

Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 62 milhões no acumulado de 2025

- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas brutas de estoque somaram **R\$ 89 milhões** no %AVLL no 6M25. No trimestre, as vendas de estoque somaram R\$ 39 milhões;
 - Vendas totais de **R\$ 107 milhões**, com **VSO de 22%** no acumulado do ano, encerrando o semestre com um estoque de **R\$ 511 milhões** no %AVLL;
- **Lançamento do projeto Alphaville Três Praias Vista**, com um VGV total de R\$ 46 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL) e 20 lotes;
- **Entrega do projeto Terras Alpha Campo Grande**, com 420 lotes;
- **Receita e do Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu R\$ 144 milhões no 2T25, e R\$ 268 milhões no 6M25, 4% superior ao 6M24;
 - Lucro Bruto de R\$ 55 milhões no 2T25; e R\$ 104 milhões no acumulado do ano e margem bruta de 39%;
- **Eficiência Operacional:** Redução de 29% nas despesas gerais e administrativas frente ao ano anterior, atingindo R\$ 17 milhões no 6M25 ante R\$ 24 milhões no 6M24;
- **Resultado operacional:**
 - EBITDA de R\$ 62 milhões, com margem de 23% no semestre versus R\$ 53 milhões no mesmo período de 2024 com margem de 20%, representando uma **evolução de 17% no resultado** e uma **margem superior em 3 p.p.**;
- **Rentabilidade da Receita REF:** Receita REF de R\$ 776 milhões com **margem de 43%**;
- **Liquidez:**
 - Posição de caixa, com **R\$ 210 milhões** e Dívida Líquida de **R\$ 495 milhões**.

RELEASE DE RESULTADOS
2T25

WEBCAST 2T25

EM PORTUGUÊS

15 de agosto de 2025

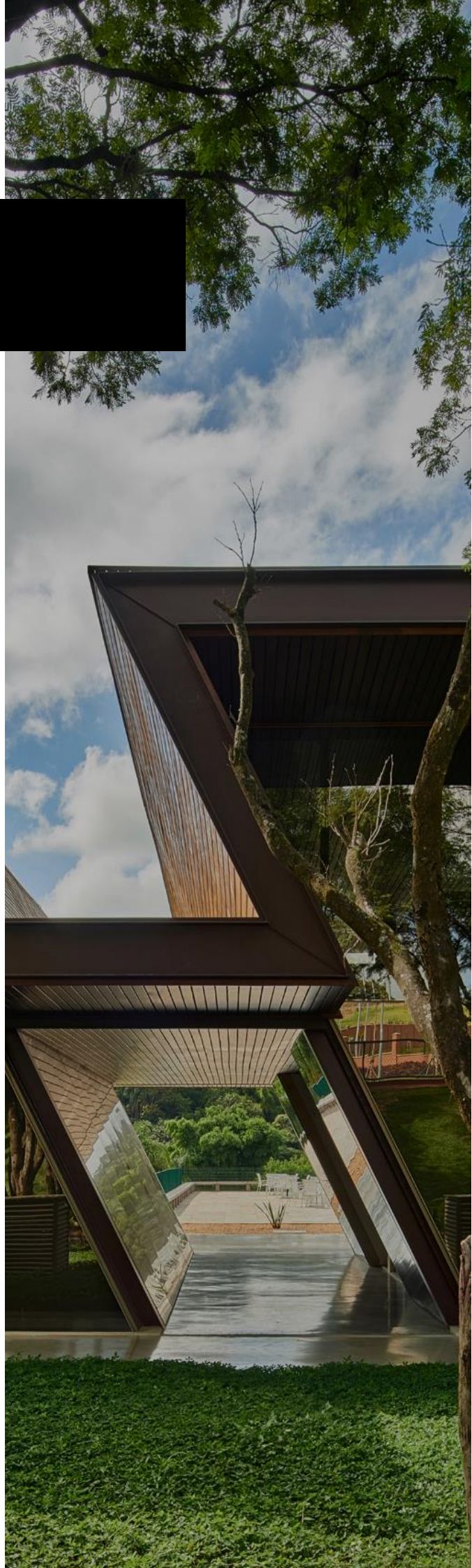
[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

