



PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2020

- Lançamento de R\$ 535 milhões em VGV Total e VSO de 73% no ano;
- Vendas brutas totais de R\$ 644 milhões e R\$ 419 milhões no %AVLL, 4% acima de 2019;
- Rápida recuperação de vendas de estoque, com VSO de 60% no segundo semestre e 70% no ano;
- Geração de Caixa Operacional de R\$ 92 milhões.

RELEASE
DE RESULTADOS

2020

RELEASE DE RESULTADOS
2020

WEBCAST 2020

EM PORTUGUÊS

30 de março de 2021

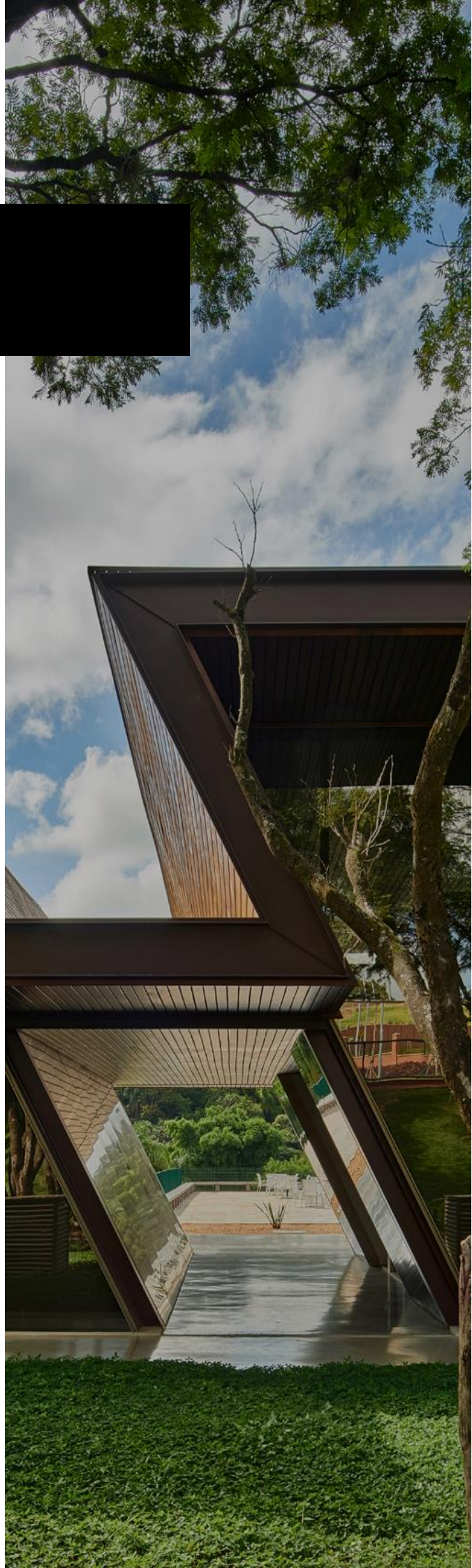
11h (horário de Brasília)

[Webcast](#)



SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
2. MODELO DE NEGÓCIOS ALPHAVILLE	8
3. SUMÁRIO EXECUTIVO	12
4. INDICADORES OPERACIONAIS	15
5. INDICADORES FINANCEIROS	23
6. ALPHA CASAS	27
7. ESG	29
8. GLOSSÁRIO	38
9. ANEXOS	40



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

Esperamos que, na medida do possível, todos estejam bem no atual cenário complexo e delicado em que vivemos. E que em breve possamos restabelecer nossas conexões e redescobrir alguns prazeres que possam ter ficado para trás.

O ano de 2020 ficará marcado pelas significativas transformações impostas à sociedade. As pessoas foram surpreendidas por uma pandemia sem precedentes na nossa história recente e tiveram que se adaptar a novas formas de convívio. As empresas, por sua vez, foram obrigadas a repensar e, em muitos casos, reinventar seus negócios em decorrência dos impactos da COVID-19.

Para Alphaville não foi diferente. Iniciamos 2020 com otimismo e um *pipeline* de lançamentos muito robusto, resultado da qualidade de nossos R\$ 17 bilhões de *landbank*, portfólio de produtos, força e credibilidade da marca Alphaville e do aperfeiçoamento do modelo de negócios da Companhia em curso a partir dos lançamentos de 2019.

A Alphaville iniciou, no final de 2018, um aperfeiçoamento do modelo de negócios com foco em: (1) lançamentos com baixa exposição de caixa e em mercados com demanda robusta; (2) vendas com alienação fiduciária, mitigando o futuro efeito do distrato; (3) redução de despesas administrativas e operacionais; (4) revisão de processos internos e estrutura organizacional para ganho de eficiência operacional; (5) reciclagem da carteira de recebíveis inadimplentes.

Desde então a Companhia retomou os lançamentos priorizando projetos com alta velocidade de vendas e maiores margens, foco na venda de estoques críticos, redução da inadimplência e contencioso e entrega de obras. A adoção dessas medidas tem resultado em melhor desempenho operacional nos últimos trimestres.

Nos primeiros meses do ano lançamos dois empreendimentos - um em São José dos Campos/SP e outro em Guarapari/ES. Ambos obtiveram bastante sucesso e registraram vendas superiores a 85% das unidades durante o ano.

Com o advento da COVID-19, em março de 2020 tivemos que rapidamente ajustar as operações da Companhia em função das medidas restritivas adotadas pelas autoridades para enfrentamento da pandemia. Nossa primeira atitude foi proteger nossos colaboradores, clientes e parceiros. Adotamos o *home office*, fechamos stands de vendas e canteiros de obras.

Os investimentos realizados pela Companhia em tecnologia e melhorias de processos nos últimos anos permitiram uma rápida, segura e bem-sucedida transição para o regime de *home office*. Conseguimos manter nosso ritmo de trabalho e até melhorar nossa eficiência em diversos aspectos. Indicadores operacionais como recuperação de créditos e atendimento a clientes, por exemplo, tiveram resultados muito positivos, inclusive superando as metas estabelecidas pré-pandemia.

Passados poucos meses do início da pandemia, começamos a perceber reflexos positivos no nosso negócio. Famílias começaram a se adaptar às novas práticas de trabalho e educação remotos e passaram a buscar maior qualidade de vida proporcionada por condomínios fechados. Diversas reportagens em veículos de comunicação como *Infomoney*, *Estadão*, *Veja São Paulo* e *Valor Econômico*, indicam que a adoção de modelos de *home office* e a evolução do ensino a distância são possivelmente as maiores transformações nas relações das pessoas com o trabalho e com a educação nas últimas décadas. Acreditamos que essas tendências, em certo grau, são irreversíveis e representam aumento estrutural na demanda pelos produtos da Companhia, principalmente em um ambiente com taxas de juros mais baixas do que as historicamente verificadas no país.

Em dezembro de 2020 lançamos 2 novos projetos – a 5ª fase de um empreendimento localizado em Votorantim, na região metropolitana de Sorocaba/SP e a 2ª fase de lotes comerciais no empreendimento localizado na região metropolitana de Fortaleza/CE. Ambos largaram com ótimas velocidades de vendas.

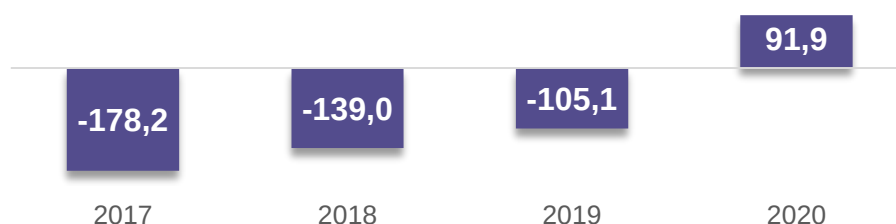
Do lado comercial, mais uma vez a Companhia colheu frutos dos investimentos realizados nos últimos anos. O sistema proprietário de vendas – que gerencia 1.028 imobiliárias e 3.374 corretores em 117 cidades permite vendas remotas e controle *on line* do processo comercial em todo o Brasil. A digitalização dos processos, as ferramentas de marketing e visitação digital e o espírito empreendedor e inovador da Companhia proporcionaram a retomada e aceleração das vendas a partir da metade do 2º trimestre do ano. Como resultado, atingimos o recorde absoluto de 60% de VSO de venda de estoque¹ no 2º semestre. Esta robusta velocidade de vendas nos levou a finalizar o ano com R\$ 170 milhões de estoque referentes aos projetos lançados até 2018, o menor patamar histórico.

Um exemplo de inovação da Companhia foi a implantação, durante a pandemia, do AlphaMarket - uma loja de conveniência 100% automatizada e que dispensa a necessidade de funcionários, localizada dentro dos residenciais Alphaville. O AlphaMarket oferece aos moradores a comodidade de comprar cerca de 600 produtos de consumo recorrente, como alimentos, bebidas, laticínios e itens de higiene e limpeza. Hoje já são 22 AlphaMarkets em operação pelo Brasil e mais de 10 em implantação.

Com a necessidade de postergação de diversos lançamentos em função da pandemia, a Companhia encerrou o ano com R\$316 milhões em lançamentos (VGV² %AVLL), enquanto as vendas totalizaram R\$ 419 milhões (VGV² %AVLL). Apesar dos significativos desafios enfrentados, registramos melhora em nossos resultados, principalmente na geração caixa proveniente das atividades operacionais e da cessão de créditos recebíveis³ de R\$ 92 milhões em 2020, aumento substancial de R\$ 197 milhões quando comparado a 2019, além de melhoras na Margem Bruta e no Resultado Líquido nesse período. Vale ressaltar que os resultados de 2019 já haviam representado melhoras significativas em relação aos de 2018.

Os resultados começam a refletir o aprimoramento do modelo de negócio da Companhia. Desde 2019 temos buscado lançar projetos com margens mais elevadas, exposição de capital reduzida e vendas realizadas com a previsão de alienação fiduciária nos contratos. Temos convicção de que o atual modelo de negócio da Companhia é mais robusto e rentável, incorporando os aprendizados do passado, de forma que iniciamos o novo ciclo com um modelo de negócio aprimorado e mais sustentável.

