to 102.0% of CDI in 3Q23.

| Net financial result – Managerial (R\$ '000) | 3Q23            | 3Q22            | Var. %        | 9M23            | 9M22            | Var. %       |
|----------------------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Financial revenue</b>                     | <b>9,195</b>    | <b>46,117</b>   | <b>-80.1%</b> | <b>119,444</b>  | <b>109,960</b>  | <b>8.6%</b>  |
| Earnings from investments                    | 33,311          | 42,187          | -21.0%        | 121,527         | 121,479         | 0.0%         |
| Result from SWAP operation                   | -22,332         | 9,670           | -331.0%       | -9,839          | 6,285           | -256.5%      |
| Other                                        | -1,784          | -5,740          | -69%          | 7,756           | -17,804         | -143.6%      |
| <b>Financial expenses</b>                    | <b>-109,334</b> | <b>-138,074</b> | <b>-20.8%</b> | <b>-342,499</b> | <b>-347,665</b> | <b>-1.5%</b> |
| Interest expenses                            | -110,849        | -122,002        | -9.1%         | -343,550        | -323,071        | 6.3%         |
| Other                                        | 1,515           | -16,072         | -109.4%       | 1,051           | -24,594         | -104.3%      |
| <b>Total</b>                                 | <b>-100,139</b> | <b>-91,957</b>  | <b>8.9%</b>   | <b>-223,055</b> | <b>-237,705</b> | <b>-6.2%</b> |

## RESULTS FROM CAPITAL INSTRUMENTS

As of September 30, 2022, Infracommerce's interest held through the Navigator financial instrument was classified as a permanent investment and, accordingly, would not significantly impact the Company's financial result.

As reported in the previous quarter, the Company reclassified the remaining minority stake to an investment account, so that we will have no further impact on this line in the future.

| Results from Capital Instruments – Managerial (R\$ '000) | 3Q23     | 3Q22          | Var. %   | 9M23           | 9M22            | Var. %       |
|----------------------------------------------------------|----------|---------------|----------|----------------|-----------------|--------------|
| Fair value of capital instrument                         | -        | 32,763        | -        | -10,401        | -306,211        | 96.6%        |
| <b>Total</b>                                             | <b>-</b> | <b>32,763</b> | <b>-</b> | <b>-10,401</b> | <b>-306,211</b> | <b>96.6%</b> |

## INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION TAX (CURRENT AND DEFERRED)

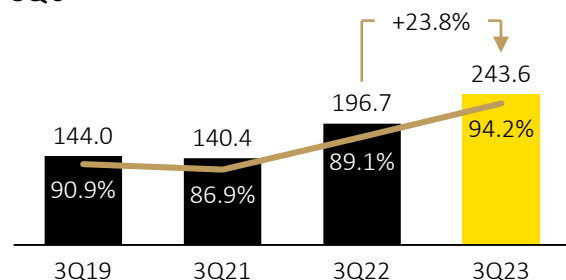
The effective income tax and social contribution rate, excluding straight-line effects, the result of the share buyback operation via swap and the variation of Infracommerce's share price, ended 3Q23 at 18.4%. In 3Q22, the effective rate was lower (3.0%) due to the higher accounting of tax

credits from the revision of expected future taxable profits from the developments and changes to Iguatemi's corporate structure. It should be noted that the possible extinction of interest on equity (JCP) payments, currently under discussion in the Brazilian Congress, will not impact the Company's effective tax rate.

## NOI, NET INCOME AND FFO

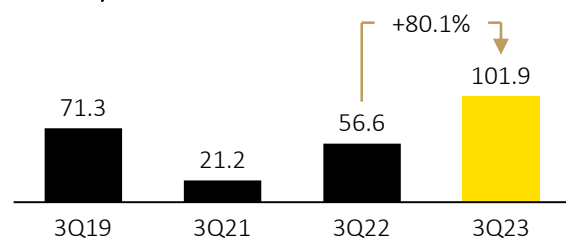
In the 3Q23, the NOI on Iguatemi's interest reached R\$243.5 million, moving up 23.8% from 3Q22.

**NOI progression (R\$ million) and NOI margin in 3Q's**

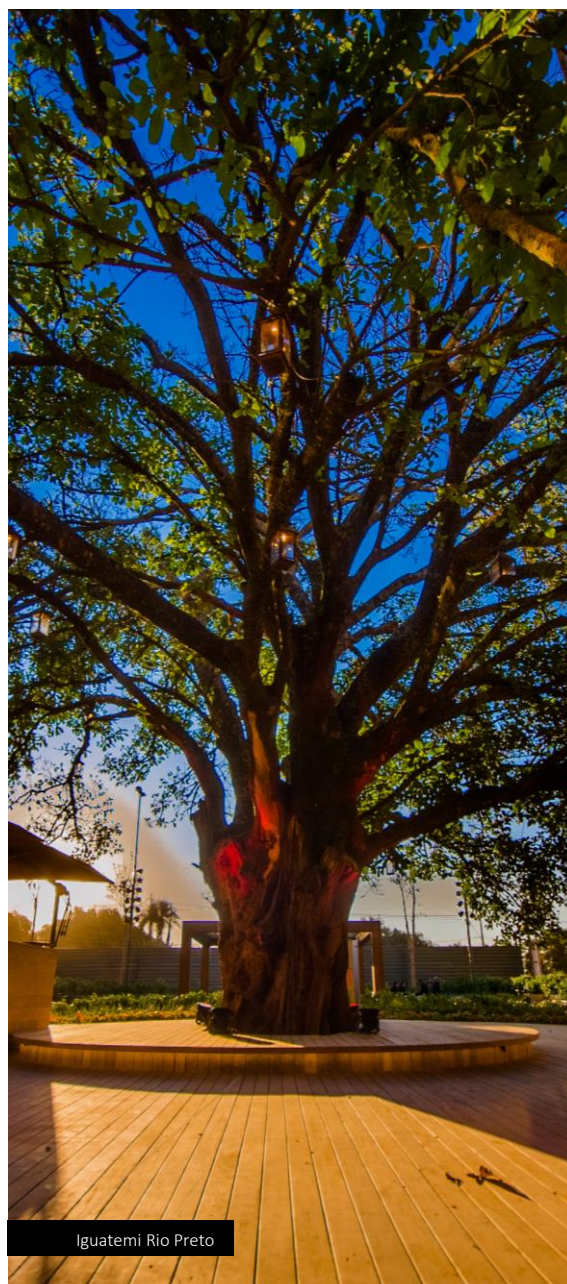
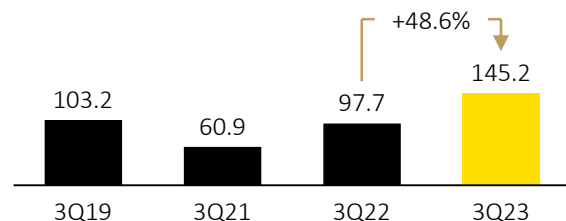


Adjusted Net Income<sup>(1)</sup> was R\$101.9 million, up by 80.1% over 3Q22 and FFO<sup>(1)</sup> reached R\$145.2 million, 48.6% above 3Q22 figures.

