

Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 29 milhões e margem de 23% no primeiro trimestre de 2025

- **Evolução de vendas e otimização do estoque:**
 - As vendas brutas somaram **R\$ 56 milhões** no %AVLL;
 - **VSO alcança 13% no 1T25**, frente a 9% no 1T24, com o estoque encerrando o trimestre em **R\$ 620 milhões** (%AVLL) refletindo ritmo consistente de comercialização;
- **Lançamento do projeto Alphaville Litoral Norte 4** com um VGV total de R\$ 60 milhões no %AVLL e 212 lotes;
- **Receita e Lucro Bruto em forte expansão:**
 - Receita líquida alcança **R\$ 124 milhões** no 1T25, com **crescimento de 15%** frente ao 1T24;
 - Lucro bruto¹ atinge **R\$ 49 milhões**, com **avanço de 14%** na comparação anual;
- **Ganhos de Eficiência Operacional:**
 - **Despesas gerais e administrativas recuam 29%** (equivalente a R\$ 9 milhões), foco contínuo em eficiência;
- **Aceleração do Resultado Operacional:**
 - EBITDA sobe para **R\$ 29 milhões**, com **margem de 23%**, representando **crescimento de 70%** em relação ao 1T24;
- **Receita REF com alta Rentabilidade:**
 - Receita REF totaliza **R\$ 860 milhões**, com **margem robusta de 43%**;
- **Sólida Posição de Caixa:**
 - Caixa total de **R\$ 231 milhões**, assegurando solidez e flexibilidade financeira;
 - Dívida Líquida de **R\$ 426 milhões**.

RELEASE DE RESULTADOS
1T25

WEBCAST 1T25

EM PORTUGUÊS

16 de maio de 2025

[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

Dando continuidade ao trabalho consistente desenvolvido nos últimos anos, a Alphaville iniciou 2025 com um desempenho sólido e em linha com seu plano estratégico. No primeiro trimestre, mantivemos o foco em três pilares fundamentais: controle de despesas, gestão eficiente dos estoques e o compromisso com o lançamento de projetos estratégicos de alto valor agregado. Destacamos, nesse período, o lançamento do empreendimento Alphaville Litoral Norte 4, com um VGV total de R\$ 88 milhões (R\$ 60 milhões no %AVLL), composto por 212 lotes.

Em relação as vendas, a VSO manteve sua trajetória positiva, atingindo 13% no trimestre – um avanço de 3 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2024. As vendas brutas somaram R\$ 56 milhões %AVLL. A redução frente ao 1T24 reflete, como antecipado anteriormente, a revisão criteriosa em nosso plano de lançamentos, medida estratégica que visa manter a sustentabilidade dos resultados futuros da Cia.

Durante o trimestre, concluímos a entrega de três empreendimentos: Alphaville Ceará 4, em Eusébio (CE), com 444 lotes, e Alphaville Guarajuba 2A e 2B, em Camaçari (BA), com 170 e 72 lotes respectivamente. Essas entregas reforçam nosso compromisso com o cumprimento de prazos e com a geração de valor para nossos clientes e investidores.

Do ponto de vista financeiro, a receita líquida do trimestre totalizou R\$ 124 milhões, um crescimento de 15% em relação ao 1T24, impulsionado pelo avanço das obras e entregas realizadas no período. A margem bruta¹ se manteve estável em 40%, com um lucro bruto ¹atingindo R\$ 49 milhões – 14% superior ao mesmo trimestre do ano anterior.

A disciplina na busca por eficiência operacional segue como prioridade. As despesas administrativas foram reduzidas em 29%, encerrando o trimestre com R\$ 9 milhões frente aos R\$ 12 milhões do 1T24. Como resultado das iniciativas de otimização, o EBITDA consolidado cresceu 70%, totalizando R\$ 29 milhões no 1T25, ante R\$ 17 milhões no mesmo período de 2024.

Encerramos o trimestre com uma receita REF de R\$ 860 milhões, margem de 43% e um VGV de estoque em R\$ 620 milhões, representando uma receita potencial a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão.

Em relação à liquidez, a Companhia permanece alavancada com uma posição de caixa de R\$ 231 milhões e a dívida líquida de R\$ 436 milhões ao final do trimestre.

Apesar das incertezas no cenário macroeconômico nacional e internacional, seguimos confiantes e otimistas para o segundo trimestre de 2025. Continuaremos priorizando a execução de projetos rentáveis e

¹ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.

sustentáveis, com foco no fortalecimento da eficiência operacional e na geração de valor para nossos acionistas.

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

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO

Indicadores Operacionais

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



Indicadores Operacionais	1T25	1T24	Var (%)
Landbank			
Landbank Total (R\$ bilhões)	37	41	-9%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	20	23	-14%
Lançamentos			
Empreendimentos Lançados	1	0	n/a
VGW Lançado Total	88	0	n/a
VGW Lançado %AVLL	60	0	n/a
# Lotes Lançados	212	0	n/a
Vendas Totais			
Vendas Brutas - VGW Total	88	142	-38%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	56	90	-38%
# Lotes Vendidos	209	240	-13%
VSO de Vendas (# Lotes)	13%	9%	4 p.p.
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas - VGW Total	8	0	n/a
Vendas Brutas - VGW %AVLL	6	0	n/a
# Lotes Vendidos	21	0	n/a
VSO de Vendas (# Lotes)	10%	n/a	n/a
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas - VGW Total	79	142	-44%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	50	90	-45%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	48	87	-45%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	2	3	-22%
# Lotes Vendidos	188	240	-22%
VSO de Vendas (#Lotes)	13%	9%	5 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGW Distratado %AVLL	9	13	-35%
Vendas Líquidas - VGW %AVLL	47	77	-39%

Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros	1T25	1T24	Var (%)
Demonstração de Resultados			
Receita Líquida	124	108	15%
Lucro Bruto Ajustado ²	49	43	14%
Margem Bruta Ajustada	40%	40%	-1 p.p.
Despesas Administrativas	9	12	-29%
Despesas com Vendas	6	6	-11%
Outras Despesas	6	7	-9%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	1	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a
Contingências	1	6	-81%
Outros	4	1	412%
EBITDA	29	17	70%
Margem EBITDA (%)	23%	16%	8 p.p.
Resultado Financeiro	-25	68	n/a
Resultado Líquido	-5	52	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	48%	n/a
Outros Indicadores			
Fluxo de Caixa Operacional	-21	-5	n/a
Dívida Bruta	667	546	22%
Dívida Líquida	436	281	55%

² Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ³

(R\$ bilhões)	1T25	1T24	Var (%)
<i>Landbank Total (R\$ bilhões)</i>	37	41	-9%
<i>Landbank %AVLL (R\$ bilhões)</i>	20	23	-14%

- 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 1T25 uma posição de LandBank total de R\$ 37 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no %AVLL.

