

Alphaville alcança um EBITDA de R\$ 104 milhões no acumulado de 2025

- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas brutas de estoque somaram **R\$ 197 milhões (R\$ 123 milhões no %AVLL)** no 9M25. No trimestre, as vendas de estoque somaram R\$ 55 milhões (R\$ 33 milhões no %AVLL);
 - Vendas de lançamentos somaram **R\$ 123 milhões** (R\$ 63 milhões no %AVLL) no 9M25;
 - **Vendas totais de R\$ 320 milhões (R\$185 milhões no %AVLL)**, com **VSO de 30%** no acumulado do ano, encerrando o trimestre com um estoque de **R\$ 615 milhões** no %AVLL;
- **Lançamento dos projetos Terras Alpha Teresina 3A**, com um VGV total de R\$ 145 milhões (R\$ 113 milhões no %AVLL) e 555 lotes e o **Terras Alpha Ceará 6**, com um VGV total de R\$ 168 milhões (R\$ 113 milhões no %AVLL) e 571 lotes;
- **Entrega do projeto Terras Alpha Uberaba**, com 466 lotes;
- **Receita e Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu R\$ 149 milhões no 3T25, e R\$ 417 milhões no 9M25;
 - Lucro Bruto de R\$ 53 milhões no 3T25; e R\$ 157 milhões no acumulado do ano e margem bruta de 38%;
- **Eficiência Operacional:** Redução de 21% nas despesas gerais e administrativas frente ao ano anterior, atingindo R\$ 27 milhões no 9M25 ante R\$ 34 milhões no 9M24;
- **Resultado operacional:**
 - EBITDA de R\$ 42 milhões, com margem de 28% no período e R\$ 104 milhões no acumulado ano com margem de 25%.
- **Rentabilidade da Receita REF:** Receita REF de R\$ 730 milhões com margem de 43%;
- **Liquidez:**
 - Posição de caixa de **R\$ 188 milhões** e Dívida Líquida de **R\$ 542 milhões**.

RELEASE DE RESULTADOS
3T25

WEBCAST 3T25

EM PORTUGUÊS

17 de novembro de 2025

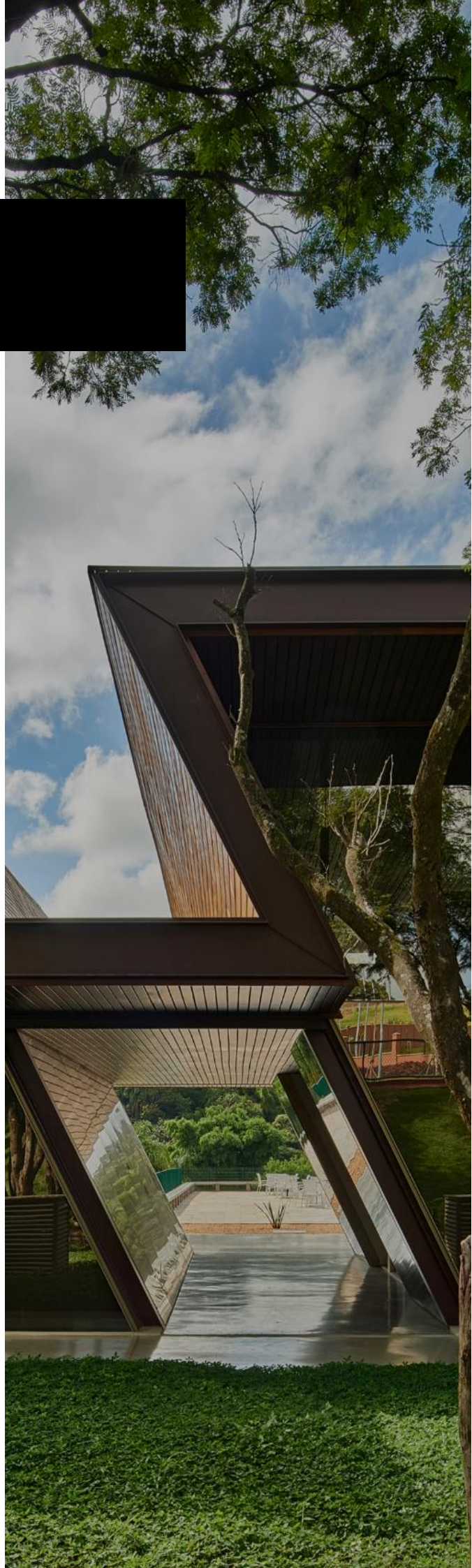
[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

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



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Nos primeiros nove meses de 2025, a Alphaville manteve o compromisso com sua agenda de revisão operacional, que foi fortalecida ao longo do terceiro trimestre, refletindo o foco contínuo em eficiência e retomada sustentável dos lançamentos.

No período, foram realizados dois lançamentos relevantes, que resultaram em VGV total de R\$ 313 milhões no 3T25 (R\$ 153 milhões no %AVLL), acumulando VGV total de R\$ 447 milhões no 9M25 (R\$ 236 milhões %AVLL). Entre os destaques, o Terras Alpha Teresina 3A obteve VSO de 40% no mês de lançamento e 80% no mês subsequente, demonstrando a aceitação do mercado e a força da nossa marca.

Ainda no trimestre, concluímos também a entrega de Terras Alpha Uberaba, primeiro projeto da Companhia no município de Uberaba (MG), composto por 466 lotes e VGV total de R\$ 140 milhões (R\$ 43 milhões %AVLL), reforçando nossa atuação, pautada por disciplina, prudência e qualidade.

As vendas do 3T25 totalizaram R\$ 146 milhões de VGV (R\$78 milhões no %AVLL), crescimento de 72% em relação ao trimestre anterior, impulsionadas principalmente pelos lançamentos realizados no período. No acumulado do ano, o VGV total vendido atingiu R\$ 320 milhões (R\$ 185 milhões no % AVLL). Embora inferior ao registrado no mesmo período do ano anterior, trata-se de um movimento esperado pela companhia, decorrente da revisão do plano de negócios – que resultou na postergação de lançamentos.

A VSO do 9M25 foi de 30%, em linha com o mesmo período do ano anterior (32%), reforçando a consistência da performance frente ao nível de estoques disponível.

A receita líquida atingiu R\$ 149 milhões no trimestre, em linha com o trimestre anterior. No acumulado do ano somou R\$ 417 milhões, com margem de 38% frente a R\$ 451 milhões e margem de 41% no 9M24.

No âmbito da gestão operacional e administrativa a Companhia segue firme em seu compromisso com a eficiência operacional e a disciplina de custos. No terceiro trimestre de 2025, as despesas administrativas apresentaram redução de 9% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo os ganhos de produtividade e o rigor na alocação dos recursos. No acumulado dos nove meses do ano, a redução alcançou 21%, totalizando R\$ 27 milhões, frente aos R\$ 34 milhões registrados em 2024. Esses resultados refletem a evolução das iniciativas de simplificação de processos fortalecimento da governança e aprimoramento da estrutura organizacional. Como consequência dessas ações, o EBITDA consolidado atingiu R\$ 104 milhões no 9M25.

A receita a reconhecer (REF) encerrou o trimestre com R\$ 730 milhões, margem de 43% e VGV de estoque de R\$ 615 milhões, representando uma receita potencial a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,3 bilhão — indicador relevante da solidez do portfólio.

Em termos de liquidez, a Companhia encerrou o 9M25 com posição de caixa de R\$ 188 milhões e dívida líquida de R\$ 542 milhões ao final do trimestre.

