

DESTAQUES 2T23 e 6M23

- **Crescimento contínuo de Receita e Lucro Bruto da Alphaville Desenvolvimento Imobiliário (Lançamentos 2019+):**
 - Receita líquida de R\$ 146 milhões em 6M23, +27% vs. 6M22;
 - Lucro bruto ajustado de R\$ 50 milhões em 6M23, +17% vs. 6M22;
 - Margem bruta de 35%;
 - Receita REF de R\$ 1.021 milhões com margem bruta de 40%.
- **Lucro Operacional de R\$ 7 milhões em 6M23 vs. negativo de R\$ 90 milhões em 6M22;**
- **Geração de Caixa Operacional (ex. securitizações) R\$22 milhões no primeiro semestre de 2023;**
- **Conclusão da transação de venda parcial do Legado;**
- **Vendas totais de R\$ 401 milhões no 6M23 vs. R\$ 387 milhões em 6M22, representando um aumento de 3%. Vendas totais de R\$ 174 milhões no 2T23;**
- **Lançamentos totais de R\$ 350 milhões em 6M23, e R\$ 39 milhões no 2T23. Nos últimos 12 meses, observou-se e R\$1.451 milhões de VGV lançado;**
- **Landbank de R\$ 41 bilhões, sendo R\$ 23 bilhões no % Alphaville, um aumento de 17% em relação ao primeiro semestre de 2022;**
- **Publicação do terceiro Relatório Anual de Sustentabilidade da Alphaville de 2022, reforçando o engajamento da Companhia com as melhores práticas em ESG.**

RELEASE DE RESULTADOS
2T23

WEBCAST 2T23

EM PORTUGUÊS

15 de junho de 2023

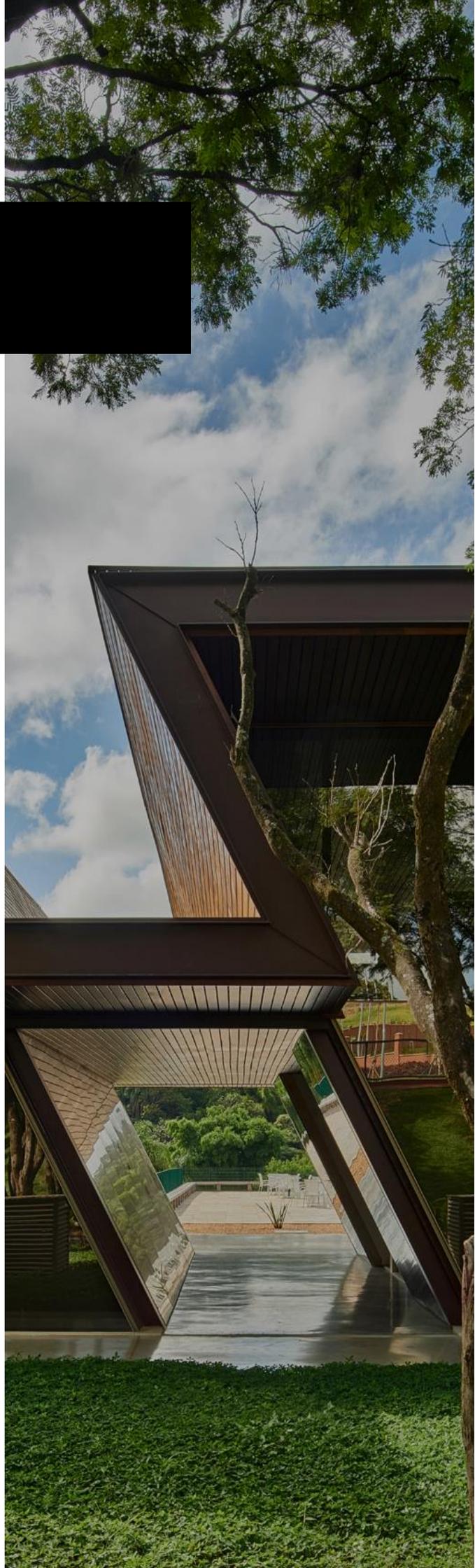
13h00 (horário de Brasília)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
2. CONCLUSÃO DA VENDA PARCIAL DO LEGADO.....	6
3. SUMÁRIO EXECUTIVO	7
4. INDICADORES OPERACIONAIS	9
5. INDICADORES FINANCEIROS	18
6. ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+	24
7. ESG.....	27
8. GLOSSÁRIO	34
9. ANEXOS.....	37



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

O segundo trimestre de 2023 foi marcado pela conclusão da venda parcial do Legado, importante pilar da estratégia de *turnaround* operacional da companhia, e pela manutenção da tendência positiva da performance operacional com margem bruta e *EBITDA* positivos (desconsiderando a transação de venda do legado).

Conforme comunicamos, em 5 de abril foi concluída a venda da ALE e de suas 36 SPE's, o que representa uma importante etapa na resolução do passivo operacional da Companhia que está concentrado nos projetos do Legado. Essa transação permite maior foco da Companhia nos novos lançamentos, todos dentro do Novo Modelo de Negócios. Seguimos buscando outras oportunidades de modo que possamos endereçar o restante do legado.

Realizamos o lançamento de um projeto no segundo trimestre. Um loteamento comercial de 42 unidades com a marca Alphaville em Fortaleza/ CE, com VGV total de R\$ 39 milhões. Assim, o VGV total acumulado do primeiro semestre de 2023 foi de R\$ 350 milhões, atingindo o mesmo patamar do primeiro semestre de 2022.

Em relação às vendas da Companhia no primeiro semestre de 2023, o VGV total vendido foi de R\$ 401 milhões, estável em relação ao primeiro semestre de 2022, onde vendemos R\$ 387 milhões de VGV total.

Outro destaque do segundo trimestre foi a contratação de 4 novas áreas, sendo uma na região metropolitana de Belo Horizonte/MG, duas em Campinas/SP e outra em Fortaleza/CE, reforçando a estratégia de continuidade de novos lançamentos em cidades com demanda resiliente e nas quais podemos capturar os benefícios da força da marca Alphaville. Ao todo, as áreas contratadas representam um aumento de 5.075 mil m² e, com esse movimento, a Alphaville passa a ter um *landbank* total de R\$ 41 bilhões (R\$ 23 bilhões no % AVLL).