Fluxo de Caixa Operacional⁴ (R\$ Milhões)



¹ VSO de venda de estoque: total de lotes de vendidos no período divididos pela disponibilidade de lotes, que é o estoque inicial do período acrescido dos lotes que retornaram ao estoque via distrato no mesmo período. Não considera lançamentos nas vendas ou disponibilidade.

² VGV – Valor Geral de Venda: considera o valor de venda do imóvel incluído a receita do financiamento.

³ Informação proveniente da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

⁴ Fluxo de Caixa Operacional: considera o “Caixa Líquido Atividades Operacionais” e a “Cessão de créditos recebíveis”, ambos parte integrante da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

No entanto, não obstante às evoluções mencionadas acima, os resultados da Companhia continuam sendo impactados pelo legado de alguns projetos lançados anteriormente a 2018, que ainda possuem distratos sendo processados. O constante processo de depuração desse legado e a retomada dos lançamentos em volume crescente contribuirão para a contínua recuperação dos resultados da Companhia.

O final do ano marcou também a realização do processo de abertura de capital da Companhia, no qual foram captados R\$ 306 milhões para continuar investindo na retomada dos lançamentos e na plataforma alpha casas, além da utilização de recursos para os negócios ordinários, como execução de obras, amortização de contratos financeiros e reforço do capital de giro.

O ano de 2020 também foi importante para avançarmos no desenvolvimento da plataforma alpha casas. A iniciativa partiu da demanda dos nossos clientes por auxílio na construção de suas casas, seja apoio na elaboração/aprovação de projetos, na construção em si e/ou no financiamento da construção. Percebemos cada vez mais o interesse de clientes em comprar uma casa pronta e não apenas um lote. Assim, ao longo de 2020 desenvolvemos várias ações nessa direção, tais como parcerias com arquitetos para elaboração de projetos diferenciados, com construtoras e fornecedores para aprimoramento de métodos construtivos sustentáveis e com agentes financeiros para viabilizar linhas de financiamento aos clientes. Construímos em 2020 uma casa modelo no empreendimento de Nova Esplanada na região de Sorocaba/SP. A Companhia continua avançando no desenvolvimento da plataforma alpha casas, oferecendo soluções completas de casas para seus clientes, tanto nos empreendimentos já lançados quanto em futuros lançamentos.

Adicionalmente, gostaríamos de destacar a forte atuação da Companhia nas áreas de governança, ambiental e social. A sigla ESG⁵ está em voga atualmente, mas há muito está no DNA da Companhia. Por 15 anos a Companhia foi controlada por empresa de capital aberto e/ou fundos de *private equity*, que sempre exigiram elevados níveis de governança, agora também reforçados pelo arcabouço do Novo Mercado. As ações ambientais também estão no centro da atuação da Companhia, através de atividades como monitoramento e preservação de fauna, recuperação de áreas degradadas e da biodiversidade, entre outras. Na área social, temos muito orgulho do trabalho realizado há 20 anos pela Fundação Alphaville, desenvolvendo programas sociais nas regiões onde nossos empreendimentos são implantados. Nosso engajamento e compromisso com esses temas seguem no topo das prioridades da Companhia.

Em resumo, o ano de 2020, apesar de desafiador em diversos aspectos, mostrou que a Alphaville possui todos os fundamentos para construir um novo e promissor ciclo de crescimento.

Por fim, gostaríamos de agradecer a todos os nossos colaboradores, que são os responsáveis pelos resultados alcançados em um ano repleto de desafios, e às suas famílias, por tê-los apoiado durante esse período de muita evolução para Alphaville. Agradecemos também a nossos clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos nossos *stakeholders* pelo contínuo apoio.

Diretor Presidente/a Administração

⁵ *Environmental, Social and Governance (Corporate Governance).*

Destaques Operacionais e Financeiros

OPERACIONAIS

- Lançamento de 4 projetos com VGV Total de R\$ 535 milhões e VSO⁶ de 73% no ano
 - Lançamento de 2 projetos no 1º trimestre antes do início da pandemia do Covid-19 totalizando R\$ 224 milhões de VGV⁷ (%AVLL) e VSO⁶ combinada de 90%;
 - Retomada dos lançamentos em dezembro com mais 2 projetos e VGV⁷ total de R\$ 93 milhões e VSO⁶ de 35% devido ao lançamento ter sido em dezembro.
- Recorde de velocidade de venda de estoque com 60% de VSO⁶ 2º semestre e 70% no ano de 2020
 - Forte retomada de vendas a partir de maio, após impacto negativo nas vendas em março e abril;
 - Significativa migração de vendas para o formato digital;
 - Sucessivos recordes de velocidade de venda de estoque a partir de junho de 2020;
 - Tendência de recuperação e aumento dos preços dos lotes.
- Rápida adaptação às incertezas provenientes da pandemia
 - Redução das despesas administrativas recorrentes (-13% em relação a 2019);
 - Redução das despesas com vendas (-45% em relação a 2019, mesmo com nível semelhante de vendas).

FINANCEIROS

- Geração de Caixa Operacional⁸ de R\$ 91,9 milhões, resultado R\$ 197 milhões superior a 2019 e R\$ 231 milhões superior a 2018
 - Vendas em prazos mais curtos (84% em tabelas de até 36 meses);
 - Consolidação da esteira de securitização de recebíveis oriundos de novas vendas totalizando R\$ 196 milhões em operações em 2020.
- Nos projetos lançados a partir de 2019, margem bruta de 41%, margem bruta a apropriar (margem REF) de 36% e Receita Líquida de R\$ 34,8 milhões em 2020, representando 19% da Receita Líquida de 2020
 - Em sua maioria, projetos em fase inicial de construção e baixo percentual de andamento de obra (Percentual de Conclusão – “POC - equivalente ao percentual de andamento financeiro da obra médio de 12,1%).

⁶ VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes dividido pelos lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

⁷ VGV – Valor Geral de Venda: considera o valor de venda do imóvel incluído a receita do financiamento.

⁸ Informação proveniente da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.



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.

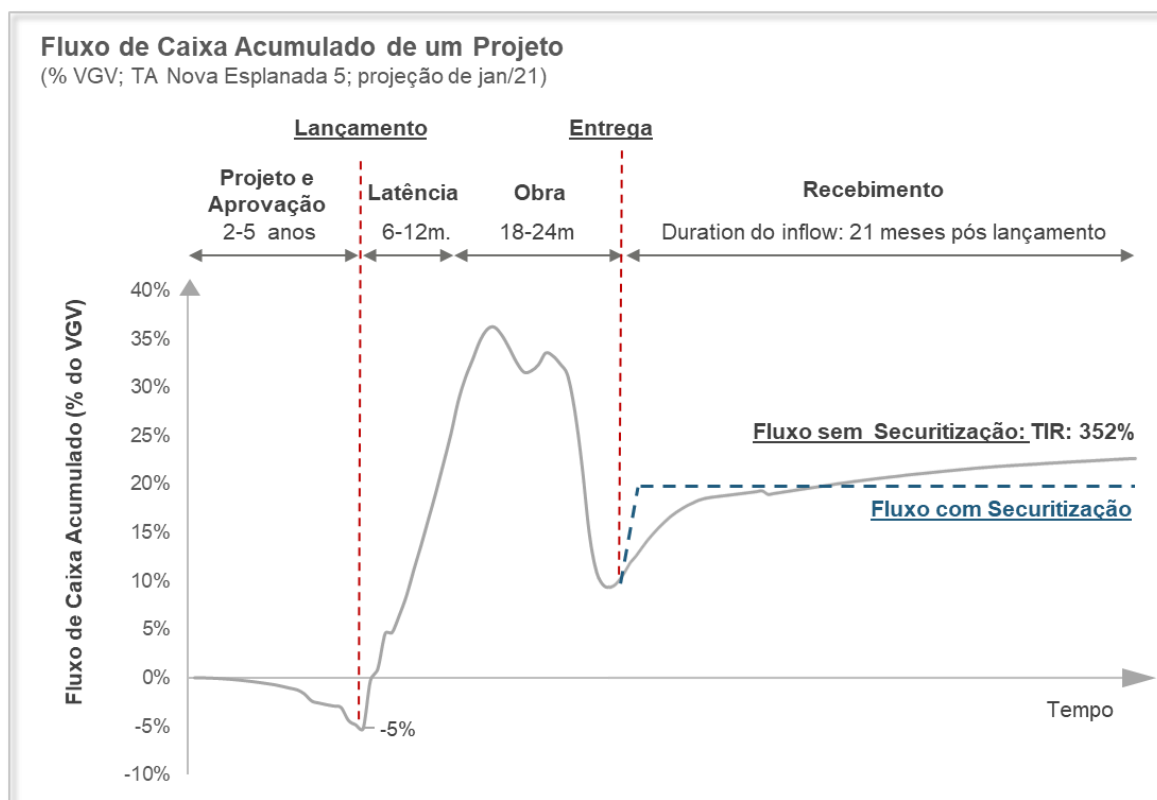
O modelo de negócio que sustenta esta história de sucesso está baseado na atuação direta da Companhia em todas as etapas associadas ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário: (i) identificação de vetores de expansão das cidades e com alto potencial de demanda; (ii) busca de terrenos que atendam 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. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente varia entre 55% a 70%. Desta forma, a Companhia não realiza desembolso em dinheiro para aquisição de terrenos e, após os respectivos lançamentos, utiliza o caixa proveniente das vendas para financiar uma significativa parcela dos custos de desenvolvimento e construção.

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

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

O gráfico abaixo apresenta o fluxo de caixa de um projeto lançado recentemente, incorporando as medidas adotadas para fortalecer o modelo de negócio. Nesse exemplo é possível visualizar que a exposição de caixa do projeto fica limitada aos investimentos iniciais para o desenvolvimento do empreendimento (produto, aprovação e licenciamento, marketing e ações comerciais) e que o caixa inicial das vendas é suficiente para custear toda a obra. Vale ressaltar ainda que a combinação das medidas adotadas gera vendas e recebíveis de melhor qualidade e propicia oportunidades de operações de cessão e/ou securitização de recebíveis, mitigando riscos e encurtando o ciclo de caixa dos empreendimentos.