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



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No segundo trimestre do ano, a Alphaville manteve sua disciplina operacional e financeira, com foco nos pilares de controle de despesas, gestão eficiente dos estoques e compromisso com lançamentos de alta qualidade e rentabilidade. No campo operacional, foi concluída a entrega do empreendimento Terras Alpha Campo Grande, com 420 lotes, além do lançamento de mais uma fase do projeto Alphaville 3 Praias Vista, em Guarapari (ES). Do lado financeiro, o trimestre apresentou crescimento de 13% no EBITDA em relação ao trimestre anterior, e de 17% na comparação entre os primeiros semestres de 2025 e 2024. Em relação as vendas, a VSO manteve em linha atingindo 13% no trimestre, e 22% no acumulado de seis meses. As vendas brutas totais somaram R\$ 51 milhões %AVLL no trimestre e, no acumulado do ano, somaram R\$ 107 milhões.

Em relação aos resultados financeiros reportamos uma receita líquida de R\$ 144 milhões no trimestre versus R\$ 149 milhões no 2T24, e uma evolução de 16% quando comparado ao 1T25. No acumulado do ano, a companhia registrou uma receita líquida de R\$ 268 milhões, 4% acima dos R\$ 257 milhões registrados no mesmo período de 2024, e apresentando uma margem bruta¹ estável em 39%, e um lucro bruto ¹atingindo R\$ 104 milhões.

A redução das despesas administrativas reflete o resultado de um trabalho contínuo voltado à melhoria operacional. No segundo trimestre, registramos queda de 28% em relação ao mesmo período de 2024. No acumulado do semestre, a redução alcançou 29%, com despesas totais de R\$ 17 milhões, frente aos R\$ 24 milhões registrados no primeiro semestre do ano anterior. Como resultado dessa, e das demais iniciativas de otimização, o EBITDA consolidado cresceu 17%, totalizando R\$ 62 milhões no 6M25, ante R\$ 53 milhões no mesmo período de 2024. Desconsiderando efeitos não recorrente referente ao distrato de 3 parcerias, nosso EBITDA seria de R\$ 70 milhões.

Concluimos o semestre com uma receita REF de R\$ 776 milhões, margem de 43% e um VGV de estoque em R\$ 511 milhões, representando uma receita potencial a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,3 bilhão.

A Companhia encerrou o 6M25 com posição de caixa de R\$ 210 milhões e dívida líquida de R\$ 495 milhões ao final do trimestre.

Encerramos um semestre desafiador, marcado pela volatilidade do cenário econômico, tanto no âmbito nacional quanto internacional. Seguimos atentos a esse contexto complexo e conscientes das exigências que ele impõe. Para o segundo semestre de 2025, mantemos uma postura cautelosamente otimista, com prioridade na execução de projetos rentáveis e sustentáveis, reforçando nosso compromisso com a

¹ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 9 milhões no 6M25.

eficiência operacional e a geração de valor para os 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.

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	36	38	-7%	35	1%	36	38	-6%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-11%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	1	0	n/a	1	0%	2	0	n/a
VGW Lançado Total	46	0	n/a	88	-48%	134	0	n/a
VGW Lançado %AVLL	23	0	n/a	60	-62%	83	0	n/a
# Lotes Lançados	20	0	n/a	204	-91%	224	0	n/a
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGW Total	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
# Lotes Vendidos	176	326	-46%	210	-16%	386	562	-31%
VSO de Vendas (# Lotes)	13%	14%	-1 p.p.	13%	1 p.p.	22%	21%	1 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGW Total	22	0	n/a	8	165%	30	0	n/a
Vendas Brutas - VGW %AVLL	12	0	n/a	6	116%	18	0	n/a
# Lotes Vendidos	22	0	n/a	21	5%	43	0	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGW Total	63	200	-68%	80	-21%	143	341	-58%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	39	98	-60%	50	-22%	89	188	-52%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	35	98	-64%	48	-27%	83	185	-55%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	4	0	1281%	2	77%	6	2	175%
# Lotes Vendidos	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%
Venda Líquida e Distrato								
VGW Distratado %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Vendas Líquidas - VGW %AVLL	44	91	-52%	47	-7%	92	170	-46%

Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
Lucro Bruto Ajustado	55	60	-8%	49	11%	104	103	1%
Margem Bruta Ajustada	38%	40%	-2 p.p.	40%	-2 p.p.	39%	40%	-2 p.p.
Despesas Administrativas	8	12	-28%	9	-5%	17	24	-29%
Despesas com Vendas	6	6	14%	6	10%	12	12	3%
Outras Despesas Não Recorrentes	8	7	16%	6	35%	14	14	1%
<i>Cancelamento de Projetos</i>	6	0	n/a	2	219%	8	0	n/a
<i>Operações Destinadas à Venda</i>	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
<i>Contingências</i>	1	6	-85%	1	-21%	2	10	-80%
<i>Outros</i>	1	1	-4%	3	-68%	4	4	-2%
EBITDA	33	36	-8%	29	13%	62	53	17%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	23%	24%	-2 p.p.	23%	-1 p.p.	23%	20%	3 p.p.
EBITDA ajustado	39	36	10%	31	26%	70	53	33%
<i>Margem EBITDA ajustado (%)</i>	27%	24%	4 p.p.	25%	3 p.p.	26%	20%	6 p.p.
Resultado Financeiro	-63	-24	n/a	-43	n/a	-107	44	n/a
Resultado Líquido	-42	5	n/a	-23	n/a	-66	57	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	n/a	3%	n/a	n/a	n/a	n/a	22%	n/a
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	-37	4	n/a	-21	n/a	-58	-1	n/a
Dívida Bruta	705	584	21%	667	6%	705	584	21%
Dívida Líquida	495	290	71%	436	14%	495	290	71%

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ²

(R\$ bilhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	36	38	-7%	35	1%	36	38	-6%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-11%

- 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 2T25 uma posição de LandBank total de R\$ 36 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

Lançamentos	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Empreendimentos	1	0	n/a	1	0%	2	0	n/a
VGV Lançado Total (R\$ Milhões)	46	0	n/a	88	-48%	134	0	n/a
%AVLL	50%	0%	50p.p.	68%	68p.p.	62%	0%	62p.p.
VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)	23	0	n/a	60	-62%	83	0	n/a
#Lotes Lançados	20	0	n/a	204	-91%	224	0	n/a

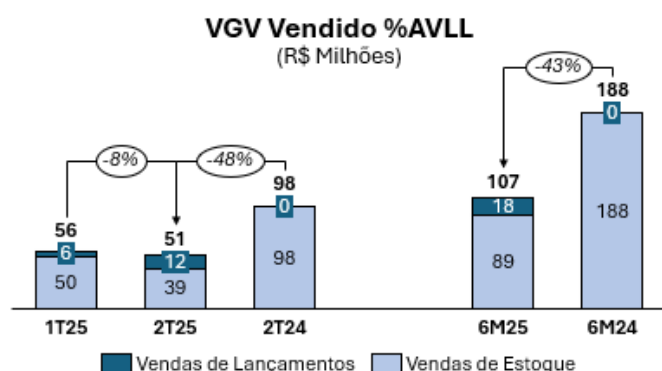
No 2T25 a Companhia lançou R\$ 46 milhões em VGV Total (R\$ 23 milhões do % AVLL), correspondendo ao projeto abaixo:

- Alphaville 3 Praias Vista, na região de Guarapari (ES), com 20 lotes lançados e VSO de 38% (VGV % AVLL);

² Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
# Lotes Vendidos	176	326	-46%	210	-16%	386	562	-31%
VSO de Vendas (# Lotes)	13%	14%	-1 p.p.	13%	-1 p.p.	22%	21%	1 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	22	0	n/a	8	165%	30	0	n/a
Vendas Brutas - VGV %AVLL	12	0	n/a	6	116%	18	0	n/a
# Lotes Vendidos	22	0	n/a	21	5%	43	0	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	63	200	-68%	80	-21%	143	341	-58%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	39	98	-60%	50	-22%	89	188	-52%
# Lotes Vendidos	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%



