

# alphaville S/a

## PRINCIPAIS DESTAQUES DO 1T21

- Pré-lançamento do primeiro Jardim Alpha, com VGV de R\$ 56 milhões;
- Vendas de estoque totais de R\$ 126 milhões, 124% a mais vs. 1T20.

**RELEASE**  
DE RESULTADOS

**1T21**

RELEASE DE RESULTADOS  
1T21

# WEBCAST 1T21

**EM PORTUGUÊS**

14 de maio

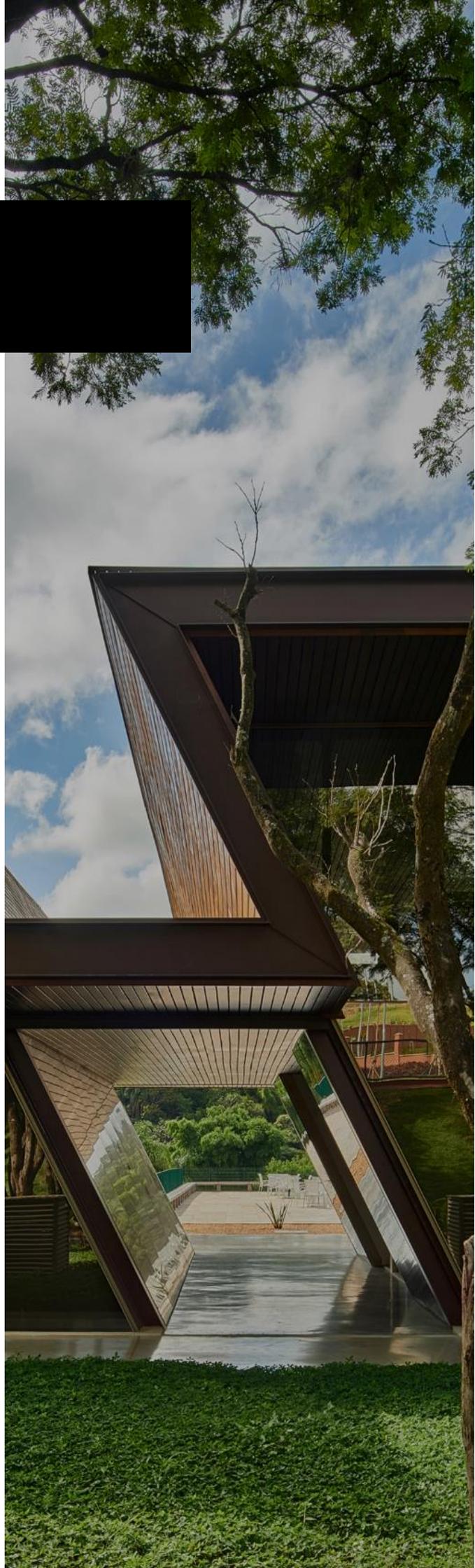
15h (horário de Brasília)

[Webcast – Link](#)



# SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	6
3. INDICADORES OPERACIONAIS .....	10
4. INDICADORES FINANCEIROS .....	18
5. RESULTADO DOS EMPREENDIMENTOS 2019+.....	23
6. ESG .....	26
7. GLOSSÁRIO.....	32
8. ANEXOS .....	35



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

O sucesso na implementação do novo modelo de negócios da Companhia, a partir de 2019, tem possibilitado à Alphaville aprimorar cada vez mais suas práticas e, com isso, trilhar uma melhora consistente em seus resultados. Os resultados do primeiro trimestre de 2021 reforçam esta perspectiva de melhora.

No primeiro trimestre de 2021 a Companhia realizou o pré-lançamento do empreendimento Jardim Alpha Ponta Grossa, o primeiro empreendimento do produto Jardim Alpha. Este produto atende à um novo mercado que busca a qualidade Alphaville em lotes menores e a preços mais acessíveis. Com isso, a Alphaville amplia seu mercado endereçável e oferece a esse novo público o mesmo padrão de qualidade de seus demais produtos, já consolidados e reconhecidos no mercado.

Em razão da pandemia, realizamos o pré-lançamento do empreendimento com evento 100% digital, e registramos vendas de 18% dos lotes disponíveis em apenas 11 dias. O empreendimento possui 449 lotes e seu lançamento oficial está programado para o segundo trimestre de 2021.

Os demais lançamentos inicialmente previstos para o primeiro trimestre de 2021 foram postergados em função do impacto das medidas de *lockdown* nos processos de aprovação destes empreendimentos junto às prefeituras dos respectivos municípios. Durante o mês de abril os processos de aprovação destes empreendimentos foram retomados e alguns já concluídos. Com isso, acreditamos que não haverá mudança no plano inicial da Companhia para os lançamentos de 2021.

Em continuação ao movimento de aumento expressivo das vendas de estoque observado a partir de maio de 2020, no primeiro trimestre deste ano a Companhia registrou aumento de 124% nas vendas de estoque em comparação ao mesmo período de 2020, sendo aproximadamente 50% correspondentes a vendas de projetos dos empreendimentos lançados a partir de 2019.

O desempenho das vendas de estoque no primeiro trimestre de 2021 reforça a mudança de comportamento na forma de moradia buscada por nossos clientes. Dessa forma, o VSO<sup>1</sup> do 1T21 foi 38%, ante 15% no primeiro trimestre de 2020. Além do aumento da demanda pelos produtos Alphaville, a performance das vendas de estoque também reforça o sucesso e qualidade do sistema de vendas 100% online implantado em 2020.

---

<sup>1</sup> VSO de venda de estoque: total de lotes de 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.

Também ressaltamos o alto índice de revenda de distratos: ao todo, 51% dos lotes distratados no primeiro trimestre do ano foram revendidos dentro do próprio trimestre, um volume significativamente superior aos 35% do primeiro trimestre de 2020.

No âmbito de desempenho financeiro, o lucro bruto ajustado total da Companhia no período totalizou R\$ 6,1 milhões. As iniciativas de redução de despesas administrativas, menor nível de despesas com vendas e despesas não recorrentes tem contribuído para a melhora gradativa de nosso resultado líquido, que foi R\$ 26,8 milhões melhor<sup>2</sup> se comparado ao mesmo período de 2020.

Além disso, observamos ao longo do primeiro trimestre o aumento da representatividade dos projetos lançados a partir de 2019, reforçando o sucesso na implementação do novo modelo de negócio: com margem bruta de 43% no 1T21, esses projetos representaram 53% das vendas brutas da Alphaville (%AVLL) do trimestre e apresentaram lucro bruto de R\$ 7,4 milhões nesse período.