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

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

A tabela abaixo resume o resultado dos empreendimentos lançados pela Companhia a partir de 2019, todos já incorporando as medidas adotadas de reforço e aprimoramento do modelo de negócio:

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Terras Alpha Uberlândia ⁹	Terras Alpha Montes Claros	Terras Alpha Ceará 4	Alphaville Guarajuba	Terras Alpha São José dos Campos	Alphaville 3 Praias	Terras Alpha Nova Esplanada	Ceará Comercial 5	Consolidado
Lançamentos	jan/19	mar/19	mar/19	jul/19	mar/20	mar/20	dez/20	dez/20	-
Localização	Uberlândia/ MG	Montes Claros/ MG	Eusébio/ CE	Salvador/ BA	São José dos Campos/ SP	Guarapari/ ES	Votorantim/ SP	Eusébio/ CE	-
Produto	Terras Alpha	Terras Alpha	Terras Alpha	Alphaville	Terras Alpha	Alphaville	Terras Alpha	-	-
VGv Lançado Total	113,7	101,6	116,2	155,7	186,3	192,3	116,9	39,4	1.022,1
%AVLL	62%	70%	57%	65%	55%	63%	60%	57%	61%
VGv Lançado AVLL ¹⁰	70,5	71,1	66,6	100,7	102,4	121,2	70,1	22,5	625,1
VGv Vendido Total	95,7	62,4 ¹¹	91,2	128,4	95,1	144,6	16,1	8	641,7
VGv Vendido AVLL	59,3	43,7	53,5	84,9	53	92,9	16,1	4,7	408,1
# Lotes Lançados	481	474	659	169	571	273	598	57	3.147
# Lotes em Permuta Física	0	135	0	0	0	0	237	0	372
# Lotes reservados para Alpha Casas	0	0	0	27	120	0	99	0	246
# Lotes Ofertados AVLL	481	339	659	142	451	273	262	57	2.664
# Lotes Vendidos AVLL	477	242	588	139	385	268	94	16	2.209
VSO de Lotes AVLL (%)	99%	71%	89%	98%	85%	98%	36%	28%	83%

Vale ressaltar que na maior parte dos empreendimentos 2019+ as tabelas de venda realizadas foram mais curtas que o projetado nas análises prévias de viabilidade. Este resultado é proveniente das medidas que a Companhia adota para promover vendas em tabelas mais curtas a fim de acelerar o ciclo de caixa dos empreendimentos e melhorar o retorno do investimento, além de um de um cenário de baixa taxa de juros, o que incentiva os clientes a optarem por tabelas menores. A consequência deste encurtamento das tabelas é, além de uma taxa de retorno mais elevada para os empreendimentos, uma redução da receita de juros proveniente dos financiamentos e uma margem inferior à projeção da viabilidade.

Os empreendimentos lançados após 2019 representam 51% das vendas brutas (%AVLL) de 2020 e 19% da receita líquida do mesmo período.

⁹ Projeto vendido em 2019. Os indicadores da tabela representam o desempenho geral do projeto e incluem o resultado após a venda.

¹⁰ Equivale ao %AVLL nas SPEs desenvolvedoras, desconsidera eventual participação de terceiros nestas SPEs. Exceção ao projeto Terras Alpha Uberlândia, onde a Alphaville vendeu 100% da SPE desenvolvedora. Neste caso é considerado o % da SPE para fins de reporte.

¹¹ VGv Total estimado considerando vendas dos lotes do terreno proporcionais às vendas da Alphaville.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Operacional (Empreendimentos 2019+)						
Vendas Brutas - VGV %AVLL ^{12, 13}	64,4	10,2	531%	213,8	194,4	10%
Financeiro (Empreendimentos 2019+)						
Receita Líquida	17,4	6,9	153%	34,8	10,5	231%
Custo	-10,5	-4,7	n/a	-20,4	-5,6	n/a
Lucro Bruto	6,9	2,1	219%	14,4	5,0	190%
Margem Bruta	40%	31%	+9p.p.	41%	47%	-6p.p.

¹² Considera o saldo de pré-venda de lançamentos no mesmo período do lançamento.

¹³ O empreendimento Terras Alpha Montes Claros não contabiliza valores vendidos no percentual do terreno.

SUMÁRIO EXECUTIVO



Abaixo, a Companhia apresenta os principais indicadores do quarto trimestre e do ano de 2020.

Indicadores Operacionais

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

Indicadores Operacionais (R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Landbank						
Landbank (R\$ bilhões)*	17,8	17,6	1%	17,8	17,6	1%
Lançamentos						
Empreendimentos Lançados	2	-	n/a	4	4	n/a
VGW Lançado Total	156,3	-	n/a	534,9	487,2	10%
VGW Lançado %AVLL	92,6	-	n/a	316,2	308,9	2%
# Lotes Lançados	655	-	n/a	1.499	1.783	-16%
VSO de # Lotes AVLL (%) ¹⁴	34%	-	n/a	73%	68%	+5 p.p.
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGW Total ¹⁵	175,0	105,3	66%	643,6	617,9	4%
Vendas Brutas - VGW %AVLL ¹⁵	119,4	75,3	59%	419,4	431,9	-3%
Vendas de Lançamentos						
Vendas Brutas - VGW Total ¹⁵	66,9	15,6	329%	263,8	284,4	-7%
Vendas Brutas - VGW %AVLL ¹⁵	46,1	10,2	352%	166,7	194,4	-14%
Vendas de Estoque						
Vendas Brutas - VGW Total	108,1	89,7	21%	379,8	333,5	14%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	73,3	65,1	13%	252,7	237,5	6%
Empreendimentos 2019+	18,2	0,0	n/a	47,0	0,0	n/a
Empreendimentos 2018-	55,1	65,1	-15%	205,7	237,5	-13%
VSO de Vendas (#Lotes) ¹⁶	42%	25%	+17 p.p.	70%	44%	+26 p.p.
Venda Líquida e Distrato						
VGW Distratado %AVLL	-55,4	-71,2	n/a	-203,9	-290,4	n/a
Vendas Líquidas - VGW %AVLL	64,0	4,1	1.461%	215,5	141,5	52%

(*) Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

¹⁴ VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes dividido pelos lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

¹⁵ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

¹⁶ VSO de estoque: total de lotes vendidos no período divididos pela disponibilidade de lotes, que é o estoque inicial do período acrescido dos lotes que retornaram ao estoque via distrato no mesmo período. Não considera lançamentos nas vendas ou disponibilidade.

Indicadores Operacionais (cont.)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	313	323	-3%	313	323	-3%
Empreendimentos 2019+	143	86	66%	143	86	66%
Empreendimentos 2018-	170	237	-28%	170	237	-28%
Estoque EoP (#Lotes)	1.364	1.761	-23%	1.364	1.761	-23%
Empreendimentos 2019+	734	516	42%	734	516	42%
Empreendimentos 2018-	630	1.245	-49%	630	1.245	-49%
Lotes Residenciais	1.199	1.607	-25%	1.199	1.607	-25%
Lotes Comerciais e Multi familiares ¹⁷	165	154	7%	165	154	7%

¹⁷ Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Demonstração de Resultados						
Receita Líquida	123,8	140,4	-12%	180,2	164,2	10%
Empreendimentos 2019+	17,4	6,9	152%	34,8	10,5	231%
Empreendimentos 2018-	106,4	133,6	-20%	145,4	153,7	-5%
Lucro Bruto Ajustado ¹⁸	25,1	19,4	29%	-38,7	-112,4	n/a
Empreendimentos 2019+	6,9	2,1	219%	14,4	5,0	190%
Empreendimentos 2018-	18,2	17,3	5%	-53,1	-117,4	n/a
Margem Bruta Ajustada ¹⁸	20%	14%	+6 p.p.	n/a	n/a	n/a
Empreendimentos 2019+	40%	31%	+9p.p.	41%	47%	-6p.p.
Empreendimentos 2018-	17%	13%	+4p.p.	-37%	-76%	+39p.p.
Despesas Administrativas	22,3	10,5 ¹⁹	113%	68,1	64,7	5%
Despesas Recorrentes	17,7	16,5	7%	63,5	73,3	-13%
Despesas Não Recorrentes ²⁰	4,6	-6,0	n/a	4,6	-8,6	n/a
Despesas com Vendas	4,7	9,1	-48%	21,3	39,0	-45%
Outras Despesas	39,4	36,0	9%	133,9	150,8	-11%
EBITDA	-45,4	-54,9	n/a	-279,0	-402,8	n/a
Margem EBITDA (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Resultado Financeiro	-49,0	-113,5	n/a	-115,0	-394,7	n/a
Resultado Líquido ²¹	-102,4	-87,7	n/a	-306,7	-491,4	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Outros Indicadores						
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios	6,2	-50,8	n/a	91,9	-105,1	n/a
Dívida Bruta	979	998	-2%	979	998	-2%
Dívida Líquida	635	937	-32%	635	937	-32%

¹⁸ O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados da linha de custos.

¹⁹ No 4T19 houve reversão da provisão de bônus para os colaboradores no valor de R\$ 6,0 milhões.

²⁰ As despesas não recorrentes referem-se ao pagamento de remuneração variável aos colaboradores e/ou reversão de provisão de bônus, conforme explicitado na nota 2.

²¹ Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária. Esta análise será detalhada no tópico "Resultado Líquido".

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank

(R\$ bilhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Landbank *	17,8	17,6	1%	17,8	17,6	1%

(*) Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

O *landbank* da Alphaville é formado por terrenos para potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados. Em todos os casos existem contratos de parceria vigentes com os respectivos proprietários. 62% de nosso *landbank* refere-se a fases subsequentes de empreendimentos já lançados e com endereço consolidado.

Ao longo das últimas décadas, a Companhia criou um bem-sucedido processo de prospecção, avaliação, contratação e desenvolvimento de área, com objetivo de gerar eficiência de custo, demandar baixo comprometimento de caixa e gerar alto retorno financeiro. A estratégia de gestão de *landbank* da Alphaville objetiva garantir a capacidade de lançar empreendimentos em volume e qualidade sustentáveis a curto, médio e longo prazos.

Através da *expertise* de sua área de Inteligência de Mercado dedicada a gerar e administrar um banco de informações proprietárias através de suas análises, a Alphaville adota determinados critérios para priorização de cidades no processo de prospecção de novas áreas, como por exemplo: (i) cidades onde Alphaville já tem presença e marca forte; (ii) capitais em que a Alphaville ainda não esteja presente; (iii) cidades com mais de 350.000 habitantes ou que possuam, ao menos, 15 mil famílias “alvo”; e (iv) cidades com elevadas taxas de crescimento de população e renda. Ou seja, cidade com alto nível de atividade econômica e sólida demanda.

