

alphaville S/A

DESTAQUES 3T24 e 9M24

Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 62 milhões no trimestre e R\$ 112 milhões no acumulado de 2024

- **Evolução Vendas e otimização do estoque:**
 - As vendas brutas de estoque somaram R\$ 90 milhões no %AVLL no 3T24, representando um crescimento de 60% em relação ao 3T23, com um acumulado de R\$ 277 milhões no ano (54% acima do 9M23);
 - O VSO atingiu 17% no 3T24, contra 12% no mesmo período de 2023, encerrando o trimestre com um estoque de R\$ 565 milhões no %AVLL.
- **Entrega do empreendimento Terras Alpha Nova Esplanada:** VGV total de R\$ 117 milhões (R\$ 70 milhões %AVLL);
- **Crescimento contínuo da Receita e do Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu R\$ 190 milhões no 3T24, 56% superior ao 3T23, e R\$ 444 milhões no 9M24, 46% superior ao mesmo período de 2023;
 - Lucro Bruto de R\$ 76 milhões, crescimento de 76% versus 3T23; no acumulado do ano R\$ 176 milhões, 65% superior a 9M23 e margem bruta de 40%, 5p.p. superior a 9M23;
- **Eficiência Operacional e Redução de Despesas:** Redução de 49% nas despesas gerais e administrativas frente ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 10 milhões; já no acumulado do ano, essa redução de 31%, atingindo R\$ 33 milhões;
- **Resultado operacional:** EBITDA de R\$ 62 milhões, com margem de 32% no 3T24 versus R\$ 4 milhões no 3T23. No 9M24, EBITDA totalizou R\$112 milhões e margem de 25% versus um resultado negativo de R\$ 164 milhões em 9M23;
- **Rentabilidade da Receita REF:** Receita REF de R\$ 1 bilhão com margem de 44%;
- **Liquidez:**
 - Redução de 69% da Dívida líquida de R\$ 895 milhões no 3T23 para R\$ 281 milhões no 3T24;
 - Posição de caixa total de R\$ 261 milhões.

RELEASE
DE RESULTADOS

3T24

RELEASE DE RESULTADOS
3T24

WEBCAST 3T24

EM PORTUGUÊS

18 de novembro de 2024

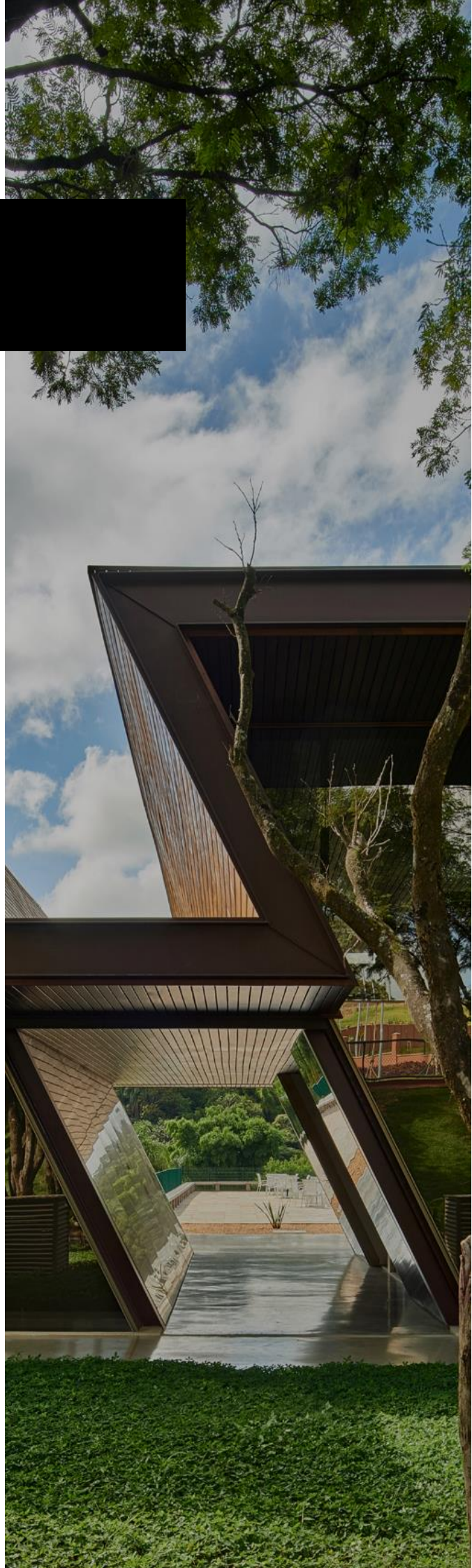
[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO EXECUTIVO	6
INDICADORES OPERACIONAIS	8
INDICADORES FINANCEIROS.....	14
GLOSSÁRIO	20
ANEXOS	23



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No terceiro trimestre de 2024, a companhia apresentou sólidos resultados operacionais, com expressivo crescimento da receita e lucro bruto, aliado a uma gestão diligente em relação a custos e despesas, reforçando seu compromisso com a busca contínua por eficiência operacional.

Com o olhar voltado especialmente para a gestão dos estoques, no 3T24 suas vendas brutas totalizaram R\$90 milhões %AVLL, apresentando um crescimento de 60% em comparação ao mesmo período de 2023. No acumulado do ano, as vendas brutas de estoque somaram R\$ 277 milhões %AVLL, 54% superiores em relação ao 9M23. Como consequência, houve uma evolução de 5 pontos percentuais na VSO do trimestre (17% em 3T24 versus 12% em 3T23), e 10 pontos percentuais no acumulado do ano (38% em 9M24 versus 28% em 9M23). Vale destacar que as vendas totais sofreram uma redução de 13%, refletindo a ausência de lançamentos no período.

Experimentamos um crescimento expressivo da receita líquida, alcançando R\$ 190 milhões no 3T24, um aumento de 56% em relação ao 3T23, fruto da evolução do andamento de obras. O Lucro Bruto atingiu R\$ 76 milhões, contra R\$ 43 milhões no mesmo período de 2023. No acumulado do ano, a companhia registrou uma receita líquida de R\$ 444 milhões, 46% acima dos R\$ 303 milhões registrados nos primeiros nove meses de 2023, e um Lucro Bruto de R\$ 176 milhões, em comparação a R\$ 107 milhões em 9M23. A Margem Bruta, por sua vez, apresentou um aumento de 5p.p., alcançando 40% em comparação a 35% em 9M23.

Realizamos a entrega do empreendimento Terras Nova Esplanada, localizado no município de Votorantim, região metropolitana de Sorocaba no estado de São Paulo, que conta com 598 lotes e VGV de R\$ 70 milhões no %AVLL, distribuídos em 614 mil m².

Destacamos também a evolução do EBITDA da companhia que registrou R\$ 62 milhões no 3T24, versus R\$ 4 milhões apresentados no mesmo período de 2023, e um aumento de 77% quando comparado com 2T24, que por sua vez registrou R\$ 34 milhões. No acumulado de nove meses, o EBITDA foi de R\$ 112 milhões, em comparação a um resultado negativo de R\$ 164 milhões. Tal evolução reforça quão acertada se encontra nossa busca pela eficiência operacional, apresentando também uma redução de 49% em despesas administrativas versus 3T23, e uma diminuição de 31% no comparativo de 9M24 com 9M23.

Como consequência de todo esse desempenho operacional e financeiro, apresentamos um lucro líquido positivo pelo terceiro trimestre consecutivo, com R\$ 11 milhões versus um resultado negativo de R\$ 120 milhões no 3T23 e 116% maior que o trimestre anterior, que foi de R\$ 5 milhões.

A receita REF se manteve no patamar de R\$ 1 bilhão, com uma margem REF de 44% e um VGV em estoque de R\$ 565 milhões, garantindo uma receita potencial a ser reconhecida de R\$ 1,5 bilhão.

No final do trimestre, a posição de caixa da empresa se manteve sólida atingindo R\$ 261 milhões, 94% maior em relação ao mesmo período do ano passado, que foi de R\$ 135 milhões. A dívida líquida¹ fechou o trimestre em R\$ 281 milhões, apresentando redução significativa de 69% ao longo dos últimos nove meses quando comparado com o ano anterior, evidenciando nosso compromisso com a disciplina financeira e a melhoria contínua da estrutura de capital.

Dessa forma, ressalta-se o nosso compromisso com a adoção de uma postura cautelosa e diligente diante dos desafios que ainda estão por vir, vale destacar que continuamos trabalhando para evolução dos indicadores econômicos, financeiros e operacionais da companhia, com foco total em entregar os melhores resultados aos nossos acionistas.

Por fim, gostaríamos de agradecer a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos nossos *stakeholders* pelo contínuo apoio.

A Administração

¹ Desconsidera securitizações de recebíveis de 4ª e 8ª emissão no valor de R\$ 63 milhões e ajuste a valor presente da debênture;



SUMÁRIO EXECUTIVO

Indicadores Operacionais

Valores em R\$ milhões, exceto quando em percentual ou indicado.

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	38	41	-7%	38	-1%	38	41	-7%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	22	23	-7%	22	0%	22	23	-7%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	0	2	-100%	0	n/a	0	5	-100%
VGV Lançado Total	0	1.547	-100%	0	n/a	0	1.898	-100%
VGV Lançado %AVLL	0	438	-100%	0	n/a	0	638	-100%
# Lotes Lançados	0	1.254	-100%	0	n/a	0	1.841	-100%
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
# Lotes Vendidos	271	321	-16%	326	-17%	833	1.287	-35%
VSO de Vendas (# Lotes)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	32%	6 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	0	56	-100%	0	n/a	0	250	-100%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	0	33	-100%	0	n/a	0	139	-100%
# Lotes Vendidos	0	118	-100%	0	n/a	0	551	-100%
VSO de Vendas (# Lotes)	n/a	13%	n/a	n/a	n/a	n/a	40%	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	239	87	173%	200	19%	580	290	100%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	56	60%	98	-9%	277	180	54%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	89	44	102%	98	-9%	275	146	88%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	0	12	-98%	0	-26%	2	34	-93%
# Lotes Vendidos	271	203	33%	326	-17%	833	736	13%
VSO de Vendas (#Lotes)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	28%	10 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGV Distratado %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	87	84	3%	91	-5%	256	283	-9%

Indicadores Financeiros

Valores em R\$ milhões, exceto quando em percentual ou indicado.

