

### Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 29 milhões e margem de 23% no primeiro trimestre de 2025

- **Evolução de vendas e otimização do estoque:**
  - As vendas brutas somaram **R\$ 56 milhões** no %AVLL;
  - **VSO alcança 13% no 1T25**, frente a 9% no 1T24, com o estoque encerrando o trimestre em **R\$ 620 milhões** (%AVLL) refletindo ritmo consistente de comercialização;
- **Lançamento do projeto Alphaville Litoral Norte 4** com um VGV total de R\$ 60 milhões no %AVLL e 212 lotes;
- **Receita e Lucro Bruto em forte expansão:**
  - Receita líquida alcança **R\$ 124 milhões** no 1T25, com **crescimento de 15%** frente ao 1T24;
  - Lucro bruto<sup>1</sup> atinge **R\$ 49 milhões**, com **avanço de 14%** na comparação anual;
- **Ganhos de Eficiência Operacional:**
  - **Despesas gerais e administrativas recuam 29%** (equivalente a R\$ 9 milhões), foco contínuo em eficiência;
- **Aceleração do Resultado Operacional:**
  - EBITDA sobe para **R\$ 29 milhões**, com **margem de 23%**, representando **crescimento de 70%** em relação ao 1T24;
- **Receita REF com alta Rentabilidade:**
  - Receita REF totaliza **R\$ 860 milhões**, com **margem robusta de 43%**;
- **Sólida Posição de Caixa:**
  - Caixa total de **R\$ 231 milhões**, assegurando solidez e flexibilidade financeira;
  - Dívida Líquida de **R\$ 426 milhões**.

RELEASE DE RESULTADOS  
1T25

# WEBCAST 1T25

**EM PORTUGUÊS**

16 de maio de 2025

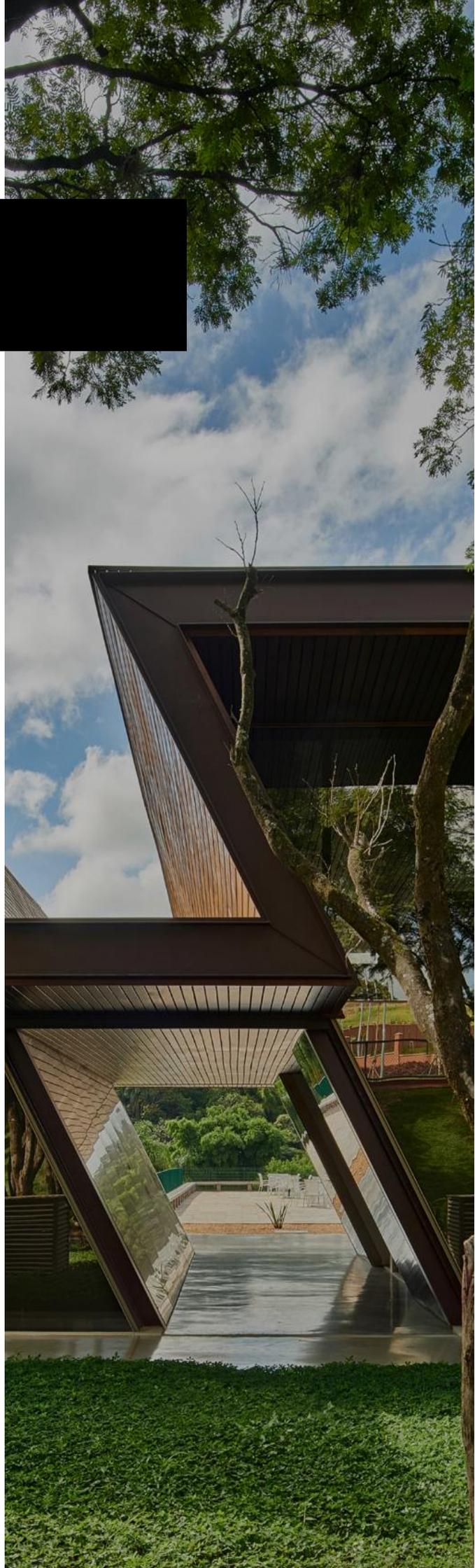
[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



# SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO .....	4
SUMÁRIO EXECUTIVO .....	6
INDICADORES OPERACIONAIS .....	8
INDICADORES FINANCEIROS.....	14
GLOSSÁRIO .....	20
ANEXOS .....	23



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Dando continuidade ao trabalho consistente desenvolvido nos últimos anos, a Alphaville iniciou 2025 com um desempenho sólido e em linha com seu plano estratégico. No primeiro trimestre, mantivemos o foco em três pilares fundamentais: controle de despesas, gestão eficiente dos estoques e o compromisso com o lançamento de projetos estratégicos de alto valor agregado. Destacamos, nesse período, o lançamento do empreendimento Alphaville Litoral Norte 4, com um VGV total de R\$ 88 milhões (R\$ 60 milhões no %AVLL), composto por 212 lotes.

Em relação as vendas, a VSO manteve sua trajetória positiva, atingindo 13% no trimestre – um avanço de 3 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2024. As vendas brutas somaram R\$ 56 milhões %AVLL. A redução frente ao 1T24 reflete, como antecipado anteriormente, a revisão criteriosa em nosso plano de lançamentos, medida estratégica que visa manter a sustentabilidade dos resultados futuros da Cia.

Durante o trimestre, concluímos a entrega de três empreendimentos: Alphaville Ceará 4, em Eusébio (CE), com 444 lotes, e Alphaville Guarajuba 2A e 2B, em Camaçari (BA), com 170 e 72 lotes respectivamente. Essas entregas reforçam nosso compromisso com o cumprimento de prazos e com a geração de valor para nossos clientes e investidores.

Do ponto de vista financeiro, a receita líquida do trimestre totalizou R\$ 124 milhões, um crescimento de 15% em relação ao 1T24, impulsionado pelo avanço das obras e entregas realizadas no período. A margem bruta<sup>1</sup> se manteve estável em 40%, com um lucro bruto <sup>1</sup>atingindo R\$ 49 milhões – 14% superior ao mesmo trimestre do ano anterior.

A disciplina na busca por eficiência operacional segue como prioridade. As despesas administrativas foram reduzidas em 29%, encerrando o trimestre com R\$ 9 milhões frente aos R\$ 12 milhões do 1T24. Como resultado das iniciativas de otimização, o EBITDA consolidado cresceu 70%, totalizando R\$ 29 milhões no 1T25, ante R\$ 17 milhões no mesmo período de 2024.

Encerramos o trimestre com uma receita REF de R\$ 860 milhões, margem de 43% e um VGV de estoque em R\$ 620 milhões, representando uma receita potencial a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão.

Em relação à liquidez, a Companhia permanece alavancada com uma posição de caixa de R\$ 231 milhões e a dívida líquida de R\$ 436 milhões ao final do trimestre.

Apesar das incertezas no cenário macroeconômico nacional e internacional, seguimos confiantes e otimistas para o segundo trimestre de 2025. Continuaremos priorizando a execução de projetos rentáveis e

---

<sup>1</sup> Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.

sustentáveis, com foco no fortalecimento da eficiência operacional e na geração de valor para nossos acionistas.

Por fim, agradecemos 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.



Indicadores Operacionais	1T25	1T24	Var (%)
<b>Landbank</b>			
<i>Landbank Total (R\$ bilhões)</i>	37	41	-9%
<i>Landbank %AVLL (R\$ bilhões)</i>	20	23	-14%
<b>Lançamentos</b>			
<i>Empreendimentos Lançados</i>	1	0	n/a
<i>VGV Lançado Total</i>	88	0	n/a
<i>VGV Lançado %AVLL</i>	60	0	n/a
<i># Lotes Lançados</i>	212	0	n/a
<b>Vendas Totais</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	88	142	-38%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	56	90	-38%
<i># Lotes Vendidos</i>	209	240	-13%
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	13%	9%	4 p.p.
<b>Vendas de Lançamentos</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	8	0	n/a
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	6	0	n/a
<i># Lotes Vendidos</i>	21	0	n/a
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	10%	n/a	n/a
<b>Vendas de Estoque</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	79	142	-44%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	50	90	-45%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	48	87	-45%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	2	3	-22%
<i># Lotes Vendidos</i>	188	240	-22%
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	13%	9%	5 p.p.
<b>Venda Líquida e Distrato</b>			
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	9	13	-35%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	47	77	-39%

## Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros	1T25	1T24	Var (%)
<b>Demonstração de Resultados</b>			
Receita Líquida	124	108	15%
Lucro Bruto Ajustado <sup>2</sup>	49	43	14%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	40%	40%	-1 p.p.
Despesas Administrativas	9	12	-29%
Despesas com Vendas	6	6	-11%
Outras Despesas	6	7	-9%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	1	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a
Contingências	1	6	-81%
Outros	4	1	412%
<b>EBITDA</b>	29	17	70%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	23%	16%	8 p.p.
<b>Resultado Financeiro</b>	-25	68	n/a
<b>Resultado Líquido</b>	-5	52	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	n/a	48%	n/a
<b>Outros Indicadores</b>			
Fluxo de Caixa Operacional	-21	-5	n/a
Dívida Bruta	667	546	22%
Dívida Líquida	436	281	55%

<sup>2</sup> Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.

## INDICADORES OPERACIONAIS



### Landbank <sup>3</sup>

(R\$ bilhões)	1T25	1T24	Var (%)
<i>Landbank Total (R\$ bilhões)</i>	37	41	-9%
<i>Landbank %AVLL (R\$ bilhões)</i>	20	23	-14%

- O landbank da Alphaville é composto por terrenos destinados ao potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados amparados por contratos de parceria;
- A Alphaville tem no 1T25 uma posição de LandBank total de R\$ 37 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no %AVLL.

### Lançamentos

Lançamentos	1T25	1T24	Var (%)
<i>Empreendimentos</i>	1	0	n/a
<i>VGV Lançado Total (R\$ Milhões)</i>	88	0	n/a
<i>%AVLL</i>	68%	0%	n/a
<i>VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)</i>	60	0	n/a
<i>#Lotes Lançados</i>	212	0	n/a
<i>VSO de Lotes AVLL</i>	10%	0%	n/a

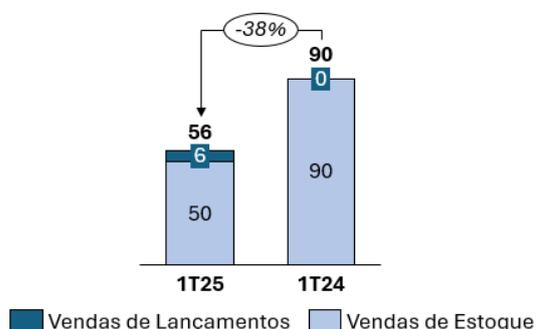
No 1T25 a Companhia lançou o projeto Alphaville Litoral Norte 4, na região metropolitana de Salvador (BA), com R\$ 88 milhões em VGV Total (R\$ 60 milhões do % AVLL) e 212 lotes.

<sup>3</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

## Vendas e VSO

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
<b>Vendas Totais</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	88	142	-38%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	56	90	-38%
<i># Lotes Vendidos</i>	209	240	-13%
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	13%	9%	4 p.p.
<b>Vendas de Lançamentos</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	8	0	n/a
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	6	0	n/a
<i># Lotes Vendidos</i>	21	0	n/a
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	10%	n/a	n/a
<b>Vendas de Estoque</b>			
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	79	142	-44%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	50	90	-45%
<i># Lotes Vendidos</i>	188	240	-22%
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	13%	9%	5 p.p.
<b>Venda Líquida e Distrato</b>			
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	9	13	-35%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	47	77	-39%

