

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

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

RELEASE DE RESULTADOS
2T25

WEBCAST 2T25

EM PORTUGUÊS

15 de agosto de 2025

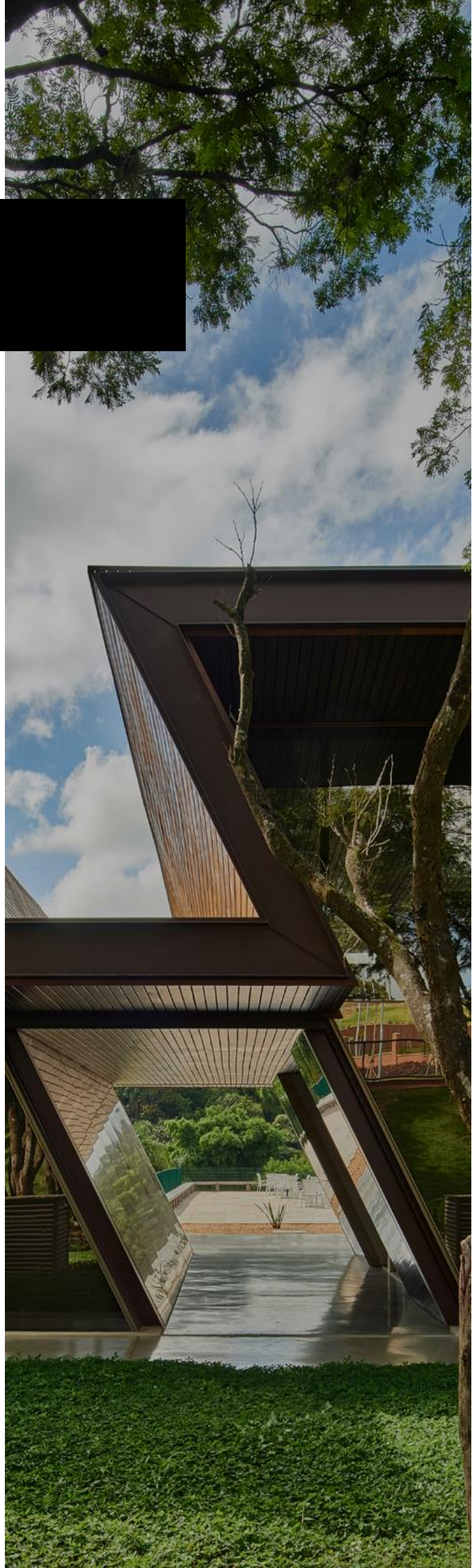
[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

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



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

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

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

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

eficiência operacional e a geração de valor para os acionistas. Por fim, agradecemos a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos nossos stakeholders pelo contínuo apoio.

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais

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

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

Indicadores Financeiros

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

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

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ²

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

- O Landbank da Alphaville é composto por terrenos destinados ao potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados amparados por contratos de parceria;
- A Alphaville tem no 2T25 uma posição de LandBank total de R\$ 36 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

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

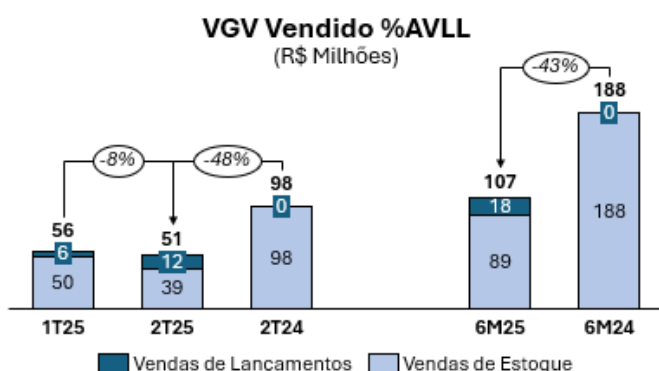
No 2T25 a Companhia lançou R\$ 46 milhões em VGV Total (R\$ 23 milhões do % AVLL), correspondendo ao projeto abaixo:

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

² Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

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



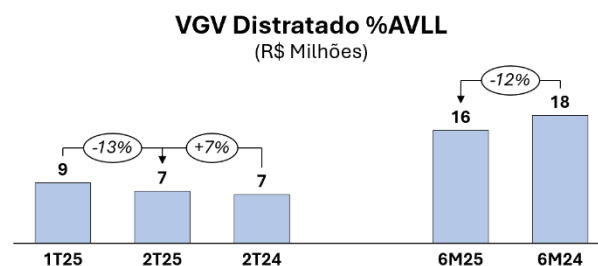
- As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 51 milhões no % AVLL, sendo 48% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior e 8% inferior com o trimestre anterior. No 6M25, registraram R\$ 107 milhões, uma queda de 43% versus o mesmo período de 2024. Importante destacar que as vendas do período foram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

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

Distratos

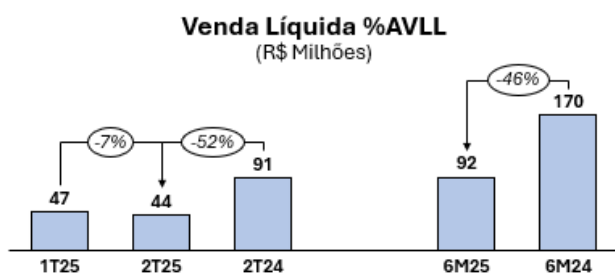
(R\$ milhões / #Lotes)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Lotes Distratados (# Lotes)	37	35	6%	41	-10%	78	163	-52%

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



Vendas Líquidas

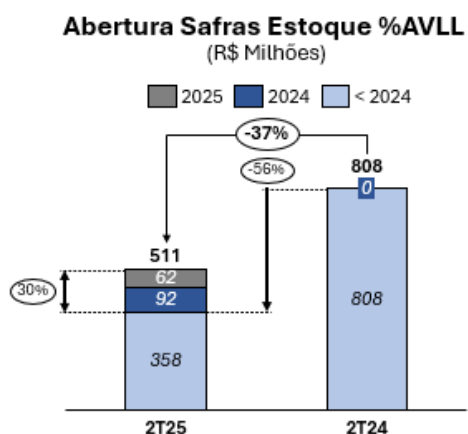
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
VGV Distratado %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	44	91	-52%	46	-7%	90	170	-46%