- As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 51 milhões no % AVLL, sendo 48% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior e 8% inferior com o trimestre anterior. No 6M25, registraram R\$ 107 milhões, uma queda de 43% versus o mesmo período de 2024. Importante destacar que as vendas do período foram impactadas diretamente pela postergação do volume de lançamentos previstos para 2024, decorrente de

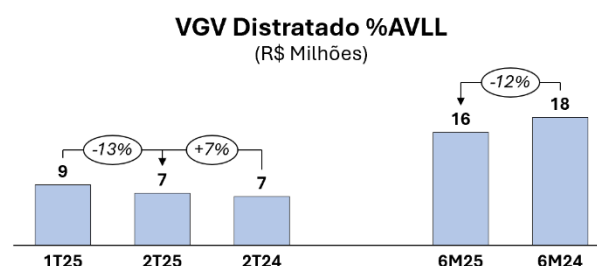
uma criteriosa revisão do plano de negócios, conforme já mencionado anteriormente.

- Em termos de VSO, houve uma evolução de 1 ponto percentual no acumulado do ano (22% em 6M25 versus 21% em 6M24), demonstrando a consistência no desempenho da velocidade das vendas;

Distratos

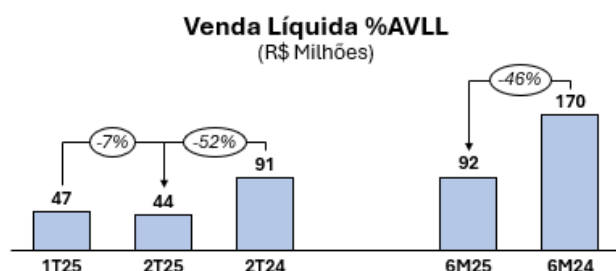
(R\$ milhões / #Lotes)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Lotes Distratados (# Lotes)	37	35	6%	41	-10%	78	163	-52%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 7 milhões, uma queda de 13% frente ao trimestre anterior e em linha versus o 2T24. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 16 milhões, 12% inferior ao mesmo período do ano anterior.



Vendas Líquidas

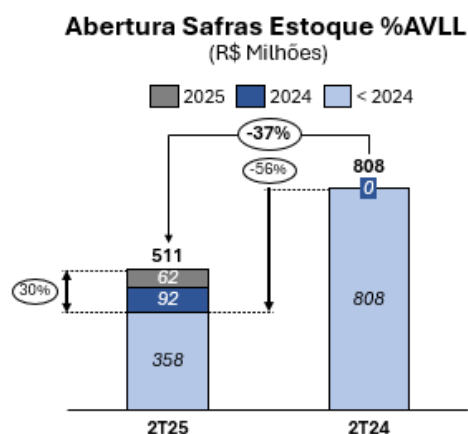
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
VGV Distratado %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	44	91	-52%	46	-7%	90	170	-46%



- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o segundo trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 44 milhões e R\$ 90 milhões no acumulado do ano. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque no ano de 2024 e ao menor VGV lançado.

Estoque

(R\$ milhões/#Lotes)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	511	808	-37%	620	-18%	511	808	-37%
Lançamentos 2025	62	0	n/a	54	14%	62	0	n/a
Empreendimentos 2024	92	0	n/a	110	-16%	92	0	n/a
Empreendimentos 2024-	358	808	-56%	456	-22%	358	808	-56%
Estoque EoP (#Lotes)	1.300	1.953	-33%	1.411	-8%	1.300	1.953	-33%
Lançamentos 2025	181	0	n/a	183	-1%	181	0	n/a
Empreendimentos 2024	241	0	n/a	250	-4%	241	0	n/a
Empreendimentos 2024-	878	1.953	-55%	978	-11%	878	1.953	-55%
Lotes Residenciais	1.155	1.805	-36%	1.266	-9%	1.155	1.805	-36%
Lotes Comerciais e Multi familiares	145	148	-2%	145	0%	145	148	-2%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%



- O estoque ao final do 2T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 511 milhões %AVLL;

Em comparação com o trimestre anterior, nota-se uma queda de 37%, justificado pela velocidade de vendas e a redução do volume de lançamentos.

