alphavilles/a

PRINCIPAIS DESTAQUES DO 1T22

- Alphaville vende no primeiro trimestre do ano R\$ 122 milhões em VGV total, correspondente a R\$ 85 milhões em VGV AVLL, 4% superior vs. 1T21 com R\$ 81 milhões;
- Landbank total de R\$ 32,6 bilhões, R\$ 19,4 bilhões % AVLL e R\$ 1,6 bilhões
 (+8%) acima do 1T21;
- Aumento consistente da representatividade dos empreendimentos 2019+ no resultado:
 - Receita líquida no 1T22 de R\$ 49 milhões, 182% superior vs. 1T21;
 - Lucro bruto ajustado de R\$ 21 milhões, 183% melhor que o registrado no 1T21;
 - Margem bruta dos empreendimentos 2019+ de 43% no 1T22.
- Eventos subsequentes
 - Lançamento em 12 de maio do Alphaville Dom Pedro Zero em Campinas (SP) com VGV total de R\$ 299 milhões (R\$ 167 milhões no %AVLL) e VSO de 85%:
 - Assinatura de acordo de investimentos conforme divulgado em fato relevante em 12 de abril de 2022.



WEBCAST 1T22

EM PORTUGUÊS

17 de maio de 2022

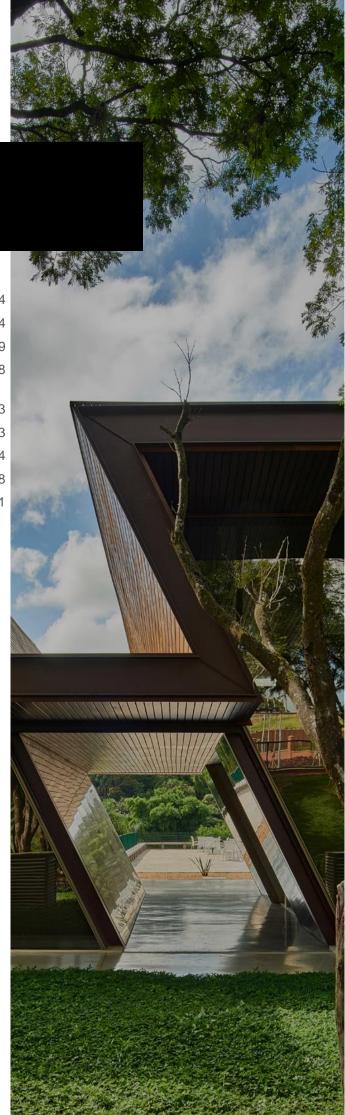
11h (horário de Brasília)

Webcast - Link



SUMÁRIO

1.	MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
2.	SUMÁRIO EXECUTIVO	4
3.	INDICADORES OPERACIONAIS	9
4.	INDICADORES FINANCEIROS	18
	ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (EMPREENDIMENTOS 2019+)	23
6.	ALPHA CASAS	23
7.	ESG	34
8.	GLOSSÁRIO	38
a	ANEXOS	41





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

No primeiro trimestre de 2022 a Companhia manteve a boa performance operacional que vem sendo observada de forma consistente ao longo dos últimos trimestres, resultado do sucesso do novo modelo de negócios implantado em 2019.

Embora os lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre tenham sido postergados em razão de atrasos no processo de aprovação junto aos órgãos competentes, a safra de projetos lançados em 2021 manteve ótima performance de vendas e, ao final do 1T22, atingiu VSO acumulada de 77%. Considerando apenas os projetos lançados no último trimestre de 2021, o mesmo indicador atinge o patamar de 84%.

No 1T22 foram vendidos R\$ 85 milhões em estoques (%AVLL) e as revendas dos lotes distratados no período mantiveram o alto patamar observado nos últimos trimestres, com 68%, representando um aumento no percentual de revendas de 19 pontos percentuais ante o 1T21.

Ainda em relação aos atrasos no processo de lançamentos dos projetos inicialmente previstos para o 1T22, é importante pontuarmos que atrasos podem ocorrer à medida que há etapas no processo de aprovação de um novo projeto que dependem de outros órgãos envolvidos, como prefeituras, e que podem ser sujeitas a eventos externos, exemplificados pelo contexto de pandemia observado nos dois últimos anos. Em complemento, a complexidade envolvida no processo de lançamento e desenvolvimento de um projeto e, portanto, baixa frequência de lançamentos na mesma praça, torna pouco provável que o volume lançado supere a demanda por lotes na maioria dos casos. Com isso, postergações pouco alongadas e motivadas por fatores externos, conforme exemplificado, tendem a não afetar significativamente a elasticidade da demanda por lotes.

Como evento subsequente, a Companhia lançou na última quinta-feira, 12 de maio, o Alphaville Dom Pedro 0. O lançamento deste empreendimento foi um sucesso, com VGV total de R\$ 299 milhões (VGV AVLL de R\$ 167 milhões) e 85% vendido até o primeiro final de semana após o lançamento e reforça a presença já consolidada da marca na cidade de Campinas (SP).

Destacamos também a entrega do empreendimento Terras Alpha Ceará 4 em março, o 11º projeto entregue no núcleo Ceará (total de 13 projetos lançados, incluindo lotes comerciais), localizado na cidade de Eusébio (CE), região metropolitana de Fortaleza. O empreendimento foi lançado dentro do novo modelo de negócios da Companhia em 2019, possui 659 lotes e foi entregue no prazo estabelecido com 100% dos lotes já vendidos, performando margem bruta de 44%.



O resultado da Alphaville Desenvolvimento Imobiliário¹, holding composta pelos projetos lançados de 2019 em diante ("2019+") demonstra o crescimento dos indicadores financeiros destes empreendimentos: no 1T22 a receita líquida totalizou R\$ 49 milhões, 182% superior ao registrado no 1T21. Ainda, a receita a apropriar referente aos empreendimentos 2019+ foi de R\$ 635 milhões. O lucro bruto ajustado², por sua vez, somou R\$ 21 milhões, indicando crescimento de 183% vs. o mesmo período do ano anterior e a margem bruta ajustada desses empreendimentos manteve-se consistente no patamar de 43%, o mesmo observado no 1T21.