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
Lucro Bruto Ajustado	76	43	76%	57	33%	176	107	65%
Margem Bruta Ajustada	40%	35%	5 p.p.	39%	1 p.p.	40%	35%	5 p.p.
Despesas Administrativas	10	19	-49%	11	-11%	33	48	-31%
Despesas com Vendas	8	7	6%	6	41%	20	23	-15%
Outras Despesas Não Recorrentes	-4	14	n/a	6	n/a	10	202	-95%
<i>Venda subsidiária (SPE's 2018-)</i>	0	0	n/a	0	n/a	0	176	-100%
<i>Operações Destinadas à Venda</i>	0	0	n/a	0	n/a	3	0	n/a
<i>Contingências</i>	-6	14	n/a	4	n/a	1	23	-94%
<i>Outros</i>	3	0	3401%	2	48%	5	4	34%
EBITDA	62	4	1527%	35	77%	112	-164	n/a
<i>Margem EBITDA (%)</i>	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	25%	n/a	25 p.p.
EBITDA ajustado	61	4	1523%	35	75%	115	11	931%
<i>Margem EBITDA ajustado(%)</i>	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	26%	4%	23 p.p.
Resultado Financeiro	-41	-73	n/a	-23	n/a	4	-196	n/a
Resultado Líquido	11	-120	n/a	5	116%	68	-421	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	6%	n/a	6 p.p.	3%	3 p.p.	15%	n/a	15 p.p.
Resultado Líquido ajustado	10	-75	n/a	5	95%	71	-201	n/a
<i>Margem Líquida ajustada(%)</i>	5%	n/a	5 p.p.	4%	2 p.p.	16%	n/a	16 p.p.
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	-28	-3	n/a	3	n/a	-30	18	n/a
Dívida Bruta²	542	1.030	-47%	502	8%	542	1.030	-47%
Dívida Líquida	281	895	-69%	208	35%	281	895	-69%

² Desconsidera securitizações de recebíveis de 4ª e 8ª emissão no valor de R\$ 63 milhões e ajuste a valor presente da debênture;

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank³

(R\$ bilhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Landbank Total	38	41	-7%	38	-1%	38	41	-7%
Landbank %AVLL	22	23	-7%	22	0%	22	23	-7%

- O landbank da Alphaville é composto por terrenos destinados ao potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados amparados por contratos de parceria;
- A Alphaville tem no 3T24 uma posição de LandBank total de R\$ 38 bilhões, sendo R\$ 22 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior

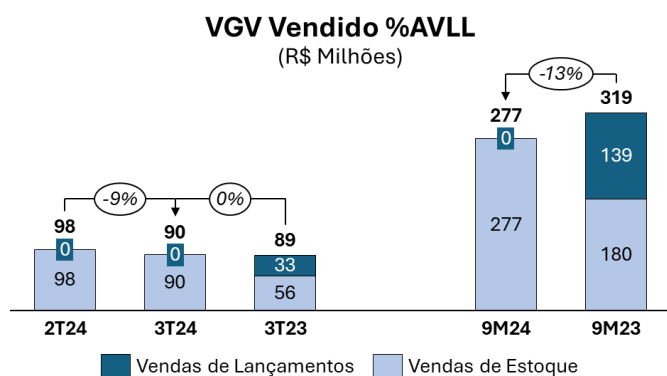
Lançamentos

No terceiro trimestre deste ano, a Companhia não lançou projetos, no entanto, estamos trabalhando nos lançamentos planejados para o ano. Nosso objetivo é garantir que esses lançamentos ocorram no melhor momento de mercado possível, alinhados com as demandas, e dentro dos padrões de qualidade que são característicos da marca Alphaville. Reforçamos que a companhia não divulga *guidance*.

³ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
# Lotes Vendidos	271	321	-16%	326	-17%	833	1.287	-35%
VSO de Vendas (# Lotes)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	32%	6 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	0	56	-100%	0	n/a	0	250	-100%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	0	33	-100%	0	n/a	0	139	-100%
# Lotes Vendidos	0	118	-100%	0	n/a	0	551	-100%
VSO de Vendas (# Lotes)	n/a	13%	n/a	n/a	n/a	n/a	40%	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	239	87	173%	200	19%	580	290	100%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	56	60%	98	-9%	277	180	54%
# Lotes Vendidos	271	203	33%	326	-17%	833	736	13%
VSO de Vendas (#Lotes)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	28%	10 p.p.



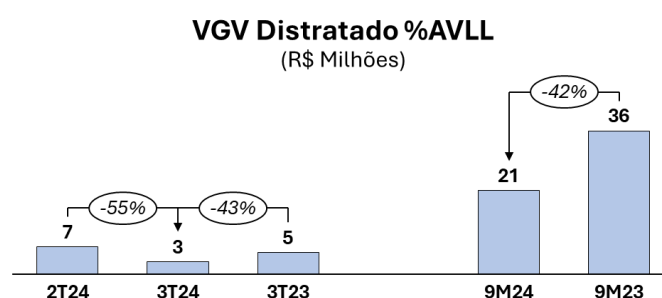
- As vendas de estoque no trimestre foram de R\$ 90 milhões no % AVLL, sendo 60% superior ao mesmo trimestre do ano anterior e 9% inferior ao trimestre anterior. No 9M24, as vendas de estoque registraram um aumento de 54% versus o mesmo período de 2023. Ao considerar a visão acumulada das vendas totais, o 9M24 foi 13% inferior em relação ao 9M23, decorrente da ausência de lançamentos no período;

- Em termos de VSO, houve uma evolução de 5 pontos percentuais na VSO do trimestre (17% em 3T24 versus 12% em 3T23), e 10 pontos percentuais no acumulado do ano (38% em 9M24 versus 28% em 9M23);

Distratos

(R\$ milhões / #Lotes)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Lotes Distratados (# Lotes)	11	26	-58%	27	-59%	65	174	-63%
Lotes Revendidos (# Lotes)	10	23	-57%	23	-57%	50	125	-60%
% Revenda / Distratos	91%	88%	3 p.p.	85%	6 p.p.	77%	72%	6 p.p.

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 3 milhões, uma queda de 55% frente ao trimestre anterior e 43% inferior ao 3T23. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 21 milhões, 42% inferior ao mesmo período do ano anterior.



Cancelamento de Projeto

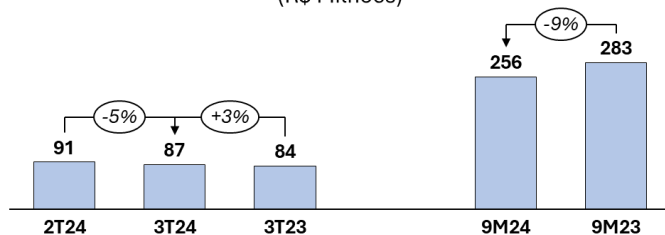
O mercado imobiliário na região Aracajú não respondeu como o esperado ao modelo de comercialização dos projetos Alphaville (Parcelamento máximo de 36 meses com alienação fiduciária), o que impactou diretamente a demanda pela aquisição de lotes. Diante deste cenário, optamos pela desistência da incorporação do projeto Alphaville Aracajú.

O empreendimento tinha VGV de R\$ 149 milhões no %AVLL, VSO acumulada de 20% após aproximadamente um ano de seu lançamento e as obras ainda não iniciadas. O impacto contábil nos resultados do período é de R\$ 1,2 milhão. Operacionalmente houve baixa de R\$ 25,8 milhões na carteira de recebíveis e R\$ 84 milhões da posição de estoque.

Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
VGV Distratado %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	87	84	3%	91	-5%	256	283	-9%

Venda Líquida %AVLL
(R\$ Milhões)

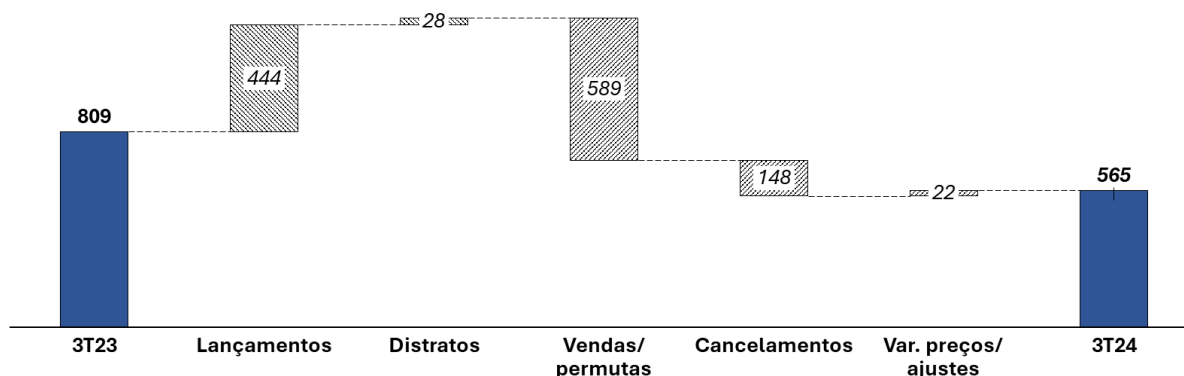


- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o terceiro trimestre registrou vendas líquidas no mesmo patamar do mesmo período do ano anterior, já o acumulado do ano foi 9% inferior em relação ao 9M23, devido a ausência de lançamentos no ano.

Estoque

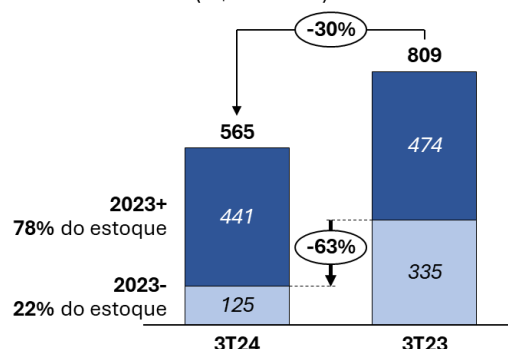
(R\$ milhões/#Lotes)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	565	809	-30%	784	-28%	565	809	-30%
Empreendimentos 2023	441	474	-7%	629	-30%	441	474	-7%
Empreendimentos 2022	81	260	-69%	110	-26%	81	260	-69%
Empreendimentos 2019 a 2021	19	39	-51%	20	-6%	19	39	-51%
Empreendimentos 2018-	25	37	-31%	25	1%	25	37	-31%
Estoque EoP (#Lotes)	1.346	2.407	-44%	1.853	-27%	1.346	2.407	-44%
Empreendimentos 2023	861	980	-12%	1.241	-31%	861	980	-12%
Empreendimentos 2022	380	344	10%	500	-24%	380	344	10%
Empreendimentos 2019 a 2021	89	185	-52%	97	-8%	89	185	-52%
Empreendimentos 2018-	16	41	-61%	15	7%	16	41	-61%
Lotes Residenciais	1.218	2.223	-35%	1.710	-15%	1.218	2.223	-35%
Lotes Comerciais e Multi	128	184	-30%	143	-10%	128	184	-30%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	271	203	33%	326	-17%	833	203	13%

Estoque EoP %AVLL
(R\$ milhões)



- O estoque ao final do 3T24 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 565 milhões %AVLL;
- Em comparação com o trimestre anterior nota-se uma redução de 28% do número de lotes em estoque, e uma redução de 30% frente ao mesmo período do ano anterior;
- A posição de estoque foi impactada também pelo cancelamento do Alphaville Aracajú, conforme gráfico acima;

Abertura Safras Estoque %AVLL
(R\$ Milhões)



Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari / ES	58	Realizada em 1T24
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa / PR	449	Realizada em 1T24
Terras Alpha Cascavel	Cascavel / PR	599	Realizada em 2T24
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim / SP	598	Realizada em 3T24
Obras em Andamento			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2024
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2024
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027

Terras Alpha Nova Esplanada

Em agosto deste ano ocorreu a Assembleia Geral Ordinária (AGO) que consolidou a entrega do Terras Alpha Nova Esplanada. Lançado em dezembro de 2020, é o quinto residencial entregue no município de Votorantim, região metropolitana de Sorocaba no estado de São Paulo. Após 4 empreendimentos Alphaville, este foi o primeiro produto Terras.

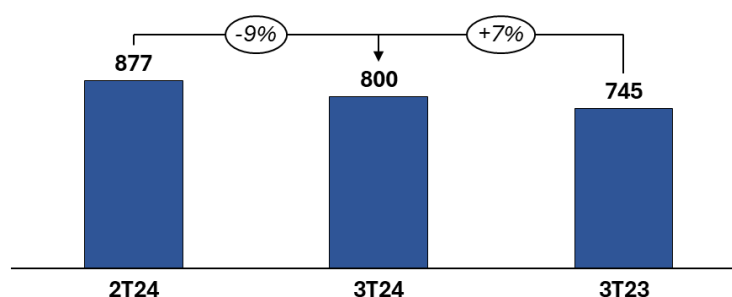
O residencial consolida a presença da companhia em Votorantim contendo 614.176,38 m² de área total, 598 lotes residenciais e 2 lotes de uso misto. São 180mil m² de área verdes preservadas e edificações como portaria, bloco de apoio e clube house com um programa completo

Terras Alpha Nova Esplanada tem VGV total de R\$ 117 milhões (R\$ 70 milhões %AVLL), e na sua entrega tem todos os seus lotes vendidos.

Carteira de Recebíveis⁴

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Carteira de Recebíveis	800	745	7%	877	-9%	800	745	7%

- Ao término do 3T24, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 800 milhões, 7% superior ao mesmo período do ano anterior e 8% inferior ao trimestre anterior.