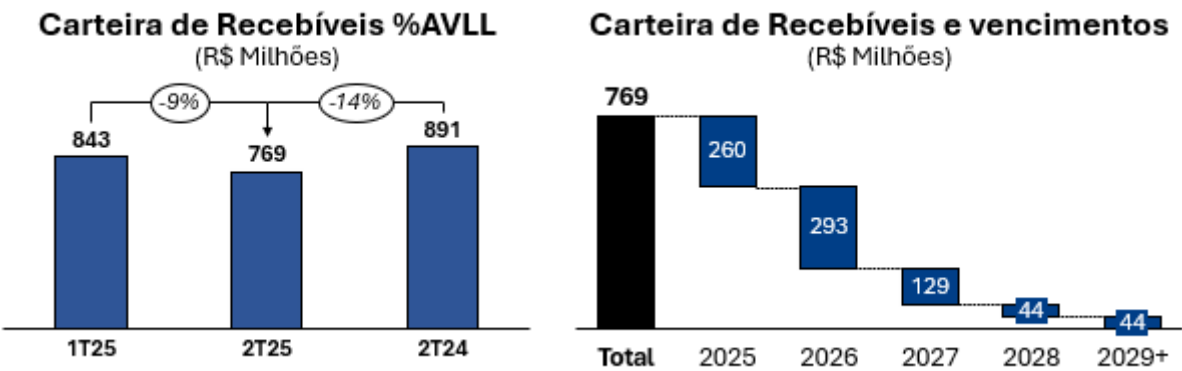
Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	Realizada em 2T25
Obras em Andamento			
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2026
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Comercial Ceará 7 e 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027
Três Praias Vista	Guarapari / ES	20	2027

Carteira de Recebíveis³

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Carteira de Recebíveis	769	891	-14%	843	-9%	769	891	-14%

- Ao término do 2T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 769 milhões.



³ 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.

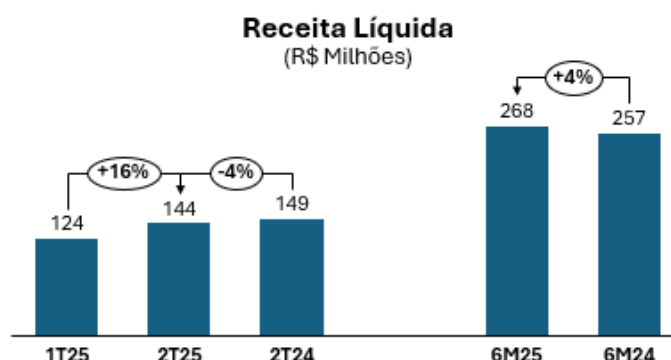
INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

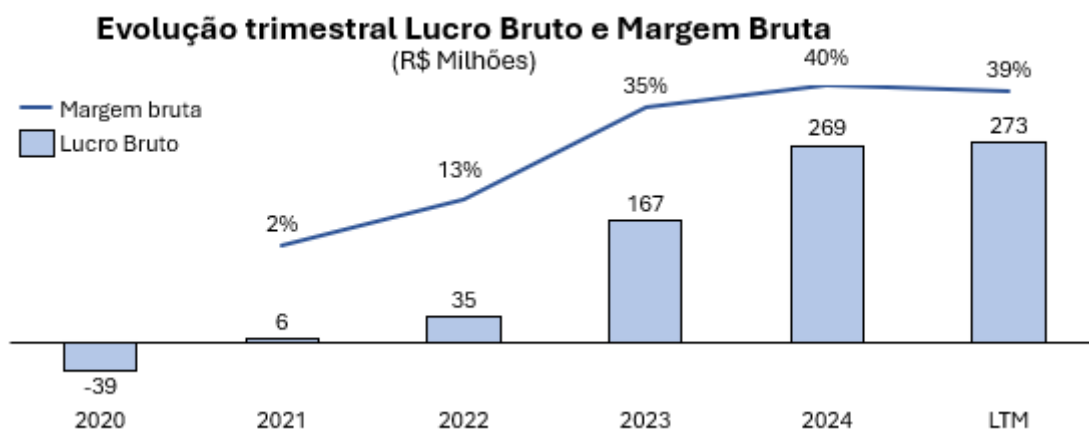
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Receita Líquida	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
Lucro Bruto	49	59	-17%	46	7%	95	102	-7%
Amortização de Mais Valia	2	0	n/a	0	n/a	2	0	n/a
Custo Financeiro	4	1	300%	3	8%	7	1	600%
Lucro Bruto ajustado	55	60	-8%	49	11%	104	103	1%
Margem Bruta Ajustada	38%	40%	-2 p.p.	40%	-2 p.p.	39%	40%	-1 p.p.