O caixa operacional da Companhia, considerando a cessão de crédito de recebíveis<sup>3,4</sup>, totalizou -R\$ 35,2 milhões no 1T21, reflexo do menor volume de vendas de lançamentos no 1T21 e do efeito do início da operação de “esteira” de securitização implantada em fevereiro de 2020.

Ressaltamos também nosso contínuo foco em implementar iniciativas relacionadas às melhores práticas em ESG<sup>5</sup>. Ao longo deste primeiro trimestre, iniciamos a criação da APP (área de preservação permanente) no empreendimento Alphaville Três Praias, conforme detalharemos neste relatório posteriormente. No âmbito social, destacamos em 2021 a intensificação do projeto “Atuação Perifasul”, iniciado em 2019, no qual a Fundação Alphaville atua em parceria com outras três instituições e que tem como objetivo fortalecer práticas de inovação em comunidades da periferia sul da cidade de São Paulo. O pilar de governança corporativa também foi aprimorado com o aumento do número de membros independentes no Conselho de Administração e com o comitê de auditoria passando a ser estatutário.

Tal como o ano de 2020, o primeiro trimestre de 2021 trouxe um contexto desafiador de negócios em função do cenário delicado de pandemia que vivemos. Entretanto, com base no modelo de negócios aprimorado que a Alphaville implementou desde o início de 2019, estamos confiantes na capacidade da Companhia de contornar com sucesso o atual contexto e seguir na retomada de seu ciclo de crescimento.

Diretor Presidente/a Administração

<sup>2</sup> Resultado Líquido antes de minoritários.

<sup>3</sup> Informação proveniente da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

<sup>4</sup> Fluxo de Caixa Operacional: considera o “Caixa Líquido Atividades Operacionais” e a “Cessão de créditos recebíveis”, ambos parte integrante da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

<sup>5</sup> Environmental, Social and Governance (Corporate Governance).

## Destaques Operacionais e Financeiros

### OPERACIONAIS

- Pré lançamento do primeiro empreendimento Jardim Alpha, na cidade de Ponta Grossa (PR), com evento 100% digital e VSO<sup>6</sup> de 18% em apenas 11 dias.
- VSO<sup>6</sup> de estoque atingiu 38% no primeiro trimestre de 2021, patamar expressivamente superior ao do 1T20, com 15%;
  - Alta demanda por nossos produtos identificada a partir de maio de 2020 manteve-se no primeiro trimestre deste ano;
  - Sucesso da implementação do sistema de vendas em formato 100% digital;
- Controle do nível de despesas recorrentes:
  - Despesas administrativas recorrentes estáveis;
  - Redução de 25% das despesas com vendas na comparação com o primeiro trimestre de 2020.

### FINANCEIROS

- Receita líquida no trimestre de R\$ 62,8 milhões, com aumento da representatividade dos projetos lançados a partir de 2019, responsáveis por 27% do total;
- Nos projetos lançados a partir de 2019, margem bruta de 43%.

---

<sup>6</sup> VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

## SUMÁRIO EXECUTIVO



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

### Indicadores Operacionais

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

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Landbank</b>			
Landbank (R\$ bilhões) <sup>7</sup>	17,8	17,9	-1%
<b>Lançamentos</b>			
Empreendimentos Lançados	1	2	-50%
VGV Lançado Total	56,1	378,6	-85%
VGV Lançado %AVLL	42,9	223,6	-81%
# Lotes Lançados	449	844	-47%
VSO de # Lotes AVLL (%) <sup>8</sup>	18%	35%	-17 p.p.
<b>Vendas Totais</b>			
Vendas Brutas (VGV Total) <sup>9</sup>	132,7	179,2	-26%
Vendas Brutas (VGV %AVLL) <sup>9</sup>	81,5	114,3	-29%
Vendas Brutas (# Lotes)	696	592	18%
<b>Vendas de Lançamentos</b>			
Vendas Brutas (VGV Total) <sup>9</sup>	7,1	123,0	-94%
Vendas Brutas (VGV %AVLL) <sup>9</sup>	5,4	75,4	-93%
Vendas Brutas (# Lotes)	68	296	-77%
<b>Vendas de Estoque</b>			
Vendas Brutas (VGV Total)	125,6	56,2	124%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	76,1	38,9	95%
Empreendimentos 2019+	38,1	4,3	794%
Empreendimentos 2018-	37,9	34,7	9%
Vendas Brutas (# Lotes)	628	296	112%
VSO de Vendas (#Lotes) <sup>10</sup>	38%	15%	+23 p.p.
<b>Venda Líquida e Distrato</b>			
Lotes Distratados (# Lotes)	301	264	14%
Vendas Líquidas (# Lotes)	395	328	20%

<sup>7</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

<sup>8</sup> VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

<sup>9</sup> Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

<sup>10</sup> VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

Indicadores Operacionais (cont.)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Estoque</b>			
Estoque EoP (VGV %AVLL)	323	431	-25%
Empreendimentos 2019+	143	193	-26%
Empreendimentos 2018-	180	237	-24%
Estoque EoP (#Lotes)	1.507	2.273	-34%
Empreendimentos 2019+	866	1.051	-18%
Empreendimentos 2018-	641	1.222	-48%
<i>Lotes Residenciais</i>	<i>1.349</i>	<i>2.113</i>	<i>-36%</i>
<i>Lotes Comerciais e Multi familiares<sup>11</sup></i>	<i>158</i>	<i>160</i>	<i>-1%</i>

<sup>11</sup> Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

## Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Demonstração de Resultados</b>			
Receita Líquida	62,8	-17,5	n/a
Empreendimentos 2019+	17,2	4,2	310%
Empreendimentos 2018-	45,6	-21,7	n/a
Lucro Bruto Ajustado <sup>12</sup>	6,1	-17,5	n/a
Empreendimentos 2019+	7,4	1,9	297%
Empreendimentos 2018-	-1,2	-19,4	n/a
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	10%	n/a	n/a
Empreendimentos 2019+	43%	44%	-1 p.p.
Empreendimentos 2018-	n/a	n/a	n/a
Despesas Administrativas	22,3	17,0	31%
Despesas Recorrentes	16,9	17,0	-1%
Despesas Não Recorrentes	5,4	0,0	n/a
Despesas com Vendas	5,5	7,3	-25%
Outras Despesas	22,9	31,1	-26%
EBITDA	-43,9	-73,0	n/a
<i>Margem EBITDA (%)</i>	n/a	n/a	n/a
Resultado Financeiro	-18,8	-11,5	n/a
Resultado Líquido <sup>13</sup>	-70,1	-96,9	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	n/a	n/a	n/a
<b>Outros Indicadores</b>			
Fluxo de Caixa Operacional <sup>14</sup>	-35,2	34,3	n/a
Dívida Bruta	968	992	-2%
Dívida Líquida	683	920	-26%

<sup>12</sup> O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados da linha de custos.