Lançamentos

Lançamentos	1T25	1T24	Var (%)
<i>Empreendimentos</i>	1	0	n/a
<i>VGV Lançado Total (R\$ Milhões)</i>	88	0	n/a
<i>%AVLL</i>	68%	0%	n/a
<i>VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)</i>	60	0	n/a
<i>#Lotes Lançados</i>	212	0	n/a
<i>VSO de Lotes AVLL</i>	10%	0%	n/a

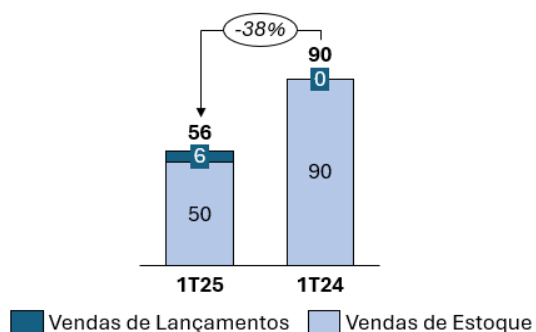
No 1T25 a Companhia lançou o projeto Alphaville Litoral Norte 4, na região metropolitana de Salvador (BA), com R\$ 88 milhões em VGV Total (R\$ 60 milhões do % AVLL) e 212 lotes.

³ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Vendas Totais			
Vendas Brutas - VGV Total	88	142	-38%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	56	90	-38%
# Lotes Vendidos	209	240	-13%
VSO de Vendas (# Lotes)	13%	9%	4 p.p.
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas - VGV Total	8	0	n/a
Vendas Brutas - VGV %AVLL	6	0	n/a
# Lotes Vendidos	21	0	n/a
VSO de Vendas (#Lotes)	10%	n/a	n/a
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas - VGV Total	79	142	-44%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	50	90	-45%
# Lotes Vendidos	188	240	-22%
VSO de Vendas (#Lotes)	13%	9%	5 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGV Distratado %AVLL	9	13	-35%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	47	77	-39%

VGV Vendido %AVLL
(R\$ Milhões)



eficiência e empenho nas vendas de estoques;

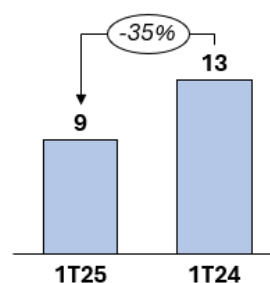
- As vendas no trimestre foram de R\$ 56 milhões no % AVLL, e sua redução tem como impacto direto a redução do volume de lançamentos do período anterior, que por sua vez é justificada por uma revisão criteriosa do plano de lançamentos realizada em 2024.
- Em termos de VSO, houve uma evolução de 3 pontos percentuais no trimestre (13% em 1T25 versus 9% em 1T24), demonstrando a

Distratos

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	9	13	-35%
Lotes Distratados (# Lotes)	41	37	11%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 9 milhões, uma queda de 35% frente ao mesmo período de 2024.

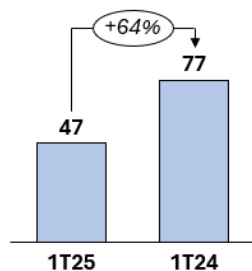
VGV Distratado %AVLL (R\$ Milhões)



Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	56	90	-38%
VGV Distratado %AVLL	9	13	-35%
Vendas líquidas - VGV %AVLL	47	77	-39%

Venda Líquida %AVLL (R\$ Milhões)

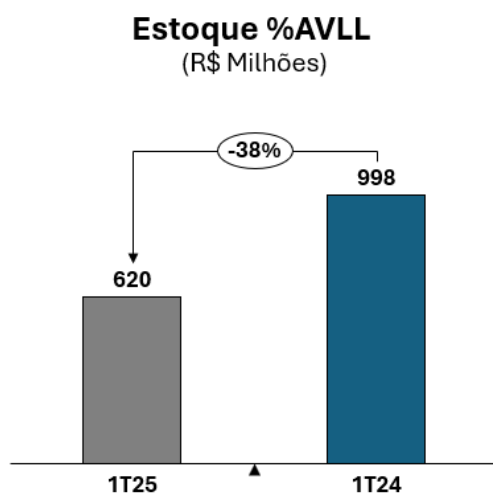


- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o primeiro trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 47 milhões. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque no ano de 2024 e ao menor VGV lançado.

Estoque

Estoque	1T25	1T24	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	620	998	-38%
Lançamentos 2025	54	0	n/a
Empreendimentos 2024	110	0	n/a
Empreendimentos 2023	375	677	-45%
Empreendimentos 2019 a 2022	38	267	-86%
Empreendimentos 2018-	44	54	-19%
Estoque EoP (#Lotes)	1.411	2.464	-43%
Lançamentos 2025	183	0	n/a
Empreendimentos 2024	250	0	n/a
Empreendimentos 2023	618	1330	-54%
Empreendimentos 2019 a 2022	221	1011	-78%
Empreendimentos 2018-	139	123	13%
Lotes Residenciais	1.266	2309	-45%
Lotes Comerciais e Multi familiares	145	155	-6%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	188	240	-22%

- O estoque ao final do 1T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 620 milhões %AVLL;
- Em comparação com o 1T24 nota-se uma redução de 38%, frente ao mesmo trimestre do ano anterior, indicando velocidade nas vendas do estoque;



Entregas realizadas e Canteiros Ativos

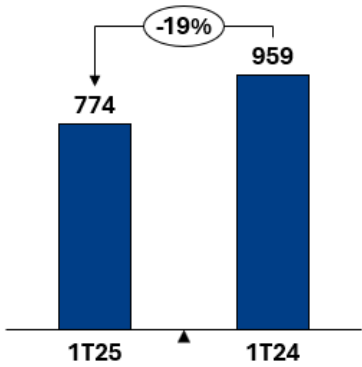
Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	Realizada em 1T25
Obras em Andamento			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Reserva Alpha Dom Peedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Comercial Ceará 7 e 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027

Carteira de Recebíveis⁴

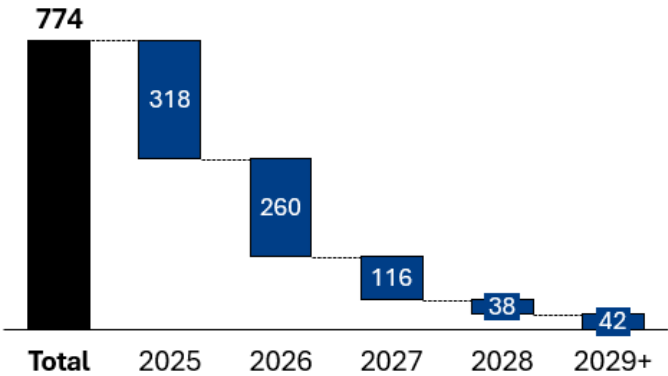
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
Carteira de Recebíveis	774	959	-19%

- Ao término do 1T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 744 milhões, sendo 19% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior.

