

# alphaville S/a

## PRINCIPAIS DESTAQUES DO 2T21

- Lançamento de três novos projetos, somando VGV total de R\$ 416 milhões e VSO de 67%;
- Vendas brutas totais de estoques e lançamentos em níveis expressivamente mais altos:
  - Vendas de estoque totalizaram R\$ 111,7 milhões, 58% superiores vs. 2T20;
  - R\$ 196,6 milhões de vendas de lançamentos vs. R\$ 28,2 milhões no 2T20, registrando 597% de aumento.

**RELEASE**  
DE RESULTADOS

**2T21**

RELEASE DE RESULTADOS  
2T21

# WEBCAST 2T21

**EM PORTUGUÊS**

13 de agosto de 2021

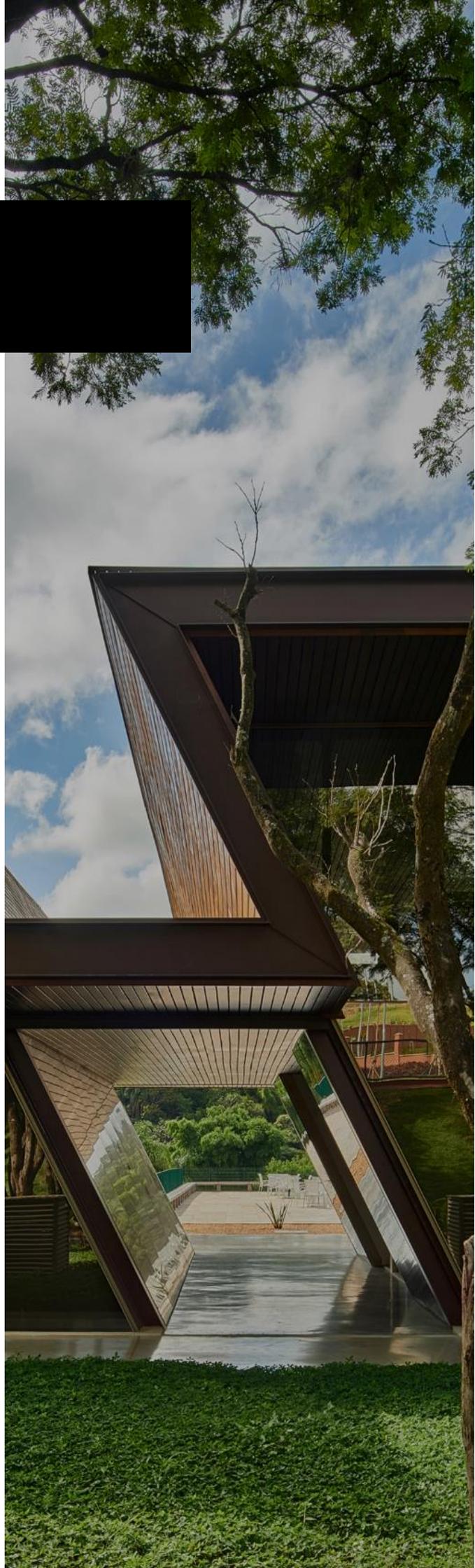
13h (horário de Brasília)

[Webcast - Link](#)



# SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	8
3. INDICADORES OPERACIONAIS .....	11
4. INDICADORES FINANCEIROS .....	19
5. RESULTADO DOS EMPREENDIMENTOS 2019+.....	23
6. ESG .....	28
7. GLOSSÁRIO.....	29
8. ANEXOS .....	32



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No segundo trimestre de 2021 a Alphaville manteve o ritmo de melhora nos indicadores operacionais e financeiros com destaque para a qualidade dos empreendimentos lançados, que alcançaram VSO<sup>1</sup> combinado de 67%. Tal melhora é resultado do sucesso na implementação do novo modelo de negócio da Companhia que, entre outras virtudes, prima pelo rigor na seleção dos empreendimentos a serem lançados, sempre buscando rentabilidade e geração de caixa.

No segundo trimestre foram lançados três novos projetos.

O primeiro deles, em maio, Terras Alpha Cascavel, marca a chegada da Alphaville na cidade de Cascavel (PR). O empreendimento tem VGV<sup>2</sup> (%AVLL) de R\$ 90 milhões e atingiu, em poucas horas, 99% de seus lotes disponíveis vendidos.

No último sábado do mês de junho, lançamos o Alphaville Piauí, em Teresina (PI), com VGV (%AVLL) de R\$ 154 milhões e o Alphaville Três Praias Fase 3, localizado em Guarapari (ES) e com VGV (%AVLL) de 30 milhões.

Apesar da concentração de lançamentos no final do mês de junho, o VSO combinado foi de 67% ao final do trimestre, indicando o sucesso na retomada dos lançamentos após as postergações do primeiro trimestre, causadas pelo recrudescimento da pandemia.

Destacamos ainda, que apesar das postergações mencionadas acima, no primeiro semestre de 2021 a Alphaville lançou quatro projetos totalizando VGV de 471,7 milhões (R\$ 317 milhões %AVLL), volume superior ao total de lançamentos durante todo o ano de 2020.

O volume total de vendas da Companhia teve uma evolução expressiva. Vendemos R\$ 308,3 milhões em VGV (R\$ 225,8 milhões no %AVLL), um aumento de 212% quando comparado ao 2º trimestre de 2020. Este aumento foi observado tanto nas vendas de lançamentos, 597% superiores às vendas de lançamento do 2T20, quanto nas vendas de estoque remanescente, 58% acima do mesmo período de 2020.

---

<sup>1</sup> VSO (Vendas sobre Oferta): equivale aos lotes vendidos sobre o total de lotes ofertados no período mencionado.

<sup>2</sup> VGV equivale ao Valor Geral de Venda do empreendimento estimado em seu lançamento.

Mesmo com estoques mais baixos, a alta demanda por nossos produtos e refletiu na velocidade de venda, com 60% no primeiro semestre de 2021 vs. 30% no mesmo período do ano anterior. Um dos motivos para o aumento na velocidade de venda de remanescente é a maior eficiência e velocidade no processo de revenda de lotes distratados. No primeiro semestre de 2021 foram revendidos 66% dos lotes distratados no ano ante um percentual de revenda de 58% no mesmo período de 2020.

A receita operacional líquida do segundo trimestre de 2021 foi de R\$ 69 milhões, R\$ 92 milhões superior a 2020 enquanto o lucro bruto<sup>3</sup> foi de R\$ 6 milhões, R\$ 48 milhões acima do registrado no segundo trimestre de 2020. No semestre, receita líquida foi de R\$ 132 milhões e o lucro bruto de R\$ 12 milhões, valores superiores ao mesmo período de 2020 em R\$ 172 milhões e R\$ 72 milhões respectivamente.

É importante ressaltar a crescente representatividade dos projetos lançados a partir de 2019 no resultado da Companhia em função do aumento no volume de obras em andamento e o consequente reconhecimento de receita via POC. No segundo trimestre de 2021 a receita líquida destes projetos foi de R\$ 45 milhões com lucro bruto de R\$ 21 milhões e margem bruta de 48%. O volume de receita a reconhecer destes projetos (Receita REF) totaliza R\$ 388 milhões e será reconhecido conforme as obras evoluam e os empreendimentos sejam entregues.