**VGW Vendido %AVLL**  
(R\$ Milhões)



eficiência e empenho nas vendas de estoques;

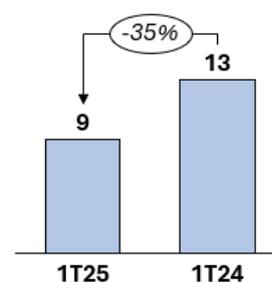
- As vendas no trimestre foram de R\$ 56 milhões no % AVLL, e sua redução tem como impacto direto a redução do volume de lançamentos do período anterior, que por sua vez é justificada por uma revisão criteriosa do plano de lançamentos realizada em 2024.
- Em termos de VSO, houve uma evolução de 3 pontos percentuais no trimestre (13% em 1T25 versus 9% em 1T24), demonstrando a

## Distratos

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
<b>VGV Distratado %AVLL</b>	9	13	-35%
<b>Lotes Distratados (# Lotes)</b>	41	37	11%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 9 milhões, uma queda de 35% frente ao mesmo período de 2024.

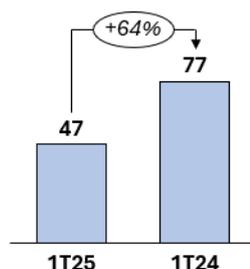
### VGV Distratado %AVLL (R\$ Milhões)



## Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
<b>Vendas Brutas - VGV %AVLL</b>	56	90	-38%
<b>VGV Distratado %AVLL</b>	9	13	-35%
<b>Vendas líquidas - VGV %AVLL</b>	47	77	-39%

### Venda Líquida %AVLL (R\$ Milhões)

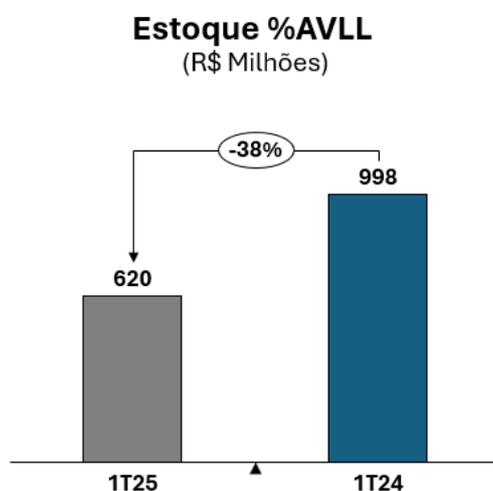


- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o primeiro trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 47 milhões. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque no ano de 2024 e ao menor VGV lançado.

## Estoque

Estoque	1T25	1T24	Var (%)
<b>Estoque EoP (VGV %AVLL)</b>	<b>620</b>	<b>998</b>	<b>-38%</b>
Lançamentos 2025	54	0	n/a
Empreendimentos 2024	110	0	n/a
Empreendimentos 2023	375	677	-45%
Empreendimentos 2019 a 2022	38	267	-86%
Empreendimentos 2018-	44	54	-19%
<b>Estoque EoP (#Lotes)</b>	<b>1.411</b>	<b>2.464</b>	<b>-43%</b>
Lançamentos 2025	183	0	n/a
Empreendimentos 2024	250	0	n/a
Empreendimentos 2023	618	1330	-54%
Empreendimentos 2019 a 2022	221	1011	-78%
Empreendimentos 2018-	139	123	13%
<b>Lotes Residenciais</b>	<b>1.266</b>	<b>2309</b>	<b>-45%</b>
<b>Lotes Comerciais e Multi familiares</b>	<b>145</b>	<b>155</b>	<b>-6%</b>
<b>Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)</b>	<b>188</b>	<b>240</b>	<b>-22%</b>

- O estoque ao final do 1T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 620 milhões %AVLL;
- Em comparação com o 1T24 nota-se uma redução de 38%, frente ao mesmo trimestre do ano anterior, indicando velocidade nas vendas do estoque;