Carteira de Recebíveis %AVLL
(R\$ Milhões)



Carteira de Recebíveis e vencimentos
(R\$ Milhões)



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.

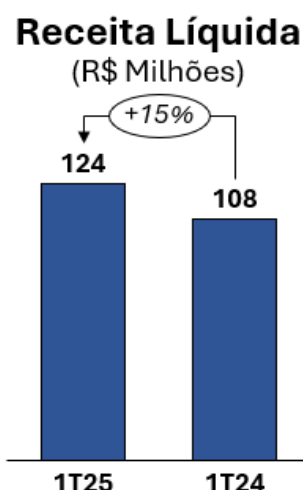
INDICADORES FINANCEIROS



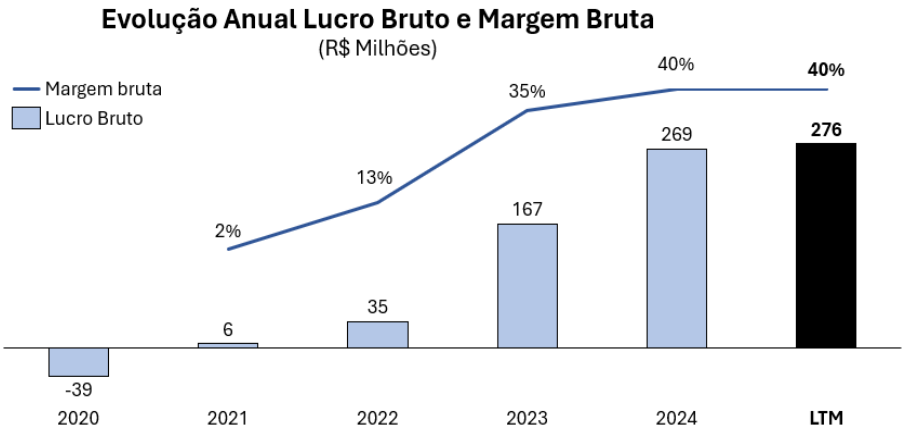
Receita Líquida e Margem Bruta

Indicadores Financeiros	1T25	1T24	Var (R\$)
Receita Líquida	124	108	15%
Lucro Bruto	46	43	6%
Amortização de Mais Valia	0	0	n/a
Custo Financeiro	3	0	4860%
Lucro Bruto Ajustado¹	49	43	14%
Margem Bruta Ajustada	40%	40%	0 p.p.

- A receita líquida total da Companhia no 1T25 alcançou R\$ 124 milhões, marcando um aumento de 15% em relação ao mesmo período de 2024, que registrou R\$ 108 milhões.
- O lucro bruto ⁵ apresentou um aumento de 14%, alcançando R\$ 49 milhões no primeiro trimestre de 2025, comparado com os R\$ 43 milhões registrados no primeiro trimestre de 2024;
- A margem bruta da Companhia atingiu 40% no 1T25 e sem manteve em linha com 1T24.

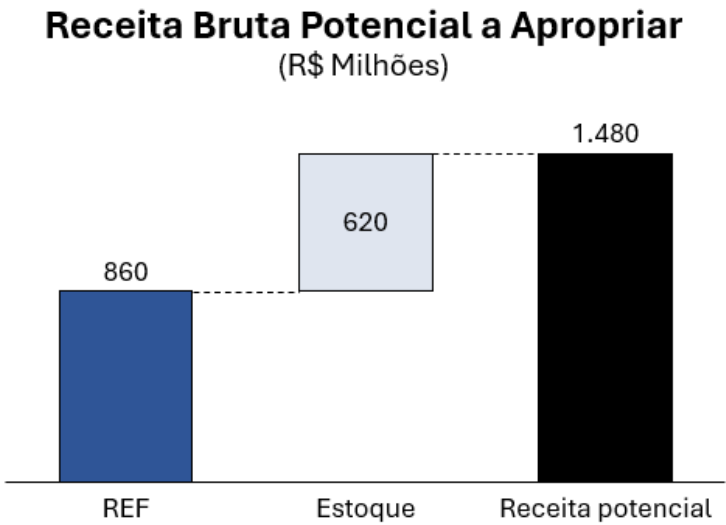


⁵ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 4T24, cerca de R\$ 860 milhões com margem REF de 43%.

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.



POC

66,8%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
Despesas Administrativas	9	12	-29%

- No 1T25 observa-se uma redução de 29% frente ao mesmo período de 2024;
- Essas reduções, combinadas com a absorção da inflação no período, demonstram os resultados dos esforços contínuos em ganho de eficiência;

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
Despesas com Vendas	6	6	-11%
Vendas totais (VGV Vendido)	88	142	-38%
% Despesas/Vendas Brutas	7%	5%	2,1 p.p.

- No trimestre, as despesas com vendas somaram R\$ 6 milhões, em linha quando comparado ao mesmo período de 2024.

Outras Despesas (Receitas) operacionais

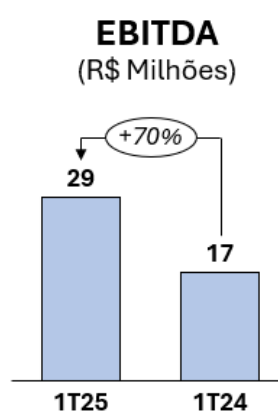
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	6	7	-9%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	1	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a
Contingências	1	6	-81%
Outros	4	1	412%

- Queda de 9% no 1T25 justificada principalmente pela diminuição dos gastos com contingências no período.

EBITDA

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Receita Líquida	124	108	15%
EBITDA	29	17	70%
Margem EBITDA (%)	23%	16%	8 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 1T25 atingiu um resultado de R\$ 29 milhões, apresentando uma evolução de 70% quando comparado com o 1T24, com R\$ 17 milhões;
- A margem EBITDA foi de 23%, 8 pontos percentuais superior ao 1T24.



