

Alphaville encerra 2025 com EBITDA de R\$ 154 milhões e margem de 26%

- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas brutas de estoque totalizaram **R\$ 257 milhões (R\$ 220 milhões no %AVLL)** no acumulado 2025. No trimestre, as vendas de estoque somaram R\$ 60 milhões (R\$ 98 milhões no %AVLL);
 - Vendas de lançamentos somaram **R\$ 193 milhões (R\$ 94 milhões no %AVLL)** no 12M25;
 - Vendas totais alcançaram **R\$ 450 milhões (R\$314 milhões no %AVLL)**, com **VSO de 44%** no acumulado do ano. A Companhia encerrou o trimestre com estoque de R\$ 469 milhões (%AVLL).
- **Entrega de 8 projetos em 2025** dos quais 3 foram concluídos no trimestre, sendo:
 - **Alphaville Dom Pedro 0**, com 389 lotes e VGV total de R\$ 306 milhões (R\$ 171 milhões no %AVLL);
 - **Reserva Alpha Dom Pedro Zero**, incorporação com 43 casas e VGV total de R\$ 156 milhões (R\$ 117 milhões no %AVLL), e
 - **Alphaville Comercial Ceará 6**, com 42 lotes e VGV total de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL).
- **Receita e Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu **R\$ 168 milhões no 4T25**, e **R\$ 585 milhões no 12M25**;
 - Lucro Bruto de **R\$ 69 milhões no 4T25**; e **R\$ 222 milhões no acumulado do ano** e margem bruta de **38%**
- **Eficiência Operacional:** A Companhia manteve forte disciplina de custos, com redução de 29% nas despesas gerais e administrativas, que totalizaram R\$ 37 milhões no 12M25, ante R\$ 52 milhões no 12M24.
- **Resultado operacional:**
 - EBITDA de R\$ 50 milhões, com margem de 30% no período e **R\$ 154 milhões no acumulado** ano com margem de **26%**.
- **Rentabilidade da Receita REF:** A Receita REF atingiu R\$ 719 milhões, com margem de 44%, evidenciando a qualidade do portfólio e a rentabilidade dos projetos.
- **Liquidez:**
 - A Companhia encerrou o período com posição de caixa de R\$ 187 milhões e dívida líquida de R\$ 564 milhões.
 - No trimestre, registrou geração de caixa de R\$ 31 milhões, refletindo a evolução operacional e a disciplina na gestão financeira.

RELEASE DE RESULTADOS
4T25

WEBCAST 4T25

EM PORTUGUÊS

01 de abril de 2026

[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO EXECUTIVO	7
INDICADORES OPERACIONAIS	9
INDICADORES FINANCEIROS.....	17
GLOSSÁRIO	23
ANEXOS	26



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 marcou mais um passo relevante na execução da estratégia definida pela Alphaville nos últimos anos. Mesmo em um cenário de mercado desafiador e permeado por incertezas, mantivemos disciplina operacional e avançamos no fortalecimento estrutural da Companhia. Ao longo do período, seguimos comprometidos com a execução do nosso plano de negócios, priorizando eficiência, rentabilidade e geração sustentável de valor.

Essa agenda estratégica orientou decisões importantes ao longo do ano, incluindo a otimização da estrutura de custos, o fortalecimento da governança e a evolução dos processos internos. Em alguns projetos, desafios inerentes aos processos de aprovação urbanística e regulatória impactaram o cronograma originalmente previsto de lançamentos. Ainda assim, a Companhia manteve disciplina na gestão do pipeline e foco na qualidade dos projetos, reforçando seus fundamentos operacionais e preparando a Alphaville para um novo ciclo de crescimento sustentável.

Em 2025, realizamos quatro lançamentos, totalizando R\$ 447 milhões em VGV (R\$ 235 milhões no %AVLL), refletindo a retomada planejada e mais criteriosa do nosso pipeline, uma vez que representou um crescimento de 54% versus 2024, que lançou R\$ 289 milhões em VGV (R\$ 194 milhões no %AVLL) em 2 projetos. Essa estratégia resultou em maior assertividade comercial e fortalecimento da qualidade do portfólio.

O ano também foi marcado por um relevante volume de entregas realizadas ao longo do exercício. Concluímos 8 empreendimentos, com um VGV potencial de R\$ 1,2 bilhão (R\$ 0,7 bilhão no %AVLL), 2.047 unidades distribuídas em 6 estados, reforçando nossa capacidade de execução e presença nacional. No quarto trimestre, foram entregues três projetos: Alphaville Dom Pedro Zero, com 373 lotes residenciais e 16 comerciais e VGV total de R\$ 306 milhões (R\$ 171 milhões no %AVLL), Reserva Alpha Dom Pedro Zero, com 43 residências e VGV total de R\$ 156 milhões (R\$ 117 milhões no %AVLL), e Alphaville Comercial Ceará 6, com 42 lotes e VGV total de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL).