O resultado da Companhia no segundo trimestre do ano e acumulado de seis meses demonstra consistência na recuperação do resultado operacional. A receita líquida totalizou R\$ 181 milhões no primeiro semestre de 2023, aumento de 72% em relação ao mesmo período de 2022, enquanto o lucro bruto foi de R\$ 63 milhões com margem bruta de 35%.

A ADI (Alphaville Desenvolvimento Imobiliário) manteve a receita REF no patamar de R\$ 1 bilhão (R\$ 1.021 bilhão) e com margem REF de 40%, reforçando outro importante pilar da nossa estratégia, o modelo de negócio lucrativo.

Outro compromisso estratégico desta administração é a busca constante por eficiência operacional. Com isso, apresentamos uma redução de 9% em despesas administrativas do primeiro semestre de 2023 comparada ao primeiro semestre de 2022.

Como resultado deste controle de despesas e da melhora no Lucro Bruto, atingimos um EBITDA ajustado (excluindo os efeitos da transação de venda parcial do Legado), de R\$ 7 milhões, e geração de caixa operacional (excluindo securitizações), de R\$ 22 milhões no primeiro semestre de 2023.

Ainda, em linha com a permanente preocupação da Companhia em acompanhar as melhores práticas ESG, divulgamos em julho o 3º Relatório Anual de Sustentabilidade, cujo objetivo é conferir maior transparência em relação à prestação de contas a todos os públicos relacionados à Alphaville e que pode ser conferido integralmente através do link a seguir: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ef64ae6d-ffce-9da7-68da-db7ba4346546?origin=1> .

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

A Administração

CONCLUSÃO DA VENDA PARCIAL DO LEGADO

Conforme descrevemos na Carta da Administração divulgada em 31 de março de 2023, a finalização do legado é um importante pilar em nossa estratégia de *turnaround*.

Nessa linha, em 5 de abril de 2023, a Companhia deu um importante passo nessa direção e concluiu a venda de parte de seu legado para Flama Special Return Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia (Fundo Flama).

O Fundo Flama adquiriu o controle integral da AL Empreendimentos S.A (“ALE”) e suas controladas, assumindo a obrigação de honrar os passivos operacionais, em especial de distratos a pagar e ações judiciais consumeristas.

A totalidade dos ativos e passivos da ALE e suas SPEs serão controlados e geridos pelo Fundo Flama. O resultado financeiro líquido da parcela de ativos e passivos da ALE cedidos à AVLL pela Flama no escopo da operação será transferida para a AVLL, assim como eventuais aportes que se façam necessários para a realização destes ativos e passivos cedidos.

Adicionalmente, como parte da transação, o Fundo Flama recebeu 6.199.272 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal emitidas pela Alphaville S.A, além do bônus de subscrição¹, conforme aprovado em Ata de Reunião do Conselho de Administração realizada em 04 de abril de 2023. O resultado da venda na controladora foi um negativo de R\$ 175.660, os quais estão registrados na rubrica de outras despesas e receitas líquidas.

Benefícios da Transação:

- (a) Redução do passivo contencioso:** redução de nossa obrigação com processos judiciais cíveis²;
- (b) Redução do volume de caixa dos distratos:** o passivo consumerista assumido pelo Fundo Flama também inclui a devolução dos valores pagos por clientes com contratos de vendas inadimplentes e que serão distratados;
- (c) Maior foco da gestão nos novos lançamentos;**
- (d) Ganho eficiência operacional:** Redução estrutura administrativa.

¹ De acordo com nota explicativa 17.5 das Demonstrações Financeiras do segundo trimestre de 2023.

² De acordo com nota explicativa 14 das Demonstrações Financeiras.



SUMÁRIO EXECUTIVO

Indicadores Operacionais

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

Indicadores Operacionais	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Landbank						
Landbank Total (R\$ bilhões)	41	34	20%	41	34	20%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	23	20	17%	23	20	17%
Lançamentos						
Empreendimentos Lançados	1	2	-50%	3	2	50%
VGV Lançado Total	39	357	-89%	350	357	-2%
VGV Lançado %AVLL	23	204	-89%	200	204	-2%
# Lotes Lançados	42	461	-91%	587	461	27%
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGV Total	174	266	-35%	401	387	3%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	109	163	-33%	233	249	-6%
# Lotes Vendidos	364	612	-41%	983	984	0%
VSO de Vendas (# Lotes)	15%	34%	-19 p.p.	31%	45%	-15 p.p.
Vendas de Lançamentos						
Vendas Brutas - VGV Total	110	197	-44%	194	227	-15%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	66	111	-40%	106	111	-5%
# Lotes Vendidos	177	273	-35%	433	273	59%
VSO de Vendas (# Lotes)	54%	75%	-21 p.p.	74%	75%	-2 p.p.
Vendas de Estoque						
Vendas Brutas - VGV Total	64	69	-8%	207	160	29%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	42	52	-18%	127	138	-8%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	38	22	73%	102	82	25%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	4	30	-86%	26	56	-54%
# Lotes Vendidos	187	339	-45%	550	711	-23%
VSO de Vendas (#Lotes)	9%	25%	-16 p.p.	21%	41%	-21 p.p.
Venda Líquida e Distrato						
VGV Distratado %AVLL	9	37	-74%	33	85	-62%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	99	127	-22%	200	164	22%

Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Demonstração de Resultados						
Receita Líquida	86	78	10%	181	105	72%
Lucro Bruto Ajustado	31	10	220%	63	11	493%
Margem Bruta Ajustada	36%	12%	24 p.p.	35%	10%	25 p.p.
Despesas Administrativas	13	16	-17%	29	31	-9%
<i>Despesas Recorrentes</i>	13	16	-17%	29	31	-9%
<i>Despesas Não Recorrentes</i>	0	0	n/a	0	0	n/a
Despesas com Vendas	8	10	-15%	16	17	-7%
Outras Despesas	180	35	419%	188	46	309%
<i>Venda Legado</i>	176	0	n/a	176	0	n/a
<i>Contingências</i>	3	33	-90%	9	46	-81%
<i>Outros</i>	1	1	-7%	4	0	n/a
EBITDA	-170	-49	n/a	-168	-84	n/a
<i>Margem EBITDA (%)</i>	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EBITDA ajustado³	6	-49	n/a	7	-84	n/a
<i>Margem EBITDA ajustada³</i>	7%	n/a	7 p.p.	4%	n/a	4 p.p.
Resultado Financeiro	-69	-56	n/a	-123	-104	n/a
Resultado Líquido	-244	-111	n/a	-301	-197	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Resultado Líquido ajustado³	-68	-111	n/a	-125	-197	n/a
<i>Margem Líquida ajustada³</i>	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Outros Indicadores						
Fluxo de Caixa + Cessão de direitos creditórios	-7	23	n/a	-33	17	n/a
<i>Fluxo de Caixa Operacional</i>	9	30	-70%	22	56	-61%
<i>Cessão de Direitos Creditórios</i>	-16	-7	n/a	-55	-39	n/a
Dívida Bruta	970	852	14%	970	852	14%
Dívida Líquida	821	754	9%	821	754	9%

³ Calculado isolando-se o efeito da venda parcial do Legado

INDICADORES OPERACIONAIS



*Landbank*⁴

(R\$ bilhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
<i>Landbank Total (R\$ bilhões)</i>	41	34	20%	41	34	20%
<i>Landbank %AVLL (R\$ bilhões)</i>	23	20	17%	23	20	17%

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.