**Adjusted Net Income<sup>(1)</sup> progression in 3Q's (R\$ million)**



**Adjusted FFO<sup>(1)</sup> progression in 3Q's (R\$ million)**



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

# INDEBTEDNESS

## ISSUE OF A NEW CRI IN THE AMOUNT OF R\$500 MILLION

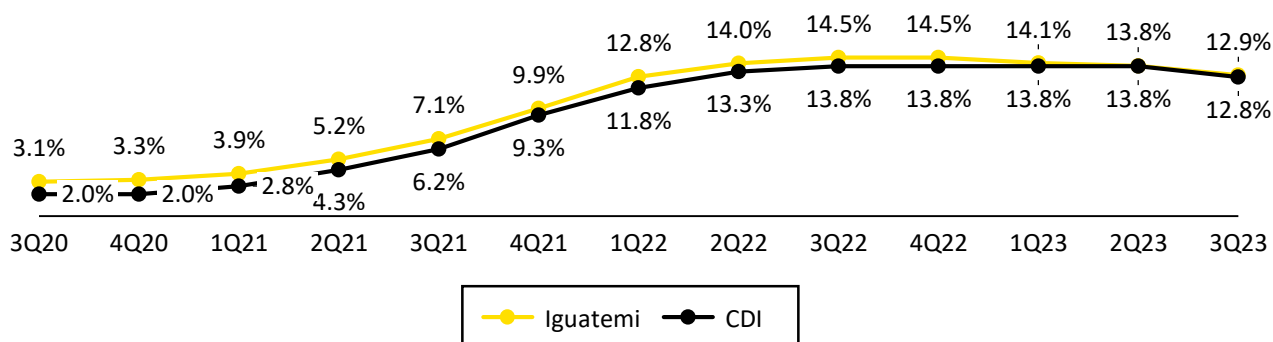
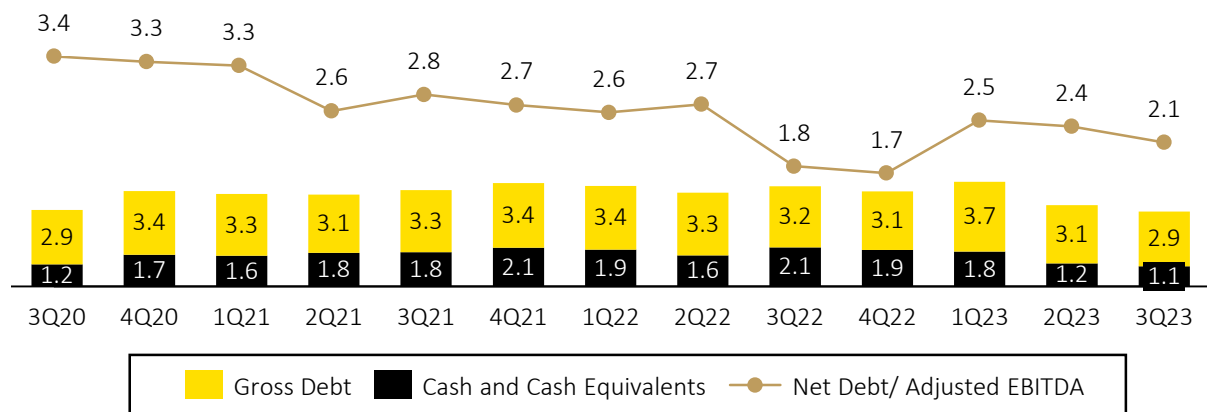
Iguatemi S.A. ended the quarter with a Total Debt of R\$2.9 billion, with an average term of 4.7 years and average cost of 102.0% of the CDI.

Cash and cash equivalents reached R\$1.1 billion, down by 11.6% versus 2Q23, resulting in a Net Debt of R\$1.8 billion and a Net Debt/Adjusted EBITDA ratio of 2.13x, down by 0.24 versus 2Q23.

The Company completed the issue of a new Real Estate Receivables certificate (CRI) on October 18, in the amount of R\$500 million. The final allocation of the issue is as follows:

|                                 |             |                       |
|---------------------------------|-------------|-----------------------|
| 1 <sup>st</sup> Series: 5 years | CDI+0.55%   | R\$177,072,000        |
| 2 <sup>nd</sup> Series: 5 Years | 105% of CDI | R\$9243,526,000       |
| 3 <sup>rd</sup> Series: 7 Years | CDI+0.60%   | R\$24,380,000         |
| 4 <sup>th</sup> Series: 7 years | 106% of CDI | R\$55,022,000         |
| <b>Total allocated</b>          |             | <b>R\$500,000,000</b> |

| Consolidated figures (R\$ '000)               | 3Q23             | 2Q23             | Var. %          |
|-----------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| <b>Total Debt</b>                             | <b>2,898,907</b> | <b>3,087,858</b> | <b>-6.1%</b>    |
| Cash & cash equivalents                       | 1,071,337        | 1,212,358        | -11.6%          |
| <b>Net Debt</b>                               | <b>1,827,570</b> | <b>1,875,499</b> | <b>-2.6%</b>    |
| EBITDA (LTM)                                  | 772,877          | 727,430          | 6.2%            |
| Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup> (LTM)          | 859,685          | 794,173          | 8.2%            |
| <b>Net Debt/EBTIDA</b>                        | <b>2.36x</b>     | <b>2.58x</b>     | <b>-0.21</b>    |
| <b>Net Debt/Adjusted EBITDA<sup>(1)</sup></b> | <b>2.13x</b>     | <b>2.36x</b>     | <b>-0.24</b>    |
| <b>Cost of Debt (% of CDI)</b>                | <b>102.0%</b>    | <b>101.0%</b>    | <b>1.1 p.p.</b> |
| <b>Debt term (Years)</b>                      | <b>4.7</b>       | <b>4.7</b>       | <b>0.0</b>      |



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

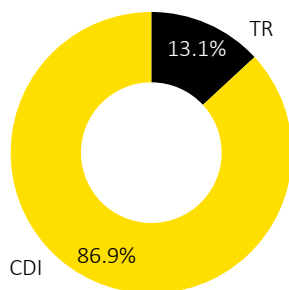
# INDEBTEDNESS

COMFORTABLE CASH LEVEL TO ADDRESS FUTURE AMORTIZATIONS

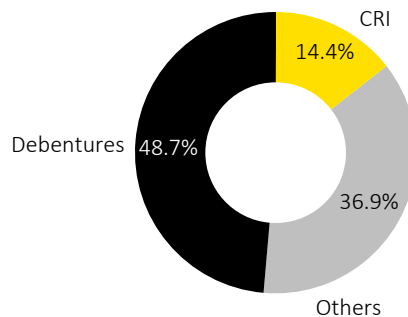
|                                | 3Q20 | 4Q20 | 1Q21 | 2Q21 | 3Q21 | 4Q21 | 1Q22 | 2Q22 | 3Q22 | 4Q22 | 1Q23 | 2Q23 | 3Q23 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Debt Term (years)</b>       | 3.5  | 3.7  | 3.5  | 3.4  | 3.8  | 3.6  | 3.3  | 3.1  | 3.0  | 2.8  | 4.2  | 4.7  | 4.7  |
| <b>Cost of Debt (% of CDI)</b> | 164% | 174% | 146% | 125% | 115% | 107% | 113% | 106% | 106% | 106% | 103% | 101% | 102% |

| Total Debt Breakdown (R\$ '000)     | 09/30/2023 | %     | 06/30/2023 | %     |
|-------------------------------------|------------|-------|------------|-------|
| Reference Rate (TR)                 | 380,059    | 13.1% | 389,751    | 12.6% |
| CDI (Interbank Deposit Certificate) | 2,518,848  | 86.9% | 2,698,107  | 87.4% |
| Short-term                          | 670,178    | 23.1% | 307,707    | 10.0% |
| Long-term                           | 2,228,729  | 76.9% | 2,780,151  | 90.0% |