A força da marca Alphaville é um grande diferencial competitivo na contratação de *landbank*. Terreneiros e corretores procuram a Companhia para oferecer suas áreas e associarem-se à nossa marca. E também permite à Companhia não desembolsar recursos para a aquisição de terrenos nos quais irá desenvolver seus empreendimentos criando um modelo “*asset light*” quando comparado a seus concorrentes.

Como consequência do modelo de parceria e dentro das melhores práticas de auditoria, a Companhia não registra seu *landbank* no balanço.

Nosso *landbank* está distribuído em diversas regiões do país, sendo (i) 165 fases de projetos distribuídos em 37 áreas metropolitanas; (ii) 127 fases de projetos distribuídos em 20 cidades “Top 50 – Cidades Mais Ricas” do país, de acordo com os dados da Urban Systems em estudo realizado em janeiro de 2020; e (iii) 128 fases de projetos distribuídos em 22 cidades “Top 50 – Cidades Mais Populosas” do país.

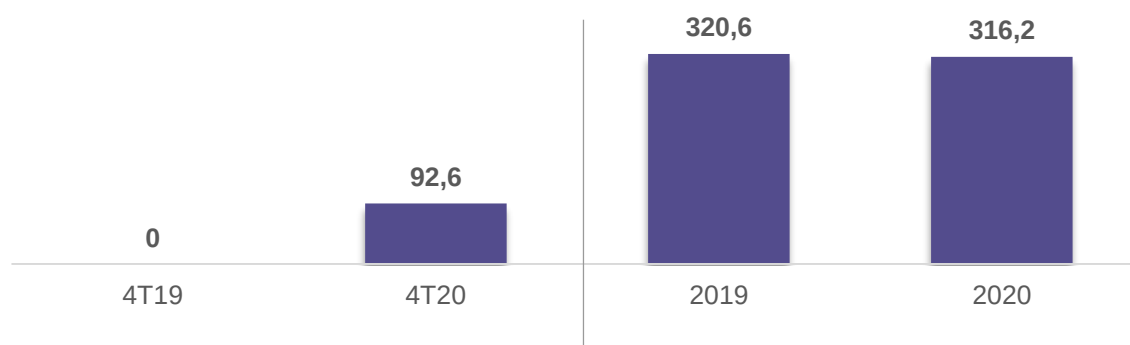
O tamanho e a qualidade do *landbank* permitem que a Alphaville esteja bem posicionada e tenha condições de lançar empreendimentos de alta qualidade nos mercados-alvo no curto, médio e longo prazos.

Por fim, a Companhia está constantemente avaliando áreas para o desenvolvimento de empreendimentos e buscando firmar parcerias em terrenos localizados em seus mercados alvo, com o objetivo de ampliar e fortalecer seu *landbank*.

Lançamentos 2020

Empreendimento	Terras Alpha São José dos Campos	Alphaville 3 Praias	Terras Alpha Nova Esplanada	Ceará Comercial 5	4T20	2020
Trimestre de Lançamento	1T20	1T20	4T20	4T20	-	-
Localização	São José dos Campos (SP)	Guarapari (ES)	Votorantim (SP)	Eusébio (CE)	-	-
Lançamento	mar/20	mar/20	dez/20	dez/20	-	-
VGv Lançado Total (R\$ milhões)	186,3	192,3	116,9	39,4	156,3	534,9
%AVLL	55,0%	63,0%	60,0%	57,3%	58,7%	58,8%
VGv Lançado AVLL (R\$ milhões)	102,4	121,2	70,1	22,5	92,6	316,2
VGv Vendido AVLL (R\$ milhões)	53,0	92,9	16,1	4,7	20,8	166,7
# Lotes Lançados	571	273	598	57	655	1499
# Lotes em Permuta Física	-	-	237	-	237	237
# Lotes reservados para Alpha Casas	120	-	99	-	99	219
# Lotes Ofertados % AVLL	451	273	262	57	319	1043
# Lotes Vendidos % AVLL	385	268	94	16	110	763
VSO de Lotes AVLL (%)	85%	98%	36%	28%	34%	73%

VGv Lançado (R\$ Milhões; %AVLL)



Em 2020 os lançamentos somaram R\$ 316,3 milhões em Valor Geral de Venda (%AVLL), em linha com o VGv lançado em 2019, apesar do cenário de pandemia.

A VSO dos lançamentos de 2020 foi uma das mais elevadas da história da Companhia, mesmo considerando que dois empreendimentos foram lançados apenas nas últimas semanas do ano. Com vendas totais de 763 lotes nos empreendimentos lançados em 2020, o indicador de VSO dos empreendimentos atingiu 73%. Esse resultado é reflexo da forte demanda pelos produtos da Companhia e do criterioso processo de seleção adotado para a definição de seus lançamentos.

Foram lançados quatro empreendimentos no ano: Terras Alpha São José dos Campos (São José dos Campos/SP), Alphaville 3 Praias (Guarapari/ES), Terras Alpha Nova Esplanada (Votorantim/SP) e Ceará Comercial 5 (Eusébio/CE).

O primeiro empreendimento de 2020 foi lançado em março de 2020, Terras Alpha São José dos Campos (São José dos Campos/SP). Esse lançamento é a terceira fase de empreendimentos em São José dos Campos e possui 571 lotes e VGV de R\$186 milhões (R\$102 milhões no %AVLL). A Companhia reservou 120 lotes para a construção e venda de casas no empreendimento. O Terras Alpha São José dos Campos apresentou excelente performance de vendas, tendo já atingindo 85% de VSO até o final de 2020.

Também em março/20 a Companhia lançou o Alphaville 3 Praias, localizado numa área privilegiada em Guarapari/ES, com VGV total de R\$192,3 milhões (R\$121 milhões no %AVLL). A comercialização do empreendimento foi um grande sucesso e, ao final de 2020, o Alphaville 3 Praias já estava 98% dos lotes vendidos.

O terceiro projeto lançado do ano foi lançado em dezembro. O Terras Alpha Nova Esplanada é a 5ª fase do empreendimento de Nova Esplanada em Votorantim, na região metropolitana de Sorocaba/SP. As 4 fases anteriores estão 100% vendidas. O empreendimento Terras Alpha Nova Esplanada possui ao todo 598 lotes e VGV de lançamento de R\$ 117 milhões (R\$ 70 milhões no %AVLL). Nesse projeto a Companhia destacou 99 lotes para o desenvolvimento de casas.

Também em dezembro a Companhia lançou o Comercial Ceará 5, a 5ª fase de lotes comerciais na Cidade Alpha Ceará, localizada em Eusébio, na região metropolitana de Fortaleza/CE. O projeto, com VGV de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL), possui 57 lotes comerciais que reforçam a qualidade da infraestrutura e conveniência oferecidas na Cidade Alpha Ceará.

Em função da pandemia do Covid-19, a Companhia optou por postergar os lançamentos originalmente previstos para o 2º e 3º trimestres de 2020, retomando os lançamentos no 4º trimestre, sempre respeitando as orientações das autoridades locais e protocolos sanitários de saúde.

Embora o plano de lançamentos de 2020 tenha sido parcialmente postergado, a Companhia continuou com o processo de aprovação e licenciamento de seus empreendimentos, construindo um pipeline robusto de lançamentos para os próximos anos.

Vendas e VSO

Indicadores Operacionais (R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Lançamentos						
Empreendimentos Lançados	2	-	n/a	4	4	n/a
VGv Lançado Total	156,3	-	n/a	534,9	487,2	10%
VGv Lançado %AVLL	92,6	-	n/a	316,2	308,9	2%
# Lotes Lançados	655	-	n/a	1.499	1.783	-16%
VSO de # Lotes AVLL (%) ²²	34%	-	n/a	73%	68%	+5 p.p.
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGv Total ²³	175,0	105,3	66%	643,6	617,9	4%
Vendas Brutas - VGv %AVLL ¹⁸	119,4	75,3	59%	419,4	431,9	-3%
Vendas de Lançamentos						
Vendas Brutas - VGv Total ¹⁸	66,9	15,6	329%	263,8	284,4	-7%
Vendas Brutas - VGv %AVLL ¹⁸	46,1	10,2	352%	166,7	194,4	-14%
Vendas de Estoque						
Vendas Brutas - VGv Total	108,1	89,7	21%	379,8	333,5	14%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	73,3	65,1	13%	252,7	237,5	6%
Empreendimentos 2019+	18,2	0,0	n/a	47,0	0,0	n/a
Empreendimentos 2018-	55,1	65,1	-15%	205,7	237,5	-13%
VSO de Vendas (#Lotes) ²⁴	42%	25%	+17 p.p.	70%	44%	+26 p.p.

Apesar das incertezas decorrentes da pandemia, a Companhia viu a demanda por seus produtos fortalecida e, conseqüentemente, refletida em seus níveis de vendas. Na comparação entre o 4º trimestre de 2020 e o mesmo período de 2019, as vendas brutas de estoque e lançamentos (%AVLL) aumentaram 59%.

As vendas brutas de estoque no 4T20 totalizaram R\$ 108 milhões (R\$ 73 milhões no % AVLL), 21% acima do mesmo indicador no 4T19. No ano de 2020, as vendas brutas de estoque totalizaram R\$ 380 milhões (R\$ 253 milhões no %AVLL), 14% acima das vendas de estoque de 2019. Não obstante a queda expressiva de vendas durante os meses iniciais da pandemia, a nova tendência de mudança estrutural na forma de moradia e a busca por mais qualidade de vida, espaço e lazer provocaram um substancial aumento nas vendas de estoque nos meses subsequentes.

Nossas vendas de estoque no 2º semestre de 2020 foram 98% maiores do que no primeiro semestre. A velocidade de vendas (VSO) 4T20 e no ano de 2020 atingiram, respectivamente, 42% e 70%, patamares bastante elevados e substantivamente acima dos valores verificados nos mesmos períodos de 2019 (25% e 44%, respectivamente).