⁴ Considera-se a carteira de recebíveis total, registrada em balanço e composta por contas a receber de clientes (curto e longo prazo) e receita de vendas a apropriar, subtraído do montante proveniente de adiantamento de clientes.

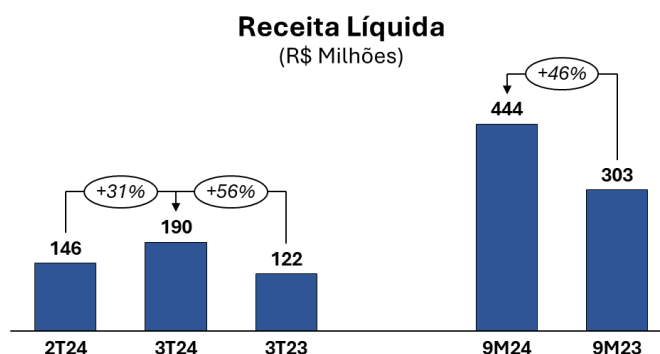
INDICADORES FINANCEIROS



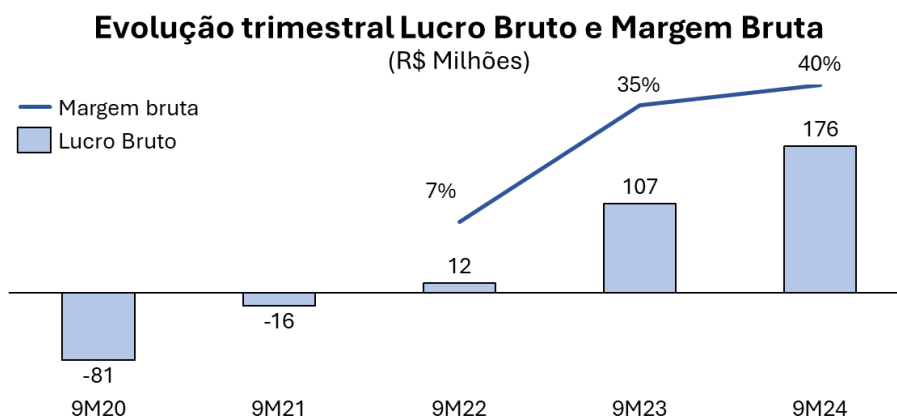
Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Receita Líquida	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
Lucro Bruto	74	43	72%	57	29%	174	106	64%
Juros Capitalizados	0	0	n/a	0	n/a	0	-0	n/a
Amortização de Mais Valia	0	0	-98%	0	-64%	0	1	-94%
Custo Financeiro	2	0	n/a	0	n/a	2	0	n/a
Lucro Bruto ajustado	76	43	76%	57	33%	176	107	65%
Margem Bruta Ajustada	40%	35%	5 p.p.	39%	1 p.p.	40%	35%	5 p.p.

- A receita líquida total da Companhia no acumulado anual alcançou R\$ 444 milhões, marcando um aumento de 46% em relação ao mesmo período de 2023, que registrou R\$ 303 milhões. Na visão trimestral obtivemos uma receita líquida no 3T24 que foi 56% superior ao 3T23 e 31% superior ao trimestre anterior;



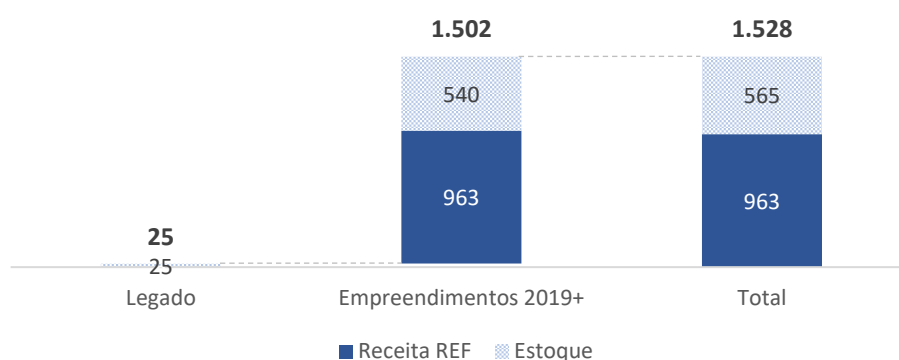
- O lucro bruto apresentou um aumento de 65% no acumulado anual, alcançando R\$ 176 milhões no 9M24, comparado com os R\$ 107 milhões registrados no 9M23;
- A margem bruta da Companhia atingiu 40% no 9M24, em comparação com 35% no 9M23, principalmente devido à maior apropriação de receita nos projetos 2019+.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 3T24, cerca de R\$ 1 bilhão com margem REF de 44%.

Ao considerarmos a receita a apropriar total e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui receita potencial a apropriar de R\$ 1,5 bilhão nos próximos anos.

Receita Bruta Potencial a Apropriar (R\$ Milhões)



POC

100%

59%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Despesas Administrativas	10	19	-49%	11	-11%	33	48	-31%
% Despesas/Vendas	4%	10%	-6,2 p.p.	6%	n/a	6%	8%	-2,4 p.p.

- No 3T24, as despesas administrativas totalizaram R\$ 10 milhões, refletindo uma redução de 49% em termos nominais em comparação com o 3T23.
- Na visão acumulada observa-se uma redução de 31% frente ao mesmo período do ano anterior;
- Essas reduções, combinadas com a absorção da inflação no período, demonstram os resultados dos esforços contínuos em ganhar eficiência.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Despesas com Vendas	8	7	6%	6	41%	20	23	-15%
Vendas totais (VGV Vendido)	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
% Despesas/Vendas	3%	5%	-1,9 p.p.	3%	n/a	3%	4%	-0,9 p.p.

- No 9M24 as despesas com vendas somaram R\$ 20 milhões e no 9M23 somaram R\$ 23 milhões, queda de 15 %. Novamente demonstrando os esforços contínuos em ganho de eficiência.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais

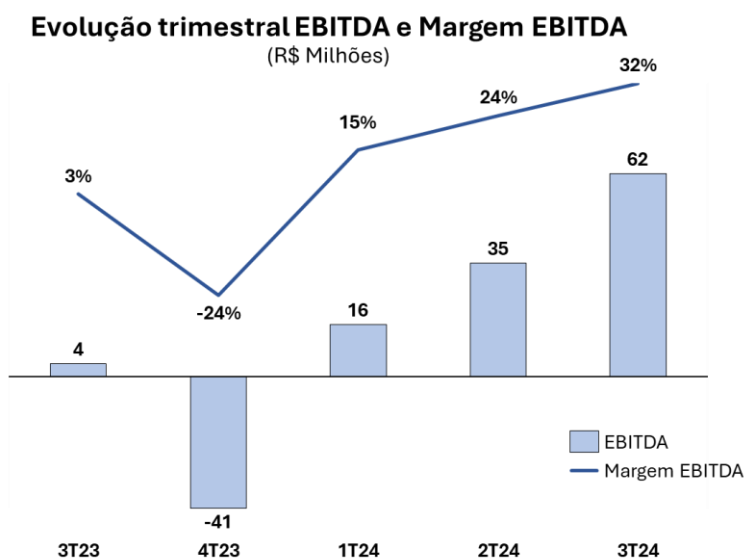
(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	-4	14	n/a	6	n/a	10	202	-95%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	0	0	n/a	0	n/a	0	176	-100%
Operações Destinadas à Venda	-0	0	n/a	0	n/a	3	0	n/a
Contingências	-6	14	n/a	4	n/a	1	23	-94%
Outros	3	0	3401%	2	48%	5	4	34%

- No 3T24, as despesas não recorrentes foram impactadas principalmente pela reversão de contingência de R\$ 6 milhões do período. No acumulado do ano totalizou uma despesa de R\$ 10 milhões, apresentando uma redução de 95% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

EBITDA

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Receita Líquida	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
EBITDA	62	4	1527%	35	77%	112	-164	n/a
Margem EBITDA (%)	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	25%	n/a	25 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 3T24 atingiu um resultado de R\$ 62 milhões versus R\$ 4 milhões no 3T23, além disso vale citar a margem, que atingiu 32%.
- Ao observar o histórico ao lado, nota-se que a companhia tem apresentado melhoria trimestre após trimestre, atingindo no 9M24 a marca de R\$ 112 milhões com margem de 25%, bem acima do ano anterior.



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Resultado Financeiro	-41	-73	n/a	-23	n/a	4	-196	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 9M24 soma R\$ 4 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 196 milhões no 9M23, melhora de R\$ 200 milhões.
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no mês de janeiro e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Resultado Líquido	11	-120	n/a	5	116%	68	-421	n/a
Margem Líquida (%)	6%	n/a	6 p.p.	3%	3 p.p.	15%	n/a	15 p.p.

- A Companhia no 9M24 apresentou um resultado líquido de R\$ 68 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 421 milhões no mesmo período do ano anterior.

- O resultado é reflexo da melhoria contínua de performance dos empreendimentos 2019+, reestruturação da dívida e entrada de capital.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-28	-3	n/a	3	n/a	-30	18	n/a

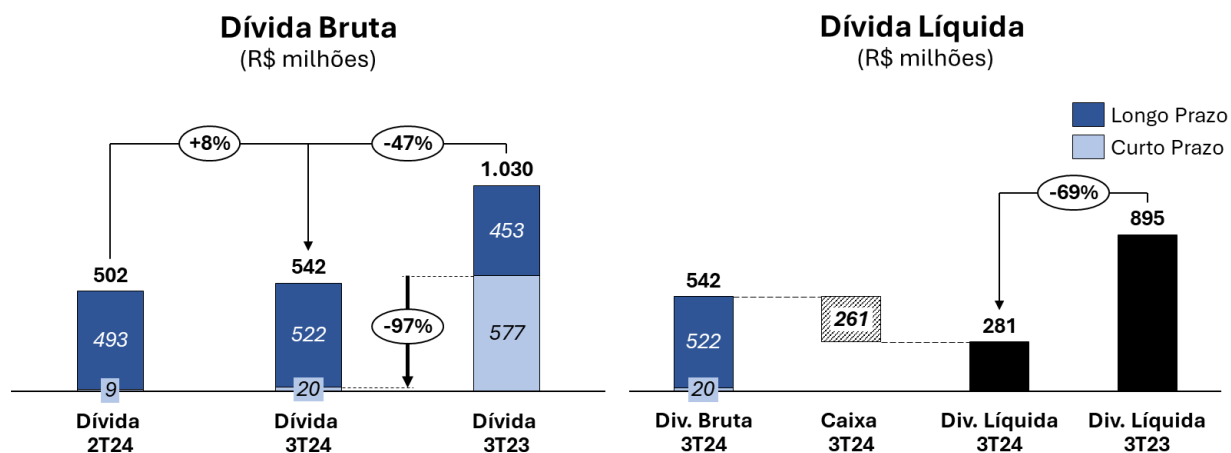
- Com aceleração no andamento das obras no trimestre, a Companhia apresentou consumo de caixa operacional de R\$ 28 milhões. Na visão acumulada apresentou consumo de R\$ 30 milhões.

Endividamento⁵

(R\$ milhões)	3T24	3T23	Var (%)	2T24	Var (%)	9M24	9M23	Var (%)
Dívida Bruta sem securitizações	542	1.030	-47%	502	8%	542	1.030	-47%
Disponibilidade de Caixa	261	135	94%	294	-11%	261	135	94%
Dívida Líquida	281	895	-69%	208	35%	281	895	-69%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 3T24 somou R\$ 542 milhões, 47% inferior ao registrado no 3T23. A posição de caixa ao final do 3T24 foi de R\$ 261 milhões, 94% superior ao ano anterior. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 281 milhões de dívida líquida, sendo ela 69% inferior ao reportado no ano anterior.
- Assim como citado anteriormente, as variações são decorrentes da reestruturação da dívida corporativa e da entrada de capital assinados em dezembro de 2023 e efetivados em janeiro de 2024.