## Entregas realizadas e Canteiros Ativos

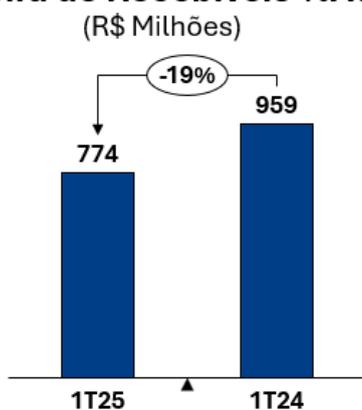
Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
<b>Entregas Realizadas</b>			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	Realizada em 1T25
<b>Obras em Andamento</b>			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Reserva Alpha Dom Peedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Comercial Ceará 7 e 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027

## Carteira de Recebíveis<sup>4</sup>

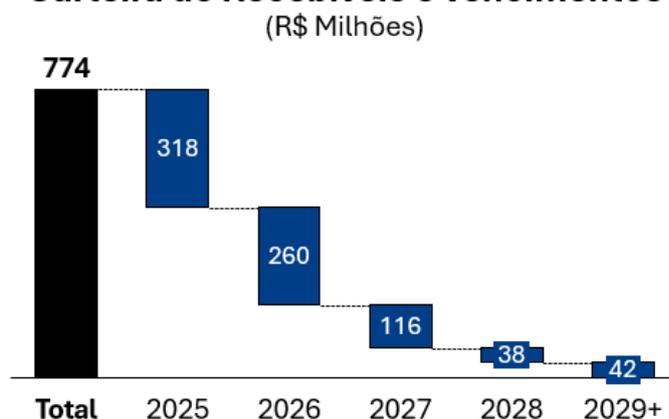
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
Carteira de Recebíveis	774	959	-19%

- Ao término do 1T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 744 milhões, sendo 19% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior.

### Carteira de Recebíveis %AVLL



### Carteira de Recebíveis e vencimentos



<sup>4</sup> 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.

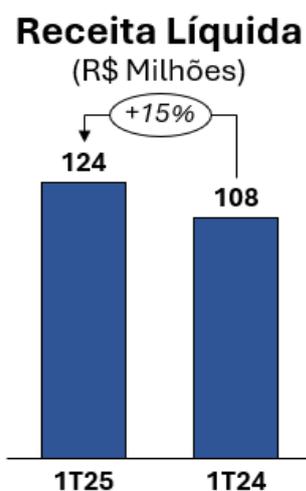
## INDICADORES FINANCEIROS



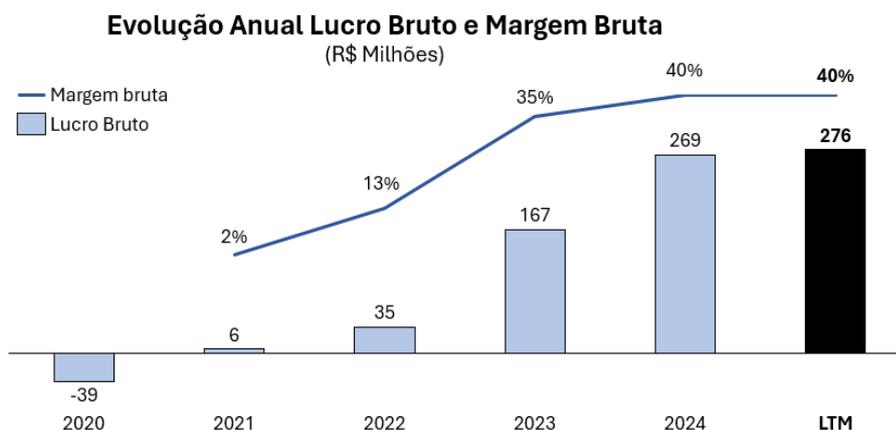
### Receita Líquida e Margem Bruta

Indicadores Financeiros	1T25	1T24	Var (R\$)
<b>Receita Líquida</b>	124	108	15%
<b>Lucro Bruto</b>	46	43	6%
Amortização de Mais Valia	0	0	n/a
Custo Financeiro	3	0	4860%
<b>Lucro Bruto Ajustado<sup>1</sup></b>	49	43	14%
<b>Margem Bruta Ajustada</b>	40%	40%	0 p.p.