Seguimos firmes em nosso propósito de atuar com responsabilidade, resiliência e foco nos resultados, sempre buscando novas oportunidades que ampliem a geração de valor para nossos acionistas. Agradecemos mais uma vez 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)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	38	-7%	36	-1%	35	38	-7%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-9%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	2	0	n/a	1	100%	4	0	n/a
VGW Lançado Total	313	0	n/a	46	585%	447	0	n/a
VGW Lançado %AVLL	153	0	n/a	23	569%	235	0	n/a
# Lotes Lançados	1.126	0	n/a	20	5530%	1.350	0	n/a
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGW Total	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
# Lotes Vendidos	470	271	73%	176	167%	856	885	-3%
VSO de Vendas (# Lotes)	19%	17%	3 p.p.	12%	8 p.p.	30%	32%	-2 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGW Total	92	0	n/a	22	320%	123	0	n/a
Vendas Brutas - VGW %AVLL	45	0	n/a	12	263%	63	0	n/a
# Lotes Vendidos	344	0	n/a	22	1464%	388	0	n/a
VSO de Vendas (# Lotes)	26%	n/a	n/a	11%	16 p.p.	29%	n/a	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGW Total	55	253	-78%	63	-14%	197	610	-68%
Vendas Brutas - VGW %AVLL	33	94	-65%	39	-15%	123	288	-57%
Empreendimentos 2019+	31	89	-65%	35	-12%	114	275	-59%
Empreendimentos 2018-	2	5	-50%	4	-39%	9	13	-33%
# Lotes Vendidos	126	295	-57%	154	-18%	468	885	-47%
VSO de Vendas (# Lotes)	11%	17%	-6 p.p.	12%	-2 p.p.	32%	32%	1 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGW Distratado %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Vendas Líquidas - VGW %AVLL	74	91	-19%	44	68%	166	255	-35%

Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
Lucro Bruto Ajustado	53	81	-35%	55	-4%	157	184	-15%
Margem Bruta Ajustada	35%	42%	-7 p.p.	38%	-3 p.p.	38%	41%	-3 p.p.
Despesas Administrativas	(9)	(10)	-9%	(9)	8%	(27)	(34)	-21%
Despesas com Vendas	(6)	(8)	-30%	(6)	-9%	(18)	(20)	-12%
Outras Despesas Não Recorrentes	6	1	415%	(7)	n/a	(6)	(12)	n/a
<i>Cancelamento de Projetos</i>	(3)	0	n/a	(6)	n/a	(12)	0	n/a
<i>Venda de participações (SPE's)</i>	8	0	n/a	0	n/a	8	0	n/a
<i>Contingências</i>	1	5	-88%	(1)	n/a	(1)	(5)	-73%
<i>Outros</i>	0	(4)	n/a	(0)	n/a	(1)	(7)	-83%
EBITDA	42	63	-33%	33	29%	104	116	-10%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	28%	33%	-5 p.p.	23%	5 p.p.	25%	26%	-1 p.p.
Resultado Financeiro	(80)	(42)	88%	(63)	26%	(187)	1	n/a
Resultado Líquido	(50)	11	n/a	(42)	n/a	(115)	68	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	n/a	5%	n/a	n/a	n/a	n/a	15%	n/a
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	(12)	(28)	n/a	(30)	n/a	(62)	(30)	n/a
Dívida Bruta	730	605	21%	705	4%	730	605	21%
Dívida Líquida	542	344	57%	495	10%	542	344	57%

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ¹

(R\$ bilhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	38	-7%	36	-1%	35	38	-7%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-9%

- 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 3T25 uma posição de LandBank total de R\$ 35 bilhões, sendo R\$ 20 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

Lançamentos	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Empreendimentos	2	0	n/a	1	100%	4	0	n/a
VGv Lançado Total (R\$ Milhões)	313	0	n/a	46	585%	447	0	n/a
%AVLL	49%	0%	49 p.p.	50%	-1 p.p.	53%	0%	53 p.p.
VGv Lançado AVLL (R\$ Milhões)	153	0	n/a	23	569%	235	0	n/a
#Lotes Lançados	1.126	0	n/a	20	5530%	1.350	0	n/a

No 3T25 a Companhia lançou R\$ 313 milhões em VGv Total (R\$ 153 milhões do % AVLL), correspondendo ao projeto abaixo:

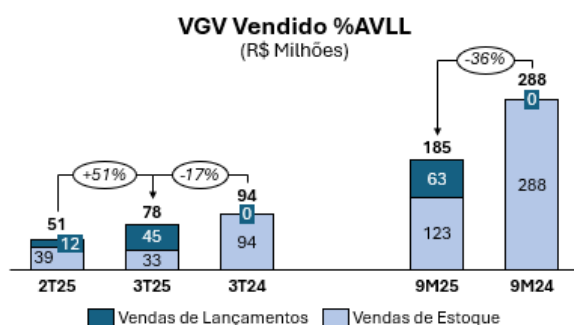
- Terras Alpha Ceará 6, na região de Fortaleza (CE), com 571 lotes lançados e VSO de 17% (Lotes AVLL);
- Terras Alpha Teresina 3A, na região de Teresina (PI), com 555 lotes lançados e VSO de 40% (Lotes AVLL).

Vale destacar o desempenho comercial do Terras Alpha Teresina 3A, que alcançou VSO de 80% já no mês subsequente ao encerramento do 3T25, reforçando a forte atratividade do produto e a assertividade da estratégia comercial adotada.

¹ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
# Lotes Vendidos	470	271	73%	176	167%	856	885	-3%
VSO de Vendas (# Lotes)	19%	17%	2 p.p.	12%	7 p.p.	30%	32%	-2 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	92	0	n/a	22	320%	123	0	n/a
Vendas Brutas - VGV %AVLL	45	0	n/a	12	263%	63	0	n/a
# Lotes Vendidos	344	0	n/a	22	1464%	388	0	n/a
VSO de Vendas (# Lotes)	26%	n/a	n/a	11%	15 p.p.	29%	n/a	n/a
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	55	253	-78%	63	-14%	197	610	-68%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	33	94	-65%	39	-15%	123	288	-57%
# Lotes Vendidos	126	295	-57%	154	-18%	468	885	-47%
VSO de Vendas (#Lotes)	11%	17%	-6 p.p.	12%	-1 p.p.	32%	32%	0 p.p.



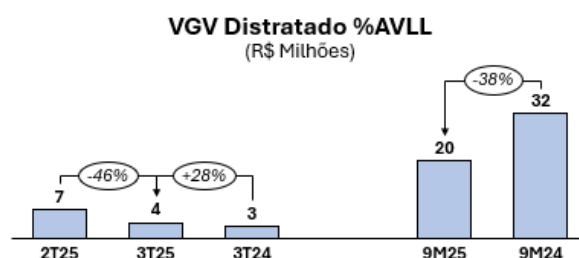
- As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 78 milhões no % AVLL, sendo 17% inferior ao 3T24 e 51% superior ao 2T25. No 9M25, registraram R\$ 185 milhões, uma queda de 36% em relação ao mesmo período de 2024. As vendas do período foram impactadas diretamente pela postergação do cronograma de lançamentos, decorrente de uma criteriosa revisão do plano de negócios, conforme já mencionado anteriormente.

- Em termos de VSO, houve uma evolução de 7 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior, demonstrando a consistência no desempenho da velocidade das vendas;

Distratos

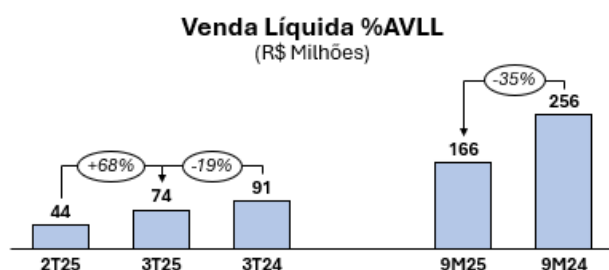
(R\$ milhões / #Lotes)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
VGW Distratado %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Lotes Distratados (# Lotes)	14	27	-48%	25	-44%	63	77	-18%

- O VGW distratado no trimestre foi de R\$ 4 milhões, uma queda de 46% frente ao trimestre anterior e em linha com o 3T24. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 20 milhões, 38% inferior ao mesmo período do ano anterior.



Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Vendas Brutas - VGW %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
VGW Distratado %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Vendas Líquidas - VGW %AVLL	74	91	-19%	44	68%	166	255	-35%

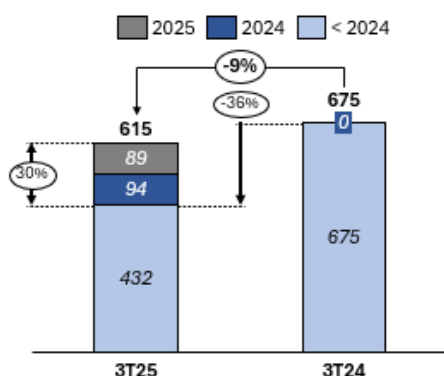


- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o terceiro trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 74 milhões e R\$ 166 milhões no acumulado do ano. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque.