As vendas totais no exercício somaram R\$ 450 milhões de VGV (R\$ 314 milhões no %AVLL), com VSO de 44% no acumulado do ano. Destaca-se o desempenho das vendas de lançamentos, que totalizaram R\$ 193 milhões de VGV (R\$ 94 milhões no %AVLL), crescimento de 76% frente ao ano anterior e evidenciando a boa recepção dos projetos lançados.

A receita líquida totalizou R\$ 585 milhões no acumulado do ano, enquanto o lucro bruto alcançou R\$ 222 milhões, com margem bruta de 38%, demonstrando resiliência mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador.

O EBITDA acumulado atingiu R\$ 154 milhões, com margem de 26%, representando expansão de 4 p.p. na margem em relação ao exercício anterior (22%), evidenciando a melhora estrutural da rentabilidade operacional. Importante destacar que encerramos o 4T25 com EBITDA de R\$ 50 milhões e margem de 30%, versus R\$ 37 milhões e margem de 16% no 4T24, evidenciando um aumento de 38% no EBITDA e de 14 p.p. na margem do trimestre.

A disciplina na gestão de custos permaneceu como um pilar central. As despesas gerais e administrativas apresentaram redução de 29% em relação ao ano anterior, totalizando R\$ 37 milhões no exercício — reflexo direto das iniciativas de simplificação de processos, fortalecimento da governança e otimização da estrutura organizacional implementadas ao longo do ano. No trimestre, essa evolução foi de 38%, atingindo R\$ 10 milhões no trimestre versus R\$ 18 milhões no mesmo período de 2024.

Encerramos o ano com uma receita a reconhecer (REF) de R\$ 719 milhões, com margem robusta de 44%, reforçando a previsibilidade operacional e a qualidade dos resultados futuros. Somado ao estoque de R\$ 469 milhões (%AVLL), a Companhia consolida um potencial de receita a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,2 bilhão.

Ao final de 2025, a Companhia apresenta uma estrutura de capital compatível com seu estágio de reestruturação operacional, sustentada por uma posição de caixa de R\$ 187 milhões e dívida líquida de R\$ 564 milhões. No quarto trimestre, registramos geração de caixa operacional de R\$ 31 milhões, refletindo avanços na estabilização da estrutura financeira e reforçando a disciplina na gestão de capital.

O ano de 2025 foi marcado por decisões estratégicas relevantes e por avanços consistentes na eficiência operacional da Companhia. Encerramos o período com um portfólio mais equilibrado, uma operação mais eficiente e uma estratégia comercial mais assertiva, posicionando a Alphaville para capturar oportunidades em um novo ciclo do mercado imobiliário.

Seguimos confiantes nas perspectivas de longo prazo do mercado imobiliário e na capacidade da Companhia de capturar oportunidades por meio de um pipeline robusto de projetos de alta qualidade. Ao mesmo tempo, mantemos uma postura disciplinada e conservadora na condução dos negócios. O ano de 2026 deverá ser marcado por eventos relevantes no cenário nacional e internacional, como o ciclo eleitoral e a realização da Copa do Mundo, além de um ambiente macroeconômico ainda sujeito a incertezas quanto ao ritmo de redução das taxas de juros. Nesse contexto, continuaremos priorizando alocação criteriosa de capital, eficiência operacional e seletividade nos lançamentos, preservando a solidez financeira da Companhia e criando as bases para um crescimento sustentável no longo prazo.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, parceiros, investidores e demais stakeholders pela confiança e pelo apoio ao longo deste ano, e permanecemos firmes em nosso propósito de desenvolver bairros planejados com qualidade, responsabilidade e visão de longo prazo, sempre comprometidos com a geração sustentável de valor para nossos acionistas.

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais¹

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

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-7%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
VGV Lançado Total	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
VGV Lançado %AVLL	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
# Lotes Lançados	0	516	-100%	1.130	-100%	1.362	516	164%
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	454	-31%
# Lotes Vendidos	423	616	-31%	470	-10%	1.279	1.501	-15%
VSO de Vendas (# Lotes)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Lotes Vendidos	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
VSO de Vendas (# Lotes)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	95	88	8%	31	205%	208	362	-42%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	3	5	-41%	2	31%	12	18	-36%
# Lotes Vendidos	142	398	-64%	126	13%	610	1.283	-52%
VSO de Vendas (# Lotes)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

¹ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R60 milhões referentes ao empreendimento Parque Campinas.

Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Lucro Bruto Ajustado	66	86	-19%	53	31%	222	269	-16%
Margem Bruta Ajustada	39%	38%	3 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-1 p.p.
Despesas Administrativas	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%
Despesas com Vendas	(11)	(7)	65%	(6)	100%	(29)	(27)	7%
Outras Despesas Não Recorrentes	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
<i>Cancelamento de Projetos</i>	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
<i>Venda de participações (SPE's)</i>	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
<i>Contingências</i>	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
<i>Outros</i>	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.
Resultado Financeiro	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%
Resultado Líquido	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a
Dívida Bruta	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Dívida Líquida	564	331	70%	542	4%	564	331	70%

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ²

(R\$ bilhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-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 4T25 uma posição de LandBank total de R\$ 35 bilhões, sendo R\$ 19 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

Lançamentos	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Empreendimentos	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
VGVLançado Total (R\$ Milhões)	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
%AVLL	0%	67%	-67 p.p.	49%	-49 p.p.	53%	67%	-15 p.p.
VGVLançado AVLL (R\$ Milhões)	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
#Lotes Lançados	0	516	-100%	1.130	-100%	1.362	516	164%

No último trimestre, a Companhia manteve o foco na comercialização dos empreendimentos lançados ao longo do ano, priorizando eficiência de vendas e geração de valor. No acumulado do exercício, nota-se que dobramos o número de lançamentos em relação ao ano anterior, reflexo direto da implementação da estratégia de revisão do plano de lançamentos, que trouxe maior assertividade na definição do *pipeline* e no *timing* de entrada dos projetos no mercado.

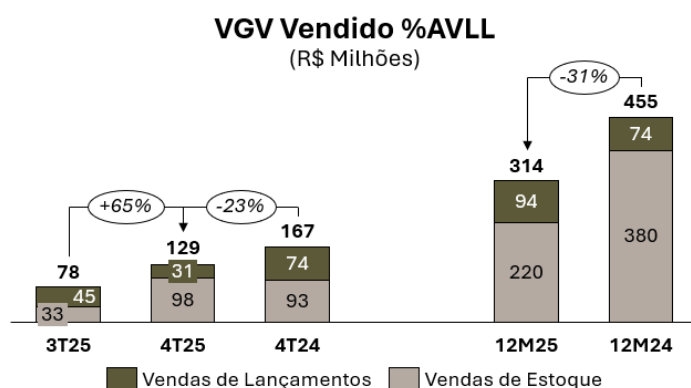
Nosso objetivo permanece em garantir que os lançamentos ocorram no momento mais adequado do ciclo imobiliário, alinhados às demandas regionais e preservando os elevados padrões de qualidade que são característicos da marca Alphaville.

Reforçamos que a Companhia não divulga *guidance*.

² Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO³

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
# Lotes Vendidos	423	616	-31%	470	-10%	1.279	1.501	-15%
VSO de Vendas (# Lotes)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Lotes Vendidos	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
VSO de Vendas (# Lotes)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
# Lotes Vendidos	142	398	-64%	126	13%	610	1.283	-52%
VSO de Vendas (#Lotes)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.



- As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 129 milhões no % AVLL, sendo 23% inferior ao 4T24 e 65% superior ao 3T25. No 12M25, registraram R\$ 314 milhões, uma queda de 31% em relação ao mesmo período de 2024. As vendas do período foram impactadas diretamente pela postergação do cronograma de lançamentos de 2024,

decorrente de uma criteriosa revisão do plano de negócios, conforme já mencionado anteriormente.

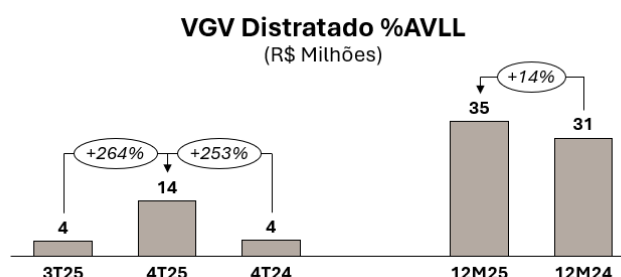
- Em termos de VSO, houve uma evolução de 3 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior, demonstrando a consistência no desempenho da velocidade das vendas.

³ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R\$60 milhões no empreendimento Parque Campinas.

