

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1T25

Aviso Legal

- Esta apresentação pode conter afirmações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração da Helbor sobre eventos ou resultados futuros. Tais afirmações não são fatos históricos, estando baseadas em informações relacionadas ao mercado imobiliário, e informações econômicas e financeiras disponíveis até o momento e em projeções relacionadas ao mercado em que a Helbor se insere.
- Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “prever”, “planejar”, “projetar”, “almejar” e outros verbos similares têm a intenção de identificar estas afirmações, as quais envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as eventuais projeções discutidas nesta apresentação, e desempenho futuro da Helbor.
- Os fatores que podem afetar o desempenho operacional e econômico-financeiro da Helbor incluem, mas não estão limitados a: (i) riscos associados à atividade de incorporação imobiliária; (ii) falta de financiamento para suprir nossas atividades necessidades; (iii) incapacidade de repassar nossa carteira de recebíveis; (iv) eventuais problemas de atrasos e falhas em nossos empreendimentos imobiliários; (v) sucesso de nossas parcerias; (vi) competitividade do setor imobiliário; (vii) mudanças na legislação que regula o setor.
- Esta apresentação foi baseada em informações e dados disponíveis na data em que foi feita e a Helbor não se obriga a atualizá-las com base em novas informações e/ou acontecimentos futuros.
- As demonstrações contábeis utilizadas nesta apresentação baseiam-se práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).



Destaques

- **Vendas Brutas Totais de R\$ 619 milhões no 1T25**, aumento de 40% vs. 1T24 (44% Parte Helbor).
- **VSO¹ Total de 21,5% no 1T25**, aumento de 7,5 p.p. vs. 1T24. O VSO Helbor foi de 17,6%.
- **3 lançamentos** no trimestre com um **VGV² total líquido de R\$ 491 milhões**, 30% Parte Helbor. O VSO total de lançamento foi de 48%.
- **2 empreendimentos entregues** no 1T25 com VGV total líquido de R\$ 597 milhões (45% parte Helbor), 85% vendido e 65% repassado.
- **R\$ 477 milhões de repasse** no 1T25, aumento de 44% vs. 1T24 (64% parte Helbor).
- **Geração de Caixa³ de R\$ 16,5 milhões no 1T25 e redução de 2,1 p.p na alavancagem** atingindo 53,6% (Dívida Líquida/Patrimônio Líquido)

Dados Operacionais

Landbank estrategicamente posicionado com VGV¹ total de R\$12 bilhões, 71% % Helbor

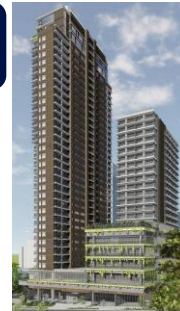
República do Líbano

VGv TOTAL: R\$ 1.264 MM
 60% PARTE HELBOR
 ÁREA TOTAL: 5.658,56m²
 ALTISSÍMO
 VILA NOVA CONCEIÇÃO
 SÃO PAULO



Lorena com Pamplona

VGv TOTAL: R\$ 994 MM
 100% PARTE HELBOR
 ÁREA TOTAL: 5.346,16m²
 ALTISSÍMO
 JARDINS
 SÃO PAULO



Rua Bahia

VGv TOTAL: R\$ 735 MM
 70% PARTE HELBOR
 ÁREA TOTAL: 3.175,33m²
 ALTISSÍMO
 HIGIENÓPOLIS
 SÃO PAULO

Rua Itacolomi

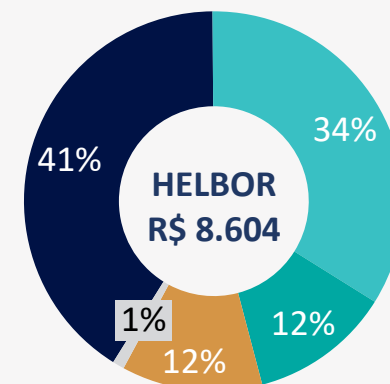
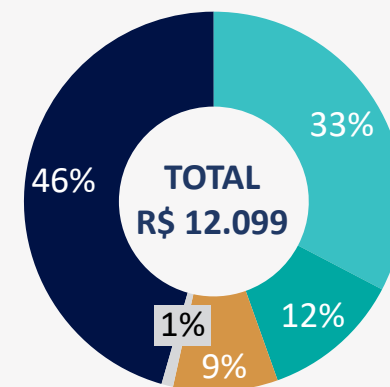
VGv TOTAL: R\$ 452 MM
 50% PARTE HELBOR
 ÁREA TOTAL: 2.700,98m²
 ALTISSÍMO
 HIGIENÓPOLIS
 SÃO PAULO

Semp

VGv TOTAL: R\$ 1,8 BI
 77% PARTE HELBOR
 ÁREA TOTAL: 26.090,44m²
 ALTISSÍMO
 SANTO AMARO
 SÃO PAULO

Os principais terrenos são do segmento de altíssimo padrão, localizados em São Paulo e somam um **VGv bruto potencial de R\$ 5 bilhões**

ABERTURA POR SEGMENTO VGv (R\$ milhões)





Fazenda Itapety



Clube Patteo São Bernardo



Supreme Anália Franco

3 lançamentos no trimestre com VGV

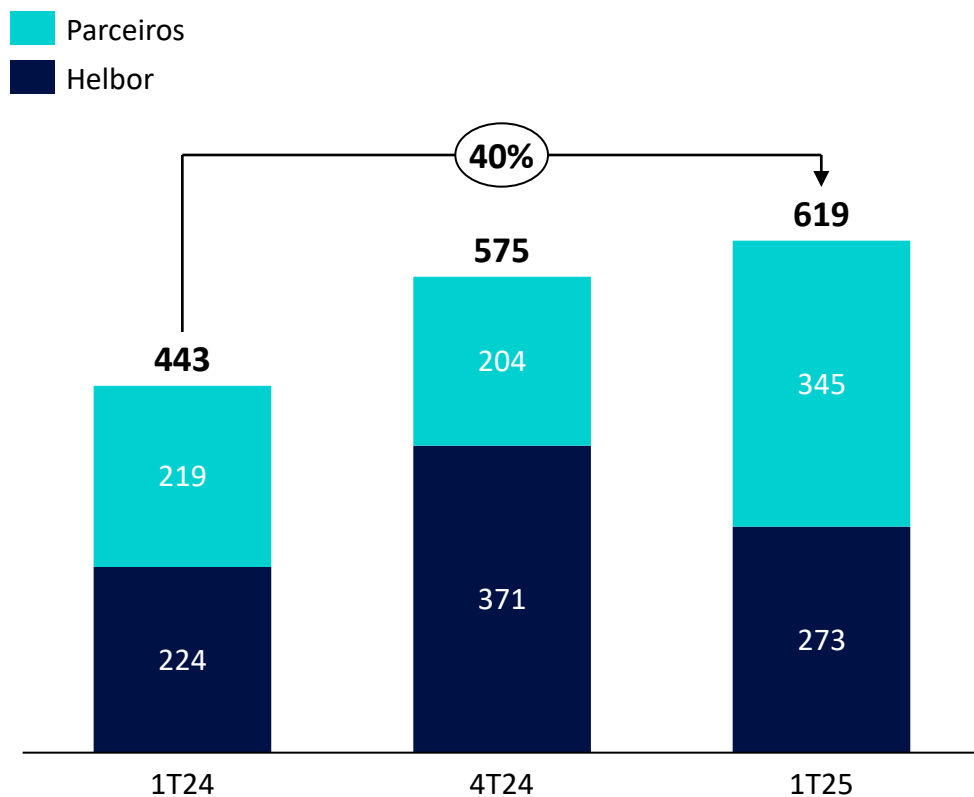
Total¹ de R\$ 491 milhões

Empreendimentos	Localização	Segmento	Unid.	VGV Total Líquido ¹ (R\$ milhões)	% Helbor	% Vendido
Fazenda Itapety	Mogi	Alto	164	152,7	25%	21%
Suprema Anália Franco	SP	Econômico	625	203,8	20%	92%
Clube Patteo São Bernardo 1ª Fase	SBC	Médio Alto	114	134,8	50%	12%
TOTAL			903	491,3	30%	48%