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Resultado Financeiro	-43	68	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 1T25 soma R\$ 43 milhões negativos, ante um resultado positivo de R\$ 68 milhões no 1T24;
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa ocorrida no período.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Resultado Líquido	-23	52	n/a

- A Companhia no 1T25 apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 23 milhões, ante um resultado positivo de R\$ 52 milhões no mesmo período do ano anterior.

Fluxo de Caixa Operacional

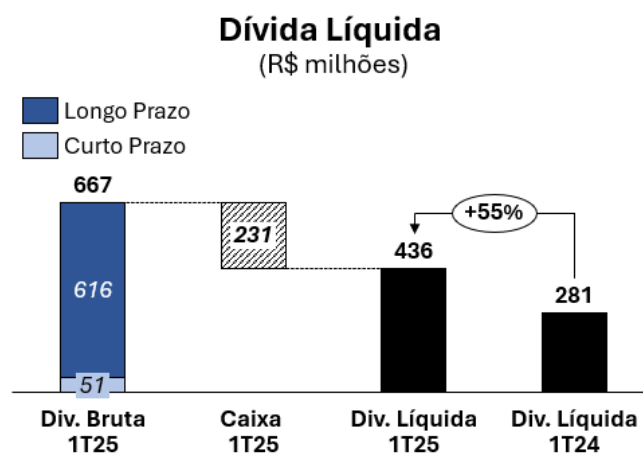
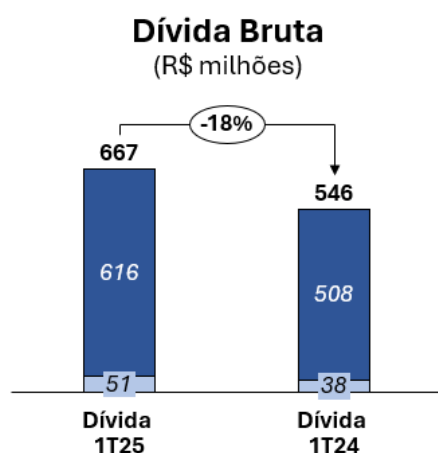
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-21	-5	n/a

- No trimestre, a Companhia apresentou um consumo de caixa operacional de R\$ 21 milhões;

Endividamento

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Dívida Bruta	667	546	22%
Disponibilidade de Caixa (-)	231	265	-13%
Dívida Líquida	436	281	55%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T25 somou R\$ 667 milhões, e sua evolução em comparação ao 1T24 é justificada principalmente pela evolução dos juros das debêntures, e a captação de novas operações para financiamento de obras.
- A posição de caixa ao final do 1T25 foi de R\$ 231 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 436 milhões de dívida líquida.





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 terreneiros. 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 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, Amortização de Mais Valia e Custo Financeiro 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 (rescisão unilateral 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 (aplicável caso o comprador tenha posse do imóvel);

- O montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10% do valor atualizado do contrato em loteamentos e 25% dos valores pagos em condomínios);
- 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. No caso de condomínios a restituição deve ocorrer em parcela única em até 180 (cento e oitenta) dias contados do desfazimento do contrato.

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

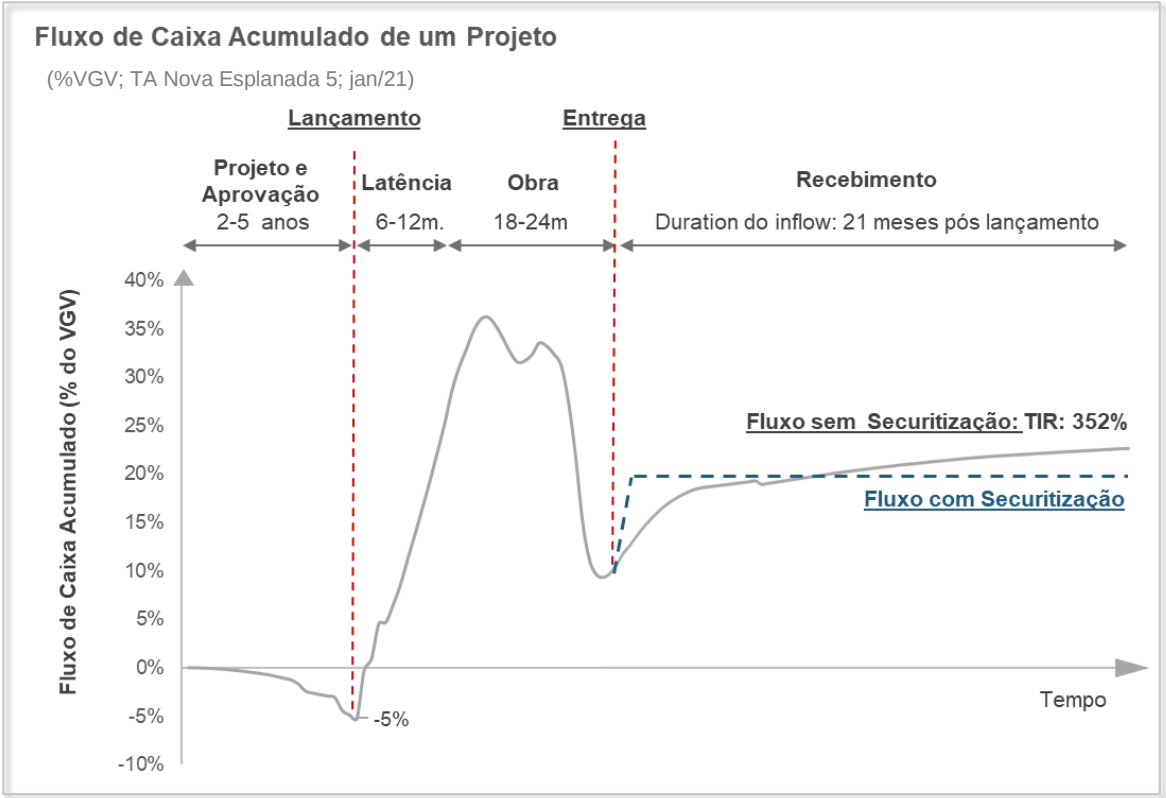
Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville 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.

