

Com forte recuperação dos indicadores financeiros, Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 152 milhões e um Lucro líquido de R\$ 85 milhões em 2024

- **Evolução de vendas e otimização do estoque:**
 - As vendas brutas de estoque somaram R\$ 380 milhões no %AVLL em 2024, representando um crescimento de 45% em relação a 2023. No trimestre as vendas de estoque somaram R\$ 93 milhões;
 - O VSO atingiu 55% no acumulado do ano, contra 39% em 2023, encerrando o ano com um estoque de R\$ 614 milhões no %AVLL;
- **Lançamento dos projetos Alphaville Guarajuba 4 e Comercial Ceará 7 e 8 com VSO de 42% no trimestre;**
- **Crescimento contínuo da Receita e do Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu R\$ 228 milhões no 4T24, 35% superior ao 4T23, e R\$ 679 milhões no 12M24, 42% superior a 2023;
 - Lucro Bruto de R\$ 86 milhões, crescimento de 50% versus 4T23; no acumulado do ano R\$ 269 milhões, 61% superior a 2023 e margem bruta de 40%, 4p.p. superior;
- **Eficiência Operacional e Redução de Despesas:** Redução de 18% (correspondendo a R\$ 11 milhões) nas despesas gerais e administrativas frente ao ano anterior, atingindo R\$ 52 milhões em 2024 ante R\$ 64 milhões em 2023;
- **Resultado operacional e Líquido:**
 - EBITDA de R\$ 152 milhões, com margem de 22% em 2024 versus um resultado negativo de R\$ 191 milhões em 2023;
 - Lucro Líquido de R\$ 85 milhões, grande transformação versus o ano anterior, que registrou prejuízo líquido de R\$ 581 milhões;
- **Rentabilidade da Receita REF:** Receita REF de R\$ 926 milhões com margem de 43%;
- **Liquidez:**
 - Redução de 64% da Dívida líquida de R\$ 928 milhões no 4T23 para R\$ 331 milhões no 4T24, e posição final de caixa de R\$ 238 milhões.

RELEASE DE RESULTADOS
4T24

WEBCAST 4T24

EM PORTUGUÊS

01 de abril 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

É com grande satisfação que apresentamos os resultados do ano 2024, um período marcado pela consolidação do nosso plano de reestruturação. Iniciamos este ciclo com a finalização da renegociação da dívida e a otimização de nossa estrutura de capital, e juntamente com um foco incessante na eficiência operacional, na redução de despesas e gestão dos estoques, resultou em um avanço significativo dos resultados da Companhia. Registramos lucro líquido trimestre a trimestre e agora no ano, refletindo o esforço coletivo e a resiliência da nossa equipe.

Um dos destaques deste ano foi a evolução das vendas de estoque, que, no 4T24, totalizaram R\$93 milhões %AVLL e apresentaram uma VSO de 27%, superando em 8 pontos percentuais o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, as vendas brutas de estoque somaram R\$ 380 milhões %AVLL, um crescimento de 45% em relação ao ano anterior. Essa performance resultou em uma VSO anual de 55%, uma evolução de 16 pontos percentuais sobre o ano de 2023, que por sua vez apresentou uma VSO de 39%.

Os movimentos estratégicos implementados ao longo do ano, incluindo uma gestão robusta de estoques, também permitiram uma revisão cuidadosa do plano de lançamentos dos próximos anos. Embora tenhamos realizado dois lançamentos em 2024, ambos no último trimestre, estes demonstraram uma ótima aceitação no mercado, com uma VSO de 42% no mês de lançamento. Ao total, o VGV %AVLL vendido em 2024 foi de R\$ 455 milhões, e atingiu uma VSO de 53% no período.

Nossos resultados financeiros consolidados refletem o crescimento das nossas atividades operacionais, registrando uma receita líquida consolidada de R\$ 228 milhões no 4T24, um aumento de 35% em relação ao 4T23, impulsionado pelo avanço das obras e pelo foco na realização dos estoques. O lucro bruto consolidado atingiu R\$ 86 milhões, contra R\$ 57 milhões no mesmo período de 2023. No acumulado do ano, a companhia registrou uma receita líquida consolidada de R\$ 679 milhões, 42% acima dos R\$ 479 milhões registrados em 2023, e um lucro bruto consolidado de R\$ 269 milhões, com um crescimento de 61% em comparação a R\$ 167 milhões registrados em 12M23. A margem bruta consolidada, por sua vez, aumentou 5p.p., alcançando 40% em relação a 35% em 12M23.

Mantivemos o foco na eficiência, reduzindo nossas despesas administrativas consolidada para R\$ 52 milhões em 2024, uma redução de 18% em relação ao ano anterior. Como resultado desse ganho operacional, registramos um EBITDA consolidado de R\$ 37 milhões no 4T24, versus R\$ 5 milhões apresentados no mesmo período de 2023. No acumulado do ano, o EBITDA consolidado foi de R\$ 152 milhões, em comparação a um resultado negativo de R\$ 191 milhões.

Fechamos o 4T24 com lucro líquido consolidado positivo pelo quarto trimestre consecutivo, totalizando R\$ 23 milhões frente a um resultado negativo de R\$ 160 milhões no 4T23 e 112% maior que o trimestre anterior,

que registrou R\$ 11 milhões. No acumulado do ano, a Companhia obteve um lucro líquido consolidado de R\$ 85 milhões em comparação a um prejuízo de R\$ 581 milhões em 2023.

Fortalecendo o resultado da Companhia, a receita REF atingiu R\$ 926 milhões, com uma margem REF de 43% e um VGV em estoque de R\$ 614 milhões, garantindo uma receita potencial a ser reconhecida de R\$ 1,5 bilhão.

Por fim, em relação a liquidez da Companhia, a posição de caixa da empresa se manteve sólida atingindo R\$ 238 milhões, um aumento de 56% em relação ao mesmo período do ano passado, que foi de R\$ 152 milhões. A dívida líquida¹ fechou o ano em R\$ 331 milhões, representando uma redução significativa de 64% em comparação a 2023, refletindo nosso compromisso com a disciplina financeira e a melhoria contínua da estrutura de capital.

A Alphaville reconhece sua relevância no mercado, impulsionada pela força da sua marca, que segue como uma das mais lembradas em condomínios horizontais. Estamos determinados a continuar aprimorando nossa eficiência operacional. Apesar dos desafios macroeconômicos, como a alta de juros que impacta o setor, seguimos com disciplina e diligência buscando por oportunidades que otimizem nossos resultados, com o objetivo de continuar a trajetória de sucesso da Companhia e gerar valor para nossos acionistas.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos nossos stakeholders pelo contínuo apoio.

A Administração

¹ Desconsidera operações com recebíveis performados autoliquidáveis no valor de R\$ 53 milhões;

SUMÁRIO EXECUTIVO

Indicadores Operacionais

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



(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	37	41	-11%	38	-3%	37	41	-11%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	21	23	-10%	22	-3%	21	23	-10%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	2	3	-33%	0	n/a	2	8	-75%
VGv Lançado Total	289	786	-63%	0	n/a	289	2.684	-89%
VGv Lançado %AVLL	194	444	-56%	0	n/a	194	1.081	-82%
# Lotes Lançados	516	932	-45%	0	n/a	516	2.773	-81%
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGv Total	318	504	-37%	245	30%	911	1.046	-13%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
# Lotes Vendidos	616	724	-15%	295	109%	1.501	2.020	-26%
VSO de Vendas (# Lotes)	31%	23%	8 p.p.	15%	17 p.p.	53%	41%	12 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGv Total	109	408	-73%	0	n/a	109	658	-83%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
# Lotes Vendidos	218	449	-51%	0	n/a	218	1.000	-78%
VSO de Vendas (# Lotes)	42%	27%	16 p.p.	n/a	n/a	42%	44%	-3 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGv Total	208	96	116%	245	-15%	801	388	107%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
Empreendimentos 2019+	88	77	13%	89	-2%	362	224	62%
Empreendimentos 2018-	5	3	70%	5	12%	18	38	-53%
# Lotes Vendidos	398	275	45%	295	35%	1.283	1.020	26%
VSO de Vendas (#Lotes)	27%	19%	8 p.p.	15%	13 p.p.	55%	39%	16 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGv Distratado %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Vendas Líquidas - VGv %AVLL	163	303	-46%	88	84%	424	586	-28%

Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
Lucro Bruto Ajustado	86	57	50%	74	16%	269	167	61%
Margem Bruta Ajustada	38%	34%	4 p.p.	39%	-2 p.p.	40%	35%	5 p.p.
Despesas Administrativas	18	14	31%	10	76%	52	64	-18%
Despesas com Vendas	7	15	-55%	8	-11%	27	39	-30%
Outros Não Recorrentes	23	29	-21%	-4	n/a	35	265	-87%
<i>Venda subsidiária</i>	0	5	n/a	0	n/a	0	181	-100%
<i>Contingências</i>	9	33	-73%	-6	n/a	14	48	-70%
<i>Outros</i>	14	-10	n/a	3	415%	21	36	-41%
EBITDA	37	5	609%	62	-41%	152	-191	n/a
<i>Margem EBITDA</i>	16%	3%	14 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.
EBITDA ajustado	37	10	264%	61	-41%	152	-9	n/a
<i>Margem EBITDA adj.</i>	16%	6%	11 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.
Resultado Financeiro	-34	-156	n/a	-41	n/a	-32	-365	n/a
Resultado Líquido	17	-160	n/a	11	63%	85	-581	n/a
<i>Margem Líquida</i>	8%	n/a	8 p.p.	6%	3 p.p.	13%	n/a	13 p.p.
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	-12	13	n/a	-28	n/a	-42	31	n/a
Dívida Bruta²	570	1.081	-47%	542	5%	570	1.081	-47%
Dívida Líquida	331	928	-64%	281	18%	331	928	-64%

² Desconsidera operações com recebíveis performados autoliquidáveis no valor de R\$ 53 milhões;

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ³

(R\$ bilhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Landbank Total	37	41	-11%	38	-3%	37	41	-11%
Landbank %AVLL	21	23	-10%	22	-3%	21	23	-10%

- 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 4T24 uma posição de LandBank total de R\$ 37 bilhões, sendo R\$ 21 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

Lançamentos	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Empreendimentos	2	3	-33%	0	n/a	2	8	-75%
VGV Lançado Total (R\$ Milhões)	289	786	-63%	0	n/a	289	2.684	-89%
%AVLL	67%	56%	19%	0%	n/a	67%	40%	67%
VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)	194	444	-56%	0	n/a	194	1.081	-82%
#Lotes Lançados	516	932	-45%	0	n/a	516	2.773	-81%
VSO de Lotes AVLL	42%	27%	16 p.p.	0%	43 p.p.	42%	44%	-3 p.p.