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

Estoque

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



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

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

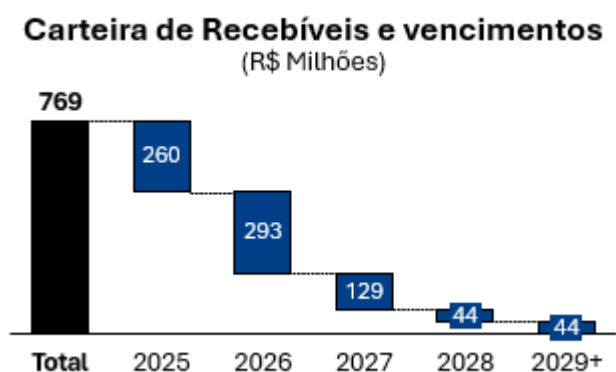
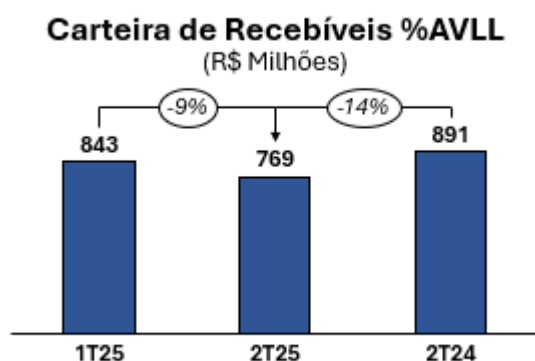
Entregas realizadas e Canteiros Ativos

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

Carteira de Recebíveis³

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

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



³ Considera-se a carteira de recebíveis total, registrada em balanço e composta por contas a receber de clientes (curto e longo prazo) e receita de vendas a apropriar, subtraído do montante proveniente de adiantamento de clientes.

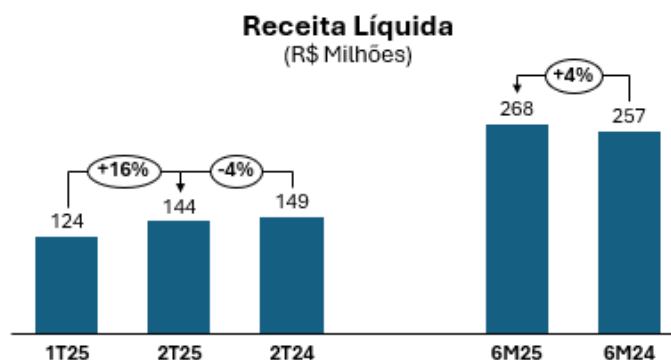
INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

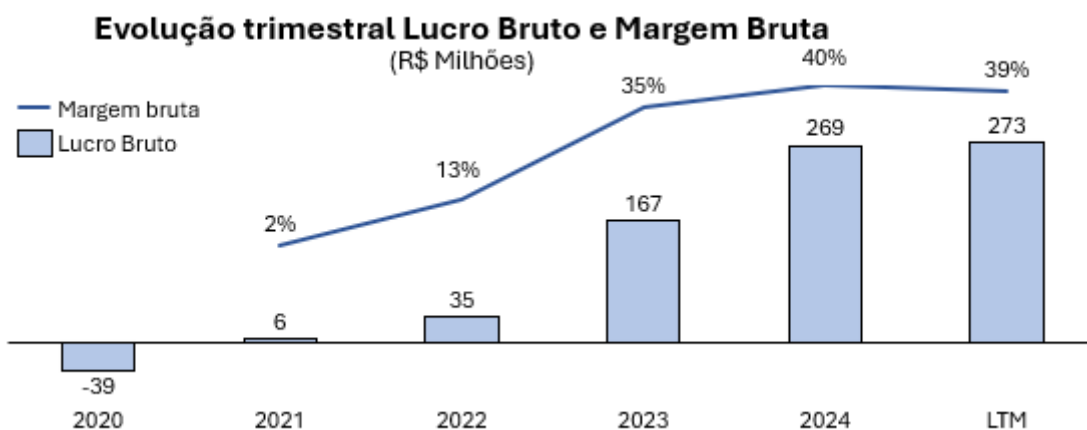
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Receita Líquida	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
Lucro Bruto	49	59	-17%	46	7%	95	102	-7%
Amortização de Mais Valia	2	0	n/a	0	n/a	2	0	n/a
Custo Financeiro	4	1	300%	3	8%	7	1	600%
Lucro Bruto ajustado	55	60	-8%	49	11%	104	103	1%
Margem Bruta Ajustada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

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



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

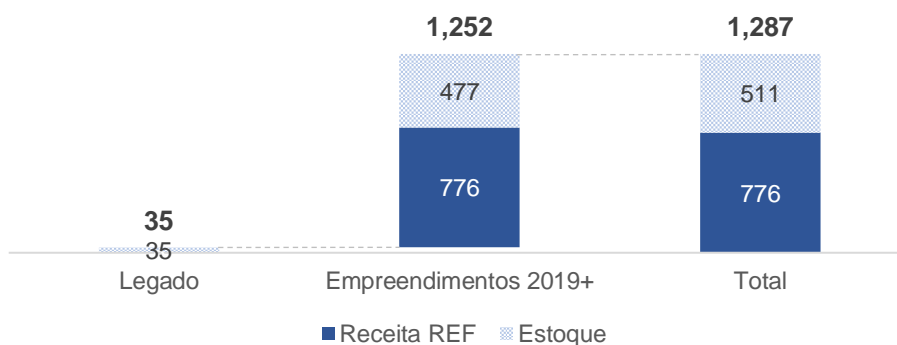
⁴ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 6 milhões no 2T25 e R\$ 9 milhões no 6M25



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 2T25, cerca de R\$ 776 milhões com margem REF de 43%.

Ao considerarmos a receita a apropriar total e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui receita potencial a apropriar de R\$ 1,3 bilhão nos próximos anos.

Receita Bruta Potencial a Apropriar (R\$ Milhões)



POC

100%

71%

Despesas Administrativas

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

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 7 milhões (29%) frente o ano anterior;
- No 2T25, as despesas administrativas totalizaram R\$ 8 milhões, inferior em 28% em relação ao mesmo trimestre de 2024 e 5% inferior ao 1T25;
- Essas reduções, combinadas com a absorção da inflação no período, demonstram os resultados dos esforços contínuos em ganho de eficiência;

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Despesas com Vendas	6	6	14%	6	10%	12	12	3%
Vendas totais (VGV Vendido)	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
% Despesas/Vendas	7%	3%	4,7 p.p.	7%	n/a	7%	3%	3,6 p.p.