²² VSO de vendas de lançamentos: total de lotes vendidos divididos por total de lotes disponíveis (lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados)

²³ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento

²⁴ VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

Distratos

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	55,4	71,2	-22%	203,9	290,4	-30%
Lotes Distratados (# Lotes)	335	360	-7%	1.112	1.563	-29%
Contratos 2019+	33	22	50%	91	56	63%
Contratos 2018-	302	338	-11%	1.021	1.507	-32%
Lotes Revendidos (# Lotes) ²⁵	210	132	59%	872	1006	-13%
% Revenda/ Distratos	63%	37%	+26 p.p.	78%	64%	+14 p.p.

Em 2020 a Companhia distratou 1.112 lotes, volume 29% inferior ao verificado em 2019. O VGV desses distratos foi de R\$ 203,9 milhões, 30% menor que o VGV distratado em 2019. Vale notar que a queda do volume de distratos tem sido contínua e significativa nos últimos anos. Podemos atribuir esse movimento a diversos fatores, entre eles (i) a depuração natural da carteira de recebíveis; (ii) crescente participação de contratos com previsão de alienação fiduciária na carteira; e (iii) reaquecimento do mercado de loteamentos, num cenário de taxas de juros historicamente baixas, recuperação de preços e maior interesse dos clientes em construir suas casas em busca de melhor qualidade de vida.

Tendo em vista a força e a ampla jurisprudência desse instrumento jurídico, nossa experiência mostra que os contratos com previsão de alienação fiduciária têm inadimplência substancialmente menor que aqueles sem essa previsão expressa.

Em 2020, com a maior demanda pelos produtos da Companhia e a consequente redução do estoque, principalmente de empreendimentos entregues, os distratos se tornaram importante fonte de lotes para revenda, com impacto positivo para o caixa da Companhia. Para atender essa demanda, a Companhia desenvolveu indicadores e processos que permitem distratar lotes com alta velocidade de revenda. Em 2020, 77% dos lotes distratados foram revendidos no próprio ano, uma taxa 13 pontos percentuais superior à verificada em 2019.

De forma geral os valores devolvidos aos clientes são parcelados e as vendas são realizadas com tabelas de pagamento curtas. Em seguida às vendas, e quando possível, a Companhia pode realizar operações de cessão e/ou securitização de recebíveis para antecipar o fluxo de recebimentos. Dessa forma, na maioria dos casos os distratos seguidos de revenda e operações de securitização têm sido importantes geradores de caixa para a Companhia. Do total de vendas de lotes que retornaram ao estoque em decorrência de distratos, 71% foram realizadas com prazos de pagamentos em até 12 meses e/ou tiveram seus recebíveis cedidos ou securitizados.

²⁵ Lotes revendidos dentro do ano em que foram distratados.

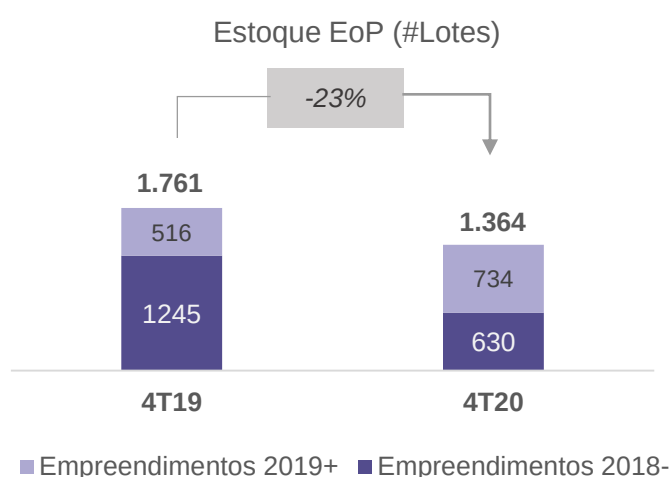
Vendas Líquidas

Indicadores Operacionais (R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
VGv Distratado %AVLL	-55,4	-71,2	n/a	-203,9	-290,4	n/a
Vendas Líquidas - VGv %AVLL	64,0	4,1	1.461%	215,5	141,5	52%

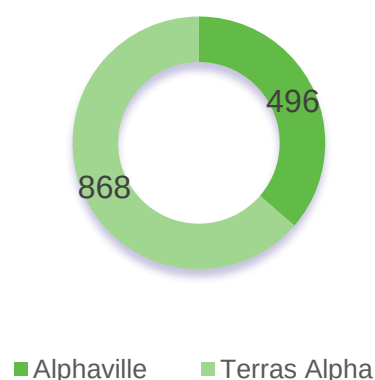
As vendas líquidas da Companhia no 4º trimestre de 2020 (%AVLL) totalizaram R\$ 64,0 milhões, patamar expressivamente maior que no 4º trimestre de 2019 (R\$ 4,1 milhões). No desempenho anual, as vendas líquidas também tiveram crescimento significativo, passando de R\$ 141,5 milhões em 2019 para R\$ 215,5 milhões em 2020, o que corresponde a um crescimento de 52%.

Estoque

Indicadores Operacionais (cont.)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Estoque EoP (VGv %AVLL)	313	323	-3%	313	323	-3%
Empreendimentos 2019+	143	86	66%	143	86	66%
Empreendimentos 2018-	170	237	-28%	170	237	-28%
Estoque EoP (#Lotes)	1.364	1.761	-23%	1.364	1.761	-23%
Empreendimentos 2019+	734	516	42%	734	516	42%
Empreendimentos 2018-	630	1.245	-49%	630	1.245	-49%
Lotes Residenciais	1.199	1.607	-25%	1.199	1.607	-25%
Lotes Comerciais e Multi familiares ²⁶	165	154	7%	165	154	7%



Estoque por Produto 4T20 (#Lotes)



²⁶ Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

Durante 2020, reduzimos o estoque dos empreendimentos do legado em 49% (em número de lotes) quando comparado ao do final de 2019. Com isso, a Companhia encerrou o ano de 2020 com estoque de 630 lotes que correspondem à R\$ 170 milhões (VGV %AVLL) de empreendimentos do legado.

O estoque dos empreendimentos lançados a partir de 2019 totalizou R\$ 143 milhões (VGV, %AVLL), sendo que desse total R\$ 66 milhões foram originados nos lançamentos de dezembro/20 e, portanto, ainda no início da curva normal de vendas dos empreendimentos.

Ao final de 2020, o estoque total montava a R\$ 313 milhões (VGV, %AVLL), 3% inferior ao patamar observado no final de 2019.

Atualmente, aproximadamente 45% do estoque são dos produtos Alphaville, enquanto 55% são lotes dos produtos Terras Alpha.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas			
Terras Alpha Rio Branco	Rio Branco/AC	738	Realizada em 1T20
Alphaville Jundiaí	Jundiaí/SP	670	Realizada em 1T21
Canteiros Ativos			
Projetos 2019+			
Terras Alpha Uberlândia	Uberlândia/MG	518	2T21
Terras Alpha Montes Claros	Montes Claros/MG	339	3T21
Terras Alpha Ceará 4	Fortaleza/CE	659	1T22
Alphaville Guarajuba	Salvador/BA	169	3T22
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	4T23
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	1T23
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	4T23
Legado			
Alphaville Caruaru	Caruaru/PE	593	2T21

Em 2020 a Companhia entregou o empreendimento Terras Alpha Rio Branco, no Acre e, em janeiro de 2021, foi entregue o empreendimento Alphaville Jundiaí, também parte do legado. A entrega de mais de 80 empreendimentos nos últimos 10 anos com a qualidade construtiva característica de nossos loteamentos reforça a força da marca Alphaville em todas as regiões do Brasil.

Ainda temos uma obra em andamento referente a empreendimentos do legado (Terras Alpha Caruaru), com expectativa de entrega ainda no primeiro semestre de 2021.

Em relação aos lançamentos realizados a partir de 2019, os desenvolvimentos e as obras seguem em execução conforme planejados. Embora a pandemia tenha paralisado temporariamente algumas obras, até o momento a Companhia vem conseguindo administrar os respectivos cronogramas de obra para que seus prazos não sejam afetados. A primeira entrega prevista dessa leva de empreendimentos é o Terras Alpha Uberlândia, lançado no início de 2019 e programado para o terceiro trimestre de 2021.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Receita Líquida	123,8	140,4	-12%	180,2	164,2	10%
Custo	-106,0	-142,2	n/a	-243,2	-319,5	n/a
Lucro Bruto	17,8	-1,7	n/a	-63,0	-155,3	n/a
Juros Capitalizados	3,3	3,3	n/a	7,3	7,0	n/a
Amortização de mais Valia	3,9	17,9	n/a	16,9	35,9	n/a
Lucro Bruto Ajustado	25,0	19,4	29%	-38,7	-112,4	n/a
Empreendimentos 2019+						
Receita Líquida	17,4	6,9	153%	34,8	10,5	231%
Custo	-10,5	-4,7	n/a	-20,4	-5,6	n/a
Lucro Bruto	6,9	2,1	219%	14,4	5,0	190%
Margem Bruta	40%	31%	+9p.p.	41%	47%	-6p.p.
Empreendimentos 2018-						
Receita Líquida	106,4	133,6	-20%	145,4	153,7	-5%
Custo	-88,2-	-116,3-	na	-198,5	-271,1	n/a
Lucro Bruto	18,2	17,3	5%	-53,1	-117,4	n/a
Margem Bruta	17%	13%	+4p.p.	-37%	-76%	+39p.p.
Outros						
Juros Capitalizados	-3,3	-3,3	n/a	-7,3	-7,0	n/a
Amortização de mais Valia	-3,9	-17,9	n/a	-16,9	-35,9	n/a

No 4T20, a Receita Líquida totalizou R\$ 123,8 milhões, uma redução de 12% em relação a 2019. Esta redução decorre do reconhecimento de receita menor advindo dos empreendimentos do legado (-20%), enquanto os empreendimentos lançados a partir de 2019 tiveram um aumento de 153% no reconhecimento de receita do 4T20.

Em 2020, a Receita Líquida totalizou R\$ 180 milhões, um aumento de R\$ 16,0 milhões em relação a 2019. No mesmo período, o aumento da Receita Líquida dos empreendimentos 2019+ foi de R\$ 24,3 milhões. Em 2020, a receita desses empreendimentos lançados de 2019 em diante (2019+) representou R\$ 34,8 milhões, um aumento de 268% em relação ao valor de 2019. Este aumento na receita líquida dos lançamentos 2019+ decorre da retomada de lançamentos, da alta velocidade de vendas dos lançamentos e da evolução das obras, em consequência da sistemática do PoC.

