

PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2021

- Alphaville lança R\$ 1,1 bilhão em 2021 vs. R\$ 535 milhões em 2020, aumento de 106% (VGV total).
 - VSO combinada de 72% nos 7 lançamentos de 2021.
- Alphaville vende R\$ 1,1 bilhão em 2021 vs. R\$ 644 milhões em 2020, aumento de 75% (VGV total).
- Assinatura de contrato de parceria de nova área no Rio de Janeiro (RJ), com aproximadamente 4 milhões de m² e VGV AVLL estimado em R\$ 2,3 bilhões.
- Landbank total de R\$ 32,6 bilhões, R\$ 19,1 bilhões % AVLL.
- Lançamento do empreendimento de casas da Alphaville: Reserva Alpha Galleria - condomínio de casas em Campinas (SP), com VSO de 75%.
- Criação da *sub-holding* Alphaville Desenvolvimento Imobiliário para concentrar os empreendimentos lançados a partir de 2019.
- Aumento da representatividade dos empreendimentos 2019+ no resultado com consistente melhora em 2021:
 - Receita líquida em 2021 de R\$ 194 milhões, 456% superior a 2020;
 - Lucro bruto ajustado de R\$ 72 milhões, R\$ 402% melhor que o registrado em 2020;
 - Margem bruta dos empreendimentos 2019+ de 37% em 2021 e margem REF de 42%.

RELEASE DE RESULTADOS
2021

WEBCAST 2021

EM PORTUGUÊS

01 de abril de 2022

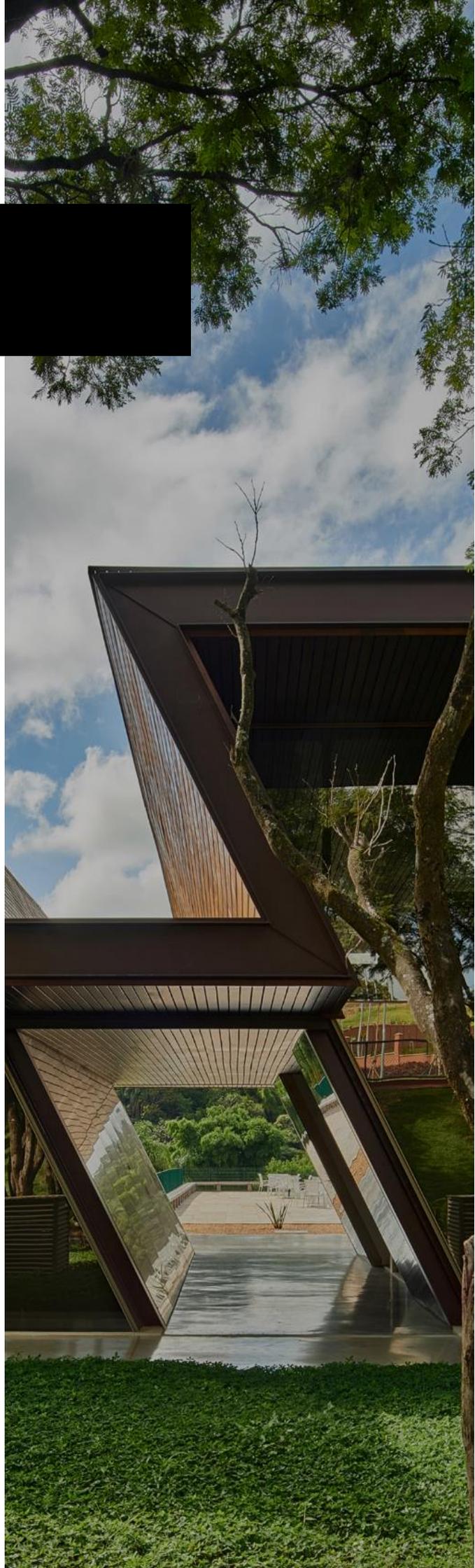
11h (horário de Brasília)

[Webcast - Link](#)



SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	7
3. INDICADORES OPERACIONAIS	9
4. INDICADORES FINANCEIROS	17
5. ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (EMPREENDIMENTOS 2019+)	23
6. ALPHA CASAS.....	23
7. ESG	33
8. GLOSSÁRIO.....	41
9. ANEXOS	44



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

O ano de 2021 solidificou a retomada operacional da Companhia após as significativas mudanças no modelo de negócio que temos implantado desde 2019. Foram:

- 7 novos empreendimentos lançados em 4 regiões do país, somando R\$ 1,1 bilhão em VGV¹ e 2.650 lotes, com 72% de vendas dentro do próprio ano.
- R\$ 289 milhões em estoque vendido (VGV %AVLL), equivalente a 2.119 lotes em 49 cidades diferentes, atingindo VSO² de 79%
- R\$ 2,3 bilhões (VGV %AVLL) em novas contratações de áreas para desenvolvimento, totalizando R\$ 19 bilhões em landbank;
- 3 empreendimentos entregues com qualidade Alphaville, encerrando a safra de lançamentos anteriores a 2019.
- R\$ 11,7 milhões em geração de caixa operacional, o segundo ano consecutivo de caixa operacional positivo, conforme detalhado mais adiante.

No primeiro trimestre de 2021, o agravamento da pandemia no Brasil ocasionou atraso no processo de aprovação de projetos junto às prefeituras, culminando na postergação de alguns lançamentos. Contudo, o avanço da campanha nacional de vacinação permitiu à Companhia retomar sua operação normalmente, resultando em um total de 7 projetos lançados no ano de 2021. O sucesso dos lançamentos permitiu à Alphaville retomar patamares historicamente altos: o VGV total lançado em 2021 somou R\$ 1 bilhão e a VSO atingiu 72%.

Seguindo o movimento consistente de aumento da procura pelos produtos Alphaville em 2020, as vendas em 2021 também atingiram nível recorde: R\$ 1 bilhão, sendo R\$ 620 em lançamentos e R\$ 420 em vendas de estoques, tendo essas últimas atingido VSO de 79%, também resultado do sucesso da força de vendas e alta demanda por lotes. Além disso, as revendas em 2021 mantiveram ritmo satisfatório, no qual 78% dos lotes distratados foram revendidos ainda dentro do mesmo ano.

¹ “Valor Geral de Venda”, sendo estimado como o valor potencial de venda das unidades de um empreendimento.

² VSO de venda de estoque: total de lotes vendidos no período dividido pela disponibilidade de lotes, que é o estoque inicial do período acrescido dos lotes que retornaram ao estoque via distrato no mesmo período. Não considera lançamentos nas vendas ou disponibilidade.

Com isso, reforçamos nossa crença na viabilidade e escalabilidade de nosso novo modelo de negócios: (1) lançamentos com alta velocidade de vendas, (2) diretriz estratégica de atuação em cidades grandes e com demanda robusta, (3) empreendimentos com baixa exposição de caixa, (4) diretriz financeira para alta lucratividade no negócio imobiliário (ex: juros de financiamento a clientes) e (5) vendas com alienação fiduciária, mitigando o futuro efeito do distrato.

Além disso, continuamos nossa rigorosa gestão de despesas administrativas e operacionais, além da contínua revisão de processos internos e da estrutura organizacional para ganho de eficiência operacional, reciclagem da carteira de recebíveis inadimplentes e redução do contencioso do legado.

A adoção dessas medidas tem resultado em melhor desempenho operacional nos últimos trimestres, como mostra a evolução da receita e da margem bruta.

Para aumentar a transparência e facilitar a comunicação com os nossos *stakeholders*, no 4º trimestre de 2021 fizemos uma reorganização societária e agrupamos todos os projetos lançados a partir de 2019 em uma *sub-holding* abaixo da Alphaville Urbanismo SA. Desta forma, a divulgação dos resultados da nova empresa ficará mais simples e direta. Nesta linha, além da receita de R\$ 194 milhões, reportamos um lucro bruto ajustado de R\$ 72 milhões com margem bruta de 37% e receita a apropriar (REF) de R\$ 620 milhões com margem de 42%.

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

Vale destacar que estamos atentos às pressões de custos em nossos projetos. Dado a característica de nossos produtos, a execução de obras é simplificada, com poucos itens para serem gerenciados e maior uso de maquinário (ex: terraplanagem). Temos baixa dependência da qualidade da mão de obra local o que permite maior padronização nos produtos e ganho de produtividade. Nosso modelo de execução de obras é baseado em times de gestão *in-site* Alphaville com engenheiros, tecnólogos, especialistas ambientais e a subcontratação de empreiteiros de qualidade. A gestão de suprimentos e de contratos é centralizada, garantido melhores negociações na aquisição de produtos e serviços.

Como mitigador das pressões inflacionárias nos custos, nosso modelo de financiamento à clientes permite aplicamos a correção monetária por inflação (ipca/igpm) em grande parte de nossa carteira de recebíveis. Desta forma, geramos um hedge operacional em nosso modelo de negócios que reduz o impacto da inflação nos custos.

O ano de 2021 também foi importante para avançarmos no desenvolvimento da plataforma alpha casas. A iniciativa partiu da demanda dos nossos clientes por auxílio na construção de suas casas, seja apoio na

elaboração/aprovação de projetos, na construção em si e/ou no financiamento da construção. Percebemos cada vez mais o interesse de clientes em comprar uma casa pronta e não apenas um lote. Assim, ao longo de 2021, ampliamos a oferta de casas em nossos empreendimentos de Nova Esplanada (Sorocaba/SP) e Castello (Itu/SP) com bom volume de vendas e a comprovação do sucesso do produto que oferece casas personalizáveis, entregues em 6 meses após a aprovação do projeto, financiadas por parceiros em até 240 meses e construídas com técnicas sustentáveis.