Ainda em relação aos projetos lançados a partir de 2019, vale ressaltar que o orçamento de obras destes empreendimentos foi revisado no segundo trimestre para refletir os impactos da pressão inflacionária dos insumos.

Ainda, reforçamos nosso compromisso com as práticas ESG<sup>4</sup> e destacamos a elaboração do Relatório de Sustentabilidade de Companhia, divulgado no mês de julho de 2021.

O objetivo do Relatório de Sustentabilidade é demonstrar como a empresa exerce suas atividades, com a missão de desenvolver empreendimentos urbanísticos inovadores e de qualidade para diversos públicos, com respeito ao meio ambiente e à sociedade, que transformem espaços físicos em lugares para bem viver. Além de ser uma ferramenta de gestão, o relatório busca dar transparência à prestação de contas relativas aos assuntos priorizados pelos públicos que se relacionam com a empresa.

---

<sup>3</sup> O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados para desconsiderar os juros capitalizados e mais valia da linha de custos.

<sup>4</sup>Environmental, Social and Governance (Corporate Governance).

Por fim, com os resultados apresentados no segundo trimestre e primeiro semestre de 2021, a Administração mantém-se confiante na consistente melhora dos resultados da Companhia e entende que são consequência da excelência na implantação de seu novo modelo e capacidade de rápida adaptação ao contexto da pandemia, refletindo-se em bons resultados ainda que em condições desafiadoras.

Diretor Presidente/ a Administração

## Destaques Operacionais e Financeiros

### OPERACIONAIS

- Lançamento de três novos projetos no 2T21, nas cidades de Cascavel (PR), Teresina (PI) e Guarapari (ES), somando VGV de R\$ 416 milhões (R\$ 317 milhões no %AVLL) e VSO de 67%;
- VSO de estoque <sup>5</sup> atingiu 37% no segundo trimestre de 2021, 18 *p.p.* superior aos 19% registrados no 2T20. Na comparação semestral, a VSO de estoque atingiu 60% em 2021, o dobro do patamar registrado no 1S20;
- Vendas no 2T21 e 1S21 expressivamente mais altas em relação ao 2T20 e 1S20, respectivamente:
  - Vendas de estoque totais somaram R\$ 111,7 milhões (R\$ 77,3 milhões no %AVLL) no 2T21, 58% mais altas que no 2T20. Para o semestre, as vendas brutas de estoque totalizaram R\$ 238,2 milhões (R\$ 153,4 milhões no %AVLL), patamar 85% superior ao 1S20;
  - Vendas de lançamentos 597% superiores no 2T21, totalizando R\$ 196,6 milhões (R\$ 148,5 milhões no %AVLL) vs. R\$ 28,2 milhões no 1T20. Na comparação semestral, as vendas brutas de lançamentos somaram R\$ 203,6 milhões, ante R\$ 150,8 milhões no primeiro semestre de 2020.

### FINANCEIROS

- Receita operacional líquida no 2T21 de R\$ 69 milhões, R\$ 92 milhões superior a 2020 e lucro bruto de R\$ 6 milhões, R\$ 48 milhões acima do registrado no segundo trimestre de 2020;
- Crescente representatividade dos projetos lançados a partir de 2019 no resultado da Companhia, com receita líquida de R\$ 45 milhões, lucro bruto de R\$ 21 milhões e margem bruta de 48%.
- Receita de exercícios futuros (REF) dos projetos lançados a partir de 2019 totalizando R\$ 387,9 no primeiro semestre de 2021.

---

<sup>5</sup> VSO de estoque: total de lotes de vendidos de estoques divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

## SUMÁRIO EXECUTIVO



Abaixo, a Companhia apresenta os principais indicadores do segundo trimestre e primeiro semestre do ano de 2021.

### Indicadores Operacionais

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

Indicadores Operacionais	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
<b>Landbank</b>						
Landbank (R\$ bilhões) <sup>6</sup>	17,2	17,5	-2%	17,2	17,5	-2%
<b>Lançamentos</b>						
Empreendimentos Lançados	3	0	n/a	4	2	100%
VGV Lançado Total	415,6	0	n/a	471,7	378,6	25%
VGV Lançado %AVLL	274,1	0	n/a	317,0	223,6	42%
# Lotes Lançados	1.140	0	n/a	1.589	844	88%
VSO de # Lotes AVLL (%)	67%	0	n/a	59%	50%	+9 p.p.
<b>Vendas Totais</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	308,3	98,7	212%	441,8	279,8	58%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	225,8	63,7	255%	307,3	178,2	72%
<b>Vendas de Lançamentos</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	196,6	28,2	597%	203,6	150,8	35%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	148,5	17,6	745%	153,9	92,7	66%
<b>Vendas de Estoque</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	111,7	70,5	58%	238,2	129,0	85%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	77,3	46,1	68%	153,4	85,5	79%
Empreendimentos 2019+	24,4	2,1	1.076%	62,5	6,7	834%
Empreendimentos 2018-	53,0	44,0	20%	90,9	78,8	15%
VSO de Vendas (#Lotes)	37%	19%	+18 p.p.	60%	30%	+30 p.p.
<b>Venda Líquida e Distrato</b>						
VGV Distratado %AVLL	59,5	43,0	38%	114,3	94,5	21%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	166,3	20,7	703%	193,0	83,7	51%

<sup>6</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Indicadores Operacionais (cont.)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	404,2	396,5	2%	404,2	396,5	2%
Empreendimentos 2019+	209,6	168,7	24%	209,6	168,7	24%
Empreendimentos 2018-	194,6	227,8	-15%	194,6	227,8	-15%
Estoque EoP (#Lotes)	1.703	2.072	-18%	1.703	2.072	-18%
Empreendimentos 2019+	1.026	972	6%	1.026	972	6%
Empreendimentos 2018-	677	1.100	-38%	677	1.100	-38%
Lotes Residenciais	1.558	1.913	-19%	1.558	1.913	-19%
Lotes Comerciais e Multi familiares <sup>7</sup>	145	159	-9%	145	159	-9%

<sup>7</sup> 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	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
<b>Demonstração de Resultados</b>						
Receita Líquida	69,3	-22,2	n/a	132,1	-39,7	n/a
Empreendimentos 2019+	44,7	2,4	1.731%	61,9	6,6	832%
Empreendimentos 2018-	24,7	-24,6	n/a	70,3	-46,3	n/a
Lucro Bruto Ajustado <sup>8</sup>	5,7	-42,8	n/a	11,8	-60,3	n/a
Empreendimentos 2019+	21,4	1,4	1.429%	28,7	3,3	774%
Empreendimentos 2018-	-15,7	-44,2	n/a	-16,9	-63,6	n/a
Margem Bruta Ajustada	8%	n/a	n/a	9%	n/a	n/a
Empreendimentos 2019+	48%	59%	- 11 p.p.	46%	49%	- 3 p.p.
Empreendimentos 2018-	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Despesas Administrativas	23,2	13,1	77%	45,5	30,1	51%
Despesas Recorrentes	17,6	13,1	35%	33,8	30,1	12%
Despesas Não Recorrentes	5,6	0,0	n/a	11,6	0,0	n/a
Despesas com Vendas	6,2	4,2	48%	11,6	11,5	0%
Outras Despesas	24,2	25,9	-7%	47,3	56,6	-16%
EBITDA	-46,7	-86,4	n/a	-90,5	-159,4	n/a
Margem EBITDA (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Resultado Financeiro	-26,5	-23,4	n/a	-45,3	-34,9	n/a
Resultado Líquido <sup>9</sup>	-78,7	-116,3	n/a	-148,8	-213,2	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
<b>Outros Indicadores</b>						
Fluxo de Caixa Operacional <sup>10</sup>	10,8	23,7	n/a	-24,4	58,0	n/a
Dívida Bruta	951,5	985,1	-3%	951,5	985,1	-3%
Dívida Líquida	692,0	909,9	-24%	692,0	909,9	-24%

<sup>8</sup> O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados e a mais valia da linha de custos.