No 4T24 a Companhia lançou R\$ 289 milhões em VGV Total (R\$ 194 milhões do % AVLL), correspondendo aos projetos abaixo:

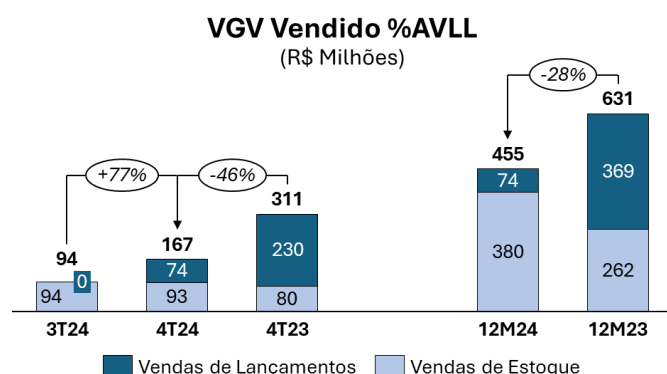
- Alphaville Guarajuba 4, na região metropolitana de Salvador (BA), com VGV total de R\$ 261 milhões (R\$ 178 milhões %AVLL) e 498 lotes lançados;
- Comercial Ceará 7 e 8, na região metropolitana de Fortaleza (CE), com VGV total de R\$ 28 milhões (R\$ 16 milhões %AVLL) e 18 lotes lançados;

No acumulado do ano, os lançamentos atingiram a VSO de 42%.

³ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	318	504	-37%	245	30%	911	1.046	-13%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
# Lotes Vendidos	616	724	-15%	295	109%	1.501	2.020	-26%
VSO de Vendas (# Lotes)	31%	23%	8 p.p.	15%	17 p.p.	53%	41%	12 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	109	408	-73%	0	n/a	109	658	-83%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
# Lotes Vendidos	218	449	-51%	0	n/a	218	1.000	-78%
VSO de Vendas (# Lotes)	42%	27%	16 p.p.	n/a	n/a	42%	44%	-3 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	208	96	116%	245	-15%	801	388	107%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
# Lotes Vendidos	398	275	45%	295	35%	1.283	1.020	26%
VSO de Vendas (#Lotes)	27%	19%	8 p.p.	15%	13 p.p.	55%	39%	16 p.p.



- As vendas de estoque no trimestre foram de R\$ 93 milhões no % AVLL, sendo 15% superior ao mesmo trimestre do ano anterior e estando em linha com o trimestre anterior. No 12M24, as vendas de estoque registraram um aumento de 45% versus o mesmo período de 2023. Ao considerar a visão acumulada das vendas totais, o 12M24 foi 28% inferior em relação ao 12M23, decorrente de lançamentos;

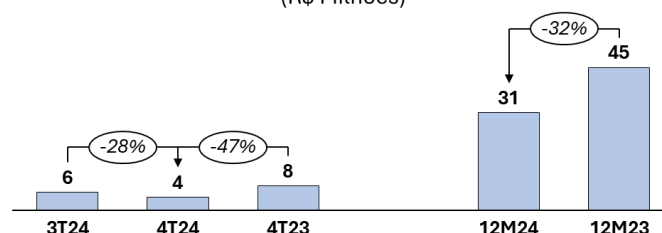
- Em termos de VSO, houve uma evolução de 8 pontos percentuais na VSO do trimestre (27% em 4T24 versus 19% em 4T23), e 16 pontos percentuais no acumulado do ano (55% em 12M24 versus 39% em 12M23), demonstrando a eficiência e empenho nas vendas de estoques;

Distratos

(R\$ milhões / #Lotes)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Lotes Distratados (# Lotes)	12	26	-54%	37	-68%	114	174	-34%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 4 milhões, uma queda de 28% frente ao trimestre anterior e 47% inferior ao 4T23. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 31 milhões, 32% inferior ao mesmo período do ano anterior.

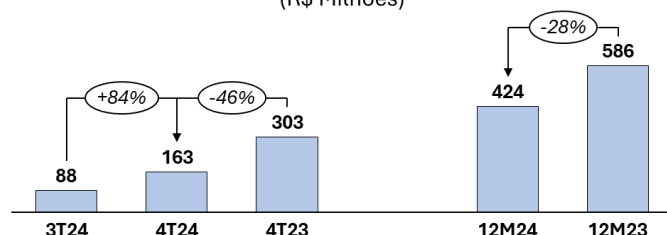
VGV Distratado %AVLL
(R\$ Milhões)



Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
Vendas de Estoque	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
Vendas de Lançamentos	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
VGV Distratado %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Distratos de Estoque	4	5	-16%	6	-28%	31	40	-23%
Distratos de Lançamentos	0	3	-100%	0	n/a	0	5	-100%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	163	303	-46%	88	84%	424	586	-28%
Vendas Líquidas Estoque	89	76	17%	88	0%	350	222	58%
Vendas Líquidas Lançamentos	74	227	-67%	0	n/a	74	364	-80%

Venda Líquida %AVLL
(R\$ Milhões)



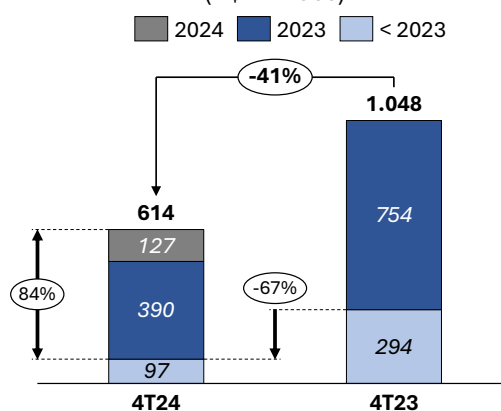
- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o quarto trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 163 milhões e R\$ 424 milhões no acumulado do ano. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque no ano de 2024 e ao menor VGV lançado.

Estoque

(R\$ milhões/#Lotes)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	614	1.048	-41%	591	4%	614	1.048	-41%
Lançamentos 2024	127	0	n/a	0	n/a	127	0	n/a
Empreendimentos 2023	390	754	-48%	441	-12%	390	754	-48%
Empreendimentos 2022	45	213	-79%	81	-45%	45	213	-79%
Empreendimentos 2019 a 2021	8	29	-72%	19	-56%	8	29	-72%
Empreendimentos 2018-	44	52	-15%	51	-14%	44	52	-15%
Estoque EoP (#Lotes)	1.375	2.665	-48%	1.460	-6%	1.375	2.665	-48%
Lançamentos 2024	295	0	n/a	0	n/a	295	0	n/a
Empreendimentos 2023	662	1.417	-53%	861	-23%	662	1.417	-53%
Empreendimentos 2022	239	990	-76%	380	-37%	239	990	-76%
Empreendimentos 2019 a 2021	51	138	-63%	89	-43%	51	138	-63%
Empreendimentos 2018-	128	120	7%	130	-2%	128	120	7%
Lotes Residenciais	1.220	2.509	-51%	1328	-8%	1220	2509	-51%
Lotes Comerciais e Multi	155	156	-1%	132	17%	155	156	-1%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	398	275	45%	295	35%	1.283	275	26%

- O estoque ao final do 4T24 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 614 milhões %AVLL;
- Em comparação com o trimestre anterior nota-se um aumento de 4%, decorrente principalmente dos dois lançamentos realizados e uma queda de 41% frente ao mesmo trimestre do ano anterior, indicando velocidade nas vendas do estoque;

Abertura Safras Estoque %AVLL (R\$ Milhões)



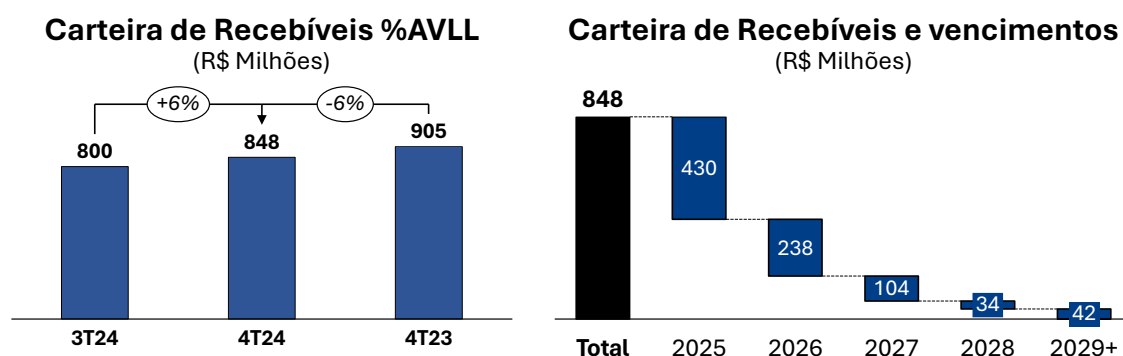
Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Obras em Andamento			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2025
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	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 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

Carteira de Recebíveis⁴

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Carteira de Recebíveis	848	905	-6%	800	6%	848	905	-6%

- Ao término do 4T24, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 848 milhões, sendo 6% superior ao trimestre anterior e 6% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior.