Adicionalmente, lançamos o empreendimento Reserva Alpha Galleria em Campinas/SP, um condomínio fechado com 53 casas e VGV total de R\$ 100 milhões. O projeto teve robusta velocidade de vendas – 75% - e nos credencia a explorar essa nova linha de produtos nos próximos anos.

Sobre os aspectos financeiros, e também dentro do novo modelo de negócios, no início do terceiro trimestre emitimos um CRI de R\$ 100 milhões. Essa monetização dos projetos entregues aumenta a geração de caixa da companhia e alongou o perfil da dívida corporativa, diminuindo o custo de captação da Companhia. Com isso destacamos também que a Companhia obteve uma geração de caixa operacional em 2021³ de R\$ 11,7 milhões, o 2º ano consecutivo de fluxo de caixa operacional positivo.

Da perspectiva ESG, destacamos em 2021 a publicação do primeiro relatório de sustentabilidade da Companhia, o qual consolida as práticas ambientais, sociais e de governança corporativa já no DNA da Alphaville. Adiante, neste relatório, detalharemos as iniciativas realizadas ao longo do ano e que sustentam este pilar tão importante para a Companhia.

Em resumo, o ano de 2021 mostrou que a Alphaville possui todos os fundamentos operacionais para construir um novo e promissor ciclo de crescimento.

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

A Administração

³ Considera o caixa operacional reportado na DFC e o fluxo de caixa das operações de securitização, que englobam a linha “cessões de créditos recebíveis” e debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.

SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais

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

Indicadores Operacionais	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Landbank						
Landbank (R\$ bilhões) ⁴	19,1	17,8	7%	19,1	17,8	7%
 Lançamentos						
Empreendimentos Lançados ⁵	4	2	100%	8	4	100%
VGV Lançado Total	641,1	156,3	310%	1.117,8	534,9	109%
Lançamentos - Loteamentos	537,6	156,3	244%	1.009,3	534,9	89%
Lançamentos - Casas	103,5	0	n.a.	108,5	0	n.a.
VGV Lançado %AVLL	372,8	92,6	302%	694,7	316,2	120%
# Lotes Lançados ⁶	1.061	655	62%	2.650	1.499	77%
VSO de # Lotes AVLL (%)	75%	35%	+40 p.p.	72%	73%	-1 p.p.
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGV Total	554,4	175,0	217%	1.124,8	643,6	75%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	340,2	119,4	185%	742,0	419,4	77%
Vendas de Lançamentos						
Vendas Brutas - VGV Total	471,3	66,9	604%	703,7	263,8	167%
Vendas Brutas - Loteamentos	388,3	66,9	480%	620,7	263,8	135%
Vendas Brutas - Casas	83,0	0,0	n.a.	83,0	0,0	n.a.
Vendas Brutas - VGV %AVLL	277,9	46,1	503%	453,0	166,7	172%
VGV %AVLL - Loteamentos	244,9	46,1	431%	420,0	166,7	152%
VGV %AVLL - Casas	33,0	0,0	n.a.	33,0	0,0	n.a.
Vendas de Estoque						
Vendas Brutas - VGV Total	83,1	108,1	-23%	421,1	379,8	11%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	62,3	73,3	-15%	289,0	252,7	14%
Empreendimentos 2019+	23,9	18,2	31%	170,2	47,0	262%
Empreendimentos 2018-	38,4	55,1	-30%	118,8	205,7	-42%
# Lotes Vendidos	342	635	-46%	2.119	1.997	7%
VSO de Vendas (#Lotes)	38%	42%	-4 p.p.	79%	70%	+9 p.p.
Venda Líquida e Distrato						
VGV Distratado %AVLL	28,8	55,4	-48%	208,8	203,9	2%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	311,4	64,0	387%	533,2	215,5	147%

⁴ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

⁵ Considera no 4T21 o lançamento do condomínio de casas Reserva Alpha Galleria, em Campinas/ SP.

⁶ Considera apenas o número de lotes lançados, sem casas.

Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Demonstração de Resultados						
Receita Líquida	62,7	123,8	-49%	227,9	180,2	26%
Empreendimentos 2019+	65,0	17,4	274%	193,6	34,8	456%
Empreendimentos 2018-	-2,3	106,4	n.a.	34,3	145,4	-76%
Lucro Bruto Ajustado ⁷	13,9	25,1	-45%	5,5	-38,7	n.a.
Empreendimentos 2019+	26,2	6,9	279%	72,3	14,4	402%
Empreendimentos 2018-	-12,3	18,2	n.a.	-66,8	-53,1	26%
Margem Bruta Ajustada ⁴	22%	20%	+ 2 p.p.	2%	n.a.	n.a.
Empreendimentos 2019+	40%	40%	0 p.p.	37%	41%	-4 p.p.
Empreendimentos 2018-	n.a.	17%	n.a.	n.a.	-37%	n.a.
Despesas Administrativas	17,8	22,3	-20%	78,9	68,1	16%
Despesas Recorrentes	17,8	17,7	0%	72,2	63,5	14%
Despesas Não Recorrentes	0,0	4,6	-100%	6,7	4,6	45%
Despesas com Vendas	12,9	4,7	173%	34,7	21,3	63%
Outras Despesas	47,7	39,3	21%	130,5	133,9	-3%
EBITDA	-62,1	-45,4	n.a.	-234,2	-279,0	n.a.
Margem EBITDA (%)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Resultado Financeiro	-51,8	-49,0	n.a.	-119,2	-115,0	n.a.
Resultado Líquido ⁸	-120,6	-102,4	n.a.	-381,7	-419,8	n.a.
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Outros Indicadores						
Fluxo de Caixa Operacional ⁹	-2,9	4,8	n.a.	11,7	87,2	-87%
Dívida Bruta ¹⁰	791,2	929,7	-15%	791,2	929,7	-15%
Dívida Líquida	669,7	585,7	14%	669,7	585,7	14%

⁷ O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados e a mais valia da linha de custos.

⁸ Resultado líquido antes de minoritários.

⁹ Considera o caixa operacional reportado na DFC e o fluxo de caixa das operações de securitização, que englobam a linha “cessões de créditos recebíveis” e debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.

¹⁰ Não considera debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank

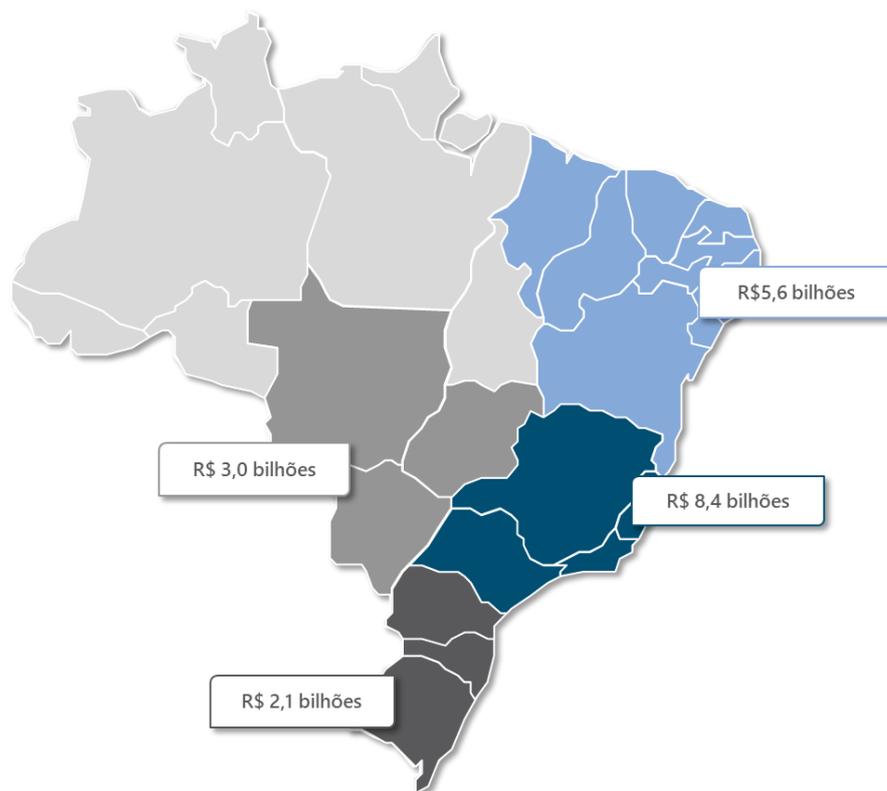
(R\$ bilhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Landbank (R\$ bilhões) ¹¹	19,1	17,8	7%	19,1	17,8	7%

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 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. 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.

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.