Estoque

(R\$ milhões/#Lotes)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	615	675	-9%	511	20%	615	675	-9%
Lançamentos 2025	171	0	n/a	62	177%	171	0	n/a
Empreendimentos 2024	94	0	n/a	92	3%	94	0	n/a
Empreendimentos 2024-	350	675	-48%	358	-2%	350	675	-48%
Estoque EoP (#Lotes)	1.974	1.689	17%	1.300	52%	1.974	1.689	17%
Lançamentos 2025	963	0	n/a	181	432%	963	0	n/a
Empreendimentos 2024	228	0	n/a	241	-5%	228	0	n/a
Empreendimentos 2024-	783	1.689	-54%	878	-11%	783	1.689	-54%
Lotes Residenciais	1.830	1.557	18%	1.155	58%	1.830	1.557	18%
Lotes Comerciais e Multifamiliares	144	132	9%	145	-1%	144	132	9%

Abertura Safras Estoque %AVLL (R\$ Milhões)



- O estoque ao final do 3T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 615 milhões %AVLL;

Em comparação com o ano anterior, nota-se uma queda de 9%, justificado pela velocidade de vendas.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	466	Realizada em 3T25
Obras em Andamento			
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	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
Terras Alphaville Ceará 6	Eusébio / CE	571	2028
Terras Alphaville Teresina 3A	Teresina / PI	555	2028

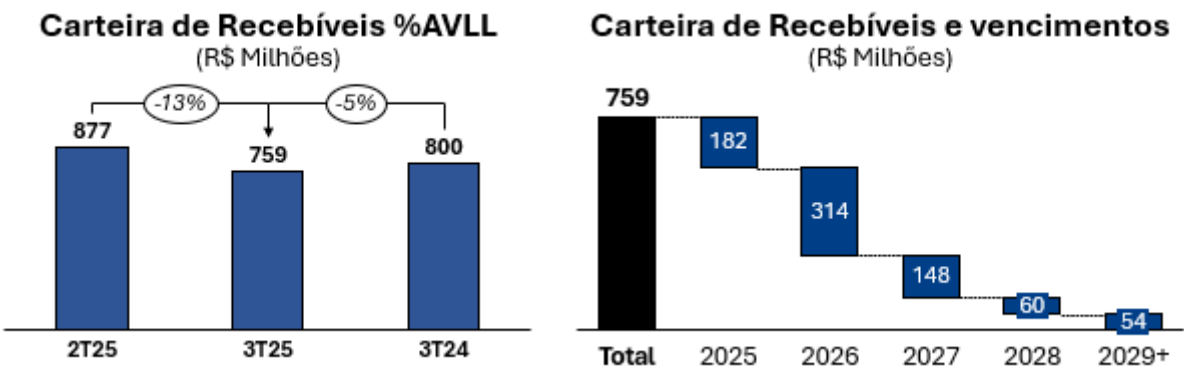
No trimestre, a companhia entregou o Terras Alpha Uberaba, seu primeiro empreendimento no município de Uberaba (MG). O loteamento conta com 465 lotes residenciais e 1 lote comercial/multiuso, distribuídos em uma área total de 347.570 m², sendo 149.040 m² de área líquida vendável.

O projeto destaca-se pelo planejamento urbano de alta qualidade e pelo compromisso com o bem-estar e a sustentabilidade. São 32.548 m² de áreas verdes internas, integradas a sete praças de lazer completas, que incluem playground, áreas de convivência, horta e paisagismo planejado, oferecendo um ambiente equilibrado e de qualidade para os futuros moradores.

Carteira de Recebíveis²

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Carteira de Recebíveis	759	800	-5%	877	-13%	759	800	-5%

- Ao término do 3T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 759 milhões.



² 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.

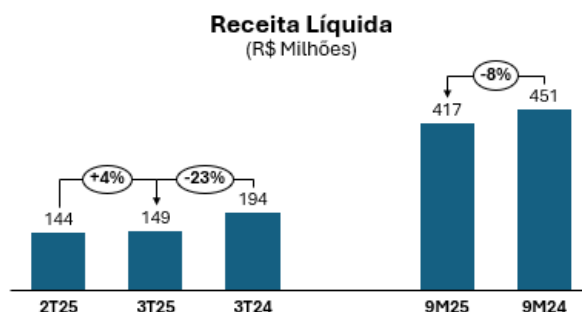
INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

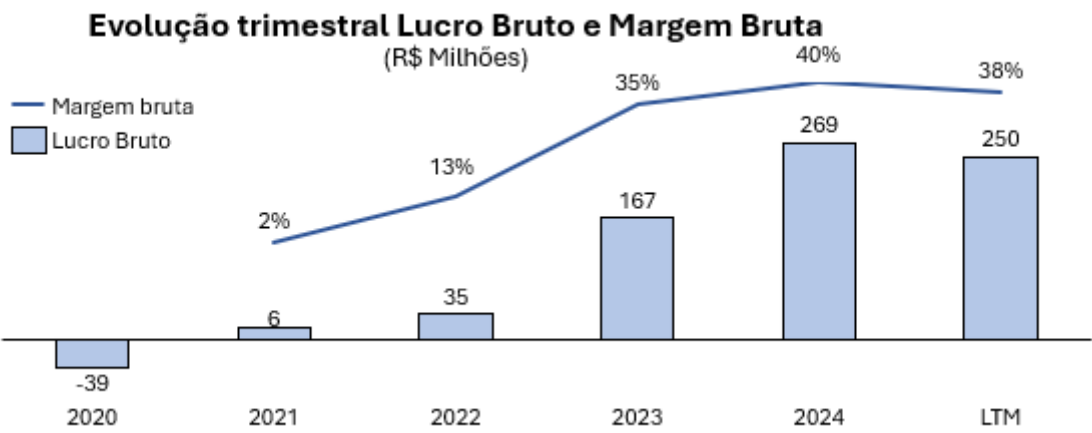
(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Receita Líquida	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
Lucro Bruto	48	78	-39%	49	-2%	143	181	-21%
<i>Amortização de Mais Valia</i>	0	0	n/a	2	n/a	2	0	2728%
<i>Custo Financeiro</i>	5	2	93%	4	0	12	3	300%
Lucro Bruto ajustado	53	81	-35%	55	0	157	184	-15%
Margem Bruta Ajustada	35%	42%	-7 p.p.	38%	-3 p.p.	38%	41%	-3 p.p.

- A receita líquida total da Companhia no acumulado do ano alcançou R\$ 417 milhões, marcando uma redução de 8% em relação a 2024, que registrou R\$ 451 milhões. No 3T25, obtivemos uma receita líquida de R\$ 149 milhões – 4% superior ao trimestre anterior;



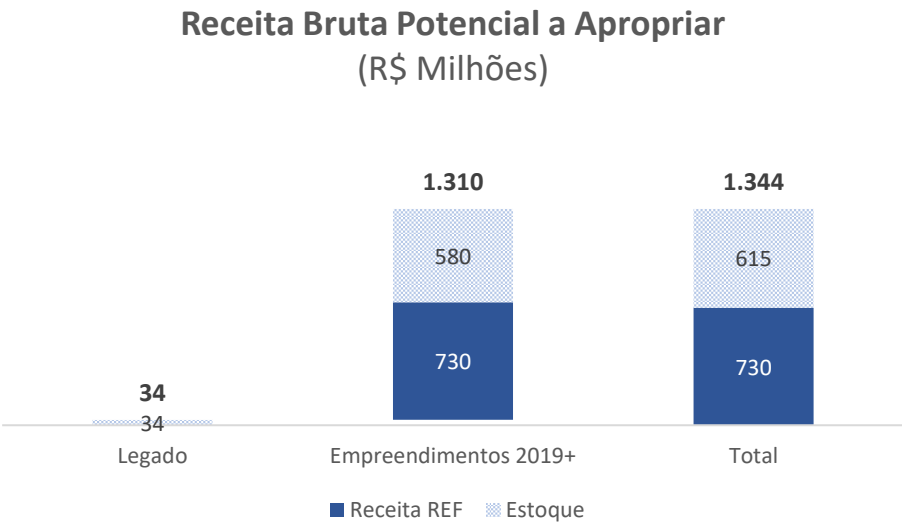
- O lucro bruto ajustado³ foi de R\$ 157 milhões no 9M25, uma redução de 15% em relação ao acumulado de 2024.
- A margem bruta da Companhia atingiu 38% em 2025 em linha com o mesmo período de 2024.
- Destacamos que esse comportamento de redução em nossos indicadores, reflete o impacto de um pico de andamento de obra em 2024, de 8 projetos entregues ao final de 2024 e ao longo de 2025, e que, por consequência, houve um maior reconhecimento de receita apropriada no respectivo período.

³ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 5 milhões no 3T25 e R\$ 14 milhões no 9M25.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 3T25, R\$ 730 milhões com margem REF de 43%.