⁴ 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.

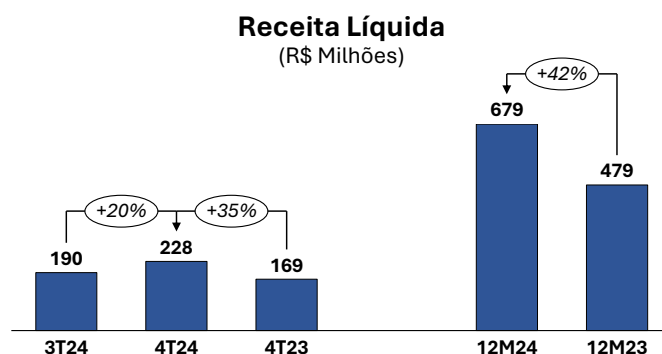
INDICADORES FINANCEIROS



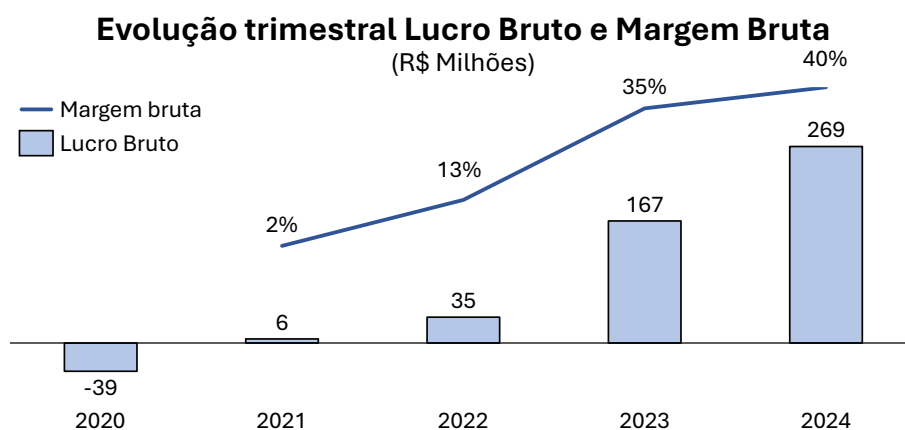
Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	4T24	4T23	Var (%)
Receita Líquida	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
Lucro Bruto	83	55	50%	74	12%	264	164	61%
Amortização de Mais Valia	0	2	-99%	0	234%	0	3	-97%
Custo Financeiro	3	0	n/a	2	12%	5	0	n/a
Lucro Bruto ajustado	86	57	50%	76	12%	269	167	61%
Margem Bruta Ajustada	38%	34%	4 p.p.	39%	-2 p.p.	40%	35%	5 p.p.

- A receita líquida total da Companhia no acumulado anual alcançou R\$ 679 milhões, marcando um aumento de 42% em relação a 2023, que registrou R\$ 479 milhões. Na visão trimestral obtivemos uma receita líquida no 4T24 que foi 35% superior ao 4T23 e 20% superior ao trimestre anterior;



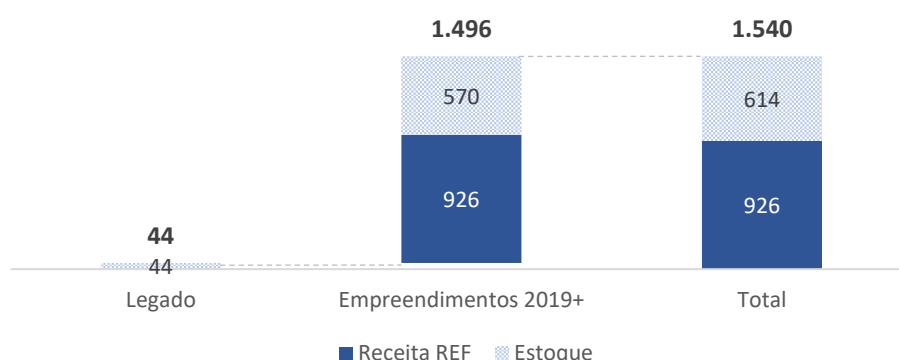
- O lucro bruto apresentou um aumento de 61% no acumulado anual, alcançando R\$ 269 milhões no ano de 2024, comparado com os R\$ 172 milhões registrados em 2023;
- A margem bruta da Companhia atingiu 40% em 2024 em comparação com 35% no ano de 2023, principalmente devido à maior apropriação de receita nos projetos 2019+.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 4T24, cerca de R\$ 926 milhões com margem REF de 43%.

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

Receita Bruta Potencial a Apropriar (R\$ Milhões)



POC

100%

63%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Despesas Administrativas	18	14	31%	10	76%	52	64	-18%
% Despesas/Vendas	6%	3%	2,9 p.p.	4%	n/a	6%	6%	-0,3 p.p.

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 11 milhões (18%) frente o ano anterior;
- No 4T24, as despesas administrativas totalizaram R\$ 18 milhões, sendo esta superior ao mesmo trimestre do ano anterior e ao último trimestre devido a R\$ 7 milhões de provisões
- 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)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Despesas com Vendas	7	15	-55%	8	-11%	27	39	-30%
Vendas totais (VGV Vendido)	318	504	-37%	245	30%	911	1.046	-13%
% Despesas/Vendas	2%	3%	-0,9 p.p.	3%	n/a	3%	4%	-0,8 p.p.

- No 12M24 as despesas com vendas somaram R\$ 27 milhões, uma redução de 30% quando comparado ao mesmo período de 2023, e reflete em sua grande parte à redução do volume de lançamentos do período;
- Vale destacar a eficiência operacional em nosso indicador, uma vez que, tanto no trimestre como no ano, evoluímos em 1p.p quando comparamos a relação entre as despesas de vendas pelo VGV total vendido no período.

Outras Despesas (Receitas) operacionais

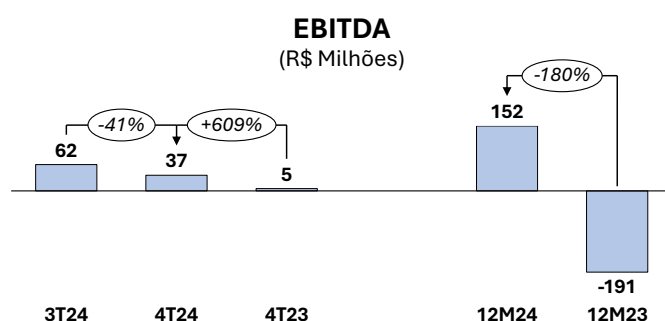
(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	23	29	-21%	-4	n/a	35	265	-87%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	-0	5	n/a	0	n/a	0	181	-100%
Contingências	9	33	-73%	-6	n/a	14	48	-70%
Outros	14	-10	n/a	3	415%	21	36	-41%

- Queda de 21% no 4T24 justificada principalmente pela diminuição dos gastos com contingências no período.
- No acumulado do ano, sua redução reflete o efeito da resolução do legado realizada em 2023.

EBITDA

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Receita Líquida	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
EBITDA	37	5	609%	62	-41%	152	-191	n/a
Margem EBITDA	16%	3%	14 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 4T24 atingiu um resultado de R\$ 37 milhões, sendo este o quarto trimestre consecutivo com o indicador positivo, que fechou 2024 com EBITDA de R\$ 152 milhões, sendo R\$ 343 milhões superior ao ano anterior e atingindo margem EBITDA de 22%.



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Resultado Financeiro	-34	-156	n/a	-41	n/a	-32	-365	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 12M24 soma R\$ 32 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 365 milhões no 12M23, melhora de R\$ 333 milhões.
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no mês de janeiro e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Resultado Líquido	17	-160	n/a	11	63%	85	-581	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	8%	n/a	8 p.p.	6%	3 p.p.	13%	n/a	13 p.p.

- A Companhia no 12M24 apresentou um lucro líquido de R\$ 85 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 581 milhões no mesmo período do ano anterior.
- O resultado é reflexo da melhoria contínua de performance dos empreendimentos 2019+, reestruturação da dívida e entrada de capital.