⁵ Desconsidera securitizações de recebíveis de 4ª e 8ª emissão no valor de R\$ 63 milhões e ajuste a valor presente da debênture;





GLOSSÁRIO

Abaixo apresentamos os principais conceitos que devem ser utilizados como base para interpretação das informações contidas no release.

Landbank

A Alphaville conta com parcerias desenvolvidas com os proprietários de terras para compor seu banco de terrenos (“*landbank*”). Possuímos um vasto *landbank* estrategicamente posicionado em 4 regiões do Brasil (Nordeste, Sudeste, Centro-Oeste e Sul) em razão das parcerias firmadas com terreiros. No modelo contratual de parceria praticado pela Companhia, o proprietário da área contribui com o terreno e a Alphaville fica responsável pelos trabalhos e custos de desenvolvimento do projeto, construção e comercialização. Dessa forma, não realizamos desembolso para aquisição de áreas, o que elimina o custo de carregamento dos terrenos e nos permite ter diversos projetos de diferentes maturações em território nacional.

Vendas

No setor imobiliário o conceito de vendas muitas vezes é descasado do conceito de receita e geração de caixa: enquanto as vendas referem-se ao somatório dos valores de cada contrato firmado no período em questão, a receita é calculada através do “PoC” (Percentual de Conclusão, equivalente ao percentual de andamento financeiro da obra), ou seja, a receita é reconhecida à medida em que a obra vai sendo executada. Dessa forma, ainda que um lançamento seja muito bem-sucedido com elevadas vendas nos primeiros meses, o reflexo dessas vendas na receita ocorrerá apenas posteriormente, conforme a evolução da obra.

Distrato

Trataremos no anexo do detalhamento do mecanismo de distratos e Alienação Fiduciária, bem como impacto nos contratos de venda de lotes.

Estoque

O Estoque EoP (“*End of Period*”) corresponde ao estoque ao final do período, ou seja, após cômputo de todas as vendas realizadas em determinado período e considerado o retorno de lotes distratados. O estoque da Companhia é dividido entre os produtos Terras Alpha e Alphaville. O conceito de estoque contábil, conforme apresentado nas demonstrações financeiras, é estimado pelo custo de aquisição e/ou produção do lote). Neste relatório apresentamos o estoque medido gerencialmente, calculado com base nas referências de valor de venda dos lotes.

Entrega de Obra

A entrega de obra é caracterizada quando de sua conclusão, acompanhada de todas as licenças e alvarás necessários para a operação do empreendimento, tais como o TVO (Termo de Verificação de Obra), LO (Licença de Operação), aceites das redes de água e esgoto, entre outros documentos emitidos pelos órgãos e concessionárias competentes.

Receita Bruta e Receita Líquida

A receita da Companhia é calculada através da sistemática do “PoC” (Percentual de Conclusão, equivalente ao percentual de andamento financeiro da obra), que prevê o reconhecimento das receitas provenientes de vendas ocorre à medida da evolução das obras.

A Receita Bruta da Companhia considera a venda de lotes e a prestação de serviços. Os distratos e respectivas provisões de distratos são considerados dedutores da receita bruta, assim como os impostos sobre a receita. A Companhia provisiona provisões de distratos e as reavalia periodicamente, implicando eventuais estornos de provisão ou novas deduções.

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

O Lucro Bruto ajustado desconsidera os Juros Capitalizados e Amortização de Mais Valia da linha de custos. A margem bruta ajustada, por sua vez, é calculada pela divisão do lucro bruto ajustado pela receita líquida.

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

As despesas administrativas da Companhia incluem, em maior parte, despesas com folha de pagamento, aluguéis e condomínios, despesas relacionadas à informática e tecnologia da informação e despesas com depreciação e amortização.

As despesas com vendas da Companhia incluem despesas com marketing, corretagem e todas as demais despesas relacionadas ao processo de venda dos produtos da Alphaville.

As despesas não recorrentes incluem, em maior parte, contingências e provisão para contingências.

Geração de Caixa Operacional

A Geração de Caixa Operacional é composta pelo fluxo de caixa proveniente de atividades operacionais acrescido dos proventos das operações de cessão de recebíveis e repasses para bancos e/ou fundos de crédito e imobiliários.

Endividamento

A dívida líquida corresponde à posição de dívida ao final do período deduzida da posição de caixa e equivalentes de caixa no mesmo período.

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

São hipóteses de resolução do contrato de compra e venda, cessão ou promessa de cessão de loteamento (a) o inadimplemento do adquirente (resolução por inadimplemento) ou (b) sua decisão pelo desfazimento do contrato (distrato).

Dependendo do tipo de contrato que formaliza a venda do imóvel, a resolução tem impactos distintos para cliente e incorporador e, conseqüentemente, gera incentivos diferentes no que diz respeito ao encerramento da relação jurídica.

A carteira de recebíveis da Alphaville é composta por dois tipos de contratos:

- Contratos com Alienação Fiduciária (AFs), utilizados a partir dos lançamentos de 2019;
- Compromissos de Venda e Compra (CVCs), utilizados até os lançamentos de 2017.

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

Os contratos com alienação fiduciária são regidos pela Lei n. 9514/97, a mesma legislação utilizada amplamente pelo sistema financeiro nacional no financiamento imobiliário. Sob essa lei, o cliente, em tese, não pode distratar o lote, pois, além de inaplicável o regime da Lei 13.786/18, nessa modalidade de garantia, a propriedade é transferida ao cliente no momento da assinatura do contrato, e dada em garantia do seu financiamento.

Em caso de inadimplência do comprador, é permitida ao financiador levar o lote a leilão para ser ressarcido. Quando não há comprador no leilão, o bem retorna ao financiador sem necessidade de qualquer pagamento ao devedor inadimplente, que, no limite, perde todo o valor já desembolsado nos termos do contrato.

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

Os contratos CVC são instrumentos nos quais o vendedor promete entregar o bem, e o comprador promete adquiri-lo. Em dezembro 2018, foi aprovada a Lei 13.786/18, que regulamenta a resolução do contrato por inadimplemento do comprador ou por sua solicitação (distrato). Em qualquer das hipóteses, a desenvolvedora deve devolver ao cliente o valor até então recebido, podendo ser deduzidos:

- Os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel;
- O montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10%);
- Os encargos moratórios relativos às prestações pagas em atraso pelo adquirente;

- Os débitos de impostos sobre a propriedade predial e territorial urbana, contribuições condominiais, associativas, bem como tributos, custas e emolumentos incidentes sobre a restituição e/ou rescisão;
- Comissão de corretagem, desde que integrada ao preço do lote.

O saldo deverá ser restituído em 12 parcelas, e o primeiro pagamento deve ocorrer (a) se o loteamento estiver em obras, em até 180 (cento e oitenta) dias contados da data de entrega contratada, e (b) se com obras concluídas, em até 12 meses da formalização da resolução contratual.

Contabilização

Em casos de desfazimento (distrato) de contratos com Compromissos e Compra e Venda (CVCs), há o estorno da receita e do custo reconhecidos da unidade distratadas, a reversão das provisões de distratos e PCLD equivalentes e reconhecimento da receita referente à parcela do valor pago pelo cliente retida pela Companhia. Nos casos de retomada do imóvel através de leilão, o que se aplica nos Contratos com Alienação Fiduciária, não há estorno da receita e custo apropriados, mas apenas a devolução da parcela obtida em leilão que exceder o valor da dívida do cliente

Modelo de Negócios Alphaville

Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville a satisfação de seus clientes está sempre em primeiro lugar, o que proporciona um olhar inovador e uma rápida tomada de decisões diante de um cenário de mudanças.

O modelo de negócio que sustenta esta história de sucesso está baseado na atuação direta da Companhia em todas as etapas associadas ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário: (i) identificação de vetores de expansão das cidades e com alto potencial de demanda; (ii) busca de terrenos que atendam às características do potencial projeto; (iii) negociação de contratos de parceria com proprietários dos terrenos; (iv) desenvolvimento do produto e obtenção de licenças, alvarás e autorizações relacionadas ao projeto; (v) contratação e gestão das atividades de construtoras responsáveis pelas obras até a entrega para os clientes; (vi) realização de marketing e vendas dos lotes; (vii) financiamento aos clientes; e (viii) gestão do relacionamento comercial e financeiro com os clientes até a quitação da compra e com os proprietários dos terrenos e sócios até a finalização do empreendimento.

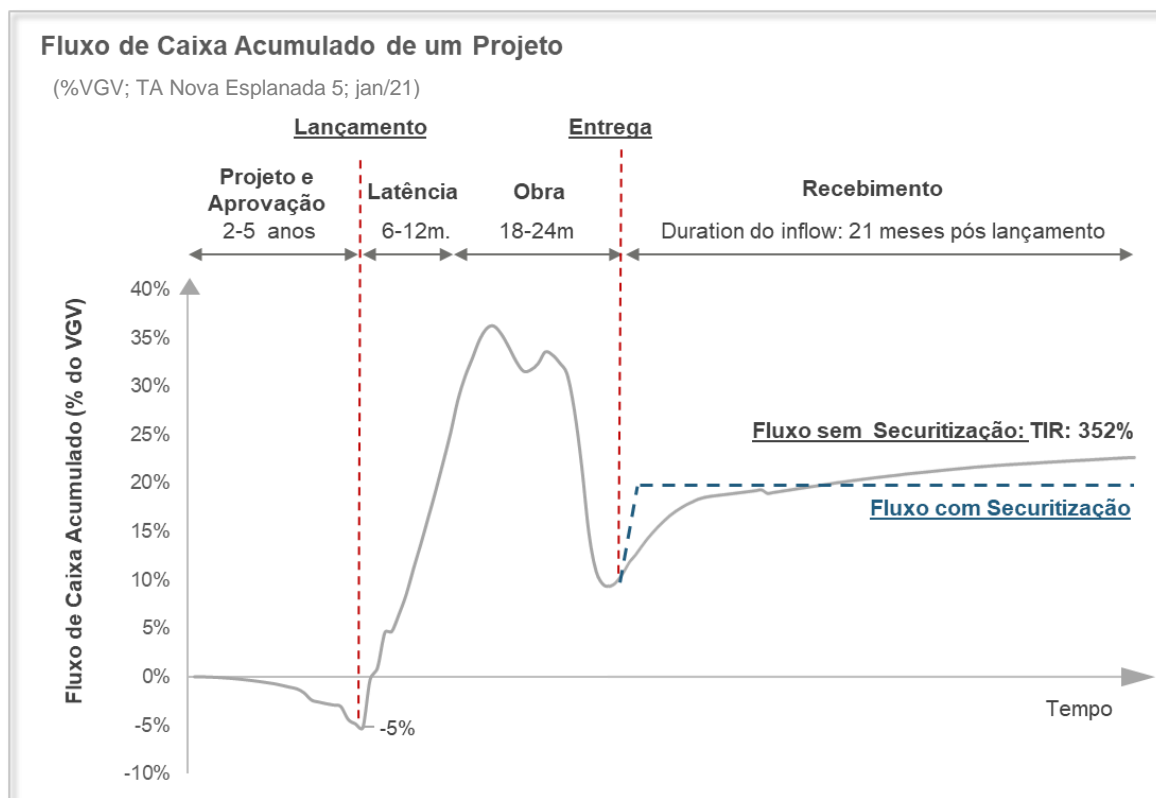
Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. Desta forma, a Companhia não realiza desembolso em dinheiro para aquisição de terrenos e, após os respectivos lançamentos, utiliza o caixa proveniente das vendas para financiar uma significativa parcela dos custos de desenvolvimento e construção.

A profunda recessão vivida pelo país, sobretudo nos anos de 2015 a 2017, causou severos impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de várias lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, visando equacionar os efeitos causados pela crise e preparar a Companhia para um novo ciclo de crescimento sustentado.

Entre as medidas e diretrizes adotadas podemos destacar (i) o foco em mercados robustos; (ii) os lançamentos com baixa exposição de caixa e; (iii) as vendas com prazos mais curtos e (iv) previsão contratual de alienação fiduciária.