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

Outras Despesas (Receitas) operacionais

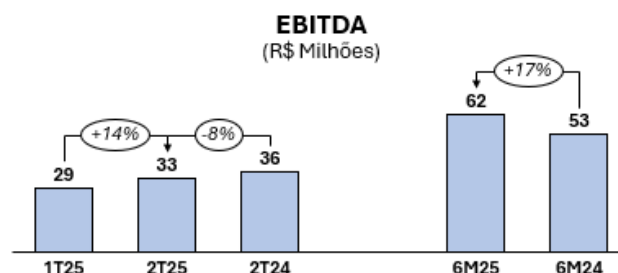
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	8	7	16%	6	35%	14	14	0%
Cancelamento de projetos	6	0	n/a	2	219%	8	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingências	1	6	-85%	1	-21%	2	10	-80%
Outros	1	1	0%	3	-68%	4	4	0%

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

EBITDA

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

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



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

Resultado Financeiro

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

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

Resultado Líquido

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

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

Fluxo de Caixa Operacional

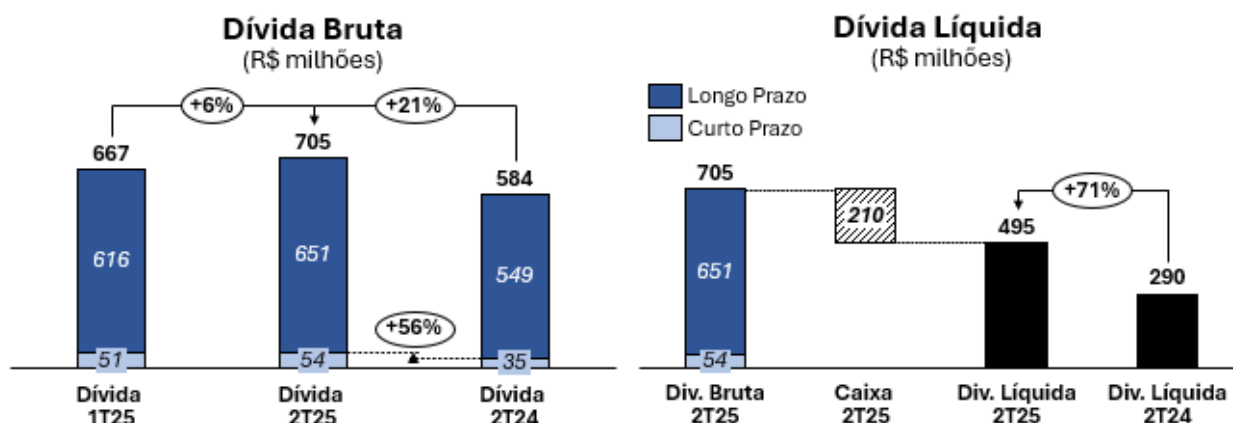
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Var (%)	1T25	Var (%)	6M25	6M24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	-37	3	n/a	-21	n/a	-58	-2	n/a

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

Endividamento

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

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





GLOSSÁRIO

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

Landbank

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

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

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

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

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

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

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

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

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

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

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

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

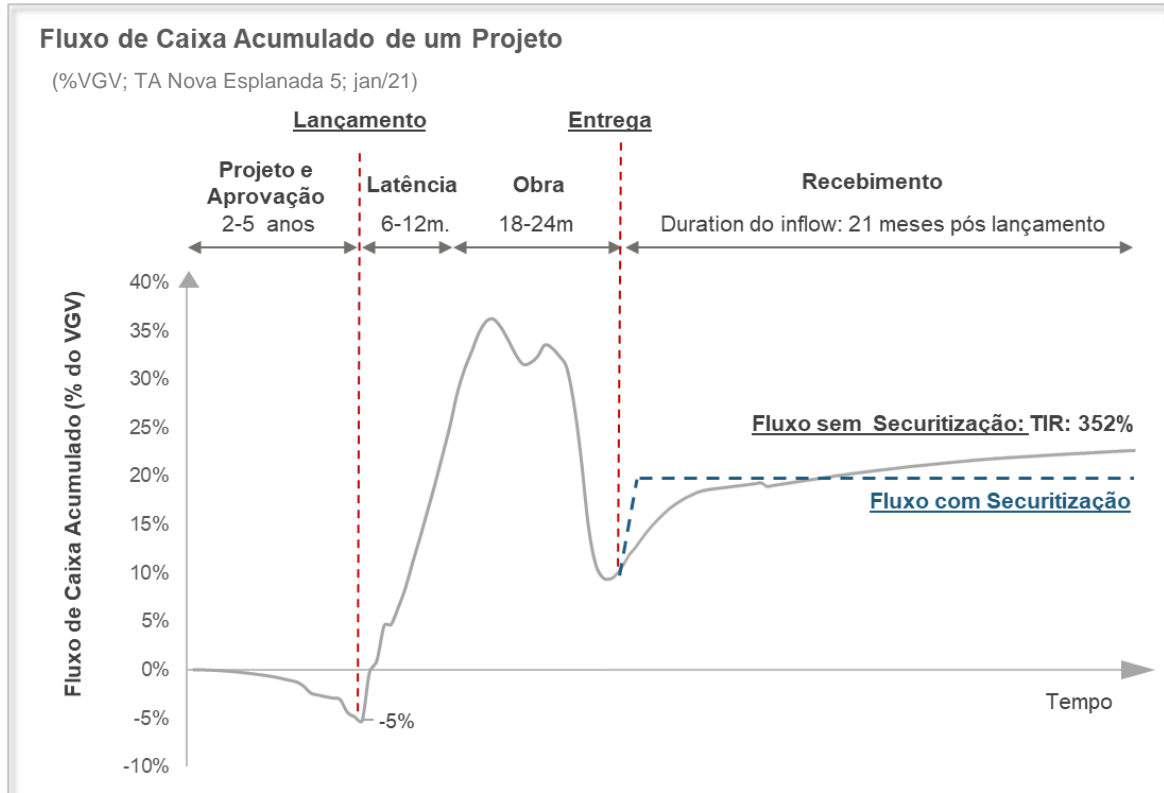
Desde a sua criação, há mais de 46 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville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