Fluxo de Caixa Operacional

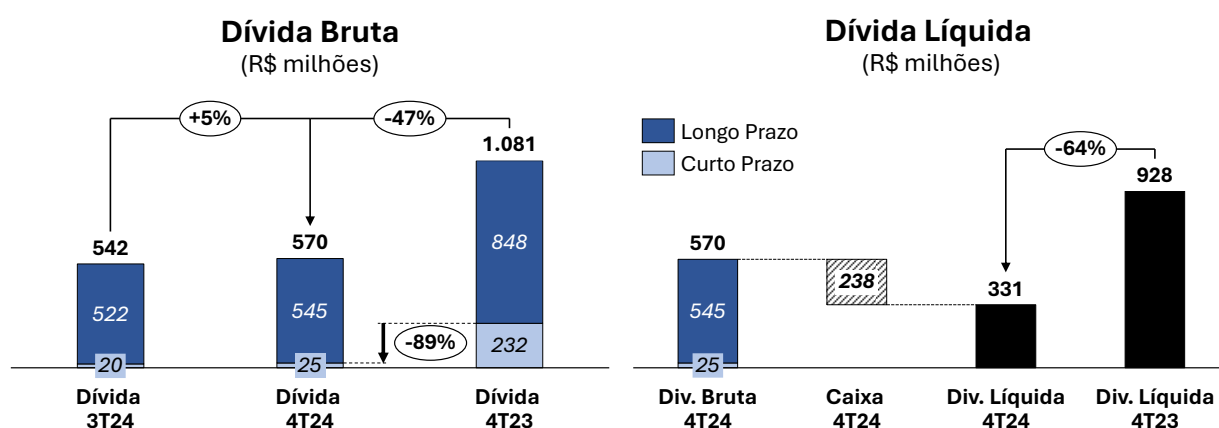
(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-12	13	n/a	-28	n/a	-42	31	n/a

- Devido ao grande volume de obras, a Companhia apresentou consumo operacional de R\$ 12 milhões. Na visão acumulada apresentou consumo de R\$ 42 milhões.

Endividamento⁵

(R\$ milhões)	4T24	4T23	Var (%)	3T24	Var (%)	12M24	12M23	Var (%)
Dívida Bruta sem securitizações	570	1.081	-47%	542	5%	570	1.081	-47%
Disponibilidade de Caixa	238	152	56%	261	-9%	238	152	56%
Dívida Líquida	331	928	-64%	281	18%	331	928	-64%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 4T24 somou R\$ 570 milhões, 47% inferior ao registrado no 4T23. A posição de caixa ao final do 4T24 foi de R\$ 238 milhões, 56% superior ao ano anterior. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 331 milhões de dívida líquida, sendo ela 64% inferior ao reportado no ano anterior.
- Assim como citado anteriormente, as variações são decorrentes da reestruturação da dívida corporativa e da entrada de capital assinados em dezembro de 2023 e efetivados em janeiro de 2024.



⁵ Desconsidera operações com recebíveis performados autoliquidáveis no valor de R\$ 53 milhões;



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, conseqüentemente, gera incentivos diferentes no que diz respeito ao encerramento da relação jurídica.

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

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

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

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

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

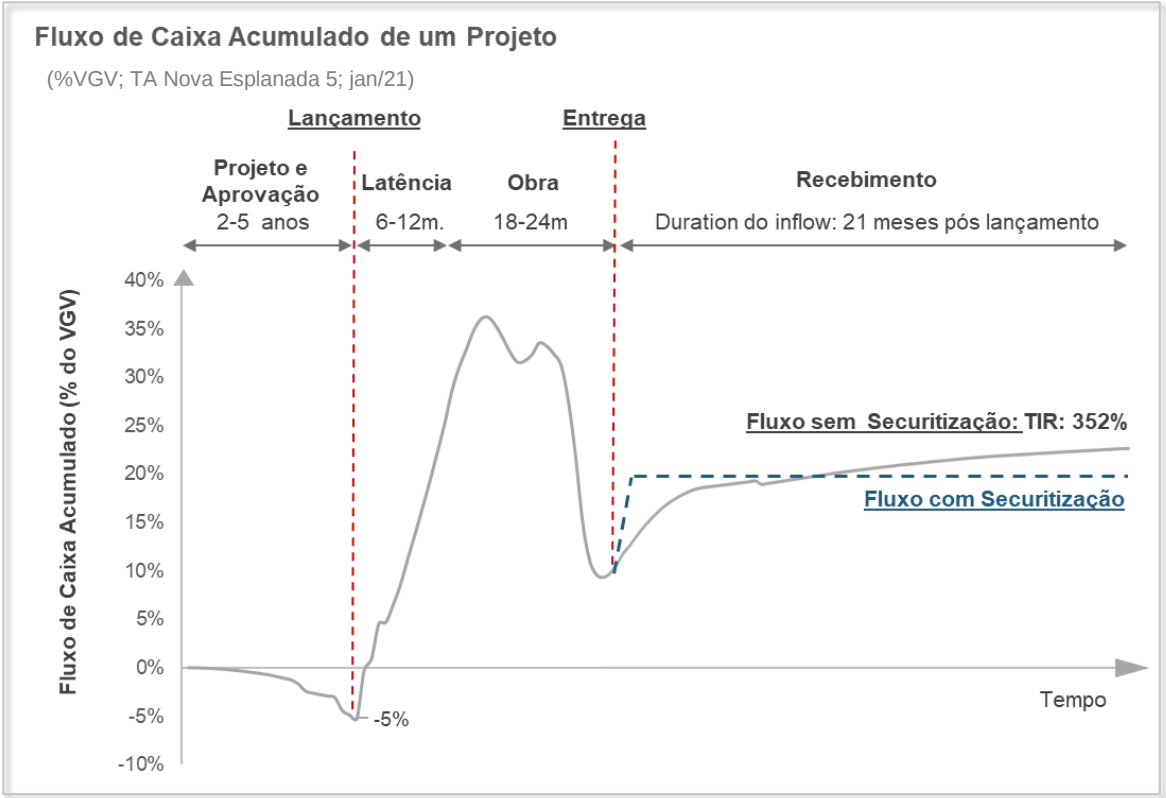
Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville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

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

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

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

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



alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo lenne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

With strong recovery in financial indicators, Alphaville's EBITDA reaches R\$ 152 million and Net Income amounts to R\$ 85 million in 2024

- **Evolution of sales and optimization of inventory:**
 - Gross sales of inventory amounted to R\$ 380 million in %AVLL for 2024, representing a 45% growth from 2023. In the quarter, inventory sales amounted to R\$ 93 million;
 - The SoS reached 55% YTD, from 39% for 2023, ending the year with inventory of R\$ 614 million in %AVLL;
- **Launch of the Alphaville Guarajuba 4 and Comercial Ceará 7 and 8 ventures with SoS of 42% for the quarter;**
- **Steady growth in Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of R\$ 228 million for the 4Q24, up by 35% from the 4Q23, and R\$ 679 million for the 12M24, up by 42% from 2023;
 - Gross Profit of R\$ 86 million, up by 50% from the 4Q23; and of R\$ 269 million YTD, up by 61% from 2023, and gross margin of 40%, up by 4p.p.;
- **Operational Efficiency and Expense Reduction:** Reduction of 18% YoY (corresponding to R\$ 11 million) in general and administrative expenses, reaching R\$ 52 million for 2024 from R\$ 64 million for 2023.
- **Earnings and Net Income:**
 - The EBITDA amounted to R\$ 152 million, with margin of 22% for 2024, compared to a negative EBITDA of R\$ 191 million for the 2023;
 - Net Income of R\$ 85 million, a great change from the previous year, when a net loss of R\$ 581 million was reported;
- **Profitability and Deferred Revenue:** Deferred revenue (REF) of R\$ 926 million with gross margin of 43%.
- **Liquidity:**
 - Reduction by 64% in Net Debt, from R\$ 928 million for the 4Q23 to R\$ 331 million for the 4Q24, and closing balance of cash amounting to R\$ 238 million.

EARNINGS RELEASE
4Q24

WEBCAST 4Q24

IN PORTUGUESE

April 1, 2025

[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM MANAGEMENT	4
EXECUTIVE SUMMARY	6
OPERATIONS INDICATORS	8
FINANCIAL INDICATORS.....	14
GLOSSARY	20
ATTACHMENTS	22



MESSAGE FROM MANAGEMENT

It is with great satisfaction that we present the results for the year 2024, a period marked by the consolidation of our restructuring plan. We started this cycle with the completion of the debt renegotiation and optimization of our capital structure, and combined with an unwavering focus on operational efficiency, expense reduction and inventory management, led to a significant advance in the Company's results. We have reported net income quarter after quarter and now for the year, reflecting the collective effort and resilience of our team.

One of the highlights of this year was the evolution of inventory sales, which totaled R\$93 million %AVLL for the 4Q24, a SoS of 27%, up by 8 percentage points from the same period for 2023. In the YTD, gross sales of inventories totaled R\$ 380 million %AVLL, up by 45% from the previous year. This performance resulted in an annual SoS of 55%, up by 16 percentage points from 2023, which SoS stood at 39%.

The strategic moves made throughout the year, including a robust inventory management, also enabled a careful revision of the plan for launches over the following years. Although we launched two ventures in 2024, both in the last quarter, they performed well in the market, with SoS of 42% in the month of the launch. In total, the PSV %AVLL sold for 2024 amounted to R\$ 455 million, and reached a SoS of 53% for the period.

Our consolidated finance income reflects the growth in our operating activities, recording a consolidated net revenue of R\$ 228 million for the 4Q24, up by 35% from the 4Q23, boosted by the progress in construction works and the focus on inventory realization. Consolidated gross profit reached R\$ 86 million, from R\$ 57 million for the same period of 2023. In the YTD, the company reported consolidated net revenue of R\$ 679 million, up by 42% from the R\$ 479 million reported for 2023, and consolidated gross profit of R\$ 269 million, up by 61% from R\$ 167 million for the 12M23. Meanwhile, consolidated gross margin increased 5p.p., reaching 40% from 35% for the 12M23.

We maintained the focus on efficiency, reducing our consolidated administrative expenses to R\$ 52 million for 2024, down by 18% YoY. As a result of this gain, we recorded a consolidated EBITDA of R\$ 37 million for the 4Q24, from R\$ 5 million for the same period in 2023. In the YTD, the consolidated EBITDA amounted to R\$ 152 million, compared to a negative balance of R\$ 191 million.