- A receita líquida total da Companhia no 1T25 alcançou R\$ 124 milhões, marcando um aumento de 15% em relação ao mesmo período de 2024, que registrou R\$ 108 milhões.
- O lucro bruto <sup>5</sup> apresentou um aumento de 14%, alcançando R\$ 49 milhões no primeiro trimestre de 2025, comparado com os R\$ 43 milhões registrados no primeiro trimestre de 2024;
- A margem bruta da Companhia atingiu 40% no 1T25 e sem manteve em linha com 1T24.

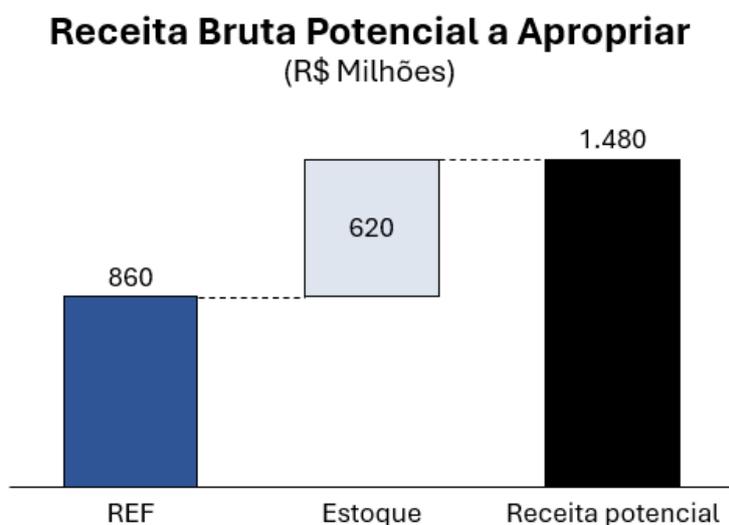


<sup>5</sup> Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 3,4 milhões no 1T25.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 4T24, cerca de R\$ 860 milhões com margem REF de 43%.

Ao considerarmos a receita a apropriar total e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui receita potencial a apropriar de R\$ 1,5 bilhão nos próximos anos.



POC

66,8%

## Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
<b>Despesas Administrativas</b>	9	12	-29%

- No 1T25 observa-se uma redução de 29% frente ao mesmo período de 2024;
- Essas reduções, combinadas com a absorção da inflação no período, demonstram os resultados dos esforços contínuos em ganho de eficiência;

## Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (R\$)
<b>Despesas com Vendas</b>	6	6	-11%
<b>Vendas totais (VGV Vendido)</b>	88	142	-38%
% Despesas/Vendas Brutas	7%	5%	2,1 p.p.

- No trimestre, as despesas com vendas somaram R\$ 6 milhões, em linha quando comparado ao mesmo período de 2024.

## Outras Despesas (Receitas) operacionais

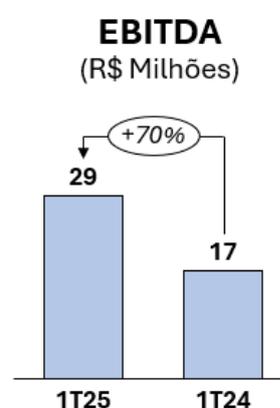
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
<b>Outras despesas não recorrentes</b>	6	7	-9%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	1	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a
Contingências	1	6	-81%
Outros	4	1	412%

- Queda de 9% no 1T25 justificada principalmente pela diminuição dos gastos com contingências no período.

## EBITDA

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Receita Líquida	124	108	15%
EBITDA	29	17	70%
Margem EBITDA (%)	23%	16%	8 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 1T25 atingiu um resultado de R\$ 29 milhões, apresentando uma evolução de 70% quando comparado com o 1T24, com R\$ 17 milhões;
- A margem EBITDA foi de 23%, 8 pontos percentuais superior ao 1T24.



## Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Resultado Financeiro	-43	68	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 1T25 soma R\$ 43 milhões negativos, ante um resultado positivo de R\$ 68 milhões no 1T24;
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa ocorrida no período.

## Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Resultado Líquido	-23	52	n/a

- A Companhia no 1T25 apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 23 milhões, ante um resultado positivo de R\$ 52 milhões no mesmo período do ano anterior.

## Fluxo de Caixa Operacional

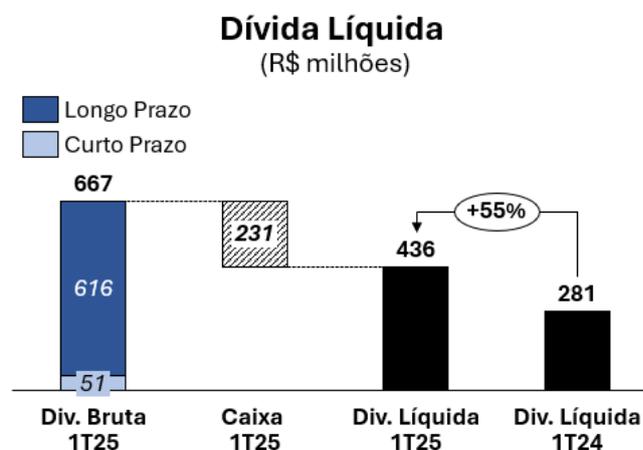
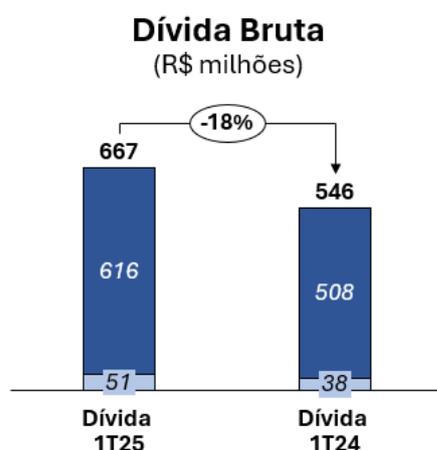
(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-21	-5	n/a

- No trimestre, a Companhia apresentou um consumo de caixa operacional de R\$ 21 milhões;

## Endividamento

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var (%)
Dívida Bruta	667	546	22%
Disponibilidade de Caixa (-)	231	265	-13%
Dívida Líquida	436	281	55%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T25 somou R\$ 667 milhões, e sua evolução em comparação ao 1T24 é justificada principalmente pela evolução dos juros das debêntures, e a captação de novas operações para financiamento de obras.
- A posição de caixa ao final do 1T25 foi de R\$ 231 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 436 milhões de dívida líquida.





## GLOSSÁRIO

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

### **Landbank**

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

### **Vendas**

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

### **Distrato**

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

### **Estoque**

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

### **Entrega de Obra**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Geração de Caixa Operacional**

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

**Endividamento**

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

## ANEXOS



### **Distratos – Resolução Contratual**

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

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

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

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

#### Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

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

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

- Os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel (aplicável caso o comprador tenha posse do imóvel);

- O montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10% do valor atualizado do contrato em loteamentos e 25% dos valores pagos em condomínios);
- Os encargos moratórios relativos às prestações pagas em atraso pelo adquirente;
- Os débitos de impostos sobre a propriedade predial e territorial urbana, contribuições condominiais, associativas, bem como tributos, custas e emolumentos incidentes sobre a restituição e/ou rescisão;
- Comissão de corretagem, desde que integrada ao preço do lote.

O saldo deverá ser restituído em 12 parcelas, e o primeiro pagamento deve ocorrer (a) se o loteamento estiver em obras, em até 180 (cento e oitenta) dias contados da data de entrega contratada, e (b) se com obras concluídas, em até 12 meses da formalização da resolução contratual. No caso de condomínios a restituição deve ocorrer em parcela única em até 180 (cento e oitenta) dias contados do desfazimento do contrato.