<sup>9</sup> Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária

<sup>10</sup> Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".

INDICADORES OPERACIONAIS



**Landbank**

(R\$ bilhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Landbank (R\$ bilhões) <sup>11</sup>	17,2	17,5	-2%	17,2	17,5	-2%

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. 63% de nosso landbank refere-se a fases subsequentes de empreendimentos já lançados e com endereço consolidado.

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

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.

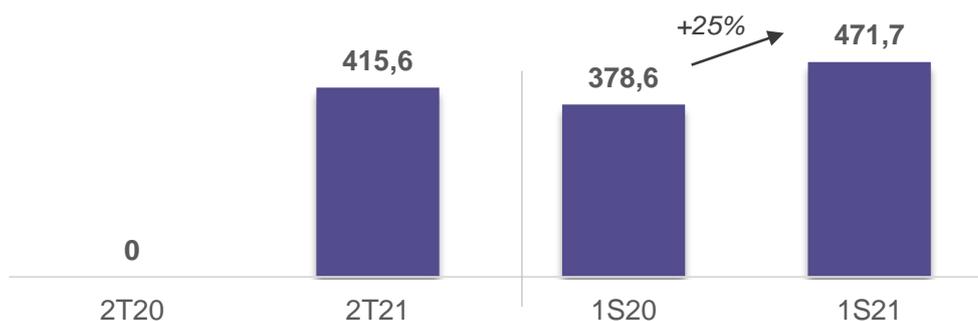
Por fim, a Companhia está constantemente avaliando áreas para o desenvolvimento de empreendimentos e buscando firmar parcerias em terrenos localizados em seus mercados alvo, com o objetivo de ampliar e fortalecer seu landbank.

<sup>11</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento

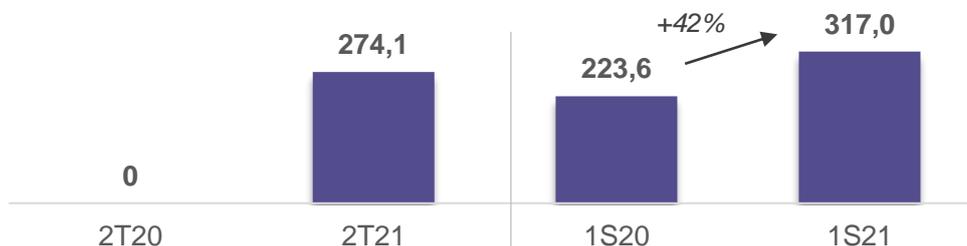
## Lançamentos

Empreendimento	Lançamentos 2021					
	2T21			1T21	2T21	1S21
	Terras Alpha Cascavel	Alphaville Piauí	Alphaville 3 Praias - Fase 3	Jardim Alpha Ponta Grossa	Consolidado	Consolidado
Trimestre de Lançamento	2T21	2T21	2T21	1T21	2T21	1S21
Localização	Cascavel (PR)	Teresina (PI)	Guarapari (ES)	Ponta Grossa (PR)	-	-
Lançamento	mai/21	jun/21	jun/21	mar/21	-	-
VGV Lançado Total (R\$ milhões)	135,0	228,6	52,0	56,1	415,6	471,7
%AVLL	67,0%	67,4%	56,9%	76,5%	63,8%	67,0%
VGV Lançado AVLL (R\$ milhões)	90,4	154,1	29,6	42,9	274,1	317,0
VGV Vendido AVLL (R\$ milhões)	81,8	42,0	20,5	9,6	144,3	153,9
# Lotes Lançados	593	489	58	449	1.140	1.589
# Lotes Oferecidos em Permuta	50	11	24	0	85	85
# Lotes reservados para Alpha Casas	0	0	6	80	6	86
# Lotes Ofertados % AVLL	543	478	28	369	1.049	1.418
# Lotes Vendidos % AVLL	539	141	26	124	706	830
VSO de Lotes AVLL (%)	99%	29%	93%	34%	67%	59%

Lançamentos - VGV Total (R\$ Milhões)



Lançamentos - VGV AVLL (R\$ Milhões)



No segundo trimestre de 2021 a Companhia realizou o lançamento de três novos projetos. Totalizando VGV de R\$ 415,6 milhões (R\$ 274,1 no %AVLL), a VSO dos lançamentos atingiu 67% ao final do trimestre. Em função da pandemia do Covid-19 e consequentes medidas sanitárias e de distanciamento social, a Companhia realizou os lançamentos do trimestre em formatos 100% digital ou *drive-thru*.

O primeiro lançamento do trimestre ocorreu em maio, na cidade de Cascavel (PR) com o empreendimento Terras Alpha Cascavel, o qual possui VGV de R\$ 135,0 milhões (R\$ 90,4 milhões no %AVLL) e 593 lotes. Ao final do 2T21, 99% dos lotes disponíveis já haviam sido vendidos.

Em junho, a Companhia lançou dois novos projetos:

- (i) Alphaville Piauí, em Teresina (PI), com VGV total de R\$ 228,6 milhões (R\$ 154,1 milhões no %AVLL) e 489 lotes lançados. Lançado no último sábado do trimestre (26/6), em quatro dias de vendas o projeto atingiu 29% de VSO; e
- (ii) Alphaville 3 Praias Fase 3, em Guarapari (ES) e com VGV total de R\$ 52,0 milhões (R\$ 29,6 milhões no %AVLL) e 58 lotes. O projeto, também lançado em 26/6, vendeu 99% de seus lotes disponíveis durante os dias restantes do trimestre.

Apesar das postergações de lançamentos do primeiro trimestre em decorrência das restrições impostas pela pandemia, o volume lançado no 2S21 foi equivalente aos lançamentos do ano de 2020, demonstrando a capacidade da Companhia em planejar e executar seus lançamentos com excelência tão logo foi possível.

Clicando nos links abaixo é possível conhecer mais sobre cada um dos novos empreendimentos lançados.