A receita líquida total da Companhia no acumulado semestral alcançou R\$ 268 milhões, marcando um aumento de 4% em relação a 2024, que registrou R\$ 257 milhões. Na visão trimestral, obtivemos uma receita líquida no 2T25 que foi 16% superior ao trimestre anterior;



- O lucro bruto ajustado⁴ apresentou uma estabilidade no acumulado anual, alcançando R\$ 104 milhões no ano de 2025, comparado com os R\$ 103 milhões registrados em 2024;
- A margem bruta da Companhia atingiu 39% em 2025 em linha com o mesmo período de 2024.

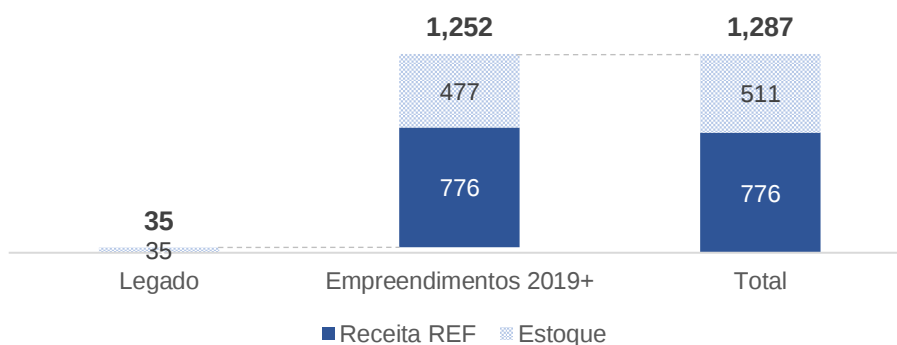
⁴ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 6 milhões no 2T25 e R\$ 9 milhões no 6M25



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 2T25, cerca de R\$ 776 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\$ 1,3 bilhão nos próximos anos.

Receita Bruta Potencial a Apropriar
(R\$ Milhões)



POC

100%

71%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Despesas Administrativas	8	12	-28%	9	-5%	17	24	-29%

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 7 milhões (29%) frente o ano anterior;
- No 2T25, as despesas administrativas totalizaram R\$ 8 milhões, inferior em 28% em relação ao mesmo trimestre de 2024 e 5% inferior ao 1T25;
- 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)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Despesas com Vendas	6	6	14%	6	10%	12	12	3%
Vendas totais (VGV Vendido)	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
% Despesas/Vendas	7%	3%	4,7 p.p.	7%	n/a	7%	3%	3,6 p.p.

- No 6M25 as despesas com vendas somaram R\$ 12 milhões, estando em linha quando comparado ao mesmo período de 2024;

Outras Despesas (Receitas) operacionais

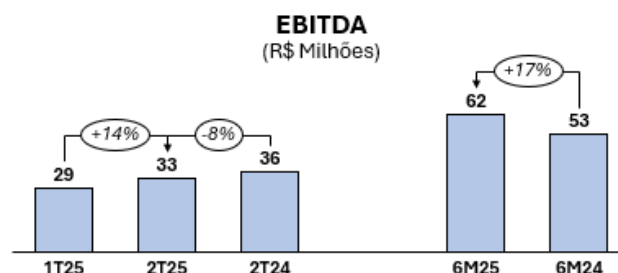
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	8	7	16%	6	35%	14	14	0%
Cancelamento de projetos	6	0	n/a	2	219%	8	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingências	1	6	-85%	1	-21%	2	10	-80%
Outros	1	1	0%	3	-68%	4	4	0%

- Aumento de 35% no 2T25 em relação ao 1T25, justificada principalmente pelos gastos não recorrentes relacionados ao distrato de parceria de *landbanks* em Aracaju, Luziânia e Marabá.