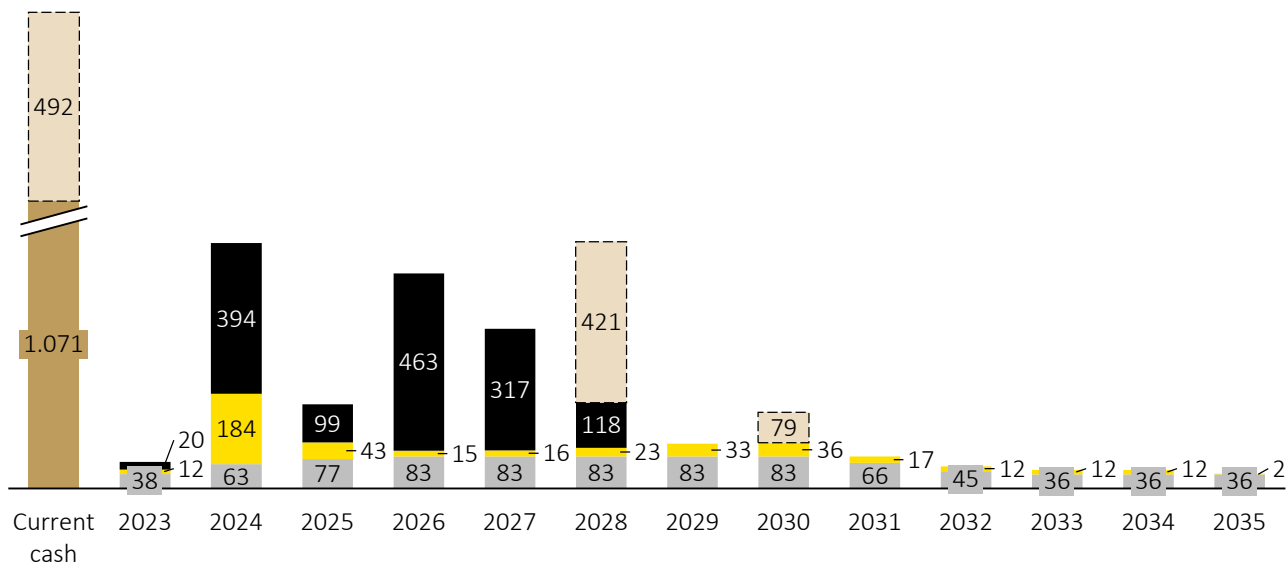
Debt breakdown by index



Debt breakdown by type



Debt amortization timetable - Annual (R\$ million)



CRI (issued in Oct/23) 
 Debentures 
 CRI 
 Others

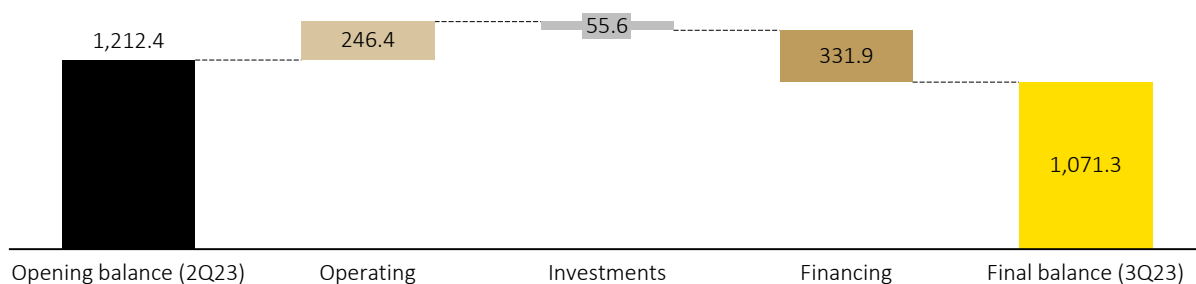
(1) Cash net of cost paid.

## CASH FLOW

Iguatemi's adjusted cash position (considering Cash, Cash Equivalents and Financial Investments balance) decreased by R\$ 141.0 million versus the previous quarter (2Q23), closing 3Q23 at R\$ 1,071.3 million.

Main variations (R\$ million):

- Net Cash from operating activities<sup>(1)</sup> of R\$ 246.4 million;
- Cash from investment activities <sup>(2)</sup> was negative R\$ 55.6 million;
- Cash from financing activities<sup>(3)</sup> of R\$ 331.9 million.



(1) Operating cash flow adjusted by negative R\$152.3 million for interest payment and net monetary variations.

(2) Cash from investment activities adjusted by R\$165.8 million classified as "Financial Investments".

(3) Cash flow from financing activities adjusted by R\$118.9 million for interest payment.

## INVESTMENTS

In the quarter, the Company invested R\$ 54.7 million in maintenance CAPEX/reinvestment of the portfolio's malls, as well as investments related to ongoing projects and capitalizations.

| CAPEX (R\$ '000)                 | 3Q23          |
|----------------------------------|---------------|
| Maintenance                      | 15,550        |
| Real Estate Property Development | 11,360        |
| Other                            | 25,818        |
| <b>Total <sup>(1)</sup></b>      | <b>52,728</b> |
| Acquisitions                     | 1,978         |
| <b>Total</b>                     | <b>54,706</b> |



(1) CAPEX information disclosed in the guidance

# IGUATEMI PORTFOLIO

QUALITY DEVELOPMENTS POSITIONED IN A MORE RESILIENT SEGMENT

| Portfolio                                            | City                  | Total GCA (sqm) <sup>(1)</sup> | Total GLA (sqm) | Iguatemi Interest | Iguatemi GLA (sqm) |
|------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|
| Iguatemi São Paulo                                   | São Paulo             | 49,397                         | 49,397          | 58.58%            | 28,937             |
| JK Iguatemi                                          | São Paulo             | 33,554                         | 33,554          | 100.00%           | 33,554             |
| Pátio Higienópolis                                   | São Paulo             | 34,070                         | 34,070          | 11.54%            | 3,932              |
| Market Place                                         | São Paulo             | 26,690                         | 26,690          | 100.00%           | 26,690             |
| Iguatemi Alphaville                                  | Barueri               | 30,968                         | 30,968          | 78.00%            | 24,155             |
| Iguatemi Campinas                                    | Campinas              | 77,359                         | 73,190          | 70.00%            | 51,233             |
| Galleria                                             | Campinas              | 33,169                         | 33,169          | 100.00%           | 33,169             |
| Iguatemi Esplanada <sup>(2)</sup>                    | Sorocaba              | 64,801                         | 64,801          | 60.93%            | 39,485             |
| Iguatemi Esplanada - Proprietary Area <sup>(3)</sup> | Sorocaba              | 6,556                          | 3,678           | 100.00%           | 3,678              |
| Iguatemi São Carlos                                  | São Carlos            | 22,071                         | 22,071          | 50.00%            | 11,036             |
| Iguatemi Ribeirão Preto                              | Ribeirão Preto        | 43,324                         | 43,324          | 88.00%            | 38,125             |
| Iguatemi Rio Preto                                   | São José do Rio Preto | 43,649                         | 43,649          | 88.00%            | 38,411             |
| <b>Southeast Subtotal</b>                            |                       | <b>465,609</b>                 | <b>458,562</b>  | <b>72.49%</b>     | <b>332,404</b>     |
| Iguatemi Porto Alegre <sup>(4)</sup>                 | Porto Alegre          | 67,857                         | 67,857          | 42.58%            | 28,894             |
| Praia de Belas                                       | Porto Alegre          | 44,838                         | 44,838          | 57.55%            | 25,805             |
| <b>South Subtotal</b>                                |                       | <b>112,696</b>                 | <b>112,696</b>  | <b>48.54%</b>     | <b>54,698</b>      |
| Iguatemi Brasília                                    | Brasília              | 34,657                         | 34,657          | 64.00%            | 22,181             |
| <b>DF Subtotal</b>                                   |                       | <b>34,657</b>                  | <b>34,657</b>   | <b>64.00%</b>     | <b>22,181</b>      |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo                       | Novo Hamburgo         | 20,048                         | 20,048          | 41.00%            | 8,220              |
| I Fashion Outlet Santa Catarina                      | Tijucas               | 20,114                         | 20,114          | 54.00%            | 10,862             |
| Power Center Iguatemi Campinas <sup>(5)</sup>        | Campinas              | 27,534                         | 27,534          | 77.00%            | 21,201             |
| <b>Outlet and Power Center Subtotal</b>              |                       | <b>67,697</b>                  | <b>67,697</b>   | <b>59.50%</b>     | <b>40,283</b>      |
| <b>Mall subtotal</b>                                 |                       | <b>680,658</b>                 | <b>673,611</b>  | <b>66.74%</b>     | <b>449,565</b>     |
| 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 <sup>(4)</sup>           | Porto Alegre          | 10,276                         | 10,276          | 42.58%            | 4,376              |
| Sky Galleria Tower                                   | Campinas              | 14,500                         | 14,500          | 52.00%            | 7,540              |
| <b>Towers Subtotal</b>                               |                       | <b>53,510</b>                  | <b>53,510</b>   | <b>75.97%</b>     | <b>40,650</b>      |
| <b>Total</b>                                         |                       | <b>734,168</b>                 | <b>727,121</b>  | <b>67.42%</b>     | <b>490,215</b>     |