¹¹ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento



Em linha com a estratégia adotada pela Companhia e visando sempre o fortalecimento de seu *landbank* em seus mercados alvo, destacamos em 2021 a parceria firmada em setembro para o desenvolvimento da área de aproximadamente 4 milhões de m² no Recreio dos Bandeirantes (Rio de Janeiro – RJ) e com VGV estimado de R\$ 2,3 bilhões. O empreendimento como um todo será desenvolvido em fases e, em princípio, possuirá mais de 2.700 lotes residenciais, incorporação vertical, comércio e serviços, conforme imagem prévia abaixo (sujeita a alterações). No link a seguir é possível acessar o comunicado emitido ao mercado em 15 de setembro de 2021: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/6ec79556-f68c-2424-a921-812970ac8231?origin=1>

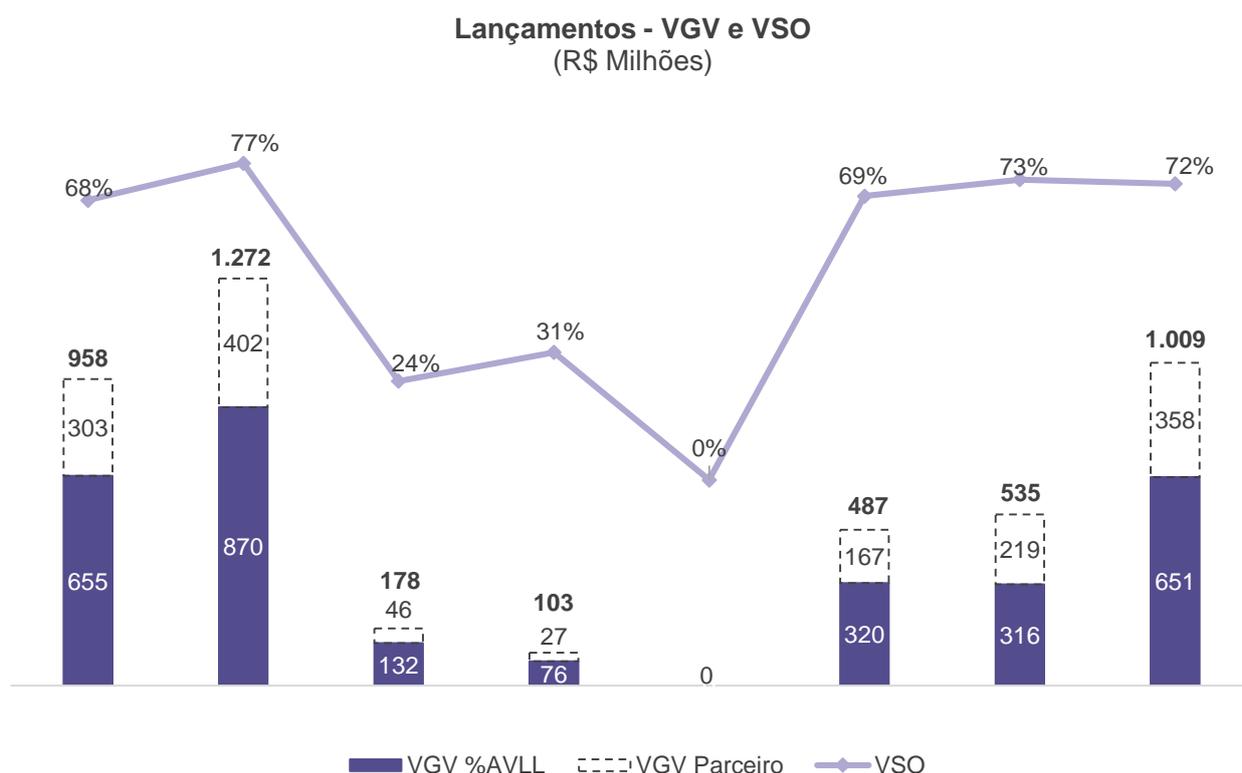


Imagem prévia e sujeita a alterações.

Lançamentos - Loteamentos

Empreendimento	Lançamentos 2021					
	Consolidado 9M21	4T21			Consolidado 4T21	2021
		Alphaville Guarajuba Fase 2	Alphaville Ceará 4	Terras Alpha Campo Grande		Consolidado
Trimestre de Lançamento	-	4T21	4T21	4T21	4T21	-
Localização	-	Guarajuba (BA)	Fortaleza (CE)	Campo Grande (MS)	-	-
Lançamento	-	nov/21	dez/21	dez/21	-	-
VGVLançado Total (R\$ Milhões)	471,7	237,4	172,0	128,2	537,6	1.009,3
%AVLL	67%	65%	57%	64%	62%	65%
VGVLançado AVLL (R\$ Milhões)	317,0	154,3	98,5	81,4	334,2	651,2
VGVLvendido AVLL (R\$ Milhões)	183,4	106,4	87,6	40,7	234,7	418,1
#Lotes Lançados	1.589	197	444	420	1.061	2.650
#Lotes Oferecidos em Permuta	85	0	0	0	0	85
#Lotes reservados para o Alpha Casas	86	27	0	0	27	113
#Lotes ofertados %AVLL	1.418	170	444	420	1.034	2.452
#Lotes Vendidos %AVLL	978	123	423	230	776	1.754
VSO de Lotes AVLL	69%	72%	95%	55%*	75%	72%

(*) Projeto lançado em 29 de dezembro de 2021, com 2 dias de vendas.



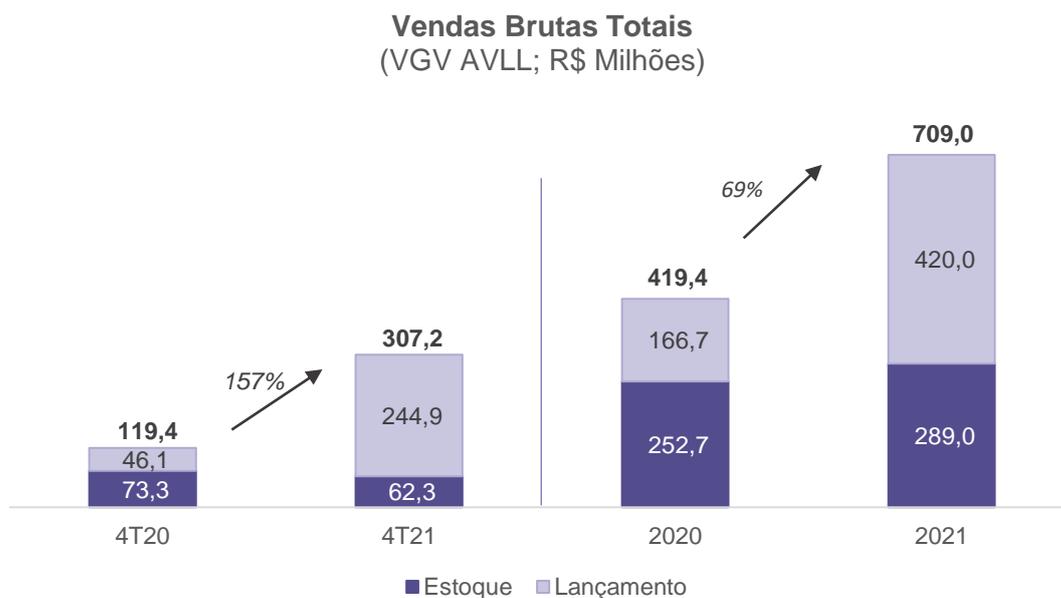
No início do ano, as medidas de *lockdown* advindas do agravamento da pandemia no país ocasionaram atrasos nos respectivos processos de aprovação junto aos órgãos públicos e, com isso, postergação de lançamentos originalmente previstos para o período.

Entretanto, com a melhora no contexto de pandemia, a Companhia retomou seus lançamentos e ao todo, fechou o ano de 2021 com R\$ 1 bilhão em VGV total (R\$ 651 milhões no %AVLL) no lançamento de 7 projetos de loteamentos, mostrando retomada consistente. É válido destacar que, comparativamente, em 2020 a Alphaville lançou o VGV total de R\$ 535 milhões, o que confere um aumento de 89% em 2021 vs. 2020.

Além disso, a VSO de lançamentos em 2021 atingiu 72%, mantendo o patamar robusto observado desde a implantação do novo modelo de negócios da Companhia. Ainda, a Alphaville lançou em 2021 seu primeiro condomínio de casas, o qual será melhor detalhado adiante neste relatório.

Vendas e VSO – Loteamentos

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Vendas Totais						
Vendas Brutas - VGV Total	471,4	175,0	169%	1.041,9	643,6	62%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	307,2	119,4	157%	709,0	419,4	69%
Vendas de Lançamentos						
Vendas Brutas - VGV Total	388,3	66,9	480%	620,7	263,8	135%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	244,9	46,1	431%	420,0	166,7	152%
# Lotes Vendidos	826	110	651%	1.754	763	130%
VSO de Vendas (#Lotes)	54%	34%	+20 p.p.	72%	73%	-1 p.p.
Vendas de Estoque						
Vendas Brutas - VGV Total	83,1	108,1	-23%	421,1	379,8	11%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	62,3	73,3	-15%	289,0	252,7	14%
Empreendimentos 2019+	23,9	18,2	31%	170,2	47,0	262%
Empreendimentos 2018-	38,4	55,1	-30%	118,8	205,7	-42%
# Lotes Vendidos	342	635	-46%	2.119	1.997	7%
VSO de Vendas (#Lotes)	38%	42%	-4 p.p.	79%	70%	+9 p.p.
Estoque EoP (VGV AVLL)	353,3	313,0	13%	353,3	313,0	13%
Empreendimentos 2019+	207,3	143,0	45%	207,3	143,0	45%
Lançamentos 2021	181,8	0,0	n.a.	181,8	0,0	n.a.
Demais Lançamentos	25,6	143,0	-82%	25,6	143,0	-82%
Empreendimentos 2018-	146,0	170,0	-14%	146,0	170,0	-14%
Venda Líquida e Distrato						
VGV Distratado %AVLL	28,8	55,4	-51%	208,8	203,9	2%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	278,4	64,0	335%	500,2	215,5	132%



As vendas totais de lotes em 2021 apresentaram significativa retomada para um patamar historicamente alto, com VGV total de R\$ 1,0 bilhão e VGV AVLL de R\$ 709 milhões, equivalente a um aumento de 69% ante 2020 (%AVLL). Na comparação trimestral, as vendas do 4T21 totalizaram R\$ 471 milhões em VGV total e R\$ 307 milhões no %AVLL, aumento de 157% versus o patamar registrado no 4T20 de R\$ 119 milhões.