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, corroborando com uma das principais diretrizes de seu novo modelo de negócio e, dessa forma, impactando diretamente na execução do mesmo. O *landbank* da Companhia é focado em regiões altamente desenvolvidas e próximas a grandes centros urbanos.

No 2T23 a companhia formalizou a contratação de 4 novas áreas, que totalizam R\$ 1,5 bilhões de VGV, sendo R\$ 486 milhões no %AVLL. Dentre as áreas, uma situa-se na região metropolitana de Belo Horizonte (estado de Minas Gerais), duas em Campinas (estado de São Paulo) e outra em Fortaleza (estado do Ceará). As áreas contratadas somam aproximadamente 5.075 mil m² e um ALV de aproximadamente 1.126 mil m². Com este movimento, a Alphaville passa a ter um *landbank* total de R\$ 41 bilhões (R\$ 23 bilhões no %AVLL).

⁴ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

Empreendimento	2T23	2T22	Var(%)	6M23	6M22	Var(%)
Lançamentos	1	2	-50%	3	2	100%
VGV Lançado Total (R\$ Milhões)	39	357	-89%	350	357	-2%
%AVLL	57%	57%	1 p.p.	57%	57%	-1 p.p.
VGV Lançado AVLL(R\$ Milhões)	23	204	-89%	200	204	-2%
VGV Vendido Total (R\$ Milhões)	22	197	-89%	194	197	-1%
VGV Vendido AVLL (R\$ Milhões)	13	111	-88%	106	111	-5%
#Lotes Lançados	42	461	-91%	587	461	27%
#Lotes Oferecidos em Permuta	0	16	n/a	5	16	-69%
#Lotes reservados Alpha Casas	0	82	n/a	0	82	n/a
#Lotes Ofertados %AVLL	42	363	-88%	582	363	60%
#Lotes Vendidos %AVLL	26	273	-90%	433	273	59%
VSO de Lotes AVLL	62%	75%	-14 p.p.	74%	75%	-2 p.p.

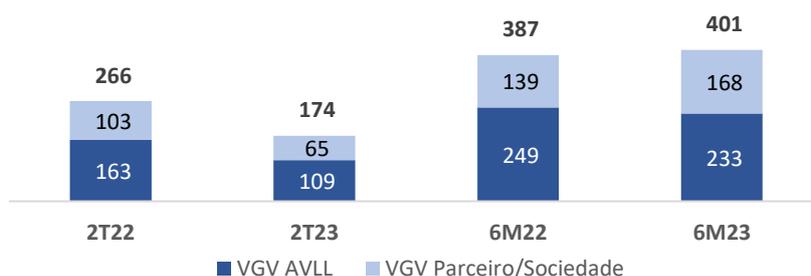
No 2T23 a Companhia lançou o Alphaville Comercial Ceará 6, em Fortaleza (CE), com VGV total de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões %AVLL) e 42 lotes;

A VSO consolidada dos lançamentos no 6M23 foi de 74%, sendo equivalente ao mesmo período do ano anterior. No 2T23 a VSO dos lançamentos foi de 62%. As vendas dos lançamentos no ano atingiram o mesmo patamar do período anterior, sendo o VGV total de R\$ 194 milhões e o VGV %AVLL de R\$ 106 milhões no % AVLL.

Vendas e VSO – Loteamentos

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Vendas Totais						
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	174	266	-35%	401	387	3%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	109	163	-33%	233	249	-6%
<i># Lotes Vendidos</i>	364	612	-41%	983	984	0%
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	15%	34%	-19 p.p.	31%	45%	-32%
Vendas de Lançamentos						
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	110	197	-44%	194	227	-15%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	66	111	-40%	106	111	-5%
<i># Lotes Vendidos</i>	177	273	-35%	433	273	59%
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	54%	75%	-21 p.p.	74%	75%	-2%
Vendas de Estoque						
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	64	69	-8%	207	160	29%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	42	52	-18%	127	138	-8%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	38	22	73%	102	82	25%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	4	30	-86%	26	56	-54%
<i># Lotes Vendidos</i>	187	339	-45%	550	711	-23%
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	9%	25%	-16 p.p.	21%	41%	-21 p.p.
Venda Líquida e Distrato						
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	9	37	-74%	33	85	-62%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	99	127	-22%	200	164	22%

Vendas Totais (VGV AVLL; VGV Parceria/Sociedade; R\$MM)



No acumulado semestral, o resultado de vendas foi de R\$ 401 milhões frente R\$ 387 milhões no 6M22, incremento de 3%. As vendas totais no segundo trimestre de 2023 (VGV 100%) somaram R\$ 174 milhões, 35% inferior ao observado no mesmo período do ano anterior. A queda observada no trimestre é devido a menor quantidade de lançamentos em comparação ao 2T22, quando tivemos o lançamento de Alphaville Dom Pedro Zero e Alphaville Guarajuba Fase 2B.

No 2º trimestre de 2023, o estoque foi responsável por R\$ 64 milhões do resultado total, sendo que no %AVLL as vendas de estoque foram de R\$ 42 milhões.

Ao observar a abertura do VGV vendido do estoque, observamos um incremento de 73% nas vendas estoque 2019+ quando comparamos 2T23 com 2T22 e uma queda de 86% nas vendas estoque 2018-. O efeito é explicado pela venda parcial do Legado. Tal venda acarretou uma redução relevante no estoque 2018-, que resultou tanto em um menor volume de lotes do estoque 2018- quanto em um menor VGV vendido 2018- quando comparando 2T23 com 2T22.