Terras Alpha Cascavel: <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/lancamento/terras-alpha-cascavel>

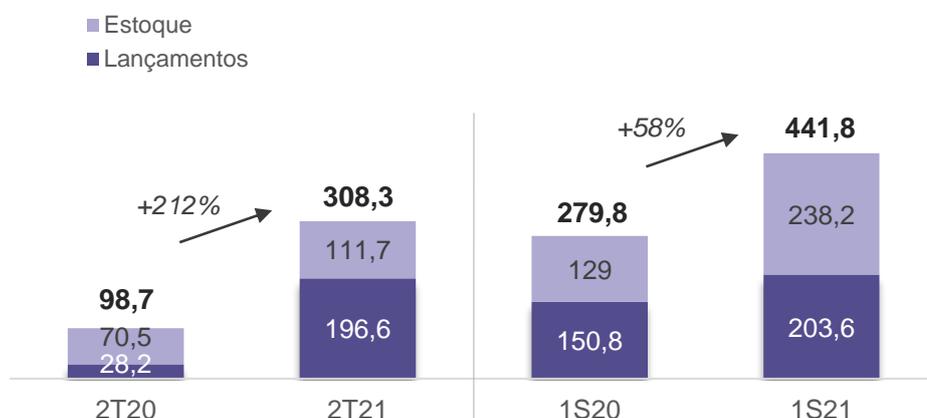
Alphaville Piauí: <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/lancamento/alphaville-piaui>

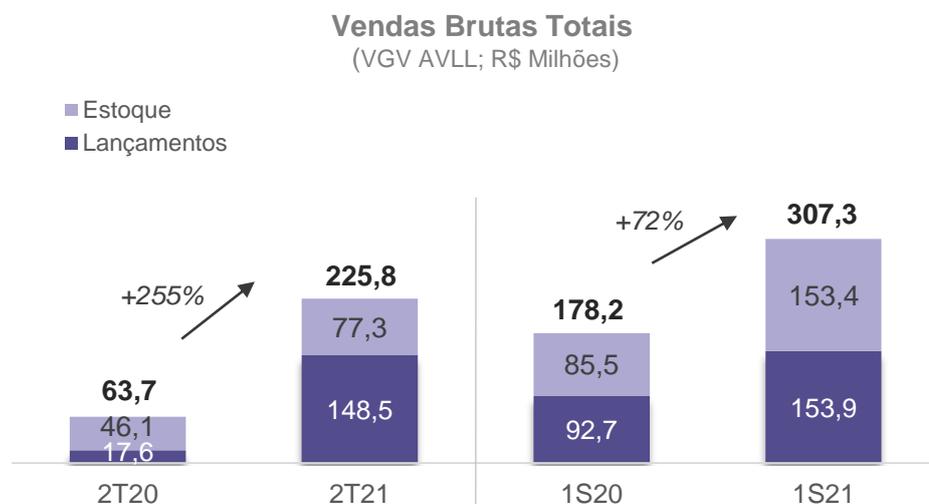
Alphaville Três Praias Fase 3: <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/residencial/alphaville-tres-praias>

## Vendas e VSO

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
<b>Vendas Totais</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	308,3	98,7	212%	441,8	279,8	58%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	225,8	63,7	255%	307,3	178,2	72%
<b>Vendas de Lançamentos</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	196,6	28,2	597%	203,6	150,8	35%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	148,5	17,6	745%	153,9	92,7	66%
<b>Vendas de Estoque</b>						
Vendas Brutas - VGV Total	111,7	70,5	58%	238,2	129,0	85%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	77,3	46,1	68%	153,4	85,5	79%
Empreendimentos 2019+	24,4	2,1	1076%	62,5	6,7	834%
Empreendimentos 2018-	53,0	44,0	20%	90,9	78,8	15%
VSO de Vendas (#Lotes)	37%	19%	+18 p.p.	60%	30%	+30 p.p.
<b>Venda Líquida e Distrato</b>						
VGV Distratado %AVLL	59,5	43,0	38%	114,3	94,5	21%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	166,3	20,7	703%	193,0	83,7	51%

### Vendas Brutas Totais (VGV Total; R\$ Milhões)





A mudança estrutural de comportamento de seu público alvo, que passou a valorizar espaços maiores e buscar por mais qualidade de vida, tem fortalecido a demanda por loteamentos, e refletido na robusta performance de vendas da Companhia nos últimos meses.

As vendas brutas totais de estoque no 2T21 somaram R\$ 111,7 milhões, 58% acima das vendas registradas no 1T20. Considerando o %AVLL, as vendas do 2T21 foram 68% superiores ao 1T20, com R\$ 77,3 milhões vs. R\$ 46,1 milhões no mesmo período do ano anterior. A perspectiva semestral mostra uma performance ainda melhor: no 1S21 a Companhia vendeu R\$ 238,2 milhões em VGV de seus estoques, 85% acima do vendido no 1S20, que totalizou R\$ 129,0 milhões. No %AVLL as vendas do 1S21 somaram VGV de R\$ 153,4 milhões, ante R\$ 85,5 milhões no 1S20, o que representa um crescimento de 79%. Ainda, destacamos também a VSO das vendas de estoque, que atingiu 37%, em linha com o último trimestre e 18 p.p. mais alta que a do mesmo período em 2020, enquanto a VSO semestral foi de 60% e substancialmente mais alta que no 1S20, o qual registrou 30%.

Em relação às vendas de lançamentos, os desempenhos do trimestre e semestre superaram significativamente os respectivos períodos equivalentes no ano anterior: o VGV total vendido no 2T21 foi de R\$ 196,6 milhões ante R\$ 28,2 milhões no 2T20, indicando crescimento de 597%. No %AVLL, o crescimento foi de 745% com vendas no 2T21 de R\$ 148,5 milhões vs. R\$ 17,6 milhões no 2T20. Para o 1S21 as vendas de lançamento somaram R\$ 203,6 milhões (R\$ 153,9 milhões no %AVLL) e R\$ R\$ 150,8 milhões (R\$ 92,7 milhões no %AVLL) para o 1S20, respectivamente.

## Distratos

(# Lotes)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	302	207	46%	603	471	28%
Empreendimentos 2019+	11	13	-15%	23	14	64%
Empreendimentos 2018-	291	194	50%	580	457	27%
Lotes Revendidos (# Lotes) <sup>12</sup>	156	109	43%	396	262	51%
% Revenda/ Distratos	52%	53%	-1 p.p.	66%	56%	+ 10 p.p.

Embora o volume de lotes distratados no 2T21 tenha sido maior que o registrado no 2T20, o volume de vendas também foi consideravelmente mais alto, mantendo o patamar de % revenda em níveis elevados no último trimestre, com 52%.

Entretanto, na comparação semestral, o percentual de lotes revendidos dentro do mesmo período foi 66% em 2021, 10 pontos percentuais mais alto que o registrado no ano anterior.

É válido destacar que os distratos tornaram-se importante instrumento para atender à demanda crescente pelos produtos da Companhia, uma vez que os lotes distratados são, em sua maioria, revendidos dentro do mesmo período. Além disso, com o decorrer do ano, a taxa de revenda dos lotes distratados tende a aumentar, visto o maior espaço de tempo disponível para vendas de estoques.