Ainda, para a venda bruta de estoques, notamos a diminuição das vendas de projetos lançados até 2018 (legado), como um movimento natural à medida que o estoque desses projetos diminuiu, conforme detalhado posteriormente neste relatório. Em contrapartida, a venda de estoques de projetos lançados a partir de 2019, aumentou substancialmente, tanto na comparação trimestral quanto anual, sendo +31% e +262%, respectivamente.

A VSO de vendas de estoque de 38% observada no 4T21 indica manutenção do bom ritmo de vendas trimestral. Na comparação anual, a VSO de estoque totalizou 79%, 9 p.p. acima da observada em 2020, continuando em patamares elevados e consolidando a mudança estrutural no estilo de vida pós-pandemia, consequência da nova cultura de trabalho remoto, na qual a casa figura como o ponto central na vida das pessoas.

Distratos

(# Lotes)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	160	335	-55%	1.156	1.112	3%
Empreendimentos 2019+	0	33	-100%	37	91	-59%
Empreendimentos 2018-	160	302	-47%	1.119	1.021	10%
Lotes Revendidos (# Lotes) ¹²	118	205	-42%	904	827	9%
% Revenda/ Distratos	74%	61%	+13 p.p.	78%	74%	+4 p.p.

No 4T21 a Companhia diminuiu o ritmo de distratos em 55% comparado ao 4T20, resultado de um menor volume de distratos de lotes inadimplentes para ações de revenda. Ainda, o indicador de lotes distratados e revendidos dentro do mesmo período apresentou melhora substancial de 13 pontos percentuais no 4T21 ante 4T20.

Na comparação anual, o volume de distratos em 2021 aumentou em 3%, também como consequência da estratégia de revenda citada acima. Com isso, atingimos 78% (+ 4p.p. vs. 2020) de lotes distratados e revendidos dentro do mesmo período, indicando alta eficiência da estratégia adotada pela Companhia com vista a sanear sua base de lotes inadimplentes advindos, principalmente, de projetos do legado. Além disso, ainda sobre o percentual de vendas, é válido destacarmos que a curva de revenda dos lotes distratados a cada trimestre apresenta rápida evolução ao longo do ano. Por exemplo, os lotes distratados no 1T21 já foram 91% revendidos ao final de 2021.

Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Vendas Brutas – VGV %AVLL	307,2	119,4	157%	709,0	419,4	69%
VGV Distratado %AVLL	28,8	55,4	-51%	208,8	203,9	2%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	278,4	64,0	335%	500,2	215,5	132%

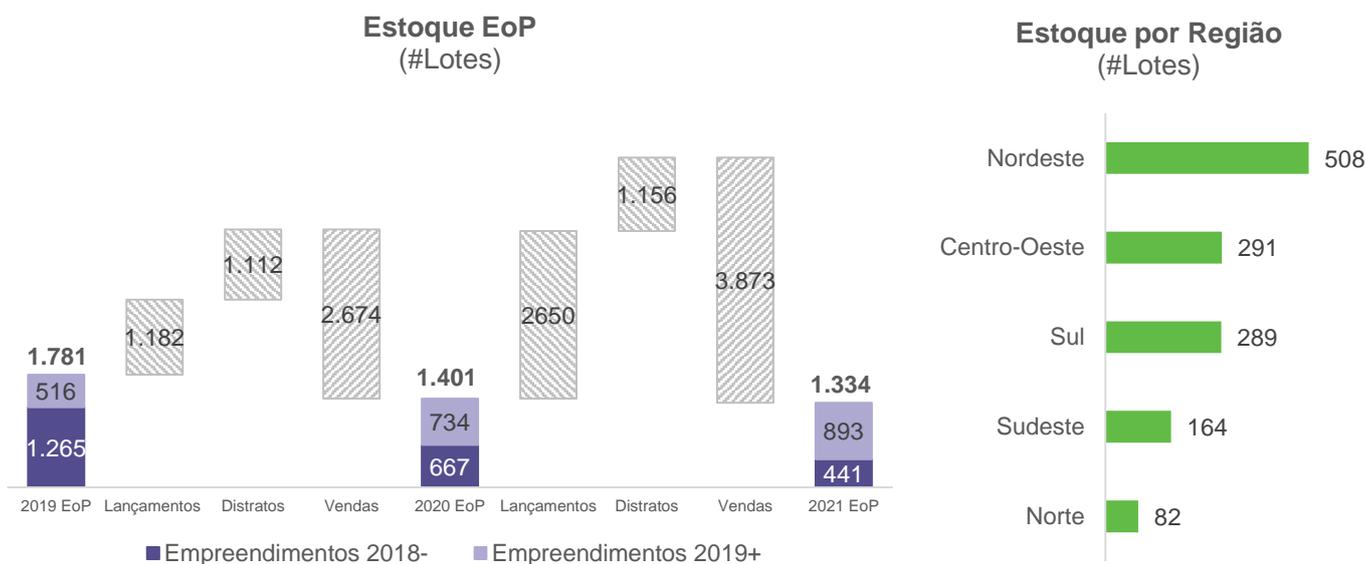
Considerando o VGV distratado no 4T21, as vendas líquidas totalizaram R\$ 278 milhões, 335% acima do mesmo período no ano anterior, crescimento este impulsionado pelo alto volume de vendas de lançamentos

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

no último trimestre. No acumulado do ano, as vendas líquidas foram 132% acima do totalizado em 2020, somando R\$ 500 milhões ante R\$ 216 milhões.

Estoque¹³

Estoque	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	353,3	313,0	13%	353,3	313,0	13%
Empreendimentos 2019+	207,3	142,7	45%	207,3	142,7	45%
<i> Lançamentos 2021 </i>	181,8	n.a.	n.a.	181,8	n.a.	n.a.
<i> Demais Lançamentos </i>	25,6	142,7	-82%	25,6	142,7	-82%
Empreendimentos 2018-	146,0	170,3	-14%	146,0	170,3	-14%
Estoque EoP (#Lotes)	1.334	1.364	-2%	1.334	1.364	-2%
Empreendimentos 2019+	893	734	22%	893	734	22%
<i> Lançamentos 2021 </i>	799	n.a.	n.a.	799	n.a.	n.a.
<i> Demais Lançamentos </i>	94	734	-87%	94	734	-87%
Empreendimentos 2018-	441	630	-30%	441	630	-30%
Lotes Residenciais	1.210	1.199	1%	1.210	1.199	1%
Lotes Comerciais e Multi familiares ¹⁴	124	165	-25%	124	165	-25%



¹³ Considera-se estoque a valor de mercado. Estoque inicial "2019 EoP" no gráfico ajustado para englobar o efeito de revisões de estoque durante os anos de 2020 e 2021.

¹⁴ 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 de 2021 totalizou R\$ 353 milhões em VGV, aumento de 13% em relação ao ano de 2020, resultado dos lançamentos no último ano, principalmente.

O estoque referente aos demais lançamentos (2019, 2020) e legado apresentaram queda significativa (-82% e -14%, respectivamente), reflexo da alta demanda pelos nossos produtos. Com isso, o estoque referente aos projetos do legado corresponde a 41% 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 Alpha Uberlândia	Uberlândia/MG	518	Realizada em 4T21
Terras Alpha Montes Claros	Montes Claros/MG	339	Realizada em 3T21
Alphaville Caruaru	Caruaru/PE	593	Realizada em 3T21
Canteiros Ativos			
Terras Alpha Ceará 4	Eusébio/CE	659	1T22 (Realizada em mar/22)
Alphaville Guarajuba	Camaçari/BA	169	3T22
Ceará Comercial 5	Eusébio/CE	57	4T22
Comercial Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto/SP	10	1T23
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	1T23
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa/PR	449	3T23
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	4T23
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	4T23
Terras Alpha Cascavel	Cascavel/PR	599	4T23
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari/ES	58	4T23
Alphaville Piauí	Teresina/PI	489	2T24
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari/BA	170	4T24
Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	444	4T24
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande/MS	420	4T24

Em 2021 a Companhia finalizou 3 novas obras: Terras Alpha Uberlândia (lançamento 1T19), Terras Alpha Montes Claros (lançamento 1T19) e Terras Alpha Caruaru (lançamento 2T17). Com a entrega do empreendimento Terras Alpha Caruaru, a Companhia conclui todas as obras de empreendimentos do

legado. Vale notar que as respectivas assembleias relativas à entrega dos três empreendimentos entregues no 3T21 foram oficialmente realizadas no 4º trimestre em virtude da finalização de trâmites documentais nas respectivas concessionárias e prefeituras.

Ainda, para 2022 a Companhia planeja entregar 3 obras, sendo a última já entregue em março: Ceará Comercial 5 (Eusébio – CE), Alphaville Guarajuba (Camaçari – BA) e Terras Alpha Ceará 4 (Eusébio – CE).

Carteira de Recebíveis¹⁵

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Carteira de Recebíveis	1.349,6	1.327,0	+2%	1.349,6	1.327,0	+2%
Empreendimentos 2019+	460,9	154,3	+199%	460,9	154,3	+199%
Empreendimentos 2018-	888,7	1.172,7	-24%	888,7	1.172,7	-24%

A carteira de recebíveis da Companhia, a valor de mercado, totalizou R\$ 1,3 bilhão ao final de 2021, em linha com o observado no fechamento de 2020. Entretanto, observa-se aumento expressivo (+199%) da representatividade dos empreendimentos 2019+, passando de 12% da carteira total em 2020 para 34% em 2021.