O resultado dos projetos do legado (projetos lançados anteriormente a 2019 ("2018-"), ainda afetam o resultado total da Companhia, mas em escala cada vez menor. O resultado total da companhia no 1T22 contabilizou receita líquida de R\$ 27 milhões, ante R\$ 63 milhões no 1T21 e, com isso, um lucro bruto ajustado de R\$ 1 milhão, *versus* R\$ 6 milhões no mesmo período do ano anterior. A margem bruta ajustada, por sua vez, foi de 4% no 1T22.

Em função dos resultados negativos do legado observados nos últimos anos o resultado líquido da Companhia, ao final do 1T22, totalizou –R\$ 85 milhões, de forma que, ao final do primeiro trimestre a Companhia contabilizou o patrimônio líquido de –R\$ 71 milhões.

Como evento subsequente, informamos que, em 12 de abril de 2022, comunicamos através de fato relevante, a investidores e ao mercado em geral, a assinatura de um acordo de investimentos que prevê, em até 90 dias a contar da assinatura, o aporte de até R\$ 180 milhões por um grupo de investidores como parte da capitalização a ser realizada pela Companhia no valor mínimo de R\$ 250 milhões. A Companhia deverá utilizar os recursos da capitalização para reforçar o investimento em suas atividades operacionais.

Mais informações no link : https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1

Em relação ao fluxo de caixa operacional³, no 1T22 a Companhia registrou consumo de caixa de R\$ 3 milhões, montante expressivamente menor se comparado aos R\$ 37 milhões consumidos no 1T21. No 1T22 o consumo de caixa observado foi consequência do maior volume de investimentos para os lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre e que foram postergados, os quais terão suas saídas de caixa compensadas por recebimentos de clientes apenas a partir de seus respectivos lançamentos.

Em continuidade ao exposto no *release* de resultados anterior a este, destacamos que a Companhia se mantem atenta às pressões de custos em seus projetos. Ainda, com vista a mitigar as pressões inflacionárias

Ao final de 2021, para conferir maior transparência e facilitar a interpretação dos resultados da Companhia, realizamos uma reorganização societária na qual os projetos lançados a partir de 2019 foram agrupados em uma sub-holding abaixo da Alphaville Urbanismo S.A. e denominada Alphaville Desenvolvimento Imobiliário. 2 Lucro bruto ajustado para desconsiderar os juros capitalizados e a mais valia da linha de custos.

³ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento" e debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários.



nos custos, nosso modelo de financiamento à clientes permite aplicamos a correção monetária por inflação (ipca/igpm) em nossos contratos. Com isso, acreditamos mitigar o impacto da inflação nos custos.

Ainda, destacamos nossa contínua preocupação com questões ligadas à sustentabilidade. No 1T22, por exemplo, fizemos parte de iniciativas de alcance mundial como o "Movimento Regenerativo Tempo de Plantar", que visa a conscientização e criação de responsabilidade ambiental junto à população e será detalhado mais adiante neste relatório.

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



SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais

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

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
	Landbank		
Landbank 100% (R\$ bilhões) ⁴	32,6	29,4	11%
Landbank AVLL (R\$ bilhões)4	19,4	17,8	8%
	Lançamentos		
Empreendimentos Lançados	-	1	n.a.
VGV Lançado Total	-	58,3	n.a.
Lançamentos - Loteamentos	-	56,1	n.a.
Lançamentos - Casas	-	2,2	n.a.
VGV Lançado %AVLL	-	45,1	n.a.
# Lotes Lançados	-	449	n.a.
VSO de # Lotes AVLL (%) ⁵	-	18%	n.a.
	Vendas Totais		
Vendas Brutas (VGV Total) ⁶	121,8	132,7	-8%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	84,8	81,4	4%
\	Vendas de Lançamentos		
Vendas Brutas (VGV Total)	-	7,1	n.a.
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	-	5,4	n.a.
	Vendas de Estoque		
Vendas Brutas (VGV Total)	121,8	125,6	-3%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	84,8	76,0	12%
Empreendimentos 2019+	58,4	38,1	53%
Empreendimentos 2018-	26,4	37,9	-30%
# Lotes Vendidos	372	628	-41%
VSO de Vendas (#Lotes) ⁷	24%	38%	-14 p.p.
\	Venda Líquida e Distrato		
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	48,3	26,6	82%

⁴ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

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

e lotes permutados).

⁶ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

⁷ VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.



Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)		
Demonstração de Resultados					
Receita Líquida	27,3	62,8	-57%		
Empreendimentos 2019+	48,5	17,2	182%		
Empreendimentos 2018-	-21,2	45,6	n.a.		
Lucro Bruto Ajustado ⁸	1,0	6,1	-84%		
Empreendimentos 2019+	20,8	7,4	183%		
Empreendimentos 2018-	-19,8	-1,3	n.a.		
Margem Bruta Ajustada	4%	10%	-6 p.p.		
Empreendimentos 2019+	43%	43%	0 p.p.		
Empreendimentos 2018-	n.a.	n.a.	n.a.		
Despesas Administrativas	15,7	22,3	-30%		
Despesas Recorrentes	15,7	16,9	-8%		
Despesas Não Recorrentes	0,0	5,4	-100%		
Despesas com Vendas	7,1	5,5	30%		
Outras Despesas	11,4	23,2	-51%		
EBITDA	-34,0	-43,8	n.a.		
Margem EBITDA (%)	n.a.	n.a.	n.a.		
Resultado Financeiro	-47,6	-18,8	n.a.		
Resultado Líquido ⁹	-85,3	-70,1	n.a.		
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.		
Outros	Indicadores				
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios	-2,6	-36,8	n.a.		
Dívida Bruta	786,1	893,2	-12%		
Dívida Líquida	704,7	608,7	16%		

⁸ O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados da linha de custos.
⁹ Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária.



INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank 10

(R\$ bilhões)	1T22	1T21	Var (%)
Landbank 100%	32,6	29,4	11%
Landbank AVLL	19,4	17,8	9%

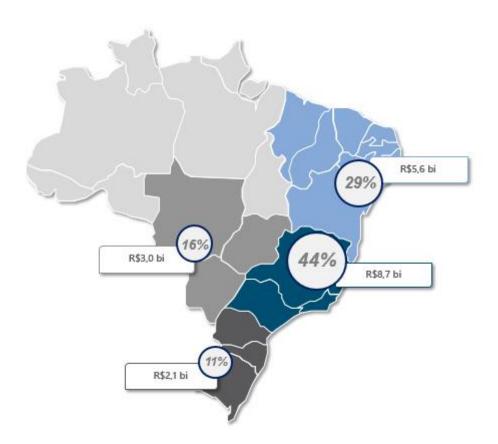
O *landbank* da Alphaville é formado por terrenos para potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados. Em todos os casos existem contratos de parceria vigentes com os respectivos proprietários. Como consequência do modelo de parceria e conforme a norma contábil, a 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. Com foco em regiões altamente desenvolvidas e próximas a grandes centros urbanos, 86% do *landbank* da Alphaville está situado em capitais ou regiões metropolitanas. Além disso, o *landbank* conta com 77 fases subsequentes de empreendimentos já lançados.

Destacamos ainda que, durante o 1T22, a Companhia manteve seu foco em reforçar cada vez mais o landbannk destinado à construção de casas. Com isso, ao final do 1T22, a iniciativa AlphaCasas já possuía um banco de terrenos equivalente a R\$ 560 milhões e distribuídos em 5 áreas nas cidades de Campinas (SP), Votorantim (SP) e Eusébio (CE), conforme detalhado mais adiante neste relatório no capítulo "Alpha Casas".

Atualmente, o *landbank* da Alphaville está distribuído em 4 regiões do Brasil: Sudeste (44%), Sul (11%), Centro-Oeste (16%) e Nordeste (29%), conforme representado abaixo.

 $^{^{\}rm 10}$ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.



Com isso, o *landbank* da Alphaville ao final do 1T22 totalizou R\$ 19,4 milhões, 9% superior ao registrado no 1T21, em linha com a estratégia da Companhia de reforçar seu *landbank* em áreas próximas a grandes centros urbanos e com demanda robusta.



Lançamentos - Loteamentos

Em função de atrasos no processo de aprovação junto aos órgãos responsáveis, os lançamentos originalmente previstos para o 1T22 foram postergados para o trimestre seguinte. Contudo, a Alphaville mantém o acompanhamento dos projetos lançados em 2021, especialmente no quarto trimestre, como pode ser observado na tabela a seguir.

	Lançamentos 2021						
Empreendimento			4T21			2021	
Empreenamento	Consolidado 9M21	Alphaville Guarajuba Fase 2	Alphaville Ceará 4	Terras Alpha Campo Grande	Consolidado 4T21	Consolidado	
Trimestre de Lançamento	-	4T21	4T21	4T21	4T21	-	
Localização	-	Guarajuba (BA)	Fortaleza (CE)	Campo Grande (MS)	-	-	
Lançamento	-	nov/21	dez/21	dez/21	-	-	
VGV Lançado Total (R\$ Milhões)	471,7	237,4	172,0	128,2	537,6	1.009,3	
%AVLL	67%	65%	57%	64%	62%	65%	
VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)	317,0	154,3	98,5	81,4	334,2	651,2	
VGV Vendido AVLL (R\$ Milhões)	195,0	106,4	87,6	40,7	234,7	467,7	
#Lotes Lançados	1.595	197	444	420	1.061	2.656	
#Lotes Oferecidos em Permuta	85	0	0	0	0	85	
#Lotes reservados para o Alpha Casas	83	0	0	0	0	83	
#Lotes ofertados %AVLL	1.418	197	444	420	1.034	2.488	
#Lotes Vendidos %AVLL	1.051	147	444	300	891	1.906	
VSO de Lotes AVLL	71%	75%	100%	71%	84%	77%	



Os projetos lançados em 2021 mantiveram a boa performance de vendas no primeiro trimestre do ano, de forma que, ao final do 1T22, a VSO consolidada de todos os lançamentos de 2021 atingiu 77%. Já os lançamentos do quarto trimestre atingiram VSO consolidada de 84% e somaram R\$ 273 milhões em vendas (VGV %AVLL), com destaque para Terras Alpha Campo Grande avançando 16 p.p. nos três primeiros meses do ano (71% ante 55% ao final do 4T21), e Alphaville Ceará 4 com 100% dos lotes vendidos.

Ainda, como evento subsequente, destacamos o lançamento do empreendimento Alphaville Dom Pedro Zero, na última quinta-feira, 12 de maio. O projeto com VGV total de R\$ 299 milhões (R\$ 167 milhões no %AVLL) foi lançado na cidade de Campinas (SP) e atingiu VSO de 85%. O lançamento deste projeto foi muito aguardado – pelo público e pela Alphaville – visto a alta procura por seus produtos na cidade de Campinas, que já abriga outros 5 empreendimentos Alphaville, sendo o último o condomínio de casas Reserva Alpha Galleria, lançado em outubro de 2021.



Vendas e VSO - Loteamentos

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)			
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGV Total	121,8	132,7	-8%			
Vendas Brutas - VGV %AVLL	84,8	81,4	4%			
,	Vendas de Lançamentos					
Vendas Brutas - VGV Total		7,1	n.a.			
Vendas Brutas - VGV %AVLL		5,4	n.a.			
# Lotes Vendidos		81	n.a.			
VSO de Vendas (#Lotes)	-	18%	n.a.			
	Vendas de Estoque					
Vendas Brutas - VGV Total	121,8	125,6	-3%			
Vendas Brutas - VGV %AVLL	84,8	76,0	12%			
Empreendimentos 2019+	58,4	38,1	53%			
Empreendimentos 2018-	26,4	37,9	-30%			
# Lotes Vendidos	372	628	-41%			
VSO de Vendas (#Lotes)	24%	38%	-14 p.p.			
Venda Líquida e Distrato						
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%			
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	48,3	26,6	82%			

Vendas Totais (VGV AVLL; VGV Parceria; R\$ Milhões)





As vendas brutas totais (VGV total) no 1T22 totalizaram R\$ 122 milhões, valor próximo ao registrado no mesmo período de 2021, o qual somou R\$ 126 milhões. No %AVLL as vendas foram de R\$ 85 milhões, 4% acima do patamar observado no 1T21, com R\$ 81 milhões. Considerando que não houve lançamentos no 1T22 as vendas do primeiro trimestre são representadas apenas por vendas de estoque que quando comparadas ao mesmo período do ano anterior aumentaram em 12%.