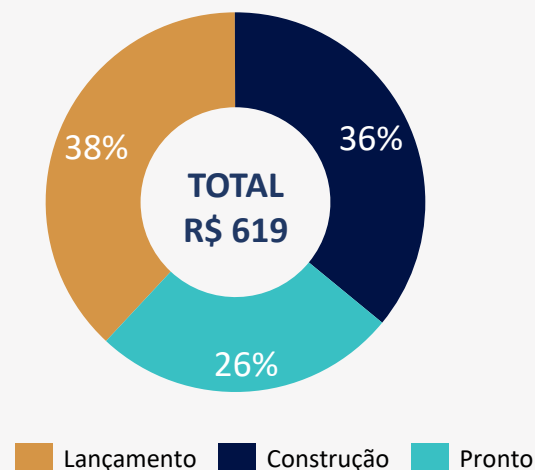
1 – VGV Total líquido de Permuta

Vendas contratadas crescem mais de 40% na comparação trimestral

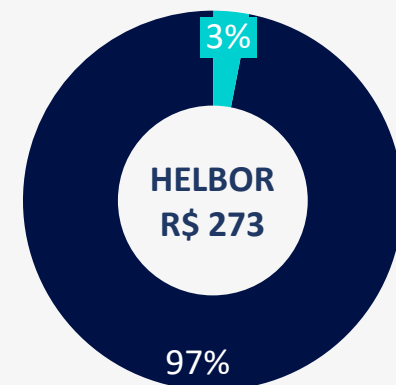
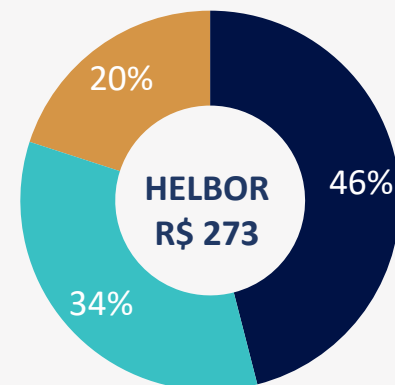
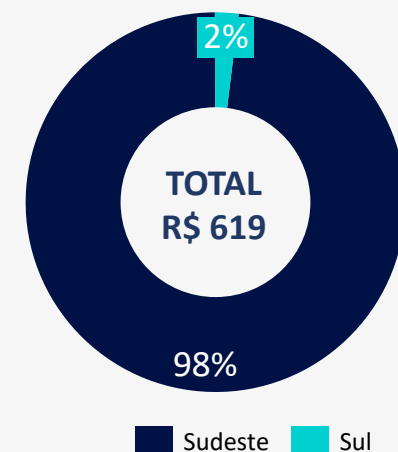
VENDAS CONTRATADAS
Trimestral – R\$ milhões



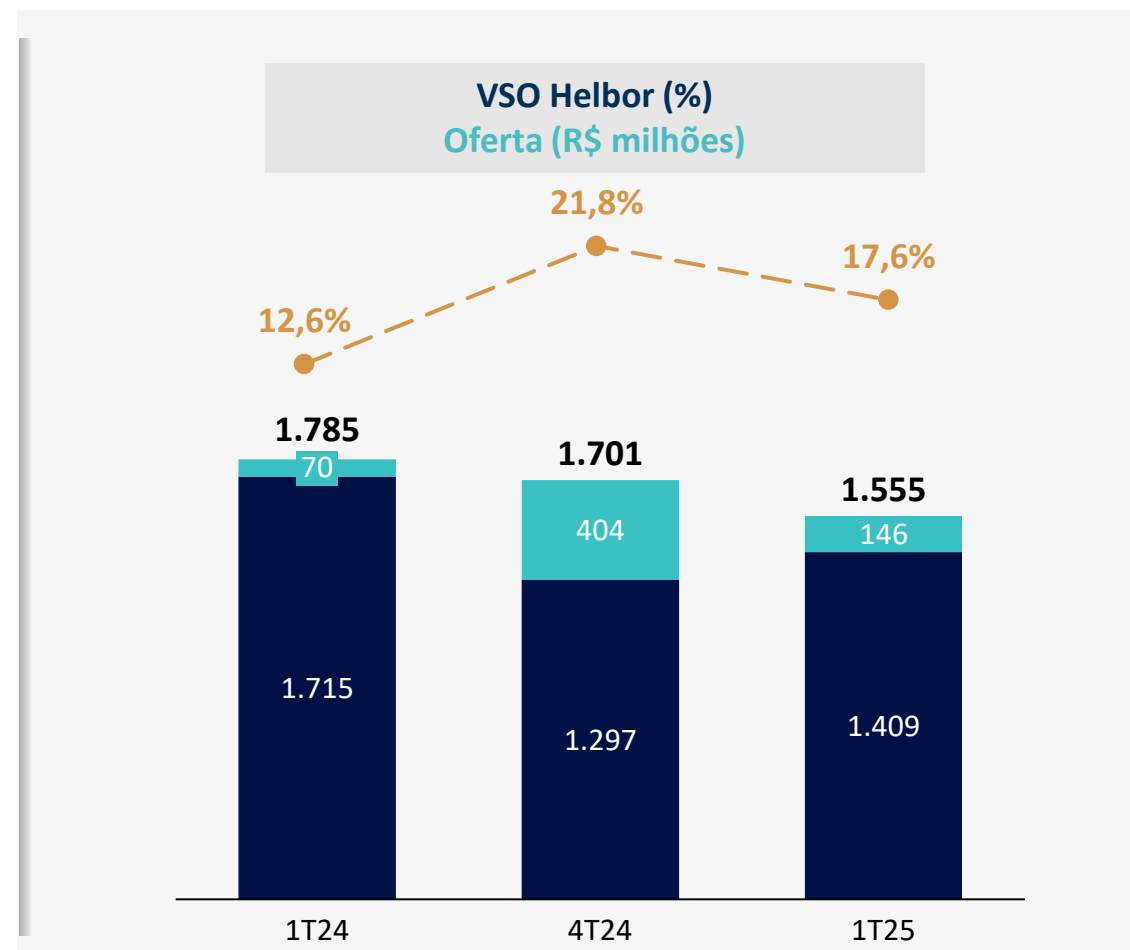
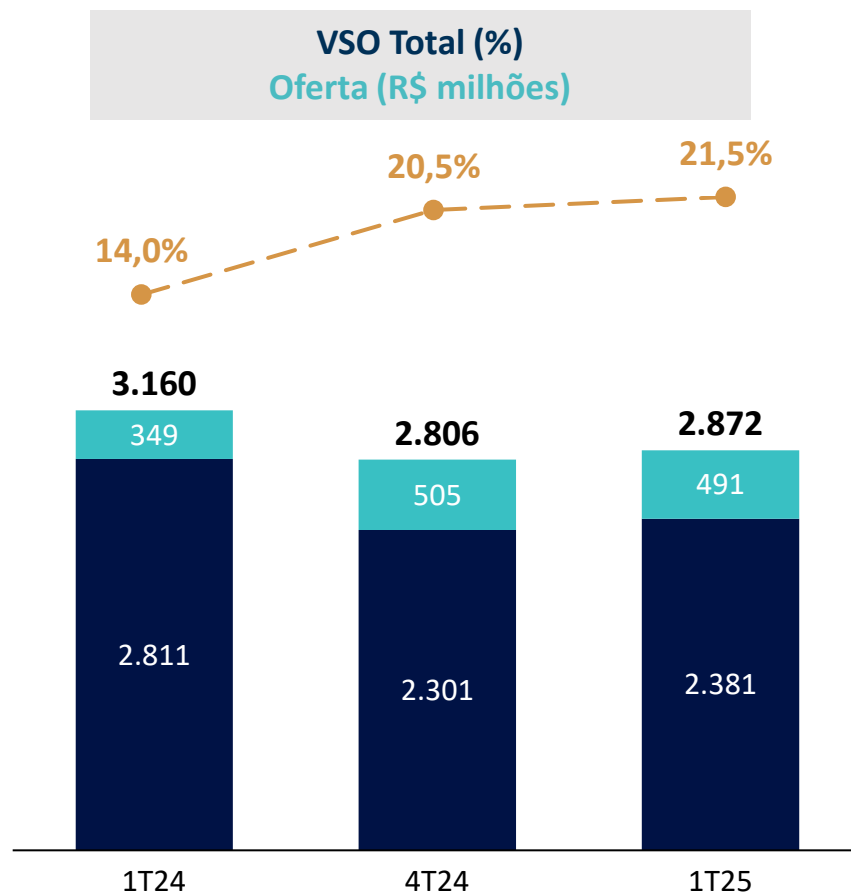
VENDAS P/ STATUS
R\$ milhões