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



POC

100%

74%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Despesas Administrativas	(9)	(10)	-9%	(9)	8%	(27)	(34)	-21%

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 8 milhões (21%) frente o ano anterior;
- No 3T25, as despesas administrativas totalizaram R\$ 9 milhões, inferior em 9% em relação ao mesmo trimestre de 2024;
- 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)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Despesas com Vendas	(6)	(8)	-30%	(6)	-9%	(18)	(20)	-12%
Vendas totais (VGV Vendido)	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
% Despesas/Vendas	4%	3%	1 p.p.	7%	-3 p.p.	6%	3%	3 p.p.

- No 9M25 as despesas com vendas somaram R\$ 18 milhões, 12% abaixo do mesmo período do ano anterior.

Outras Despesas (Receitas) operacionais

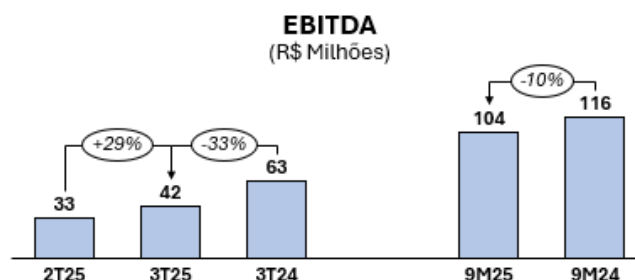
(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	6	1	415%	(7)	n/a	(6)	(12)	n/a
Cancelamento de Projetos	(3)	0	n/a	(6)	-46%	(12)	0	n/a
Venda de participações (SPE's)	8	0	n/a	0	n/a	8	0	n/a
Contingências	1	5	-88%	(1)	n/a	(1)	(5)	-73%
Outros	0	(4)	n/a	(0)	n/a	(1)	(7)	-83%

- Redução de 53% no 9M25 em relação ao 9M24, justificada principalmente pelos gastos não recorrentes relacionadas às vendas de participações.

EBITDA

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Receita Líquida	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
EBITDA	42	63	-33%	33	29%	104	116	-10%
Margem EBITDA	28%	33%	-5 p.p.	23%	5 p.p.	25%	26%	-1 p.p.

- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 3T25 atingiu um resultado de R\$ 42 milhões, 29% superior em relação ao 2T25;



- No acumulado de nove meses, o EBITDA registrou R\$ 104 milhões, com uma redução de 10% versus o acumulado de 2024;

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Resultado Financeiro	(80)	(42)	88%	(63)	26%	(187)	1	n/a

- O resultado financeiro da Companhia no 3T25 totalizou R\$ 80 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 42 milhões no 3T24;
- A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Resultado Líquido	(50)	11	n/a	(42)	n/a	(115)	68	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	5%	n/a	n/a	n/a	n/a	15%	n/a

- A Companhia no 3T25 apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 50 milhões, ante um resultado positivo de R\$ 11 milhões no mesmo período do ano anterior.
- No acumulado, a cia registrou um resultado líquido negativo de R\$ 115 milhões, versus um resultado positivo de R\$ 68 milhões em 2024, e essa variação por sua vez é justificada pelos mesmos impactos mencionados nos resultados financeiros.

Fluxo de Caixa Operacional

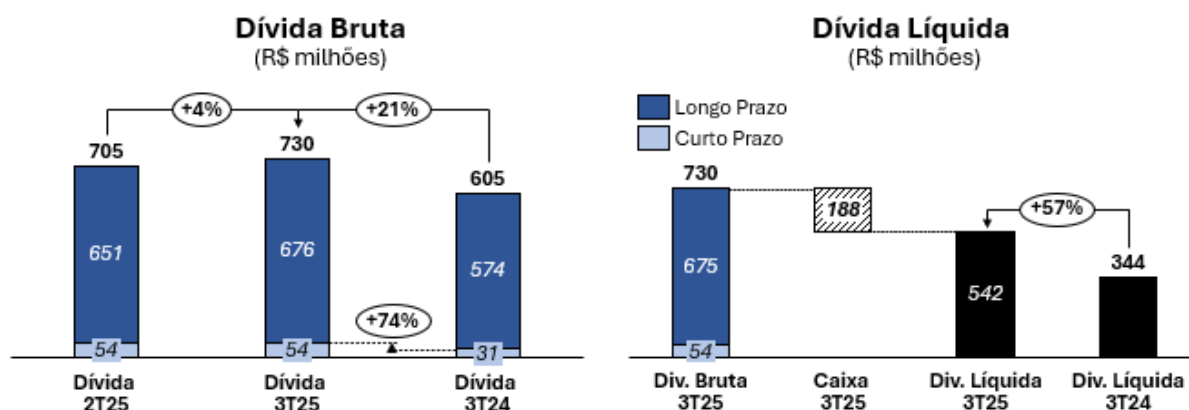
(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	(12)	(28)	n/a	(30)	n/a	(62)	(30)	n/a

- Devido ao grande volume de obras, a Companhia apresentou consumo operacional de R\$ 12 milhões no 3T25. Na visão acumulada apresentou consumo de R\$ 62 milhões.

Endividamento

(R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Dívida Bruta	730	605	21%	705	4%	730	605	21%
Disponibilidade de Caixa	188	261	-28%	210	-11%	188	261	-28%
Dívida Líquida	542	344	57%	495	10%	542	344	57%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 3T25 somou R\$ 730 milhões, 21% superior ao registrado no 3T24. A posição de caixa ao final do 3T25 foi de R\$ 188 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 542 milhões de dívida líquida, sendo ela 57% superior ao reportado no ano anterior, que por sua vez é justificado pela evolução dos juros das debêntures do período.





GLOSSÁRIO

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

Landbank

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

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

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

Dependendo do tipo de contrato que formaliza a venda do imóvel, a resolução tem impactos distintos para cliente e incorporador e, 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

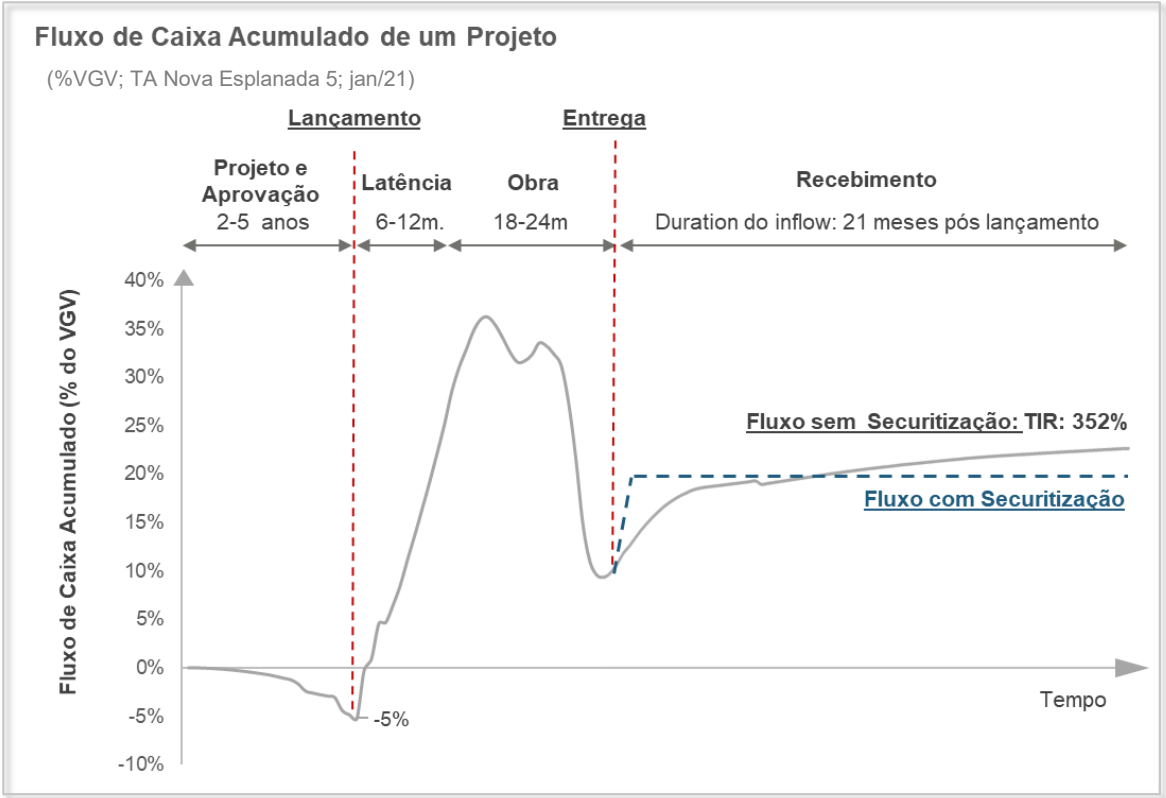
Desde a sua criação, há mais de 47 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville 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\$ 104 million YTD in 2025