Além disso, no 1T22, 69% das vendas totais de estoque são correspondentes a projetos lançados após 2019, os quais somaram R\$ 58 milhões no %AVLL. O legado, por sua vez, corresponde a 31% do total de vendas de estoque, com R\$ 26 milhões no %AVLL.



Distratos

(# Lotes)	1T22	1T21	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	195	301	-35%
Empreendimentos 2019+11	15	12	25%
Empreendimentos 2018-	180	289	-38%
Lotes Revendidos (# Lotes) ¹²	132	146	-10%
% Revenda/ Distratos	68%	49%	+19 p.p.

No 1T22 o ritmo de distratos comparado ao 1T21 foi reduzido em 35%. Na visão LTM, a qual considera o desempenho dos últimos 12 meses que antecedem o fechamento do 1T22, o percentual de revendas foi consideravelmente alto: 85% dos lotes distratados foram revendidos, reforçando a alta velocidade de vendas de nossos produtos.

Ainda que com menor volume de distratos, o alto percentual de revenda de lotes distratados reforça a estratégia adotada pela Companhia com vista a sanear sua base de lotes inadimplentes advindos, principalmente, de projetos do legado. Destacamos também que a curva de revenda de lotes distratados tende a apresentar rápida evolução trimestral, conforme o período acumulado no ano aumenta e, portanto, o horizonte de tempo para revender tais lotes em sua totalidade.

¹¹ Retomadas de lotes de empreendimentos 2019+ referem-se, em sua maioria, a trocas de lotes e acertos de cadastro.

¹² Lotes revendidos dentro do mesmo período (trimestre/ano) em que ocorreu o distrato.



Vendas Líquidas

(#Lotes)	1T21	1T20	Var (%)
Vendas Brutas – VGV %AVLL	84,8	81,4	4%
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%
Vendas Líquidas – VGV %AVLL	48,3	26,6	82%

As vendas líquidas da Companhia no 1º trimestre de 2022 (%AVLL) totalizaram R\$ 48 milhões, 82% superiores às vendas líquidas registradas no 1º trimestre de 2021.

Estoque¹³

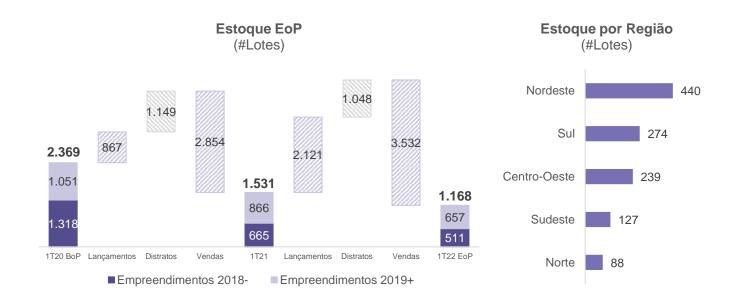
Indicadores Operacionais (cont.)	1T22	1T21	Var (%)				
	Estoque						
Estoque EoP (VGV %AVLL)	308,7	323,0	-4%				
Empreendimentos 2019+	149,1	143,5	4%				
Lançamentos 2021	133,2	34,8	283%				
Demais Lançamentos	15,9	108,7	-85%				
Empreendimentos 2018-	159,6	179,5	-11%				
Estoque EoP (#Lotes)	1.168	1.507	-22%				
Empreendimentos 2019+	716	866	-17%				
Lançamentos 2021	657	381	72%				
Demais Lançamentos	59	485	-88%				
Empreendimentos 2018-	452	641	-29%				
Lotes Residenciais	1.066	1.349	-21%				
Lotes Comerciais e Multi familiares14	102	158	-35%				
Lotes Vendidos (#Lotes)	372	628	-41%				

¹³ Considera-se estoque a valor de mercado. Estoque inicial "1T20 BoP" no gráfico ajustado para englobar o efeito de revisões de estoque durante os anos de 2020 e

<sup>2022.

14</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.





O estoque ao final do 1T22 totalizou R\$ 309 milhões em VGV, redução de 4% em relação ao mesmo período em 2021, resultado do alto volume de vendas entre períodos.

Ainda, o estoque do legado foi reduzido em 11% e, ao final do 1T22 representou 52% do estoque total da Companhia.

Considerando a VSO de projetos do legado em estoque e a curva de vendas de novos projetos, a Companhia acredita manter seu estoque em um patamar saudável e condizente com a demanda por seus produtos.



Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega				
	Entregas						
Terras Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	659	1T22 ¹⁵				
	Canteiros Ativos						
Alphaville Guarajuba	Camaçari/BA	169	2022				
Ceará Comercial 5	Eusébio/CE	57	2022				
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	2023				
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa/PR	449	2023				
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	2023				
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	2023				
Terras Alpha Cascavel	Cascavel/PR	599	2023				
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari/ES	58	2023				
	Canteiros a Iniciar						
Alphaville Piauí	Teresina/PI	489	2024				
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari/BA	170	2024				
Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	444	2024				
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande/MS	420	2024				

No primeiro trimestre de 2022 a Companhia entregou o empreendimento Terras Alpha Ceará 4, lançado em março de 2019, o terceiro projeto lançado no novo modelo de negócios, implantado no mesmo ano. Ainda, para 2022 a Companhia planeja entregar 2 obras, sendo a última já entregue em março: Ceará Comercial 5 (Eusébio – CE) e Alphaville Guarajuba (Camaçari – BA).

¹⁵ Termo de Verificação de Obra oficialmente entregue em 18/03 e Assembleia Geral Ordinária realizada no dia 06/04.