VENDAS P/ REGIÃO
R\$ milhões



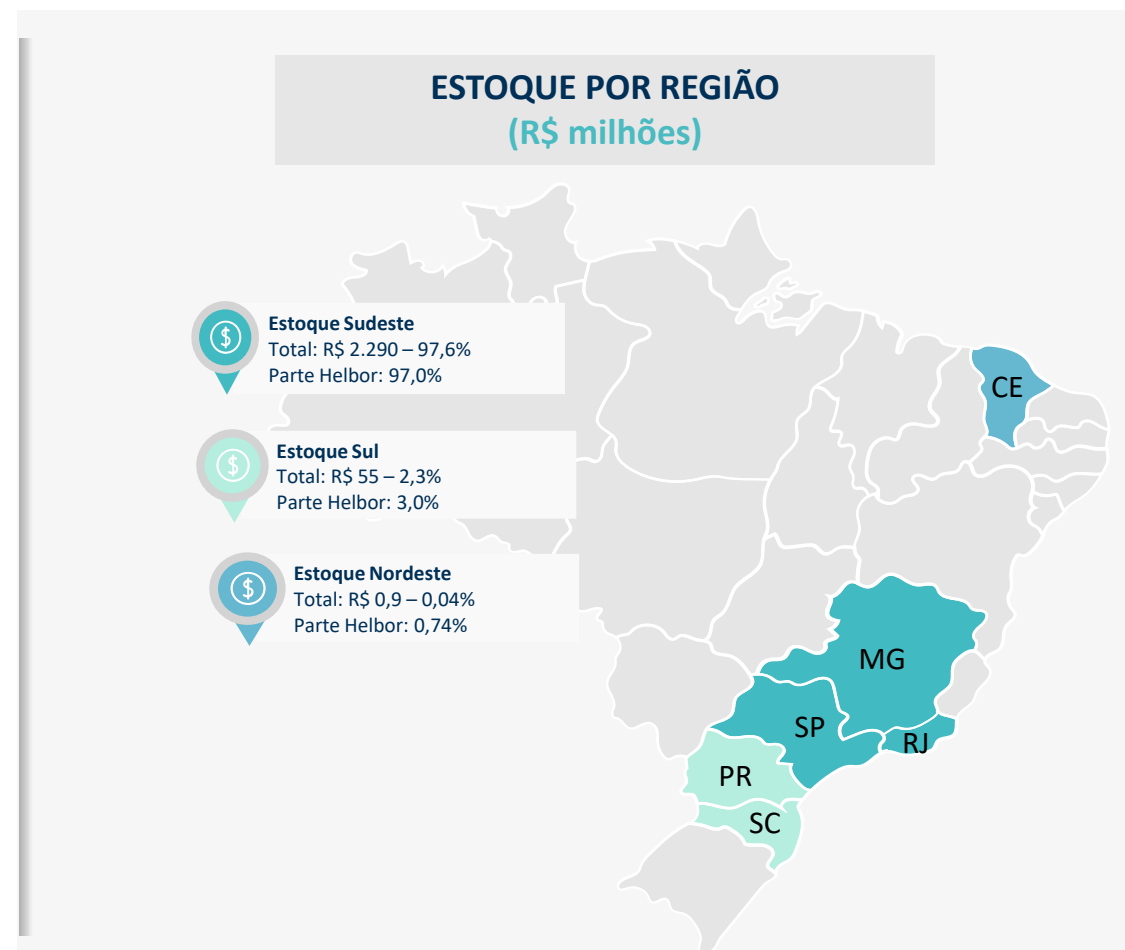
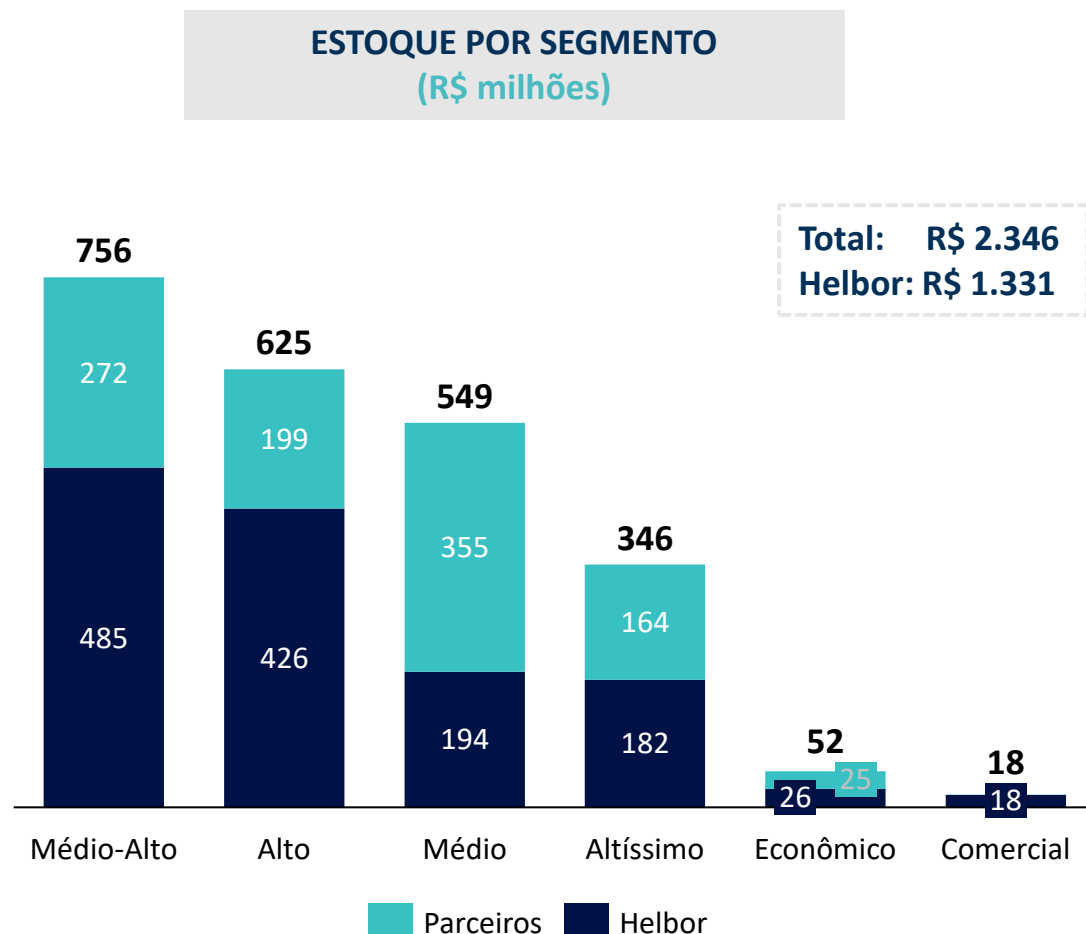
Estratégia comercial impulsiona o VSO¹