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

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

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

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



alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

Larissa Rodrigues do Nascimento

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

Alphaville reaches an EBITDA of R\$ 62 million YTD in 2025

- **Evolution of sales and inventories:**
 - Gross sales of inventories amounted to **R\$ 89 million** in %AVLL for the 6M25. In the quarter, inventory sales amounted to R\$ 39 million;
 - Total sales of **R\$ 107 million**, with **SoS** amounting to 22% YTD, ending the first half with inventories of **R\$ 511 million** in %AVLL.
- **Launch of the Alphaville Alphaville Três Praias Vista venture** with a total PSV of R\$ 46 million (R\$ 23 million in %AVLL) and 20 lots;
- **Delivery of the Terras Alpha Campo Grande venture**, comprising 420 lots;
- **Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of R\$ 144 million for the 2Q25, and R\$ 268 million for the 6M25, up by 4% from the 6M24;
 - Gross Profit of R\$ 55 million for the 2Q25; and R\$ 104 million YTD, and gross margin of 39%;
- **Operational efficiency:** Reduction of 29% YoY in general and administrative expenses, reaching R\$ 17 million for the 6M25 from R\$ 24 million for the 6M24;
- **Operating income:**
 - EBITDA of R\$ 62 million with margin of 23% for the first half, compared to R\$ 53 million for the same period in 2024 with margin of 20%, representing a **17% increase in earnings and margin up by 3 p.p.**;
- **Profitability and Deferred Revenue:** Deferred revenue (REF) of **R\$ 776 million** with margin of 43%.
- **Liquidity:**
 - Cash position with **R\$ 210 million** and Net Debt of **R\$ 495 million**.

EARNINGS RELEASE
2Q25

2Q25 WEBCAST

IN PORTUGUESE

August 15, 2025

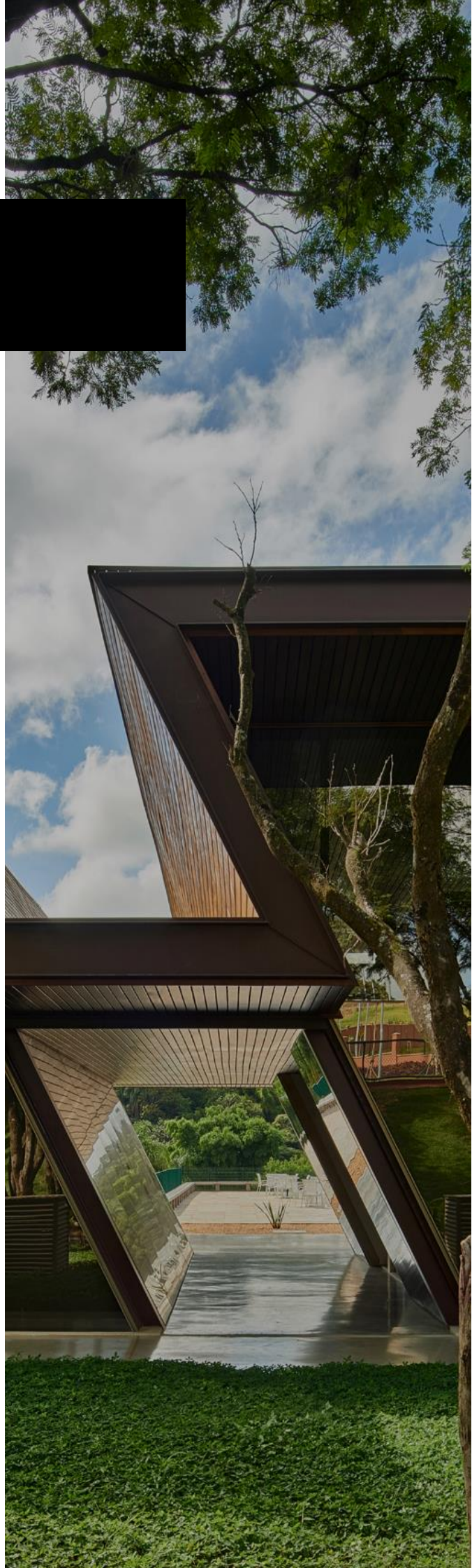
[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[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

In the second quarter of the year, Alphaville maintained its operational and financial discipline, with focus on the pillars of control over expenses, efficient inventory management and commitment to high-quality launches and profitability. In terms of operations, it completed the delivery of Terras Alpha Campo Grande venture, comprising 420 lots, besides the launch of another phase of Alphaville 3 Praias Vista venture, in Guarapari (state of Espírito Santo). As to finances, it reported growth of 13% in the EBITDA over the previous quarter, and of 17% for this first half over the first half of 2024. In relation to sales, the SoS remained in line, reaching 13% for the quarter, and 22% for the first half. Gross sales totaled R\$ 51 million in %AVLL for the quarter, amounting to R\$ 107 million YTD.

Regarding finance income, we reported net revenue of R\$ 144 million for the quarter, compared to R\$ 149 million for the 2Q24, up by 16% from the 1Q25. In the YTD, the company reported net revenue of R\$ 268 million, up by 4% from the R\$ 257 million for the same period of 2025, and reported a stable gross profit¹ at 39%, and a gross profit ¹reaching R\$ 104 million.

The reduction in administrative expenses reflects the result of a continuous work dedicated to operational improvement. In the second quarter, we reported a 28% drop over the same period in 2024. In the first half, the reduction reached 29%, with total expenses of R\$ 17 million, compared to R\$ 24 million reported for the first half of the previous year. As a result of the current and other optimization initiatives, consolidated EBITDA grew 17%, totaling R\$ 62 million for the 6M25, from R\$ 53 million for the same period of 2024. If the non-recurring effects related to the contract cancellation of three partnerships is not considered, our EBITDA would amount to R\$ 70 million.

We ended the first half with deferred revenue of R\$ 776 million, margin of 43% and PSV of inventories of R\$ 511 million, representing a potential deferred revenue of approximately R\$ 1.3 billion.

The Company ended the 6M25 with a cash position of R\$ 210 million and net debt of R\$ 495 million at the end of the quarter.

The first half was challenging, marked by the volatility in the economic scenario, in both domestic and international spheres. We will keep monitoring this complex context and up to date on the requirements that it imposes. For the second half of 2025, we will remain cautiously optimistic, giving priority to execution of profitable and sustainable ventures, reaffirming our commitment to operational efficiency and creation of

¹ Does not include the amortization of surplus and financial cost of the cost line item amounting to R\$ 9 million for the 6M25.