EBITDA

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Receita Líquida	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
EBITDA	33	36	-8%	29	13%	62	53	17%
Margem EBITDA	23%	24%	-2 p.p.	23%	-1 p.p.	23%	20%	3 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 2T25 atingiu um resultado de R\$ 33 milhões, 13% superior em relação ao 1T25;



- No acumulado de seis meses, o EBITDA registrou R\$ 62 milhões, com uma evolução de 17% versus o acumulado de 2024;
- Evolução da Margem EBITDA acumulada de 2025 em 3 pontos percentuais.
- Vale salientar que, desconsiderando os efeitos não recorrentes relacionados aos distratos de parcerias de *landbank*, o EBITDA ajustado ficaria em R\$ 39 milhões no 2T25 e R\$ 70 milhões no 6M25.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Resultado Financeiro	-63	-24	n/a	-43	n/a	-107	44	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 2T25 soma R\$ 63 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 24 milhões no 2T24;
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Resultado Líquido	-42	5	n/a	-23	n/a	-66	57	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	3%	n/a	n/a	n/a	n/a	23%	n/a

- A Companhia no 2T25 apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 42 milhões, ante um resultado positivo de R\$ 5 milhões no mesmo período do ano anterior.
- No acumulado, a cia registrou um resultado líquido negativo de R\$ 66 milhões, versus um resultado positivo de R\$ 57 milhões em 2024, e essa variação por sua vez é justificada pelos mesmos impactos mencionados nos resultados financeiros.

Fluxo de Caixa Operacional

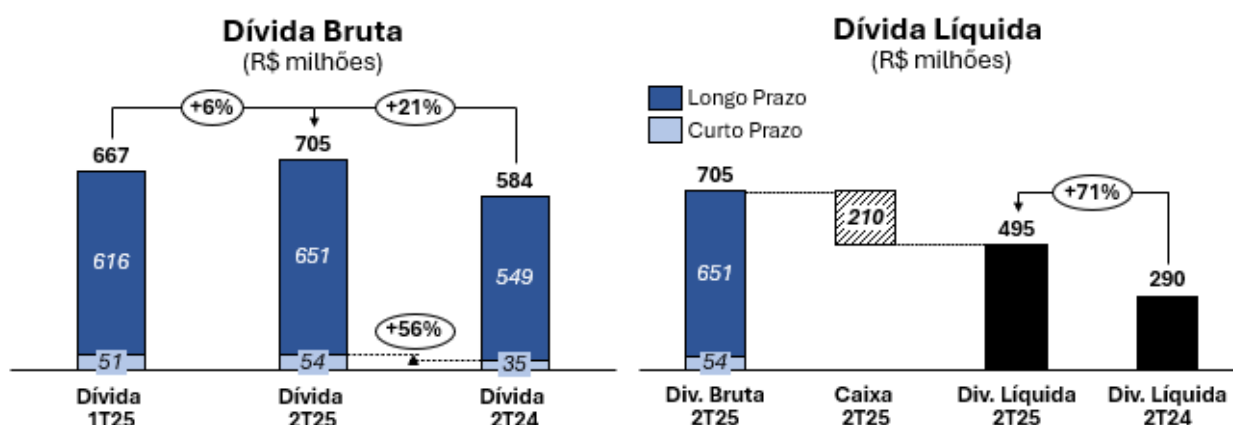
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-37	3	n/a	-21	n/a	-58	-2	n/a

- Devido ao grande volume de obras, a Companhia apresentou consumo operacional de R\$ 37 milhões no 2T25. Na visão acumulada apresentou consumo de R\$ 58 milhões.