Distratos

(R\$ milhões / #Lotes)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Lotes Distratados (# Lotes)	39	12	225%	20	95%	142	114	25%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 14 milhões. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 35 milhões, um acréscimo de 14% em relação ao mesmo período do ano anterior. É importante destacar que, na Companhia, o distrato é um evento pontual. Todas as unidades comercializadas atualmente são

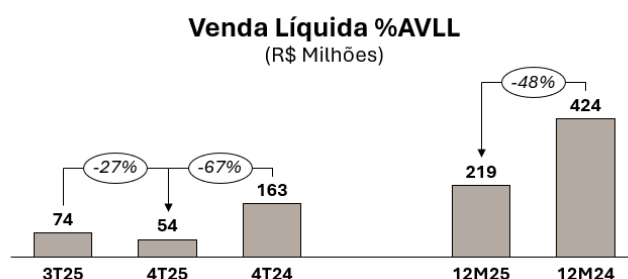


vendidas por meio de **alienação fiduciária**, mecanismo que reduz significativamente a incidência desse tipo de ocorrência. Dessa forma, os distratos registrados referem-se, majoritariamente, a **carteiras mais antigas**, originadas em períodos em que essa estrutura não era adotada, ou a **clientes que solicitaram o distrato antes do registro da alienação fiduciária**.

Vendas Líquidas⁴

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o quarto trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 114 milhões e R\$ 279 milhões no acumulado do ano. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque.

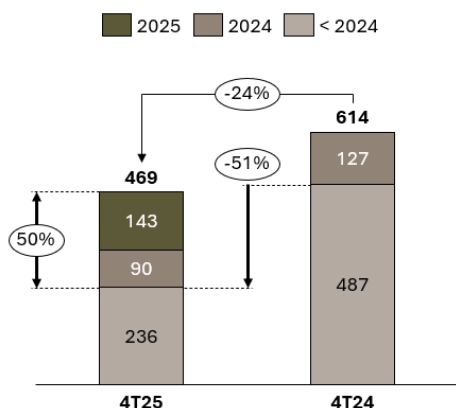


⁴ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustada devido ao valor de 60 milhões reconhecido no Parque Campinas.

Estoque

(R\$ milhões/#Lotes)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	469	614	-24%	615	-24%	469	614	-24%
Lançamentos 2025	143	0	n/a	171	-16%	143	0	n/a
Empreendimentos 2024	90	127	-29%	94	-4%	90	127	-29%
Empreendimentos 2024-	236	487	-51%	350	-32%	236	487	-51%
Estoque EoP (#Lotes)	1.534	1.375	12%	1.974	-22%	1.534	1.375	12%
Lançamentos 2025	682	0	n/a	963	-29%	682	0	n/a
Empreendimentos 2024	217	295	-26%	228	-5%	217	295	-26%
Empreendimentos 2024-	635	1.080	-41%	783	-19%	635	1.080	-41%
Lotes Residenciais	1.442	1.220	18%	1.830	-21%	1.442	1.220	18%
Lotes Comerciais e Multifamiliares	92	155	-41%	144	-36%	92	155	-41%

Abertura Safras Estoque %AVLL (R\$ Milhões)



- O estoque ao final do 4T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 469 milhões %AVLL;

- Em comparação ao ano anterior, observa-se uma redução de 24% no volume de estoques, justificada principalmente pela velocidade de vendas ao longo do período. Como resultado, os estoques referentes a projetos anteriores a 2024 (2024-) apresentaram redução de 51%, enquanto os empreendimentos da safra 2024 registraram queda de 29%.

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	171	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	Realizada em 1T25
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	Realizada em 2T25
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	466	Realizada em 3T25
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	Realizada em 4T25
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	Realizada em 4T25
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	43	Realizada em 4T25
Obras em Andamento			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2026
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Comercial Ceará 7 e 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027
Três Praias Vista	Guarapari / ES	20	2027
Terras Alphaville Ceará 6	Eusébio / CE	571	2028
Terras Alphaville Teresina 3A	Teresina / PI	555	2028

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 23 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 39 MM

Outubro 2025

42 lotes

Eusébio/CE



Ceará Comercial 6

Entregue em outubro de 2025, com 42 lotes comerciais, o **Alphaville Comercial Ceará 6** fortalece a Cidade Alpha Ceará e os negócios da região. Com mais de cinco mil moradores e um fluxo diário de milhares de pessoas, a **Cidade Alpha Ceará** é um dos **maiores projetos urbanísticos do Brasil**. Carregando toda a qualidade construtiva da Alphaville, esses novos lotes fomentam e consolidam o comércio na região trazendo uma nova e diversificada rede de serviços. Com uma área total de 54.236,08 m², possuem 40.335,99m² de área líquida vendável.

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 171 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 306 MM

Outubro 2025

389 lotes

Campinas/SP



Alphaville Dom Pedro 0

Em outubro de 2025, a Alphaville entregou o **Alphaville Dom Pedro Zero**, seu quarto empreendimento em Campinas (SP). Com 622.255,81 m², sendo 191.447,57 m² de área líquida vendável, o loteamento oferece **373 lotes residenciais** e **16 comerciais/multiuso**. O projeto destaca-se pelos 111.381,69 m² de áreas verdes, distribuídas em seis praças de lazer com espaços como fitness, pet place, playground e ciclovia. Um **casarão histórico restaurado do século XIX** funciona como clube, unindo patrimônio histórico e lazer.