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

The Management

EXECUTIVE SUMMARY



Operations Indicators

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

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	36	38	-7%	35	1%	36	38	-6%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-11%
Launches								
Launched ventures	1	0	n/a	1	0%	2	0	n/a
PSV Launched Total	46	0	n/a	88	-48%	134	0	n/a
PSV Launched %AVLL	23	0	n/a	60	-62%	83	0	n/a
# Launched Lots	20	0	n/a	204	-91%	224	0	n/a
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
Gross Sales - PSV %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
# Sold Lots	176	326	-46%	210	-16%	386	562	-31%
SoS of Sales (#Lots)	13%	14%	-1 p.p.	13%	1 p.p.	22%	21%	1 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	22	0	n/a	8	165%	30	0	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	12	0	n/a	6	116%	18	0	n/a
# Sold Lots	22	0	n/a	21	5%	43	0	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	63	200	-68%	80	-21%	143	341	-58%
Gross Sales - PSV %AVLL	39	98	-60%	50	-22%	89	188	-52%
2019+ Ventures	35	98	-64%	48	-27%	83	185	-55%
2018- Ventures	4	0	1281%	2	77%	6	2	175%
# Sold Lots	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
Net Sales - PSV %AVLL	44	91	-52%	47	-7%	92	170	-46%

Financial Indicators

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

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
Adjusted Gross Profit	55	60	-8%	49	11%	104	103	1%
Adjusted Gross Margin	38%	40%	-2 p.p.	40%	-2 p.p.	39%	40%	-2 p.p.
Administrative Expenses	8	12	-28%	9	-5%	17	24	-29%
Selling expenses	6	6	14%	6	10%	12	12	3%
Other Non-recurring Expenses	8	7	16%	6	35%	14	14	1%
<i>Cancellation of Ventures</i>	6	0	n/a	2	219%	8	0	n/a
<i>Operations for Sale</i>	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
<i>Contingencies</i>	1	6	-85%	1	-21%	2	10	-80%
<i>Other</i>	1	1	-4%	3	-68%	4	4	-2%
EBITDA	33	36	-8%	29	13%	62	53	17%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	23%	24%	-2 p.p.	23%	-1 p.p.	23%	20%	3 p.p.
Adjusted EBITDA	39	36	10%	31	26%	70	53	33%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	27%	24%	4 p.p.	25%	3 p.p.	26%	20%	6 p.p.
Finance income (costs)	-63	-24	n/a	-43	n/a	-107	44	n/a
Net Income (Loss)	-42	5	n/a	-23	n/a	-66	57	n/a
<i>Net Margin (%)</i>	n/a	3%	n/a	n/a	n/a	n/a	22%	n/a
Other Indicators								
Operating Cash Flow	-37	4	n/a	-21	n/a	-58	-1	n/a
Gross Debt	705	584	21%	667	6%	705	584	21%
Net Debt	495	290	71%	436	14%	495	290	71%

OPERATIONS INDICATORS



Landbank²

(In billions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Landbank Total (R\$ in billions)	36	38	-7%	35	1%	36	38	-6%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-11%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the 2Q25, Alphaville's landbank totals R\$ 36 billion, of which R\$ 20 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

Launches

Launches	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Ventures	1	0	n/a	1	0%	2	0	n/a
PSV Launched Total (R\$ in millions)	46	0	n/a	88	-48%	134	0	n/a
%AVLL	50%	0%	50p.p.	68%	68p.p.	62%	0%	62p.p.
PSV Launched AVLL (R\$ in millions)	23	0	n/a	60	-62%	83	0	n/a
#Launched Lots	20	0	n/a	204	-91%	224	0	n/a

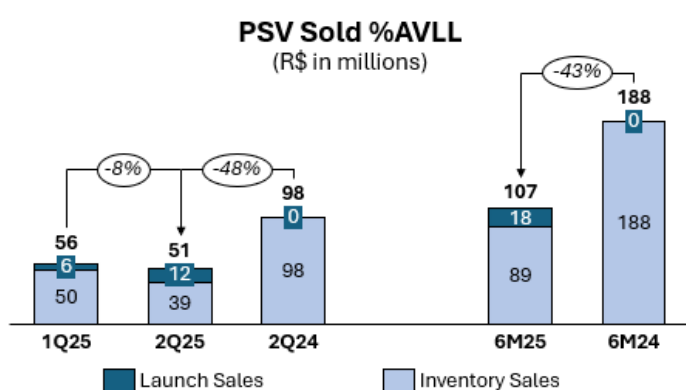
In the 2Q25, the Company's launches amounted to R\$ 46 million in Total PSV (R\$ 23 million of % AVLL), related to the following ventures:

- Alphaville 3 Praias Vista, in the Guarapari region (state of Espírito Santo), with 20 launched lots, and SoS of 38% (PSV % AVLL);

² Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
Gross Sales - PSV %AVLL	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
# Sold Lots	176	326	-46%	210	-16%	386	562	-31%
SoS of Sales (#Lots)	13%	14%	-1 p.p.	13%	-1 p.p.	22%	21%	1 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	22	0	n/a	8	165%	30	0	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	12	0	n/a	6	116%	18	0	n/a
# Sold Lots	22	0	n/a	21	5%	43	0	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	63	200	-68%	80	-21%	143	341	-58%
Gross Sales - PSV %AVLL	39	98	-60%	50	-22%	89	188	-52%
# Sold Lots	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%



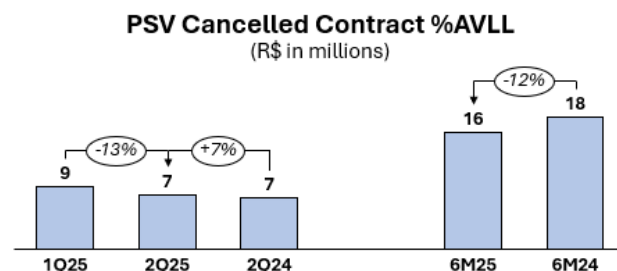
business plan, as previously mentioned.

- Gross sales for the quarter totaled R\$ 51 million in % AVLL, down by 48% YoY, and down by 8% from the previous quarter. In the 6M25, they amounted to R\$ 107 million, down by 43% YoY. It is worth noting that the sales over the period were directly impacted by the postponement of the volume of launches planned for 2024, due to a careful review of the business plan, as previously mentioned.
- In terms of SoS, we reported an evolution of 1 percentage point YTD (22% for 6M25 compared to 21% for 6M24), demonstrating the consistency in sales rate performance;

Cancelled Contracts

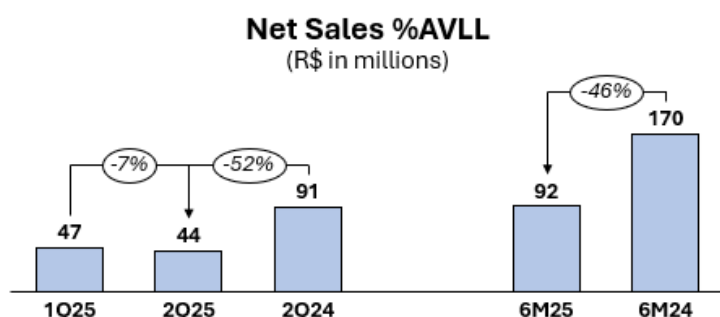
(R\$ in millions / #Lots)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
<i>Cancelled Lot Sales (# Lots)</i>	37	35	6%	41	-10%	78	163	-52%

- The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 7 million, down by 13% from the previous quarter and in line compared to the 2Q24. In the YTD, it amounted to R\$ 16 million, down by 12% YoY.