O gráfico abaixo apresenta o fluxo de caixa de um projeto lançado recentemente, incorporando as medidas adotadas para fortalecer o modelo de negócio. Nesse exemplo é possível visualizar que a exposição de caixa do projeto fica limitada aos investimentos iniciais para o desenvolvimento do empreendimento (produto, aprovação e licenciamento, marketing e ações comerciais) e que o caixa inicial das vendas é suficiente para custear toda a obra. Vale ressaltar ainda que a combinação das medidas adotadas gera

vendas e recebíveis de melhor qualidade e propicia oportunidades de operações de cessão e/ou securitização de recebíveis, mitigando riscos e encurtando o ciclo de caixa dos empreendimentos.



A fim de facilitar a compreensão dos resultados correntes e prospectivos da Companhia, tomamos a iniciativa de reportar também algumas informações e indicadores separando os resultados dos projetos lançados até 2018 daqueles lançados a partir dessa data. Ao longo do reporte, fizemos a distinção utilizando a nomenclatura “2018-”, para projetos lançados até 2018 e “2019+” para projetos lançados após 2019 e já no modelo de negócio aprimorado.

Acreditamos que, ao apresentar alguns indicadores também dessa forma, será possível entender com maior clareza o atual modelo de negócio da Companhia (2019+), no qual a exposição de caixa é minimizada e o risco de distrato é substancialmente mitigado pela utilização de alienação fiduciária nos contratos de venda e compra.

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo lenne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

alphaville S/A

3Q24 and 9M24 HIGHLIGHTS

Alphaville reaches an EBITDA of R\$ 62 million for the quarter and R\$ 112 million YTD in 2024

- **Evolution of Sales and optimization of inventory:**
 - Gross sales of inventories amounted to R\$ 90 million in %AVLL for the 3Q24, a 60% growth compared to the 3Q23, and amounted to R\$ 277 million YTD (up by 54% from the 9M23);
 - SoS reached 17% for the 3Q24, compared to 12% for the same period of 2023, ending the quarter with inventory amounting to R\$ 565 million in %AVLL.
- **Delivery of the venture Terras Alpha Nova Esplanada:** Total PSV of R\$ 117 million (R\$ 70 million %AVLL);
- **Continuous growth in Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of R\$ 190 million for the 3Q24, up by 56% from the 3Q23, and R\$ 444 million for the 9M24, up by 46% from the same period of 2023;
 - Gross Profit of R\$ 76 million, up by 76% from the 3Q23; and of R\$ 176 million YTD, up by 65% from the 9M23, and gross margin of 40%, up by 5p.p. from the 9M23;
- **Operational Efficiency and Reduction in Expenses:** Reduction by 49% YoY in general and administrative expenses, reaching R\$ 10 million; in the YTD, the reduction stood at 31%, reaching R\$ 33 million;
- **Operating income:** EBITDA of R\$ 62 million, with margin of 32% for the 3Q24, compared to R\$ 4 million for the 3Q23. In the 9M24, EBITDA amounted to R\$ 112 million and the margin stood at 25%, compared to a negative EBITDA of R\$ 164 million for the 9M23;
- **Profitability and Deferred Revenue:** Deferred revenue of R\$ 1 billion with margin of 44%;
- **Liquidity:**
 - Reduction by 69% in Net Debt from R\$ 895 million for the 3Q23 to R\$ 281 million for the 3T24;
 - Total cash position of R\$ 261 million.

**EARNING
RELEASE**

3Q24

EARNINGS RELEASE
3Q24

WEBCAST 3Q24

IN PORTUGUESE

November 18, 2024

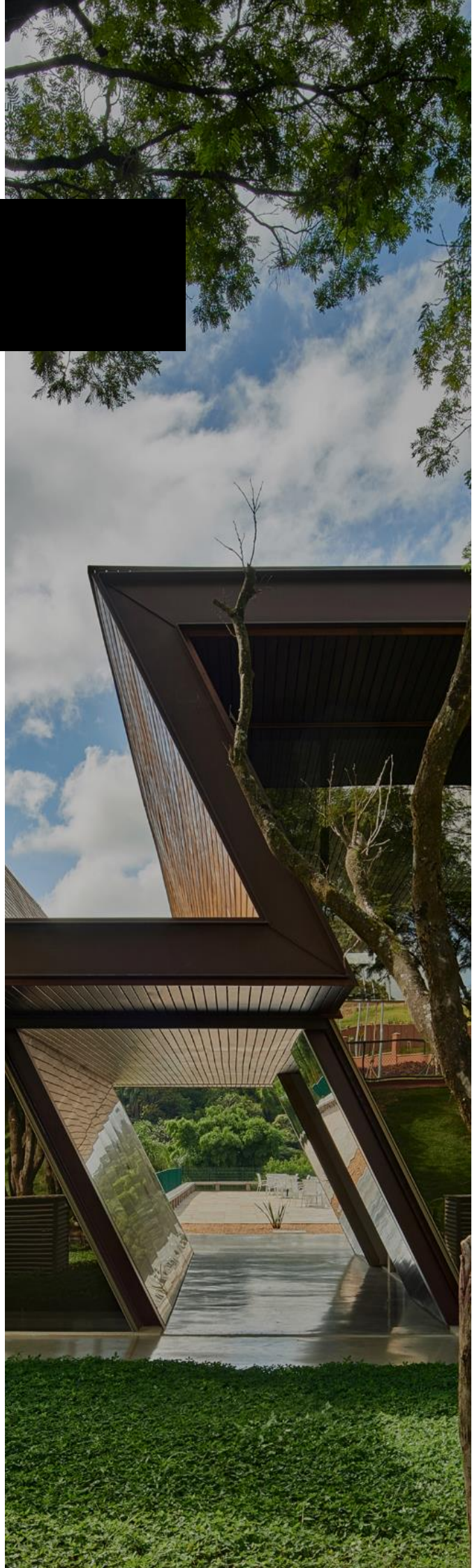
[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM MANAGEMENT	4
EXECUTIVE SUMMARY	6
OPERATIONS INDICATORS	8
FINANCIAL INDICATORS.....	14
GLOSSARY	20
ATTACHMENTS	22



MESSAGE FROM MANAGEMENT

In the third quarter of 2024, the company reported solid results from operations, with considerable growth in revenue and gross profit, combined with a diligent management in relation to costs and expenses, reaffirming its commitment to continue its pursuit of operational efficiency.

Particularly focused on inventory management in the 3Q24, gross sales totaled R\$ 90 million %AVLL, a 60% growth over the same period of 2023. In the YTD, gross sales of inventories amounted to R\$ 277 million %AVLL, up by 54% from the 9M23. Consequently, there was an improvement of 5 percentage points in the SoS for the quarter (17% for the 3Q24 versus 12% for the 3Q23), and 10 percentage points YTD (38% for the 9M24 versus 28% for the 9M23). It is worth noting that total sales fell 13%, reflecting the lack of launches over the period.

We experienced a considerable growth in net revenue, reaching R\$ 190 million for the 3Q24, a 56% increase compared to the 3Q23, a result of the progress of the construction works. Gross profit reached R\$ 76 million, from R\$ 43 million for the same period of 2023. In the YTD, the company reported net revenue of R\$ 444 million, up by 46% from the R\$ 303 million reported for the first nine months of 2023, and Gross Profit of R\$ 176 million, from R\$ 107 million for the 9M23. Meanwhile, Gross Margin reported a 5p.p. increase, reaching 40% from the 35% for the 9M23.

We delivered the venture Terras Nova Esplanada, located in the municipality of Votorantim, in the metropolitan region of Sorocaba, in the state of São Paulo, which comprises 598 lots and PSV of R\$ 70 million in %AVLL, across 614 thousand m².

We also highlight the improvement in the company's EBITDA, which amounted to R\$ 62 million for the 3Q24, compared to R\$ 4 million for the same period of 2023, a 77% increase from the 2Q24, which amounted to R\$ 34 million. In the first nine months, EBITDA amounted to R\$ 112 million, compared to a negative balance of R\$ 164 million. Such improvement supports our decision on pursuing operational efficiency, also reflected in the reduction by 49% in administrative expenses as compared to the 3Q23, down by 31% when comparing the 9M24 to the 9M23.

As a consequence of such operational and finance performance, we reported net income for the third consecutive quarter, amounting to R\$ 11 million, compared to a net loss of R\$ 120 million for the 3Q23, being up by 116% from the previous quarter, which amounted to R\$ 5 million.

The deferred revenue remained around R\$ 1 billion, with deferred revenue margin of 44% and a PSV in inventories of R\$ 565 million, ensuring a potential deferred revenue of R\$ 1.5 billion.

In the end of the quarter, the company's cash remained solid, reaching R\$ 261 million, up by 94% compared to the same period of the previous year, which amounted to R\$ 135 million. Net debt ¹amounted to R\$ 281 million at the end of the quarter, a significant reduction of 69% during the past nine months as compared to the previous year, confirming our commitment to financial discipline and continuous improvement in capital structure.

Accordingly, we stress our commitment to remain cautious and diligent in view of the challenges that will arise, and we note that we keep working to improve the economic, financial and operational performance of the company, fully focused on delivering the best results to our shareholders.

Finally, we would like to thank all of our employees, customers, suppliers, investors, business partners and all stakeholders for their continued support.

The Management

¹Does not consider securitization of the receivables of the 4th and 8th issues in the amount of R\$ 63 million and present value adjustment of the debenture;

EXECUTIVE SUMMARY

Operations Indicators

Amounts in millions of reais, except percentages or when stated otherwise.



(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	38	41	-7%	38	-1%	38	41	-7%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	22	23	-7%	22	0%	22	23	-7%
Launches								
Launched ventures	0	2	-100%	0	n/a	0	5	-100%
PSV Launched Total	0	1,547	-100%	0	n/a	0	1,898	-100%
PSV Launched %AVLL	0	438	-100%	0	n/a	0	638	-100%
# Launched Lots	0	1,254	-100%	0	n/a	0	1,841	-100%
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
# Sold Lots	271	321	-16%	326	-17%	833	1,287	-35%
SoS of Sales (#Lots)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	32%	6 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	0	56	-100%	0	n/a	0	250	-100%
Gross Sales - PSV %AVLL	0	33	-100%	0	n/a	0	139	-100%
# Sold Lots	0	118	-100%	0	n/a	0	551	-100%
SoS of Sales (#Lots)	n/a	13%	n/a	n/a	n/a	n/a	40%	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	239	87	173%	200	19%	580	290	100%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	56	60%	98	-9%	277	180	54%
2019+ Ventures	89	44	102%	98	-9%	275	146	88%
2018- Ventures	0	12	-98%	0	-26%	2	34	-93%
# Sold Lots	271	203	33%	326	-17%	833	736	13%
SoS of Sales (#Lots)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	28%	10 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Net Sales - PSV %AVLL	87	84	3%	91	-5%	256	283	-9%

Financial Indicators

Amounts in millions of reais, except percentages or when stated otherwise.