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 117 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 156 MM

Dezembro 2025

43 lotes

Campinas/SP



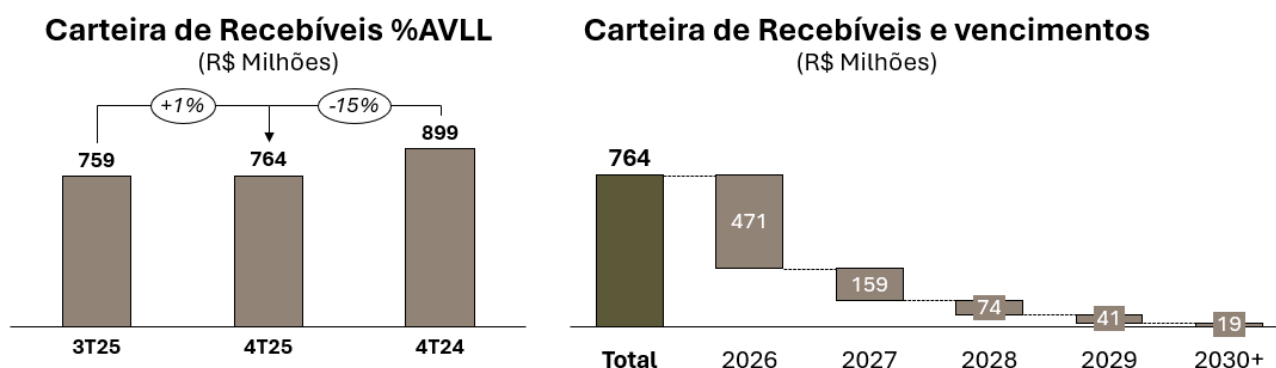
Reserva Alpha Dom Pedro 0

Em dezembro de 2025, também foi entregue o **Reserva Alpha Dom Pedro Zero**, um condomínio sofisticado com cinco tipologias de casas, inspiradas na Arte Brasileira, variando de 288 m² a 362 m². Localizado dentro do **Alphaville Dom Pedro Zero**, o residencial é **cercado por uma área de preservação de 200 mil m²** e tem fácil acesso ao clube no casarão restaurado, oferecendo aos moradores um ambiente único que une tradição, modernidade e conforto.

Carteira de Recebíveis⁵

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Carteira de Recebíveis	764	899	-15%	759	1%	764	899	-15%

- Ao término do 4T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 764 milhões.



⁵ 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.

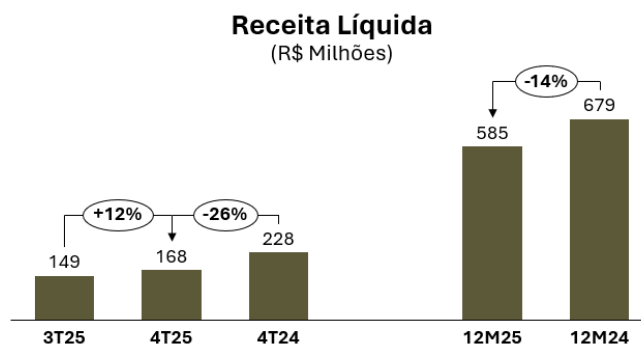
INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Lucro Bruto	63	83	-24%	48	30%	206	264	-22%
<i>Amortização de Mais Valia</i>	(2)	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
<i>Custo Financeiro</i>	5	3	80%	5	5%	16	5	228%
Lucro Bruto ajustado	66	86	-24%	53	31%	222	269	-17%
Margem Bruta Ajustada	39%	38%	1 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-2 p.p.