Net Sales

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	51	98	-48%	56	-8%	107	188	-43%
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	7	7	7%	9	-13%	16	18	-12%
<i>Net Sales - PSV %AVLL</i>	44	91	-52%	46	-7%	90	170	-46%

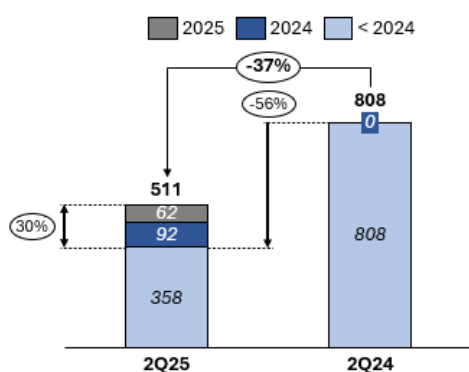


- As a result of the previously mentioned gross sales and cancelled contract indicators, net sales amounted to R\$ 44 million for the second quarter and R\$ 90 million YTD. This result was achieved because of the priority given to inventory management during 2024 and lower PSV of launched ventures.

Inventory

(R\$ in millions / #Lots)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	511	808	-37%	620	-18%	511	808	-37%
2025 Launches	62	0	n/a	54	14%	62	0	n/a
2024 Ventures	92	0	n/a	110	-16%	92	0	n/a
2024- Ventures	358	808	-56%	456	-22%	358	808	-56%
Inventory EoP (#Lots)	1,300	1,953	-33%	1,411	-8%	1,300	1,953	-33%
2025 Launches	181	0	n/a	183	-1%	181	0	n/a
2024 Ventures	241	0	n/a	250	-4%	241	0	n/a
2024- Ventures	878	1,953	-55%	978	-11%	878	1,953	-55%
Residential Lots	1,155	1,805	-36%	1,266	-9%	1,155	1,805	-36%
Commercial and Multi-family Lots	145	148	-2%	145	0%	145	148	-2%
Inventory Lots Sold (#Lots)	154	326	-53%	189	-19%	343	562	-39%

Breakdown of Inventory %AVLL (R\$ in millions)



- At the end of the 2Q25, inventories total a Potential Sales Value (PSV) of R\$ 511 million in %AVLL;

As compared to the previous quarter, it fell 37% due to the sales rate and reduction in the volume of launches.

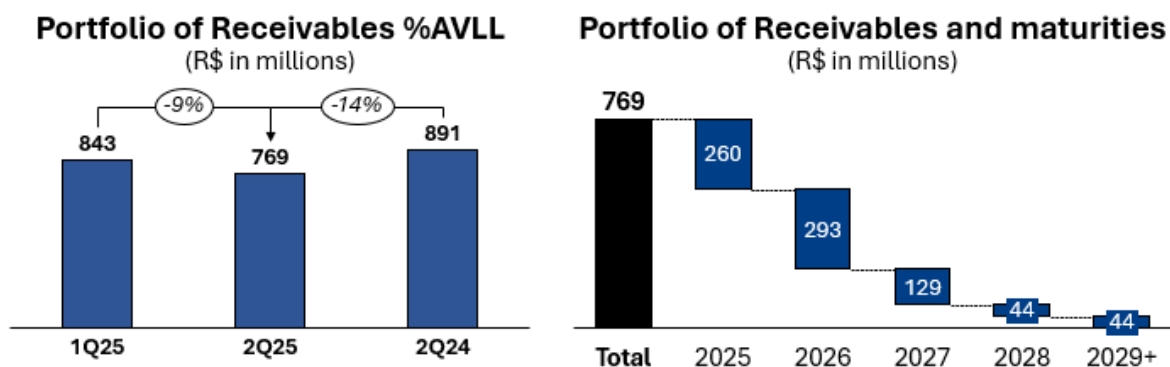
Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2Q25
Ventures under Construction			
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2025
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2026
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2026
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2026
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2026
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Comercial Ceará 7 and 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2027
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2027
Três Praias Vista	Guarapari / ES	20	2027

Portfolio of Receivables³

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Portfolio of Receivables	769	891	-14%	843	-9%	769	891	-14%

- In the end of the 2Q25, the Company's portfolio of receivables reached R\$ 769 million.



³ 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.