Distratos

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	35	204	-83%	163	399	-59%
Empreendimentos 2019+	17	9	89%	34	24	42%
Empreendimentos 2018-	18	195	-91%	129	375	-66%
Lotes Revendidos (# Lotes)	27	151	-82%	111	283	-61%
% Revenda/ Distratos	77%	74%	4 p.p.	68%	71%	-3 p.p.

O segundo trimestre de 2023 apresentou uma significativa redução no volume de distratos de 83% em comparação ao mesmo período do ano anterior, sendo 35 lotes no 2T23 e 204 lotes no 2T22. O percentual de revenda apresentou patamar superior sendo de 77% no 2T23 versus 74% no 2T22.

Assim como já mencionado anteriormente, o volume de lotes distratados é menor por consequência da venda parcial do legado neste trimestre.

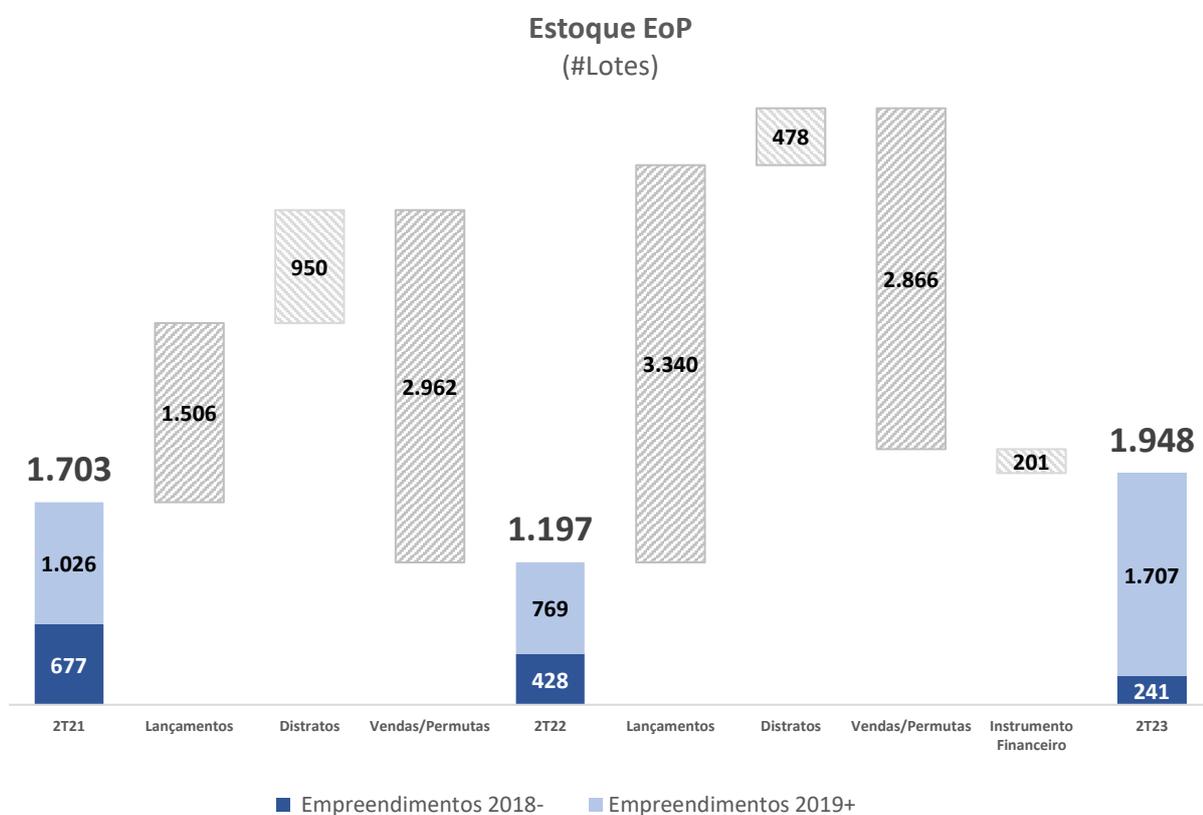
Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Venda Líquida e Distrato						
Vendas Brutas - VGV %AVLL	109	163	-33%	233	249	-6%
VGV Distratado %AVLL	9	37	-74%	33	85	-62%
Vendas líquidas - VGV %AVLL	99	127	-22%	200	164	22%

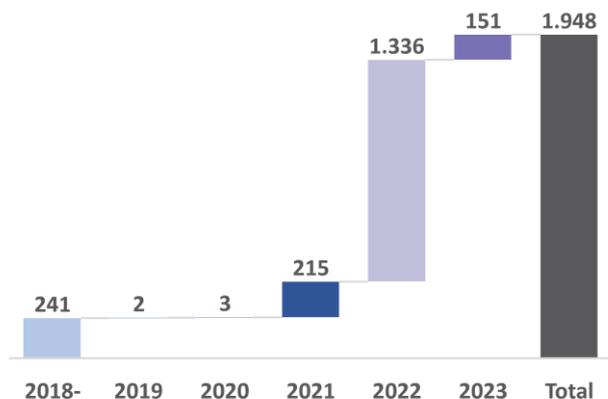
Como consequência dos indicadores de vendas brutas e distratos apresentados acima, o resultado de vendas líquidas da Companhia no 2º semestre de 2023 totalizou R\$ 200 milhões (%AVLL) versus R\$ 164 milhões no 2T22, aumento de 22%. Já no trimestre o resultado das vendas líquidas foi de R\$ 99 milhões.

Estoque

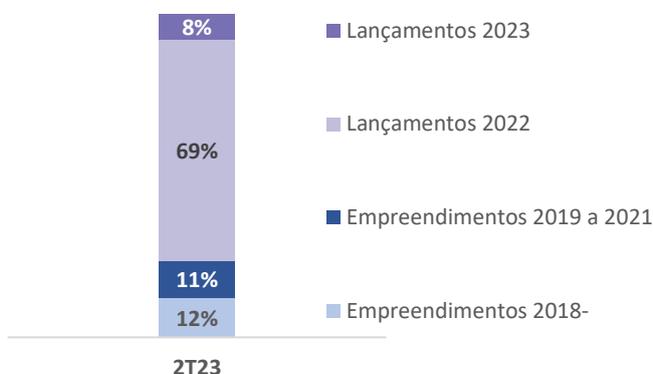
Estoque	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	534	388	38%	534	388	38%
Lançamentos 2023	83	0	n/a	83	0	n/a
Empreendimentos 2022	292	79	272%	292	79	272%
Empreendimentos 2019 a 2021	46	128	-64%	46	128	1%
Empreendimentos 2018-	113	182	-38%	113	182	-38%
Estoque EoP (#Lotes)	1.948	1.197	63%	1.948	1.197	63%
Lançamentos 2023	151	0	n/a	151	0	n/a
Empreendimentos 2022	1.336	179	646%	1.336	179	646%
Empreendimentos 2019 a 2021	220	590	-63%	220	590	-63%
Empreendimentos 2018-	241	428	-44%	241	428	-44%
Lotes Residenciais	1.886	1.096	72%	1.886	1.096	72%
Lotes Comerciais e Multi familiares	62	101	-39%	62	101	-39%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	187	339	-45%	550	711	-23%



Estoque por Safra de Lançamento (#Lotes)



Participação Safras de Estoque (%Lotes)



O estoque ao final do 2T23 totalizou R\$ 534 milhões em VGV, aumento de 38% em relação ao mesmo período em 2022.