<sup>13</sup> Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária.

<sup>14</sup> Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".

INDICADORES OPERACIONAIS



**Landbank**

(R\$ bilhões)	1T21	1T20	Var (%)
Landbank <sup>15</sup>	17,8	17,9	-1%

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. 62% de nosso landbank refere-se a fases subsequentes de empreendimentos já lançados e com endereço consolidado.

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

O tamanho e a qualidade do landbank permitem que a Alphaville esteja bem posicionada e tenha condições de lançar empreendimentos de alta qualidade nos mercados-alvo no curto, médio e longo prazos.

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

<sup>15</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

## Lançamentos

Empreendimento	Pré Lançamento 2021
	Jardim Alpha Ponta Grossa
Trimestre de Lançamento	1T21
Localização	Ponta Grossa (PR)
Lançamento	mar/21
VGV Lançado Total (R\$ milhões)	56,1
%AVLL	76,5%
VGV Lançado AVLL (R\$ milhões)	42,9
VGV Vendido AVLL (R\$ milhões)	5,4
# Lotes Lançados	449
# Lotes Oferecidos em Permuta	-
# Lotes reservados para Alpha Casas	80
# Lotes Ofertados AVLL	369
# Lotes Vendidos AVLL	68
% Vendido (%)	18%

Em março de 2021 a Companhia realizou o pré-lançamento do projeto Jardim Alpha Ponta Grossa, localizado na cidade de Ponta Grossa (PR) e com VGV de R\$56 milhões (R\$ 42 milhões no %AVLL).

A linha de produto Jardim Alpha incorpora um novo conceito ao portfólio - lotes menores, a partir de 200m<sup>2</sup> até 250m<sup>2</sup>, e com a mesma qualidade e padrão dos outros produtos do portfólio Alphaville.

O pré-lançamento foi um evento 100% digital e, em apenas 11 dias, vendemos 18% do empreendimento. O lançamento oficial do Jardim Alpha Ponta Grossa ocorrerá oportunamente no 2T21.

Em função da pandemia do Covid-19, a Companhia optou por postergar parte dos lançamentos originalmente previstos para o 1º trimestre de 2021 e deve retomá-los tão logo as condições sanitárias permitam. Até este momento, a Companhia acredita que não terá alterações em seu plano inicial para 2021.

## Vendas e VSO

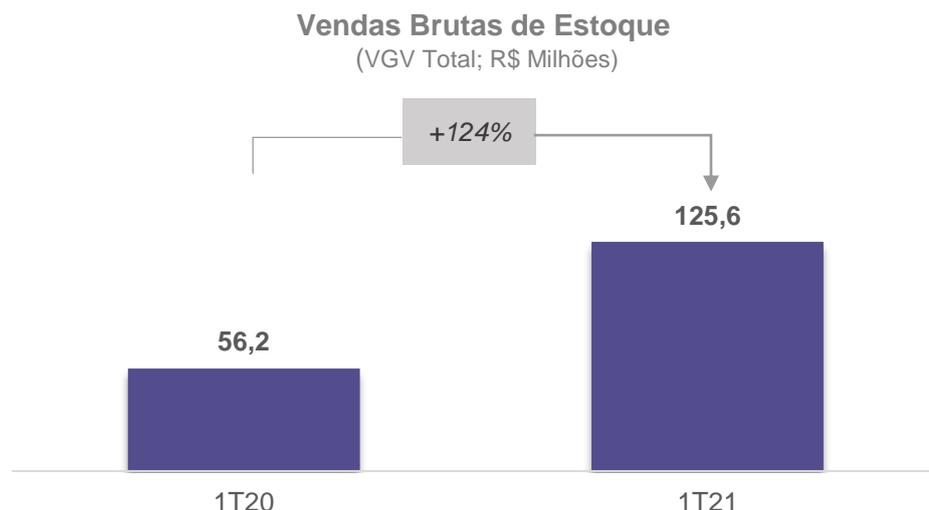
(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Landbank</b>			
Landbank (R\$ bilhões) <sup>16</sup>	17,8	17,9	-1%
<b>Lançamentos</b>			
Empreendimentos Lançados	1	2	-50%
VGV Lançado Total	56,1	378,6	-85%
VGV Lançado %AVLL	42,9	223,6	-81%
# Lotes Lançados	449	844	-47%
VSO de # Lotes AVLL (%) <sup>17</sup>	18%	35%	-17 p.p.
<b>Vendas Totais</b>			
Vendas Brutas (VGV Total) <sup>18</sup>	132,7	179,2	-26%
Vendas Brutas (VGV %AVLL) <sup>18</sup>	81,5	114,3	-29%
Vendas Brutas (# Lotes)	696	592	18%
<b>Vendas de Lançamentos</b>			
Vendas Brutas (VGV Total) <sup>18</sup>	7,1	123,0	-94%
Vendas Brutas (VGV %AVLL) <sup>18</sup>	5,4	75,4	-93%
Vendas Brutas (# Lotes)	68	296	-77%
<b>Vendas de Estoque</b>			
Vendas Brutas (VGV Total)	125,6	56,2	124%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	76,1	38,9	95%
Empreendimentos 2019+	38,1	4,3	794%
Empreendimentos 2018-	37,9	34,7	9%
Vendas Brutas (# Lotes)	628	296	112%
VSO de Vendas (#Lotes) <sup>19</sup>	38%	15%	+23 p.p.

<sup>16</sup> Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

<sup>17</sup> VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes dividido pelos lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

<sup>18</sup> Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

<sup>19</sup> VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.



Ao longo do ano de 2020, especialmente a partir do segundo trimestre, a Companhia identificou o fortalecimento da demanda por seus produtos. A mudança estrutural de comportamento de seu público alvo, que passou a valorizar espaços maiores e buscar por mais qualidade de vida, beneficiou as vendas da Companhia. Neste início de 2021 a demanda por nossos produtos continua elevada.