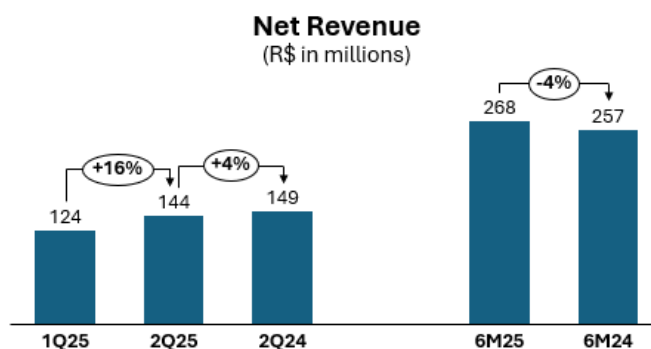
FINANCIAL INDICATORS



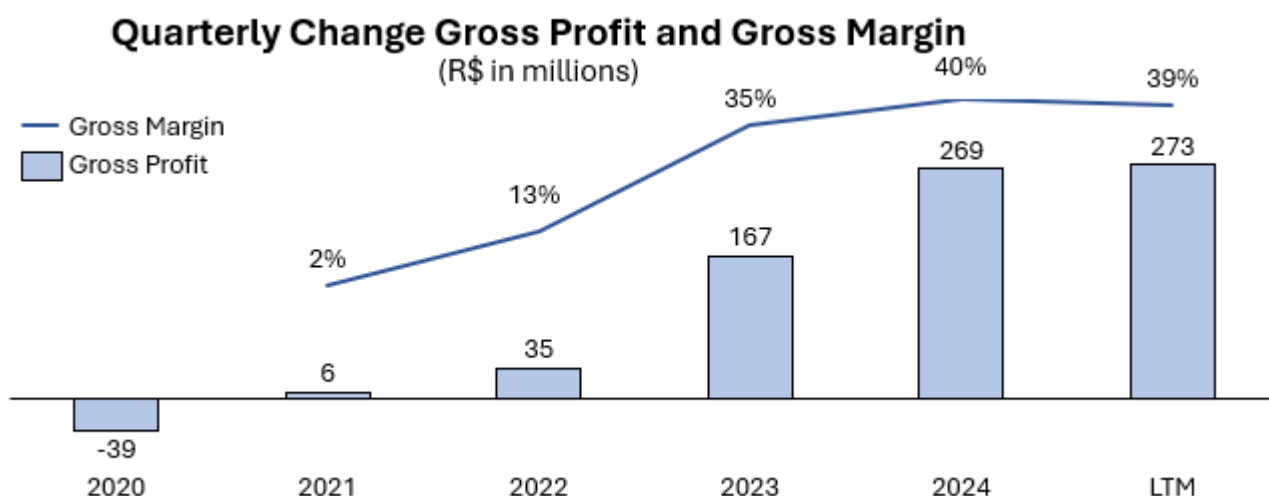
Net Revenue and Gross Margin

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Net Revenue	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
Gross Profit	49	59	-17%	46	7%	95	102	-7%
Amortization of Surplus	2	0	n/a	0	n/a	2	0	n/a
Finance cost	4	1	300%	3	8%	7	1	600%
Adjusted Gross Profit	55	60	-8%	49	11%	104	103	1%
Adjusted Gross Margin	38%	40%	-2 p.p.	40%	-2 p.p.	39%	40%	-1 p.p.

The Company's total net revenue reached R\$ 268 million for the first half, up by 4% compared to the first half of 2024, which amounted to R\$ 257 million. In the quarter, net revenue for the 2Q25 was up by 16% from the previous quarter;



- The adjusted gross profit⁴ showed stability in the YTD, reaching R\$ 104 million for 2025, compared to R\$ 103 million reported for 2024;
- The Company's gross margin reached 39% for 2025, in line with the same period in 2024.

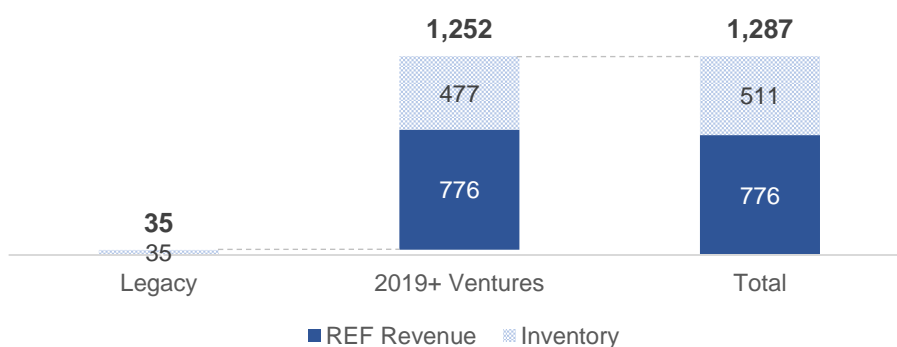


⁴ Does not include the amortization of surplus and financial cost of the cost line item amounting to R\$ 6 million for the 2Q25 and R\$ 9 million for the 6M25

In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) amounted to approximately R\$ 776 million at the end of the 2Q25 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\$ 1.3 billion in the following years.

Gross potential deferred revenue
(R\$ in millions)



POC

100%

71%

Administrative Expenses

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Administrative Expenses	8	12	-28%	9	-5%	17	24	-29%

- In the YTD, these fell by R\$ 7 million (29%) YoY;
- In the 2Q25, administrative expenses totaled R\$ 8 million, down by 28% YoY, and down by 5% from the 1Q25;
- 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)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Selling expenses	6	6	14%	6	10%	12	12	3%
Total Sales (PSV Sold)	85	200	-57%	88	-4%	173	341	-49%
% Expenses/Sales	7%	3%	4.7 p.p.	7%	n/a	7%	3%	3.6 p.p.

- In the 6M25, selling expenses amounted to R\$ 12 million, in line with same period of 2024;

Other Operating Income (Expenses)

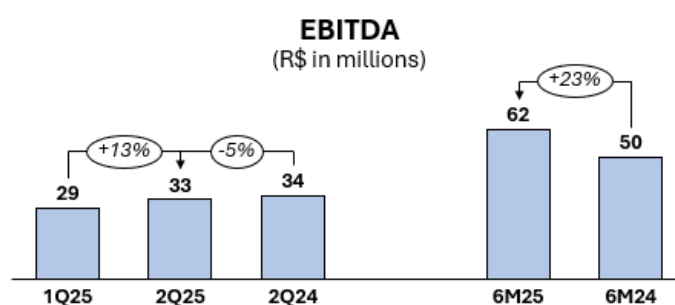
(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Other non-recurring expenses	8	7	16%	6	35%	14	14	0%
Cancellation of ventures	6	0	n/a	2	219%	8	0	n/a
Operations for Sale	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingencies	1	6	-85%	1	-21%	2	10	-80%
Other	1	1	0%	3	-68%	4	4	0%

- Increase of 35% for the 2Q25 from the 1Q25, mainly due to the non-recurring expenses related to the cancellation of ventures, such as Alphaville Aracaju, Luziânia and Marabá.

EBITDA

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Net Revenue	144	149	-4%	124	16%	268	257	4%
EBITDA	33	36	-8%	29	13%	62	53	17%
EBITDA Margin	23%	24%	-2 p.p.	23%	-1 p.p.	23%	20%	3 p.p.

- As a consequence of the previously mentioned indicators, the EBITDA for the 2Q25 reached R\$ 33 million, up by 13% from the 1Q25;



- In the first half, the EBITDA amounted to R\$ 62 million, up by 17% from the first half of 2024;
- Evolution of EBITDA Margin of 3 percentage points YTD in 2025.
- It is worth noting that, if the non-recurring effects related to the landbank cancelled ventures are not considered, the adjusted EBITDA would amount to R\$ 39 million for the 2Q25, and R\$ 70 million for the 6M25.