O Lucro Bruto Ajustado no 4T20 foi de R\$ 25,0 milhões ante um valor de R\$ 19,4 milhões no 4T19, um aumento de 29%. A principal razão para um Lucro Bruto Ajustado superior ao 4T19 apesar de uma Receita Líquida inferior deriva de um menor volume de custo.

Em 2020, o Resultado Bruto Ajustado foi de -R\$ 38,7 milhões ante -R\$ 112,4 milhões em 2019 e -R\$ 124,5 milhões em 2018, uma tendência de recuperação reforçada pela comparação dos quartos trimestres de 2020 e 2019, conforme demonstrado acima.

Como mencionamos, além dos valores consolidados, passamos a reportar as linhas de Receita Líquida, Custo, Resultado Bruto e Margem Bruta segregadas entre os empreendimentos do legado e aqueles lançados a partir de 2019, que já refletem as medidas já descritas de reforço e aprimoramento do modelo de negócio. Entendemos que com essa segregação seja possível melhor entender os resultados das medidas implementadas e, assim, projetar o futuro da Companhia.

O resultado dos empreendimentos 2019+ contribuíram para a melhora do resultado em 2020. Esses empreendimentos representaram 19% da Receita Líquida em 2020 e apresentaram uma margem bruta de 41%.

Os projetos do legado, em 2020 geraram resultados menos negativos que os apresentados em 2019, continuam afetando o Lucro Bruto da Companhia, que registrou -R\$ 53,1 milhões, ante -R\$ 117,4 milhões no ano anterior.

Como mencionado, o Resultado Bruto negativo em 2020 é ainda consequência de distratos do legado (2018). No entanto, vale ressaltar que parcela desses distratos foi proativamente provocada pela Companhia, a fim de capturar os efeitos do reaquecimento do mercado e o aumento da demanda por empreendimentos entregues com baixo nível de estoque.

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Despesas Administrativas	22,3	10,5	113%	68,1	64,7	5%
Despesas Recorrentes	17,7	16,5	7%	63,5	73,3	-13%
Despesas Não Recorrentes ²⁷	4,6	-6,0	n/a	4,6	-8,6	n/a

No 4T20, as despesas administrativas totalizaram R\$ 22,3 milhões, dos quais R\$ 17,7 milhões de despesas recorrentes, um aumento de 7% em relação ao mesmo período de 2019. Vale ressaltar que no 4T19 houve uma reversão de provisão para pagamento de bônus no valor de R\$ 6,0 milhões.

Em 2020 houve uma redução de 13% das despesas recorrentes em relação a 2019. Vale destacar ainda que ao longo dos últimos anos, a Companhia atuou fortemente na revisão de processos, políticas e sistemas com o objetivo de ganhar mais eficiência e reduzir despesas administrativas. Dentre os 27 processos operacionais revisados e iniciativas implementadas podemos citar a otimização das despesas de TI, a automação dos canais de relacionamento com cliente, a definição das políticas de viagem e a maior utilização de tecnologias de comunicação remota. Acreditamos estar em um nível adequado de despesas operacionais. Permanecemos em constante avaliação dos processos operacionais da Companhia, sempre visando ao aprimoramento dos indicadores de qualidade e eficiência.

²⁷ Despesas Não Recorrentes correspondem a despesas relativas à remuneração variável.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Despesas com Vendas	4,7	9,1	-48%	21,3	39,0	-45%

As despesas com vendas, por sua vez, apresentaram queda de 48% no 4T20 (R\$ 4,7 milhões ante R\$ 9,1 milhões). No ano de 2020, a queda foi de 45% (R\$ 21,3 milhões em 2020 ante R\$ 39,0 milhões em 2019).

Esses resultados são consequência da combinação dos seguintes fatores:

- Mudança no *mix* de mídia da Companhia, migrando os investimentos 100% para o on-line nas campanhas de estoque;
- Intensificação na régua de ativação de *prospects*;
- Melhorias no fluxo de atendimento on-line dos *prospects*.

Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	4,0	0,7	471%	3,1	5,9	-48%
Outras Despesas Não Recorrentes	35,4	35,3	0%	130,8	144,2	-9%
Contingência	37,2	42,2	-12%	133,1	145,4	-8%
Outros	-1,8	-6,9	n/a	-2,4	-1,2	n/a

As Outras Despesas Operacionais incorridas no 4T20 somaram R\$35,4 milhões, ante uma despesa de R\$35,3 milhões no mesmo período em 2019.

Em 2020 houve uma redução de 9% passando de R\$144,2 milhões em 2019 para R\$ 130,8 milhões em 2020. Essa redução é decorrente basicamente da redução na provisão para contingências.

EBITDA

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Lucro/ Prejuízo Operacional	-52,9	-65,8	n/a	-302,2	-426,5	n/a
(-) Depreciação e Amortização	4,2	7,6	-45%	15,8	16,8	-5%
(-) Juros Capitalizados	3,3	3,3	1%	7,3	7,0	4%
EBITDA	-45,4	-54,9	n/a	-279,0	-402,8	n/a

Como consequência dos indicadores financeiros descritos acima, o EBITDA no 4º trimestre de 2020 totalizou -R\$ 45,4 milhões e -R\$ 279,0 milhões no ano, ante -R\$ 54,9 milhões e -R\$ 402,8 milhões, respectivamente.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Resultado Financeiro	-49,0	-113,5	n/a	-115,0	-394,7	n/a

No 4º trimestre de 2020, a Alphaville registou um resultado financeiro de -R\$49,0 milhões, ante -R\$ 113,5 milhões no mesmo período do ano anterior, uma redução de R\$ 64,5 milhões. No exercício de 2020 como um todo, o resultado financeiro foi de -R\$ 115,0 milhões, comparado com -R\$394,7 milhões negativos em 2019.

A substancial melhora do resultado financeiro no 4T20 e em 2020 é explicada pela queda da taxa de juros e, principalmente, pela redução das despesas financeiras relativas às debêntures conversíveis detidas pelos acionistas controladores, que foram convertidas em capital no final de 2019:

- A redução do CDI de 4,40% ao final de 2019 para 1,90% em dezembro de 2020;
- A conversão da debenture da 2ª e 3ª emissões em 27 de dezembro de 2019.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Resultado Líquido antes de minoritários	-103,9	-180,2	n/a	-419,8	-823,3	n/a
Minoritários	1,5	92,5	-98%	113,1	331,8	-66%
Resultado Líquido após minoritários	-102,4	-87,7	n/a	-306,7	-491,4	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

O Resultado Líquido antes de minoritários no 4T20 foi R\$ 76,3 milhões superior ao do 4T19. Em 2020 a melhora foi de R\$ 403,5 milhões, acompanhando o comportamento de aumento nas linhas de EBITDA e Resultado Financeiro.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ Milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de Direito Creditório ²⁸	6,2	-50,8	n/a	91,9	-105,1	n/a

A geração de caixa operacional da Companhia fechou o ano de 2020 em R\$ 91,9 milhões, ante um consumo de caixa operacional de R\$ 105,1 milhões em 2019. No 4T20 a geração de caixa foi de R\$ 6,2 milhões, ante um consumo de caixa operacional de R\$ 50,8 milhões no mesmo período do ano anterior.

²⁸ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".

A substancial melhora no fluxo de caixa operacional da Companhia em 2020 deve-se principalmente aos seguintes fatores:

- Aumento de vendas, sobretudo de revendas de lotes distratados;
- Melhor desempenho da gestão de cobrança e recuperação de créditos;
- Menor volume de obras a executar, uma vez que cerca de 95% dos empreendimentos do legado foram entregues;
- Redução das despesas administrativas e com vendas em R\$ 14,3 milhões; e
- Execução bem-sucedida da estratégia de securitização de recebíveis.

Endividamento

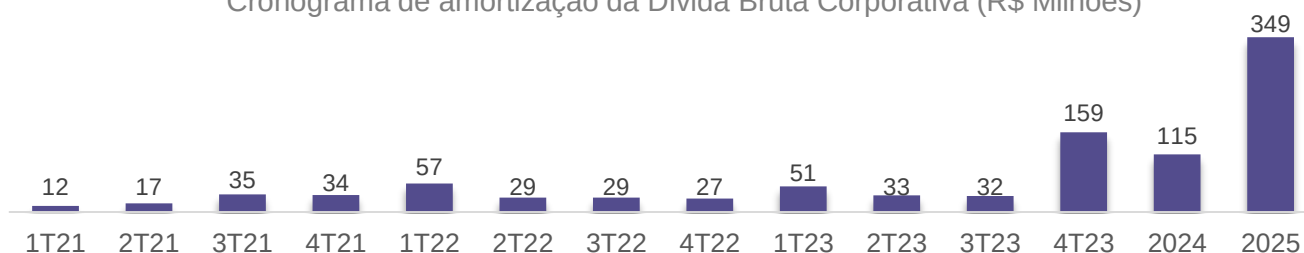
(R\$ milhões)	4T20	4T19	Var (%)	2020	2019	Var (%)
Dívida Bruta	979	998	-2%	979	998	-2%
Disponibilidade de Caixa (-) ²⁹	344	60	472%	344	60	472%
Dívida Líquida	635	937	-32%	635	937	-32%

A Dívida Bruta da Companhia fechou o ano em R\$ 979 milhões, sendo R\$ 819 milhões em dívidas lastreadas por recebíveis e estoque e R\$ 160 milhões em dívidas sem garantia. Em 31 de dezembro de 2020, a dívida bruta da Companhia fechou o ano com redução de 1,3% em comparação com o montante de R\$ 991 milhões em 30 de setembro de 2020, com o perfil de endividamento concentrado em 90% no longo prazo, e apenas 10% no curto prazo. Atualmente, 2/3 do endividamento da Companhia está concentrado em uma única operação, com fluxo de pagamento alongado e *bullet* de 41% do saldo devedor no final de 2025.

Com a conclusão da captação de recursos através da abertura de capital da Companhia no montante líquido de R\$ 290,6 milhões, a dívida líquida encerrou 2020 em R\$ 635 milhões, montante 32% inferior ao valor registrado no final 2019 (R\$ 937 milhões). Na tabela e gráfico abaixo, apresentamos o cronograma de amortização da dívida da Companhia.