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
Adjusted Gross Profit	76	43	76%	57	33%	176	107	65%
Adjusted Gross Margin	40%	35%	5 p.p.	39%	1 p.p.	40%	35%	5 p.p.
Administrative Expenses	10	19	-49%	11	-11%	33	48	-31%
Selling expenses	8	7	6%	6	41%	20	23	-15%
Other Non-recurring Expenses	-4	14	n/a	6	n/a	10	202	-95%
<i>Sale of subsidiary (SPEs 2018-)</i>	0	0	n/a	0	n/a	0	176	-100%
<i>Operations for Sale</i>	0	0	n/a	0	n/a	3	0	n/a
<i>Contingencies</i>	-6	14	n/a	4	n/a	1	23	-94%
<i>Other</i>	3	0	3401%	2	48%	5	4	34%
EBITDA	62	4	1527%	35	77%	112	-164	n/a
<i>EBITDA Margin (%)</i>	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	25%	n/a	25 p.p.
Adjusted EBITDA	61	4	1523%	35	75%	115	11	931%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	26%	4%	23 p.p.
Finance income (costs)	-41	-73	n/a	-23	n/a	4	-196	n/a
Net Income (Loss)	11	-120	n/a	5	116%	68	-421	n/a
<i>Net Margin (%)</i>	6%	n/a	6 p.p.	3%	3 p.p.	15%	n/a	15 p.p.
Adjusted Net Income (Loss)	10	-75	n/a	5	95%	71	-201	n/a
<i>Adjusted Net Margin</i>	5%	n/a	5 p.p.	4%	2 p.p.	16%	n/a	16 p.p.
Other Indicators								
Operating Cash Flow	-28	-3	n/a	3	n/a	-30	18	n/a
Gross Debt²	542	1,030	-47%	502	8%	542	1,030	-47%
Net Debt	281	895	-69%	208	35%	281	895	-69%

² Does not consider securitization of the receivables of the 4th and 8th issues in the amount of R\$ 63 million and present value adjustment of the debenture;

OPERATIONS INDICATORS



Landbank³

(In billions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Total Landbank	38	41	-7%	38	-1%	38	41	-7%
Landbank %AVLL	22	23	-7%	22	0%	22	23	-7%

- Alphaville’s landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the 3Q24, Alphaville’s landbank totals R\$ 38 billion, of which R\$ 22 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

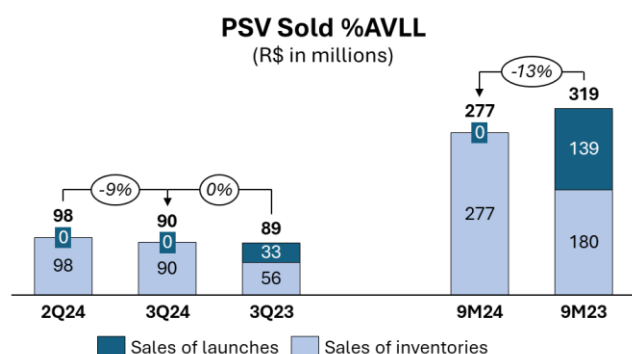
Launches

In the third quarter of this year, the Company did not launch any venture, however, we are working on the launches planned for the year. Our goal is to ensure that these launches have the best timing of the market, in line with the demands, and according to the quality standards that are Alphaville’s trademark. We reinforce that the company does not disclose its guidance.

³ Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
# Sold Lots	271	321	-16%	326	-17%	833	1,287	-35%
SoS of Sales (#Lots)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	32%	6 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	0	56	-100%	0	n/a	0	250	-100%
Gross Sales - PSV %AVLL	0	33	-100%	0	n/a	0	139	-100%
# Sold Lots	0	118	-100%	0	n/a	0	551	-100%
SoS of Sales (#Lots)	n/a	13%	n/a	n/a	n/a	n/a	40%	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	239	87	173%	200	19%	580	290	100%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	56	60%	98	-9%	277	180	54%
# Sold Lots	271	203	33%	326	-17%	833	736	13%
SoS of Sales (#Lots)	17%	12%	5 p.p.	14%	3 p.p.	38%	28%	10 p.p.



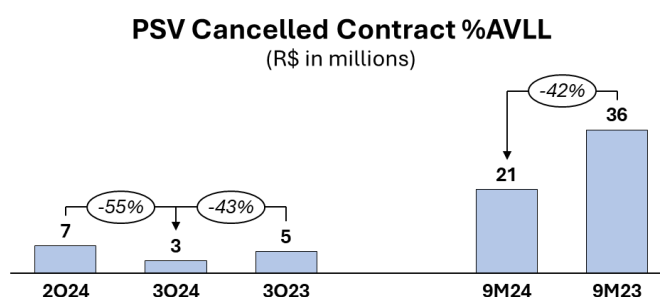
- Inventory sales for the quarter amounted to R\$ 90 million in %AVLL, up by 60% YoY and down by 9% QoQ. In the 9M24, inventory sales increased 54% compared to the same period of 2023. In the YTD, total sales for the 9M24 decreased 13% compared to the 9M23, in view of the lack of launches for the period

- In terms of SoS, there was an improvement of 5 percentage points in the SoS for the quarter (17% for the 3Q24 versus 12% for the 3Q23), and 10 percentage points YTD (38% for the 9M24 versus 28% for the 9M23).

Cancelled Contracts

(R\$ in millions / #Lots)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
PSV Cancelled Contracts %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Cancelled Lot Sales (# Lots)	11	26	-58%	27	-59%	65	174	-63%
Lot Resales (# Lots)	10	23	-57%	23	-57%	50	125	-60%
% Resales / Cancellations	91%	88%	3 p.p.	85%	6 p.p.	77%	72%	6 p.p.

- The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 3 million, down by 55% from the previous quarter, and down by 43% from the 3Q23. In the YTD, it amounted to R\$ 21 million, down by 42% YoY.



Venture Cancellation

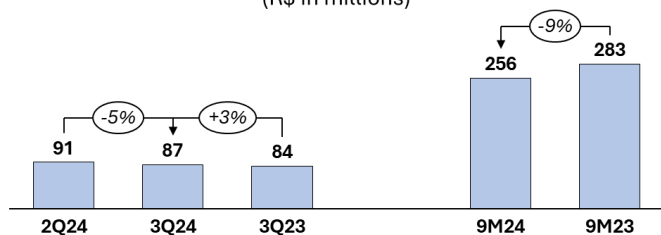
The real estate market in the Aracajú region did not respond to the Alphaville products as expected to the sales model adopted for Alphaville ventures (maximum of 36 monthly instalments with statutory lien), directly impacting the demand for lot acquisition. In view of this scenario, we opted for cancelling the development of the Alphaville Aracajú venture.

The venture's PSV amounted to R\$ 149 million in %AVLL, accumulated SoS of 20% after approximately one year from its launch, and the construction works had not yet started. The accounting impact on the profit for the period amounted to R\$ 1.2 million. In terms of operations, there was the derecognition of R\$ 25.8 million in the portfolio of receivables, and R\$ 84 million in inventory.

Net Sales

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Gross Sales - PSV %AVLL	90	89	0%	98	-9%	277	319	-13%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	3	5	-43%	7	-55%	21	36	-42%
Net Sales - PSV %AVLL	87	84	3%	91	-5%	256	283	-9%

Net Sales %AVLL
(R\$ in millions)

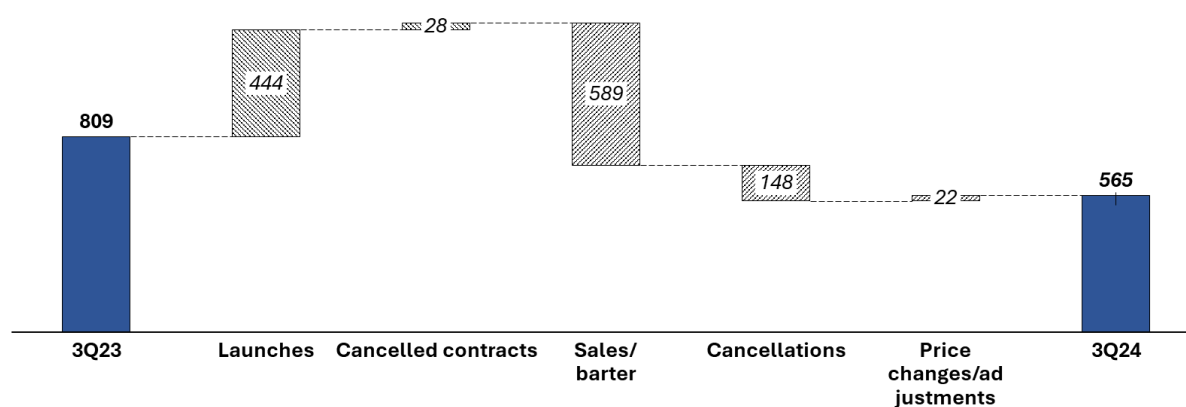


- As a result of the previously mentioned gross sales and cancelled contract indicators, the third quarter recorded net sales in the same level of the same period of the previous year, while the YTD was down by 9% from the 9M23, in view of the lack of launches during the year.

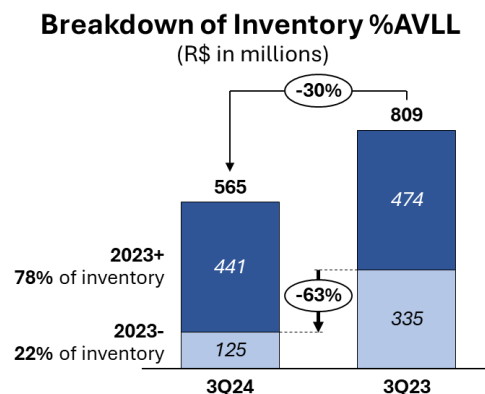
Inventory

(R\$ in millions / #Lots)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	565	809	-30%	784	-28%	565	809	-30%
2023 Ventures	441	474	-7%	629	-30%	441	474	-7%
2022 Ventures	81	260	-69%	110	-26%	81	260	-69%
2019 to 2021 Ventures	19	39	-51%	20	-6%	19	39	-51%
2018- Ventures	25	37	-31%	25	1%	25	37	-31%
Inventory EoP (#Lots)	1,346	2,407	-44%	1,853	-27%	1,346	2,407	-44%
2023 Ventures	861	980	-12%	1,241	-31%	861	980	-12%
2022 Ventures	380	344	10%	500	-24%	380	344	10%
2019 to 2021 Ventures	89	185	-52%	97	-8%	89	185	-52%
2018- Ventures	16	41	-61%	15	7%	16	41	-61%
Residential Lots	1,218	2,223	-35%	1,710	-15%	1,218	2,223	-35%
Commercial and Multifamily Units	128	184	-30%	143	-10%	128	184	-30%
Inventory Lots Sold (#Lots)	271	203	33%	326	-17%	833	203	13%

Inventory EoP %AVLL
(R\$ in millions)



- In the end of the 3Q24, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 565 million %AVLL;
- The number of lots in inventory decreased 28% QoQ, and 30% YoY;
- Inventory was also impacted by the cancellation of Alphaville Aracajú, according to the above chart;



Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari / ES	58	1Q24
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa / PR	449	1Q24
Terras Alpha Cascavel	Cascavel / PR	599	2Q24
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim / SP	598	3Q24
Ventures under Construction			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2024
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2024
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027

Terras Alpha Nova Esplanada

The Annual Shareholders' Meeting (AGO) held in August of this year consolidated the delivery of Terras Alpha Nova Esplanada. Launched in December 2020, it is the fifth residential venture delivered in the municipality of Votorantim, in the metropolitan region of Sorocaba, in state of São Paulo. After four Alphaville ventures, this was the first Terras product.

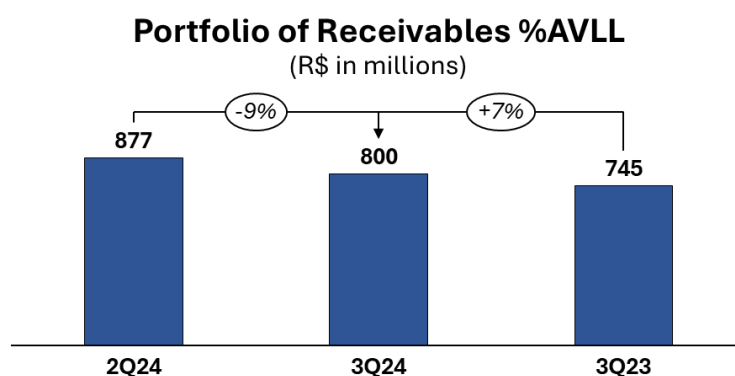
The residential venture consolidates the company's presence in Votorantim, comprising 614,176.38 m² in total area, 598 residential lots, and 2 lots for mixed use. It has 180 thousand m² of green preserved areas and facilities such as gatekeepers, amenities space, and clubhouse with complete program.