■ Lançamentos
 ■ Estoque inicial
 —●— VSO Total

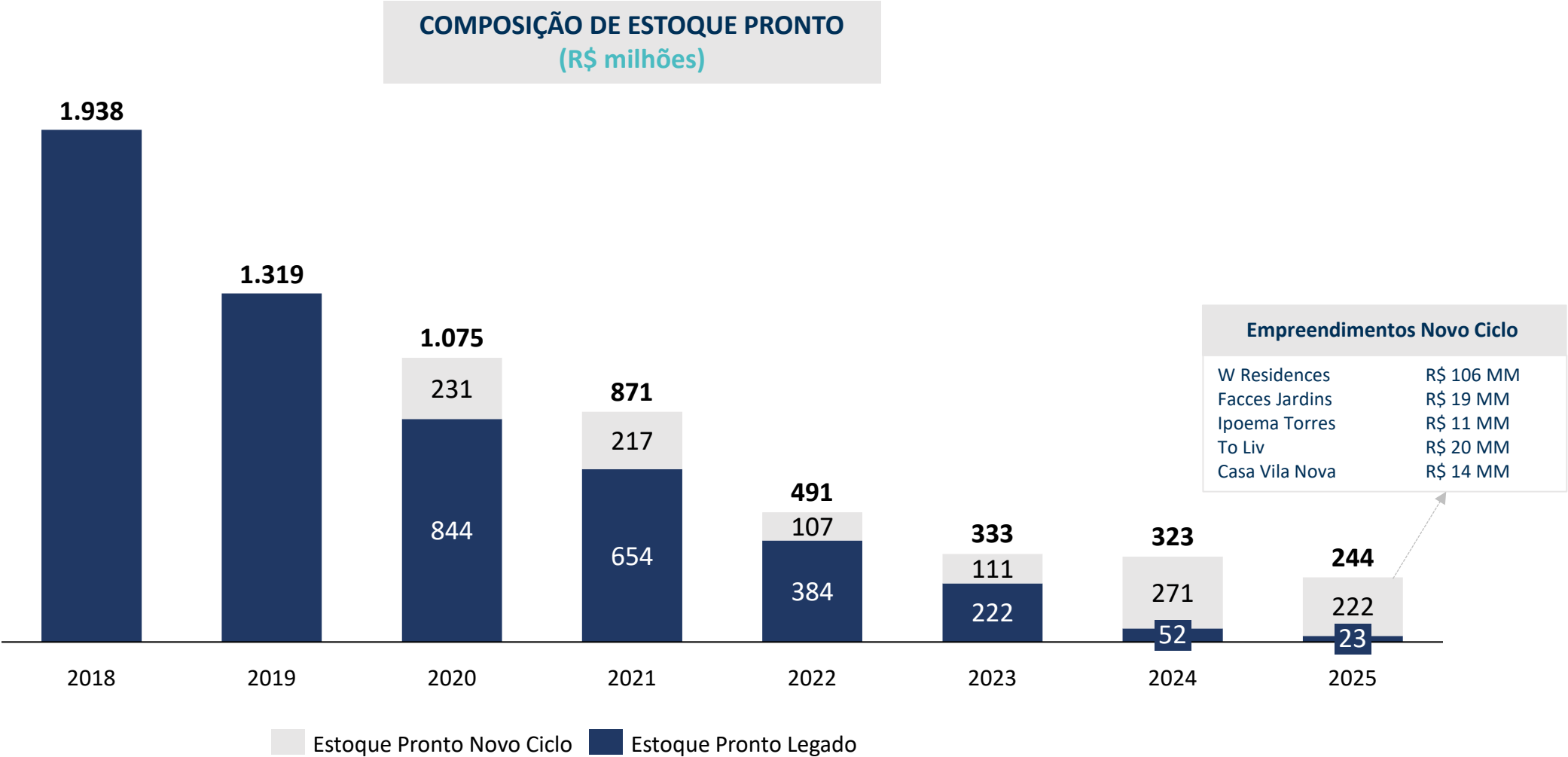
1 – VSO: Venda sobre Oferta, indicador que mede a velocidade das vendas

Estoque total de R\$2,3 bi localizado 97% na região Sudeste



Avanço na estratégia de venda do Estoque Pronto

Legado



Estoque Legado de 2025 reflete, principalmente os empreendimentos: Stay Santos, NeoLink Office, Parque das Águas Empresarial, e Link Office Mall & Stay.