- **Evolution of sales and inventories:**
 - Gross sales of inventories amounted to **R\$ 197 million (R\$ 123 million in %AVLL)** for the 9M25. In the quarter, inventory sales amounted to R\$ 55 million (R\$ 33 million in %AVLL);
 - Launch sales amounted to **R\$ 123 million** (R\$ 63 million in %AVLL) for the 9M25.
 - **Total sales of R\$ 320 million (R\$185 million in %AVLL)**, with **SoS amounting to 30% YTD**, ending the first half with inventories of **R\$ 615 million** in %AVLL;
- **Launch of Terras Alpha Teresina 3A venture**, with a total PSV of R\$ 145 million (R\$ 113 million in %AVLL) and 555 lots, and of **Terras Alpha Ceará 6 venture**, with a total PSV of R\$ 168 million (R\$ 113 million in %AVLL) and 571 lots;
- **Delivery of the Terras Alpha Uberaba venture**, comprising 466 lots;
- **Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of R\$ 149 million for the 3Q25, and R\$ 417 million for the 9M25;
 - Gross Profit of R\$ 53 million for the 3Q25; and R\$ 157 million YTD, and gross margin of 38%;
- **Operational efficiency:** Reduction of 21% YoY in general and administrative expenses, reaching R\$ 27 million for the 9M25 from R\$ 34 million for the 9M24;
- **Operating income:**
 - EBITDA of R\$ 42 million with margin of 28% for the period and R\$104 million YTD with a margin of 25%.
- **Profitability and Deferred Revenue:** Deferred revenue (REF) of **R\$ 730 million** with margin of 43%.
- **Liquidity:**
 - Cash position with **R\$ 188 million** and Net Debt of **R\$ 542 million**.

EARNINGS RELEASE
3Q25

WEBCAST 3Q25

IN PORTUGUESE

November 17, 2025

[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM MANAGEMENT4

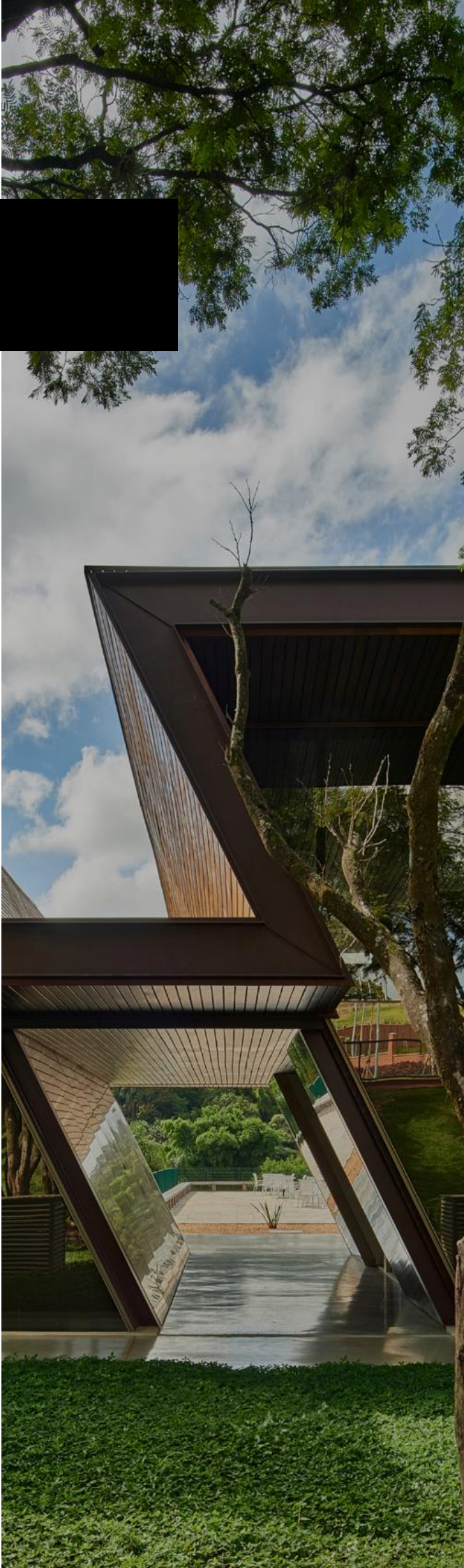
EXECUTIVE SUMMARY6

OPERATIONS INDICATORS8

FINANCIAL INDICATORS.....14

GLOSSARY20

ATTACHMENTS22



MESSAGE FROM MANAGEMENT

In the first nine months of 2025, Alphaville remained committed to pursue its operational review agenda, which was advanced during the third quarter, reflecting the continuous focus on efficiency and sustainable resumption of launches.

In the period, two significant launches were made, resulting in total PSV of R\$ 313 million for the 3Q25 (R\$ 153 million in %AVLL), accumulating a total PSV of R\$ 447 million for the 9M25 (R\$ 236 million in %AVLL). Among the highlights, Terras Alpha Teresina 3A obtained a SoS of 40% in the month of the launch and 80% in the subsequent month, demonstrating the market acceptance and the strength of our brand.

Still in the quarter, we also completed the delivery of Terras Alpha Uberaba, the first venture of the Company in the municipality of Uberaba (MG), comprising 466 lots and total PSV of R\$ 140 million (R\$ 43 million in %AVLL), reinforcing our operations, guided by discipline, caution and quality.

In the 3Q25, sales totaled R\$146 million in PSV (R\$78 million in %AVLL), a 72% growth over the previous quarter, mainly boosted by the launches made in the period. In the YTD, sales totaled R\$ 320 million in PSV (R\$ 185 million in %AVLL). Although this figure reveals a YoY reduction, this result was expected by the company as a consequence of the review of the business plan – which led to the postponement of launches.

The SoS stood at 30% for the 9M25, in line with the same period in the previous year (32%), demonstrating the consistency of performance in view of the inventory level available.

Net revenue reached R\$ 149 million for the quarter, in line with the previous quarter. In the YTD, it amounted to R\$ 417 million, with 38% margin, compared to R\$ 451 million and 41% margin for the 9M24.

In the operational and administrative scope, the Company remains firmly committed to operational efficiency and cost discipline. In the third quarter of 2025, administrative expenses reported 9% reduction YoY, reflecting productivity gains and rigor in fund allocation. In the first nine months of the year, the reduction reached 24%, totaling R\$27 million, compared to R\$ 34 million in 2024. These results reflect the evolution of initiatives for streamlining processes to strengthen governance and improve the organizational structure. As a consequence of these actions, the consolidated EBITDA reached R\$ 104 million for the 9M25.

At the end of the quarter, deferred revenue amounted to R\$ 730 million, margin of 43% and PSV of inventories of R\$ 615 million, representing a potential deferred revenue of approximately R\$ 1.3 billion – a relevant indicator of the portfolio's solidity.

In terms of liquidity, the Company ended the 9M25 with a cash position of R\$ 188 million and net debt of R\$ 542 million at the end of the quarter.

We remain firm in our purpose of operating with responsibility, resilience and focus on results, always seeking new opportunities that add value to our shareholder. We once more 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)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	35	38	-7%	36	-1%	35	38	-7%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-9%
Launches								
Launched ventures	2	0	n/a	1	100%	4	0	n/a
PSV Launched Total	313	0	n/a	46	585%	447	0	n/a
PSV Launched %AVLL	153	0	n/a	23	569%	235	0	n/a
# Launched Lots	1,126	0	n/a	20	5530%	1,350	0	n/a
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
Gross Sales - PSV %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
# Sold Lots	470	271	73%	176	167%	856	885	-3%
SoS of Sales (#Lots)	19%	17%	3 p.p.	12%	8 p.p.	30%	32%	-2 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	92	0	n/a	22	320%	123	0	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	45	0	n/a	12	263%	63	0	n/a
# Sold Lots	344	0	n/a	22	1464%	388	0	n/a
SoS of Sales (#Lots)	26%	n/a	n/a	11%	16 p.p.	29%	n/a	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	55	253	-78%	63	-14%	197	610	-68%
Gross Sales - PSV %AVLL	33	94	-65%	39	-15%	123	288	-57%
2019+ Ventures	31	89	-65%	35	-12%	114	275	-59%
2018- Ventures	2	5	-50%	4	-39%	9	13	-33%
# Sold Lots	126	295	-57%	154	-18%	468	885	-47%
SoS of Sales (#Lots)	11%	17%	-6 p.p.	12%	-2 p.p.	32%	32%	1 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Net Sales - PSV %AVLL	74	91	-19%	44	68%	166	255	-35%

