

Alphaville encerra 2025 com EBITDA de R\$ 154 milhões e margem de 26%

- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas brutas de estoque totalizaram **R\$ 257 milhões (R\$ 220 milhões no %AVLL)** no acumulado 2025. No trimestre, as vendas de estoque somaram R\$ 60 milhões (R\$ 98 milhões no %AVLL);
 - Vendas de lançamentos somaram **R\$ 193 milhões (R\$ 94 milhões no %AVLL)** no 12M25;
 - Vendas totais alcançaram **R\$ 450 milhões (R\$314 milhões no %AVLL)**, com **VSO de 44%** no acumulado do ano. A Companhia encerrou o trimestre com estoque de R\$ 469 milhões (%AVLL).
- **Entrega de 8 projetos em 2025** dos quais 3 foram concluídos no trimestre, sendo:
 - **Alphaville Dom Pedro 0**, com 389 lotes e VGV total de R\$ 306 milhões (R\$ 171 milhões no %AVLL);
 - **Reserva Alpha Dom Pedro Zero**, incorporação com 43 casas e VGV total de R\$ 156 milhões (R\$ 117 milhões no %AVLL), e
 - **Alphaville Comercial Ceará 6**, com 42 lotes e VGV total de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL).
- **Receita e Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu **R\$ 168 milhões no 4T25**, e **R\$ 585 milhões no 12M25**;
 - Lucro Bruto de **R\$ 69 milhões no 4T25**; e **R\$ 222 milhões no acumulado do ano** e margem bruta de **38%**
- **Eficiência Operacional:** A Companhia manteve forte disciplina de custos, com redução de 29% nas despesas gerais e administrativas, que totalizaram R\$ 37 milhões no 12M25, ante R\$ 52 milhões no 12M24.
- **Resultado operacional:**
 - EBITDA de R\$ 50 milhões, com margem de 30% no período e **R\$ 154 milhões no acumulado** ano com margem de **26%**.
- **Rentabilidade da Receita REF:** A Receita REF atingiu R\$ 719 milhões, com margem de 44%, evidenciando a qualidade do portfólio e a rentabilidade dos projetos.
- **Liquidez:**
 - A Companhia encerrou o período com posição de caixa de R\$ 187 milhões e dívida líquida de R\$ 564 milhões.
 - No trimestre, registrou geração de caixa de R\$ 31 milhões, refletindo a evolução operacional e a disciplina na gestão financeira.