## Vendas Líquidas

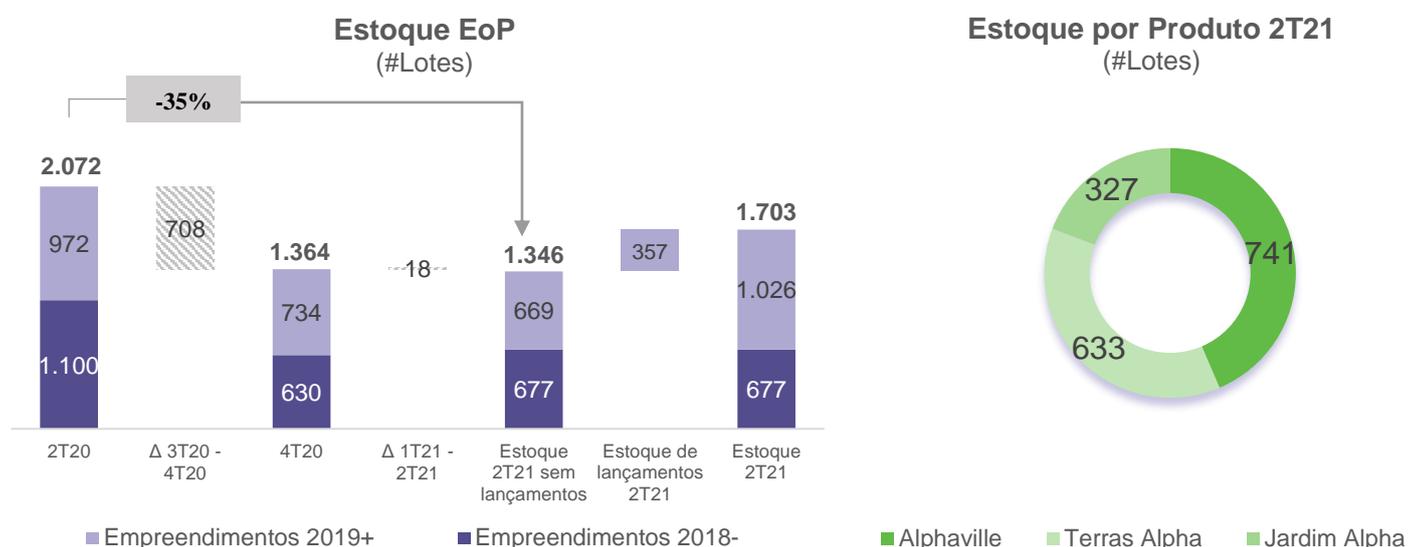
(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	59,5	43,0	38%	114,3	94,5	21%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	166,3	20,7	703%	193,0	83,7	51%

As vendas líquidas no 2T21 somaram R\$ 166,3 milhões (%AVLL), ante R\$ 20,7 milhões no mesmo período do ano anterior. No acumulado semestral, as vendas líquidas totalizaram R\$ 193,0 milhões em 2021, sendo R\$ 83,7 milhões melhores comparadas ao primeiro semestre de 2020.

<sup>12</sup> Lotes revendidos dentro do mesmo trimestre/semestre em que ocorreu o distrato.

## Estoque

Indicadores Operacionais (cont.)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	404,2	396,5	2%	404,2	396,5	2%
Empreendimentos 2019+	209,6	168,7	24%	209,6	168,7	24%
Empreendimentos 2018-	194,6	227,8	-15%	194,6	227,8	-15%
Estoque EoP (#Lotes)	1.703	2.072	-18%	1.703	2.072	-18%
Empreendimentos 2019+	1.026	972	6%	1.026	972	6%
Empreendimentos 2018-	677	1.100	-38%	677	1.100	-38%
Lotes Residenciais	1.558	1.913	-19%	1.558	1.913	-19%
Lotes Comerciais e Multi <sup>13</sup>	145	159	-9%	145	159	-9%



Com um estoque ao final do 1T21 já consideravelmente reduzido em relação ao ano anterior, ao longo do 2T21 houve aumento nos níveis de estoque dos empreendimentos lançados a partir de 2019 em função dos lançamentos no final do trimestre – especialmente do empreendimento Alphaville Piauí. Conseqüentemente, os níveis de estoque observados ao final do 2T21 são superiores ao trimestre anterior (o qual totalizou R\$ 323 milhões) e somam VGV de R\$ 404,2 milhões, em linha com o estoque ao final do mesmo período no ano anterior. É válido destacar também que, para o estoque de R\$ 209,6 milhões de empreendimentos lançados a partir de 2019, R\$ 135 milhões foram originados nos lançamentos de 2021 e, portanto, ainda no início da curva normal de vendas dos empreendimentos para aqueles que ainda não atingiram VSO próxima a 100%.

<sup>13</sup> 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.

Entretanto, o estoque proveniente dos empreendimentos do legado está reduzindo significativamente, 15% mais baixo que o registrado no 2T20 e totalizando R\$ 194,6 milhões. Em lotes, a redução é ainda mais expressiva: a disponibilidade de lotes em estoque dos empreendimentos do legado ao final do 2T21 diminuiu em 38%. Com isso, o estoque total de lotes da Companhia é 18% menor, se comparado ao mesmo período do ano anterior.

## Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
<b>Entregas</b>			
Alphaville Jundiaí	Jundiaí/SP	670	Realizada em 1T21
<b>Canteiros Ativos</b>			
Projetos 2019+			
Terras Alpha Uberlândia	Uberlândia/MG	518	3T21
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	3T21

Em janeiro de 2021 a Companhia entregou o empreendimento Alphaville Jundiaí, que compunha parte do legado. Com a entrega do empreendimento Alphaville Caruaru, prevista para o terceiro trimestre deste ano, a Companhia conclui todas as obras de empreendimentos do legado.

Ainda em 2021, em relação aos lançamentos realizados a partir de 2019, prevemos entregar os empreendimentos Terras Alpha Uberlândia e Terras Alpha Montes Claros ainda em 2021, originalmente com expectativa de entrega para o 2T21, a qual foi postergada pelas paralisações pontuais em virtude da pandemia.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Receita Líquida	69,3	-22,2	n/a	132,1	-39,7	n/a
Empreendimentos 2019+	44,7	2,4	1.731%	61,9	6,6	832%
Empreendimentos 2018-	24,7	-24,6	n/a	70,3	-46,3	n/a
Lucro Bruto Ajustado <sup>14</sup>	5,7	-42,8	n/a	11,8	-60,3	n/a
Empreendimentos 2019+	21,4	1,4	1.429%	28,7	3,3	774%
Empreendimentos 2018-	-15,7	-44,2	n/a	-16,9	-63,6	n/a
Margem Bruta Ajustada	8%	n/a	n/a	9%	n/a	n/a
Empreendimentos 2019+	48%	59%	- 11 p.p.	46%	49%	- 3 p.p.
Empreendimentos 2018-	0%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

A receita líquida da Companhia no segundo trimestre foi R\$ 91,5 milhões melhor que a receita líquida do mesmo período no ano anterior. Isso se deve a dois fatores: (i) aumento da representatividade dos empreendimentos lançados a partir de 2019 na receita, conforme houve avanço de suas respectivas obras e, portanto, maior receitamento através da sistemática do PoC; e (ii) melhora na geração de receita dos empreendimentos do legado. Tais fatores provocaram o mesmo efeito na comparação semestral da receita operacional líquida: no primeiro semestre de 2021 a Companhia gerou uma receita R\$ 171,8 maior àquela gerada no primeiro semestre de 2020.