Terras Alpha Nova Esplanada has PSV totaling R\$ 117 million (R\$ 70 million in %AVLL), and all of its lots were sold upon delivery.

Portfolio of Receivables⁴

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Portfolio of Receivables	800	745	7%	877	-9%	800	745	7%

- At the end of the 3Q24, the Company's portfolio of receivables amounted to R\$ 800 million, up by 7% YoY and down by 8% QoQ.



⁴ It is considered the total portfolio of receivables, recorded in balance sheet and comprising the following: trade accounts receivable (short and long terms) and sales deferred revenue, less the amount from advances from customers.

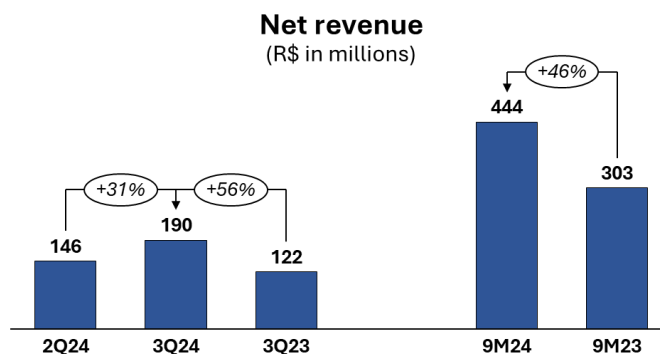
FINANCIAL INDICATORS



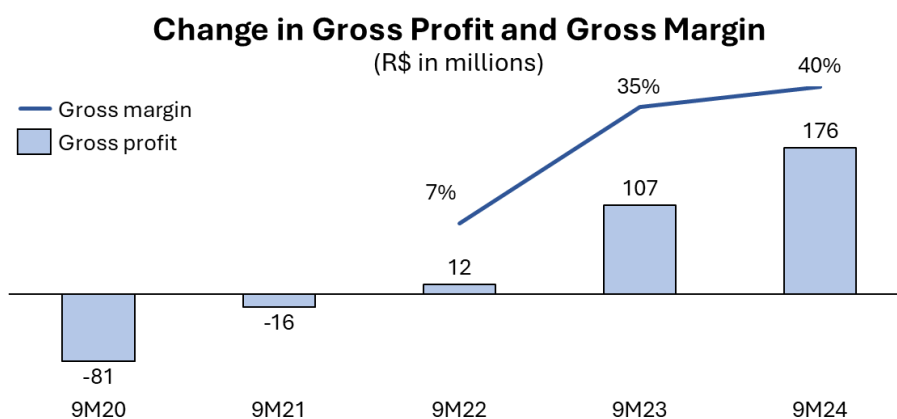
Net Revenue and Gross Margin

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Net Revenue	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
Gross Profit	74	43	72%	57	29%	174	106	64%
Capitalized Interests	0	0	n/a	0	n/a	0	-0	n/a
Amortization of Surplus	0	0	-98%	0	-64%	0	1	-94%
Finance cost	2	0	n/a	0	n/a	2	0	n/a
Adjusted Gross Profit	76	43	76%	57	33%	176	107	65%
Adjusted Gross Margin	40%	35%	5 p.p.	39%	1 p.p.	40%	35%	5 p.p.

- The Company's total net revenue reached R\$ 444 million YTD, up by 46% from the same period in 2023, which amounted to R\$ 303 million. In the quarter, net revenue for the 3Q24 was up by 56% from the 3Q23 and up by 31% from the previous quarter.



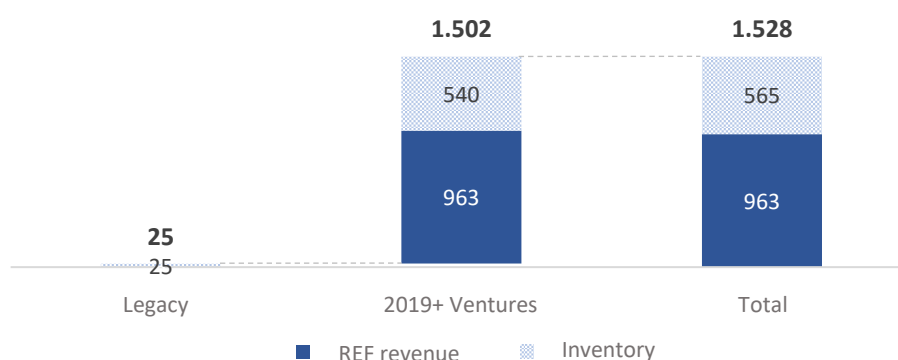
- The gross profit increased 65% YTD, reaching R\$ 176 million for the 9M24, compared to R\$ 107 million reported for the 9M23;
- The Company's adjusted gross margin reached 40% for the 9M24, compared to 35% for the 9M23, mainly due to the increased recognition of revenue from the 2019+ ventures.



In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) amounted to R\$ 1 billion at the end of the 3Q24 with deferred revenue margin of 44%.

When considering the total deferred revenue and the inventory of launched ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R\$ 1.5 billion in the following years.

Deferred Revenue (R\$ in millions)



POC

100%

59%

Administrative Expenses

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Administrative Expenses	10	19	-49%	11	-11%	33	48	-31%
% Expenses/Sales	4%	10%	-6.2 p.p.	6%	n/a	6%	8%	-2.4 p.p.

- In the 3Q24, administrative expenses totaled R\$ 10 million, reflecting a 49% reduction in nominal terms as compared to the 3Q23.
- In the YTD, it was down by 31% YoY;
- These reductions combined with the inflation effect for the period demonstrate the outcome of the continuous efforts to gain efficiency.

Selling Expenses

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Selling expenses	8	7	6%	6	41%	20	23	-15%
Total Sales (PSV Sold)	239	143	67%	200	19%	580	540	7%
% Expenses/Sales	3%	5%	-1.9 p.p.	3%	n/a	3%	4%	-0.9 p.p.

- In the 9M24, selling expenses amounted to R\$ 20 million, and for the 9M23 they amounted to R\$ 23 million, down by 15%. It shows once more the continuous efforts to gain efficiency.

Other Operating (Income) Expenses

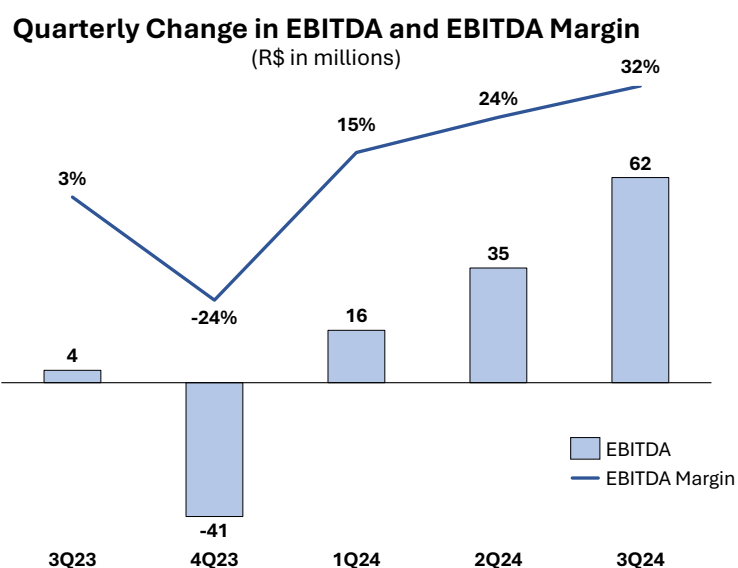
(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Other non-recurring expenses	-4	14	n/a	6	n/a	10	202	-95%
Sale of subsidiary (SPEs 2018-)	0	0	n/a	0	n/a	0	176	-100%
Operations for Sale	-0	0	n/a	0	n/a	3	0	n/a
Contingencies	-6	14	n/a	4	n/a	1	23	-94%
Other	3	0	3401%	2	48%	5	4	34%

- In the 3Q24, non-recurring expenses were mainly impacted by the reversal of contingency amounting to R\$ 6 million for the period. In the YTD, expenses amounted to R\$ 10 million, down by 95% YoY.

EBITDA

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Net Revenue	190	122	56%	146	31%	444	303	46%
EBITDA	62	4	1527%	35	77%	112	-164	n/a
EBITDA Margin (%)	32%	3%	30 p.p.	24%	9 p.p.	25%	n/a	25 p.p.

- As a consequence of the reported indicators, the EBITDA for the 3Q24 reached R\$ 62 million compared to R\$ 4 million for the 3Q23, besides, it is worth noting the margin, which reached 32%.
- In view of the history, the company has shown improvement every quarter, reaching R\$ 112 million for the 9M24, with margin of 25%, well above the previous year.



Finance income (costs)

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Finance income (costs)	-41	-73	n/a	-23	n/a	4	-196	n/a

- The Company's finance income amounted to R\$ 4 million for the 9M24, compared to a cost of R\$ 196 million for the 9M23, an improvement of R\$ 200 million.
- The reported change was mainly a result of the inflow of capital in January and the company's debt restructuring.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Net Income (Loss)	11	-120	n/a	5	116%	68	-421	n/a
Net Margin (%)	6%	n/a	6 p.p.	3%	3 p.p.	15%	n/a	15 p.p.

- In the 9M24, the Company recorded a net income of R\$ 68 million, as compared to a net loss of R\$ 421 million for the same period of the previous year.
- The result reflects the continuous improvement in the performance of 2019+ ventures, debt restructuring and capital inflow.

Cash Flow from Operating Activities

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Operating Cash Flow	-28	-3	n/a	3	n/a	-30	18	n/a

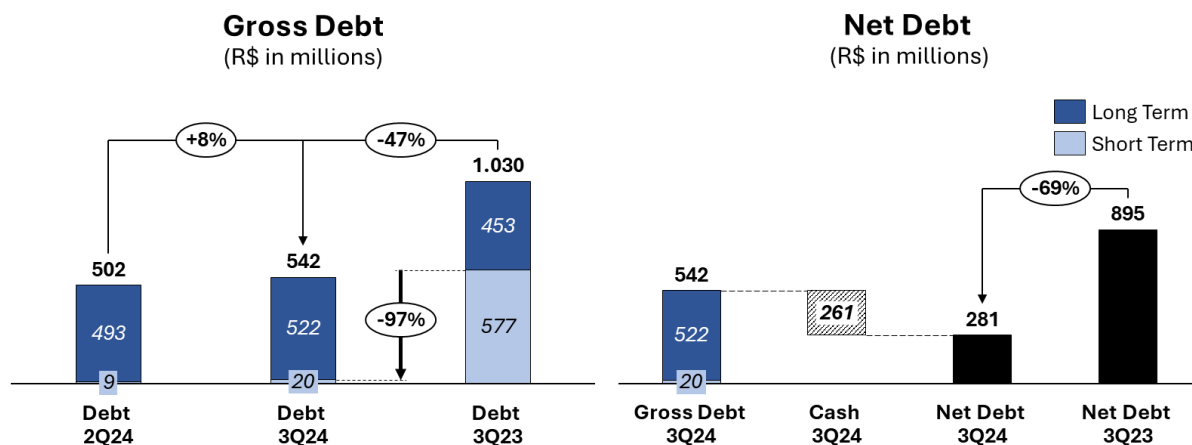
- In view of the acceleration in the progress of construction works during the quarter, the Company reported operating cash outflow of R\$ 28 million. In the YTD, it reported an outflow of R\$ 30 million.

Indebtedness⁵

(In millions of reais)	3Q24	3Q23	Change (%)	2Q24	Change (%)	9M24	9M23	Change (%)
Gross Debt without securitizations	542	1,030	-47%	502	8%	542	1,030	-47%
Cash	261	135	94%	294	-11%	261	135	94%
Net Debt	281	895	-69%	208	35%	281	895	-69%

⁵ Does not consider securitization of the receivables of the 4th and 8th issues in the amount of R\$ 63 million and present value adjustment of the debenture;

- Alphaville's gross debt at the end of the 3Q24 amounted to R\$ 542 million, down by 47% YoY. Cash amounted to R\$ 261 million at the end of the 3Q24, up by 94% YoY. By adding the gross debt and cash for the period, we reached R\$ 281 million in net debt, down by 69% YoY.
- As previously mentioned, the changes arise from the corporate debt restructuring and the capital inflow signed in December 2023 and carried out in January 2024.