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

## PSV TABLE SINCE THE IPO

LANDBANK'S MONETIZATION HISTORY GENERATES RECURRING RESULTS AND PROVIDES DENSIFICATION IN THE DIRECT SURROUNDINGS OF OUR DEVELOPMENTS

| Assets                   | Announcement date | Transaction                        | Type of Tower        | Private area ('000 sqm) | Total Transaction Amount (R\$ MM) | Opening         | % CAPEX IGTI | IGTI (R\$ MM) |
|--------------------------|-------------------|------------------------------------|----------------------|-------------------------|-----------------------------------|-----------------|--------------|---------------|
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 4Q22              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Corporate Tower    | 16.3                    | 12.98                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 4Q22              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Residential Tower  | 12.37                   | 12.37                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 4Q21              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Residential Tower  | 8.76                    | 8                                 | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 3Q21              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Residential Tower  | 21.42                   | 20.12                             | -               | -            | -             |
| Galleria                 | 4Q20              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Multifamily Tower  | 8                       | 11.15                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 4Q20              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Commercial Tower   | 15.2                    | 8.5                               | -               | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 3Q19              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Residential Tower  | 17.36                   | 13.23                             | -               | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 3Q19              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Residential Tower  | 13                      | 9                                 | -               | -            | -             |
| Galleria                 | 4Q18              | Sale of Ideal Fraction             | 1 Commercial Tower   | 14.2                    | 14.75                             | Oct/22          | 55%          | 74            |
| Iguatemi S.J. Rio Preto  | 1Q14              | PSV Swift                          | 3 Residential Towers | 17.4                    | 8.5                               | May/ 17         | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 4Q13              | Sale of Ideal Fraction             | Hotel                | 4.3                     | 8.5                               | Aug/16          | -            | -             |
| Iguatemi S. J. Rio Preto | 1Q13              | PSV Swift                          | 1 Commercial Tower   | 10.9                    | 9.32                              | Jun/16          | -            | -             |
| Iguatemi Esplanada       | 2Q12              | PSV Swift                          | 1 Commercial Tower   | 16                      | 11.5                              | Jun/15          | -            | -             |
| Iguatemi Porto Alegre    | 2Q12              | Real estate development for rental | 1 Commercial Tower   | 10.7                    | n/a                               | Jun/16          | 36%          | 56.9          |
| Iguatemi Ribeirão Preto  | 2Q11              | PSV Swift                          | 2 Commercial Towers  | 25.8                    | 19.2                              | Nov/13 & May/18 | -            | -             |
| Praia de Belas           | 2Q10              | PSV Swift                          | 1 Commercial Tower   | n/a                     | 25.7                              | Jun/15          | -            | -             |
| Praia de Belas           | 4Q09              | PSV Swift                          | Complex              | 38.6                    | 11                                | Jul/15          | -            | -             |
| Praia de Belas           | 1Q07              | GLA Swift                          | 1 Commercial Tower   | 7.8                     | n/a                               | Sep/10          | -            | -             |
| <b>Total</b>             |                   |                                    |                      | <b>229.4</b>            | <b>178.5</b>                      |                 |              |               |

## CONSTRUCTION POTENTIAL

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

In the medium/long term, Iguatemi should continue using its construction potential of around 1.5 million sqm (139,400 sqm of GLA and 1,535,000 sqm of private/real estate area) to reinforce its existing properties (in addition to new greenfield opportunities and outlets expected to be announced over the next few years).

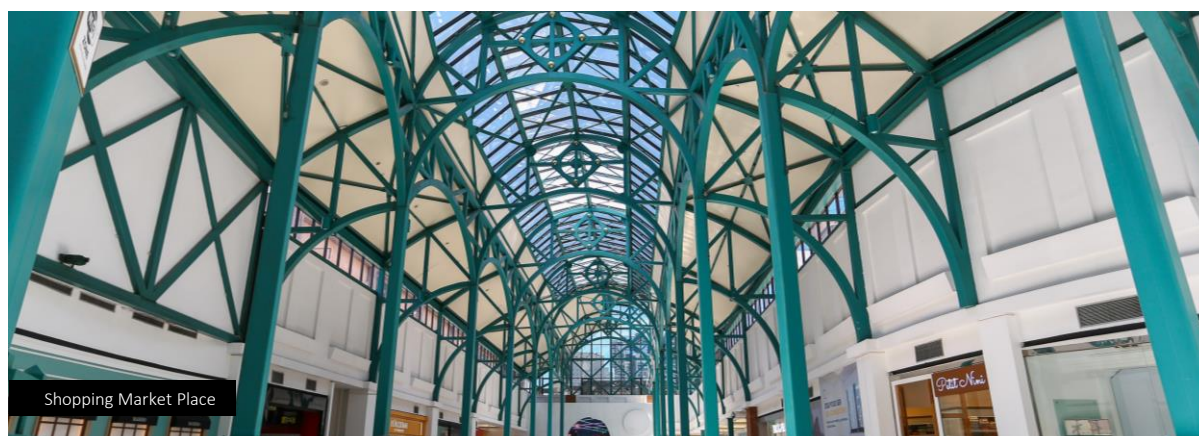
As we commented in previous earnings releases, part of our strategy is to increase the density of the region surrounding our developments. Therefore, we have been selling fractions of our land for the development of mixed-used projects (commercial, residential, multi-purpose, and multifamily).

| Mall                                             | Mall (GLA sqm) | Real Estate Property (AP sqm) | % Iguatemi   |
|--------------------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------------|
| Iguatemi São Paulo                               | 2,500          | -                             | 58.6%        |
| Iguatemi Campinas - Attached Land <sup>(2)</sup> | -              | 1,044,185                     | 24.8%        |
| Iguatemi Campinas                                | 6,000          | 83,000                        | 70.0%        |
| Iguatemi Campinas - Power Center                 | 5,000          | 181,635                       | 77.0%        |
| Iguatemi Porto Alegre                            | 3,233          | 27,352                        | 42.6%        |
| Iguatemi Esplanada                               | 12,000         | 105,000                       | 46.0%        |
| Praia de Belas                                   | 3,000          | -                             | 37.6%        |
| Galleria                                         | 11,000         | 27,000                        | 100.0%       |
| Market Place                                     |                | 30,000                        | 100.0%       |
| Iguatemi São Carlos                              | 20,000         | 15,000                        | 50.0%        |
| Iguatemi Brasília                                | 25,000         | -                             | 64.0%        |
| Iguatemi Alphaville                              | 7,716          | -                             | 78.0%        |
| Iguatemi Ribeirão Preto                          | -              | -                             | 88.0%        |
| I Fashion Outlet Novo Hamburgo                   | 12,500         | -                             | 41.0%        |
| I Fashion Outlet Santa Catarina <sup>(1)</sup>   | 10,000         | -                             | 54.0%        |
| Iguatemi Rio Preto                               | 21,500         | -                             | 88.0%        |
| JK Iguatemi                                      |                | 22,266                        | 5.5%         |
| <b>Total</b>                                     | <b>139,449</b> | <b>1,535,438</b>              | <b>40.1%</b> |

(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.



## INVESTMENT PROPERTIES

ESTIMATED FAIR VALUE OF OPERATIONAL PROPERTIES IS 42% ABOVE THE COMPANY'S ENTERPRISE VALUE

As of September 2023, we did not update the fair value of our properties in operation and under development. In 4Q22, we estimated this amount at R\$12.8 billion, 48% above the Company's enterprise value.

The fair value of investment properties was estimated using the Discounted Cash Flow method. All the 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.