Com isso, o lucro bruto ajustado da Companhia no 2T21 foi R\$ 48,4 milhões melhor vs. 2T20 e R\$ 72,0 acima do registrado no 1S20.

Conseqüentemente, a margem bruta dos empreendimentos lançados a partir de 2019 foi 48% no segundo trimestre de 2021 vs. 59% no 2T20 e 46% no primeiro semestre deste ano, ante 49% no mesmo período do ano anterior.

<sup>14</sup> O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os juros capitalizados e a mais valia da linha de custos.

## Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Despesas Administrativas	23,2	13,1	77%	45,5	30,1	51%
Despesas Recorrentes	17,6	13,1	35%	33,8	30,1	12%
Despesas Não Recorrentes	5,6	0,0	n/a	11,6	0,0	n/a

No 2T21, as despesas administrativas totalizaram R\$ 23,2 milhões, aumento de R\$ 10,1 milhões comparado com 2T20. Do total de despesas administrativas de 2T21, R\$ 17,6 milhões referem-se às despesas recorrentes e R\$ 5,6 milhões às despesas não recorrentes.

As despesas administrativas recorrentes permanecem em linha com o patamar registrado nos últimos trimestres, refletindo os esforços da Companhia em manter seu nível de despesas operacionais recorrentes controlado. O aumento observado ante os R\$ 13,1 milhões registrado no 2T20 deve-se ao fato de que a Companhia adotou medidas pontuais para redução emergencial de suas despesas operacionais no segundo trimestre de 2020, como redução de jornada de trabalho por exemplo, de forma a minimizar os impactos decorrentes da pandemia e proteger-se contra as incertezas naquele momento e entende que se tratou de um momento atípico. Além disso, a pressão inflacionária ao longo do último ano também contribuiu para a diferença observada na comparação trimestral e, conseqüentemente, semestral. Com isso, as despesas no 2T20 foram excepcionalmente menores.

As despesas administrativas não recorrentes foram impactadas pela remuneração variável, e mudança de escritório em um esforço para reduzir despesas recorrentes e nos adequarmos as novas práticas de home office. Neste primeiro momento, tivemos despesas com antecipação de multa de locação, reforma do novo escritório e mudança. No entanto, esperamos a redução de aproximadamente 50% nas despesas mensais com aluguel.

No acumulado semestral, as despesas administrativas totais somaram R\$ 45,5 milhões ante R\$ 30,1 milhões no primeiro semestre de 2020. Entretanto, as despesas recorrentes do semestre totalizaram R\$ 33,8 milhões vs. R\$ 30,1 milhões no mesmo período de 2020. O aumento registrado na comparação semestral captura o efeito das medidas de redução de despesas no 2T20, conforme mencionado acima.

## Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Despesas com Vendas	6,2	4,2	48%	11,6	11,5	0%

As despesas com vendas, por sua vez, aumentaram no 2T21 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 6,2 milhões e justificadas pelo maior volume de lançamentos e vendas no trimestre.

Entretanto, na comparação semestral, as despesas com vendas mantiveram-se estáveis, reflexo do sucesso na implementação do sistema de vendas 100% online ao longo do ano de 2020, que compensou o aumento observado no segundo trimestre em decorrência do volume de vendas de lançamentos.

## Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Outras Despesas Não Recorrentes	24,2	25,9	-7%	47,3	56,6	-16%
Contingência e outras despesas relacionadas	16,1	27,2	-41%	35,1	51,7	-32%
Outros	8,1	-1,3	n/a	12,2	4,9	149%

As Outras Despesas Operacionais incorridas no 2T21 totalizaram R\$ 24,2 milhões, ante uma despesa de R\$ 25,9 milhões no mesmo período em 2020, o que equivale à redução de 7%. No acumulado semestral, as outras despesas operacionais totalizaram R\$ 47,3 milhões, 16% menores que no primeiro semestre de 2020, com R\$ 56,6 milhões.

Para ambos períodos comparativos, a redução da linha de despesas não recorrentes foi reflexo da expressiva redução de contingências. As demais despesas não recorrentes (alocadas na linha "Outros") referem-se, em sua maioria, às despesas de condomínio e IPTU para lotes em estoque, bem como provisionamento de tais despesas.

## EBITDA

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
EBITDA	-46,7	-86,4	n/a	-90,5	-159,4	n/a

Como consequência dos indicadores financeiros descritos acima, o EBITDA no 2T21 foi -R\$ 46,7 milhões ante -R\$ 86,4 milhões no 2T20. O resultado R\$ 39,7 milhões melhor reforça a gradativa recuperação dos indicadores financeiros da Companhia, resultado da gestão dos projetos do legado e aprimoramento do modelo de negócios a partir de 2019.

## Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Resultado Financeiro	-26,5	-23,4	n/a	-45,3	-34,9	n/a
Resultado Financeiro recorrente	-26,5	-23,4	n/a	-45,3	-49,5	n/a
Resultado Financeiro não recorrente	0,0	0,0	n/a	0,0	14,6	n/a

No segundo trimestre de 2021, o resultado financeiro da Companhia totalizou -R\$ 26,5 milhões, ante -R\$ 23,4 milhões no mesmo período do ano anterior. Com a maior parte de seu endividamento atrelado ao CDI, o aumento da taxa observado no último ano contribuiu para maior incoerência de despesas financeiras da Companhia.

Na comparação semestral, o resultado financeiro do primeiro semestre de 2021 foi de -R\$ 45,3 milhões, R\$ 10,4 inferior ao resultado apurado no primeiro semestre de 2020. Entretanto, a liquidação total de um CRI emitido em 2016 com efeito positivo no resultado financeiro do primeiro semestre de 2020, a Companhia reconheceu o ganho associado a cota subordinada dessa operação naquele semestre. O valor dos recebíveis remanescentes desse CRI no momento de sua liquidação foi superior ao valor da cota subordinada gerando o ganho financeiro de R\$ 14,6 milhões. Excluindo-se esse efeito, o resultado financeiro do primeiro semestre de 2020 teria sido -R\$ 49,5 milhões e, portanto, R\$ 4,2 milhões pior que o resultado apurado no 1S21.

## Resultado Líquido

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Resultado Líquido <sup>15</sup>	-78,7	-116,3	n/a	-148,8	-213,2	n/a

No 2T21 o resultado líquido da Companhia foi de –R\$78,2 milhões, R\$ 37,6 milhões melhor que o registrado no 2T20. No comparativo semestral, o resultado líquido em 2021 foi R\$ 64,4 milhões melhor que no mesmo período do ano anterior. A melhora no resultado líquido acompanha o comportamento da linha de EBITDA no 2T21 e 1S21.

Além disso, destacamos que o resultado líquido acima reportado não considera o efeito de participações minoritárias, com a finalidade de manter a comparabilidade entre períodos.

## Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios <sup>16</sup>	10,8	23,7	n/a	-24,4	58,0	n/a

O Fluxo de caixa operacional considerando a cessão de direitos creditórios foi R\$ 10,8 milhões no 2T21, vs. R\$ 23,7 milhões no mesmo período em 2020. A variação observada na comparação entre períodos decorre do aumento dos investimentos em aprovação de projetos e Alpha Casas em 2021. Na comparação semestral, o fluxo de caixa do primeiro semestre deste ano registrou –R\$ 24,4 milhões, ante R\$ 58 milhões no 1S20, sendo impactado pelo efeito das postergações de lançamentos do primeiro trimestre de 2021. Além disso, o efeito do início da “esteira” de securitização no primeiro semestre de 2020 contribuiu para a variação observada.

<sup>15</sup> Resultado Líquido desconsiderando o efeito de minoritários.

<sup>16</sup> Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em “Atividades de Financiamento”.

## Endividamento

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Dívida Bruta	951,5	985,1	-3%	951,5	985,1	-3%
Disponibilidade de Caixa (-)	259,5	75,1	245%	259,5	75,1	245%
Dívida Líquida	692,0	909,9	-24%	692,0	909,9	-24%

Ao final do 2T21, a dívida bruta da Companhia totalizou R\$ 951,5 milhões, dos quais R\$ 790,7 milhões referem-se às dívidas lastreadas em recebíveis e estoque e R\$ 160,8 milhões às dívidas sem garantia. Em 30 de junho de 2020, a dívida bruta da Companhia somou R\$ 985,1 milhões.

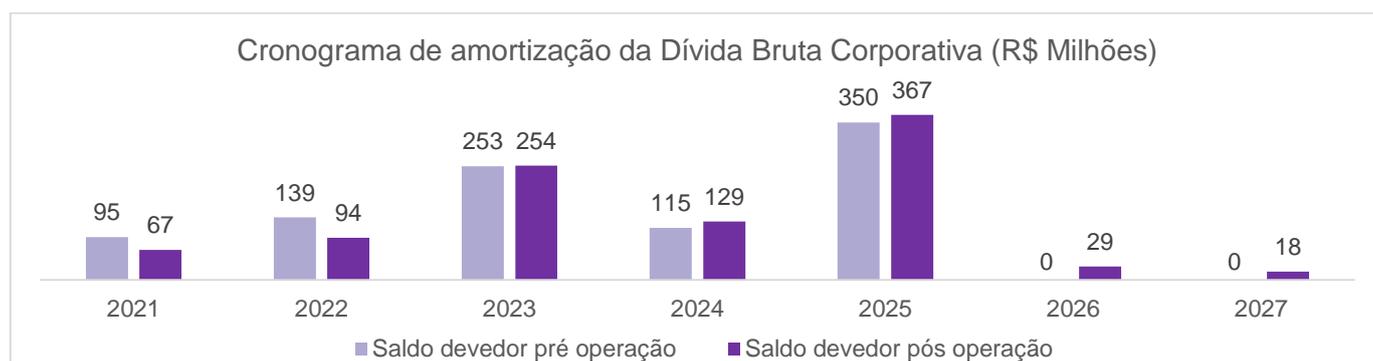
Destacamos também que a maior parte da dívida bruta é concentrada no longo prazo e em uma única operação, a qual possui um fluxo de pagamento alongado e *bullet* de 40% do saldo devedor no final de 2025.

Ainda, a dívida líquida da Companhia no 2T21 somou R\$ 692,0 milhões, 24% mais baixa que a registrada no 2T20.

Evento subsequente - No início do terceiro trimestre, liquidamos um CRI de R\$ 105 milhões, com prazo de amortização total de 72 meses (vencimento em julho de 2027), sendo 18 meses de carência (exceto pelo pagamento mensal da correção monetária). Com isso, melhoramos substancialmente o perfil do endividamento da companhia, com a redução de R\$ 73 milhões de amortizações no período de 2021-2023 e redução do custo de captação.

Para mais detalhes, segue link com fato relevante divulgado em 09/ago/2021: <https://ri.alphaville.com.br/fatos-relevantes/>

Abaixo, demonstramos o novo cronograma de amortização da dívida da Companhia considerando a operação mencionada vs. o cenário pré operação:



RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+



**Empreendimentos 2019+**

A Companhia continua acompanhando o resultado de seus lançamentos a partir de 2019. Nas tabelas abaixo, é possível acompanhar o resultado de vendas dos projetos lançados entre 2019 e 2020, a partir da adoção do novo modelo de negócio da Alphaville.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Terras Alpha Uberlândia <sup>17</sup>	Terras Alpha Montes Claros	Terras Alpha Ceará 4	Alphaville Guarajuba	Consolidado 2019
Lançamentos	jan/19	mar/19	mar/19	jul/19	-
Localização	Uberlândia/ MG	Montes Claros/ MG	Eusébio/ CE	Salvador/ BA	-
Produto	Terras Alpha	Terras Alpha	Terras Alpha	Alphaville	-
VGv Lançado Total	113,7	101,6	116,2	155,7	<b>487,2</b>
%AVLL	62%	70%	57%	65%	<b>64%</b>
VGv Lançado AVLL <sup>18</sup>	70,5	71,1	66,6	100,7	<b>308,9</b>
VGv Vendido Total	97,2	62,4	104,7	139,4	<b>403,7</b>
VGv Vendido AVLL	59,9	46,5	61,1	92,1	<b>259,6</b>
# Lotes Lançados	481	474	659	169	<b>1.783</b>
# Lotes em Permuta Física	0	135	0	0	<b>135</b>
# Lotes reservados para Alpha Casas	0	0	0	27	<b>27</b>
# Lotes Ofertados AVLL	481	339	659	142	<b>1.621</b>
# Lotes Vendidos AVLL	477	258	651	142	<b>1.528</b>
% Vendido (%)	99%	76%	99%	100%	<b>94%</b>

<sup>17</sup> Projeto vendido em 2019. Os indicadores da tabela representam o desempenho geral do projeto e incluem o resultado após a venda

<sup>18</sup> 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.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Terras Alpha São José dos Campos	Alphaville 3 Praias	Terras Alpha Nova Esplanada	Ceará Comercial 5	Consolidado 2020
Lançamentos	mar/20	mar/20	dez/20	dez/20	-
Localização	São José dos Campos/ SP	Guarapari/ ES	Votorantim/ SP	Eusébio/ CE	-
Produto	Terras Alpha	Alphaville	Terras Alpha	-	-
VGV Lançado Total	186,3	192,3	116,9	39,4	<b>534,9</b>
%AVLL	55%	63%	60%	57%	<b>59%</b>
VGV Lançado AVLL	102,4	121,2	70,1	22,5	<b>316,2</b>
VGV Vendido Total	134,1	145,4	34,7 <sup>19</sup>	14,8	<b>329,0</b>
VGV Vendido AVLL	74,7	93,4	34,7	8,7	<b>211,6</b>
# Lotes Lançados	571	273	598	57	<b>1.499</b>
# Lotes em Permuta Física	0	0	237	0	<b>237</b>
# Lotes reservados para Alpha Casas	32	0	99	0	<b>131</b>
# Lotes Ofertados AVLL	539	273	262	57	<b>1.131</b>
# Lotes Vendidos AVLL	539	270	200	30	<b>1.039</b>
VSO de Lotes AVLL (%)	100%	99%	76%	53%	<b>92%</b>

Até o final do segundo trimestre deste ano, as vendas brutas totais dos projetos lançados em 2019 totalizaram R\$ 404 milhões e dos projetos lançados em 2020 somaram R\$ 329 milhões.