Ao longo dos últimos anos o país passou por algumas recessões, causando impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, visando equacionar os efeitos causados pela crise. Entre as medidas e diretrizes adotadas podemos destacar (i) o foco em mercados robustos; (ii) os lançamentos com baixa exposição de caixa; (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, 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.



alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

Alphaville reaches an EBITDA of R\$ 29 million and margin of 23% for the first quarter of 2025

- **Evolution of sales and optimization of inventory:**
 - Gross sales amounted to **R\$ 56 million** in %AVLL;
 - **SoS reaches 13% for the 1Q25**, from 9% for the 1Q24, with inventories at the end of the quarter amounting to **R\$ 620 million** (%AVLL) reflecting the consistent rate of sales;
- **Launch of the Alphaville Litoral Norte 4 venture** with a total PSV of R\$ 60 million in %AVLL and 212 lots;
- **Revenue and Gross Profit achieving strong growth:**
 - Net revenue reaches **R\$ 124 million** for the 1Q25, **up by 15%** from the 1Q24;
 - Gross profit¹ reaches **R\$ 49 million**, **up by 14% YoY**;
- **Operational efficiency gains:**
 - **General and administrative expenses fell 29%** (equivalent to R\$ 9 million), maintaining focus on efficiency;
- **Acceleration of Operating Income:**
 - EBITDA raises to **R\$ 29 million**, with **margin of 23%**, representing a **70% growth** from the 1Q24;
- **Deferred revenue with high Profitability:**
 - Deferred revenue totals **R\$ 860 million**, with **robust margin of 43%**;
- **Solid Cash Position:**
 - Total cash of **R\$ 231 million**, assuring financial solidity and flexibility;
 - Net Debt of **R\$ 426 million**.

EARNINGS RELEASE
1Q25

WEBCAST 1Q25

IN PORTUGUESE

May 16, 2025

[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF

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



MESSAGE FROM MANAGEMENT

Giving continuity to the consistent work that has been carried out over the past years, Alphaville began 2025 with a solid performance and in line with its strategic plan. In the first quarter, we maintained focus on three fundamental pillars: control over expenses, efficient inventory management, and commitment to the launch of strategic ventures with high added value. In this period, we highlight the launch of Alphaville Litoral Norte 4 venture, with total PSV of R\$ 88 million (R\$ 60 million in %AVLL), comprising 212 lots.

In relation to sales, SoS maintained the increase, reaching 13% for the quarter – up by 3 percentage points from the same period of 2024. Gross sales amounted to R\$ 56 million in %AVLL. The drop from the 1Q24 reflects, as previously anticipated, the thorough revision to our plan for launches, a strategic measure that aims to maintain the sustainability of the Company's future results.

During the quarter, we completed the delivery of three ventures: Alphaville Ceará 4, in Eusébio (state of Ceará), comprising 444 lots, and Alphaville Guarajuba 2A and 2B, in Camaçari (state of Bahia), comprising 170 and 72 lots, respectively. These deliveries demonstrate our commitment to meet deadlines and create value to our customers and investors.

From the financial perspective, the net revenue for the quarter totaled R\$ 124 million, up by 15% from the 1Q24, boosted by the progress of works and deliveries over the period. Gross margin¹ remained stable at 40%, with gross profit ¹reaching R\$ 49 million – up by 14% YoY.

The discipline in the pursuit of operational efficiency continues to be a priority. Administrative expenses were cut by 29%, ending the quarter amounting to R\$ 9 million, compared to R\$ 12 million for the 1Q24. As a result of optimization initiatives, consolidated EBITDA grew 70%, totaling R\$ 29 million for the 1Q25, from R\$ 17 million for the same period of 2024.

We reached the end of the quarter with deferred revenue of R\$ 860 million, margin of 43% and PSV of inventories of R\$ 620 million, representing a potential deferred revenue of approximately R\$ 1.5 billion.

In relation to liquidity, the Company remains leveraged with a cash position of R\$ 231 million and net debt of R\$ 436 million at the end of the quarter.

Despite the uncertainties in the national and international macroeconomic scenario, we continue to feel confident and optimistic about the second quarter of 2025. We will continue to prioritize the carry out of

¹ Does not include the amortization of surplus and financial cost of the cost line item that amount to R\$ 3.4 million for the 1Q25.

profitable and sustainable ventures, with focus on the strengthening of operational efficiency and creation of value 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

EXECUTIVE SUMMARY

Operations Indicators

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



Operations Indicators	1Q25	1Q24	Change (%)
Landbank			
Landbank Total (R\$ in billions)	37	41	-9%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	20	23	-14%
Launches			
Launched ventures	1	0	n/a
PSV Launched Total	88	0	n/a
PSV Launched %AVLL	60	0	n/a
# Launched Lots	212	0	n/a
Total Sales			
Gross Sales - PSV Total	88	142	-38%
Gross Sales - PSV %AVLL	56	90	-38%
# Sold Lots	209	240	-13%
SoS of Sales (#Lots)	13%	9%	4 p.p.
Launch Sales			
Gross Sales - PSV Total	8	0	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	6	0	n/a
# Sold Lots	21	0	n/a
SoS of Sales (#Lots)	10%	n/a	n/a
Inventory Sales			
Gross Sales - PSV Total	79	142	-44%
Gross Sales - PSV %AVLL	50	90	-45%
2019+ Ventures	48	87	-45%
2018- Ventures	2	3	-22%
# Sold Lots	188	240	-22%
SoS of Sales (#Lots)	13%	9%	5 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
PSV Cancelled Contracts %AVLL	9	13	-35%
Net Sales - PSV %AVLL	47	77	-39%

Financial Indicators

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

Financial Indicators	1Q25	1Q24	Change (%)
Profit or Loss Statement			
Net Revenue	124	108	15%
Adjusted Gross Profit ²	49	43	14%
Adjusted Gross Margin	40%	40%	-1 p.p.
Administrative Expenses	9	12	-29%
Selling expenses	6	6	-11%
Other Expenses	6	7	-9%
Sale of subsidiary (SPEs 2018-)	1	0	n/a
Operations for Sale	0	0	n/a
Contingencies	1	6	-81%
Other	4	1	412%
EBITDA	29	17	70%
EBITDA Margin (%)	23%	16%	8 p.p.
Finance income (costs)	-25	68	n/a
Net Income (Loss)	-5	52	n/a
Net Margin (%)	n/a	48%	n/a
Other Indicators			
Operating Cash Flow	-21	-5	n/a
Gross Debt	667	546	22%
Net Debt	436	281	55%

² Does not include the amortization of surplus and financial cost of the cost line item amounting to R\$ 3.4 million for the 1Q25.

OPERATIONS INDICATORS



Landbank³

(In billions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
<i>Landbank Total (R\$ in billion)</i>	37	41	-9%
<i>Landbank %AVLL (R\$ in billions)</i>	20	23	-14%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- Alphaville's total landbank amounts to R\$ 37 billion for the 1Q25, of which R\$ 20 billion in %AVLL.