We ended 2024 reporting consolidated net income for the fourth consecutive quarter, totaling R\$ 23 million from a loss of R\$ 160 million for the 4Q23, up by 112% from the previous quarter, which amounted to R\$ 11 million. In the YTD, the Company obtained a consolidated net income of R\$ 85 million, compared to a loss of R\$ 581 million for 2023.

Strengthening the Company's results, REF revenue reached R\$926 million, with deferred revenue margin of 43% and a PSV in inventories of R\$ 614 million, ensuring a potential deferred revenue of R\$ 1.5 billion.

Finally, in relation to the Company's liquidity, its cash position remained solid, reaching R\$ 238 million, up by 56% from the same period of the previous year, which amounted to R\$ 152 million. The net debt¹ amounted to R\$ 331 million at the end of the year, representing a significant reduction of 64% from 2023, reflecting our commitment to financial discipline and the continuous improvement in the capital structure.

Alphaville recognizes its relevance to the market, demonstrated by the strength of its trademark, which continues to be one of the most recalled ones in horizontal gated communities. We are determined to keep improving our operational efficiency. Despite of the macroeconomic challenges, such as interest rate hikes that impact the sector, we keep applying discipline and diligence to find opportunities for optimizing our results, aiming to continue to pursue the successful path of the Company and create value to our shareholders.

We would like to thank all of our employees, customers, suppliers, investors, business partners and all stakeholders for their continued support.

The Management

¹ It does not consider the transactions with self-liquidating receivables related to performed services in the amount of R\$ 53 million;

EXECUTIVE SUMMARY

Operations Indicators

Amounts in millions of reais, except percentages or when stated otherwise.



(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	37	41	-11%	38	-3%	37	41	-11%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	21	23	-10%	22	-3%	21	23	-10%
Launches								
Launched ventures	2	3	-33%	0	n/a	2	8	-75%
PSV Launched Total	289	786	-63%	0	n/a	289	2,684	-89%
PSV Launched %AVLL	194	444	-56%	0	n/a	194	1,081	-82%
# Launched Lots	516	932	-45%	0	n/a	516	2,773	-81%
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	318	504	-37%	245	30%	911	1,046	-13%
Gross Sales - PSV %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
# Sold Lots	616	724	-15%	295	109%	1,501	2,020	-26%
SoS of Sales (#Lots)	31%	23%	8 p.p.	15%	17 p.p.	53%	41%	12 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	109	408	-73%	0	n/a	109	658	-83%
Gross Sales - PSV %AVLL	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
# Sold Lots	218	449	-51%	0	n/a	218	1,000	-78%
SoS of Sales (#Lots)	42%	27%	16 p.p.	n/a	n/a	42%	44%	-3 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	208	96	116%	245	-15%	801	388	107%
Gross Sales - PSV %AVLL	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
2019+ Ventures	88	77	13%	89	-2%	362	224	62%
2018- Ventures	5	3	70%	5	12%	18	38	-53%
# Sold Lots	398	275	45%	295	35%	1,283	1,020	26%
SoS of Sales (#Lots)	27%	19%	8 p.p.	15%	13 p.p.	55%	39%	16 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Net Sales - PSV %AVLL	163	303	-46%	88	84%	424	586	-28%

Financial Indicators

Amounts in millions of reais, except percentages or when stated otherwise.

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
Adjusted Gross Profit	86	57	50%	74	16%	269	167	61%
Adjusted Gross Margin	38%	34%	4 p.p.	39%	-2 p.p.	40%	35%	5 p.p.
Administrative Expenses	18	14	31%	10	76%	52	64	-18%
Selling expenses	7	15	-55%	8	-11%	27	39	-30%
Other Non-recurring	23	29	-21%	-4	n/a	35	265	-87%
Sale of subsidiary	0	5	n/a	0	n/a	0	181	-100%
Contingencies	9	33	-73%	-6	n/a	14	48	-70%
Other	14	-10	n/a	3	415%	21	36	-41%
EBITDA	37	5	609%	62	-41%	152	-191	n/a
EBITDA Margin	16%	3%	14 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.
Adjusted EBITDA	37	10	264%	61	-41%	152	-9	n/a
Adj. EBITDA Margin	16%	6%	11 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.
Finance income (costs)	-34	-156	n/a	-41	n/a	-32	-365	n/a
Net Income (Loss)	17	-160	n/a	11	63%	85	-581	n/a
Net Margin	8%	n/a	8 p.p.	6%	3 p.p.	13%	n/a	13 p.p.
Other Indicators								
Operating Cash Flow	-12	13	n/a	-28	n/a	-42	31	n/a
Gross Debt²	570	1,081	-47%	542	5%	570	1,081	-47%
Net Debt	331	928	-64%	281	18%	331	928	-64%

² It does not consider the transactions with self-liquidating receivables related to performed services in the amount of R\$ 53 million;

OPERATIONS INDICATORS



Landbank³

(In billions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Total Landbank	37	41	-11%	38	-3%	37	41	-11%
Landbank %AVLL	21	23	-10%	22	-3%	21	23	-10%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the 4Q24, Alphaville's landbank totals R\$ 37 billion, of which R\$ 21 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

Launches

Launches	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Ventures	2	3	-33%	0	n/a	2	8	-75%
PSV Launched Total (R\$ in millions)	289	786	-63%	0	n/a	289	2,684	-89%
%AVLL	67%	56%	19%	0%	n/a	67%	40%	67%
PSV Launched AVLL (R\$ in millions)	194	444	-56%	0	n/a	194	1,081	-82%
#Launched Lots	516	932	-45%	0	n/a	516	2,773	-81%
SoS of Lots AVLL	42%	27%	16 p.p.	0%	43 p.p.	42%	44%	-3 p.p.

In the 4Q24, the Company's launches amounted to R\$ 289 million in Total PSV (R\$ 194 million of % AVLL), according to the following ventures:

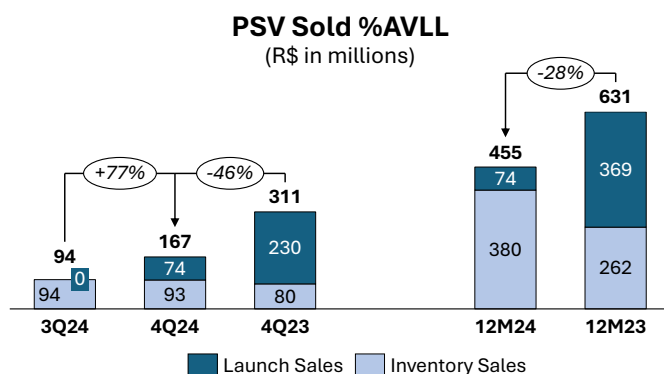
- Alphaville Guarajuba 4, in the metropolitan region of Salvador (BA), with total PSV of R\$ 261 million (R\$ 178 million %AVLL) and 498 lots launched;
- Comercial Ceará 7 and 8, in the metropolitan region of Fortaleza (CE), with total PSV of R\$ 28 million (R\$ 16 million %AVLL) and 18 lots launched;

In the YTD, launches reached a SoS of 42%.

³ Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	318	504	-37%	245	30%	911	1,046	-13%
Gross Sales - PSV %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
# Sold Lots	616	724	-15%	295	109%	1,501	2,020	-26%
SoS of Sales (#Lots)	31%	23%	8 p.p.	15%	17 p.p.	53%	41%	12 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	109	408	-73%	0	n/a	109	658	-83%
Gross Sales - PSV %AVLL	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
# Sold Lots	218	449	-51%	0	n/a	218	1,000	-78%
SoS of Sales (#Lots)	42%	27%	16 p.p.	n/a	n/a	42%	44%	-3 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	208	96	116%	245	-15%	801	388	107%
Gross Sales - PSV %AVLL	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
# Sold Lots	398	275	45%	295	35%	1,283	1,020	26%
SoS of Sales (#Lots)	27%	19%	8 p.p.	15%	13 p.p.	55%	39%	16 p.p.



- Inventory sales for the quarter amounted to R\$ 93 million in %AVLL, up by 15% YoY and in line with the previous quarter. In the 12M24, inventory sales increased 45% compared to the same period of 2023. In the YTD, total sales for the 12M24 decreased 28% compared to the 12M23, due to the lack of launches;

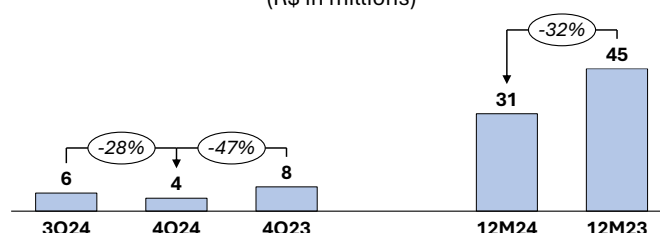
- In terms of SoS, there was an improvement of 8 percentage points in the SoS for the quarter (27% for the 4Q24 versus 19% for the 4Q23), and 16 percentage points YTD (55% for the 12M24 versus 39% for the 12M23), demonstrating the efficiency and effort towards inventory sales;

Cancelled Contracts

(R\$ in millions / #Lots)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
PSV Cancelled Contracts %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Cancelled Lot Sales (# Lots)	12	26	-54%	37	-68%	114	174	-34%

- The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 4 million, down by 28% from the previous quarter, and down by 47% from the 4Q23. In the YTD, it amounted to R\$ 31 million, down by 32% YoY.