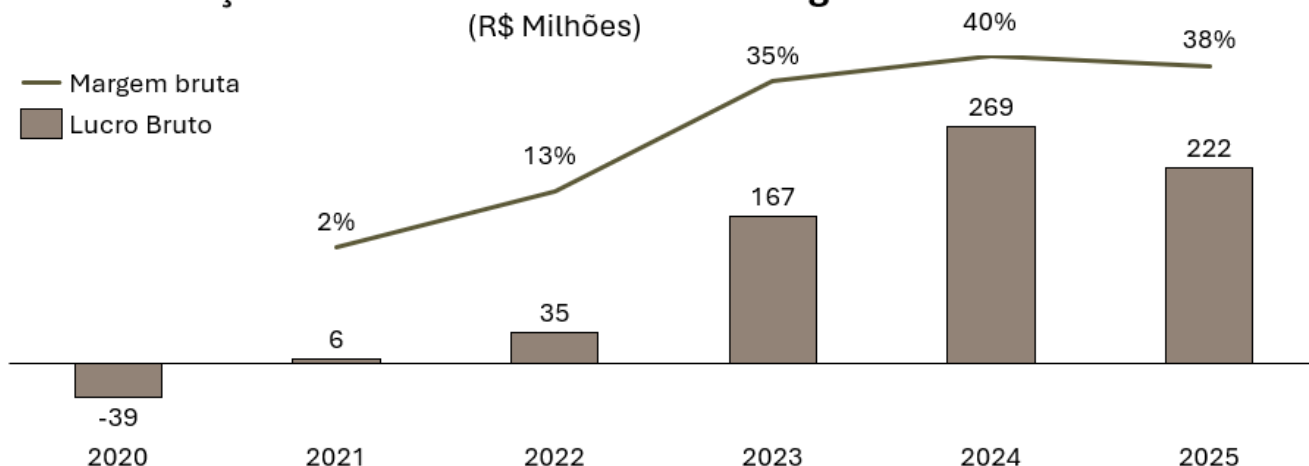
- A receita líquida total da Companhia no acumulado do ano alcançou R\$ 585 milhões, marcando uma redução de 14% em relação a 2024, que registrou R\$ 679 milhões. No 4T25, obtivemos uma receita líquida de R\$ 168 milhões – 12% superior ao trimestre anterior;



- O lucro bruto ajustado⁶ foi de R\$ 222 milhões no 12M25, uma redução de 17% em relação ao acumulado de 2024.
- A margem bruta sem custo financeiro fechou o ano em 38% em 2025 2 p.p abaixo de 2024.
- Destacamos que a variação observada em nossos indicadores de receita líquida e lucro bruto, está diretamente relacionada à dinâmica do ciclo de obras dos projetos, que atingiram seu pico de execução em 2024. Em 2025, houve menor volume de obras dado a entrega de 8 empreendimentos e consequentemente menor reconhecimento de receita quando comparado ao ano anterior.

⁶ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 7 milhões no 4T25 e R\$ 16 milhões no 12M25.

Evolução trimestral Lucro Bruto e Margem Bruta

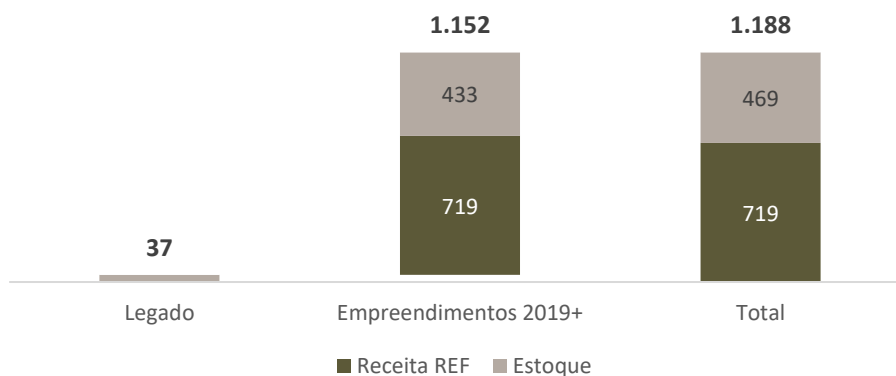


Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 4T25, R\$ 719 milhões com margem REF de 44%.

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

Receita Bruta Potencial a Apropriar

(R\$ Milhões)



POC

100%

75%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Despesas Administrativas	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 15 milhões (29%) frente o ano anterior;
- No 4T25, as despesas administrativas totalizaram R\$ 10 milhões, inferior em 45% em relação ao mesmo trimestre 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)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Despesas com Vendas	(11)	(7)	65%	6	n/a	(29)	(27)	7%
Vendas totais (VGV Vendido)	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
% Despesas/Vendas	-9%	-2%	-7 p.p.	4%	n/a	-7%	-3%	-4 p.p.

- No 12M25 as despesas com vendas somaram R\$ 29 milhões, 7% superior ao mesmo período do ano anterior.

Outras Despesas (Receitas) operacionais

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
Cancelamento de Projetos	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
Venda de participações (SPE's)	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
Contingências	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
Outros	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a

- Redução de 75% no 12M25 em relação ao 12M24, justificada principalmente pelas receitas não recorrentes relacionadas às vendas de participações e reversão de gastos contingenciados.