O estoque do Legado (#lotes) apresentou queda de 44% ao final do 2T23, justificada pela venda parcial do Legado. O estoque do legado representava 36% do estoque total da Companhia no 2T22, e agora no 2T23, o mesmo representa apenas 12% do estoque total, uma redução de 24 pontos percentuais. Tal redução está em conformidade com a estratégia da companhia frente ao Legado.

Ao observar o comparativo entre trimestres, nota-se que, excluindo a safra estoque 2022, o estoque de lançamentos 2019 a 2021 apresentou redução significativa nos últimos 12 meses (63%), indicando boa velocidade de venda.

Ainda sobre o estoque 2018-, vale comentar que a principal estratégia da Companhia frente ao estoque do Legado seguirá sendo a revenda de distratos com ganho de preços. Esta revenda atingiu patamar de 77% no 2T23.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Terras Alpha Uberlândia	Uberlândia/MG	518	Realizada em 4T21
Terras Alpha Montes Claros	Montes Claros/MG	339	Realizada em 1T22
Alphaville Caruaru	Caruaru/PE	593	Realizada em 1T22
Terras Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	659	Realizada em 2T22
Alphaville Guarajuba	Camaçari/BA	169	Realizada em 4T22
Comercial Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto/SP	10	Realizada em 4T22
Ceará Comercial 5	Eusébio/CE	57	Realizada em 1T23
Obras em Andamento			
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	2023
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	2023
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari/ES	58	2023
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa/PR	449	2024
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	2024
Terras Alpha Cascavel	Cascavel/PR	599	2024
Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	444	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari/BA	170	2024
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande/MS	420	2024
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari/BA	72	2024
Alphaville Piauí	Teresina/PI	489	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas/SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim/MG	396	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba/MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio/CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel/PR	508	2025
Terras Alpha Sergipe 3	Barra dos Coqueiros/SE	331	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas/SP	42	2025
Alphaville Paraná	Campo Largo/PR	487	2026
Terras Alpha Teresina 2	Teresina/PI	502	2026
Ceará Comercial 6	Eusébio/CE	42	2026

No último trimestre, foi entregue o empreendimento Alphaville Ceará Comercial 5, e até o fim do ano está prevista a entrega de mais três empreendimentos.

Carteira de Recebíveis⁵

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (R\$)	6M23	6M22	Var (R\$)
Carteira de Recebíveis	848	1.221	-373	848	1.221	-373
Empreendimentos 2019+	667	452	215	667	452	215
Empreendimentos 2018-	181	770	-589 ⁶	181	770	-589 ⁶

A carteira de recebíveis da Companhia totalizou R\$ 848 milhões ao final do 2T23. A carteira dos empreendimentos lançados a partir de 2019+ foi expandida ao longo dos últimos períodos, apresentando variação positiva em 48%.

A carteira de empreendimentos 2018- foi reduzida resultado da venda da ALE e suas controladas para o fundo Flama (sem a venda, a situação da carteira total se manteria estável).

A parcela na carteira total de recebíveis de empreendimentos 2019+ é 42% maior versus 2T22 e equivalente atualmente a 79% da carteira total.

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.

⁶ Dos R\$ 589 milhões de variação na carteira 2018-, R\$ 392 milhões referem-se a saída da ALE das demonstrações contábeis.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Receita Líquida	86	78	10%	181	105	72%
Lucro Bruto	31	10	220%	63	11	493%
Margem Bruta Ajustada	36%	12%	24 p.p.	35%	10%	25 p.p.

A receita líquida total da Companhia no segundo trimestre de 2023 foi de R\$ 86 milhões, 10% superior quando comparado com o mesmo período de 2022, que registrou R\$ 78 milhões. No acumulado anual registrou-se R\$ 181 milhões no 6M23, aumento de 72% frente ao ano anterior.

O lucro bruto ajustado aumentou 220%, registrando R\$ 31 milhões no 2T23 vs. R\$ 10 milhões no 2T22. No acumulado anual registrou-se melhora de 493% no indicador, atingindo R\$ 63 milhões no 6M23.

Por fim, a margem bruta ajustada da Companhia atingiu 36% no 2T23 ante 12% no 2T22, principalmente devido a maior apropriação de receita nos projetos 2019+.

Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 2T23, R\$ 1.066 milhões com margem REF de 40%. Ao considerarmos a receita a apropriar total e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui receita potencial a apropriar de R\$ 1.6 bilhões nos próximos anos.

Receita Bruta Potencial a Apropriar (R\$ Milhões)



POC

100%

39%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Despesas Administrativas	13	16	-17%	29	31	-9%
Despesas Recorrentes	13	16	-17%	29	31	-9%
Despesas Não Recorrentes	0	0	n/a	0	0	n/a
% Despesas/ Vendas Brutas	7%	6%	1 p.p.	7%	8%	-1 p.p.

As despesas administrativas recorrentes do 2T23 totalizaram R\$ 13 milhões, redução de 17% em termos nominais versus 2T22. Para o comparativo anual, totalizou-se R\$ 29 milhões no 6M23 versus R\$ 31 milhões, redução de 9%. Essas reduções somadas à absorção da inflação no período demonstram o resultado dos esforços contínuos de ganho de eficiência.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Despesas com Vendas	8	10	-15%	16	17	-7%
Vendas totais (VGV Vendido)	174	266	-35%	401	387	3%
% Despesas/Vendas Brutas	5%	4%	1 p.p.	4%	4%	-0,5 p.p.