2 entregas no trimestre com VGV total de R\$ 597 milhões

Grand Home Patteo Klabin - 2ª Fase



VGV Total: R\$ 376 MM

60% parte HELBOR

98% VENDIDO

63% REPASSADO no trimestre

Alto Padrão

São Paulo

Elo Duo Caminhos da Lapa



VGV Total: R\$ 221 MM

18% parte HELBOR

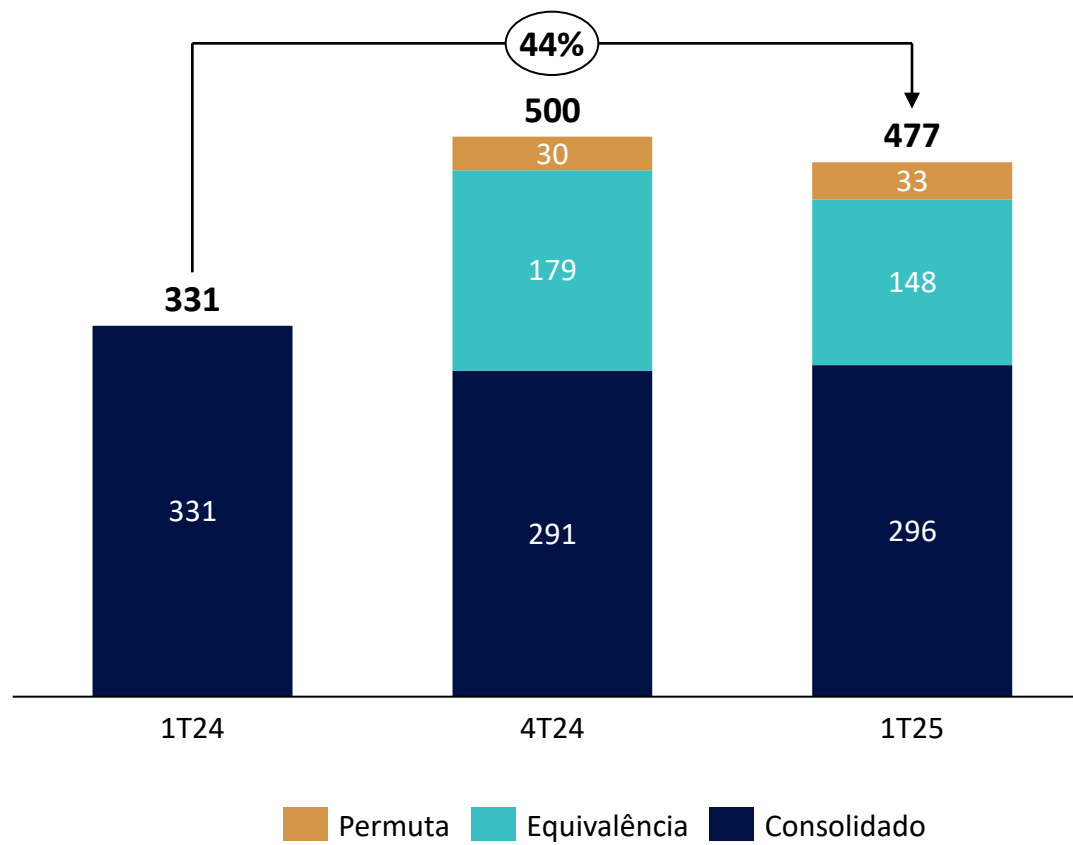
72% VENDIDO

66% REPASSADO no trimestre

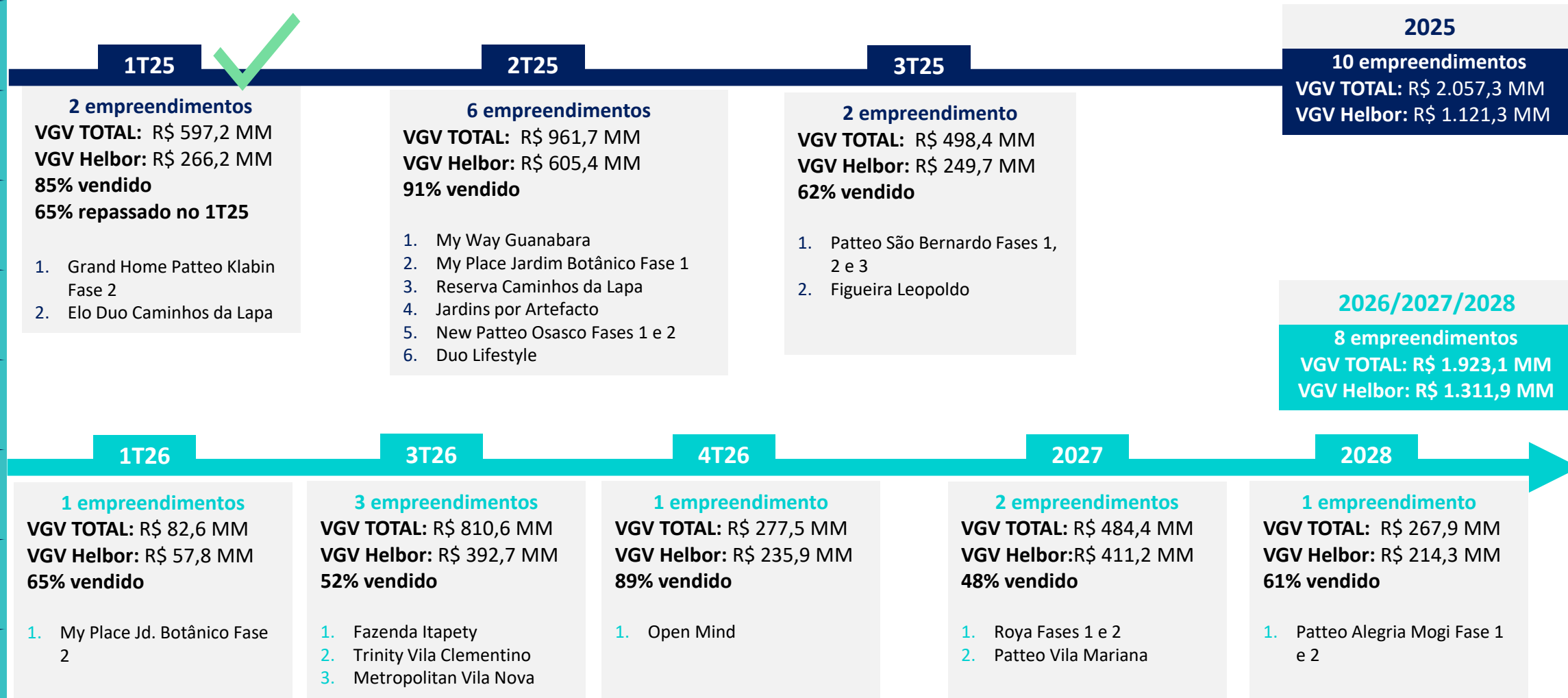
Médio Padrão

São Paulo

Repasses atingem R\$ 477 milhões no trimestre e crescem +44%



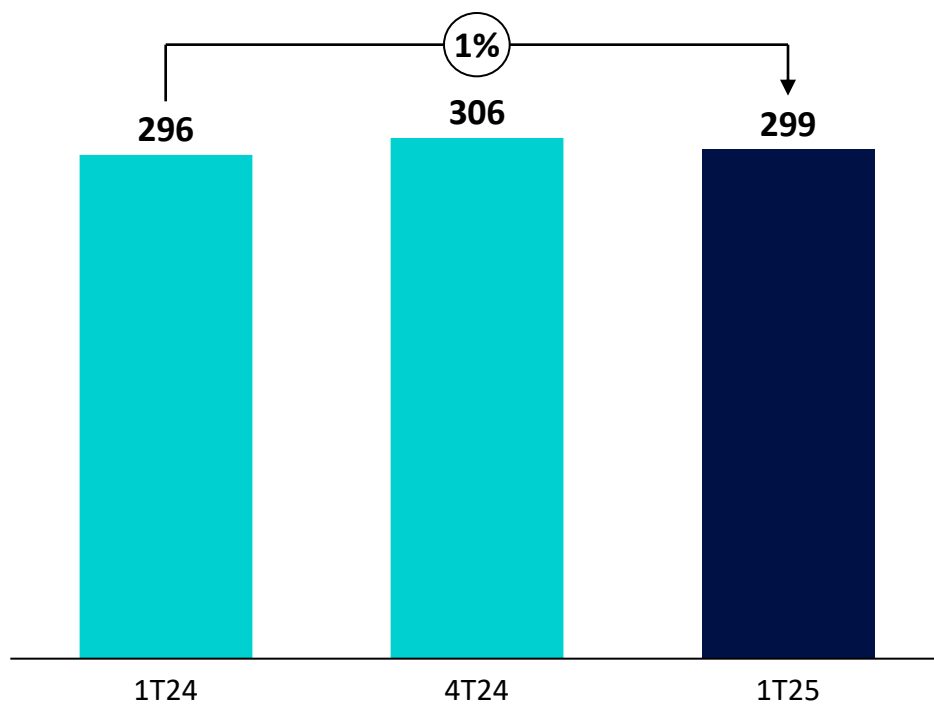
18 empreendimentos em construção com VGV Total de R\$ 3,9 bi e entregas até 2028