As vendas brutas totais de estoque no 1T21 somaram R\$ 126 milhões, 124% acima das vendas no 1T20. No %AVLL, o 1T21 teve vendas 95% superiores ao 1T20, com R\$ 76 milhões ante R\$ 39 milhões. Em lotes, as vendas brutas de estoque totalizaram 628 no 1T21 vs. 296 no 1T20, 112% mais altas. Destacamos também a VSO das vendas de estoque, substancialmente mais alta no 1T21, atingindo 38%, 23 p.p. mais alta que no mesmo período do ano anterior, o qual registrou VSO de estoque de 15%.

Em relação às vendas de lançamentos, atribuímos o melhor desempenho do 1T20 à maior quantidade de empreendimentos lançados (2 lançamentos completos em 1T20 vs. 1 pré-lançamento em 1T21). Com isso, o desempenho das vendas brutas totais no 1T21 foi 26% inferior em relação ao 1T20.

## Distratos

(# Lotes)	1T21	1T20	Var (%)
Distratos (# Lotes)	301	264	14%
Empreendimentos 2019+	12	2	500%
Empreendimentos 2018-	289	262	10%
Lotes Revendidos (# Lotes) <sup>20</sup>	154	93	40%
% Revenda/ Distratos	51%	35%	+ 16 p.p.

No 1º trimestre de 2021 a Companhia manteve o volume de distratos observado no 1º trimestre de 2020.

Em 2020, com a maior demanda pelos produtos da Companhia e a consequente redução do estoque, principalmente de empreendimentos entregues, os distratos se tornaram importante fonte de lotes para revenda, com impacto positivo para o caixa da Companhia. Para atender essa demanda, a Companhia desenvolveu indicadores e processos que permitem distratar e revender eficientemente.

No primeiro trimestre de 2021, 51% dos lotes distratados foram revendidos no próprio trimestre, uma taxa 16 pontos percentuais superior à verificada no 1T20 (35%). Ressaltamos também que, ao longo do ano, a taxa de revenda tende a aumentar, dada a maior disponibilidade de tempo para vendas.

De forma geral os valores devolvidos aos clientes são parcelados e as vendas são realizadas com tabelas de pagamento mais curtas. Em seguida às vendas, e quando possível, a Companhia pode realizar operações de cessão e/ou securitização de recebíveis para antecipar o fluxo de recebimentos. Dessa forma, na maioria dos casos os distratos seguidos de venda e operações de securitização têm sido importantes geradores de caixa para a Companhia.

<sup>20</sup> Lotes revendidos dentro do mesmo trimestre em que ocorreu o distrato.

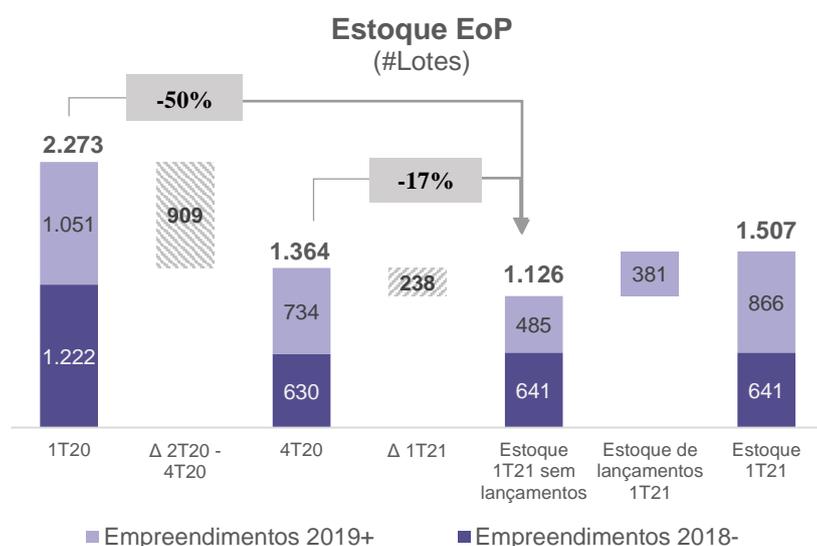
## Vendas Líquidas

(#Lotes)	1T21	1T20	Var (%)
Distratos (# Lotes)	301	264	14%
Vendas Líquidas (# Lotes)	395	328	20%

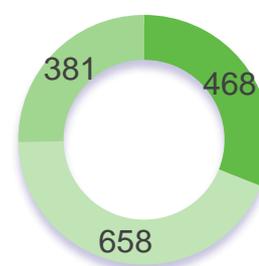
As vendas líquidas da Companhia no 1º trimestre de 2021 (%AVLL) totalizaram 395 lotes, 20% superiores às vendas líquidas registradas no 1º trimestre de 2020.

## Estoque

Indicadores Operacionais (cont.)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Estoque</b>			
Estoque EoP (VGV %AVLL)	323	431	-25%
Empreendimentos 2019+	143	193	-26%
Empreendimentos 2018-	180	237	-24%
Estoque EoP (#Lotes)	1.507	2.273	-34%
Empreendimentos 2019+	866	1.051	-18%
Empreendimentos 2018-	641	1.222	-48%
<i>Lotes Residenciais</i>	<i>1.349</i>	<i>2.113</i>	<i>-36%</i>
<i>Lotes Comerciais e Multi familiares<sup>21</sup></i>	<i>158</i>	<i>160</i>	<i>-1%</i>



**Estoque por Produto 1T21 (#Lotes)**



■ Alphaville ■ Terras Alpha ■ Jardim Alpha

<sup>21</sup> Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

Durante o 1T21, mantivemos o movimento de redução significativa de estoque, já intensificado desde 2020. Ao final do 1T21, o estoque total em lotes reduziu em 50% em relação ao fechamento do 1T20. O estoque de empreendimentos do legado (2018-) reduziu em 48% no mesmo período. O estoque em VGV %AVLL dos empreendimentos do legado totalizou R\$ 180 milhões ao final de 1T21.

O estoque dos empreendimentos lançados a partir de 2019 somou R\$ 143 milhões (VGV, %AVLL), sendo que desse total R\$ 88 milhões foram originados nos lançamentos de dezembro/20 e pré-lançamento do 1T21 e, portanto, ainda no início da curva normal de vendas dos empreendimentos.

Ao final do primeiro trimestre deste ano, o estoque total era de R\$ 323 milhões (VGV, %AVLL), 25% inferior ao patamar observado no final do primeiro trimestre de 2020.

## Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
<b>Entregas</b>			
Alphaville Jundiaí	Jundiaí/SP	670	1T21
<b>Canteiros Ativos</b>			
Projetos 2019+			
Terras Alpha Uberlândia	Uberlândia/MG	518	3T21
Terras Alpha Montes Claros	Montes Claros/MG	339	4T21
Terras Alpha Ceará 4	Eusébio/CE	659	1T22
Alphaville Guarajuba	Salvador/BA	169	3T22
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	4T23
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	1T23
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	4T23
Legado			
Alphaville Caruaru	Caruaru/PE	593	2T21

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

Ainda em 2021, em relação aos lançamentos realizados a partir de 2019, esperamos entregar os empreendimentos Terras Alpha Uberlândia e Terras Alpha Montes Claros. Embora a pandemia tenha paralisado temporariamente algumas obras, até o momento a Companhia vem conseguindo administrar os respectivos cronogramas de obra para que seus prazos não sejam afetados.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Receita Líquida	62,8	-17,5	n/a
Custo	-58,1	-8,3	n/a
Lucro Bruto	4,7	-25,8	n/a
Juros Capitalizados	0,5	1,9	-75%
Amortização de mais Valia	0,9	6,4	-85%
Lucro Bruto Ajustado	6,1	-17,5	n/a
<b>Empreendimentos 2019+</b>			
Receita Líquida	17,2	4,2	310%
Custo	-9,9	-2,3	n/a
Lucro Bruto	7,4	1,9	297%
Margem Bruta	43%	44%	-1 p.p.
<b>Empreendimentos 2018-</b>			
Receita Líquida	45,6	-21,7	n/a
Custo	-46,8	2,3	n/a
Lucro Bruto	-1,2	-19,4	n/a
Margem Bruta	n/a	n/a	n/a
<b>Outros</b>			
Juros Capitalizados	-0,5	-1,9	n/a
Amortização de mais Valia	-0,9	-6,4	n/a

A receita líquida no 1º trimestre de 2021 foi substancialmente superior em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 62,8 milhões. No 1T20, com a perspectiva de piora macroeconômica em função da pandemia provocada pelo COVID 19, a Companhia realizou provisão adicional para distratos no valor de R\$ 24 milhões na receita e R\$ 16 milhões no custo, reduzindo assim o lucro bruto daquele período. Além da variação de provisão comentado acima, a melhora da receita líquida ocorre em função (i) do maior volume de vendas de estoque neste período e (ii) da correção monetária da carteira decorrente de indicadores de inflação mais altos.

Como consequência deste aumento na Receita Líquida, houve melhora no Lucro Bruto Ajustado no 1º trimestre de 2021, que ficou positivo em R\$ 6,1 milhões, R\$ 23,6 milhões superior ao lucro bruto registrado no 1º trimestre de 2020.

O resultado dos empreendimentos lançados a partir de 2019 contribuem significativamente para a melhora do resultado da Companhia. Esses empreendimentos representaram 27% da Receita Líquida total e apresentaram margem bruta de 43%.

O resultado do legado também apresentou melhora no período como consequência de uma Receita Líquida de R\$ 45,6 milhões ante receita negativa de R\$ 21,7 milhões no 1º trimestre de 2020, em decorrência dos mesmos fatores que afetaram a receita líquida total mencionados acima. Os custos dos projetos do legado no 1T21 totalizaram R\$ 46,8 milhões, de forma que o lucro bruto no período resultou em –R\$ 1,2 milhões.

Observamos o legado afetando cada vez menos os resultados da Alphaville e, gradativamente, os novos projetos aumentando sua representatividade.

## Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Despesas Administrativas	22,3	17,0	31%
Despesas Recorrentes	16,9	17,0	-1%
Despesas Não Recorrentes <sup>22</sup>	5,4	0,0	n/a

No 1T21, as despesas administrativas totalizaram R\$ 22,3 milhões, aumento de R\$ 5,3 milhões comparado com 1T20.

Do total de despesas administrativas de 1T21, R\$ 16,9 milhões referem-se a despesas recorrentes, que permaneceram em linha com o mesmo período do ano anterior.

No 1T21 as despesas administrativas não recorrentes foram de R\$ 5,4 milhões e referem-se ao provisionamento de despesas com remuneração variável.

<sup>22</sup> Despesas Não Recorrentes correspondem a despesas relativas à remuneração variável.

## Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Despesas com Vendas	5,5	7,3	-25%

As despesas com vendas, por sua vez, apresentaram queda de 25% no 1T21 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 5,5 milhões.

Em 2020 a Companhia implementou com sucesso seu sistema de vendas 100% online, além do aperfeiçoamento em seu fluxo de atendimento, intensificação na régua de *prospects* e mudança em seu *mix* de mídia para campanhas de vendas de estoque. Esses fatores contribuíram para redução contínua de despesas com vendas ao longo do passado e no primeiro trimestre deste ano.

## Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-0,3	0,5	n/a
Outras Despesas Não Recorrentes	23,2	30,6	-24%
Contingências	19,0	24,4	-22%
Outros	4,3	6,2	-32%

As Outras Despesas Operacionais incorridas no 1T21 totalizaram R\$ 23,2 milhões, ante uma despesa de R\$ 30,6 milhões no mesmo período em 2019, o que equivale à redução de 24%.

## EBITDA

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Lucro/ Prejuízo Operacional	-50,0	-85,3	n/a
(-) Depreciação e Amortização	4,0	4,0	-1%
(-) <i>Stock Options</i>	0,7	0,0	n/a
(-) Juros Capitalizados	0,5	1,9	-75%
(-) Mais Valia	0,9	6,4	-85%
EBITDA	-43,9	-73,0	n/a

Como consequência dos indicadores financeiros descritos acima, o EBITDA no 1T21 foi R\$ (43,9) milhões ante R\$ (73,0) milhões no 1T20.

A evolução do resultado no 1T21 - R\$ 29,1 milhões melhor em comparação ao mesmo período do ano anterior – reforça a continuidade da melhora nos indicadores financeiros, conforme a Companhia endereça os aspectos do legado e o modelo de negócio aprimorado a partir de 2019 como a ganhar mais representatividade.

## Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Resultado Financeiro	-18,8	-11,5	n/a

No 1º trimestre de 2021, o resultado financeiro da Companhia totalizou -R\$18,8 milhões, ante -R\$ 11,5 milhões no mesmo período do ano anterior. No 1T20 tivemos a liquidação total do CRI emitido em 2016, o que gerou um efeito positivo no resultado financeiro daquele trimestre no valor de R\$ 14,8 milhões. Na liquidação deste CRI a Companhia reconheceu o ganho associado a cota subordinada dessa operação. O valor dos recebíveis remanescentes desse CRI no momento de sua liquidação foi superior ao valor da cota subordinada gerando o ganho financeiro mencionado no 1T20. Excluindo-se esse efeito, o resultado financeiro do 1T20 teria sido -R\$ 26,3 milhões.

## Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Resultado Líquido <sup>23</sup>	-70,1	-96,9	n/a

O Resultado Líquido no 1T21 foi R\$ 26,8 milhões superior em relação ao mesmo período do ano anterior. A melhora no resultado líquido acompanha o comportamento da linha de EBITDA no 1T21.

<sup>23</sup> Resultado Líquido desconsiderando o efeito de minoritários

## Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ Milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de Direito Creditório <sup>24</sup>	-35,2	34,3	n/a

O caixa operacional da Companhia, considerando a cessão de crédito de recebíveis, totalizou -R\$ 35,2 milhões no 1T21. Uma variação negativa em relação ao 1T20 devido à redução do volume de lançamentos no 1T21 vs. 1T20 e ao efeito do início da “esteira” de securitização em fevereiro de 2020.

## Endividamento

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
Dívida Bruta	968	992	-2%
Disponibilidade de Caixa (-)	284	72	295%
Dívida Líquida	683	920	-26%

Ao final do 1T21, a dívida bruta da Companhia totalizou R\$ 968 milhões, dos quais R\$ 806 milhões referem-se às dívidas lastreadas por recebíveis e estoque e R\$ 162 milhões às dívidas sem garantia. Em 31 de março de 2020, a dívida bruta da Companhia somou R\$ 992 milhões.

Destacamos também que o passivo financeiro da companhia está bem estruturado, com 84% da dívida bruta concentrada no longo prazo e em uma única operação, a qual possui um fluxo de pagamento alongado e *bullet* de 40% do saldo devedor no final de 2025.

Ainda, a dívida líquida da Companhia no 1T21 somou R\$ 683 milhões 26% mais baixa que a registrada no 1T20.

Adicionalmente, no gráfico abaixo, apresentamos o cronograma de amortização da dívida da Companhia.

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



<sup>24</sup> Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em “Atividades de Financiamento”.

RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+



**Empreendimentos 2019+**

A Companhia continua acompanhando o resultado de seus lançamentos a partir de 2019. Nas tabelas abaixo, é possível acompanhar o resultado de vendas por safra de lançamentos, a partir da adoção do novo modelo de negócio da Alphaville.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Terras Alpha Uberlândia <sup>25</sup>	Terras Alpha Montes Claros	Terras Alpha Ceará 4	Alphaville Guarajuba	Consolidado 2019
Lançamentos	jan/19	mar/19	mar/19	jul/19	-
Localização	Uberlândia/ MG	Montes Claros/ MG	Eusébio/ CE	Salvador/ BA	-
Produto	Terras Alpha	Terras Alpha	Terras Alpha	Alphaville	-
VGV Lançado Total	113,7	101,6	116,2	155,7	<b>487</b>
%AVLL	62%	70%	57%	65%	<b>64%</b>
VGV Lançado AVLL <sup>26</sup>	70,5	71,1	66,6	100,7	<b>308,9</b>
VGV Vendido Total	96,6	62,4 <sup>27</sup>	102,9	133,4	<b>395,3</b>
VGV Vendido AVLL	59,9	43,7	60,4	88,2	<b>252,1</b>
# Lotes Lançados	481	474	659	169	<b>1.783</b>
# Lotes em Permuta Física	0	135	0	0	<b>135</b>
# Lotes reservados para Alpha Casas	0	0	0	27	<b>27</b>
# Lotes Ofertados AVLL	481	339	659	142	<b>1.621</b>
# Lotes Vendidos AVLL	470	247	648	142	<b>1.507</b>
% Vendido (%)	98%	73%	98%	100%	<b>93%</b>

<sup>25</sup> Projeto vendido em 2019. Os indicadores da tabela representam o desempenho geral do projeto e incluem o resultado após a venda.

<sup>26</sup> Equivale ao %AVLL nas SPEs desenvolvedoras, desconsidera eventual participação de terceiros nestas SPEs. Exceção ao projeto Terras Alpha Uberlândia, onde a Alphaville vendeu 100% da SPE desenvolvedora. Neste caso é considerado o % da SPE para fins de reporte.

<sup>27</sup> VGV Total estimado considerando vendas dos lotes do terreno proporcionais às vendas da Alphaville.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Empreendimento	Terras Alpha São José dos Campos	Alphaville 3 Praias	Terras Alpha Nova Esplanada	Ceará Comercial 5	Consolidado 2020
Trimestre de Lançamento	1T20	1T20	4T20	4T20	-
Localização	São José dos Campos (SP)	Guarapari (ES)	Votorantim (SP)	Eusébio (CE)	-
Lançamento	mar/20	mar/20	dez/20	dez/20	-
VGVLançado Total (R\$ milhões)	186,3	192,3	116,9	39,4	<b>534,9</b>
%AVLL	55%	63%	60%	57%	<b>59%</b>
VGVLançado AVLL (R\$ milhões)	102,4	121,2	70,1	22,5	<b>316,2</b>
VGVLvendido AVLL (R\$ milhões)	65,8	93,4	26,4	7,7	<b>193,3</b>
# Lotes Lançados	571	273	598	57	<b>1499</b>
# Lotes Oferecidos em Permuta	-	-	237	-	<b>237</b>
# Lotes reservados para Alpha Casas	93	-	99	-	<b>192</b>
# Lotes Ofertados AVLL	478	273	262	57	<b>1070</b>
# Lotes Vendidos AVLL	460	270	154	26	<b>910</b>
% Vendido (%)	96%	99%	59%	46%	<b>85%</b>

Até o final do primeiro trimestre deste ano, as vendas brutas totais dos projetos lançados em 2019 totalizaram R\$ 395 milhões (93% do total lançado) e dos projetos lançados em 2020 somaram R\$ 288 milhões (85% do total lançado).

No % AVLL, as vendas brutas referentes aos projetos de 2019 foram R\$ 252 milhões e R\$ 193 milhões para os projetos de 2020, respectivamente.