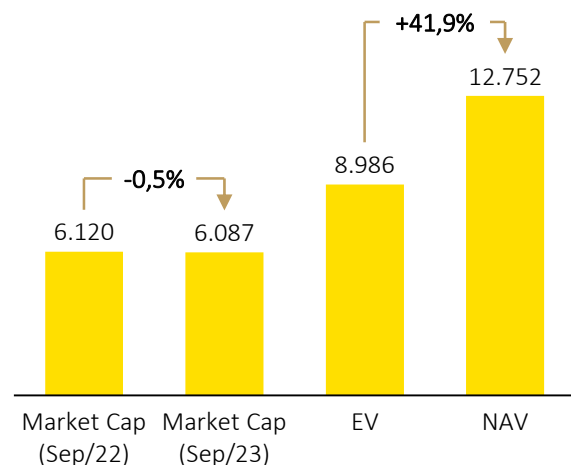
The following assumptions were used:

- Real discount rate of 7.3% p.a.;
- Perpetuity real growth rate of 2.0% p.a.;
- Any greenfield projects are not included in the calculation.

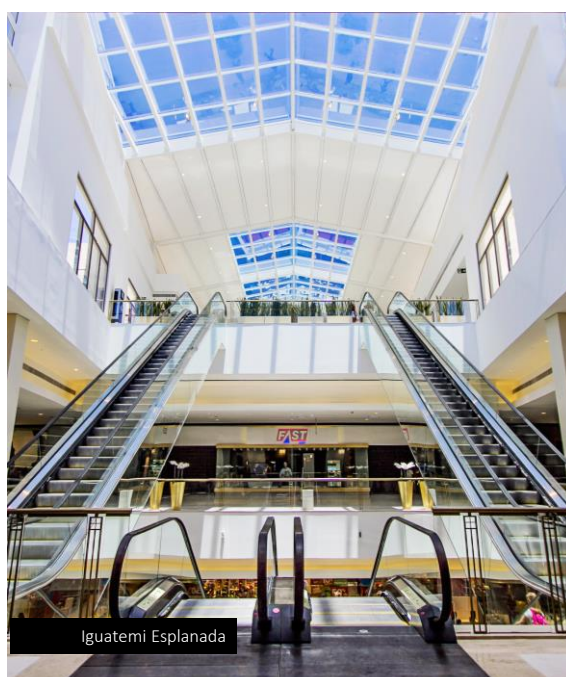
|                              | IGTA3   |         |         |         |         |         |         | Equivalent Unit |         |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|---------|
|                              | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    | 2021            | 2022    |
| Value at 100% Stake (R\$ mn) | 12,613  | 14,955  | 16,406  | 19,328  | 21,830  | 24,780  | 24,888  | 23,859          | 20,908  |
| Iguatemi Stake (R\$ mn)      | 7,647   | 8,287   | 9,027   | 10,534  | 11,872  | 14,011  | 14,612  | 14,034          | 12,752  |
| Total GLA ('000 sqm)         | 773     | 746     | 746     | 746     | 757     | 710     | 711     | 709             | 727     |
| Owned GLA ('000 sqm)         | 484     | 454     | 455     | 455     | 459     | 453     | 471     | 469             | 490     |
| Number of Shares ('000)      | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 176,612 | 264,109         | 300,585 |
| Share price (R\$)            | 27.25   | 18.91   | 26.67   | 39.93   | 41.6    | 52.9    | 37.4    | 18.07           | 18.50   |
| NAV per Share (R\$)          | 43.30   | 46.92   | 51.11   | 59.65   | 67.22   | 79.33   | 82.74   | 53.14           | 46.69   |

Reference Date: December 31, 2022

### Company's NAV and Market Cap (R\$ mn)



Reference Date for Market Cap and EV: 09/30/2023





# CAPITAL MARKETS

QUARTERLY VOLUME REMAINS ABOVE LTM AVERAGE

Iguatemi is listed on B3, under the ticker IGTI11, IGTI3 and IGTI4, and is one of the companies that comprise the Ibovespa and IBx-100 indexes. Moreover, Iguatemi is now part of the ICO2, IDIVERSA and ELAS11 indexes.

Our main shareholders and the Company's free float, based on 9/30/2023, are described in the table below:

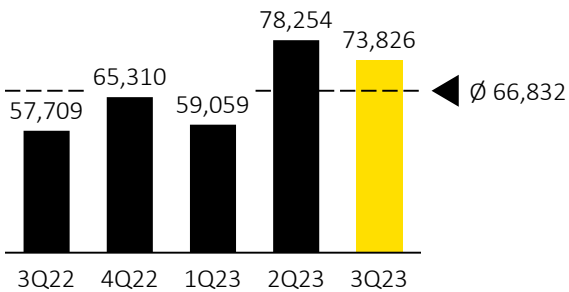
| Shareholding Structure<br>(Iguatemi S.A.) | IGTI3 (ONs)     | IGTI4 (PNs)        | IGTI11 (Units)  |                    | Equivalent Unit |         |
|-------------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------------|-----------------|---------|
|                                           | # Common shares | # Preferred shares | # Common shares | # Preferred shares | (theoretical)   | % Total |
| Controlling Shareholder                   | 530,132,630     | -                  | 4,209,970       | 8,419,940          | 79,943,203      | 26.6%   |
| Free Float                                | 36,619,126      | 2,845,546          | 213,366,331     | 426,732,662        | 219,817,154     | 73.1%   |
| Treasury shares                           | 16,706          | -                  | 822,289         | 1,644,578          | 824,676         | 0.3%    |
| Total                                     | 566,768,462     | 2,845,546          | 218,398,590     | 436,797,180        | 300,585,033     | 100.0%  |

Iguatemi’s units ended 3Q23 quoted at R\$20.25. Currently, 13 sell-side analysts have active coverage on Iguatemi shares.

| IGTI11 <sup>(1)</sup>              |                  |
|------------------------------------|------------------|
| Closing Price (September 30, 2023) | R\$20.25         |
| Highest Price in 3Q23              | R\$22.61         |
| Lowest Price in 3Q23               | R\$19.63         |
| Appreciation in 3Q23               | -9.68%           |
| Number of Equivalent Units         | 300,585,033      |
| Market Cap (September 30, 2023)    | R\$6,086,846,915 |
| Daily average liquidity in 3Q23    | R\$73,826,491    |

Source: Bloomberg Reference Date: 09/30/2023

Average quarterly volume (R\$ '000)



Source: Bloomberg Reference Date: 09/30/2023





# CAPITAL MARKETS

## THE COMPANY'S NEW SHARE BUYBACK PLAN BEGINS

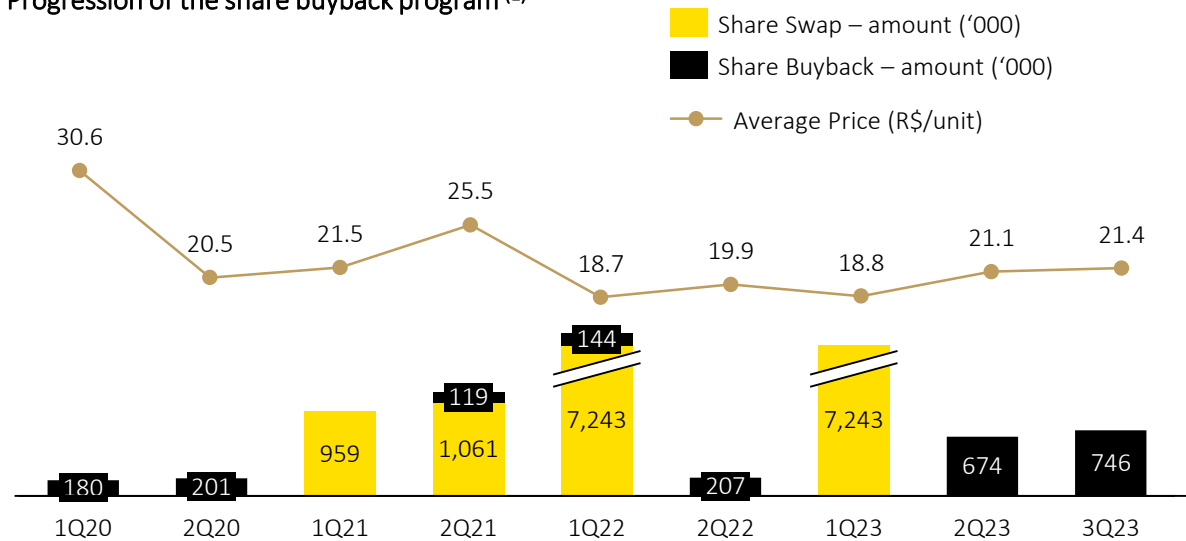
As announced in the previous quarter, on August 1, 2023, the Company approved a new share buyback plan aimed at acquiring its shares below fair value, in up to 18 months.