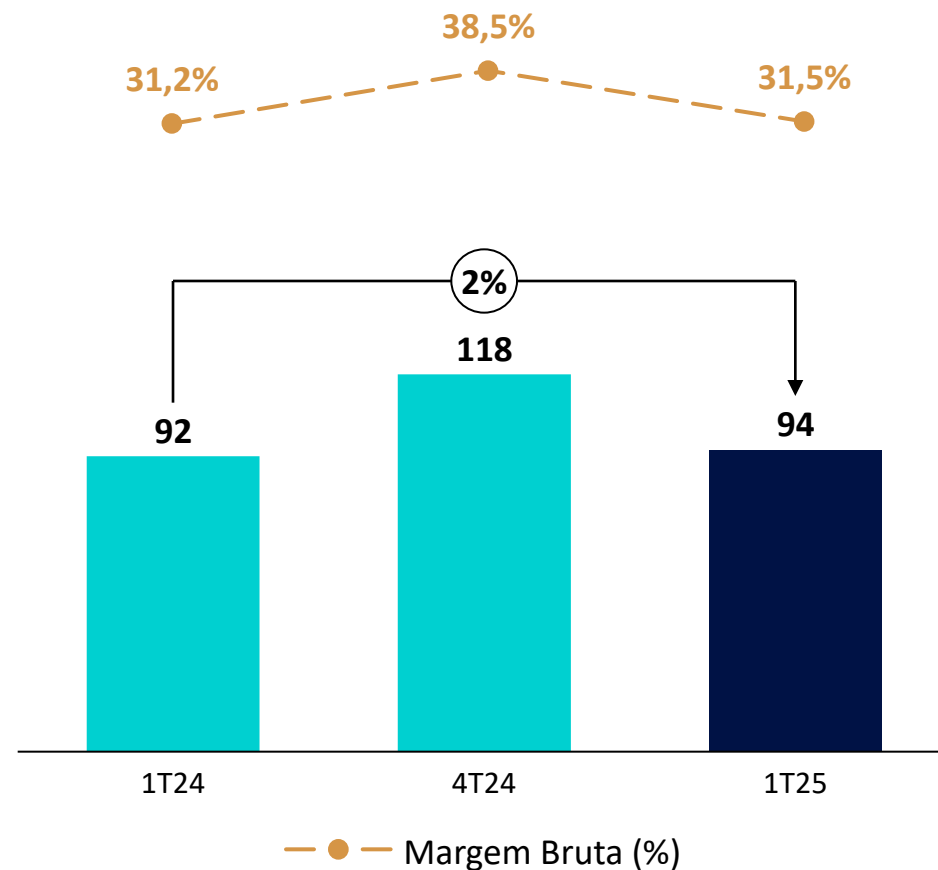
Dados Financeiros

Receita Operacional Líquida e Margem Bruta

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
R\$ milhões



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA
R\$ milhões



28,7% de Margem a apropriar ao final do 1T25

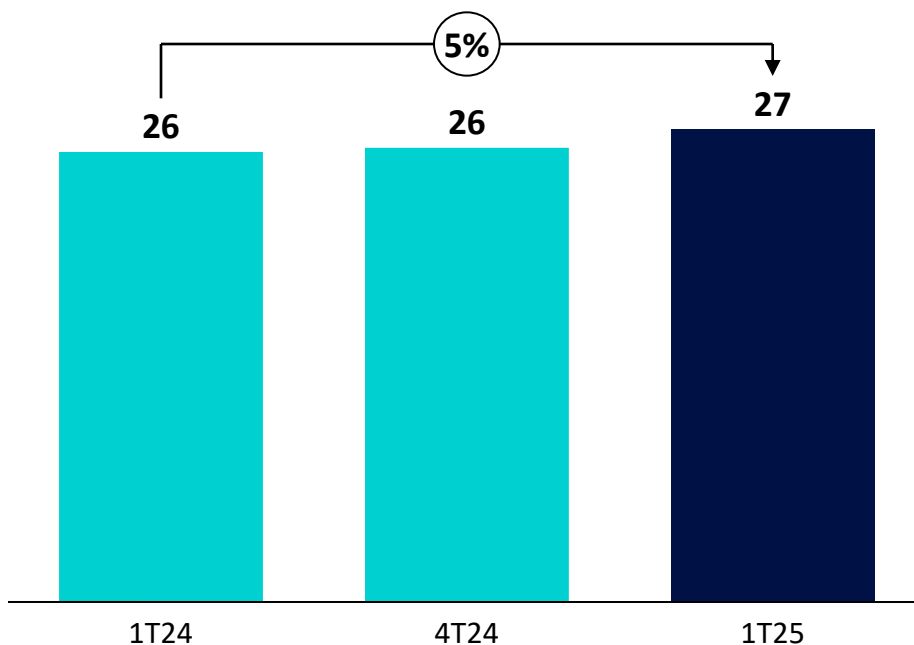
R\$ milhões	1T25	4T24	1T25 vs. 4T24
Receita a Apropriar	475,8	443,2	7,4%
Custo das unidades vendidas a Apropriar	(339,3)	(319,0)	6,4%
Resultado a Apropriar	136,5	124,2	10,0%
Margem a Apropriar	28,7%	28,0%	0,7 p.p

65% das receitas a apropriar: Alegria Patteo Mogilar; Open Mind; Patteo Vila Mariana