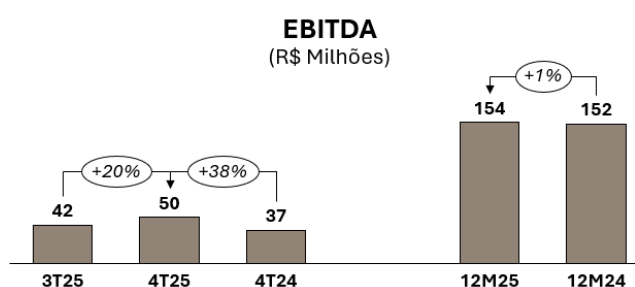
EBITDA

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
Margem EBITDA	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.

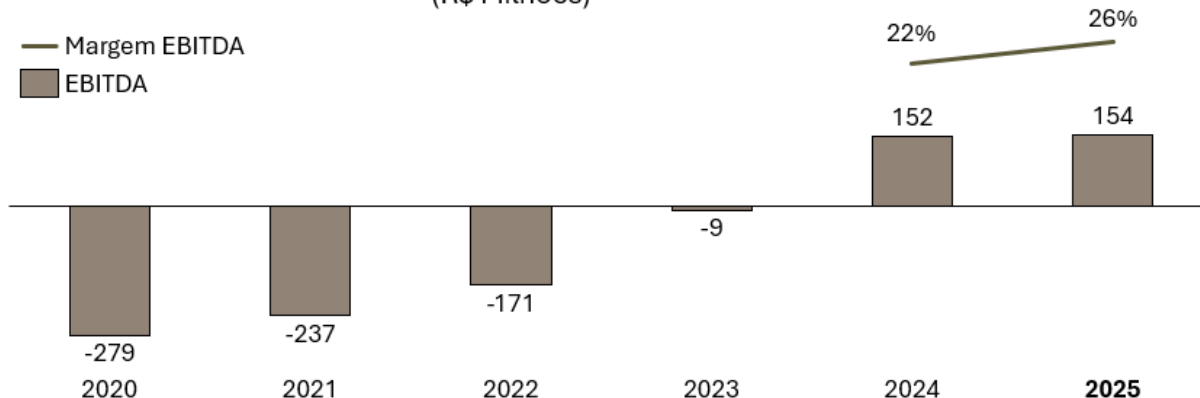
- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 4T25 atingiu um resultado de R\$ 50 milhões, 38% superior em relação ao 4T24;

- No acumulado, o EBITDA registrou R\$ 154 milhões, e apresentando margem de

26%, 4p.p. superior ao mesmo período de 2024, com 22%



Evolução histórica EBITDA (R\$ Milhões)



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Resultado Financeiro	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%

- O resultado financeiro da Companhia no 4T25 totalizou R\$ 26 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 34 milhões no 4T24;
- No acumulado, a variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Resultado Líquido	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
Margem Líquida (%)	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a

- A Companhia no 4T25 apresentou um lucro líquido de R\$ 10 milhões, ante um prejuízo de R\$ 50 milhões no 3T25.
- No acumulado, a cia registrou um prejuízo de R\$ 105 milhões, versus um lucro de R\$ 85 milhões em 2024. Essa variação é explicada principalmente pelo impacto do resultado financeiro ao longo do exercício, associado ao efeito de reestruturação da dívida realizada em 2024.

Fluxo de Caixa Operacional

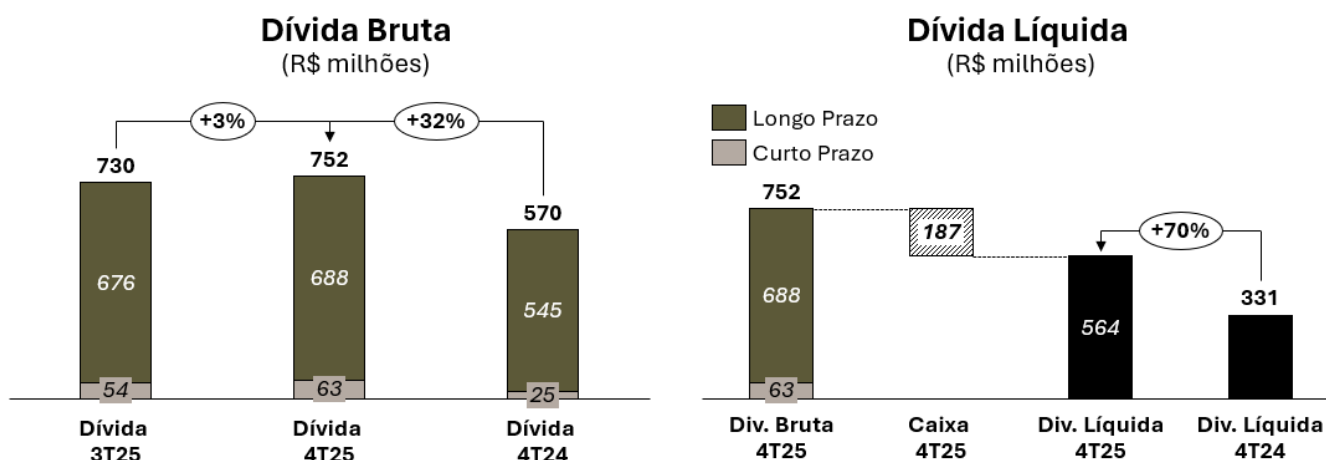
(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a