(R\$ milhões)	2021	2022	2023	2024	2025+	Total
Dívida Bruta Corporativa	98	142	274	115	349	979

Cronograma de amortização da Dívida Bruta Corporativa (R\$ Milhões)



²⁹ Inclui Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras (conforme notas 4.1 e 4.2 das Demonstrações Financeiras auditadas de 2020).



ALPHA CASAS

O ano de 2020 foi importante para avançarmos no desenvolvimento da plataforma Alpha Casas.

A plataforma Alpha Casas é uma *startup* que busca entregar soluções completas de moradia para nossos clientes, através do desenvolvimento de projetos arquitetônicos modernos e exclusivos, principalmente a partir de métodos industrializados, e da simplificação do processo de financiamento bancário. Tudo isso levando em consideração a sustentabilidade, um dos pilares centrais dos negócios da Companhia.

A iniciativa partiu da demanda dos nossos clientes – 67% deles buscam por algum tipo de auxílio para a construção da casa, seja apoio na elaboração/aprovação de projetos, na construção e/ou no financiamento da construção – e também de pesquisas de mercado como a pesquisa Abrainc/Deloitte de 2018 que mostra que 72% das pessoas que buscam moradias tem preferência por casas.

Ao longo de 2020 avançamos em três frentes relevantes para o modelo de negócios da Alpha Casas: (i) parcerias com arquitetos renomados para elaboração de projetos exclusivos para atender à demanda dos nossos clientes; (ii) associações com fornecedores de materiais e construtoras e de casas industrializadas e customizadas a partir de estruturas de aço e madeira (*steel frame* e *wood frame*), visando a obter maior controle de custos e prazos de execução; e (iii) desenvolvimento de linhas de financiamento aos clientes em conjunto com agentes do sistema financeiro.



Casa modelo construída no empreendimento Nova Esplanada 4, Votorantim/SP. Prazo de construção – 4,5 meses. Tecnologia utilizada – steel frame.

Nas construções industrializadas, a casa é entregue em prazo de até 6 meses⁽³⁰⁾, podendo contar com diversas customizações, como sistemas de automação, conectividade, energia fotovoltaica, entre outros kits de personalização. Além disso, os projetos com tecnologia de construção industrializada a seco como *steel frame* e *wood frame* são aderentes às melhores práticas de sustentabilidade, com a redução de 90% no uso de água durante e de 85% na emissão de poluentes.

O prazo reduzido de produção e entrega e a disponibilidade de financiamento imobiliário conferem ao Alpha Casas um modelo de negócio com curto ciclo de caixa e alto retorno sobre o capital investido. A Companhia continua avançando no desenvolvimento da plataforma Alpha Casas, oferecendo soluções completas de casas para seus clientes, tanto nos empreendimentos já lançados quanto em futuros lançamentos.

³⁰ A partir da aprovação do projeto customizado pelo cliente na Associação de moradores e prefeitura local.



ESG

Gostaríamos de destacar a forte atuação da Companhia nas áreas de governança, ambiental e social. A sigla ESG está em voga atualmente, mas há muito está no DNA da Companhia. Por mais de 15 anos a Companhia foi controlada por empresa de capital aberto e/ou fundos de *private equity*, que sempre exigiram elevados níveis de governança, agora também reforçados pelo arcabouço do Novo Mercado.

As ações ambientais também estão no centro da atuação da Companhia. Desde a concepção do produto Alphaville atua para minimizar e até reverter positivamente o impacto no meio ambiente no qual seus empreendimentos são implantados. Através de atividades como monitoramento e preservação de fauna, recuperação de áreas degradadas e da biodiversidade, monitoramento arqueológico, entre outras, Alphaville entrega empreendimentos sustentáveis em todo o Brasil.

Na área social, temos muito orgulho do trabalho realizado pela Fundação Alphaville, há 20 anos desenvolvendo programas sociais nas regiões onde nossos empreendimentos são implantados. Nosso engajamento e compromisso com esses temas seguem no topo das prioridades da Companhia.

Abaixo descrevemos algumas de nossas diretrizes e exemplos de ações ambientais e sociais.



Área de verde mantida no empreendimento Alphaville Salvador.

Meio Ambiente

As ações de impacto ambiental possuem lugar privilegiado no negócio e na cultura da Companhia. Entendemos que nossos empreendimentos devem ser integrados e desenvolvidos em harmonia com o meio ambiente local. Inúmeras ações para mitigação de impactos são idealizadas e colocadas pela Companhia, colaboradores e parceiros.

Entre diversas iniciativas implementadas em todos os nossos empreendimentos, gostaríamos de destacar algumas ações realizadas em 2020 no âmbito do empreendimento **Alphaville Guarajuba**, localizado em uma região que abriga grande diversidade de vida terrestre e marinha, dentro de área protegida pelo Projeto Tamar.



Projeto do Alphaville Guarajuba, lançado em julho/19.

As obras do Alphaville Guarajuba estão em andamento e durante o ano de 2020 foram realizadas diversas ações visando à sustentabilidade ambiental. Um dos destaques é o **Projeto de Recomposição e Enriquecimento Florestal**, tendo suas ações voltadas para a restauração ecológica da restinga na faixa de praia e reestabelecimento de uma comunidade ecológica estável e autossustentável, aumentando a biodiversidade.

O projeto contempla a restauração de 280.000 m² de restinga em faixa de praia, distribuídos em 4 estações de trabalho. Tendo em vista a faixa de praia é área de desova das tartarugas marinhas, o cercamento provisório das estações foi planejado respeitando o distanciamento da areia a fim de evitar a criação de barreiras para a passagem dos animais.

As ações estão focadas no plantio de espécies nativas bem como em outras técnicas de restauração e manejo do local a ser reabilitado, respeitando as condições encontradas no local, como características da vegetação remanescente e grau de antropização. Dessa forma, as ações propostas procuram reestruturar o ambiente de forma que este se reestabeleça em uma comunidade estável e autossustentável, cujas espécies dominantes sejam capazes de se regenerar e permanecer no ambiente.

A partir do início do projeto foram realizadas as seguintes etapas: identificação e transplante das espécies nativas que serão preservadas, remoção das plantas exóticas, plantio de novas mudas e manutenção da área. Ao todo serão plantadas nas quatro estações aproximadamente 1.000 plantas nativas.

Durante o ano uma equipe especializada realizou o salvamento e transplante da flora presente na área do empreendimento, com atenção especial para o resgate das espécies *Hohenbergia littoralis* (Bromélia), *Aechmea aquilega* (Bromélia), *Melocactus violaceus* (Cacto), *Pilosocereus catingicola* (Cacto) e *Cyrtopodium sp.* (Orquídea). Ao todo foram 550 mudas transplantadas.



Placa informativa e cercamento identificando a área em recuperação



Retirada de espécies exóticas



Identificação e transplante de espécies nativas



Plantio e identificação de espécies

Outra importante iniciativa foi o desenvolvimento do **Programa de Monitoramento Luminotécnico**. O Empreendimento Alphaville Gurajuba encontra-se adjacente a uma das principais áreas remanescentes de ocorrências reprodutivas de tartarugas marinhas no Brasil, animais ameaçados de extinção e protegidos pela legislação ambiental vigente no País.

Esse programa objetiva monitorar a fotopoluição ambiental, uma vez que as luzes artificiais causam alteração e impacto no nível de luminosidade natural em um determinado ecossistema, trazendo riscos à conservação da biodiversidade e, em especial, a espécies ameaçadas de extinção.

As luzes artificiais podem representar um problema para as praias onde ocorrem as desovas de tartarugas marinhas. Fêmeas podem evitar áreas iluminadas, perdendo o *habitat* de reprodução, e os filhotes acabam atraídos pelas luzes, perdendo-se no caminho até o mar.

Esse programa está estruturado em duas fases. Na primeira fase foi feito um diagnóstico para avaliar o grau de fotopoluição ambiental preexistente no entorno imediato ao empreendimento (contribuições diretas e externas), com a identificação, em campo, dos diferentes focos, indicando suas origens. Foram também realizados registros fotográficos (diurnos e noturnos) e medições das intensidades luminosas ao longo da área de estudo. Na segunda, durante a fase de obras, a cada 60 dias e durante um prazo de 2 anos, estão sendo realizadas campanhas de monitoramento para verificação das condições de luminosidade, levando em consideração a sazonalidade das temporadas de reprodução das tartarugas marinhas na região, que ocorrem entre setembro a março de cada ano.

Adicionalmente, foram programadas palestras dirigidas aos funcionários e colaboradores da obra visando à sensibilização ambiental, orientando sobre procedimentos para a mitigação de eventuais impactos causados pelos trabalhos e estimulando ações de conservação do ecossistema.

Nossas ações de proteção às tartarugas marinhas incluem:



- Extensão da faixa preamar de 60m para 90m.

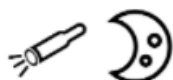


- Restauração de vegetação de restinga.
- Manutenção da recuperação da restinga por 10 anos.
- Rampas elevadas de acesso à praia, para permitir regeneração da restinga e evitar a degradação por pisoteamento.



- Placas de informação e orientação:

Atenção!
Desova de tartarugas marinhas.
Proibido jogar lixo na praia e restinga.



- Monitoramento e extinção de focos de fotopoluição.
- Regulamentação do uso noturno do clube.



- Lotes à beira-mar devem submeter o projeto luminotécnico do empreendimento à análise e aprovação do centro Tamar/ICMbio.



- Associação de moradores terá um canal direto com o TAMAR.

Conheça abaixo as espécies de tartarugas que se reproduzem na área do empreendimento:



Caretta caretta
TARTARUGA CABEÇUDA



Eretmochelys imbricata
TARTARUGA DE PENTE



Chelonia mydas
TARTARUGA VERDE



Lepidochelys olivacea
TARTARUGA OLIVA

Por fim destacamos ainda o **Programa de Monitoramento e Resgate da Fauna**, cujo objetivo consiste em conhecer, quantificar e monitorar as espécies da fauna existente na área do empreendimento, propondo ações de proteção e resgate à fauna silvestre. Entre as ações desse programa realizadas em 2020 podemos descrever conforme abaixo.