Endividamento

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Dívida Bruta	705	584	21%	667	6%	705	584	21%
Disponibilidade de Caixa	210	294	-29%	231	-9%	210	294	-29%
Dívida Líquida	495	290	71%	436	14%	495	290	71%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 2T25 somou R\$ 705 milhões, 21% superior ao registrado no 2T24. A posição de caixa ao final do 2T25 foi de R\$ 210 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 495 milhões de dívida líquida, sendo ela 71% superior ao reportado no ano anterior, que por sua vez é justificado pela evolução dos juros das debêntures do período.





GLOSSÁRIO

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

Landbank

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

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

O Estoque EoP (*“End of Period”*) corresponde ao estoque ao final do período, ou seja, após cômputo de todas as vendas realizadas em determinado período e considerado o retorno de lotes distratados. O 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, consequentemente, gera incentivos diferentes no que diz respeito ao encerramento da relação jurídica.

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

- Os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel (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

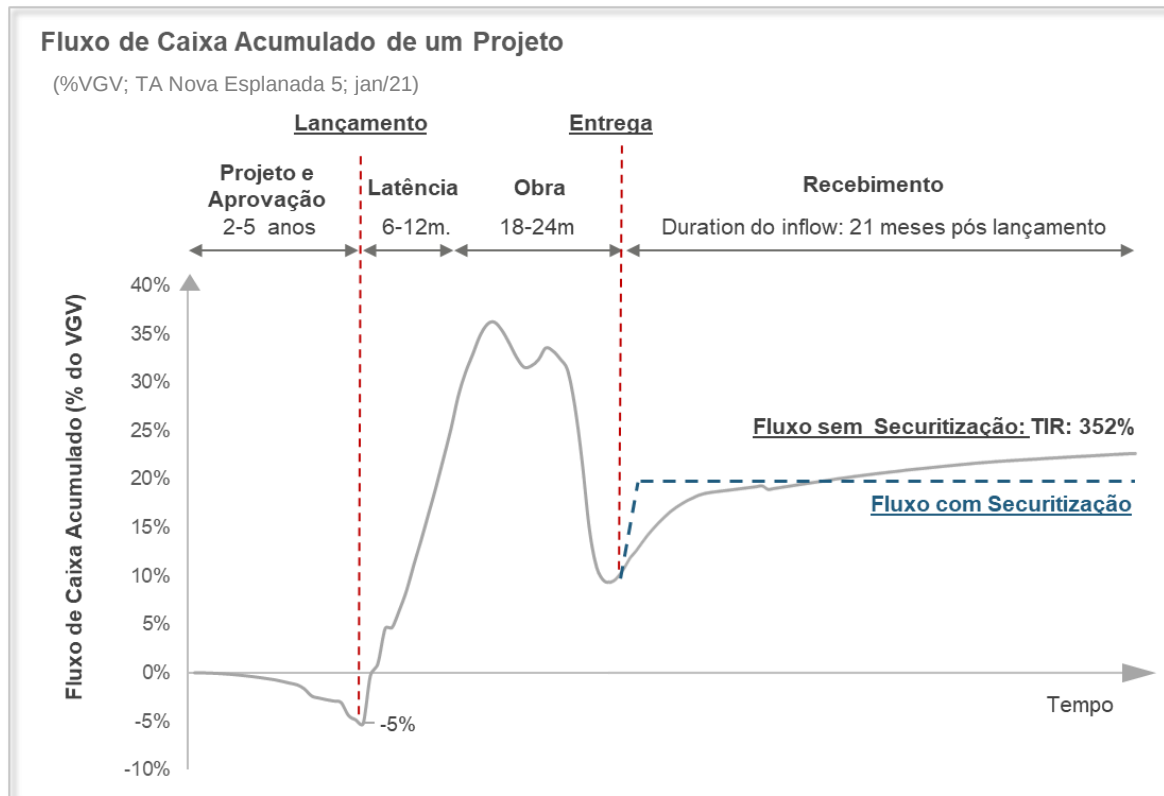
Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville 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

Larissa Rodrigues do Nascimento

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br