Financial Indicators

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

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
Adjusted Gross Profit	53	81	-35%	55	-4%	157	184	-15%
Adjusted Gross Margin	35%	42%	-7 p.p.	38%	-3 p.p.	38%	41%	-3 p.p.
Administrative Expenses	(9)	(10)	-9%	(9)	8%	(27)	(34)	-21%
Selling expenses	(6)	(8)	-30%	(6)	-9%	(18)	(20)	-12%
Other Non-recurring Expenses	6	1	415%	(7)	n/a	(6)	(12)	n/a
<i>Cancellation of Ventures</i>	(3)	0	n/a	(6)	n/a	(12)	0	n/a
<i>Sales of ownership interests (SPEs)</i>	8	0	n/a	0	n/a	8	0	n/a
<i>Contingencies</i>	1	5	-88%	(1)	n/a	(1)	(5)	-73%
<i>Other</i>	0	(4)	n/a	(0)	n/a	(1)	(7)	-83%
EBITDA	42	63	-33%	33	29%	104	116	-10%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	28%	33%	-5 p.p.	23%	5 p.p.	25%	26%	-1 p.p.
Adjusted EBITDA	25	61	-59%	33	-23%	87	115	-25%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	17%	32%	-15 p.p.	23%	-6 p.p.	21%	26%	-5 p.p.
Finance income (costs)	(80)	(42)	88%	(63)	26%	(187)	1	n/a
Net Income (Loss)	(50)	11	n/a	(42)	n/a	(115)	68	n/a
<i>Net Margin (%)</i>	n/a	5%	n/a	n/a	n/a	n/a	15%	n/a
Other Indicators								
Operating Cash Flow	(12)	(28)	n/a	(30)	n/a	(62)	(30)	n/a
Gross Debt	730	605	21%	705	4%	730	605	21%
Net Debt	542	344	57%	495	10%	542	344	57%

OPERATIONS INDICATORS



Landbank¹

(In billions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Landbank Total (R\$ in billions)	35	38	-7%	36	-1%	35	38	-7%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	20	22	-9%	20	0%	20	22	-9%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the 3Q25, Alphaville's landbank totals R\$ 35 billion, of which R\$ 20 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

Launches

Launches	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Ventures	2	0	n/a	1	100%	4	0	n/a
PSV Launched Total (R\$ in millions)	313	0	n/a	46	585%	447	0	n/a
%AVLL	49%	0%	49 p.p.	50%	-1 p.p.	53%	0%	53 p.p.
PSV Launched AVLL (R\$ in millions)	153	0	n/a	23	569%	235	0	n/a
#Launched Lots	1,126	0	n/a	20	5530%	1,350	0	n/a

In the 3Q25, the Company's launches amounted to R\$ 313 million in Total PSV (R\$ 153 million of % AVLL), related to the following ventures:

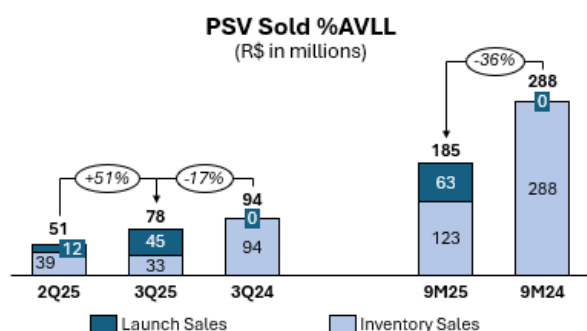
- Terras Alpha Ceará 6, in the Fortaleza region (state of Ceará), comprising 571 launched lots and SoS of 17% (Lots AVLL);
- Terras Alpha Teresina 3A, in the Teresina region (state of Piauí), comprising 555 launched lots and SoS of 40% (Lots AVLL).

The commercial performance of Terras Alpha Teresina 3A is worthy of note, as it reached SoS of 80% in the month following the end of the 3Q25, enhancing the strong appeal of the product and the assertiveness of the adopted commercial strategy.

¹ Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
Gross Sales - PSV %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
# Sold Lots	470	271	73%	176	167%	856	885	-3%
SoS of Sales (#Lots)	19%	17%	2 p.p.	12%	7 p.p.	30%	32%	-2 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	92	0	n/a	22	320%	123	0	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	45	0	n/a	12	263%	63	0	n/a
# Sold Lots	344	0	n/a	22	1464%	388	0	n/a
SoS of Sales (#Lots)	26%	n/a	n/a	11%	15 p.p.	29%	n/a	n/a
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	55	253	-78%	63	-14%	197	610	-68%
Gross Sales - PSV %AVLL	33	94	-65%	39	-15%	123	288	-57%
# Sold Lots	126	295	-57%	154	-18%	468	885	-47%
SoS of Sales (#Lots)	11%	17%	-6 p.p.	12%	-1 p.p.	32%	32%	0 p.p.



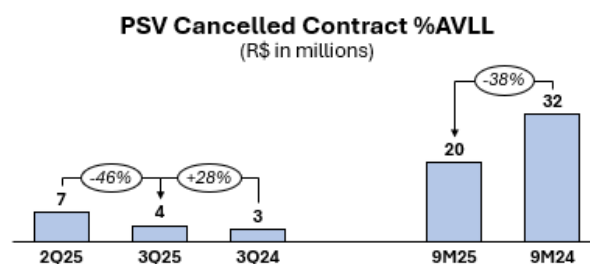
- Gross sales totaled R\$ 78 million in % AVLL for the quarter, down by 17% from the 3Q25 and up by 51% from the 2Q25. In the 9M25, they amounted to R\$ 185 million, down by 36% YoY. It is worth noting that the sales over the period were directly impacted by the postponement of the planned launches, due to a careful review of the business plan, as previously mentioned.

- In terms of SoS, it was up by 7% QoQ, demonstrating consistency in performance and sales rate;

Cancelled Contracts

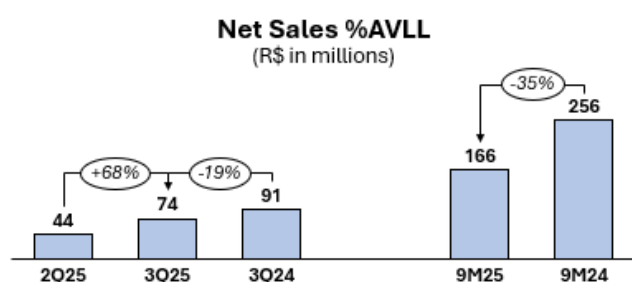
(R\$ in millions / #Lots)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Cancelled Lot Sales (# Lots)	14	27	-48%	25	-44%	63	77	-18%

- The PSV of cancelled contracts amounted to R\$ 4 million for the quarter, down by 46% QoQ and in line with the 3Q24. In the YTD, it amounted to R\$ 20 million, down by 38% YoY.



Net Sales

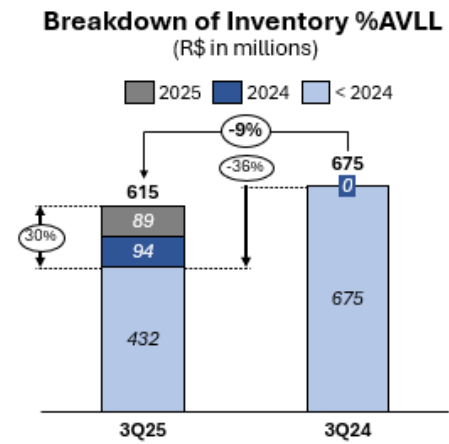
(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Gross Sales - PSV %AVLL	78	94	-17%	51	51%	185	288	-36%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(4)	(3)	28%	(7)	-46%	(20)	(32)	-38%
Net Sales - PSV %AVLL	74	91	-19%	44	68%	166	255	-35%



- As a result of the previously mentioned gross sales and cancelled contract indicators, net sales amounted to R\$ 74 million for the third quarter and R\$ 166 million YTD. This result was achieved because of the priority given to inventory management.

Inventory

(R\$ in millions / #Lots)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	615	675	-9%	511	20%	615	675	-9%
2025 Launches	171	0	n/a	62	177%	171	0	n/a
2024 Ventures	94	0	n/a	92	3%	94	0	n/a
2024- Ventures	350	675	-48%	358	-2%	350	675	-48%
Inventory EoP (#Lots)	1,974	1,689	17%	1,300	52%	1,974	1,689	17%
2025 Launches	963	0	n/a	181	432%	963	0	n/a
2024 Ventures	228	0	n/a	241	-5%	228	0	n/a
2024- Ventures	783	1,689	-54%	878	-11%	783	1,689	-54%
Residential Lots	1,830	1,557	18%	1,155	58%	1,830	1,557	18%
Commercial and Multi-family Lots	144	132	9%	145	-1%	144	132	9%



- In the end of the 3Q25, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 615 million %AVLL;

As compared to the previous year, it fell 9% due to the sales rate.