Carteira de Recebíveis¹⁶

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Carteira de Recebíveis	1.269,7	1.293,7	-2%
Empreendimentos 2019+	432,8	169,3	156%
Empreendimentos 2018-	836,9	1.124,4	-26%

A carteira de recebíveis da Companhia, totalizou R\$ 1,27 bilhão ao final do 1T22, em linha com o mesmo período do ano anterior. Entretanto, os empreendimentos lançados a partir de 2019+ tiveram sua representatividade expressivamente expandida ao longo do último ano, sendo sua parcela na carteira total de recebíveis 156% maior vs. 1T21 e equivalente a 34% da carteira total do 1T22, enquanto os empreendimentos do legado tiveram sua representatividade reduzida em 26% para o mesmo período comparativo.

¹⁶ Considera-se a carteira de recebíveis total, registrada em balanço e composta por: contas a receber de clientes (curto e longo prazo) e receita de vendas a apropriar, subtraído do montante proveniente de adiantamento de clientes.



INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Receita Líquida	27,3	62,8	-57%
Empreendimentos 2019+	48,5	17,2	182%
Empreendimentos 2018-	-21,2	45,6	n.a.
Lucro Bruto Ajustado	1,0	6,1	-84%
Empreendimentos 2019+	20,8	7,4	183%
Empreendimentos 2018-	-19,8	-1,3	n.a.
Margem Bruta Ajustada	4%	10%	-6 p.p.
Empreendimentos 2019+	43%	43%	0 p.p.
Empreendimentos 2018-	n.a.	n.a.	n.a.

É valido ressaltar que a Companhia reporta seus resultados separando o legado (projetos lançados até 2018) dos novos projetos (2019+), como poderá, também, ser observado mais adiante neste relatório, na seção "Empreendimentos 2019+ (Alphaville Desenvolvimento Imobiliário).

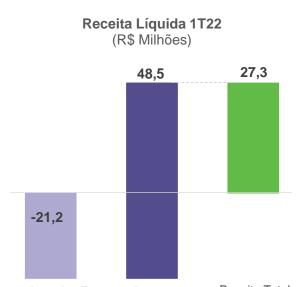
A tabela acima retrata a evolução dos resultados dos empreendimentos 2019+ dentro do resultado geral da Companhia. A receita líquida desses projetos apresentou aumento de 182% ante o 1T21, totalizando R\$ 49 milhões no 1T22. O lucro bruto ajustado, 183% maior para o mesmo período comparativo, passou de R\$ 7 milhões em 2021 para R\$ 21 milhões em 2022. Com isso, a margem bruta ajustada desses projetos manteve-se no patamar de 43%. Destacamos que o aumento expressivo observado acompanha a evolução do reconhecimento de receita desses projetos, consequência do andamento de suas obras em 2021. O volume de receita a reconhecer para os empreendimentos 2019+ (Receita REF) totalizou, ao final do primeiro trimestre de 2022 R\$ 635 milhões.

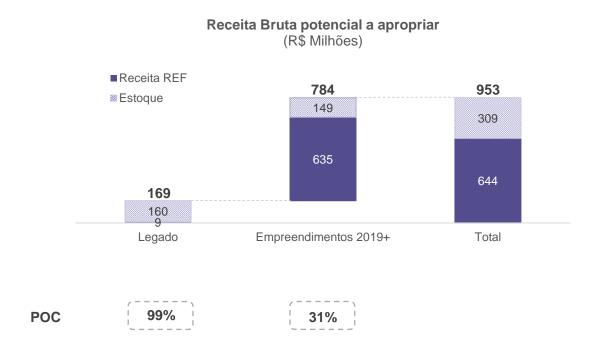
Em contrapartida, os empreendimentos do legado, por sua vez, tiveram seus resultados afetados por um conjunto de fatores. Com receita aproximadamente R\$ 67 milhões inferior no 1T22 vs. 1T21, a redução observada deu-se em função de:

(i) O estorno de receita proveniente do distrato de lotes dos projetos do legado, que é composto pelo valor de venda à época e efeito de juros e correção monetária até a data do distrato, foi superior à receita proveniente da venda de lotes destes projetos;



- (ii) Embora os lotes distratados, conforme pontuado anteriormente neste relatório, possuam alta velocidade de revenda (68% no 1T22), a receita proveniente da venda do total de lotes distratados é reconhecida apenas no momento da venda, enquanto os distratos são reconhecidos em sua totalidade no momento que ocorrem;
- (iii) Esta diferença temporal causa um estorno de receita do distrato, que será compensada nos meses seguintes conforme as vendas são realizadas. Para referência, temos o VGV equivalente a R\$ 160 milhões em estoque a valor de mercado dos projetos do legado para serem comercializados nos próximos meses e cujo POC para futura apropriação de receita é de aproximadamente 100%.





A receita líquida total da Companhia, dessa forma, somou R\$ 27 milhões. Ainda, ao considerarmos a receita a apropriar total de R\$ 644 milhões e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui, ao todo, uma receita potencial a apropriar de R\$ 953 milhões nos próximos anos.

Consequentemente, o lucro bruto da Companhia no 1T22 foi R\$ 1 milhão, composto pelo resultado de R\$ 21 milhões positivo dos projetos 2019+.

Por fim, em consequência dos fatores explicados acima, os quais afetaram o resultado dos projetos do legado, a margem bruta da Companhia no 1T22 foi de 4%. Entretanto, ao desconsiderar o efeito do legado no resultado, a margem bruta ajustada totalizou 43% no mesmo período, conforme mencionado anteriormente.



Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Despesas Administrativas	15,7	22,3	-30%
Despesas Recorrentes	15,7	16,9	-8%
Despesas Não Recorrentes ¹⁷	0,0	5,4	n.a.
% Despesas recorrentes/ Vendas Brutas	12,2%	12,5%	-0,3 p.p.

As despesas administrativas do 1T22 totalizaram R\$ 16 milhões, 30% inferiores em comparação ao mesmo período em 2021 e 8% menores na comparação entre despesas recorrentes.