Despesas Gerais/Administrativas e Comerciais

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS¹

R\$ milhões



DGA/ROL

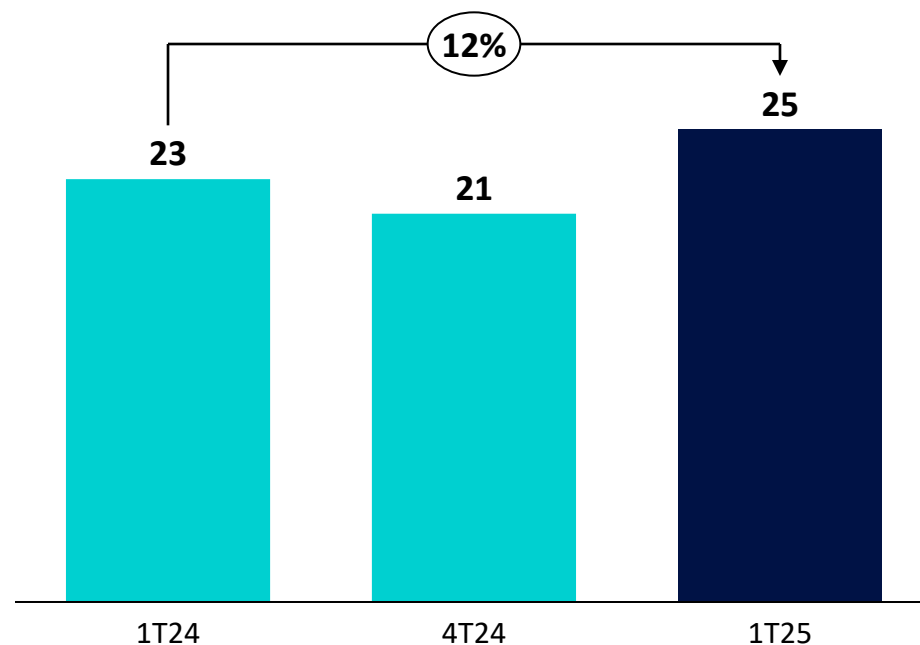
9%

9%

9%

DESPESAS COMERCIAIS

Anual - R\$ milhões



Desp.
Com./ ROL

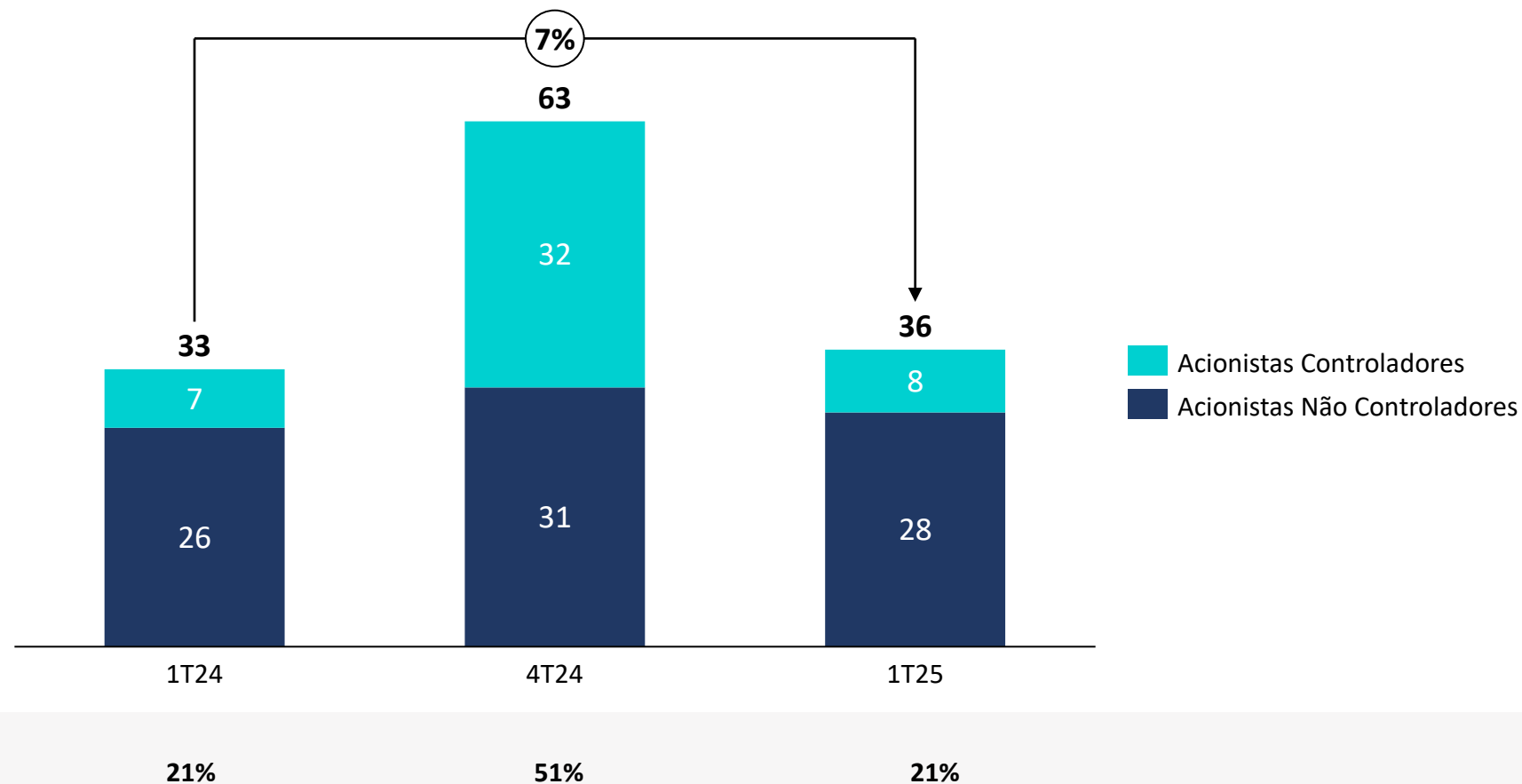
8%

7%

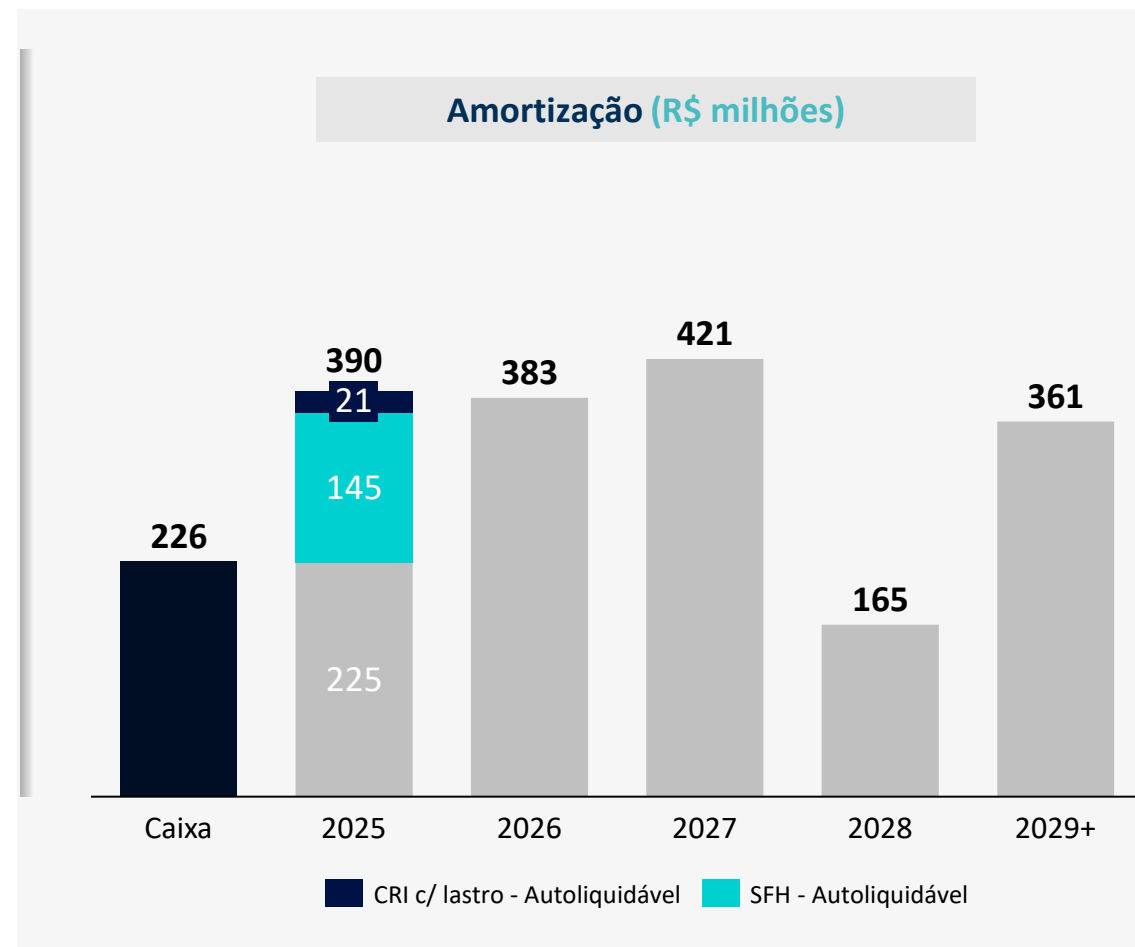
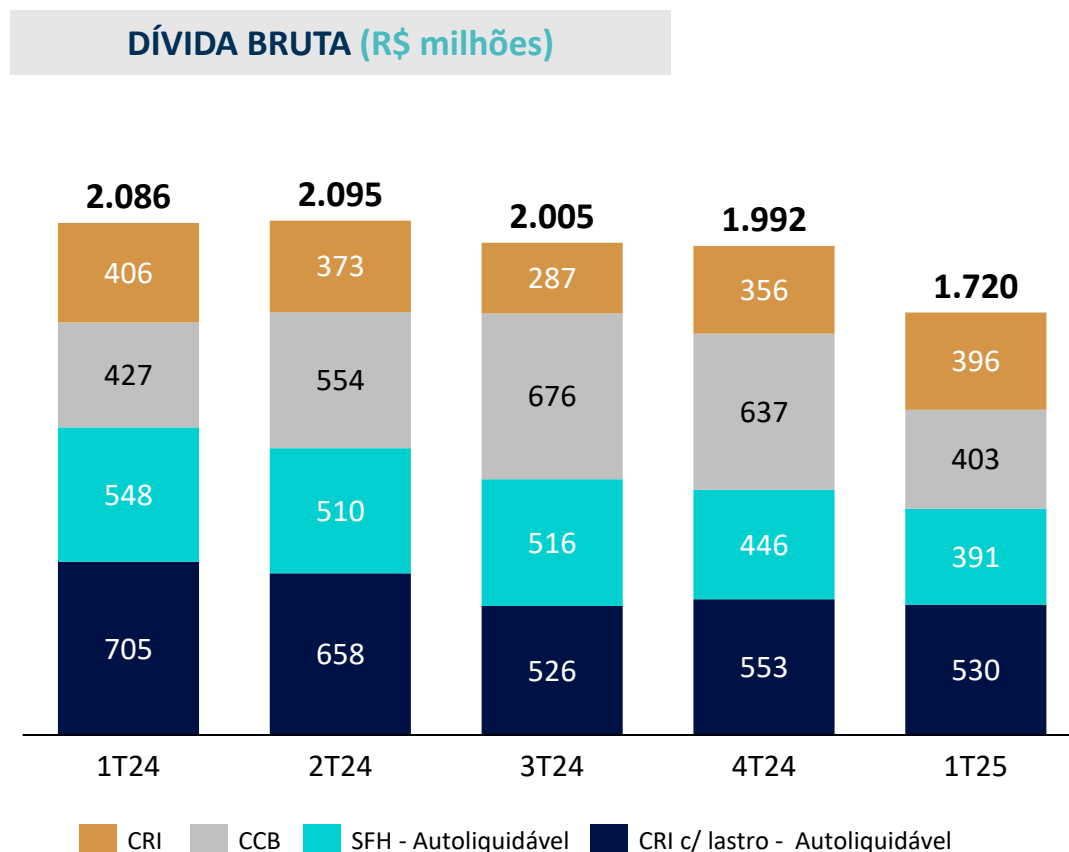
8%