¹⁵ 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)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Receita Líquida	62,7	123,8	-49%	227,9	180,2	26%
Empreendimentos 2019+	65,0	17,4	274%	193,6	34,8	456%
Legado	-2,3	106,4	n.a.	34,3	145,4	-76%
Lucro Bruto Ajustado ¹⁶	13,9	25,1	-45%	5,5	-38,7	n.a.
Empreendimentos 2019+	26,2	6,9	279%	72,3	14,4	402%
Legado	-12,3	18,2	n.a.	-66,8	-53,1	n.a.
Margem Bruta Ajustada ⁹	22%	20%	+2 p.p.	2%	n.a.	n.a.
Empreendimentos 2019+	40%	40%	0 p.p.	37%	41%	-4 p.p.
Legado	n.a.	17%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

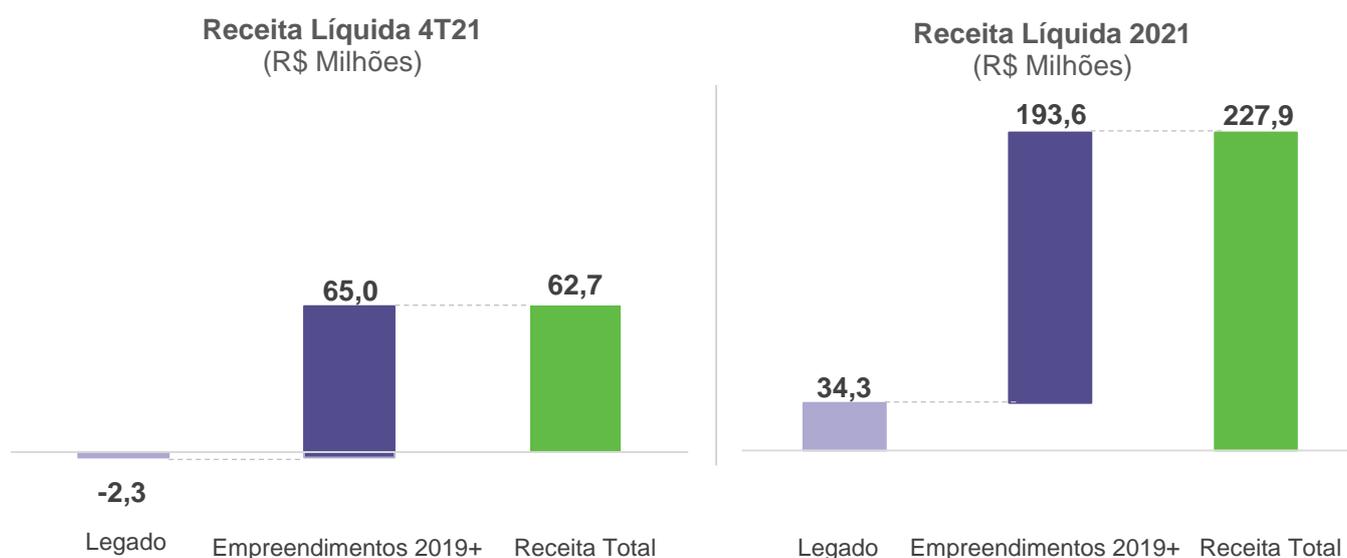
É válido ressaltar que, desde a implantação no novo modelo de negócios, em 2019, a Companhia reporta seus resultados separando o legado (projetos lançados até 2018) dos novos projetos (2019+).

Os empreendimentos lançados a partir de 2019 passam, trimestralmente, a ter cada vez mais representatividade no resultado da Companhia. No 4T21 esses empreendimentos aumentaram sua participação em 274% vs. o 4T20, somando R\$ 65 milhões em receita líquida. No acumulado anual, os mesmos projetos responderam por 85% da receita líquida, com R\$ 194 milhões de uma receita total de R\$ 228 milhões. O aumento expressivo observado deve-se ao maior reconhecimento de receita desses projetos conforme a evolução do andamento de suas obras em 2021. Além disso, destacamos que o volume de receita a reconhecer para os empreendimentos 2019+ (Receita REF) somou, ao final de 2021 R\$ 620 milhões.

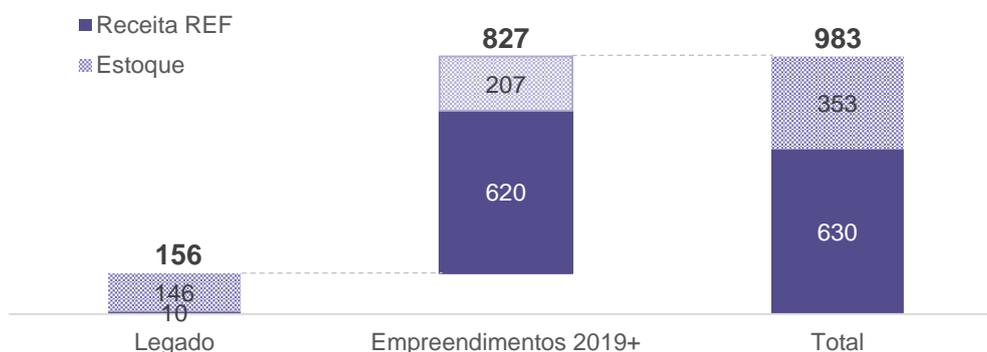
Os empreendimentos do legado, por sua vez, tiveram sua representatividade reduzida em comparação ao registrado em 2020. Com receita aproximadamente R\$ 109 milhões inferior no 4T21 vs. 4T20 e R\$ 111 milhões menor na comparação anual, a diminuição da receita advinda dos projetos do legado deu-se pelos seguintes fatores:

¹⁶ O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os juros capitalizados e a mais valia da linha de custos.

- (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 (74% no 4T21 e 78% em 2021), 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 uma receita negativa no momento do distrato, nos meses seguintes conforme as vendas são realizadas. Para referência, temos o VGV equivalente a R\$ 146 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 100%.



Receita Líquida potencial a apropriar
(R\$ Milhões)



POC

99%

27%

Conseqüentemente, o lucro bruto da Companhia no 4T21 foi R\$ 14 milhões, composto pelo resultado de R\$ 26 milhões positivo dos projetos 2019+ (crescimento de 279% vs. 4T20) e R\$ 12 milhões negativos dos projetos do legado. No acumulado anual, o resultado totalizou R\$ 6 milhões, sendo R\$ 72 milhões referentes aos empreendimentos 2019+, com aumento de 402% ante 2020 e R\$ 67 milhões negativos do legado.

Por fim, a margem bruta da Companhia, no 4T21 foi de 22%. Entretanto, ao desconsiderar o efeito do legado no resultado, a margem bruta ajustada totalizou 40% no mesmo período, em linha com o percentual registrado no 4T20. Para a comparação anual, a margem bruta ajustada dos empreendimentos 2019+ totalizou 37%, 4 pontos percentuais abaixo do mesmo indicador em 2020.

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Despesas Administrativas	17,8	22,3	-20%	78,9	68,1	16%
Despesas Recorrentes	17,8	17,7	0%	72,2	63,5	14%
Despesas Não Recorrentes	0,0	4,6	-100%	6,7	4,6	45%
% Despesas recorrentes/ Vendas Brutas	3,8%	10,1%	-6 p.p.	6,9%	9,9%	-3 p.p.

As despesas administrativas do 4T21 totalizaram R\$ 18 milhões, 20% inferiores ao patamar do 4T20 como um todo e em linha com o período na comparação entre despesas recorrentes.

Na comparação anual, as despesas administrativas tiveram aumento de 16%. No entanto, destacamos que no ano passado, em função do início da pandemia e incertezas envolvidas neste contexto, a Companhia adotou medidas emergenciais de redução de despesas, o que refletiu em níveis menores do que o esperado para esta linha em 2020. Ainda, nota-se que o nível de despesas recorrentes em relação às vendas brutas totais foi reduzido tanto na comparação trimestral, com 3,8% ante 10,1% no 4T21, quanto anual, passando de 9,9% em 2020 para 6,9% em 2021.

As despesas administrativas não recorrentes em 2021 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.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Despesas com Vendas	12,9	4,7	173%	34,7	21,3	63%
Vendas totais (VGV Vendido)	554,4	175,0	217%	1.124,8	643,6	75%
% Despesas/Vendas	2,3%	2,7%	-0,4 p.p.	3,1%	3,3%	-0,2 p.p.

Em 2021, mantivemos nossa eficiência operacional referente a capacidade de vendas vs. despesas incorridas em função dessas vendas, de forma que no 4T21 tais despesas representaram 2,3% do VGV vendido e, no acumulado do ano, totalizaram 3,1%.

As despesas com vendas aumentaram no último trimestre de 2021 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 13 milhões, em função do maior volume de lançamentos e vendas realizados no período citado. O maior volume de lançamentos e vendas impactou também na comparação anual: em 2021 a Companhia incorreu em R\$ 35 milhões de despesas com vendas ao todo, versus R\$ 21 milhões em 2020.

Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Outras Despesas Não Recorrentes	47,7	35,4	35%	130,8	130,8	0%

As Outras Despesas não recorrentes incorridas no 4T21 totalizaram R\$ 48 milhões, 35% acima do total registrado no mesmo período em 2020, em função do maior volume de despesas com contingências e outras despesas referentes ao legado.

Na comparação anual, as outras despesas operacionais somaram R\$ 131 milhões e referem-se a despesas advindas do legado, em linha com o valor observado em 2020.

EBITDA

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
EBITDA	-66,3	-45,4	n.a.	-253,4	-279,0	n.a.

Como consequência dos indicadores financeiros apresentados, o EBITDA no 4T21 foi -R\$ 66 milhões ante -R\$ 45 milhões no 4T20. Entretanto, na comparação anual, o indicador apresentou melhora de R\$ 26 milhões em comparação ao ano de 2020.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Resultado Financeiro	-51,8	-49,0	<i>n.a.</i>	-119,2	-115,0	<i>n.a.</i>

O resultado financeiro da Companhia no 4T21 totalizou -R\$ 52 milhões, ante -R\$ 49 milhões no 4T20, sendo a maior parte deste resultado atrelada ao pagamento de juros de operações vigentes para ambos períodos.