No 2T23 as despesas com vendas somaram R\$ 8 milhões e representaram queda de 15% frente ao reportado no ano anterior que atingiu R\$ 10 milhões. No acumulado as despesas somaram R\$ 16 milhões, queda de 7% comparado ao ano anterior.

Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	180	35	419%	188	46	309%
Venda Legado	176	0	n/a	176	0	n/a
Contingências	3	33	-90%	9	46	-81%
Outros	1	1	-7%	4	-0	n/a

As Outras Despesas não recorrentes incorridas no 2T23 totalizaram R\$ 180 milhões, dos quais R\$ 176 milhões é decorrente da venda parcial do Legado que, conforme mencionamos anteriormente, trará diversos benefícios para a Companhia.

Dentro de outras despesas não recorrentes nota-se que contingências teve significativa redução, atingindo R\$ 3 milhões no 2T23 vs R\$ 33 milhões no 2T22, uma queda de 90%. No 6M23 as contingências atingiram R\$ 9 milhões vs R\$ 46 milhões no 6M22, uma queda de 81%. A melhora observada também é decorrente da venda parcial do Legado.

EBITDA

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
EBITDA	-170	-49	n/a	-168	-84	n/a

Como consequência dos indicadores financeiros apresentados, o EBITDA no 2T23 foi negativo em R\$ 170 milhões ante resultado negativo de R\$ 49 milhões no 2T22. Apesar do trimestre ter pontualmente um EBITDA impactado pela venda parcial do Legado, a tendência é que com o processo de depuração do legado e a redução de sua representatividade, observemos uma melhora gradual no EBITDA da Companhia.

EBITDA ajustado⁷

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
EBITDA ajustado	6	-49	n/a	7	-84	n/a

Ao isolarmos o efeito pontual da venda do Legado, observa-se que o EBITDA atingiu R\$ 6 milhões, sendo portanto positivo pelo segundo trimestre consecutivo. Comparando-se os períodos em análise, o EBITDA foi R\$ 55 milhões superior ao 2T22 e R\$ 91 milhões superior quando comparado ao 6M22.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Resultado Financeiro	-69	-56	n/a	-123	-104	n/a
Resultado Financeiro Ajustado ⁸	-54	-56	n/a	-108	-104	n/a

Em decorrência dos impactos relacionados à transação de venda do Legado, foram baixados juros capitalizados na ordem de aproximadamente R\$ 15 milhões para o resultado financeiro, sendo responsável pela maior parcela de variação entre os períodos, uma vez que apresentamos um resultado financeiro negativo de R\$ 69 milhões no 2T23 e acumulado de R\$ 123 milhões no primeiro semestre de 2023, ante resultado negativo de R\$ 56 milhões no 2T22 e acumulado de R\$ 104 milhões no primeiro semestre de 2022.

Desconsiderando esse efeito não recorrente de 2023, temos resultado financeiro ajustado em linha com os períodos anteriores, de R\$54 milhões no 2T23 e acumulado de R\$ 108 milhões.

⁷ Isolando-se efeito pontual da venda parcial do Legado de R\$176 milhões.

⁸ Desconsidera baixa de juros capitalizados decorrentes da transação de venda do legado.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Resultado Líquido	-244	-111	n/a	-301	-197	n/a

A Companhia no 2T23 apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 244 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 111 milhões no mesmo período do ano anterior. Pontuamos que o resultado líquido do 2T23 acompanha o impacto da venda da participação societária com impactos no Legado (cerca de R\$ 176 milhões) e o resultado financeiro (R\$ 69 milhões).

Resultado Líquido ajustado⁹

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Resultado Líquido ajustado	-68	-111	n/a	-125	-197	n/a

Ao observar o resultado líquido ajustado, nota-se que ao isolar o efeito pontual gerado pela venda parcial do legado, o Resultado Líquido no trimestre seria negativo em R\$ 68 milhões, apresentando, portanto, uma melhora de R\$ 43 milhões frente o reportado no 2T22.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Fluxo de Caixa + Cessão de direitos creditórios	-7	23	n/a	-33	17	n/a
Fluxo de Caixa Operacional	9	30	-70%	22	56	-61%
Cessão de Direitos Creditórios	-16	-7	n/a	-55	-39	n/a

No primeiro semestre de 2023, a Companhia apresentou geração de caixa operacional de R\$ 22 milhões, e amortizou R\$ 55 milhões em operações de cessão de direitos creditórios.

⁹ Isolando-se efeito de venda parcial do Legado de R\$ 176 milhões

Endividamento

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Dívida Bruta sem securitizações/CRI	970	852	14%	970	852	14%
Disponibilidade de Caixa (-)	148	98	52%	148	98	52%
Dívida Líquida	821	754	9%	821	754	9%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 2T23 somou R\$ 970 milhões, 14% superior ao registrado no 2T22.

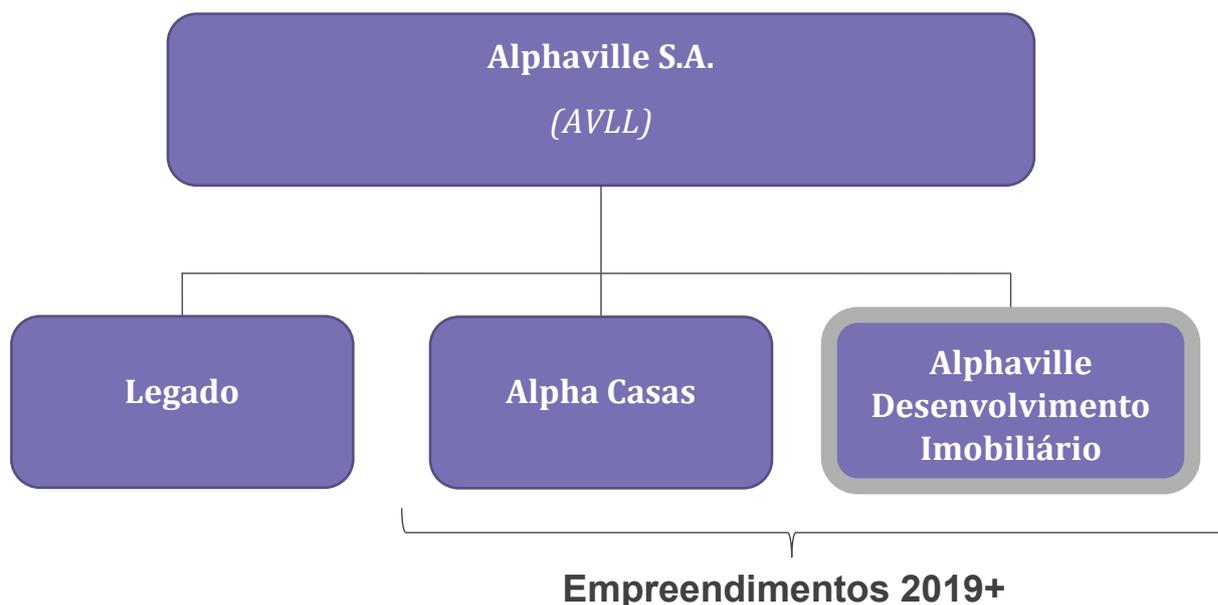
A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 821 milhões, 9% acima do patamar registrado no 2T22.

ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+



Realizou-se uma reorganização societária, na qual a Alphaville S.A (AVLL) atualmente possui 3 sub-holdings, de forma que os empreendimentos lançados sob o novo modelo de negócios (“Empreendimentos 2019+”) passaram a compor as sub-holdings Alphaville Desenvolvimento Imobiliário (ADI) para loteamentos, e Alpha Casas para o desenvolvimento de Casas, enquanto os empreendimentos remanescentes sob o antigo modelo de negócios (“Legado ou Empreendimentos 2018-”) passaram a compor a sub-holding Cauaxi.

Acrescentamos que tal reorganização auxiliará o acompanhamento da evolução desses projetos ao longo do tempo e permitirá ao leitor identificar claramente o impacto positivo do novo modelo de negócios nos resultados operacionais e financeiros da Companhia.



Alphaville Desenvolvimento Imobiliário (ADI): Indicadores operacionais

Abaixo, apresentamos o desempenho acumulado dos empreendimentos lançados em 2019+ pela ADI, bem como seus indicadores operacionais de vendas.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	2019	2020	2021	2022	6M23	ADI 2019+
VGW Lançado Total (R\$ milhões)	487	535	1009	1462	195	3.844
%AVLL	63%	59%	65%	59%	43%	61%
VGW Lançado AVLL^[1] (R\$ milhões)	309	316	651	865	83	2.341
VGW Vendido Total (R\$ milhões)	401	387	831	810	126	2.623
VGW Vendido AVLL (R\$ milhões)	267	280	601	510	62	1.774
# Lotes Lançados	1.783	1.499	2.656	3.316	544	9.798
# Lotes em Permuta Física	135	237	85	113	5	575
# Lotes reservados para Alpha Casas	0	0	0	0	0	0
# Lotes Ofertados AVLL	1.648	1.262	2.571	3.203	539	9.223
# Lotes Vendidos Líquidos AVLL	1.628	1.238	2.325	1.867	412	7.470
VSO de Lotes AVLL	99%	98%	90%	58%	76%	81%

Conforme pode ser observado no acumulado acima, a ADI vem apresentando crescimento expressivo. Com lançamentos acumulados de R\$ 3,8 bilhões e com percentual de vendas de 81%, a companhia apresentou vendas acumuladas de R\$2,6 bilhões.

Alphaville Desenvolvimento Imobiliário (ADI): Indicadores financeiros

(R\$ milhões)	2T23	2T22	Var (%)	6M23	6M22	Var (%)
Financeiro (Empreendimentos ADI)						
Receita Líquida	74	67	11%	146	115	27%
Lucro Bruto	26	22	16%	50	43	17%
Margem Bruta	35%	33%	2 p.p.	34%	37%	-4 p.p.

Na perspectiva financeira, destacamos o crescimento de 11% da receita líquida em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 74 milhões, e lucro bruto de R\$ 26 milhões, representando um aumento de 16%. No comparativo anual podemos observar crescimento, 27% para a receita líquida no comparativo 6M23 vs. 6M22 e aumento de 17% no mesmo comparativo para lucro bruto.

A margem bruta que foi impactada pelos ajustes de custo realizados nos projetos lançados até 2021 em função da pressão inflacionária observada em 2022 (conforme mencionado nos últimos relatórios de resultado) já observa estabilização dos custos e vem ajustando os preços dos empreendimentos para recompor a margem.

Os lançamentos 2022 foram viabilizados com margens ajustadas ao novo patamar de custo. Com isso, a margem bruta REF dos empreendimentos 2019+ está em 40%.

A ADI acumula um volume de receita a apropriar R\$ 1.021 milhões no 2T23. Esta receita será apropriada conforme o andamento das obras ao longo dos próximos anos.

ESG

Em continuidade ao nosso compromisso de manter nossos stakeholders, acionistas e mercado informados sobre as iniciativas ESG, trazemos abaixo as principais informações do segundo semestre de 2022 e início de 2023.

Meio Ambiente

Neste trimestre, trazemos abaixo as principais ações relacionadas à sustentabilidade executadas na implantação do empreendimento

4º Festival de Sustentabilidade

A Alphaville participou do 4º Festival de Sustentabilidade em Camaçari, evento selecionado pela ONU e organizado pela Secretária de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente (SEDUR).

Durante o evento, que foi realizado no Dia Mundial do Meio Ambiente (5 de junho), a Alphaville promoveu palestras com temas relevantes sobre o assunto, realizou dinâmicas sobre educação ambiental e contou com a distribuição de brindes e mudas que cultivamos em nosso próprio viveiro.



1º Fórum de Mudanças Climáticas em Camaçari (BA)

Mudanças climáticas possuem um impacto direto sobre a economia, a sociedade e os recursos naturais. Pensando nisso, aconteceu no último dia 28 de junho o primeiro Fórum de Mudanças Climáticas, em Camaçari (BA), com o objetivo de disseminar informação e estimular a população a debater sobre essa temática tão relevante.

A Fundação contribuiu com a iniciativa através da capacitação técnica e trouxe o principal palestrante Gustavo Russo, que falou sobre o sistema de tratamento de água ecológico. Ao final, houve um momento de troca por meio de uma roda de diálogo e esclarecimento de dúvidas.

O evento que fez parte do Festival de Sustentabilidade 2023, foi promovido pela SEDUR – Secretaria de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente em parceria com a Prefeitura de Camaçari, com o apoio da Fundação Alphaville e foi voltado para os técnicos do Poder Público Municipal, sociedade civil, estudantes e líderes de associações, ONGs e movimentos.



Social

Alphaville Ceará

No dia 01 de julho de 2023, ocorreu o evento “Pra Curtir o Pacoti”, em que lideranças comunitárias e moradores locais se uniram com o objetivo de promover a conscientização ambiental e a valorização da natureza.