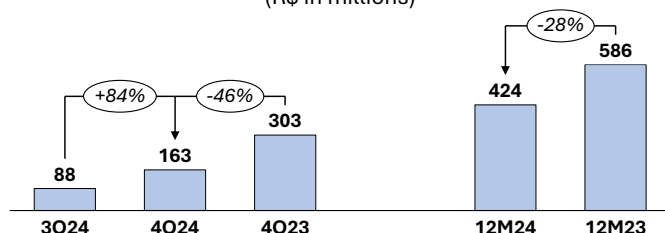
PSV Cancelled Contract %AVLL
(R\$ in millions)



Net Sales

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Gross Sales - PSV %AVLL	167	311	-46%	94	77%	455	631	-28%
Inventory Sales	93	80	15%	94	-1%	380	262	45%
Launch Sales	74	230	-68%	0	n/a	74	369	-80%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	4	8	-47%	6	-28%	31	45	-32%
Cancelled Contracts of Inventory	4	5	-16%	6	-28%	31	40	-23%
Cancelled Contracts of Launches	0	3	-100%	0	n/a	0	5	-100%
Net Sales - PSV %AVLL	163	303	-46%	88	84%	424	586	-28%
Net Sales of Inventory	89	76	17%	88	0%	350	222	58%
Net Sales of Launches	74	227	-67%	0	n/a	74	364	-80%

Net Sales%AVLL
(R\$ in millions)



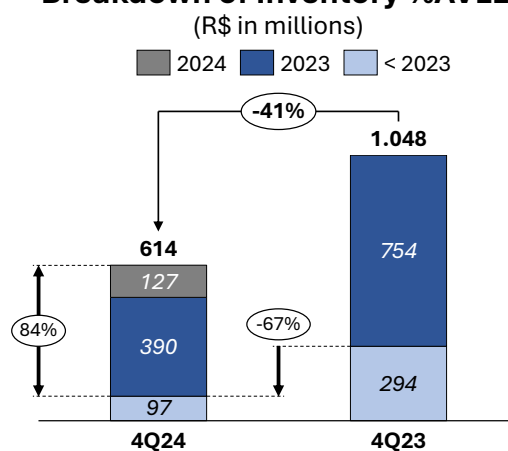
- As a result of the previously-mentioned indicators of gross sales and cancelled contracts, net sales amounted to R\$ 163 million for the fourth quarter and R\$ 424 million YTD. This result was achieved because of the priority given to inventory management during 2024 and lower PSV of launched ventures.

Inventory

(R\$ in millions / #Lots)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	614	1,048	-41%	591	4%	614	1,048	-41%
2024 Launches	127	0	n/a	0	n/a	127	0	n/a
2023 Ventures	390	754	-48%	441	-12%	390	754	-48%
2022 Ventures	45	213	-79%	81	-45%	45	213	-79%
2019 to 2021 Ventures	8	29	-72%	19	-56%	8	29	-72%
2018- Ventures	44	52	-15%	51	-14%	44	52	-15%
Inventory EoP (#Lots)	1,375	2,665	-48%	1,460	-6%	1,375	2,665	-48%
2024 Launches	295	0	n/a	0	n/a	295	0	n/a
2023 Ventures	662	1,417	-53%	861	-23%	662	1,417	-53%
2022 Ventures	239	990	-76%	380	-37%	239	990	-76%
2019 to 2021 Ventures	51	138	-63%	89	-43%	51	138	-63%
2018- Ventures	128	120	7%	130	-2%	128	120	7%
Residential Lots	1,220	2,509	-51%	1328	-8%	1220	2509	-51%
Commercial and Multifamily Units	155	156	-1%	132	17%	155	156	-1%
Inventory Lots Sold (#Lots)	398	275	45%	295	35%	1,283	275	26%

- In the end of the 4Q24, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 614 million %AVLL;
- It increased 4% over the previous quarter, mainly due to two launches and the 41% reduction YoY, giving signs of higher inventory sales rate.

Breakdown of Inventory %AVLL



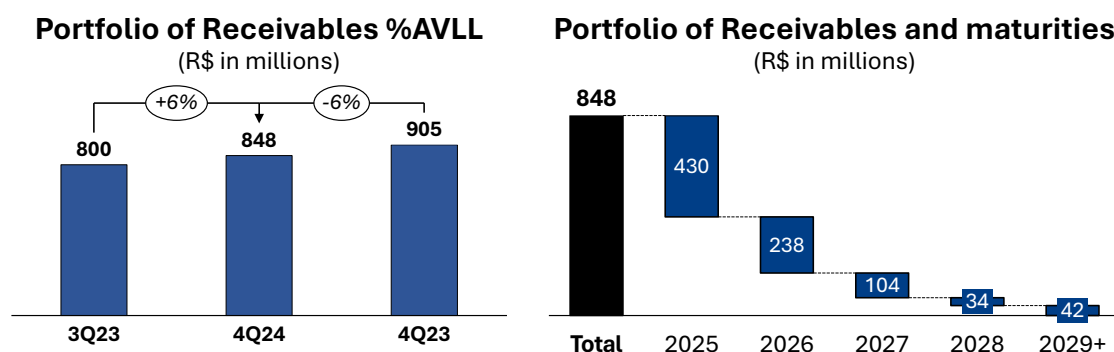
Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Ventures under Construction			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2025
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	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 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 and 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027

Portfolio of Receivables⁴

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Portfolio of Receivables	848	905	-6%	800	6%	848	905	-6%

- At the end of the 4Q24, the Company's portfolio of receivables amounted to R\$ 848 million, up by 6% QoQ and down by 6% YoY.



⁴ It is considered the total portfolio of receivables, recorded in balance sheet and comprising the following: trade accounts receivable (short and long terms) and sales deferred revenue, less the amount from advances from customers.

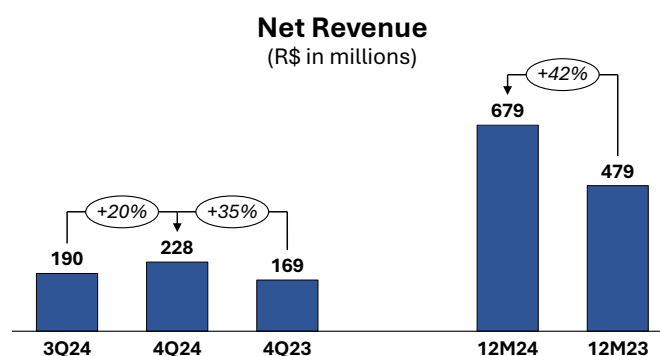
FINANCIAL INDICATORS



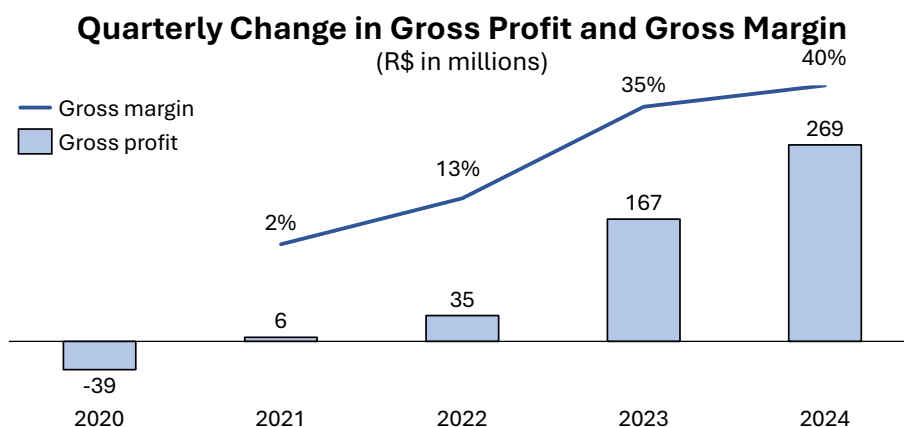
Net Revenue and Gross Margin

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	4Q24	4Q23	Change (%)
Net Revenue	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
Gross Profit	83	55	50%	74	12%	264	164	61%
Amortization of Surplus	0	2	-99%	0	234%	0	3	-97%
Finance cost	3	0	n/a	2	12%	5	0	n/a
Adjusted Gross Profit	86	57	50%	76	12%	269	167	61%
Adjusted Gross Margin	38%	34%	4 p.p.	39%	-2 p.p.	40%	35%	5 p.p.

- The Company's total net revenue reached R\$ 679 million YTD, up by 42% from the same period in 2023, which amounted to R\$ 479 million. In the quarter, net revenue for the 4Q24 was up by 35% from the 4Q23 and up by 20% from the previous quarter.

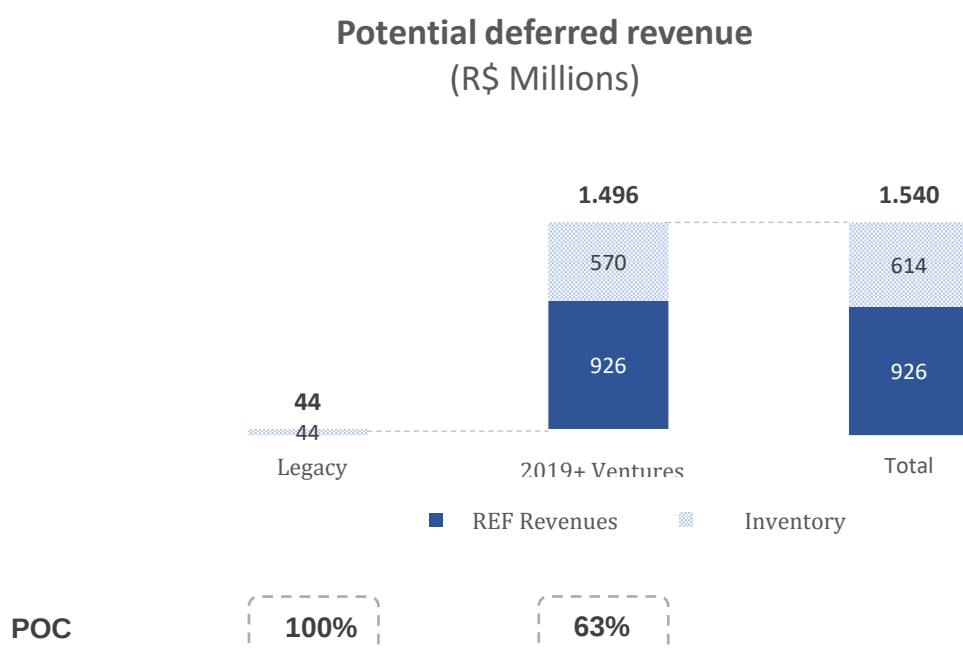


- The gross profit showed an increase of 61% YTD, reaching R\$ 269 million for 2024, compared to R\$ 172 million reported for 2023;
- The Company's gross margin reached 40% for 2024, compared to 35% for 2023, mainly due to the increased recognition of revenue from the 2019+ ventures.