Launches

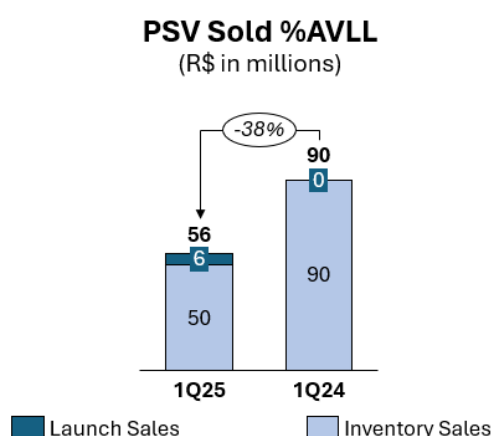
Launches	1Q25	1Q24	Change (%)
<i>Ventures</i>	1	0	n/a
<i>PSV Launched Total (R\$ in millions)</i>	88	0	n/a
<i>%AVLL</i>	68%	0%	n/a
<i>PSV Launched AVLL (R\$ in millions)</i>	60	0	n/a
<i>#Launched Lots</i>	212	0	n/a
<i>SoS of Lots AVLL</i>	10%	0%	n/a

In the 1Q25, the Company launched Alphaville Litoral Norte 4 venture, in the metropolitan region of Salvador (state of Bahia), with R\$ 88 million in Total PSV (R\$ 60 million of %AVLL) and 212 lots)

³ Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Total Sales			
<i>Gross Sales - PSV Total</i>	88	142	-38%
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	56	90	-38%
<i># Sold Lots</i>	209	240	-13%
<i>SoS of Sales (#Lots)</i>	13%	9%	4 p.p.
Launch Sales			
<i>Gross Sales - PSV Total</i>	8	0	n/a
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	6	0	n/a
<i># Sold Lots</i>	21	0	n/a
<i>SoS of Sales (#Lots)</i>	10%	n/a	n/a
Inventory Sales			
<i>Gross Sales - PSV Total</i>	79	142	-44%
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	50	90	-45%
<i># Sold Lots</i>	188	240	-22%
<i>SoS of Sales (#Lots)</i>	13%	9%	5 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	9	13	-35%
<i>Net Sales - PSV %AVLL</i>	47	77	-39%



- The sales for the quarter amounted to R\$ 56 million in % AVLL, and the direct impact of the decrease is the reduction in the volume of launches for the previous period, justified by the thorough revision to the plan for launches carried out in 2024.

- In terms of SoS, there was an improvement of 3 percentage points for the quarter (13% for the 1Q25 versus 9% for the

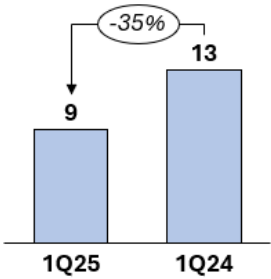
1Q24), demonstrating the efficiency and effort towards inventory sales;

Cancelled Contracts

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
PSV Cancelled Contracts %AVLL	9	13	-35%
Cancelled Lot Sales (# Lots)	41	37	11%

- The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 9 million, down by 35% from the same period of 2024.

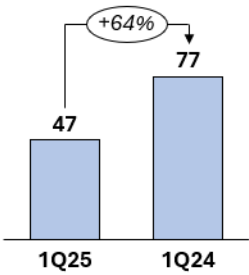
PSV Cancelled Contracts %AVLL
(R\$ in millions)



Net Sales

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Gross Sales - PSV %AVLL	56	90	-38%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	9	13	-35%
Net sales - PSV %AVLL	47	77	-39%

Net Sales%AVLL
(R\$ in millions)

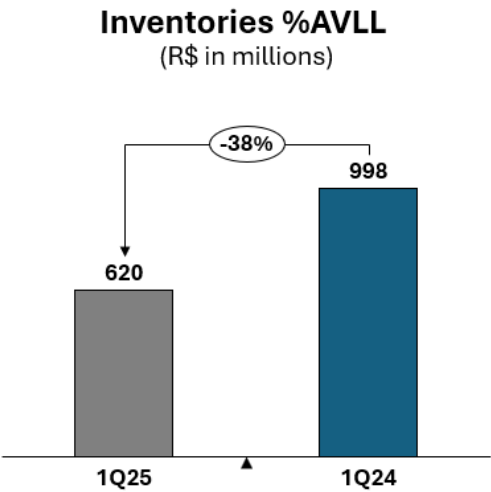


- As a result of the previously-mentioned indicators of gross sales and cancelled contracts, net sales amounted to R\$ 47 million for the first quarter. This result was achieved because of the priority given to inventory management during 2024 and lower PSV of launched ventures.

Inventory

Inventory	1Q25	1Q24	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	620	998	-38%
2025 Launches	54	0	n/a
2024 Ventures	110	0	n/a
2023 Ventures	375	677	-45%
2019 to 2022 Ventures	38	267	-86%
2018- Ventures	44	54	-19%
Inventory EoP (#Lots)	1,411	2,464	-43%
2025 Launches	183	0	n/a
2024 Ventures	250	0	n/a
2023 Ventures	618	1330	-54%
2019 to 2022 Ventures	221	1011	-78%
2018- Ventures	139	123	13%
Residential Lots	1,266	2309	-45%
Commercial and Multi-family Lots	145	155	-6%
Inventory Lots Sold (#Lots)	188	240	-22%

- In the end of the 1Q25, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 620 million %AVLL;
- In comparison with the 1Q24, there was a reduction of 38% YoY, indicating a high inventory sales rate;



Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	1Q25
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	1Q25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	1Q25
Ventures under Construction			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Reserva Alpha Dom Peedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Comercial Ceará 7 and 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027

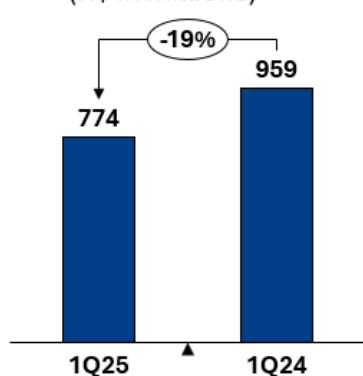
Portfolio of Receivables⁴

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (R\$)
Portfolio of Receivables	774	959	-19%

- At the end of the 1Q25, the Company's portfolio of receivables amounted to R\$ 744 million, down by 19% YoY.

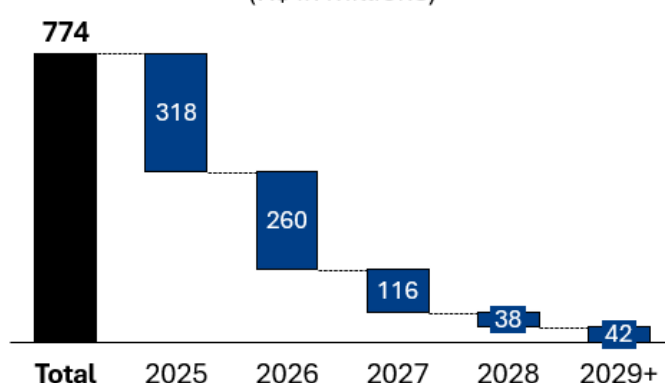
Portfolio of Receivables %AVLL

(R\$ in millions)



Portfolio of Receivables and maturities

(R\$ in millions)



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.