Ainda, nota-se que o nível de despesas recorrentes em relação às vendas brutas totais foi mantido em linha na comparação com o 1T21, com 12,2%. No 1T21, as despesas administrativas não recorrentes referem-se à provisão remuneração variável e mudança de escritório em um esforço para reduzir despesas recorrentes e nos adequarmos as novas práticas de home office.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Despesas com Vendas	7,1	5,5	30%
Vendas totais (VGV Vendido)	128,1	134,9	-5%
% Despesas/Vendas	5,6%	4,1%	+1,5 p.p.

No 1T22 as despesas com vendas somaram R\$ 7 milhões e representaram, em relação às vendas totais, uma parcela de 5,6%, 1,5 pontos percentuais mais alta que os 4,1% observados no 1T21. Entretanto, o crescimento observado deve-se à antecipação de despesas referentes aos lançamentos do 2T22.

¹⁷ Despesas Não Recorrentes correspondem a despesas relativas à remuneração variável.



Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	11,4	22,9	-50%

As Outras Despesas não recorrentes incorridas no 1T22 totalizaram R\$ 11 milhões, sinalizando redução expressiva de 50% ante o mesmo período do ano anterior, consequência da redução no volume de despesas com contingências e outras despesas referentes ao legado.

EBITDA

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
EBITDA	-34,0	-43,8	n.a.

Como consequência dos indicadores financeiros apresentados, o EBITDA no 1T22 foi -R\$ 34 milhões ante -R\$ 44 milhões no 1T21, R\$ 10 milhões melhor.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Resultado Financeiro	-47,6	-18,8	n.a.

O resultado financeiro da Companhia no 1T22 somou -R\$ 48 milhões, ante -R\$ 19 milhões no 1T21, sendo a maior parte deste resultado atrelada à apropriação e ao pagamento de juros de operações vigentes para ambos períodos.



Entretanto, no 1T21, houve o reconhecimento de receita financeira advinda da atualização de cota de CRI, a qual impactou positivamente em R\$ 15 milhões no resultado financeiro do período. Sem esta receita, o resultado teria sido -R\$ 34 milhões.

Por último, é válido destacar que o aumento do CDI, o qual pode ser verificado na comparação entre a taxa média anualizada do 1T22 de 10,26% ante 2,0% no 1T21, impactou o nível de despesas financeiras e, consequentemente, contribuiu para o aumento da dívida líquida da Companhia.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Resultado Líquido	-85,3	-70,1	n.a.

O resultado líquido da Companhia no 1T22 foi de –R\$ 85 milhões, ante -R\$ 70 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado principalmente pelas atividades de depuração do legado, com prejuízo bruto de –R\$ 20 milhões, outras despesas referentes ao legado de R\$ 11 milhões e R\$ 48 milhões de despesas financeiras.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ Milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de Direito Creditório 18	-2,6	-36,8	n.a.

O fluxo de caixa operacional ao final do 1T22 totalizou -R\$ 2,6 milhões, ante -R\$ 36,8 milhões no 1T21.

O consumo de caixa observado no 1T22 dá-se em função do investimento em lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre do ano e que foram postergados para o segundo trimestre. Com isso, ao

¹⁸ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".



final do 1T22 não houve entrada de caixa referente às vendas desses lançamentos de forma a compensar os investimentos realizados no período.

Endividamento

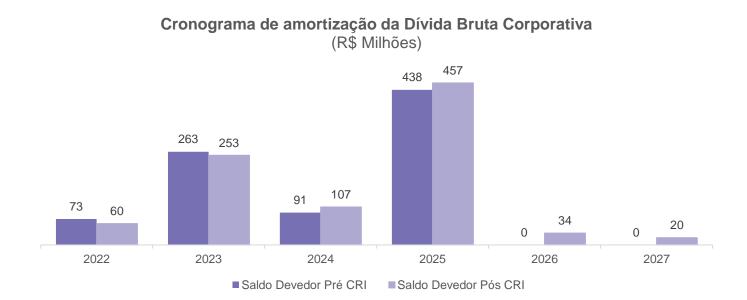
(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Dívida Bruta ¹⁹ sem securitizações/CRIs Dívida Bruta	786,1	893,2	-12%
Disponibilidade de Caixa (-)	81,4	284,4	-71%
Dívida Líquida	704,7	608,7	16%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T22 somou R\$ 786 milhões, 12% inferior ao saldo registrado no 1T21.

A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 704 milhões, 16% acima do patamar registrado no 1T21 em função da redução de disponibilidades de caixa, que foram impactadas por gastos com o serviço da dívida e investimentos em novos lançamentos de lotes e casas.

Em 2021, destacamos que a Companhia acessou o mercado de capitais para concretização de uma importante operação de emissão de um CRI de R\$ 105 milhões (Certificado de Recebíveis Imobiliários) o qual contribuiu para menor custo de captação e alongamento do perfil da dívida corporativa, cujo final do cronograma de amortização é em 2027, conforme ilustrado no gráfico abaixo.

¹⁹ Não considera debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.



Evento subsequente – Em 12 de abril de 2022 a Companhia informou a seus acionistas e mercado em geral, através de Fato Relevante divulgado em seu *website* de RI, que foi firmado um acordo de investimentos por um grupo de investidores para realização de investimento no valor de R\$ 130 milhões até R\$ 180 milhões de reais, o qual integrará a capitalização a ser realizada em até 90 dias a contar da assinatura do acordo mencionado. A capitalização em questão ocorrerá na forma de aumento de capital ou oferta pública de distribuição primária de ações da Companhia, a determinar, e terá o valor mínimo de R\$ 250 milhões. Com isso, os recursos obtidos deverão ser utilizados para financiamento das atividades operacionais da Companhia, dando continuidade a seu plano operacional. Através do link a seguir é possível acessar o documento divulgado: https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1

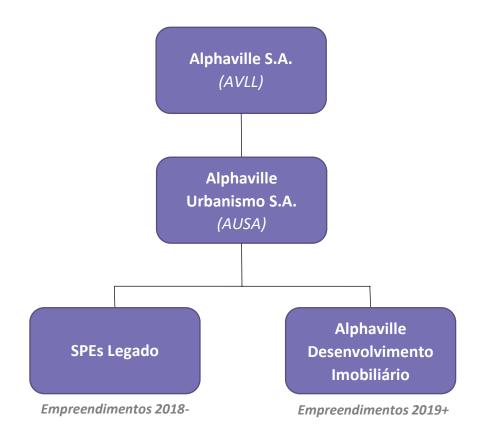


ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+ ²⁰



Como pontuado no início deste relatório, realizamos, em 2021 uma reorganização societária, na qual os empreendimentos lançados sob o novo modelo de negócios ("Empreendimentos 2019+") passaram a compor uma sub-holding, que por sua vez está abaixo da Alphaville Urbanismo S.A. Com isso, apresentamos abaixo os resultados operacionais e financeiros desta sub-holding, denominada "Alphaville Desenvolvimento Imobiliário".