O Programa de Comunicação Social foi o grande responsável por esse encontro, que reuniu pessoas comprometidas com a preservação do meio ambiente. Voluntários realizaram plantio de mudas, contribuindo para o reflorestamento e a beleza natural da área. Além disso realizou-se uma coleta de resíduos na trilha da APA do Rio Pacoti, ação que fez a diferença para um ambiente mais limpo e saudável.

A educação ambiental foi um ponto forte do evento, com atividades voltadas para a fauna e flora local. Os participantes puderam aprender sobre as espécies que habitam a região e como podem contribuir para a sua preservação.

A presença da Alphaville, Fundação Alphaville, Autarquia de Meio Ambiente e Controle Urbano (AMMA), segurança municipal e prefeitura de Eusébio demonstrou o compromisso de diversos setores em promover ações sustentáveis e o bem-estar da comunidade.

O “Pra Curtir o Pacoti” foi uma experiência única e transformadora, que despertou o amor pela natureza e o desejo de preservar Eusébio. Juntos, mostramos que podemos fazer a diferença e construir um futuro mais verde e sustentável.



No dia 30 de junho de 2023, abrimos as portas da Cidade Alpha Ceará para receber os alunos da Universidade Federal do Ceará (UFC). Oportunidade única de apresentar o Master Plan Cidade Alpha Ceará.

Com um grupo de 22 pessoas, o encontro foi marcado por discussões, dúvidas e observações. No evento, contamos com dois representantes do Alphaville, uma referência em projetos urbanos inovadores e um representante da Autarquia de Meio Ambiente e Controle Urbano (AMMA), trazendo uma visão especializada sobre a gestão ambiental.

Os 19 estudantes da UFC aproveitaram cada momento para mergulhar na concepção do Master Plan Cidade Alpha e compreender os detalhes por trás das obras e da gestão ambiental. Eles puderam explorar as estratégias e os princípios que tornam e tem tornado esse projeto tão singular, desde a integração com a natureza até a arquitetura sustentável, compreendendo a visão de uma comunidade vibrante e harmoniosa.

A troca de ideias entre os representantes do Alphaville, da Autarquia de Meio Ambiente e Controle Urbano (AMMA) e os estudantes foi extremamente enriquecedora, proporcionando uma visão abrangente e inspiradora do que é possível alcançar quando se une planejamento urbano inteligente e gestão ambiental eficiente.

Ao final do encontro, todos saíram com uma bagagem valiosa de conhecimento e perspectivas renovadas. Essa experiência é apenas o começo de uma jornada de sucesso e impacto positivo. Juntos, podemos construir cidades mais inteligentes, urbanisticamente sustentáveis e acolhedoras para todos.



Programa de capacitação de Mão de Obra

O empreendimento Alphaville Guarajuba 2, conta com um programa vinculado com a comunicação social que é o Programa de Capacitação de Mão de obra. Este programa oferece cursos que abrangem áreas como paisagismo, jardinagem, horticultura e fruticultura, capacitando os participantes para atuar nesses setores e até mesmo ingressar em carreiras relacionadas. Eles poderão contribuir para o projeto urbanístico do condomínio e, no futuro, ter a oportunidade de serem contratados pela associação de moradores. Como resultado, teremos uma mão de obra qualificada, capaz de participar de projetos de paisagismo, reflorestamento da região e também de se tornarem profissionais autônomos com conhecimentos em jardinagem sustentável. O curso é dividido por módulos de aulas práticas e teóricas, onde essa formação terá uma duração de 10 dias consecutivos, com carga horária total de 80 horas, e tem como objetivo formar profissionais qualificados. Todos os participantes das formações estão recebendo apostilas impressas e digitais, certificados de conclusão, almoço diário e transporte, se necessário. Além disso, os participantes da formação em construção civil receberão botinas com bico de PVC para garantir a segurança durante as atividades. Ao todo, participaram 52 pessoas, não havendo nenhuma desistência ao longo do programa, o que indica uma adesão positiva por parte da comunidade.



Relatório Anual de Sustentabilidade

No segundo trimestre de 2023 trazemos um importante destaque para a Companhia: a publicação de seu terceiro Relatório Anual de Sustentabilidade, referente ao ano de 2022. A publicação, além de conferir maior transparência às práticas empregadas pela Alphaville em diversos âmbitos, reforça o rol de iniciativas ESG da Companhia. Para isso, através da contratação de uma consultoria independente, é realizado o trabalho de levantamento e diligência de informações prestadas pela Companhia em relação aos aspectos de Governança Corporativa, desempenho econômico, relações com colaboradores, meio ambiente, promoção social, dentre outros.

Com isso, a Administração entende que, embora sempre haja desafios em frente e uma trilha a percorrer, as questões relacionadas à ESG estão sendo endereçadas: o tema está presente nas discussões de projetos, obras e governança, por exemplo. Além disso, a Alphaville conta com um Comitê ESG, que assessora sua diretoria e Conselho de Administração. Um exemplo de tópico relacionado à ESG o qual vem sendo tratado com muita atenção é o mapeamento de temas que tornariam a Alphaville elegível a integrar o ISE (índice de Sustentabilidade da B3) bem como discussão das iniciativas necessárias para a Companhia estar pronta para essa integração.

alphaville

RELATÓRIO DE
SUSTENTABILIDADE

2022

GOVERNANÇA CORPORATIVA

A Companhia conta com uma estrutura de governança corporativa e de controles internos robusta que atende às normas e exigências aplicáveis ao seu setor de atuação, bem como àquelas pertinentes aos órgãos reguladores e segmento de listagem (Novo Mercado). Além disso, a Alphaville possui uma área de Compliance e Auditoria Interna diretamente subordinada ao Comitê de Auditoria, que é responsável pelo Programa de Integridade da Companhia, composto por recursos como canal confidencial para denúncias (<https://www.canalconfidencial.com.br/alphaville/>), testes de controles internos, treinamentos corporativos e também por um arcabouço de políticas internas que pode ser acessado no site Relações com Investidores.

O conselho de Administração possui um regimento interno próprio que pode ser consultado no site <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>. Por fim, as demonstrações financeiras da Companhia são auditadas por auditorias independentes desde 2013 e ainda possui em Comitê de Auditoria Estatutário que se reúne mensalmente.



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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

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

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

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

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

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

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

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

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

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

Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. 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

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br