RELEASE DE RESULTADOS
4T25

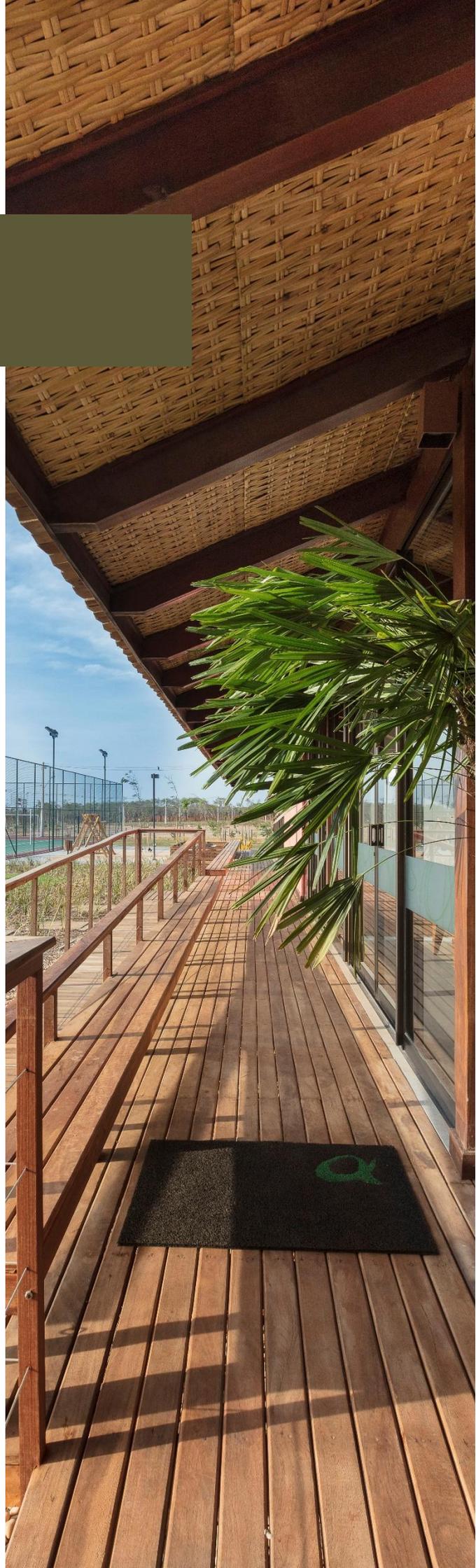
WEBCAST 4T25

EM PORTUGUÊS

01 de abril de 2026

[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO EXECUTIVO	7
INDICADORES OPERACIONAIS	9
INDICADORES FINANCEIROS.....	17
GLOSSÁRIO	23
ANEXOS	26



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 marcou mais um passo relevante na execução da estratégia definida pela Alphaville nos últimos anos. Mesmo em um cenário de mercado desafiador e permeado por incertezas, mantivemos disciplina operacional e avançamos no fortalecimento estrutural da Companhia. Ao longo do período, seguimos comprometidos com a execução do nosso plano de negócios, priorizando eficiência, rentabilidade e geração sustentável de valor.

Essa agenda estratégica orientou decisões importantes ao longo do ano, incluindo a otimização da estrutura de custos, o fortalecimento da governança e a evolução dos processos internos. Em alguns projetos, desafios inerentes aos processos de aprovação urbanística e regulatória impactaram o cronograma originalmente previsto de lançamentos. Ainda assim, a Companhia manteve disciplina na gestão do pipeline e foco na qualidade dos projetos, reforçando seus fundamentos operacionais e preparando a Alphaville para um novo ciclo de crescimento sustentável.

Em 2025, realizamos quatro lançamentos, totalizando R\$ 447 milhões em VGV (R\$ 235 milhões no %AVLL), refletindo a retomada planejada e mais criteriosa do nosso pipeline, uma vez que representou um crescimento de 54% versus 2024, que lançou R\$ 289 milhões em VGV (R\$ 194 milhões no %AVLL) em 2 projetos. Essa estratégia resultou em maior assertividade comercial e fortalecimento da qualidade do portfólio.

O ano também foi marcado por um relevante volume de entregas realizadas ao longo do exercício. Concluímos 8 empreendimentos, com um VGV potencial de R\$ 1,2 bilhão (R\$ 0,7 bilhão no %AVLL), 2.047 unidades distribuídas em 6 estados, reforçando nossa capacidade de execução e presença nacional. No quarto trimestre, foram entregues três projetos: Alphaville Dom Pedro Zero, com 373 lotes residenciais e 16 comerciais e VGV total de R\$ 306 milhões (R\$ 171 milhões no %AVLL), Reserva Alpha Dom Pedro Zero, com 43 residências e VGV total de R\$ 156 milhões (R\$ 117 milhões no %AVLL), e Alphaville Comercial Ceará 6, com 42 lotes e VGV total de R\$ 39 milhões (R\$ 23 milhões no %AVLL).

As vendas totais no exercício somaram R\$ 450 milhões de VGV (R\$ 314 milhões no %AVLL), com VSO de 44% no acumulado do ano. Destaca-se o desempenho das vendas de lançamentos, que totalizaram R\$ 193 milhões de VGV (R\$ 94 milhões no %AVLL), crescimento de 76% frente ao ano anterior e evidenciando a boa recepção dos projetos lançados.

A receita líquida totalizou R\$ 585 milhões no acumulado do ano, enquanto o lucro bruto alcançou R\$ 222 milhões, com margem bruta de 38%, demonstrando resiliência mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador.

O EBITDA acumulado atingiu R\$ 154 milhões, com margem de 26%, representando expansão de 4 p.p. na margem em relação ao exercício anterior (22%), evidenciando a melhora estrutural da rentabilidade operacional. Importante destacar que encerramos o 4T25 com EBITDA de R\$ 50 milhões e margem de 30%, versus R\$ 37 milhões e margem de 16% no 4T24, evidenciando um aumento de 38% no EBITDA e de 14 p.p. na margem do trimestre.