In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) amounted to approximately R\$ 926 million at the end of the 4Q24 with REF margin of 43%.

When considering the total deferred revenue and the inventory of launched ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R\$ 1.5 billion in the following years.



Administrative Expenses

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Administrative Expenses	18	14	31%	10	76%	52	64	-18%
% Expenses/Sales	6%	3%	2.9 p.p.	4%	n/a	6%	6%	-0.3 p.p.

- In the YTD, it was down by R\$ 11 million (18%) YoY;
- In the 4Q24, administrative expenses totaled R\$ 18 million, which is higher YoY and QoQ, due to R\$ 7 million in provisions.
- These reductions, combined with the inflation effect for the period, demonstrate the outcome of the continuous efforts to gain efficiency;

Selling Expenses

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Selling expenses	7	15	-55%	8	-11%	27	39	-30%
Total Sales (PSV Sold)	318	504	-37%	245	30%	911	1,046	-13%
% Expenses/Sales	2%	3%	-0.9 p.p.	3%	n/a	3%	4%	-0.8 p.p.

- In the 12M24, selling expenses amounted to R\$ 27 million, a 30% reduction YoY, which mostly reflect the reduction in the volume of launches over the period.
- It is worth noting the operational efficiency in our indicator, as we improved by 1p.p. over the quarter and the year, when comparing the ratio of selling expenses to the total PSV sold over the period.

Other operating income (expenses)

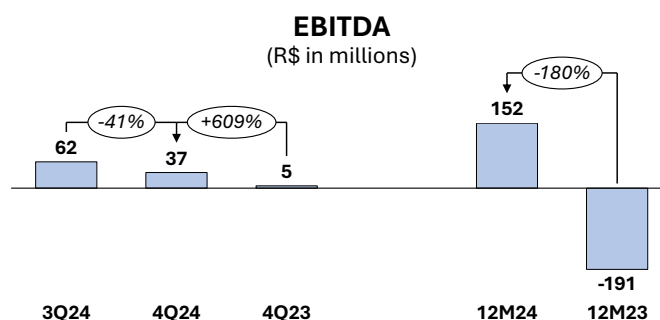
(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Other non-recurring expenses	23	29	-21%	-4	n/a	35	265	-87%
Sale of subsidiary (SPEs 2018-)	-0	5	n/a	0	n/a	0	181	-100%
Contingencies	9	33	-73%	-6	n/a	14	48	-70%
Other	14	-10	n/a	3	415%	21	36	-41%

- Drop by 21% for the 4Q24 mainly justified by the decrease in expenditures for contingent liabilities for the period.
- In the YTD, the drop reflects the effect of the termination of the legacy realized in 2023.

EBITDA

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Net Revenue	228	169	35%	190	20%	679	479	42%
EBITDA	37	5	609%	62	-41%	152	-191	n/a
EBITDA Margin	16%	3%	14 p.p.	32%	-17 p.p.	22%	n/a	22 p.p.

- As consequence of the reported indicators, the EBITDA for the 4Q24 reached R\$ 37 million, being the fourth consecutive quarter with positive indicator, which ended 2024 with EBITDA of R\$ 152 million, up by R\$ 343 million YoY, reaching an EBITDA margin of 22%.



Finance income (costs)

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Finance income (costs)	-34	-156	n/a	-41	n/a	-32	-365	n/a

- The Company's finance income amounted to R\$ 32 million for the 12M24, compared to a cost of R\$ 365 million for the 12M23, an improvement of R\$ 333 million.
- The reported change was mainly a result of the inflow of capital in January and the company's debt restructuring.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Net Income (Loss)	17	-160	n/a	11	63%	85	-581	n/a
Net Margin (%)	8%	n/a	8 p.p.	6%	3 p.p.	13%	n/a	13 p.p.

- In the 12M24, the Company recorded a net income of R\$ 85 million, as compared to a net loss of R\$ 581 million for the same period of the previous year.
- The result reflects the continuous improvement in the performance of 2019+ ventures, debt restructuring and capital inflow.

Cash Flow from Operating Activities

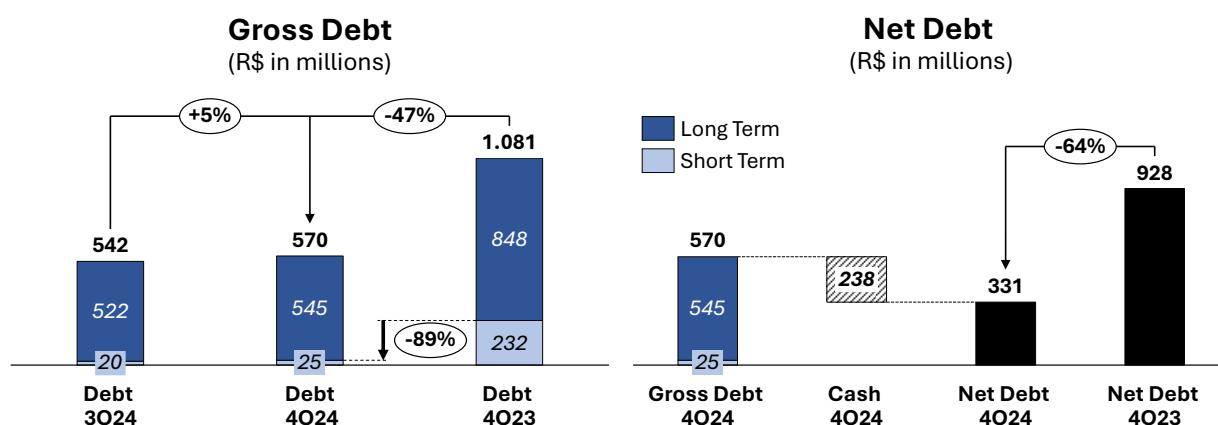
(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Operating Cash Flow	-12	13	n/a	-28	n/a	-42	31	n/a

- Due to the great volume of construction works, the Company reported an operating cash outflow of R\$ 12 million. In the YTD, it reported an outflow of R\$ 42 million.

Indebtedness ⁵

(In millions of reais)	4Q24	4Q23	Change (%)	3Q24	Change (%)	12M24	12M23	Change (%)
Gross Debt without securitizations	570	1,081	-47%	542	5%	570	1,081	-47%
Cash	238	152	56%	261	-9%	238	152	56%
Net Debt	331	928	-64%	281	18%	331	928	-64%

- Alphaville's gross debt at the end of the 4Q24 amounted to R\$ 570 million, down by 47% YoY. Cash amounted to R\$ 238 million at the end of the 4Q24, up by 56% YoY. By adding the gross debt and cash for the period, we reach R\$ 331 million in net debt, down by 64% YoY.
- As previously mentioned, the changes arise from the corporate debt restructuring and the capital inflow signed in December 2023 and carried out in January 2024.



⁵ It does not consider the transactions with self-liquidating receivables related to performed services in the amount of R\$ 53 million;



GLOSSARY

Please find below the main concepts for understanding the information included in this release.

Landbank

Alphaville enters into agreements with landowners whose properties comprise its landbank. We have a wide landbank strategically located in the four regions of Brazil (Northeastern, Southeastern, Center-Western and Southern), as a result of the agreements with landowners. According to the provisions of the current agreements, the landowner contributes with the land, whereas Alphaville is responsible for the venture development, construction and sales work and costs. Accordingly, we do not invest in area purchase, thus eliminating the land maintenance costs, which allows us to have several ventures at different stages across the Brazilian territory.

Sales

In the real estate industry, the sales timing often does not match revenue recognition and cash generation: while sales refer to the sum of the amounts of each contract signed in a certain period, revenue is measured using the Percentage of Completion (PoC) method, that is, the revenue is recognized as the work progresses. Accordingly, even if a launch is very successful with high sales levels in the first months, such sales will be reflected in revenue only afterwards, as the construction works progress.

Cancelled Contract

The sales contract cancellations and Statutory Lien are further detailed in the attachments, as well as their impact on contracts for lot sale.

Inventory

The End-of-Period Inventory (EoP Inventory) is equivalent to the inventory at the end of period, that is, after computing all sales made over a certain period and considering the reversal of cancelled contracts of lots. The inventory recognized in the books, as reported in the financial statements, is estimated at the cost of acquisition and/or production of the lot. In this report we show the inventory measured on a managerial basis, calculated based on the selling price of the lots.