No ano, o nível de despesas financeiras manteve-se em linha com o observado em 2020, embora o ano de 2020 tenha carregado o efeito da liquidação de um CRI emitido em 2016 no resultado financeiro, sem o qual este resultado seria R\$ 14,6 milhões inferior e, portanto, totalizaria -R\$ 130 milhões e seria R\$ 10,8 milhões pior em 2020 versus 2021. Por último, é válido destacar que o aumento do CDI nos últimos 12 meses impactou o nível de despesas financeiras em função da correção monetária aplicada sobre os pagamentos das operações.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Resultado Líquido ¹⁷	-120,6	-103,9	<i>n.a.</i>	-381,7	-419,8	<i>n.a.</i>

Como consequência dos indicadores apresentados acima, o resultado líquido da Companhia no 4T21 foi de -R\$ 121 milhões, ante -R\$ 104 milhões no mesmo período do ano anterior. Entretanto, o resultado líquido acumulado em 2021 somou -R\$ 382 milhões, ante -R\$ 420 milhões em 2020, mostrando melhora de R\$ 38 milhões na comparação entre períodos.

¹⁷ Resultado líquido antes de minoritários.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios ¹⁸	-2,9	4,8	n.a.	11,7	87,2	-87%

O fluxo de caixa operacional ao final do 4T21 totalizou –R\$ 2,9 milhões, ante R\$ 4,8 milhões no 4T20.

Na comparação anual, o fluxo de caixa operacional em 2021 fechou em R\$ 11,7 milhões, ante R\$ 87,2 milhões em 2020. A diferença observada dá-se, principalmente, pelo efeito positivo em 2020 do início da esteira de securitização. Também, o ano de 2021 como um todo apresentou maior consumo de caixa em função do aumento dos lançamentos no ano e maior investimento na iniciativa de casas.

Endividamento

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Dívida Bruta ¹⁹ sem securitizações/CRIs	791,2	929,7	-15%	791,2	929,7	-15%
Disponibilidade de Caixa (-)	121,5	344,0	-65%	121,5	344,0	-65%
Dívida Líquida	669,7	585,7	14%	669,7	585,7	14%

A dívida bruta da Alphaville, ao final de 2021 somou R\$ 791 milhões, 15% inferior ao saldo registrado no fechamento de 2020.

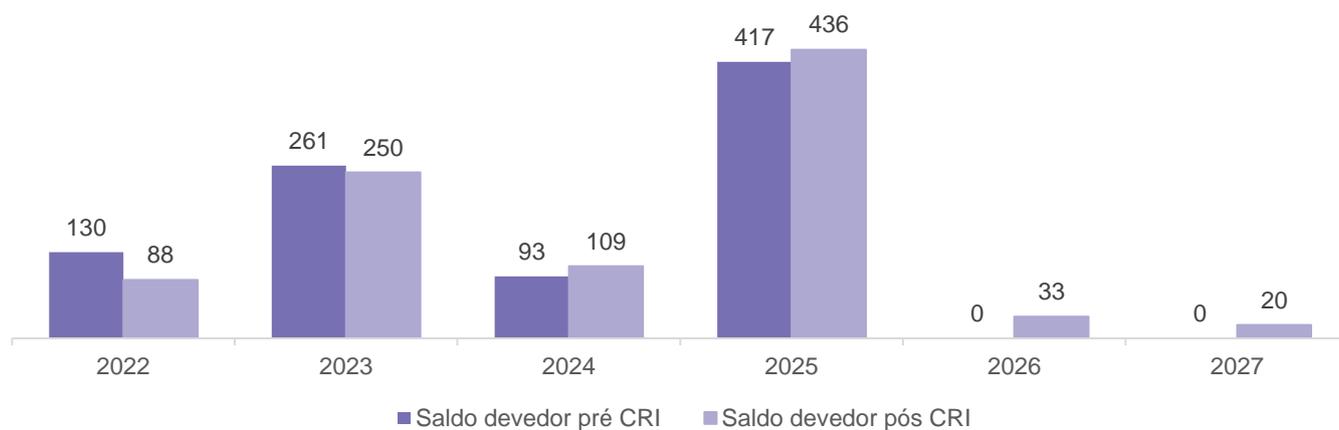
A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 670 milhões, 14% acima do patamar registrado em 2020 em função da redução de disponibilidades de caixa, que foram impactadas por gastos com o serviço da dívida e investimentos no projeto casas.

¹⁸ Considera o caixa operacional reportado na DFC e o fluxo de caixa das operações de securitização, que englobam a linha “cessões de créditos recebíveis” e debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.

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

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 abaixo.

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

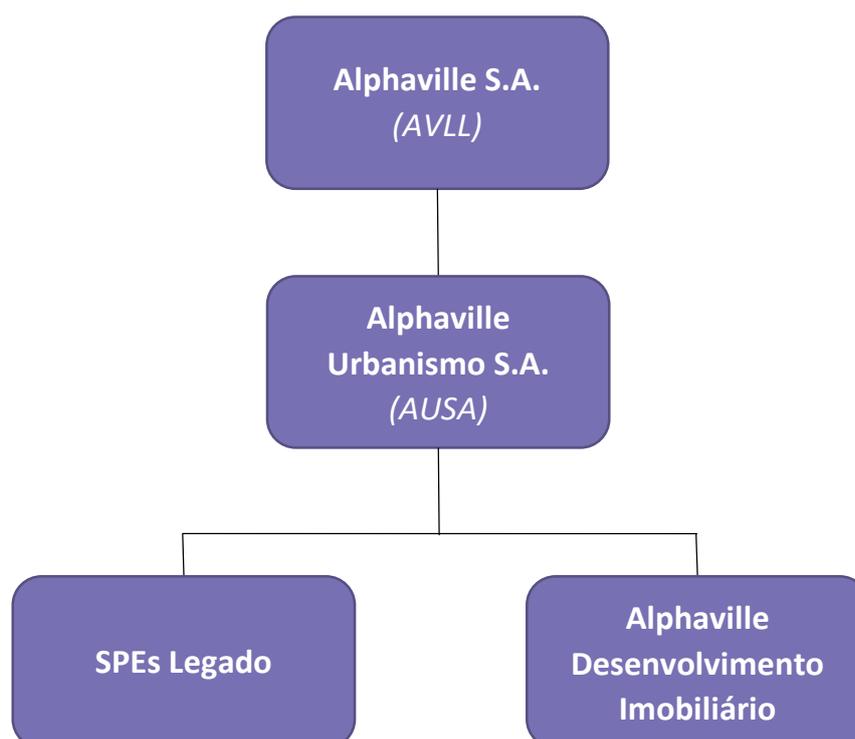


ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+ ²⁰



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 ²¹	308,9	316,2	651,3	1.276,4
VGV Vendido Total	414,1	367,1	620,7	1.402,0
VGV Vendido AVLL	258,4	244,0	418,1	920,5
# Lotes Lançados	1.783	1.499	2.650	5.932
# Lotes em Permuta Física	135	237	85	457
# Lotes reservados para Alpha Casas	27	219	113	359
# Lotes Ofertados AVLL	1.621	1.043	2.452	5.116
# Lotes Vendidos AVLL	1.617	1.035	1.754	4.406
VSO de Lotes AVLL	100%	99%	72%	86%

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	268,8	64,4	317%	535,6	213,8	150%

²¹ 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.

Em 2021, as vendas brutas totais dos projetos lançados em 2019 já totalizaram R\$ 414 milhões (R\$ 258 milhões no %AVLL) e dos projetos lançados em 2020 somaram R\$ 367 milhões (R\$ 244 milhões no %AVLL). O resultado dos lançamentos de 2021, conforme descrito no início deste documento, totalizou R\$ 621 milhões em VGV total vendido e R\$ 418 milhões no %AVLL. O VGV total vendido referente aos empreendimentos 2019+ é de R\$ 1,4 bilhão e R\$ 920 milhões no %AVLL.

Com isso, destacamos que a VSO consolidada de todos os empreendimentos 2019+ já atingiu 86%, patamar expressivamente alto, que evidencia o sucesso da implantação do novo modelo de negócios da Companhia, o qual prioriza o lançamento de projetos em cidades com demanda robusta, com potencial alta velocidade de vendas e baixa exposição de caixa em seus empreendimentos.

Ainda, destacamos que no 4T21 as vendas brutas destes projetos (VGV %AVLL) somaram R\$ 269 milhões, 317% mais altas vs. o 4T20. No acumulado anual, o aumento foi de 150%, registrando R\$ 536 milhões em 2021.