A disciplina na gestão de custos permaneceu como um pilar central. As despesas gerais e administrativas apresentaram redução de 29% em relação ao ano anterior, totalizando R\$ 37 milhões no exercício — reflexo direto das iniciativas de simplificação de processos, fortalecimento da governança e otimização da estrutura organizacional implementadas ao longo do ano. No trimestre, essa evolução foi de 38%, atingindo R\$ 10 milhões no trimestre versus R\$ 18 milhões no mesmo período de 2024.

Encerramos o ano com uma receita a reconhecer (REF) de R\$ 719 milhões, com margem robusta de 44%, reforçando a previsibilidade operacional e a qualidade dos resultados futuros. Somado ao estoque de R\$ 469 milhões (%AVLL), a Companhia consolida um potencial de receita a reconhecer de aproximadamente R\$ 1,2 bilhão.

Ao final de 2025, a Companhia apresenta uma estrutura de capital compatível com seu estágio de reestruturação operacional, sustentada por uma posição de caixa de R\$ 187 milhões e dívida líquida de R\$ 564 milhões. No quarto trimestre, registramos geração de caixa operacional de R\$ 31 milhões, refletindo avanços na estabilização da estrutura financeira e reforçando a disciplina na gestão de capital.

O ano de 2025 foi marcado por decisões estratégicas relevantes e por avanços consistentes na eficiência operacional da Companhia. Encerramos o período com um portfólio mais equilibrado, uma operação mais eficiente e uma estratégia comercial mais assertiva, posicionando a Alphaville para capturar oportunidades em um novo ciclo do mercado imobiliário.

Seguimos confiantes nas perspectivas de longo prazo do mercado imobiliário e na capacidade da Companhia de capturar oportunidades por meio de um pipeline robusto de projetos de alta qualidade. Ao mesmo tempo, mantemos uma postura disciplinada e conservadora na condução dos negócios. O ano de 2026 deverá ser marcado por eventos relevantes no cenário nacional e internacional, como o ciclo eleitoral e a realização da Copa do Mundo, além de um ambiente macroeconômico ainda sujeito a incertezas quanto ao ritmo de redução das taxas de juros. Nesse contexto, continuaremos priorizando alocação criteriosa de capital, eficiência operacional e seletividade nos lançamentos, preservando a solidez financeira da Companhia e criando as bases para um crescimento sustentável no longo prazo.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, parceiros, investidores e demais stakeholders pela confiança e pelo apoio ao longo deste ano, e permanecemos firmes em nosso propósito de desenvolver bairros planejados com qualidade, responsabilidade e visão de longo prazo, sempre comprometidos com a geração sustentável de valor para nossos acionistas.

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais¹

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

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-7%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
VGV Lançado Total	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
VGV Lançado %AVLL	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
# Lotes Lançados	0	516	-100%	1.130	-100%	1.362	516	164%
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	454	-31%
# Lotes Vendidos	423	616	-31%	470	-10%	1.279	1.501	-15%
VSO de Vendas (# Lotes)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Lotes Vendidos	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
VSO de Vendas (# Lotes)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	95	88	8%	31	205%	208	362	-42%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	3	5	-41%	2	31%	12	18	-36%
# Lotes Vendidos	142	398	-64%	126	13%	610	1.283	-52%
VSO de Vendas (# Lotes)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

¹ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R60 milhões referentes ao empreendimento Parque Campinas.

Indicadores Financeiros

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

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Lucro Bruto Ajustado	66	86	-19%	53	31%	222	269	-16%
Margem Bruta Ajustada	39%	38%	3 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-1 p.p.
Despesas Administrativas	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%
Despesas com Vendas	(11)	(7)	65%	(6)	100%	(29)	(27)	7%
Outras Despesas Não Recorrentes	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
<i>Cancelamento de Projetos</i>	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
<i>Venda de participações (SPE's)</i>	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
<i>Contingências</i>	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
<i>Outros</i>	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.
Resultado Financeiro	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%
Resultado Líquido	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
<i>Margem Líquida (%)</i>	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a
Dívida Bruta	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Dívida Líquida	564	331	70%	542	4%	564	331	70%