No % AVLL, as vendas brutas referentes aos projetos de 2019 foram R\$ 260 milhões e R\$ 212 milhões para os projetos de 2020, respectivamente.

<sup>19</sup> Em virtude da parceria envolvendo permuta física de lotes, a Companhia não possui visibilidade do VGV realizado da parcela de seu parceiro. Portanto, neste caso, é considerado para o volume vendido total o VGV referente às vendas da Companhia.

Esse resultado reforça a estratégia da Companhia, que busca alta velocidade de vendas e baixa exposição de caixa em seus empreendimentos. Como resultado, a VSO combinada dos projetos lançados em 2019 atingiu o patamar de 94% e para os projetos lançados em 2020 totalizou 92%.

(R\$ milhões)	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
<b>Operacional (Empreendimentos 2019+)</b>						
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	172,9	19,7	778%	216,4	99,36	118%
<b>Financeiro (Empreendimentos 2019+)</b>						
Receita Líquida	44,7	2,4	1.731%	61,9	6,6	832%
Lucro Bruto	21,4	1,4	1.429%	28,7	3,3	774%
Margem Bruta	48%	59%	- 11 p.p.	46%	49%	- 3 p.p.

A vendas brutas dos empreendimentos 2019+ no segundo trimestre de 2021 foram 778% superiores em relação ao mesmo período do ano anterior, em função, principalmente, do maior volume de lançamentos ocorrido no 2T21 e aumento orgânico das vendas deste ano.

Além das vendas, os indicadores de receita líquida e lucro bruto desses projetos alcançaram patamares significativamente superiores no 2T21, na comparação trimestral e semestral com 2020. O avanço das obras dos projetos lançados a partir de 2019 contribuiu para a evolução do patamar de receita líquida gerada por tais projetos, em consequência da sistemática do PoC. Como consequência, o lucro bruto também foi superior ao verificado no segundo trimestre e primeiro semestre de 2020.



## ESG

Neste trimestre, publicamos nosso primeiro relatório de sustentabilidade dentro dos padrões GRI, que traz informações sobre as práticas ESG (ambiental, social e governança, em português) dentro da Companhia e pode ser encontrado através do link <https://ri.alphaville.com.br/sustentabilidade/>.

Para tanto, a Alphaville desenvolveu a matriz de priorização de temas de sustentabilidade para a companhia e seus stakeholders. Em 2020, através de consultas aos stakeholders internos e externos, esses temas foram identificados e agrupados em macro temas: eficiência nos negócios, bairros sustentáveis, inclusão social, integridade e relações com a comunidade, tendo em vista que estes seriam aqueles que melhor sintetizam os desafios globais da empresa. Para concretizar essa matriz, uma série de entrevistas foi realizada com fornecedores, clientes, representantes da sociedade civil e líderes de projetos comunitários apoiados pela Alphaville.

## 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 qual é 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 podem ser acessadas no site de Relações com Investidores.

O Conselho de Administração possui regimento interno próprio, que pode ser consultado no website <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>. 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.



## GLOSSÁRIO

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

### **Landbank**

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

### **Vendas**

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

### **Distrato**

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

### **Estoque**

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

### **Entrega de Obra**

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

### **Receita Bruta e Receita Líquida**

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

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

### **Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada**

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

### **Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes**

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

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

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

### **Geração de Caixa Operacional**

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

**Endividamento**

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

## ANEXOS



### **Distratos – Resolução Contratual**

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

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

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

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

#### Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

#### Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

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

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

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

#### Contabilização

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

## Modelo de Negócios Alphaville

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

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

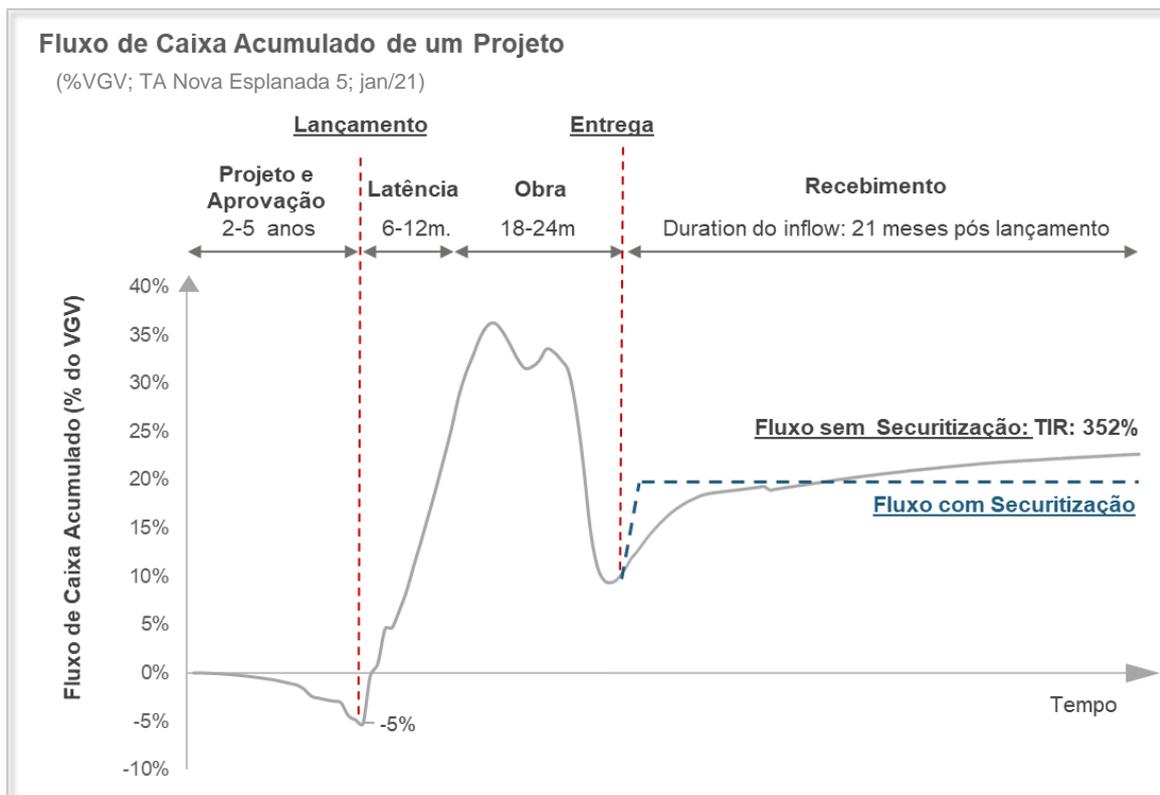
Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente 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. Ao longo do reporte, fizemos 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 distrato é substancialmente mitigado pela utilização de alienação fiduciária nos contratos de venda e compra.

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: [ri@alphaville.com.br](mailto:ri@alphaville.com.br)

Website: [ri.alphaville.com.br](http://ri.alphaville.com.br)