The new plan, which will also be used to meet Iguatemi's long-term incentive plan, provides for an amount of up to R\$136.7 million, or

approximately 2.9% of the outstanding units.

In 3Q23, 745,600 units (IGTI11) were acquired, equal to 12.0% of the total buyback plan approved and R\$15.7 million.

Progression of the share buyback program <sup>(1)</sup>



(1) Average price for 2020 and 2021, translated into Units

## 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 his/her own work; (b) the auditor must not hold a management position in his/her client; and (c) the auditor must not promote his/her client's interests.

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

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

### ABOUT IGUATEMI S.A..

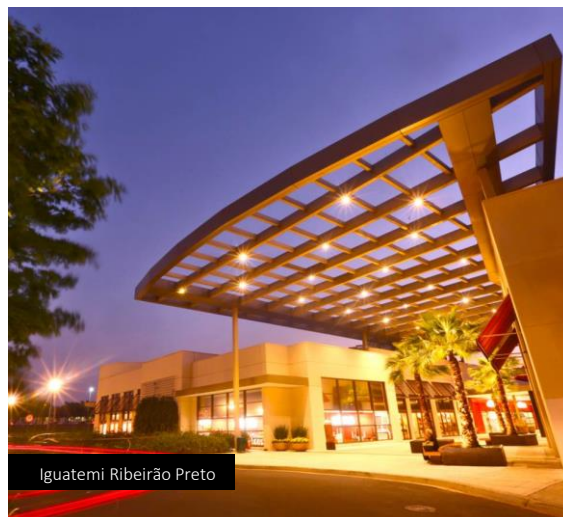
Iguatemi is one of the largest full-service companies in the Brazilian shopping mall industry. Its activities cover the whole range of the business, from conception, planning to development and management of regional shopping malls, premium e-commerce under the marketplace model, premium outlets and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

The Company was a pioneer in inaugurating the first mall in the country, Iguatemi São Paulo, which celebrates 56 years of operation in the market, and currently holds interest in 14 malls, two premium outlets, one premium e-commerce in the marketplace model and four commercial towers.

The developments together total 727,000 sqm of total GLA, with owned GLA corresponding to 490,000 sqm.

Iguatemi shares are traded on the B3 [IGTI11] and are part of the Ibovespa Index.

*Any statements on the outlook for the business, estimates for operational or financial results, or 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.*



Iguatemi Ribeirão Preto



## EXHIBIT

The independent auditors have not reviewed the Company's non-accounting information.

### CONCILIATION BETWEEN CONSOLIDATED AND MANAGERIAL FINANCIAL STATEMENTS

The Company's managerial information, based on the consolidated income statement for the year, was prepared to reflect the Company's interest in all Shopping Malls and Towers in its portfolio, including consolidating

the 6.58% indirect interest in Shopping Iguatemi Porto Alegre and the 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.

### CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS FOR THE THIRD QUARTER OF 2023

#### MANAGERIAL CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

| Managerial P&L                                           | 3Q23           | 3Q22           | Var. %       | 9M23             | 9M22            | Var. %       |
|----------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Gross Revenue</b>                                     | <b>341,526</b> | <b>309,972</b> | <b>10.2%</b> | <b>1,020,806</b> | <b>891,273</b>  | <b>14.5%</b> |
| Deductions, taxes and contributions                      | -58,820        | -55,711        | 5.6%         | -165,209         | -154,998        | 6.6%         |
| <b>Net Revenue</b>                                       | <b>282,706</b> | <b>254,261</b> | <b>11.2%</b> | <b>855,597</b>   | <b>736,274</b>  | <b>16.2%</b> |
| Cost of Goods and/or Services Sold                       | -81,040        | -91,027        | -11.0%       | -313,962         | -303,406        | 3.5%         |
| <b>Gross Profit</b>                                      | <b>201,666</b> | <b>163,234</b> | <b>23.5%</b> | <b>541,635</b>   | <b>432,868</b>  | <b>25.1%</b> |
| Operating Revenue/Expenses                               | -33,741        | -38,531        | -12.4%       | -87,470          | -71,183         | 22.9%        |
| General & Administrative Expenses                        | -47,209        | -47,099        | 0.2%         | -101,933         | -96,681         | 5.4%         |
| Other Operating Revenue and Expenses                     | 13,082         | 8,258          | 58.4%        | 24,004           | 24,627          | -2.5%        |
| Equity Gain (Loss) in Subsidiaries                       | 387            | 309            | 25.0%        | -9,541           | 871             | -            |
| <b>Profit (Loss) before Financial Result &amp; Taxes</b> | <b>167,925</b> | <b>124,703</b> | <b>34.7%</b> | <b>454,165</b>   | <b>361,685</b>  | <b>25.6%</b> |
| Financial Result                                         | -100,139       | -59,193        | 69.2%        | -233,456         | -543,916        | -57.1%       |
| Financial Revenue                                        | 9,195          | 46,117         | -80.1%       | 119,444          | 109,960         | 8.6%         |
| Financial Expenses                                       | -109,334       | -138,074       | -20.8%       | -342,499         | -347,665        | -1.5%        |
| Fair value of financial instrument                       | -              | 32,763         | -            | -10,401          | -306,211        | -96.6%       |
| <b>Profit (Loss) Before Income Taxes</b>                 | <b>67,786</b>  | <b>65,510</b>  | <b>3.5%</b>  | <b>220,708</b>   | <b>-182,231</b> | <b>-</b>     |
| Profit before Income Tax and Social Contribution Tax     | -6,570         | 641            | -            | -31,984          | 100,238         | -            |
| <b>Loss/Profit in the Period</b>                         | <b>61,216</b>  | <b>66,150</b>  | <b>-7.5%</b> | <b>188,724</b>   | <b>-81,993</b>  | <b>-</b>     |
| Attributable to Shareholders of the Parent Company       | 59,709         | 64,814         | -7.9%        | 184,904          | -85,820         | -            |
| Attributable to Non-Controlling Shareholders             | 1,507          | 1,337          | 12.7%        | 3,821            | 3,827           | -0.2%        |