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	466	3Q25
Ventures under Construction			
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	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
Terras Alphaville Ceará 6	Eusébio / CE	571	2028
Terras Alphaville Teresina 3A	Teresina / PI	555	2028

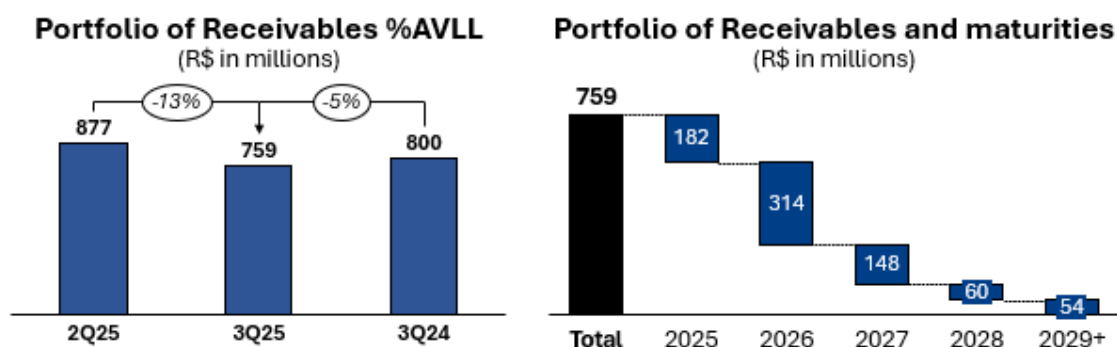
In the quarter, the company delivered Terras Alpha Uberaba, its first venture in the municipality of Uberaba (state of Minas Gerais). The subdivision comprises 465 residential lots and 1 commercial/mixed-use lot, spread over a total area of 347,570 sqm, of which 149,040 sqm comprising net saleable area.

The ventures stands out for its high-quality urban planning and commitment to wellness and sustainability. It has 32,548 sqm of internal green areas, integrated into seven complete amenity centers, which include playground, common areas, vegetable garden, and landscaping, providing a balanced and quality environment for future residents.

Portfolio of Receivables²

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Portfolio of Receivables	759	800	-5%	877	-13%	759	800	-5%

- In the end of the 3Q25, the Company's portfolio of receivables reached R\$ 759 million.



² 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.

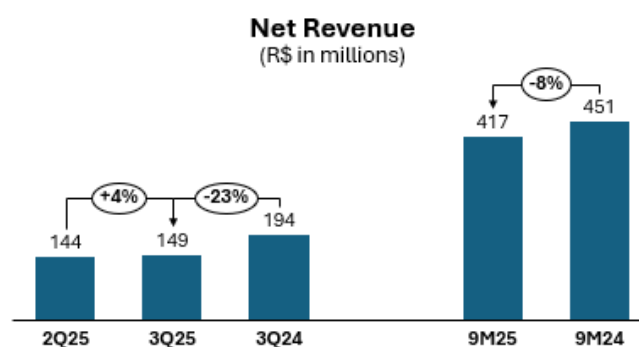
FINANCIAL INDICATORS



Net Revenue and Gross Margin

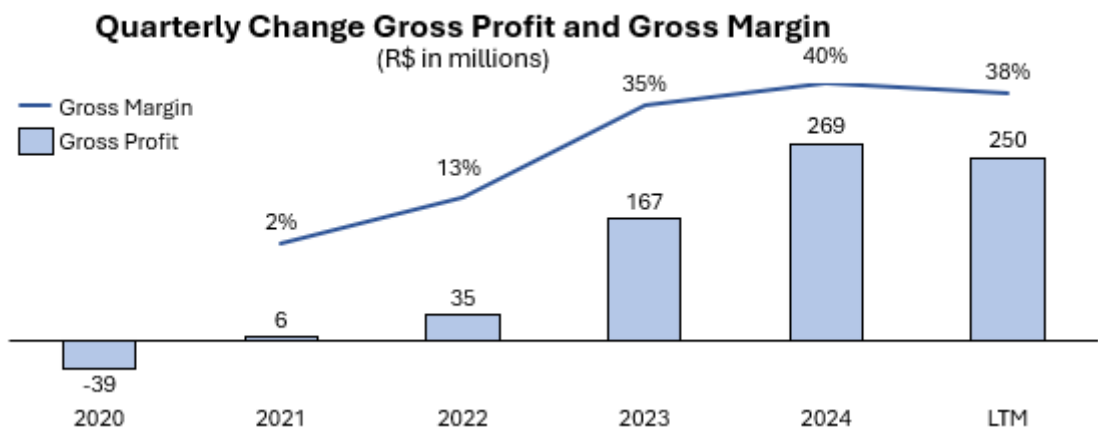
(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Net Revenue	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
Gross Profit	48	78	-39%	49	-2%	143	181	-21%
<i>Amortization of Surplus</i>	0	0	n/a	2	n/a	2	0	2728%
<i>Finance cost</i>	5	2	93%	4	0	12	3	300%
Adjusted Gross Profit	53	81	-35%	55	0	157	184	-15%
Adjusted Gross Margin	35%	42%	-7 p.p.	38%	-3 p.p.	38%	41%	-3 p.p.

- The Company's total net revenue reached R\$ 417 million YTD, down by 8% compared to 2024, which amounted to R\$ 451 million. In the 3Q25, net revenue amounted to R\$ 149 million -- up by 4% from the previous quarter;



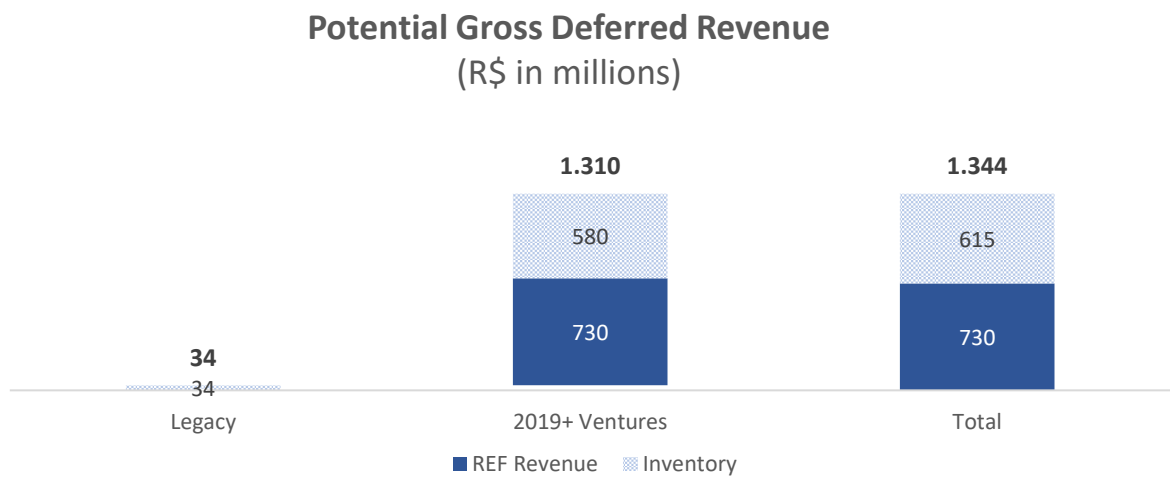
- The adjusted gross profit³ amounted to R\$ 157 million for the 9M25, down by 15% YoY.
- The Company's gross margin reached 38% for 2025, in line with the same period in 2024.
- We highlight that this reduction in our indicators reflects the impact of the peak of construction in progress 2024, of eight ventures delivered at the end of 2024 and during 2025, and that thus led to the recognition of higher revenue for the respective period.

³ Does not include the amortization of surplus and finance cost of the cost line item amounting to R\$ 5 million for the 3Q25 and R\$ 14 million for the 9M25



In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) totaled R\$ 730 million at the end of the 3Q25 with REF margin of 43%.

If we consider deferred revenue and the inventory of ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R\$ 1.3 billion in the following years.



POC

100%

74%

Administrative Expenses

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Administrative Expenses	(9)	(10)	-9%	(8)	8%	(27)	(34)	-21%

- In the YTD, administrative expenses fell by R\$ 8 million (21%) YoY;
- In the 3Q25, administrative expenses totaled R\$ 9 million, down by 9% YoY;
- 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)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Selling expenses	(6)	(8)	-30%	(6)	-9%	(18)	(20)	-12%
Total Sales (PSV Sold)	146	253	-42%	85	72%	320	610	-48%
% Expenses/Sales	4%	3%	1 p.p.	7%	-3 p.p.	6%	3%	3 p.p.