Esse programa é conduzido por uma equipe especializada, que inclui biólogos e médicos veterinários, responsáveis pelo monitoramento de répteis, anfíbios, mamíferos e aves. Durante o ano de 2020 foram realizados os seguintes registros:

- **Aves**
(corujas, gaviões, garças, andorinhas, sabiás entre outras espécies)
- **Répteis e anfíbios**
(serpentes, teiú, lagartixas, colango, rãs e sapos.)
- **Mamíferos**
(saurê, tatu-peba, tatuí, raposa, sagui de tufo branco, preá e capivara)



Cada empreendimento desenvolvido pela Companhia possui características próprias e, portanto, requer abordagem específica e cuidados particulares. Para todos, destinamos os olhares e atenções necessárias para garantir a sustentabilidade do meio ambiente.

Social

Na área social, a Companhia desenvolve a maior parte do seu trabalho através da Fundação Alphaville (www.fundacaoalphaville.org.br), organização sem fins lucrativos que tem a Alphaville como principal mantenedora. Temos imenso orgulho do trabalho realizado pela Fundação Alphaville há 20 anos. A estratégia social da Fundação é baseada em 4 pilares principais:

1 - Responsabilidade Social Corporativa: Todo negócio tem responsabilidades sociais atreladas à sua operação. São cumprimentos legais e obrigatórios que, além de aprimorar a atuação, geram valor e preservam o planejamento e operação das empresas. Uma frente importante da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) da Alphaville é a Comunicação Social (*ver abaixo*). Também faz parte da RSC o envolvimento dos funcionários na estratégia social ou em outras causas que gerem conhecimento e mobilização, como as ações e campanhas de voluntariado corporativo. Em 2020, o programa de voluntariado adaptou suas atividades para o formato híbrido: a nossa loja gratuita em atendimento à população de rua (*Street Store*) se transformou no programa Agasalhe um Coração e mobilizou centenas de doações de roupas, itens de saúde e higiene para a comunidade do Morro do Pullman, na periferia sul da cidade de São Paulo; o Dia de Fazer a Diferença, tradicional ação realizada há 18 anos, promoveu *webinars*, arrecadações e encontros virtuais entre funcionários e beneficiários de quatro organizações de diferentes causas em São Paulo.

2 - Programas de Comunicação Social: Durante a execução das obras, muitos impactos, incluindo paralisações, podem ser minimizados ou até evitados com a adequada comunicação com os públicos afetados pela chegada dos empreendimentos. Esse é o papel da Comunicação Social. Desempenhada pelas equipes de Obras e Meio Ambiente da Companhia e cumprindo eventuais condicionantes firmadas para as aprovações dos empreendimentos, a comunicação social prevê contato direto com a sociedade civil em geral, especialmente moradores vizinhos às obras e outros interessados, sobre todas as mudanças que ocorrerão durante esse período, as medidas tomadas pela Companhia para reduzir ou eliminar impactos negativos, além de oferecer um canal de comunicação para esclarecimento de dúvidas e garantir um bom relacionamento como os agentes e moradores locais. Em 2020, a Fundação Alphaville foi responsável pela execução do programa em 3 empreendimentos: Terras Alpha Uberlândia, Terras Alpha Montes Claros e Alphaville Guarajuba. Para cada um deles, foram implementadas ações específicas, bem como desenvolvidas melhores ferramentas de comunicação à distância, tendo em vista as imposições de distanciamento social decorrentes da pandemia.

3 - Relacionamento com públicos de interesse: A expertise da Fundação Alphaville em mobilizar grupos em torno de soluções de consenso é nacionalmente reconhecida por seus resultados em comunidades socialmente vulneráveis. Tal habilidade também vem ganhando espaço em comunidades de alto padrão, como é o caso dos residenciais Alphaville. Por sua capacidade de facilitar a dissolução de conflitos, a interação social e a busca por integração comunitária, as metodologias têm sido apresentadas às Associações de Moradores dos residenciais por todo o país. O interesse de mobilização e as ações sociais já realizadas pelos residenciais deram origem ao **Selo AlphaSocial**, um reconhecimento de boas práticas socioambientais elaboradas e conduzidas pelos moradores e clientes da Alphaville. Idealizado pela equipe de Implantação e lançado em dezembro de 2020, o selo oferecerá uma oficina de Ações e Projetos Sociais e o reconhecimento pelas práticas socioambientais das associações a partir do primeiro semestre de 2021.

4 - Investimento Social Privado: Ao estabelecer os orçamentos dos empreendimentos desenvolvidos pela Companhia, a equipe de Negócios dedica parte do valor orçado para o Investimento Social de cada projeto. Parte do valor de cada lote vendido pela Companhia é destinado diretamente para melhorias socioambientais na região onde o empreendimento está sendo implantado. A estratégia, planejamento e execução de uso desses recursos são desenvolvidas diretamente pela Fundação. Em parceria com a Companhia, comunidades e setor público locais, são definidas as ações objetivando promover melhorias individuais e coletivas para cada localidade,

expandindo o impacto do negócio para além dos empreendimentos e gerando valor para o entorno. Projetos como a Certificação Orgânica em Camaçari e a Associação de Catadoras e Catadores do Eusébio mantiveram sua atuação em 2020 e renderam formações, parcerias e contribuições diretas para as políticas públicas locais.

Em 2020, tendo em vista todos os desafios impostos pela pandemia do Coronavírus, a Fundação Alphaville adicionou uma nova frente de atuação, em atenção aos grupos apoiados que se encontravam em dificuldades emergenciais. Com o apoio da Companhia, a Fundação mobilizou campanhas de arrecadação de alimentos, itens de higiene e saúde que somaram cerca de R\$ 300.000,00, ajudando mais de 6 mil famílias nos 32 projetos cadastrados por todo o país. Além desses enfrentamentos emergenciais, a Fundação mobilizou esforços no acompanhamento das estratégias de gerenciamento de crises dos grupos apoiados e na busca por adequação de suas metodologias para o formato online e híbrido, garantido a continuidade do vínculo e parceria com as comunidades atendidas.

Sob a coordenação da Fundação Alphaville, cada uma dessas frentes de atuação é conduzida de forma conjunta e colaborativa com as comunidades e entes públicos locais, objetivando um desenvolvimento mais sustentável dos empreendimentos e das regiões em que se encontram.

Governança

A Companhia conta com uma estrutura de governança corporativa e de controles internos robusta, atendendo às normas e exigências aplicáveis ao seu setor de atuação, bem como àquelas pertinentes a órgãos reguladores e segmento de listagem (Novo Mercado).

Possuímos uma área de *Compliance* e Auditoria Interna, a qual é diretamente subordinada ao Comitê de Auditoria e é responsável pelo Programa de Integridade da Companhia.

O Programa de Integridade atualmente implantado é regido pelo Código de Ética e Conduta da Companhia (o inteiro teor do Código de Ética e Conduta pode ser acessado no site de Relações com Investidores <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri> e no site da CVM) e composto por diversos recursos:

- Canal confidencial de denúncias gerido por empresa terceirizada, disponível no <https://www.canalconfidencial.com.br/alphaville/>;
- Rotinas de testes de controles internos;
- Treinamentos para novos colaboradores (Código de Ética e Conduta e Política Anticorrupção) e treinamento anual de *Compliance* para todos os colaboradores;
- Arcabouço de políticas internas: Política Anticorrupção; Código de Conduta para Fornecedores e Parceiros Comerciais; Política de Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro; Política de Brindes, Presentes, Prêmios ou Gratificações, Hospitalidade e Entretenimento, Política de Gestão de Consequências, Política de COAF e políticas relacionadas à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). O inteiro teor de todas essas políticas pode ser acessado no site de Relações com Investidores <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

Ainda, a Alphaville possui um Comitê de Ética, composto por membros da administração da Companhia e colaboradores por eles indicados, com o objetivo de zelar pelo cumprimento do Código de Ética e Conduta, acompanhando as manifestações recebidas pelo canal de ética da Companhia e reportando-as, regularmente, ao Gestor de cada área, a quem cabe aplicar as medidas cabíveis recomendadas pelo Comitê de Ética.

As demonstrações financeiras da Companhia são auditadas por auditores independentes desde 2013 (KPMG Auditores Independentes S/S), ressaltando ainda que a Companhia possui um Comitê de Auditoria Estatutário que se reúne mensalmente. O gerenciamento de riscos da Companhia é realizado seguindo o modelo de “Três Linhas de Defesa”. A estrutura organizacional de gerenciamento de riscos da Companhia é multidisciplinar e conta com a participação do Conselho de Administração e da Diretoria; e, ainda, das seguintes estruturas: (i) Comitê de Auditoria Estatutário; (ii) Área de gestão de riscos; e (iii) Área de Auditoria Interna, sendo as duas últimas não estatutárias. A Companhia conta ainda com a atuação permanente de um Comitê de Riscos como órgão de assessoramento, responsável por fornecer apoio metodológico aos departamentos operacionais e funcionais da Companhia, administrando o sistema de gerenciamento de riscos e apresentando percepção quanto à exposição ao risco.

Por fim, o Conselho de Administração da Alphaville é composto por sete membros, dos quais três são conselheiros independentes, conforme definição do Regulamento do Novo Mercado, todos eleitos e destituíveis pela Assembleia Geral, com mandato unificado de 2 anos, considerando-se cada ano como o período compreendido entre 2 Assembleias Gerais Ordinárias, sendo permitida a reeleição. O Conselho de Administração possui regimento interno próprio, que pode ser consultado no website <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.



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 estoque da Companhia é dividido entre os produtos Terras Alpha e Alphaville. O conceito de estoque contábil, conforme apresentado nas demonstrações financeiras, é estimado pelo custo de aquisição e/ou produção do lote). Neste relatório apresentamos o estoque medido gerencialmente, calculado com base nas referências de valor de venda dos lotes.

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

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

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

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

- os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel;
- o montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10%);
- os encargos moratórios relativos às prestações pagas em atraso pelo adquirente;
- os débitos de impostos sobre a propriedade predial e territorial urbana, contribuições condominiais, associativas, bem como tributos, custas e emolumentos incidentes sobre a restituição e/ou rescisão;
- comissão de corretagem, desde que integrada ao preço do lote.

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

Contabilização

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

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Guilherme Puppi

Felipe Coelho

Evandro Almeida

Bruna Rezek

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br