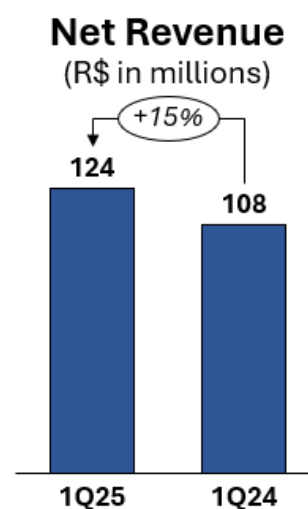
FINANCIAL INDICATORS



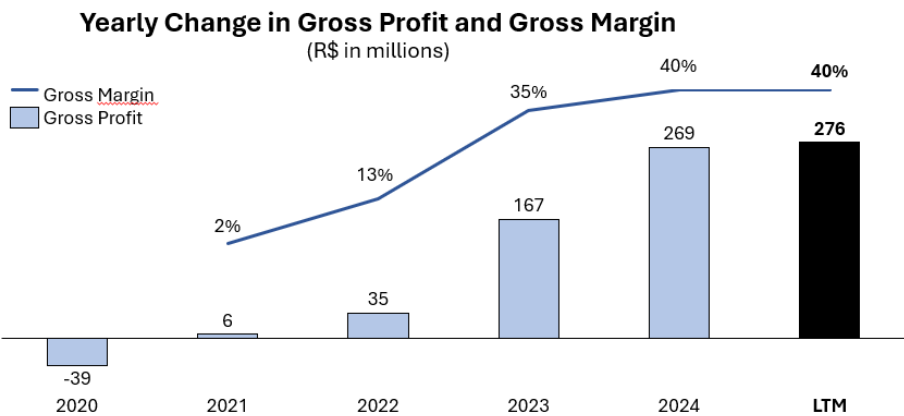
Net Revenue and Gross Margin

Financial Indicators	1Q25	1Q24	Change (R\$)
Net Revenue	124	108	15%
Gross Profit	46	43	6%
Amortization of Surplus	0	0	n/a
Finance cost	3	0	4860%
Adjusted Gross Profit¹	49	43	14%
Adjusted Gross Margin	40%	40%	0 p.p.

- The Company's total net revenue for the 1Q25 reached R\$ 124 million, up by 15% from the same period of 2024, which amounted to R\$ 108 million.
- The gross profit ⁵ showed an increase of 14%, reaching R\$ 49 million for the first quarter of 2025, compared to R\$ 43 million reported for the first quarter of 2024;
- The Company's gross margin reached 40% for the 1Q25, and remained in line with the 1Q24.

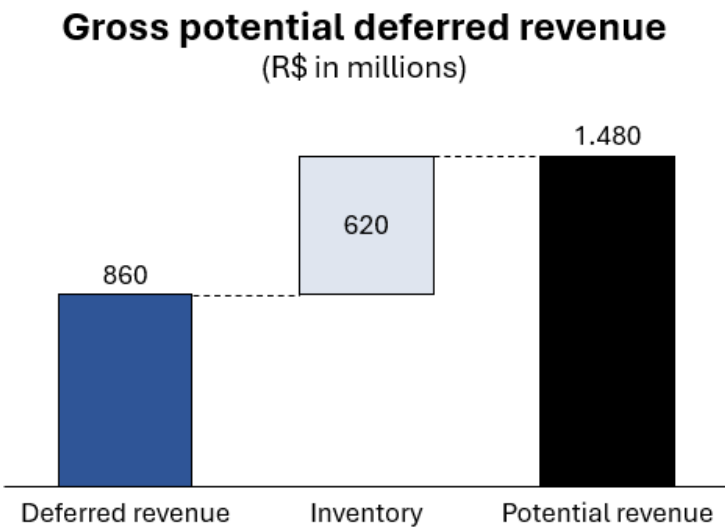


⁵ Does not include the amortization of surplus and financial cost of the cost line item that amount to R\$ 3.4 million for the 1Q25.



In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) amounted to approximately R\$ 860 million at the end of the 4Q24 with REF margin of 43%.

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.



POC

66.8%

Administrative Expenses

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (R\$)
Administrative Expenses	9	12	-29%

- In the 1Q25, there was a reduction of 29% from the same period of 2024;
- 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)	1Q25	1Q24	Change (R\$)
Selling expenses	6	6	-11%
Total Sales (PSV Sold)	88	142	-38%
% Expenses/Gross Sales	7%	5%	2.1 p.p.

- In the quarter, selling expenses amounted to R\$ 6 million, in line with same period of 2024.

Other Operating Income (Expenses)

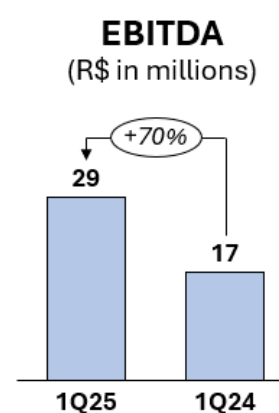
(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Other non-recurring expenses	6	7	-9%
Sale of subsidiary (SPEs 2018-)	1	0	n/a
Operations for Sale	0	0	n/a
Contingencies	1	6	-81%
Other	4	1	412%

- Drop by 9% for the 1Q25 mainly justified by the decrease in expenditures for contingent liabilities for the period.

EBITDA

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Net Revenue	124	108	15%
EBITDA	29	17	70%
EBITDA Margin (%)	23%	16%	8 p.p.

- As a consequence of the reported indicators, EBITDA for the 1Q25 reached R\$ 29 million, up by 70% from the 1Q24, with R\$ 17 million;
- The EBITDA margin stood at 23%, up by 8 percentage points from the 1Q24.



Finance income (costs)

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Finance income (costs)	-43	68	n/a

- The Company's finance cost amounted to R\$ 43 million for the 1Q25, compared to a finance income of R\$ 68 million for the 1Q24;
- The reported change was mainly a result of the inflow of capital in the 1Q24 and the company's debt restructuring during the period.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Net Income (Loss)	-23	52	n/a

- In the 1Q25, the Company recorded a net loss of R\$ 23 million, as compared to a net income of R\$ 52 million for the same period of the previous year.