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.



²⁰ Resultado gerencial, sendo o resultado contábil da sub-holding disponível apenas para dez/2021, quando da sua constituição. Resultado gerencial considera o empreendimento Terras Alpha Cascavel, até o momento não consolidado na sub-holding.



Empreendimentos 2019+: Indicadores operacionais

Abaixo, apresentamos o desempenho dos demais projetos lançados a partir de 2019, bem como seus indicadores operacionais de vendas.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Consolidado 2019	Consolidado 2020	Consolidado 2021	Consolidado Empreendimentos 2019+
VGV Lançado Total	487,2	534,9	1.009,3	2.031,4
%AVLL	63%	59%	65%	63%
VGV Lançado AVLL ^[1]	308,9	316,2	651,3	1.276,4
VGV Vendido Total	414,1	370,9	691,7	1.476,6
VGV Vendido AVLL	258,4	247,1	467,7	973,2
# Lotes Lançados	1.783	1.499	2.656	5.938
# Lotes em Permuta Física	135	237	79	451
# Lotes reservados para Alpha Casas	27	219	83	329
# Lotes Ofertados AVLL	1.621	1.043	2.488	5.152
# Lotes Vendidos AVLL	1.617	1.039	1.906	4.562
VSO de Lotes AVLL	100%	100%	77%	89%

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Vendas Brutas - Total (VGV %AVLL)	64,3	45,7	41%



No 1T22, os projetos lançados a partir do novo modelo de negócios, mantiveram sua alta performance de vendas, refletindo em uma VSO consolidada de 89%, sendo os projetos lançados em 2019 e 2020 100% vendidos. Como mencionado anteriormente neste relatório, o lançamento subsequente do Alphaville Dom Pedro 0, ocorrido em Campinas (SP) e que atingiu VSO de 85% antes da primeira semana após o lançamento. Com filas de espera em seu evento de lançamento, este novo empreendimento lançado evidencia a força da marca Alphaville e, novamente, endossa a eficiência do novo modelo de negócios da Companhia.

As vendas brutas, por sua vez, cresceram em 41%, totalizando R\$ 64 milhões no 1T22 ante R\$ 46 milhões no 1T21.

Alphaville Desenvolvimento Imobiliário: Indicadores financeiros

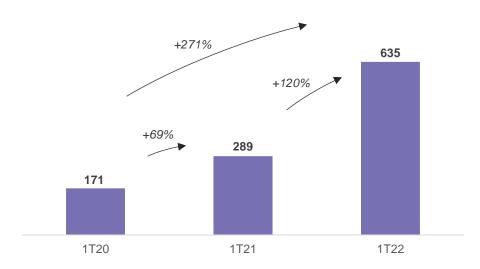
(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Receita Líquida	48,5	17,2	182%
Lucro Bruto	20,8	7,4	183%
Margem Bruta	43%	43%	0 p.p.

Em relação aos aspectos financeiros, destacamos não apenas o aumento expressivo da representatividade dos empreendimentos 2019+ no resultado da Companhia, mas também o crescimento de tais resultados, bem como a manutenção de uma margem bruta consistente ao longo do tempo e em linha com a média esperada para empreendimentos lançados dentro do novo modelo de negócios. Com isso, a receita dos empreendimentos da Alphaville Desenvolvimento Imobiliário cresceu 182% versus o 1T21, passando de R\$ 17 milhões para R\$ 49 milhões no 1T22. O lucro bruto também acompanhou o ritmo de crescimento: de R\$ 7 milhões no primeiro trimestre de 2021, passou a somar R\$ 21 milhões ao final do primeiro trimestre deste ano, aumento de 183%.

Além do pontuado acima, o volume de receita a apropriar, à medida que o novo modelo foi sendo implementado e seus empreendimentos vendidos, aumentou em larga escala anualmente, totalizando, ao final do 1T22, R\$ 635 milhões.

Ainda, é válido ressaltar que apesar do recente aumento da inflação decorrente do ambiente macroeconômico, as margens apropriadas ainda se mantêm em 43%.

Receita a apropriar (REF) - Empreendimentos 2019+ (R\$ Milhões)



Com base no exposto acima, observamos a escalabilidade do novo modelo de negócios e a consistência através da qual os resultados vêm se apresentando trimestralmente, tanto operacionais quanto financeiros.



ALPHA CASAS



Ao longo de 2021 e 1T22, a Companhia continuou reforçando a estratégia de crescimento de sua iniciativa de casas, através da adição de novas áreas ao seu *landbank*. Com isso, ao final do 1º trimestre de 2022, o VGV total do *landbank* da Alphaville destinado à construção de casas totalizou 560 milhões, distribuídos em nas cidades de Campinas/SP e Votorantim/SP.

Destacamos, principalmente, duas das áreas citadas acima, uma localizada na cidade de Campinas/SP, a qual contará com 82 casas e possui VGV potencial aproximado de R\$ 177 milhões. A foto imagem abaixo demonstra a área que abrigará o desenvolvimento do próximo condomínio de casas, ao lado de outros empreendimentos da Alphaville já desenvolvidos e a desenvolver.



alphavilles/a

Ainda, a segunda área em destaque para o desenvolvimento de casas está localizada em Votorantim/SP, na região metropolitana de Sorocaba. A área possui 100 mil m² e VGV potencial de R\$ 169 milhões para 199 casas, conforme ilustrado na imagem abaixo.