GLOSSARY

Please find below the main concepts for understanding the information included in this release.

Landbank

Alphaville enters into agreements with landowners whose properties comprise its landbank. We have a wide landbank strategically located in the four regions of Brazil (Northeastern, Southeastern, Center-Western and Southern), as a result of the agreements with landowners. According to the provisions of the current agreements, the landowner contributes with the land, whereas Alphaville is responsible for the venture development, construction and sales work and costs. Accordingly, we do not invest in area purchase, thus eliminating the land maintenance costs, which allows us to have several ventures at different stages across the Brazilian territory.

Sales

In the real estate industry, the sales timing often does not match revenue recognition and cash generation: while sales refer to the sum of the amounts of each contract signed in a certain period, revenue is measured using the Percentage of Completion (PoC) method, that is, the revenue is recognized as the work progresses. Accordingly, even if a launch is very successful with high sales levels in the first months, such sales will be reflected in revenue only afterwards, as the construction works progress.

Cancelled Contract

The sales contract cancellations and Statutory Lien are further detailed in the attachments, as well as their impact on contracts for lot sale.

Inventory

The End-of-Period Inventory (EoP Inventory) is equivalent to the inventory at the end of period, that is, after computing all sales made over a certain period and considering the reversal of cancelled contracts of lots. The Company's inventory comprises Terras Alpha and Alphaville products. The inventory recognized in the books, as reported in the financial statements, is estimated at the cost of acquisition and/or production of the lot). In this report we show the inventory measured on a managerial basis, calculated based on the selling price of the lots.

Delivery of Construction Work

The delivery of the construction work is characterized by its completion, with all the licenses and permits required for the operation of the venture, such as the Work Inspection Agreement (“Termo de Verificação de Obra”, or TVO), Operating Permit (“Licença de Operação”, or LO), acceptance of the water and sewage networks, among other documents issued by the competent authorities and utilities concessionaires.

Gross and Net Revenue

The Company's revenue is calculated using the Percentage of Completion (PoC) method, which provides for the recognition of revenue from sales as a percentage of the construction work completed.

The Company's Gross Revenue considers the sale of lots and the rendering of services. Cancelled contracts and their related provisions adjust the gross revenue downwards, as taxes on income. The Company makes provisions for cancelled contracts and periodically revises them, resulting in possible reversals of provisions or new downward adjustments.

Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin

The Adjusted Gross Profit does not include the Capitalized Interest and Surplus Amortization of the cost line item. Meanwhile, the adjusted gross margin is calculated by dividing the adjusted gross profit by net revenue.

Administrative, Selling and Non-recurring Expenses

The Company's administrative expenses mainly include payroll expenses, rents and condominium fees, computing and IT-related expenses, as well as depreciation and amortization expenses.

The Company's selling expenses include marketing, brokerage and all other expenses related to the sales process of Alphaville's products.

The non-recurring expenses mainly include contingent liabilities and provision for contingent liabilities.

Operating Cash Flow

Operating Cash Flow comprises the cash flow from operating activities plus the proceeds from the assignment of receivables and transfers to banks and/or credit and real estate funds.

Indebtedness

Net debt is the debt at the end of the period less cash and cash equivalents for the same period.

ATTACHMENTS



Cancelled Contracts – Contract Termination

The events that give rise to the termination of the contract for purchase and sale, assignment or commitment to assign the subdivision are the following: (a) default by the buyer (termination upon default), or (b) its decision to terminate the contract (contract cancellation).

Depending on the type of contract that formalizes the real estate sale, the termination has different impacts on the customer and the developer, and, consequently, provides different incentives regarding the termination of the legal relationship.

Alphaville's portfolio of receivables is comprised of two types of contracts:

- Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF), adopted from 2019+ ventures;
- Commitment of Purchase and Sale (CVCs), adopted until the 2017 launches.

Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF)

The contracts with statutory lien are governed by Law 9514/97, the same legislation widely used by the Brazilian national financial system in real estate funding. Under this Law, the customer in theory cannot terminate the lot purchase contract because, in addition to breaching the conditions to apply the regime provided by Law 13786/18, in this kind of collateral the real estate is transferred to the customer when the contract is signed, and then used as collateral for funding.

In the event of default by the buyer, the creditor shall conduct an auction to sell the lot for compensation purposes. In the event no bid is made at the auction, the asset returns to the creditor, the buyer in default not being entitled to any refund, losing the amount already paid under the contract terms in the worst-case scenario.

Contracts with Commitment to Purchase and Sale (CVCs)

The CVC contracts are instruments whereby the seller undertakes to deliver the property, and the buyer undertakes to purchase it. In December 2018, Law 13786/18, which governs contract termination due to buyer's default or at the latter's request (contract cancellation), was enacted. In both events, the developer shall refund to the customer the amount paid thus far, being, however, entitled to charge the following:

- The amounts corresponding to any use of the property;
- Amount payable arising from penalty clause and administrative expenses (limited to 10%);

- The late payment charges related to the installments paid in arrears by the buyer;
- The municipal real estate tax (IPTU), condominium and association fees, as well as taxes, costs and fees levied on refund and/or termination;
- Brokerage commission, as long as it is included in the lot price.

The outstanding balance shall be refunded in 12 (twelve) installments, and the first payment shall be made (a) in the event the subdivision is under construction, within 180 days counted from the delivery date provided in the contract, and (b) in the event the construction works are completed, within 12 months from the formalization of the contract termination.

Accounting

In the event of termination (contract cancellation) of contracts with Commitments to Purchase and Sale (CVC), the recognized revenue and the cost of the lots whose cancelled contracts are reversed, as well as the equivalent provisions for contract cancellations and the loss allowances, whereas the revenue related to the portion of the amount paid by the customer withheld by the Company is recognized. In the event of repossession of the property by auction, which applies to agreements with statutory lien, the recognized revenue and cost are not reversed, only the amount obtained in the auction in excess of the customer's debt is refunded.

Alphaville's Business Model

The Company has contributed to the urban development of the country since its organization over 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 developments across Brazil. For Alphaville, its customer's satisfaction always comes first, which provides an innovative look and the ability to make quick decisions when facing a changing scenario.

The business model that supports this successful history is based on the Company's direct work in all of the stages associated with the real estate venture development, such as: (i) identification of expansion vectors of cities and with great potential demand; (ii) search of land that meets the potential project's demands; (iii) negotiation of joint development agreements with landowners; (iv) project development and obtaining project-related license, permits and authorizations; (v) engagement and management of the activities of the construction company responsible for the construction works until delivery to customers; (vi) marketing & sales of venture lots; (vii) customer financing; and (viii) management of the business and financial relationship with customers until the purchase is settled and with land owners and partners until the venture is completed.

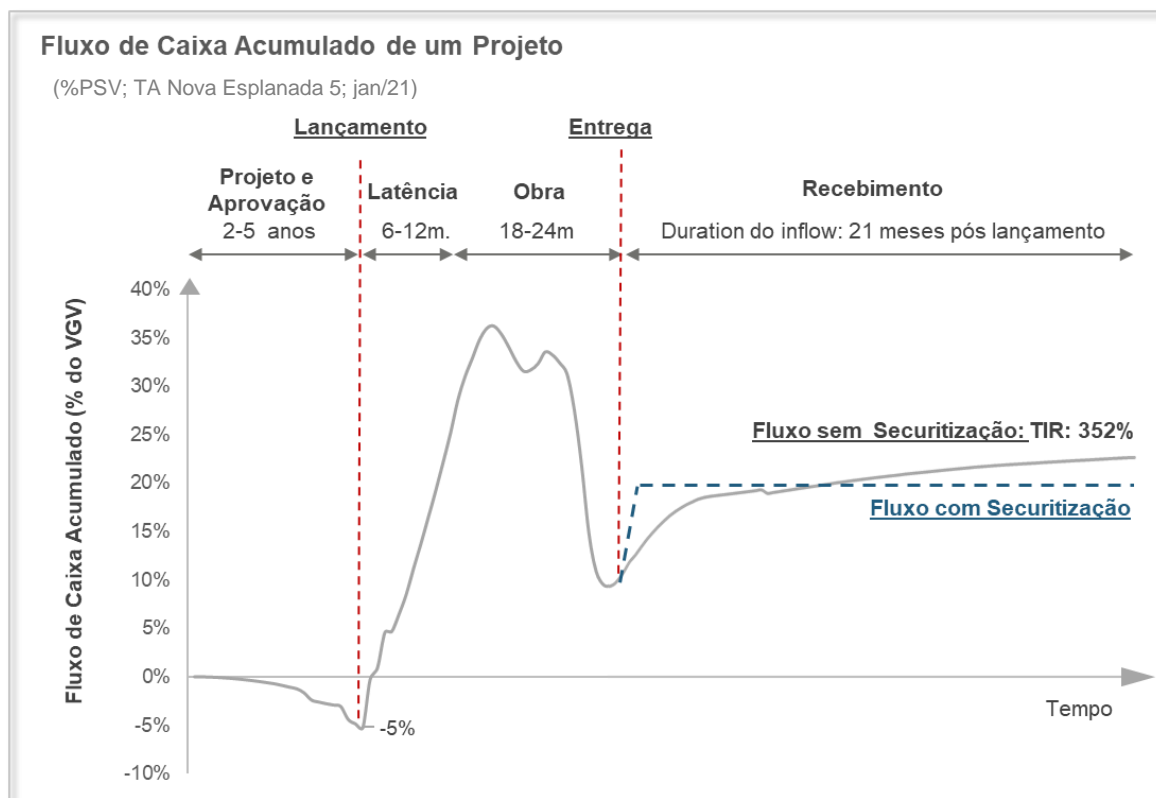
From the finance perspective, this model is based on joint development agreements, whereby the landowners grants Alphaville the right to develop, build and sale the venture in exchange for a percentage of future revenue percentage. The Company thus does not make any cash investment in land acquisition, and after the respective launches, uses the cash from sales to finance a significant portion of the development and construction costs.

The deep recession that hit Brazil, especially from 2015 to 2017, has exerted severe impacts on the real estate development industry as a whole, mainly as a result of the contract cancellations requested by customers. Alphaville used the several lessons it learned in this period to strengthen and improve its business model, aiming at overcoming the effects caused by the crisis and preparing the Company for a new cycle of sustained growth.

Among the measures and guidelines it has adopted, the following are worth noting: (i) the focus on robust markets; (ii) launches with low cash exposure and; (iii) shorter-term sales, and (iv) contractual covenant on statutory lien.

The chart below shows the cash flow of a recently-launched venture, including the measures adopted to strengthen the business model. In this example, it is possible to note that the venture's cash exposure is limited to the initial investments in venture development (product, approval and licensing, marketing and sales actions) and that the opening cash balance of sales is sufficient to fully cover the construction work. It is also worth noting that the combination of the adopted measures gives rise to sales and receivables of better

quality and opens up opportunities for transactions involving assignment and/or securitization of receivables, mitigating risks and shortening the cash cycle of the ventures.



In order to facilitate the understanding of the Company's current and prospective profit or loss, we have taken the initiative to also report some information and indicators, separating the profit or loss from the ventures launched up to 2018 from those launched from that date on. Throughout the report, we made the distinction by adopting the "2018-" term for ventures launched until 2018, and "2019+" for ventures launched after 2019 and already under the improved business model.

We believe that, by reporting some indicators in this format, it will possible to provide greater understanding of the current business model of the Company (2019+), in which the cash exposure is minimized and the risk of cancelled contracts is substantially mitigated by the inclusion of statutory lien in contracts for purchase and sale.

alphavilleS/a

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo lenne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br