- In the 9M25, selling expenses amounted to R\$ 18 million, down by 12% YoY;

Other Operating Income (Expenses)

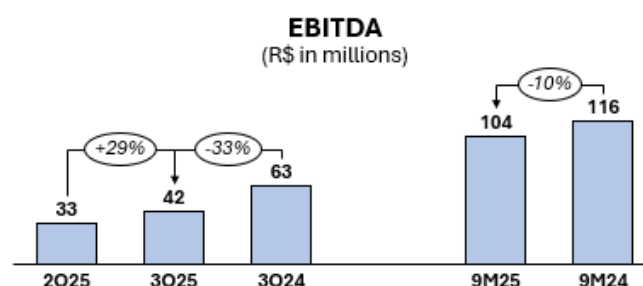
(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Other non-recurring expenses	6	1	415%	(7)	n/a	(6)	(12)	n/a
Cancellation of ventures	(3)	0	n/a	(6)	-46%	(12)	0	n/a
Sales of ownership interests (SPEs)	8	0	n/a	0	n/a	8	0	n/a
Contingencies	1	5	-88%	(1)	n/a	(1)	(5)	-73%
Other	0	(4)	n/a	(0)	n/a	(1)	(7)	-83%

- Reduction of 53% in the 9M25 compared to the 9M24, mainly due to the non-recurring expenses related to the sales of ownership interests.

EBITDA

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Net Revenue	149	194	-23%	144	4%	417	451	-8%
EBITDA	42	63	-33%	33	29%	104	116	-10%
EBITDA Margin	28%	33%	-5 p.p.	23%	5 p.p.	25%	26%	-1 p.p.

- As a consequence of the previously mentioned indicators, the EBITDA for the 3Q25 reached R\$ 42 million, up by 29% from the 2Q25;



- In the first nine months, the EBITDA amounted to R\$ 104 million, down by 10% from the first nine months of 2024.

Finance income (costs)

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Finance income (costs)	(80)	(42)	88%	(63)	26%	(187)	1	n/a

- The Company's finance cost amounted to R\$ 80 million for the 3Q25, compared to a finance cost of R\$ 42 million for the 3Q24;
- 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)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Net Income (Loss)	(50)	11	n/a	(42)	n/a	(115)	68	n/a
Net Margin (%)	n/a	5%	n/a	n/a	n/a	n/a	15%	n/a

- In the 3Q25, the Company recorded a net loss of R\$ 50 million, as compared to a net income of R\$ 11 million for the same period of the previous year.
- In the YTD, the Company reported a net loss of R\$ 115 million, compared to a net income of R\$ 68 million for 2024, and this change was caused by the same impacts previously mentioned in finance income (cost).

Operating Cash Flow

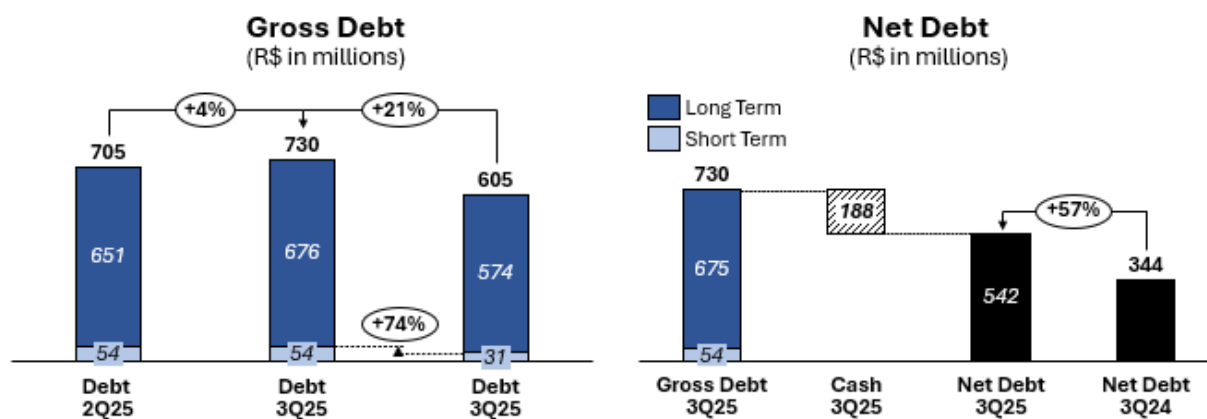
(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Operating Cash Flow	(12)	(28)	n/a	(30)	n/a	(62)	(30)	n/a

- Due to the great volume of construction works, the Company reported an operating cash outflow of R\$ 12 million for the 3Q25. In the YTD, it reported an outflow of R\$ 62 million.

Indebtedness

(In millions of reais)	3Q25	3Q24	Change (%)	2Q25	Change (%)	9M25	9M24	Change (%)
Gross Debt	730	605	21%	705	4%	730	605	21%
Cash	188	261	-28%	210	-11%	188	261	-28%
Net Debt	542	344	57%	495	10%	542	344	57%

- Alphaville's gross debt at the end of the 3Q25 amounted to R\$ 730 million, up by 21% from the 3Q24. Cash amounted to R\$ 188 million at the end of the 3Q25. The sum of gross debt and cash for the period totals R\$ 542 million in net debt, up by 57% 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

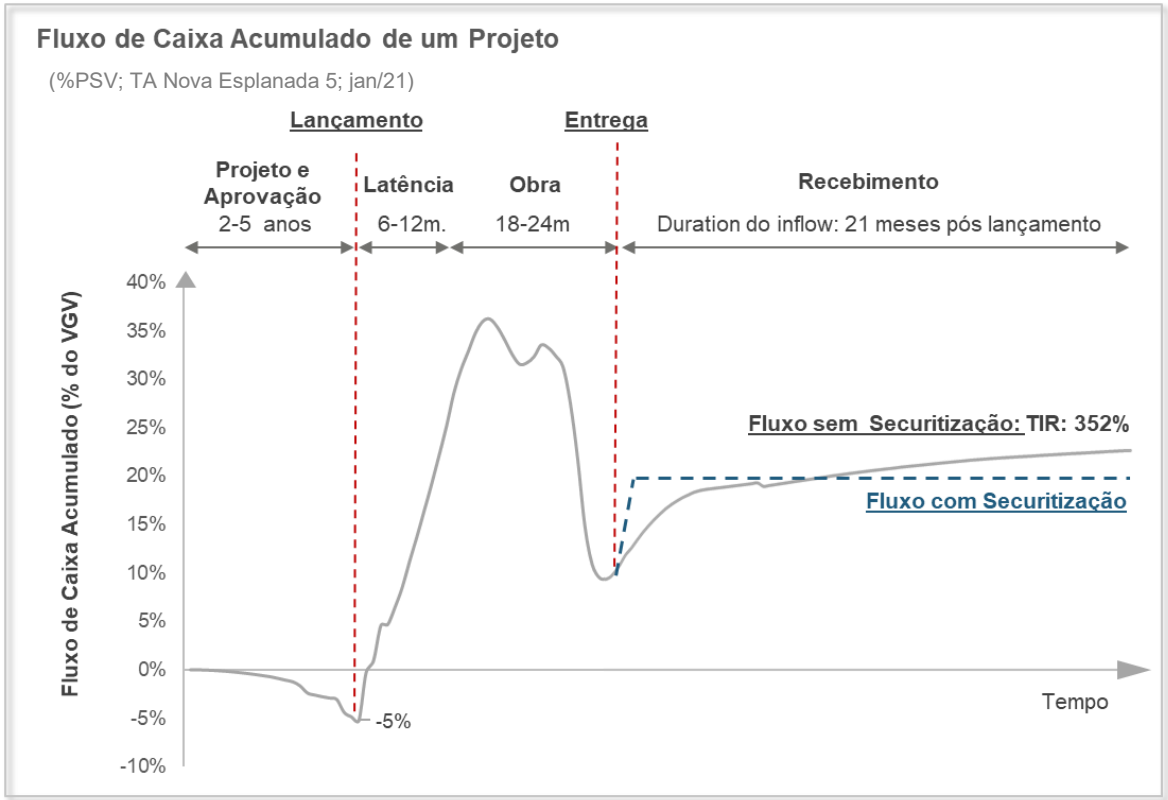
The Company has contributed to the urban development of the country since its organization over 47 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 developments across Brazil. For Alphaville, its 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