ESG



Em continuidade ao nosso compromisso em manter nossos *stakeholders*, acionistas e mercado em geral informados acerca de nossas iniciativas ESG, trazemos abaixo as principais iniciativas que se destacaram no primeiro trimestre de 2022.

Meio Ambiente

Neste trimestre, com a entrega do Terras Alphaville Ceará 4, trazemos abaixo as principais ações relacionadas à sustentabilidade executadas na implantação do empreendimento.

Terras Alphaville Ceará 4

Iniciado em junho de 2020, o sétimo empreendimento da Cidade Alpha Ceará, Terras Alphaville Ceará 4, com área total de 36,87 ha, foi idealizado para compor o Núcleo Urbano do Ceará. Com mais de 120 mil m² de área verde, o Terras Alphaville Ceará 4 traz uma verdadeira integração com a natureza e, com isso, foram executados os Programas Ambientais, no qual auxiliam a minimização dos impactos ambientais causados pela implantação do empreendimento. Entre os destaques estão:

1. Programa de comunicação Social: estabelece as diretrizes e as estratégias de comunicação e relacionamento com os atores sociais envolvidos direta e indiretamente com a implantação do empreendimento e o seu futuro funcionamento. Possibilitando o contato direto da equipe de execução de obra com comunidade ao entorno, são realizadas reuniões onde a comunidade pode dar voz as suas opiniões e questionamentos, participando, ativamente, das diversas etapas do empreendimento. Mais de 250 pessoas foram impactadas com informação socioambiental, realizando ações socioambientais que beneficiaram mais de 700 pessoas.



2. Reposição Florestal: caracteriza-se com plantio obrigatório das espécies nativas suprimidas na área do empreendimento. No Terras Alphaville Ceará 4, foram preservados cerca de 1.150 indivíduos e serão compostos juntamente com execução nas áreas de paisagismo, aumentando as áreas verdes em cerca de 120.000 m² e gerando maior conforto térmico, corredores ecológicos para fauna local e ilhas verdes.





3. Gerenciamento de Resíduos: todos os empreendimentos da Alphaville Urbanismo têm como princípio os 5Rs da Sustentabilidade. Durante a implantação do empreendimento imobiliário Terras Alphaville Ceará 4 focamos na não geração de resíduos, evitando desperdício de materiais, doação de resíduos recicláveis e segregação correta, destinando 85% dos resíduos à reciclagem e reuso.

Social

Programa plantando Raízes

No mês de março/2022 aconteceu mais uma edição do programa intitulado Plantando Raízes no Terras Alpha Caruaru. Mais de 100 famílias plantaram mudas de árvores brasileiras como Ipês, Jasmins e São João. Com a entrega do residencial, convidamos os Clientes Alpha a visitarem a obra e plantar uma árvore. Além de participar ativamente da construção do paisagismo do residencial, eles puderam conhecer e interagir com os futuros vizinhos. Foram plantadas 105 árvores e mais de 300 pessoas presentes.





Famílias durante evento de plantio de mudas no Terras Alpha Caruaru.

Movimento Tempo de Plantar – Votorantim, São Paulo

Durante a realização do diagnóstico socioambiental realizado na área de influência do residencial Alphaville Nova Esplanada 3, localizado na cidade de Votorantim/SP, a equipe da Fundação Alphaville realizou a



qualificação dos dados a partir de entrevistas com moradores dos bairros Jataí, Itapeva, Jardim Crystal, Parque São Lucas e comunidade Palmeirinha. Dentre os pontos identificados, a preservação ambiental foi uma das frentes priorizadas, tendo em vista sua importância na melhoria da qualidade de vida dos munícipes.

A partir dessa análise e em parceria com a Associação de Moradores do residencial Alphaville Nova Esplanada, foi criado o primeiro comitê do Movimento Regenerativo Tempo de Plantar na região. Integrando o grupo de 300 comitês espalhados pelo país, o grupo de Votorantim visa compor o time que deverá plantar 1 milhão de árvores até o final do ano de 2022. A proposta é sensibilizar moradores da região, contribuir com a entrega de mudas e orientações de cuidado, bem como realizar o plantio nas datas pré-estabelecidas pelo movimento. A ação está atrelada aos grandes impactos socioambientais do planeta e visa a integração de colaborações comunitárias por todo o globo para diminuição da temperatura no planeta.

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 terreneiros. No modelo contratual de parceria praticado pela Companhia, o proprietário da área contribui com o terreno e a Alphaville fica responsável pelos trabalhos e custos de desenvolvimento do projeto, construção e comercialização. Dessa forma, não realizamos desembolso para aquisição de áreas, o que elimina o custo de carregamento dos terrenos e nos permite ter diversos projetos de diferentes maturações em território nacional.

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

A Receita Bruta da Companhia considera a venda de lotes e a prestação de serviços. Os distratos e respectivas provisões de distratos são considerados dedutores da receita bruta, assim como os impostos sobre a receita. A Companhia provisiona previsões 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, consequentemente, 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.

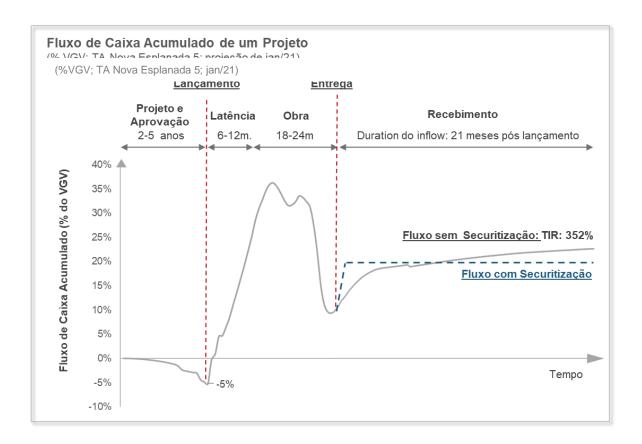
A profunda recessão vivida pelo país, sobretudo nos anos de 2015 a 2017, causou severos impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de várias lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, 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

Website: ri.alphaville.com.br