Esse resultado reforça a estratégia da Companhia, que busca alta velocidade de vendas e baixa exposição de caixa em seus empreendimentos. Vale destacar que os projetos Terras Alpha Nova Esplanada e Ceará Comercial 5, ambos lançados em dezembro de 2020, já alcançaram percentual vendido consolidado de 56% ao final do 1T21.

(R\$ milhões)	1T21	1T20	Var (%)
<b>Operacional (Empreendimentos 2019+)</b>			
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	43,5	79,6	-45,3%
<b>Financeiro (Empreendimentos 2019+)</b>			
Receita Líquida	17,2	4,2	310%
Custo	-9,9	-2,3	n/a
Lucro Bruto	7,4	1,9	297%
Margem Bruta	43%	44%	-1 p.p.

A vendas brutas dos empreendimentos 2019+ no primeiro trimestre de 2021 foram 45% menores em relação ao mesmo período do ano anterior, em função, principalmente, do maior volume de lançamentos ocorrido no 1T20, com vendas especialmente expressivas do empreendimento Alphaville 3 Praias no período.

Entretanto, a receita líquida dos empreendimentos lançados a partir de 2019 apresentaram evolução no 1T21 em relação ao 1T20, principalmente pela evolução das obras destes empreendimentos, em consequência da sistemática do PoC. Consequentemente, o lucro bruto do 1T21 foi superior ao verificado no 1T20. Os empreendimentos 2019+ representaram 27% da Receita Líquida total e apresentaram margem bruta de 43% no 1T21, em linha com o patamar do 1T20.



## ESG

A Alphaville orgulha-se em carregar no seu DNA a sigla ESG: através das diversas ações ambientais no entorno de seus empreendimentos, iniciativas sociais executadas pela Fundação Alphaville e altos padrões de governança corporativa praticados, tendo em vista não apenas sua presença atualmente no Novo Mercado, mas também seu histórico como companhia controlada por empresa de capital aberto e/ou fundos de *private equity*.

Nesse âmbito, apresentamos abaixo algumas de nossas iniciativas e práticas de destaque neste primeiro trimestre do ano.

### Meio Ambiente

As ações de impacto ambiental são especialmente presentes no nosso dia a dia e na nossa cultura. Para nós, é primordial que nossos empreendimentos sejam integrados ao ecossistema local e, para isso, desenvolvemos de forma única cada projeto ambiental, pensando nas características específicas da região trabalhada, com o envolvimento de parceiros e da Companhia e seus colaboradores.

No primeiro trimestre deste ano, dentre outras iniciativas já em andamento, como por exemplo o case Guarajuba detalhado no release de resultados de 2020, destacamos os programas ambientais na área do empreendimento Alphaville Três Praias, lançado no ano passado, com objetivo de preservar a fauna e flora local. Abaixo, detalhamos as iniciativas.

#### Criação da Área de Preservação Permanente (APP)

Com o intuito de preservar e proteger a vegetação nativa dentro do empreendimento Alphaville Três Praias, criamos uma Área de Preservação Permanente, que abrigará as espécies nativas do local, conservando a biodiversidade e garantindo a manutenção de seu banco genético.

Como parte da criação da Área de Preservação Permanente, realizamos o trabalho do resgate e realocação de plantas epífitas. As epífitas vivem sobre outras plantas, tais como orquídeas e samambaias, mas não possuem hábitos parasitas, não retirando, portanto, nutrientes daquela que lhe fornece apoio.

As plantas resgatadas estão sendo realocadas dentro da APP do empreendimento, formando assim, um corredor ecológico de considerável relevância ambiental.

A ação de resgate é dividida em duas fases: a fase pré-supressão que tem duração de 04 meses e teve início em fevereiro e a fase de supressão com início previsto para junho de 2021. Desde seu início, em fevereiro de 2021, já foram resgatadas e realocadas 3.772 epífitas na área do empreendimento, sendo essas

compostas por 24 espécies distintas. O resgate está sendo realizado por uma consultoria técnica especializada. Confira abaixo algumas fotos.



*Tillandsia stricta*



*Catasetum mattosianum*



Resgate de epífita (*Quesnelia quesneliana*)



Resgate de epífita (*Quesnelia quesneliana*)



Realocação de indivíduos

### Programa de Monitoramento da Fauna Silvestre

O objetivo deste programa é iniciar o monitoramento da fauna silvestre antes do início das obras do empreendimento Alphaville Três Praias. Ao monitorarmos a fauna local, podemos identificar alterações nos padrões de distribuição, riqueza e abundância das espécies passíveis de ocorrência e propor medidas mitigadoras e de preservação. Dessa forma, a fauna local se beneficia do programa com a preservação da biodiversidade de seu *habitat*.

O programa é realizado por uma consultoria especializada, compostas por biólogos e veterinários, através de campanhas sazonais realizadas no período chuvoso e no período seco. A primeira campanha foi realizada em março de 2021 e a próxima está prevista para maio de 2021.



*Verificação em tronco oco em busca de anfíbios e répteis inativos*



*Verificação em tronco em decomposição em busca de anfíbios e reptéis inativos*



*Verificação de armadilha de interceptação e queda.*



*Busca ativa noturna na parte superior da vegetação.*



*Oxybelis aeneus*



*Dendropsophus elegans*



*Thamnophilus ambiguus (choca-de-Sooretama)*



*Indivíduo capturado sendo removido de rede de neblina.*

## Social

Na área social, a Companhia desenvolve a maior parte do seu trabalho através da Fundação Alphaville ([www.fundacaoalphaville.org.br](http://www.fundacaoalphaville.org.br)), organização sem fins lucrativos que tem a Alphaville como principal mantenedora.

Além de qualificar o investimento social privado da Alphaville Urbanismo e de atuar com a estratégia social da empresa, a Fundação Alphaville mantém sua atuação alinhada ao interesse público, desenvolvendo projetos de impacto social também em regiões que não estão nas áreas de interesse da Companhia.

Para isso, a fundação se aproxima e fomenta parcerias com organizações sociais, públicas e privadas com o intuito de somar esforços e recursos, além de potencializar resultados e impactar nas políticas públicas locais. Esse é o caso do edital Atuação Perifasul, idealizado e co-gerenciado por 4 organizações: Fundação ABH, Instituto Jatobás, Macambira Sociocultural e Fundação Alphaville.