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank ²

(R\$ bilhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-7%

- 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 4T25 uma posição de LandBank total de R\$ 35 bilhões, sendo R\$ 19 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

Lançamentos

Lançamentos	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Empreendimentos	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
VGVLançado Total (R\$ Milhões)	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
%AVLL	0%	67%	-67 p.p.	49%	-49 p.p.	53%	67%	-15 p.p.
VGVLançado AVLL (R\$ Milhões)	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
#Lotes Lançados	0	516	-100%	1.130	-100%	1.362	516	164%

No último trimestre, a Companhia manteve o foco na comercialização dos empreendimentos lançados ao longo do ano, priorizando eficiência de vendas e geração de valor. No acumulado do exercício, nota-se que dobramos o número de lançamentos em relação ao ano anterior, reflexo direto da implementação da estratégia de revisão do plano de lançamentos, que trouxe maior assertividade na definição do *pipeline* e no *timing* de entrada dos projetos no mercado.

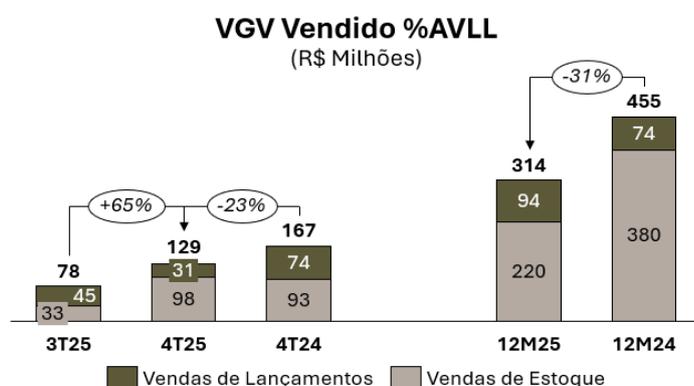
Nosso objetivo permanece em garantir que os lançamentos ocorram no momento mais adequado do ciclo imobiliário, alinhados às demandas regionais e preservando os elevados padrões de qualidade que são característicos da marca Alphaville.

Reforçamos que a Companhia não divulga *guidance*.

² Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Vendas e VSO³

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
# Lotes Vendidos	423	616	-31%	470	-10%	1.279	1.501	-15%
VSO de Vendas (# Lotes)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Lotes Vendidos	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
VSO de Vendas (# Lotes)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
# Lotes Vendidos	142	398	-64%	126	13%	610	1.283	-52%
VSO de Vendas (#Lotes)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.



- As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 129 milhões no % AVLL, sendo 23% inferior ao 4T24 e 65% superior ao 3T25. No 12M25, registraram R\$ 314 milhões, uma queda de 31% em relação ao mesmo período de 2024. As vendas do período foram impactadas diretamente pela postergação do cronograma de lançamentos de 2024,

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

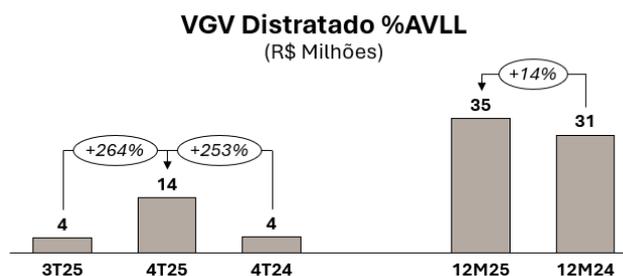
- Em termos de VSO, houve uma evolução de 3 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior, demonstrando a consistência no desempenho da velocidade das vendas.

³ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R\$60 milhões no empreendimento Parque Campinas.