## EXHIBIT

### CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

| Consolidated P&L                                         | 3Q23           | 3Q22           | Var. %       | 9M23             | 9M22            | Var. %       |
|----------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Gross Revenue</b>                                     | <b>337,857</b> | <b>306,596</b> | <b>10.2%</b> | <b>1,009,884</b> | <b>881,467</b>  | <b>14.6%</b> |
| Deductions, taxes and contributions                      | -58,311        | -55,321        | 5.4%         | -163,932         | -153,864        | 6.5%         |
| <b>Net Revenue</b>                                       | <b>279,547</b> | <b>251,276</b> | <b>11.3%</b> | <b>845,953</b>   | <b>727,603</b>  | <b>16.3%</b> |
| Cost of Goods and/or Services Sold                       | -94,761        | -103,123       | -8.1%        | -313,398         | -302,639        | 3.6%         |
| <b>Gross Profit</b>                                      | <b>184,786</b> | <b>148,153</b> | <b>24.7%</b> | <b>532,555</b>   | <b>424,964</b>  | <b>25.3%</b> |
| Operating Revenue/Expenses                               | -20,954        | -27,401        | -23.5%       | -90,478          | -73,848         | 22.5%        |
| General & Administrative Expenses                        | -33,265        | -34,803        | -4.4%        | -101,935         | -96,680         | 5.4%         |
| Other Operating Revenue and Expenses                     | 12,881         | 8,365          | 54.0%        | 23,758           | 24,462          | -2.9%        |
| Equity Gain (Loss) in Subsidiaries                       | -570           | -963           | -40.8%       | -12,301          | -1,630          | 654.7%       |
| <b>Profit (Loss) before Financial Result &amp; Taxes</b> | <b>163,832</b> | <b>120,752</b> | <b>35.7%</b> | <b>442,077</b>   | <b>351,116</b>  | <b>25.9%</b> |
| Financial Result                                         | -96,422        | -55,594        | 73.4%        | -222,516         | -534,389        | -58.4%       |
| Financial Revenue                                        | 24,588         | 65,546         | -62.5%       | 153,284          | 149,850         | 2.3%         |
| Financial Expenses                                       | -121,010       | -153,903       | -21.4%       | -365,398         | -372,302        | -1.9%        |
| Fair value of financial instrument                       | -              | 32,763         | -            | -10,402          | -311,937        | -96.7%       |
| <b>Profit (Loss) Before Income Taxes</b>                 | <b>67,410</b>  | <b>65,158</b>  | <b>3.5%</b>  | <b>219,561</b>   | <b>-183,273</b> | <b>-</b>     |
| Profit before Income Tax and Social Contribution Tax     | -6,197         | 992            | -            | -30,840          | 101,273         | -            |
| <b>Loss/Profit in the Period</b>                         | <b>61,213</b>  | <b>66,150</b>  | <b>-7.5%</b> | <b>188,721</b>   | <b>-82,000</b>  | <b>-</b>     |
| Attributable to Shareholders of the Parent Company       | 59,706         | 64,814         | -7.9%        | 184,900          | -85,827         | -            |
| Attributable to Non-Controlling Shareholders             | 1,507          | 1,337          | 12.7%        | 3,821            | 3,827           | -0.2%        |

### INCOME STATEMENT - MANAGERIAL X FORMAL RECONCILIATION

| P&L- Conciliation between formal and managerial accounting (R\$ '000) | 3Q23 Formal    | Adjustments   | 3Q23 Managerial | 9M23 Formal      | Adjustments   | 9M23 Managerial  |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|-----------------|------------------|---------------|------------------|
| <b>Gross Revenue</b>                                                  | <b>337,857</b> | <b>3,669</b>  | <b>341,526</b>  | <b>1,009,884</b> | <b>10,922</b> | <b>1,020,806</b> |
| Deductions, taxes and contributions                                   | -58,311        | -509          | -58,820         | -163,932         | -1,277        | -165,209         |
| <b>Net Revenue</b>                                                    | <b>279,547</b> | <b>3,159</b>  | <b>282,706</b>  | <b>845,953</b>   | <b>9,644</b>  | <b>855,597</b>   |
| Cost of Goods and/or Services Sold                                    | -94,761        | 13,721        | -81,040         | -313,398         | -564          | -313,962         |
| <b>Gross Profit</b>                                                   | <b>184,786</b> | <b>16,880</b> | <b>201,666</b>  | <b>532,555</b>   | <b>9,080</b>  | <b>541,635</b>   |
| Operating Revenue/Expenses                                            | -20,954        | -12,787       | -33,741         | -90,478          | 3,008         | -87,470          |
| General & Administrative Expenses                                     | -33,265        | -13,944       | -47,209         | -101,935         | 2             | -101,933         |
| Other Operating Revenue and Expenses                                  | 12,881         | 201           | 13,082          | 23,758           | 246           | 24,004           |
| Equity Gain (Loss) in Subsidiaries                                    | -570           | 957           | 387             | -12,301          | 2,760         | -9,541           |
| <b>Profit (Loss) before Financial Result &amp; Taxes</b>              | <b>163,832</b> | <b>4,093</b>  | <b>167,925</b>  | <b>442,077</b>   | <b>12,088</b> | <b>454,165</b>   |
| Financial result                                                      | -96,422        | -3,717        | -100,139        | -222,516         | -10,940       | -233,456         |
| Financial Revenue                                                     | 24,588         | -15,393       | 9,195           | 153,284          | -33,840       | 119,444          |
| Financial Expenses                                                    | -121,010       | 11,676        | -109,334        | -365,398         | 22,899        | -342,499         |
| Fair value of financial instrument                                    | 0              | 0             | 0               | -10,402          | 1             | -10,401          |
| <b>Profit (Loss) Before Income Taxes</b>                              | <b>67,410</b>  | <b>376</b>    | <b>67,786</b>   | <b>219,561</b>   | <b>1,147</b>  | <b>220,708</b>   |
| Profit before Income Tax and Social Contribution Tax                  | -6,197         | -373          | -6,570          | -30,840          | -1,144        | -31,984          |
| <b>Loss/Profit in the Period</b>                                      | <b>61,213</b>  | <b>3</b>      | <b>61,216</b>   | <b>188,721</b>   | <b>3</b>      | <b>188,724</b>   |
| Attributable to Shareholders of the Parent Company                    | 59,706         | 3             | 59,709          | 184,900          | 4             | 184,904          |
| Attributable to Non-Controlling Shareholders                          | 1,507          | 0             | 1,507           | 3,821            | 0             | 3,821            |

# EXHIBIT

## CONSOLIDATED BALANCE SHEET

| Assets (R\$ '000)            | 09/30/2023       | 06/30/2023       | Var. %       |
|------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| <b>Current Assets</b>        | <b>1,409,752</b> | <b>1,500,898</b> | <b>-6.1%</b> |
| Cash & cash equivalents      | 1,059,982        | 1,153,665        | -8.1%        |
| Accounts receivable          | 256,008          | 247,156          | 3.6%         |
| Inventories                  | 38,013           | 33,312           | 14.1%        |
| Recoverable taxes            | 42,664           | 41,030           | 4.0%         |
| Prepaid expenses             | 9,947            | 14,307           | -30.5%       |
| Other current assets         | 3,138            | 11,428           | -72.5%       |
| <b>Non-Current Assets</b>    | <b>5,857,475</b> | <b>5,913,507</b> | <b>-0.9%</b> |
| Long-Term assets             | 302,094          | 362,714          | -16.7%       |
| Financial investments        | 11,355           | 58,694           | -80.7%       |
| Accounts receivable          | 210,190          | 237,398          | -11.5%       |
| Deferred taxes               | 10,106           | 1,643            | 515.1%       |
| Credits with Related Parties | 30,753           | 31,718           | -3.0%        |
| Other non-current assets     | 39,690           | 33,261           | 19.3%        |
| Investments                  | 5,376,033        | 5,368,973        | 0.1%         |
| Equity Interests             | 357,542          | 358,508          | -0.3%        |
| Investment properties        | 5,018,491        | 5,010,465        | 0.2%         |
| Property and equipment       | 57,399           | 60,311           | -4.8%        |
| Intangible assets            | 121,949          | 121,509          | 0.4%         |
| <b>Total Assets</b>          | <b>7,267,227</b> | <b>7,414,405</b> | <b>-2.0%</b> |

| Liabilities (R\$ '000)                 | 09/30/2023       | 06/30/2023       | Var. %        |
|----------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| <b>Current Liabilities</b>             | <b>824,157</b>   | <b>465,724</b>   | <b>77.0%</b>  |
| Social and labor obligations           | 39,268           | 35,143           | 11.7%         |
| Trade accounts payable                 | 15,682           | 21,023           | -25.4%        |
| Tax obligations                        | 21,925           | 24,066           | -8.9%         |
| Loans and financing                    | 255,874          | 272,918          | -6.2%         |
| Debentures                             | 414,213          | 34,789           | 1090.6%       |
| Other liabilities                      | 77,195           | 77,785           | -0.8%         |
| <b>Non-Current Liabilities</b>         | <b>2,273,127</b> | <b>2,828,879</b> | <b>-19.6%</b> |
| Loans and financing                    | 1,231,928        | 1,388,451        | -11.3%        |
| Debentures                             | 996,892          | 1,391,699        | -28.4%        |
| Liabilities owed to related parties    | 9,336            | 9,336            | -             |
| Other                                  | 5,221            | 5,226            | -0.1%         |
| Deferred taxes                         | 12,854           | 16,246           | -20.9%        |
| Provisions                             | 16,896           | 17,921           | -5.7%         |
| Profits and revenue to be appropriated | -                | -                | -             |
| <b>Shareholders' Equity</b>            | <b>4,169,943</b> | <b>4,119,802</b> | <b>1.2%</b>   |
| Paid-in share capital                  | 1,759,393        | 1,759,393        | 0.0%          |
| Capital reserve                        | 1,419,600        | 1,429,390        | -0.7%         |
| Profit reserve                         | 789,453          | 789,453          | 0.0%          |
| Accumulated Profit/ Loss               | 184,900          | 125,194          | 47.7%         |
| Minority interest                      | 16,597           | 16,372           | 1.4%          |
| <b>Total Liabilities</b>               | <b>7,267,227</b> | <b>7,414,405</b> | <b>-2.0%</b>  |