Cash Flow from Operating Activities

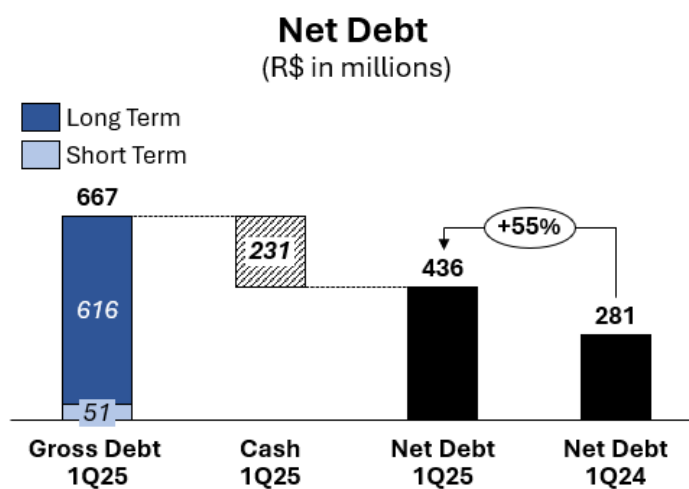
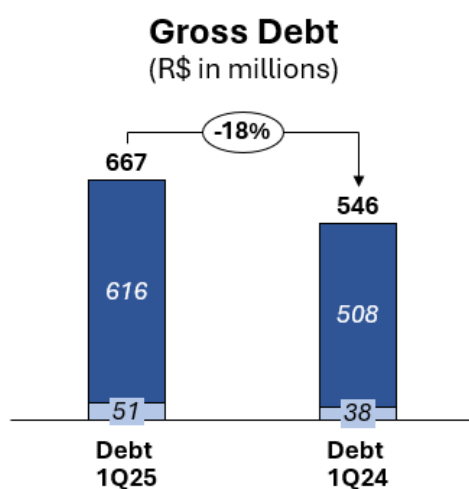
(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Operating Cash Flow	-21	-5	n/a

- In the quarter, the Company reported operating cash outflow of R\$ 21 million;

Indebtedness

(In millions of reais)	1Q25	1Q24	Change (%)
Gross Debt	667	546	22%
Cash (-)	231	265	-13%
Net Debt	436	281	55%

- Alphaville's gross debt amounted to R\$ 667 million at the end of the 1Q25, and its evolution from the 1Q24 is mainly justified by the change in the debenture interests, and funding of new transactions for financing works.
- Cash amounted to R\$ 231 million at the end of the 1Q25. By adding the gross debt and cash for the period, we reached R\$ 436 million in net debt.





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 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, Surplus Amortization and Finance Cost 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 (unilateral 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 the occasional use of the real estate (applicable in case the buyer is vested in the real estate);

- The amount payable arising from penalty clause and administrative expenses (limited to 10% of the adjusted amount of the contract for subdivisions and 25% of the amounts paid for gated communities);
- 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 (one hundred and eighty) 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. In case of gated communities, the refund shall be carried out in a single installment within 180 (one hundred and eighty) days counted from 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 units 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

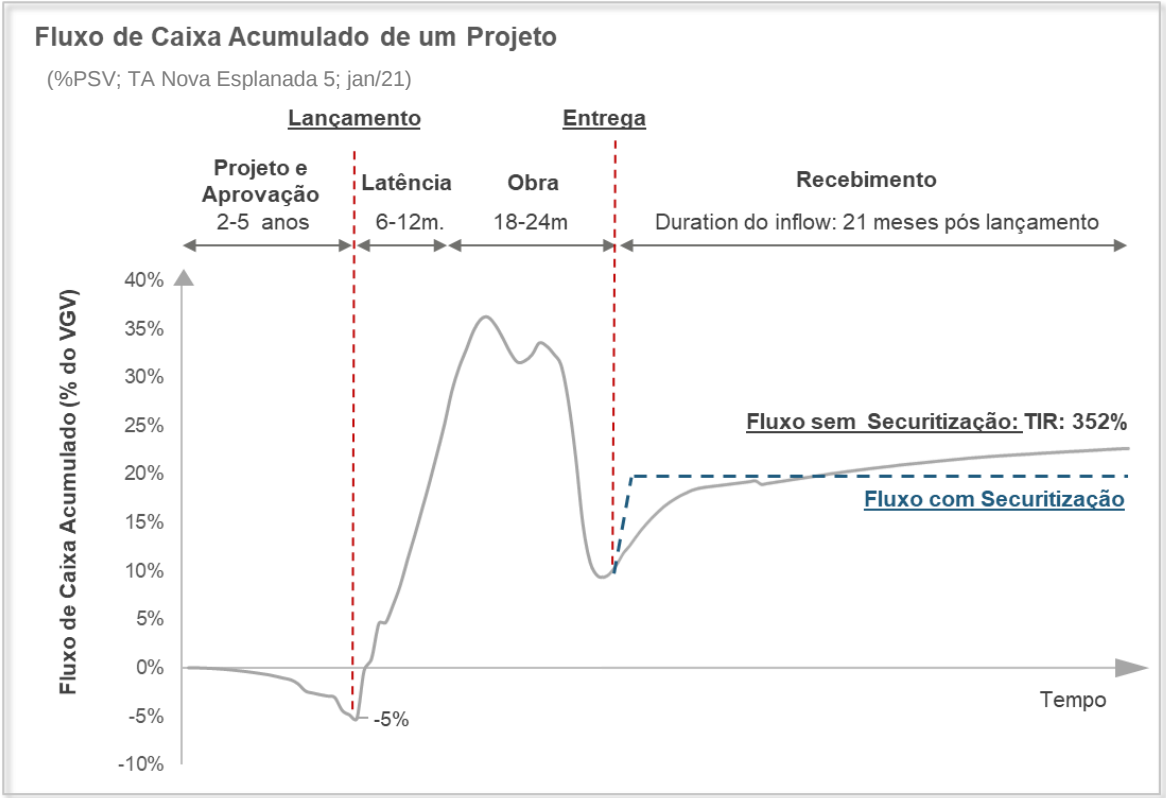
The Company has contributed to the urban development of the country since its start of operations over 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 ventures across Brazil. For Alphaville, 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) product 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 sell 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.

In recent years, the country has gone through recessions, having impacts on the real estate development sector as a whole, mainly of contract cancellations requested by customers. Based on the lessons it has learned, Alphaville has strengthened and improved its business model, aiming at offsetting the effects arising from crisis. Among the measures and guidelines it has adopted, the following are worth noting: (i) 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 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.



alphavilleS/a

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br