#### Contabilização

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

### Modelo de Negócios Alphaville

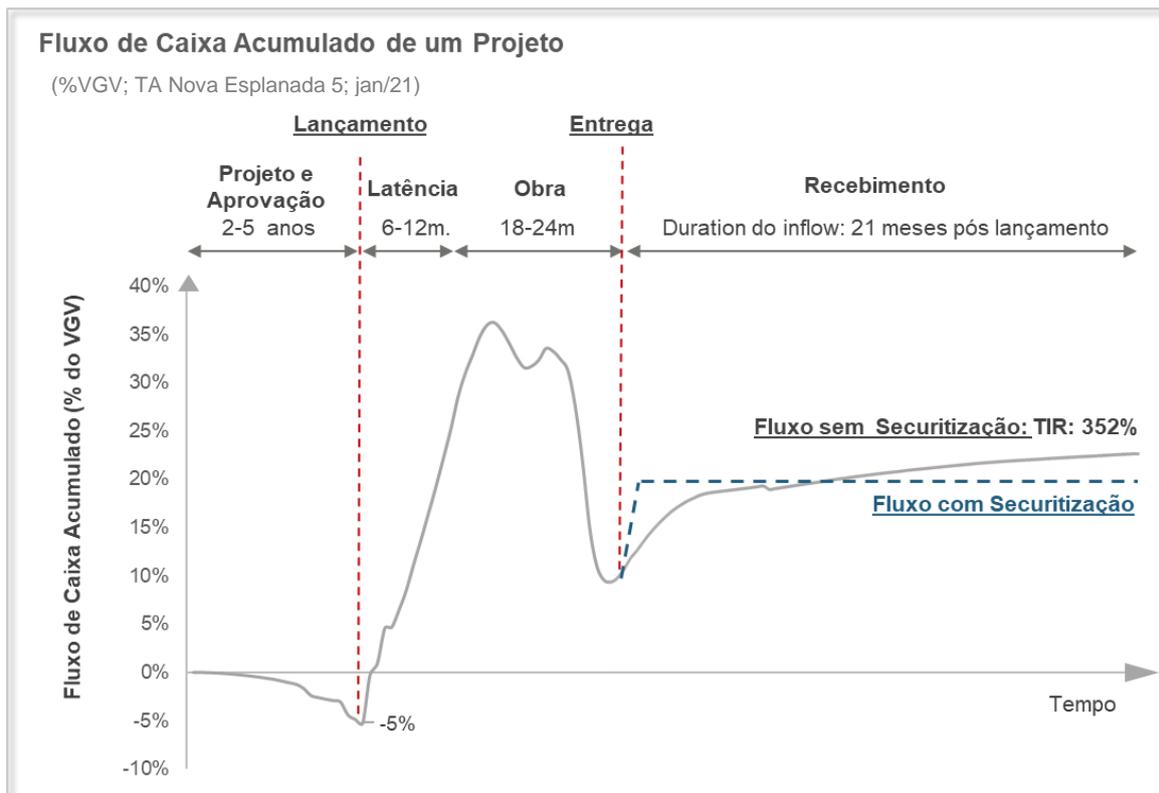
Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville 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. Desta forma, a Companhia não realiza desembolso em dinheiro para aquisição de terrenos e, após os respectivos lançamentos, utiliza o caixa proveniente das vendas para financiar uma significativa parcela dos custos de desenvolvimento e construção.

Ao longo dos últimos anos o país passou por algumas recessões, causando impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, visando equacionar os efeitos causados pela crise. Entre as medidas e diretrizes adotadas podemos destacar (i) o foco em mercados robustos; (ii) os lançamentos com baixa exposição de caixa; (iii) as vendas com prazos mais curtos e (iv) previsão contratual de alienação fiduciária.

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



alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

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

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