# EXHIBIT

## CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

| Consolidated (Formal Accounting) (R\$ '000)             | 09/30/2023      | 06/30/2023      |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Net cash from operating activities</b>               | <b>94,130</b>   | <b>55,234</b>   |
| Cash from Operations                                    | 224,017         | 220,791         |
| Net Income for the year                                 | 61,213          | 78,702          |
| Depreciation and amortization                           | 43,290          | 43,482          |
| Gain or Loss on disposal of Permanent Assets            | -1,458          | 0               |
| Equity gain (loss) in subsidiaries                      | 570             | 5,116           |
| Monetary variations, net                                | 80,132          | 65,225          |
| Provisions for tax, labor, and civil risks              | -1,025          | 648             |
| Deferred income tax and social contribution tax         | -8,461          | -5,665          |
| Provision for share-based payments                      | 3,552           | 3,552           |
| Provision for bonus program                             | 5,423           | 14,460          |
| Allowance for doubtful accounts                         | 815             | 2,817           |
| Loss (gain) in interest                                 | 0               | 0               |
| Deferred Revenue                                        | 0               | 2,142           |
| Amortization of funding costs                           | 1,313           | 2,562           |
| Minority interest                                       | 0               | 0               |
| Provision for inventory devaluation                     | 1,091           | -1,255          |
| Straight-line effect on discounts                       | 37,562          | 9,005           |
| Adjustment at present value                             | 0               | 0               |
| Changes in assets and liabilities                       | 4,921           | -36,960         |
| Other                                                   | -134,808        | -128,597        |
| <b>Net cash from Investment Activities</b>              | <b>110,222</b>  | <b>615,038</b>  |
| Financial investments                                   | 165,814         | 679,481         |
| Other                                                   | -55,592         | -64,443         |
| <b>Net cash from financing activities</b>               | <b>-212,990</b> | <b>-663,291</b> |
| Amortization of financings                              | -172,184        | -621,656        |
| Dividends paid                                          | -27,464         | -27,641         |
| Funds raised                                            | 0               | 0               |
| Proceeds from Debenture Issue                           | 0               | 0               |
| Proceeds from Share Issue                               | 0               | 0               |
| Other                                                   | -13,342         | -13,994         |
| <b>Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b> | <b>-8,638</b>   | <b>6,981</b>    |
| Initial balance of Cash and Cash Equivalents            | 45,319          | 38,338          |
| Closing balance of Cash and Cash Equivalents            | 36,681          | 45,319          |



# EXHIBIT

## ADJUSTED CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

| Consolidated (Formal Accounting) (R\$ '000)                    | 09/30/2023      | 06/30/2023      |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Net cash from operating activities</b>                      | <b>246,432</b>  | <b>211,716</b>  |
| Cash from Operations                                           | 257,447         | 264,773         |
| Net Income for the year                                        | 61,213          | 78,702          |
| Depreciation and amortization                                  | 43,290          | 43,482          |
| Gain or Loss on disposal of Permanent Assets                   | -1,458          | 0               |
| Equity gain (loss) in subsidiaries                             | 570             | 5,116           |
| Monetary variations, net                                       | 113,562         | 109,207         |
| Provisions for tax, labor, and civil risks                     | -1,025          | 648             |
| Deferred income tax and social contribution tax                | -8,461          | -5,665          |
| Provision for share-based payments                             | 3,552           | 3,552           |
| Provision for bonus program                                    | 5,423           | 14,460          |
| Allowance for doubtful accounts                                | 815             | 2,817           |
| Loss (gain) in interest                                        | 0               | 0               |
| Adjustment to fair value                                       | 0               | 2,142           |
| Amortization of funding costs                                  | 1,313           | 2,562           |
| Minority interest                                              | 0               | 0               |
| Provision for inventory devaluation                            | 1,091           | -1,255          |
| Straight-line effect on discounts                              | 37,562          | 9,005           |
| Adjustment at present value                                    | 0               | 0               |
| Changes in assets and liabilities                              | 4,921           | -36,960         |
| Other                                                          | -15,936         | -16,097         |
| <b>Net cash from Investment Activities</b>                     | <b>-55,592</b>  | <b>-64,443</b>  |
| Financial investments                                          | 0               | 0               |
| Acquisition of non-current assets                              | -54,706         | -64,640         |
| Other                                                          | -886            | 197             |
| <b>Net cash from financing activities</b>                      | <b>-331,862</b> | <b>-775,791</b> |
| Amortization of financings                                     | -172,184        | -621,656        |
| Dividends paid                                                 | -27,464         | -27,641         |
| Funds raised                                                   | 0               | 0               |
| Proceeds from Debenture Issue                                  | 0               | 0               |
| Proceeds from Share Issue                                      | 0               | 0               |
| Other                                                          | -13,342         | -13,994         |
| Payment of Interest                                            | -118,872        | -112,500        |
| <b>Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>        | <b>-141,022</b> | <b>-628,518</b> |
| Initial Balance of Cash, Equivalents and Financial Investments | 1,212,359       | 1,840,877       |
| Closing Balance of Cash, Equivalents and Financial Investments | 1,071,337       | 1,212,359       |

(1) Operating cash flow adjusted by negative R\$152.3 million for interest payment and net monetary variations.

(2) Cash from investment activities adjusted by R\$165.8 million classified as "Financial Investments".

(3) Cash flow from financing activities adjusted by R\$118.9 million for interest payment.

## GLOSSARY

**GLA:** Gross Leasable Area.

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

**Average Owned GLA:** Arithmetic mean of the 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.

**Rent per sqm:** Minimum rent, overage and temporary rent divided by total GLA.

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

**Occupancy Cost as % of sales:** Sum of total rent (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 assets over Net Revenue of discounts of the asset.

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

**NOI:** Net operating income of consolidated assets in Iguatemi Interest.

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

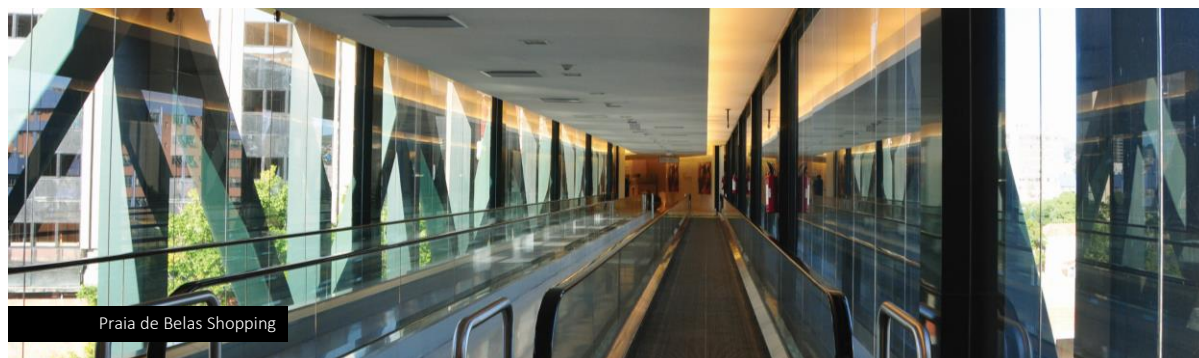
**Total Malls:** Number of malls in which Iguatemi holds an interest.

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

**Total Sales per sqm:** 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