1 – Despesas Gerais e Administrativas ex- Depreciação e Amortização

Lucro Líquido do controlador representa 21% do Consolidado

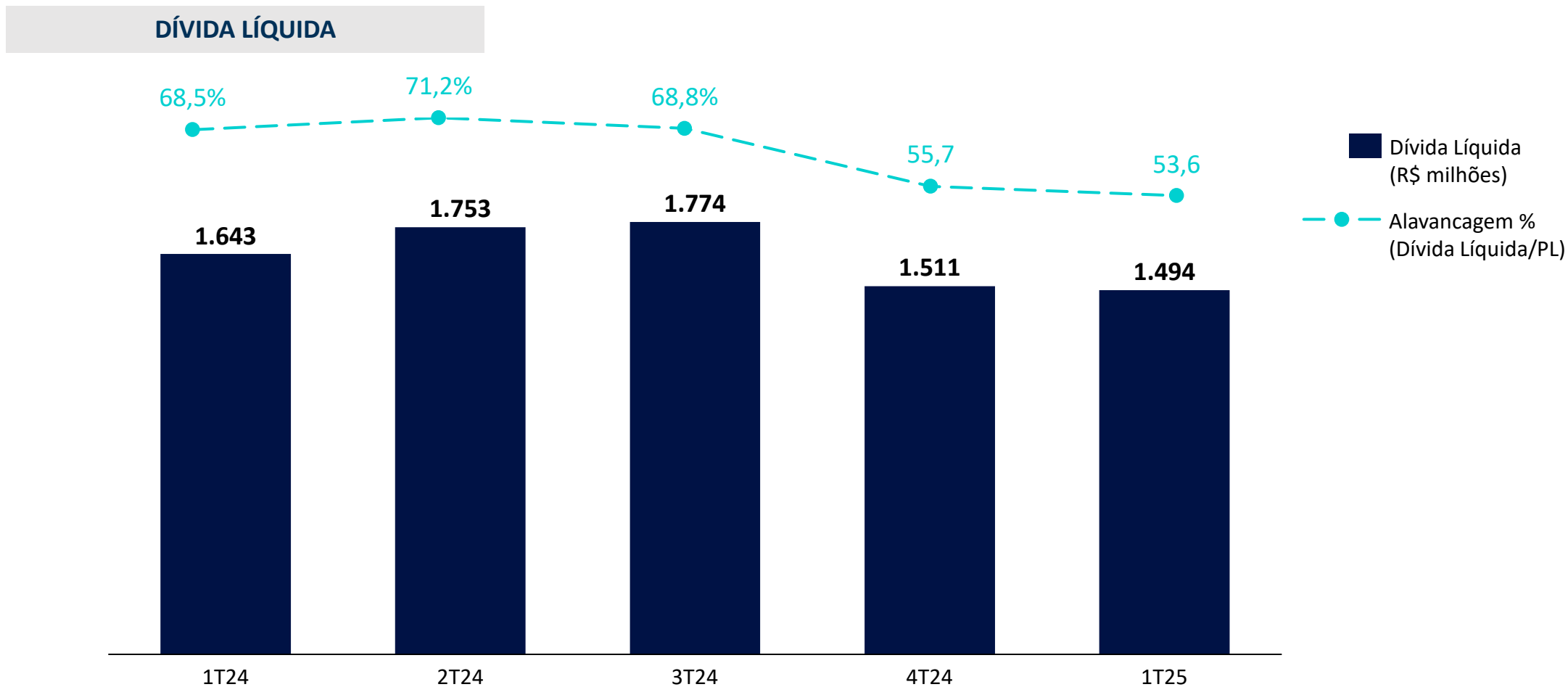


54% do endividamento total é Autoliquidável



- Dívida Bruta total de R\$ 1,7 bi – **R\$ 1,6 bi Parte Helbor (90,4%)**
- **54% da Dívida Bruta é autoliquidável** (CRI com Lastro e SFH – financiamento de obra)

Gestão ativa do endividamento com redução da alavancagem em 2,1 p.p.



Geração de Caixa Consolidada de R\$ 16 milhões no 1T25

Endividamento (R\$ Mil) - Consolidado	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Disponibilidades	443.475	342.502	230.474	480.836	225.984
Empréstimos e Financiamentos	2.086.076	2.095.182	2.004.557	1.991.678	1.720.374
Dívida Líquida - Início do período	1.645.382	1.642.601	1.752.680	1.774.083	1.510.842
Dívida Líquida - Fim do período	1.642.601	1.752.680	1.774.083	1.510.842	1.494.390
(Cash Burn) Geração de Caixa	2.781	(110.079)	(21.403)	263.241	16.452

Endividamento (R\$ Mil) Não Consolidado	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Disponibilidades	42.122	86.521	84.767	59.926	85.272
Empréstimos e Financiamentos	286.746	298.920	271.278	177.653	123.108
Dívida Líquida - Início do período	225.321	244.624	212.400	186.511	143.019
Dívida Líquida - Fim do período	244.624	212.400	186.511	143.019	89.981
(Cash Burn) Geração de Caixa	(19.302)	32.224	25.889	43.492	53.038

(Cash Burn) Geração de Caixa TOTAL	(16.521)	(77.854)	4.485	306.733	69.490
------------------------------------	----------	----------	-------	---------	--------

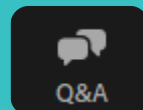
Prioridades 2025

- **Gestão comercial ativa**, com estratégias diferentes para a venda de Estoque Legado e Novo Ciclo, garantindo resultados consistentes.
- Administração eficaz do **Landbank**, potencializando novas oportunidades.
- **Entrega de 8 empreendimentos, com VGV Total de R\$1,5 bilhão**, evidenciando solidez e excelência na execução.
- **Lançamentos em pontos estratégicos da Grande São Paulo e Mogi das Cruzes**, alinhados as melhores oportunidades de mercado.
- **Disciplina na gestão de custos e na redução da alavancagem**, assegurando rentabilidade e sustentabilidade financeira.



Q&A

Para fazer perguntas: clique no ícone Q&A e escreva sua pergunta para entrar na fila.



CONTATOS DE RI

DIRETOR FINANCEIRO E DE RI

Leonardo Fuchs Piloto

RI

Lúcia César

Luís Monteiro

Bruno Vitiello



+55 (11) 3174-1211



ri@helbor.com.br | RI.HELBOR.COM.BR