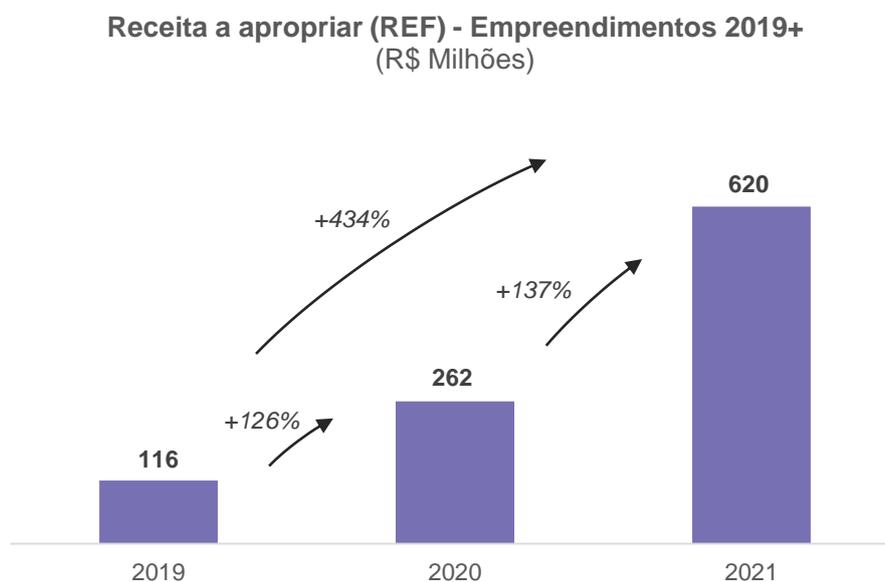
Alphaville Desenvolvimento Imobiliário: Indicadores financeiros

(R\$ milhões)	4T21	4T20	Var (%)	2021	2020	Var (%)
Receita Líquida	65,0	17,5	272%	193,6	34,8	456%
Lucro Bruto	26,2	6,9	279%	72,3	14,4	402%
Margem Bruta	40%	40%	0 p.p.	37%	41%	-4 p.p.

No âmbito de indicadores financeiros e, conforme comentado em capítulo anterior neste release de resultados, o aumento da representatividade dos empreendimentos 2019+ demonstra consistência no alcance de melhores resultados financeiros pela Companhia e mostra tendência positiva conforme novos projetos são lançados e os atuais performam suas vendas e receitamento. Com isso, a receita líquida de R\$ 65 milhões no 4T21 representou crescimento de 272% ante o 4T20, o qual contabilizou R\$ 18 milhões. Na perspectiva anual, o aumento foi ainda maior, de 456%. O lucro bruto apresentou o mesmo comportamento, com R\$ 26 milhões no trimestre e ganho de 279% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Igualmente, registrado em R\$ 72 milhões, cresceu 402% no acumulado anual em comparação à 2020.

Conseqüentemente, a margem bruta desses empreendimentos manteve o elevado patamar de 40% no 4T21, já observado no 4T20. Na visão anual, a margem bruta atingiu 37%, ainda próxima aos 41% registrados em 2020. A diferença deve-se, principalmente, ao impacto ocorrido no 3T21 por evento não recorrente de aquisição de participação societária. Ainda, conforme pontuado anteriormente neste relatório,

os empreendimentos 2019+ possuem uma receita a apropriar ao longo do tempo (Receita REF) de R\$ 620 milhões e, ao final de 2021, registraram POC médio de 26,9%. Com isso, a margem REF desses empreendimentos atingiu 42%. Abaixo, representamos a expressiva evolução da receita a apropriar referente aos empreendimentos 2019+.



Portanto, entendemos que os indicadores financeiros apresentados acima retratam contínua melhora e aumento de representatividades do resultado da sub-holding no resultado total da Companhia.

ALPHA CASAS



A plataforma Alpha Casas é uma *startup* que busca entregar soluções completas de moradia para nossos clientes, através do desenvolvimento de projetos arquitetônicos modernos e tecnológicos, principalmente a partir de métodos como *steelframe* e *woodframe*, e da simplificação do processo de financiamento bancário. Tudo isso levando em consideração a sustentabilidade, um dos pilares centrais dos negócios da Companhia, reduzindo a geração de resíduos de obra e uso de água em até 90% do utilizado em construções convencionais.

Em 2020 a Companhia iniciou estudos com vista a desenvolver a plataforma Alpha Casas. No mesmo ano construiu sua casa modelo no empreendimento Alphaville Nova Esplanada, na cidade de Votorantim (SP), região metropolitana de Sorocaba. Em 2021 a Companhia intensificou os investimentos nessa iniciativa, com novas casas vendidas e lançamento de seu residencial de casas prontas, conforme detalhamos abaixo.

Lançamento do Reserva Alpha Galleria

No 4T21 a Companhia lançou seu residencial com casas entregues prontas, Reserva Alpha Galleria, em área nobre da cidade de Campinas (SP), disponibilizando 53 casas para venda e atingindo VSO de 75%. O lançamento ocorreu em 30 de outubro de 2021 e o empreendimento totaliza VGV de R\$ 100 milhões, sendo R\$ 35 milhões no %AVLL. Abaixo, imagens ilustrativas do empreendimento e localização.



Demais lançamentos

Além do empreendimento Reserva Alpha Galleria, a Companhia vendeu, no modelo AlphaCasas, em que construímos casas em terrenos originados pelos loteamentos lançados, 7 casas nos empreendimentos Alphaville Nova Esplanada, na cidade de Votorantim/SP (região metropolitana de Sorocaba) e Alphaville Castello, em Itu/SP, consolidando a tese de venda de casas personalizáveis, sustentáveis e com construção industrializada.

Ainda, frisamos que estamos constantemente avaliando oportunidades de contratação de novas áreas destinadas a reforçar o *landbank* da Alphaville para desenvolvimento de mais empreendimentos no modelo AlphaCasas.



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 em 2021.

Meio Ambiente

A Alphaville, desde sua fundação, procura sempre antever o impacto ambiental de suas operações e cuidar para que este impacto seja minimizado através de ações ambientais bem estruturadas. Com isso, temos orgulho de carregar em nosso DNA este pilar de ESG.

Trimestralmente, trazemos neste relatório iniciativas que merecem destaque em virtude de seu pioneirismo e/ou dimensão do impacto ambiental onde ocorrem. Iniciamos o ano de 2021 mostrando os resultados dos programas ambientais do nosso empreendimento Alphaville Três Praias (Guarapari/ ES). Destacamos também, no 2T21 a publicação de nosso primeiro relatório anual de sustentabilidade, o qual seguiu os padrões de publicação do GRI e traz informações sobre as práticas ESG dentro da Companhia. O relatório pode ser acessado através do link: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/0efc61df-bf3c-49c7-24e3-5a722785ef5d?origin=1>

Bem como reportamos e frisamos ao longo do relatório o resultado operacional e financeiro dos empreendimentos lançados dentro do novo modelo de negócios (empreendimentos 2019+), apresentamos aqui, através de nossos relatórios anuais de biodiversidade, o resultado de nosso trabalho com foco na gestão ambiental de dois desses empreendimentos. Acreditamos que o sucesso de nossos empreendimentos – e da marca Alphaville – está associado a diversos aspectos, sendo o ambiental fundamental para consolidação de nossos valores e reconhecimento da Alphaville no mercado.

Alphaville Guarajuba

Situado em uma das mais belas praias brasileiras, no Litoral Norte da Bahia, o empreendimento traz consigo a qualidade construtiva da Alphaville Urbanismo e tem como forte aliado o conceito de morar ao lado do mar, da lagoa e de extensas áreas verdes. A região abriga grande biodiversidade, o empreendimento está situado dentro da APA Lagoas de Guarajuba e por isso todo o projeto foi pensado para a redução dos impactos ambientais e a total sintonia com a área inserida. Desde sua concepção diversos critérios vêm

sendo empregados visando promover uma construção mais consciente, em busca de alinhar com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável.

Entre as iniciativas, destacamos:

1. Programa de Educação Ambiental realizado durante todo o período de implantação do empreendimento, visando a conscientização e sensibilização dos trabalhadores e fornecedores envolvidos na obra quanto à importância da manutenção e conservação dos recursos naturais. Ao todo, 250 pessoas participaram do programa com mais de 15 palestras e treinamentos.



2. Programa de Monitoramento Luminotécnico: encontra-se adjacente à uma das principais áreas remanescentes de ocorrências reprodutivas de tartarugas marinhas no Brasil, animais ameaçados de extinção e protegidos pela legislação ambiental vigente no País. O programa de Monitoramento Luminotécnico, visa o monitoramento da Fotopoluição Ambiental, causado pelas luzes artificiais e foi desenvolvido em duas fases: diagnóstico – realizada antes do início das obras; e monitoramentos regulares – durante a fase de obras realizados a cada 60 dias, além de palestras ambientais para orientação e sensibilização dos trabalhadores.
3. Programa de Capacitação de mão de obra local e aproveitamento artesanal do junco: ambos os programas visam formar e capacitar novos talentos da comunidade de Monte Gordo, área de influência do residencial, nas áreas de jardinagem sustentável, como paisagismo e reflorestamento, e na produção de artesanatos feitos a partir do junco coletado nas lagoas do residencial – este último foca na capacitação de mulheres de Cancelas, na zona rural de Monte Gordo.

Alphaville Guarapari

Durante a implantação do empreendimento imobiliário Alphaville Três Praias estão sendo executados os Programas Ambientais, no qual auxiliam a minimização dos impactos ambientais causados pela implantação do empreendimento. A gestão ambiental e execução dos programas é feita por engenheira ambiental e equipe de meio ambiente onde acompanham de perto todos os processos de execução, atendimento a legislação e busca constante da sustentabilidade.

Através de mais de uma dezena de programas ambientais, vai além do cumprimento das exigências legais impactando positivamente a área do empreendimento e seu entorno. Dentre elas, destacamos:

1. Programa de Monitoramento do Ouriço Preto: durante um programa de resgate à fauna silvestre, um ouriço preto, espécie ameaçada de extinção, foi resgatado, solto em uma área de conservação, localizada no Parque Municipal Morro da Pescaria e será monitorado pelos próximos dois anos por meio de uma coleira eletrônica. O monitoramento tem o objetivo de acompanhar as possíveis alterações nas populações residentes na área de implantação, bem como propor medidas de conservação da espécie para a área de estudo.



2. Resgate das Epífitas: Antes da supressão de vegetação foi realizado o Programa de Resgate de Epífitas na área a ser suprimida do empreendimento Alphaville Três Praias, com objetivo de realizar o salvamento de milhares de exemplares das espécies vegetais presentes, contribuindo para a preservação do patrimônio genético das espécies de interesse encontradas na área do empreendimento.