Delivery of Construction Work

The delivery of the construction work is characterized by its completion, with all the licenses and permits required for the operation of the venture, such as the Work Inspection Agreement (“Termo de Verificação de Obra”, or TVO), Operating Permit (“Licença de Operação”, or LO), acceptance of the water and sewage networks, among other documents issued by the competent authorities and utilities concessionaires.

Gross and Net Revenue

The Company's revenue is calculated using the Percentage of Completion (PoC) method, which provides for the recognition of revenue from sales as a percentage of the construction work completed.

The Company's Gross Revenue considers the sale of lots and the rendering of services. Cancelled contracts and their related provisions adjust the gross revenue downwards, as taxes on income. The Company makes provisions for cancelled contracts and periodically revises them, resulting in possible reversals of provisions or new downward adjustments.

Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin

The Adjusted Gross Profit does not include the Capitalized Interest, Surplus Amortization and Finance Cost of the cost line item. Meanwhile, the adjusted gross margin is calculated by dividing the adjusted gross profit by net revenue.

Administrative, Selling and Non-recurring Expenses

The Company's administrative expenses mainly include payroll expenses, rents and condominium fees, computing and IT-related expenses, as well as depreciation and amortization expenses.

The Company's selling expenses include marketing, brokerage and all other expenses related to the sales process of Alphaville's products.

The non-recurring expenses mainly include contingent liabilities and provision for contingent liabilities.

Operating Cash Flow

Operating Cash Flow comprises the cash flow from operating activities plus the proceeds from the assignment of receivables and transfers to banks and/or credit and real estate funds.

Indebtedness

Net debt is the debt at the end of the period less cash and cash equivalents for the same period.

ATTACHMENTS



Cancelled Contracts – Contract Termination

The events that give rise to the termination of the contract for purchase and sale, assignment or commitment to assign the subdivision are the following: (a) default by the buyer (unilateral termination upon default), or (b) its decision to terminate the contract (contract cancellation).

Depending on the type of contract that formalizes the real estate sale, the termination has different impacts on the customer and the developer, and, consequently, provides different incentives regarding the termination of the legal relationship.

Alphaville's portfolio of receivables is comprised of two types of contracts:

- Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF), adopted from 2019+ ventures;
- Commitment of Purchase and Sale (CVCs), adopted until the 2017 launches.

Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF)

The contracts with statutory lien are governed by Law 9514/97, the same legislation widely used by the Brazilian national financial system in real estate funding. Under this Law, the customer in theory cannot terminate the lot purchase contract because, in addition to breaching the conditions to apply the regime provided by Law 13786/18, in this kind of collateral the real estate is transferred to the customer when the contract is signed, and then used as collateral for funding.

In the event of default by the buyer, the creditor shall conduct an auction to sell the lot for compensation purposes. In the event no bid is made at the auction, the asset returns to the creditor, the buyer in default not being entitled to any refund, losing the amount already paid under the contract terms in the worst-case scenario.

Contracts with Commitment to Purchase and Sale (CVCs)

The CVC contracts are instruments whereby the seller undertakes to deliver the property, and the buyer undertakes to purchase it. In December 2018, Law 13786/18, which governs contract termination due to buyer's default or at the latter's request (contract cancellation), was enacted. In both events, the developer shall refund to the customer the amount paid thus far, being, however, entitled to charge the following:

- The amounts corresponding to the occasional use of the real estate (applicable in case the buyer is vested in the real estate);

- The amount payable arising from penalty clause and administrative expenses (limited to 10% of the adjusted amount of the contract for subdivisions and 25% of the amounts paid for gated communities);
- The late payment charges related to the installments paid in arrears by the buyer;
- The municipal real estate tax (IPTU), condominium and association fees, as well as taxes, costs and fees levied on refund and/or termination;
- Brokerage commission, as long as it is included in the lot price.

The outstanding balance shall be refunded in 12 (twelve) installments, and the first payment shall be made (a) in the event the subdivision is under construction, within 180 (one hundred and eighty) days counted from the delivery date provided in the contract, and (b) in the event the construction works are completed, within 12 months from the formalization of the contract termination. In case of gated communities, the refund shall be carried out in a single installment within 180 (one hundred and eighty) days counted from the contract termination.

Accounting

In the event of termination (contract cancellation) of contracts with Commitments to Purchase and Sale (CVC), the recognized revenue and the cost of the units whose cancelled contracts are reversed, as well as the equivalent provisions for contract cancellations and the loss allowances, whereas the revenue related to the portion of the amount paid by the customer withheld by the Company is recognized. In the event of repossession of the property by auction, which applies to agreements with statutory lien, the recognized revenue and cost are not reversed, only the amount obtained in the auction in excess of the customer's debt is refunded.

Alphaville's Business Model

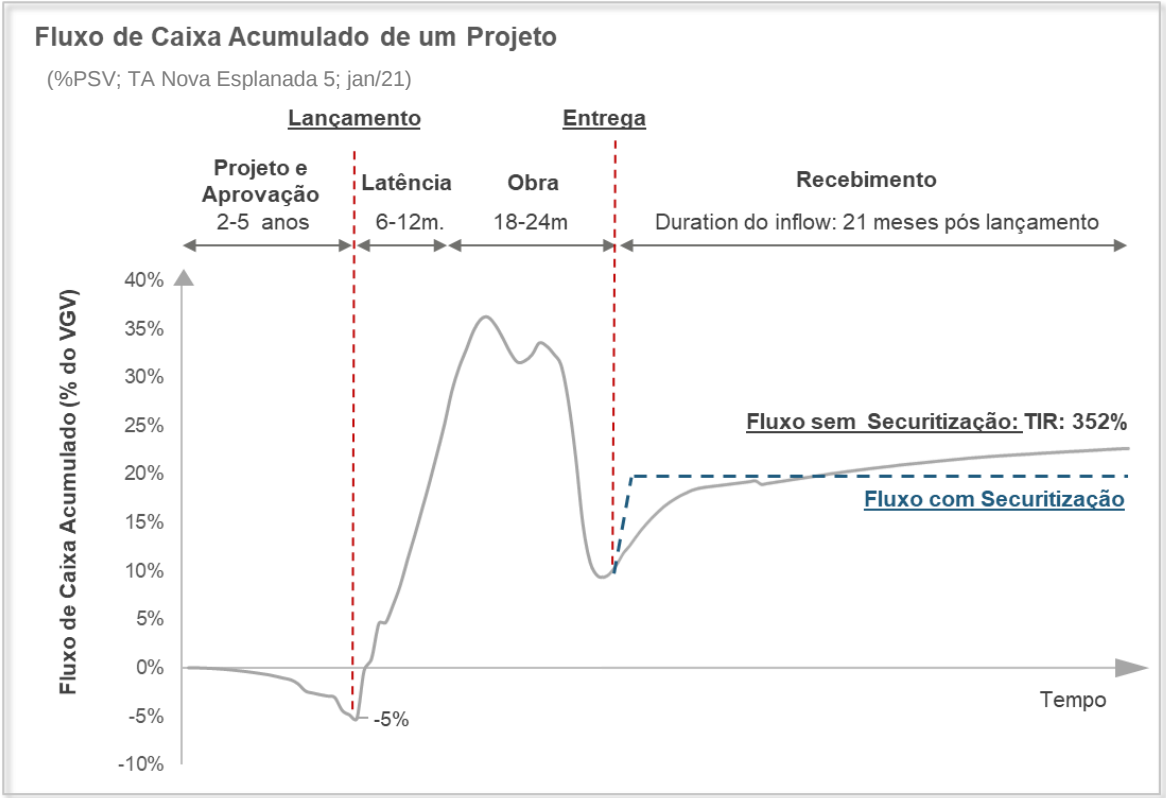
The Company has contributed to the urban development of the country since the start of its operations over 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 ventures across Brazil. For Alphaville, its customer's satisfaction always comes first, which provides an innovative look and the ability to make quick decisions when facing a changing scenario.

The business model that supports this successful history is based on the Company's direct work in all of the stages associated with the real estate venture development, such as: (i) identification of expansion vectors of cities and with great potential demand; (ii) search of land that meets the potential project's demands; (iii) negotiation of joint development agreements with landowners; (iv) product development and obtaining project-related license, permits and authorizations; (v) engagement and management of the activities of the construction company responsible for the construction works until delivery to customers; (vi) marketing & sales of venture lots; (vii) customer financing; and (viii) management of the business and financial relationship with customers until the purchase is settled and with land owners and partners until the venture is completed.

From the finance perspective, this model is based on joint development agreements, whereby the landowners grants Alphaville the right to develop, build and sell the venture in exchange for a percentage of future revenue percentage. The Company thus does not make any cash investment in land acquisition, and after the respective launches, uses the cash from sales to finance a significant portion of the development and construction costs.

In recent years, the country has gone through recessions, having impacts on the real estate development sector as a whole, mainly of contract cancellations requested by customers. Based on the lessons it has learned, Alphaville has strengthened and improved its business model, aiming at offsetting the effects arising from crisis. Among the measures and guidelines it has adopted, the following are worth noting: (i) focus on robust markets; (ii) launches with low cash exposure and; (iii) shorter-term sales, and (iv) contractual covenant on statutory lien.

The chart below shows the cash flow of a venture, including the measures adopted to strengthen the business model. In this example, it is possible to note that the venture's cash exposure is limited to the initial investments in venture development (product, approval and licensing, marketing and sales actions) and that the opening cash balance of sales is sufficient to fully cover the construction work. It is also worth noting that the combination of the adopted measures gives rise to sales and receivables of better quality and opens up opportunities for transactions involving assignment and/or securitization of receivables, mitigating risks and shortening the cash cycle of the ventures.



alphavilleS/a

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo Ienne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br