Distratos

(R\$ milhões / #Lotes)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Lotes Distratados (# Lotes)	39	12	225%	20	95%	142	114	25%

- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 14 milhões. Na visão acumulada atingiu-se R\$ 35 milhões, um acréscimo de 14% em relação ao mesmo período do ano anterior. É importante destacar que, na Companhia, o distrato é um evento pontual. Todas as unidades comercializadas atualmente são

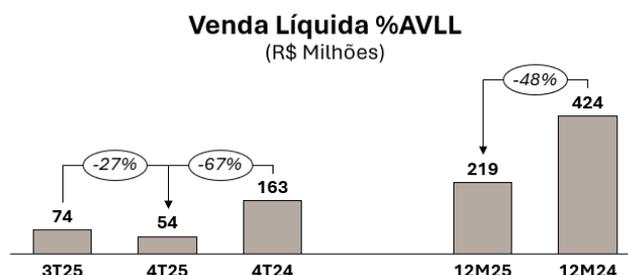


vendidas por meio de **alienação fiduciária**, mecanismo que reduz significativamente a incidência desse tipo de ocorrência. Dessa forma, os distratos registrados referem-se, majoritariamente, a **carteiras mais antigas**, originadas em períodos em que essa estrutura não era adotada, ou a **clientes que solicitaram o distrato antes do registro da alienação fiduciária**.

Vendas Líquidas⁴

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
VGV Distratado %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o quarto trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 114 milhões e R\$ 279 milhões no acumulado do ano. Resultado deve-se a priorização da gestão do estoque.

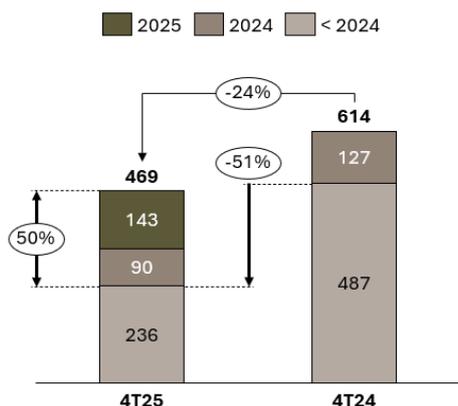


⁴ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustada devido ao valor de 60 milhões reconhecido no Parque Campinas.

Estoque

(R\$ milhões/#Lotes)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	469	614	-24%	615	-24%	469	614	-24%
Lançamentos 2025	143	0	n/a	171	-16%	143	0	n/a
Empreendimentos 2024	90	127	-29%	94	-4%	90	127	-29%
Empreendimentos 2024-	236	487	-51%	350	-32%	236	487	-51%
Estoque EoP (#Lotes)	1.534	1.375	12%	1.974	-22%	1.534	1.375	12%
Lançamentos 2025	682	0	n/a	963	-29%	682	0	n/a
Empreendimentos 2024	217	295	-26%	228	-5%	217	295	-26%
Empreendimentos 2024-	635	1.080	-41%	783	-19%	635	1.080	-41%
Lotes Residenciais	1.442	1.220	18%	1.830	-21%	1.442	1.220	18%
Lotes Comerciais e Multifamiliares	92	155	-41%	144	-36%	92	155	-41%

Abertura Safras Estoque %AVLL (R\$ Milhões)



- O estoque ao final do 4T25 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 469 milhões %AVLL;

- Em comparação ao ano anterior, observa-se uma redução de 24% no volume de estoques, justificada principalmente pela velocidade de vendas ao longo do período. Como resultado, os estoques referentes a projetos anteriores a 2024 (2024-) apresentaram redução de 51%, enquanto os empreendimentos da safra 2024 registraram queda de 29%.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	171	Realizada em 1T25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	Realizada em 1T25
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	Realizada em 2T25
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	466	Realizada em 3T25
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	Realizada em 4T25
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	Realizada em 4T25
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	43	Realizada em 4T25
Obras em Andamento			
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

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 23 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 39 MM

Outubro 2025

42 lotes

Eusébio/CE



Ceará Comercial 6

Entregue em outubro de 2025, com 42 lotes comerciais, o **Alphaville Comercial Ceará 6** fortalece a Cidade Alpha Ceará e os negócios da região. Com mais de cinco mil moradores e um fluxo diário de milhares de pessoas, a **Cidade Alpha Ceará** é um dos **maiores projetos urbanísticos do Brasil**. Carregando toda a qualidade construtiva da Alphaville, esses novos lotes fomentam e consolidam o comércio na região trazendo uma nova e diversificada rede de serviços. Com uma área total de 54.236,08 m², possuem 40.335,99m² de área líquida vendável.