Social

No âmbito social, o ano de 2021 marcou uma grande conquista para a Fundação Alphaville: recebemos o selo de Direitos Humanos e Diversidade do Município de São Paulo, o qual reconhece boas práticas de inclusão, gestão da diversidade e promoção de direitos humanos nas empresas, órgãos públicos e organizações do terceiro setor. Nossa metodologia de Formação Protagonista foi reconhecida na categoria Transversalidades, por seu alcance e resultados para o desenvolvimento de diferentes públicos. O selo já está em sua quarta edição e as iniciativas para obtenção deste são avaliadas por uma banca composta por membros das Secretarias Municipais em atenção à Pessoa com Deficiência e Desenvolvimento e Trabalho, além de outros convidados da Academia, Instituto Ethos, UNESCO, Unicef e ONU.

Além disso, foi publicado em 2021 o Relatório Social da Fundação Alphaville referente a trabalho executado durante o ano de 2020, o qual foi especialmente desafiador em função das adversidades impostas pela pandemia do coronavírus. Entretanto, ao longo do relatório, fica evidente o sucesso do trabalho da Fundação Alphaville ainda que em meio a esse contexto. O Relatório Social pode ser acessado através do link abaixo:

<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/227f04ea-a264-7341-5abb-b002d7bb0e93?origin=1>

Ainda, destacamos abaixo, outras iniciativas ocorridas ao longo de 2021 e apoiadas pela Fundação Alphaville:

Certificação Orgânica em Camaçari, Bahia

O município de Camaçari – Bahia, possui a maior área agrícola da Região Metropolitana de Salvador, cerca de 50 KM, constituída por áreas de preservação ambiental de Mata Nativa e inúmeros mananciais. O município tem cerca de 243 mil habitantes, sendo a quarta cidade mais populosa do Estado, segundo dados do IBGE 2010, desses 11 mil residem na zona rural.

Com IDH 0,694 (IBGE 2010), a maior parte da população se declara parda e negra, com renda familiar entre ½ 1 salários mínimos, segundo Censo 2010, dos quais 50% respondem não ter instrução ou apenas fundamental incompleto.

A economia do município é baseada no polo petroquímico – configurado como um dos mais importantes da América Latina. Tendo no turismo uma fonte expressiva de geração de emprego e renda. A agricultura tem despontado na economia local, principalmente por ter sua produção sendo comercializada além do município – em Salvador e Região Metropolitana.

Com mais de 1000 agricultores cadastrados no Declaração de Aptidão ao Pronaf, seguindo dos dados da Secretaria Municipal de Agricultura, cuja fragilidade é a desvalorização dos produtos e falta de conhecimento para preservação das áreas de cultivo.

Criar um núcleo de produção certificada orgânica irá promover:

- Valorização dos produtos e produtores, ampliando sua renda.
- Disseminação técnica e legal do manejo orgânico permitindo a preservação socioambiental.

O projeto atenderá diretamente 160 produtores familiares da Zona Rural de Camaçari/BA e indiretamente aproximadamente 10 mil pessoas (1/3 da população) do Distrito de Monte Gordo – região de atuação do projeto.

O público da Zona Rural vivencia a necessidade de novos canais de vendas e aprimoramento técnico da agricultura familiar, que hoje representa a 3ª fonte de geração de emprego e renda do município. Do grupo a ser atendido temos homens e mulheres, negros e pardos, com idade entre 30 e 65 anos, com renda família de 1/2 a 1 salários mínimos.

Atendendo aos objetivos: qualificação técnica do manejo, preservação ambiental, novos produtores orgânicos e aumento da renda, avaliaremos número de unidades produtivas certificadas, número de novas miniunidades de preservação, unidades produzindo sem uso defensivos químicos e monitoramento da renda familiar e aumento de vendas.

Com foco na produção e comercialização de alimentos orgânicos, o projeto realizado pela Fundação Alphaville prevê a formação do primeiro Núcleo de certificação da região de Camaçari. O projeto parte de

todos os preceitos da formação orgânica (Delimitação de mini Unidades de Preservação, que vão de 10% a 20% da propriedade segundo regras do manejo ecológico; formação dos produtores certificados como educadores ambientais e fiscalizadores ambientais; Proteção aos mananciais, nascentes, olhos d'água, rios e lagoas existentes em suas propriedades e nas áreas vizinhas; Respeito ao bem estar dos animais domésticos e os de criação; Respeito à condição humana - as crianças devem frequentar a escola, não pode haver violência doméstica, relação familiar tem de ser igualitária entre homens e mulheres; Proteção da flora e fauna da região, permitindo recuperação e manutenção do solo e do lençol freático). Para a região, permitirá ainda o melhoramento e desempenho das abelhas que atuam como polinizadores ativas na recuperação local, o que em breve possibilitará a certificação da produção de mel da região como orgânico. Em 2021, já certificado, o projeto seguiu na etapa de fortalecimento e estruturação da feira com os produtores, oficina de atenção às mulheres participantes do grupo e orientação para a fase de formação do Núcleo (até então, Pré-Núcleo) Polo Verde.

ACCEU – Associação de Catadores e Catadoras do Eusébio, Ceará

Distante 18 km da capital, Eusébio é um município cearense, que integra a região metropolitana de Fortaleza, cuja ocupação se deu através de antigas migrações de outros interiores do Ceará somadas aos recentes empreendimentos (condomínios, casas de veraneio e loteamentos) destinados principalmente às classes de média e alta renda da Capital do Estado. A economia local é baseada no turismo, empreendimentos imobiliários, empresas de prestação de serviços, indústrias diversas, com destaque para a indústria alimentícia. Outra fonte de renda é a agricultura de subsistência de feijão, milho, mandioca, mamão e monocultura de algodão, banana, abacate, cana-de-açúcar, castanha de caju, seriguela e manga, bem como a pecuária, o extrativismo vegetal e o artesanato de redes, labirintos e bordados. Por sua rápida e recente expansão, a geração de resíduos precisou ser acompanhada de uma política municipal de Educação Ambiental, que atendesse à crescente população e oportunizasse nova fonte de emprego e renda aos moradores locais.

A mobilização e formação da Associação de Catadores e Catadoras do Eusébio (ACCEU), realizada pela Fundação Alphaville em parceria com o município e com o grupo de catadores, foi iniciada já 6 anos e hoje responde por toda a coleta seletiva municipal, eixo central da política pública de Educação Ambiental do município. Atualmente, o grupo coleta 353 toneladas de resíduos anualmente, que deixaram de ser destinados ao aterro local, além da qualificada orientação aos moradores locais sobre a triagem e destinação dos resíduos domiciliares. A partir de parcerias com organizações locais, como a empresa 3 Corações, os 23 catadores associados mobilizam renda média de 1600,00 reais para os participantes (contra os R\$ 130,00 mensais do início do projeto) e atendem diretamente cerca de 54.300 munícipes.

Mobilização comunitária para requalificação urbana no bairro Jabaraí – Guarapari, Espírito Santo

O município de Guarapari, localizado a 51 km de distância da capital do estado, possui população estimada de 126.700 habitantes, que dividem o município em duas áreas bastante delimitadas: a área nobre, localizada próxima às praias, e a população mais vulnerável, em suas bordas. O diagnóstico social realizado no bairro Jabaraí, área de influência direta do residencial Alphaville Três Praias, apontou como demandas principais do território a necessidade por esgotamento sanitário (apenas 63,7% do município possui esgotamento sanitário adequado); falta de infraestrutura urbana (Somente 26,7% das vias são urbanizadas) e, conforme apontamento dos moradores entrevistados no bairro, déficit de oportunidades de empregos formais para a população.

Orientados pela metodologia Convivência que Constrói, da Fundação Alphaville, moradores do bairro Jabaraí, se uniram e formaram um grupo disposto a mapear e estruturar melhorias para o bairro, considerado região central de convergência de mobilidade e serviços também para os bairros vizinhos, Pontal e Perocão. A partir dos encontros de formação (iniciados em 2020, realizados no formato híbrido até 2021), os moradores realizaram o diagnóstico social local e selecionaram as primeiras iniciativas a receber atenção e revitalização: trazer segurança e conforto para os moradores em sua mobilidade pelo bairro, a partir da instalação de cobertura em ponto de ônibus; melhoria às questões ambientais e de saúde pública com descarte incorreto de lixo pela população, a partir da instalação de lixeira em ponto viciado de descarte incorreto; e melhoria na segurança de vias, a partir da pintura e revitalização na escadaria que conecta os bairros. O projeto segue em andamento até 2022, com a previsão da continuidade das ações de melhoria realizada pelos moradores, sob coordenação e parceria com a Fundação Alphaville. Além das intervenções urbanas, o empreendimento também disponibilizou oportunidades de emprego e renda para a população local, colaborando com o ingresso no mercado formal e retomada da economia local no período

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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

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

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

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

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

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

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

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

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

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

Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente varia entre 55% a 70%. Desta forma, a Companhia não realiza desembolso em dinheiro para aquisição de terrenos e, após os respectivos lançamentos, utiliza o caixa proveniente das vendas para financiar uma significativa parcela dos custos de desenvolvimento e construção.

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

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

O gráfico abaixo apresenta o fluxo de caixa de um projeto lançado recentemente, incorporando as medidas adotadas para fortalecer o modelo de negócio. Nesse exemplo é possível visualizar que a exposição de caixa do projeto fica limitada aos investimentos iniciais para o desenvolvimento do empreendimento (produto, aprovação e licenciamento, marketing e ações comerciais) e que o caixa inicial das vendas é

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br