- Geração de caixa de R\$ 31 milhões no 4T25, impulsionada principalmente pelo impacto dos lançamentos realizados no 3T25, considerando que aproximadamente 50% do volume lançado no ano ocorreu ao final de setembro, refletindo positivamente no desempenho do último trimestre;
- No acumulado do exercício, em função do volume de obras em andamento, a Companhia registrou consumo operacional de caixa de R\$44 milhões.

Endividamento

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Dívida Bruta	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Disponibilidade de Caixa	187	238	-21%	188	0%	187	238	-21%
Dívida Líquida	564	331	70%	542	4%	564	331	70%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 4T25 somou R\$ 752 milhões, 32% superior ao registrado no 4T24. A posição de caixa ao final do 4T25 foi de R\$ 188 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 564 milhões de dívida líquida, sendo ela 70% superior ao reportado no ano anterior, que por sua vez é justificado pela evolução dos juros das debêntures do período.





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 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

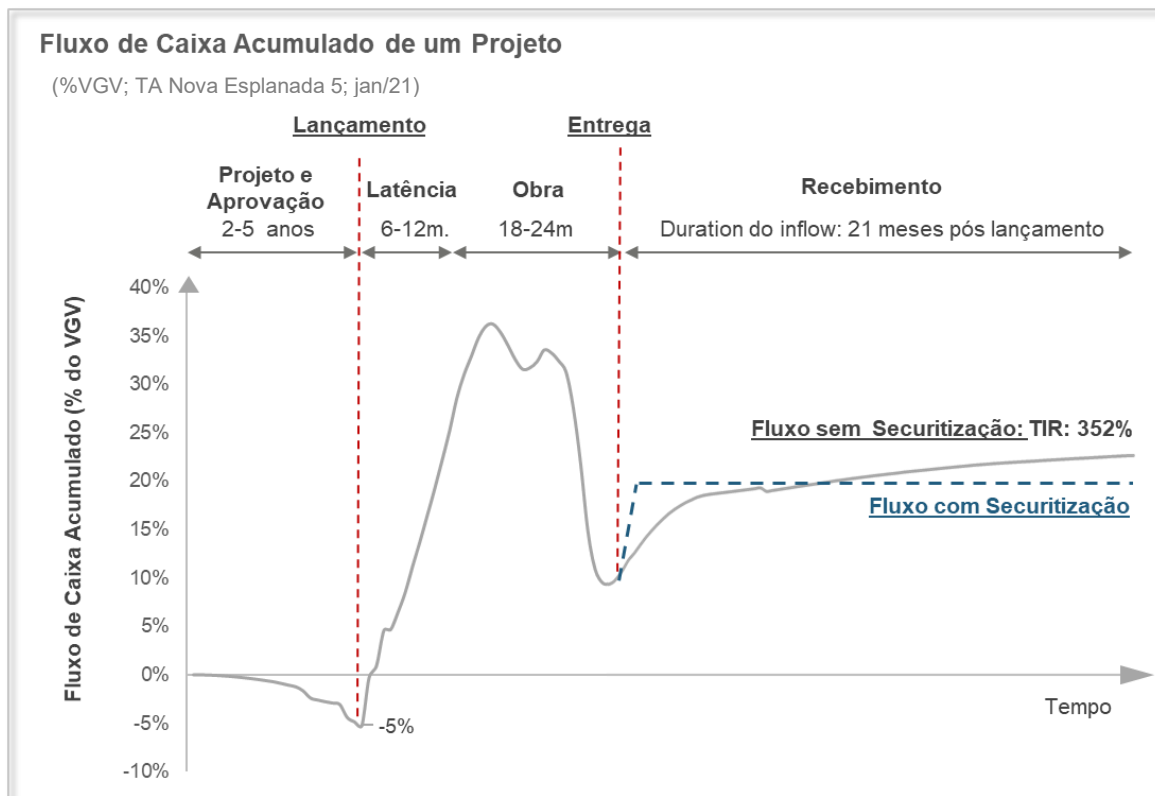
Desde a sua criação, há mais de 47 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville 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

Larissa Rodrigues

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br