Finance income (costs)

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Finance income (costs)	-63	-24	n/a	-43	n/a	-107	44	n/a

- The Company's finance cost amounted to R\$ 63 million for the 2Q25, compared to a finance cost of R\$ 24 million for the 2Q24;
- The reported change was mainly a result of the inflow of capital in the 1Q24 and the company's debt restructuring.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Net Income (Loss)	-42	5	n/a	-23	n/a	-66	57	n/a
Net Margin (%)	n/a	3%	n/a	n/a	n/a	n/a	23%	n/a

- In the 2Q25, the Company recorded a net loss of R\$ 42 million, as compared to a net income of R\$ 5 million for the same period of the previous year.
- In the YTD, the Company reported a net loss of R\$ 66 million, compared to a net income of R\$ 57 million for 2024, and this change was caused by the same impacts previously mentioned in financial income (cost).

Operating Cash Flow

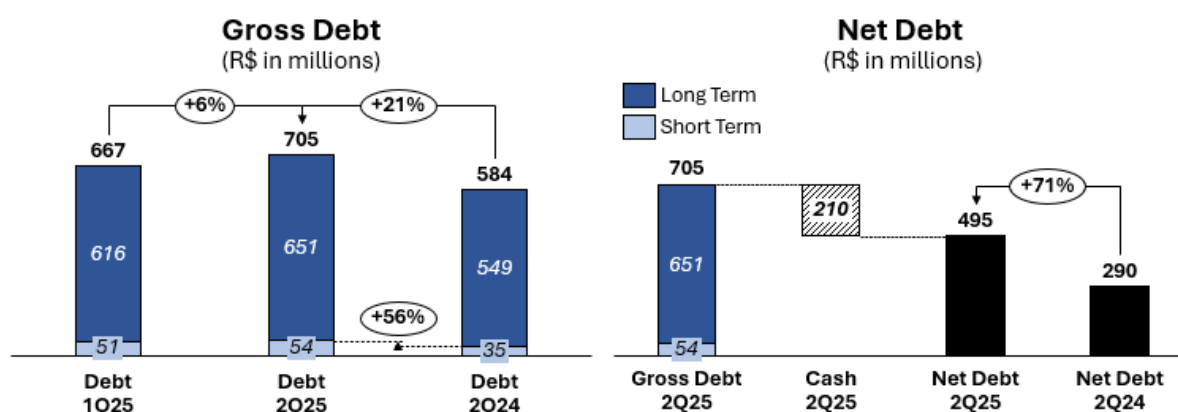
(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Operating Cash Flow	-37	3	n/a	-21	n/a	-58	-2	n/a

- Due to the great volume of construction works, the Company reported an operating cash outflow of R\$ 37 million for the 2Q25. In the YTD, it reported an outflow of R\$ 58 million.

Indebtedness

(In millions of reais)	2Q25	2Q24	Change (%)	1Q25	Change (%)	6M25	6M24	Change (%)
Gross Debt	705	584	21%	667	6%	705	584	21%
Cash	210	294	-29%	231	-9%	210	294	-29%
Net Debt	495	290	71%	436	14%	495	290	71%

- Alphaville's gross debt at the end of the 2Q25 amounted to R\$ 705 million, up by 21% from the 2Q24. Cash amounted to R\$ 210 million at the end of the 2Q25. The sum of gross debt and cash for the period totals R\$ 495 million in net debt, up by 71% over the previous year, which was then caused by the evolution of the interest of debentures over the period.





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

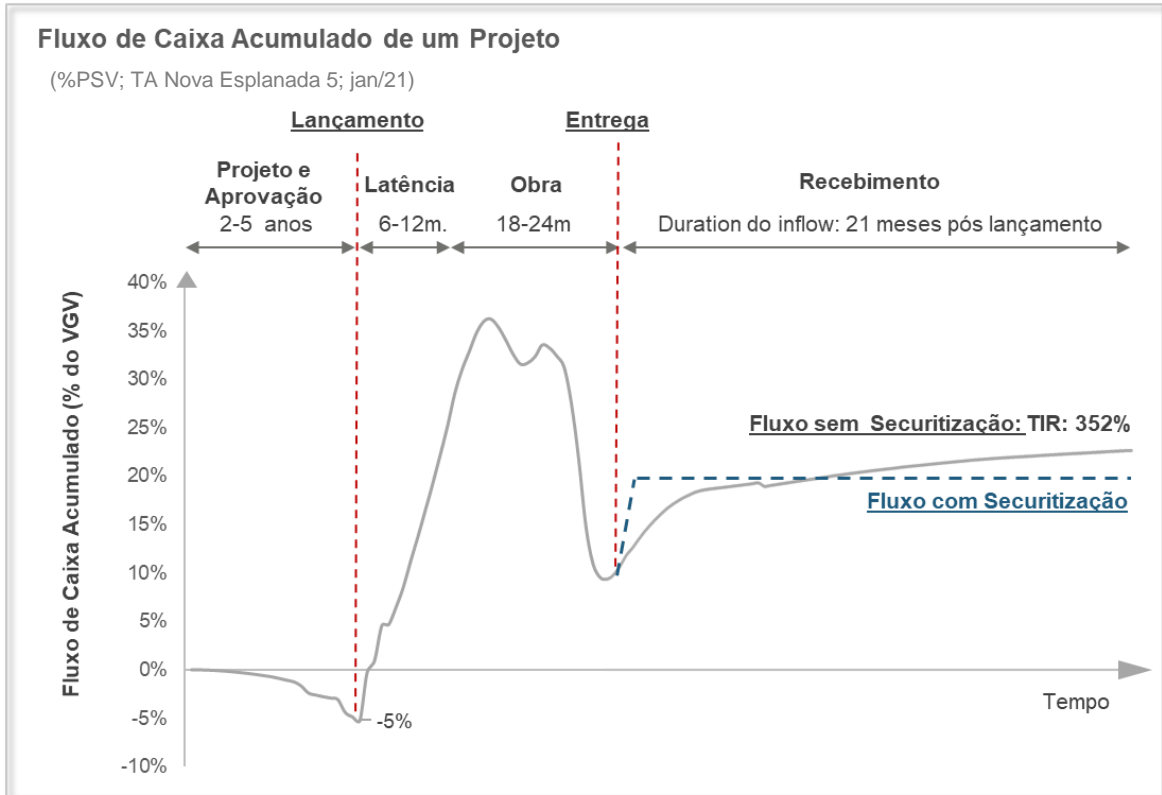
The Company has contributed to the urban development of the country since its start of operations over 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 ventures across Brazil. For Alphaville, 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 landowner 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

Larissa Rodrigues do Nascimento

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br