Iniciado em 2019, o edital trouxe como foco o fortalecimento de 20 grupos e coletivos da periferia Sul da cidade de São Paulo, a partir da identificação e estímulo de iniciativas inovadoras, ao protagonismo local, formação de redes de fortalecimento do capital social local, compartilhamento de metodologias e investimento financeiro. A formação dessas redes, realizada em 2019-2020, foi remodelada e se adaptou ao formato online, em atenção ao distanciamento social imposto pela pandemia do Coronavírus, que trouxe efeitos potencialmente negativos para as periferias. Em atenção a isso, as organizações idealizadoras do edital propuseram, junto aos grupos, uma adequação que atendesse à continuidade do edital e, ao mesmo tempo, colaborasse para suprir as necessidades emergenciais dos participantes.

Além da formação das redes mencionadas acima, foram mobilizadas campanhas em atendimento à segurança alimentar e saúde dos participantes e suas comunidades, mentoria para direcionamento do recurso recebido e prestação de contas, além da criação do Espiral do Conhecimento – encontros mensais, online e gratuitos, conduzidos por especialistas convidados nas principais temáticas elencadas pelos participantes.

Como resultados, o projeto contabilizou 19 coletivos formados em oito frentes de atuações distintas, com impacto direto a 14 mil moradores da comunidade local, além das doações mobilizadas pela campanha emergencial, que arrecadou mais de 81 toneladas de alimentos, distribuídas para as mais de 17 mil famílias mapeadas.

## 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 <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

No primeiro trimestre de 2020, aprimoramos a governança da companhia com o aumento do Conselho de Administração de 5 para 7 membros, e destacamos a eleição de três conselheiros, sendo dois conselheiros independentes, em Reunião do Conselho de Administração realizada em 17 de março. O Conselho de Administração possui regimento interno próprio, que pode ser consultado no website <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

As demonstrações financeiras da Companhia são auditadas por auditores independentes desde 2013 (KPMG Auditores Independentes S/S), ressaltando ainda que a Companhia possui um Comitê de Auditoria Estatutário que se reúne mensalmente.



## GLOSSÁRIO

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

### **Landbank**

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

### **Vendas**

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

### **Distrato**

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

### **Estoque**

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

### **Entrega de Obra**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Geração de Caixa Operacional**

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

**Endividamento**

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

## ANEXOS



### **Distratos – Resolução Contratual**

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

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

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

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

#### Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

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

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

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

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

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

#### Contabilização

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

## Modelo de Negócios Alphaville

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

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

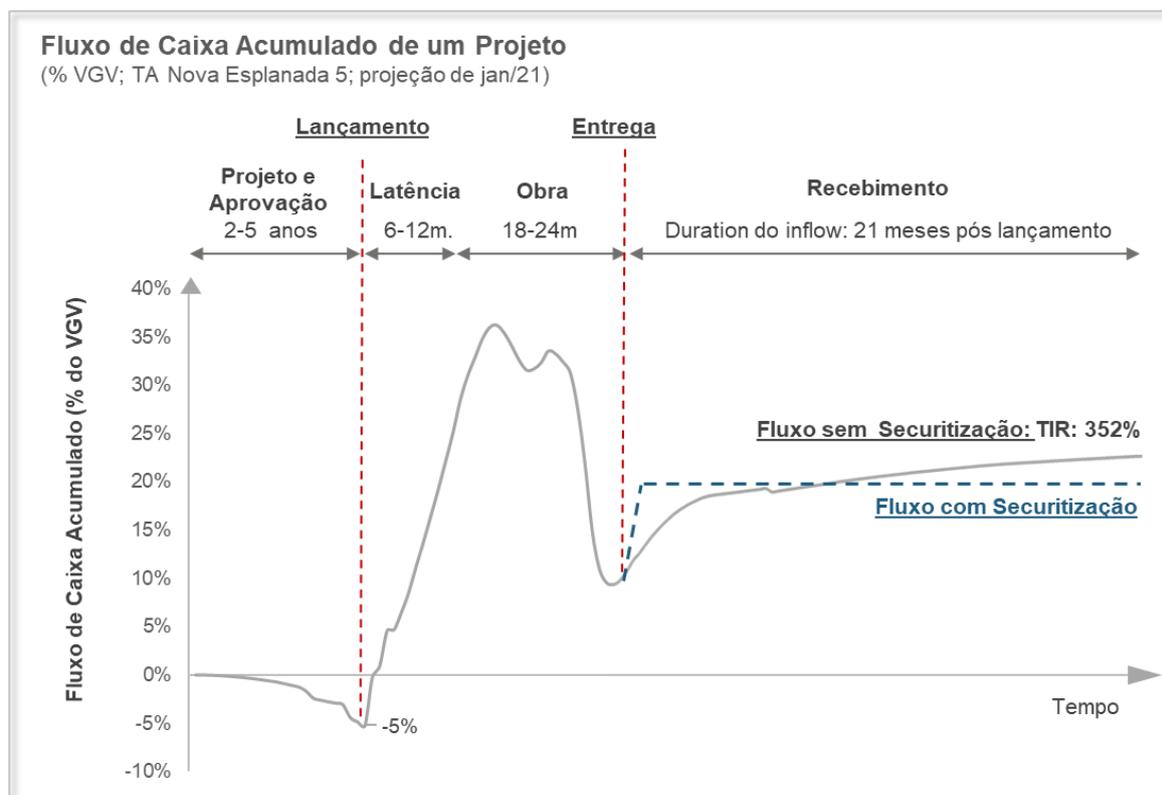
Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente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

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

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

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

suficiente para custear toda a obra. Vale ressaltar ainda que a combinação das medidas adotadas gera vendas e recebíveis de melhor qualidade e propicia oportunidades de operações de cessão e/ou securitização de recebíveis, mitigando riscos e encurtando o ciclo de caixa dos empreendimentos.



A fim de facilitar a compreensão dos resultados correntes e prospectivos da Companhia, tomamos a iniciativa de reportar também algumas informações e indicadores separando os resultados dos projetos lançados até 2018 daqueles lançados a partir dessa data. Ao longo do reporte, fizemos a distinção utilizando a nomenclatura “legado”, para projetos lançados até 2018 e “2019+” para projetos lançados após 2019 e já no modelo de negócio aprimorado.

Acreditamos que, ao apresentar alguns indicadores também dessa forma, será possível entender com maior clareza o atual modelo de negócio da Companhia (2019+), no qual a exposição de caixa é minimizada e o risco de distratos é substancialmente mitigado pela utilização de alienação fiduciária nos contratos de venda e compra.

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

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

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