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 171 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 306 MM

Outubro 2025

389 lotes

Campinas/SP



Alphaville Dom Pedro 0

Em outubro de 2025, a Alphaville entregou o **Alphaville Dom Pedro Zero**, seu quarto empreendimento em Campinas (SP). Com 622.255,81 m², sendo 191.447,57 m² de área líquida vendável, o loteamento oferece **373 lotes residenciais** e **16 comerciais/multiuso**. O projeto destaca-se pelos 111.381,69 m² de áreas verdes, distribuídas em seis praças de lazer com espaços como fitness, pet place, playground e ciclovia. Um **casarão histórico restaurado do século XIX** funciona como clube, unindo patrimônio histórico e lazer.

VGV Lançado (%AVLL)

R\$ 117 MM

VGV Lançado (100%)

R\$ 156 MM

Dezembro 2025

43 lotes

Campinas/SP



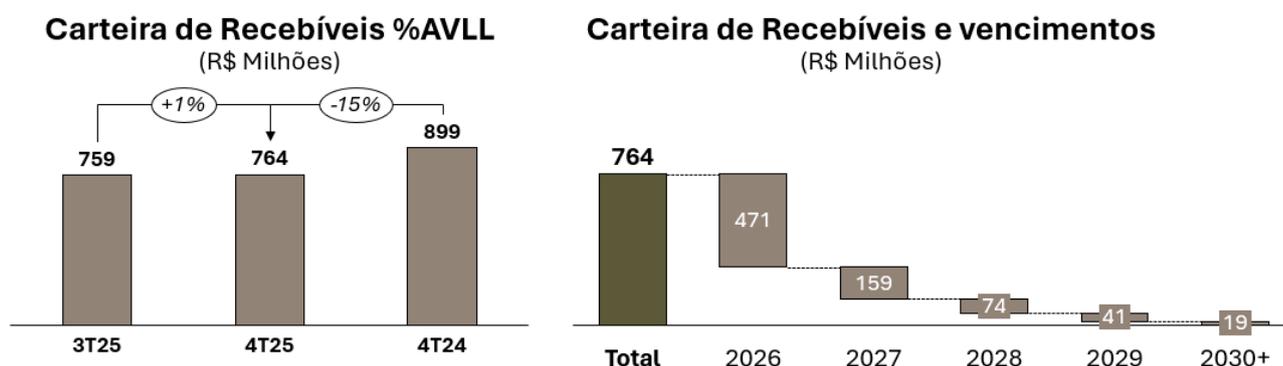
Reserva Alpha Dom Pedro 0

Em dezembro de 2025, também foi entregue o **Reserva Alpha Dom Pedro Zero**, um condomínio sofisticado com cinco tipologias de casas, inspiradas na Arte Brasileira, variando de 288 m² a 362 m². Localizado dentro do **Alphaville Dom Pedro Zero**, o residencial é **cercado por uma área de preservação de 200 mil m²** e tem fácil acesso ao clube no casarão restaurado, oferecendo aos moradores um ambiente único que une tradição, modernidade e conforto.

Carteira de Recebíveis⁵

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Carteira de Recebíveis	764	899	-15%	759	1%	764	899	-15%

- Ao término do 4T25, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 764 milhões.



⁵ 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.

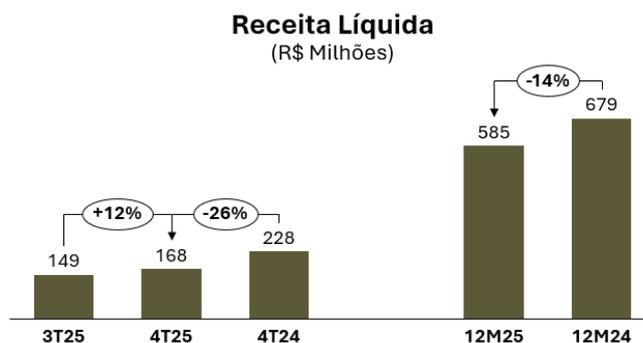
INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Lucro Bruto	63	83	-24%	48	30%	206	264	-22%
<i>Amortização de Mais Valia</i>	(2)	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
<i>Custo Financeiro</i>	5	3	80%	5	5%	16	5	228%
Lucro Bruto ajustado	66	86	-24%	53	31%	222	269	-17%
Margem Bruta Ajustada	39%	38%	1 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-2 p.p.

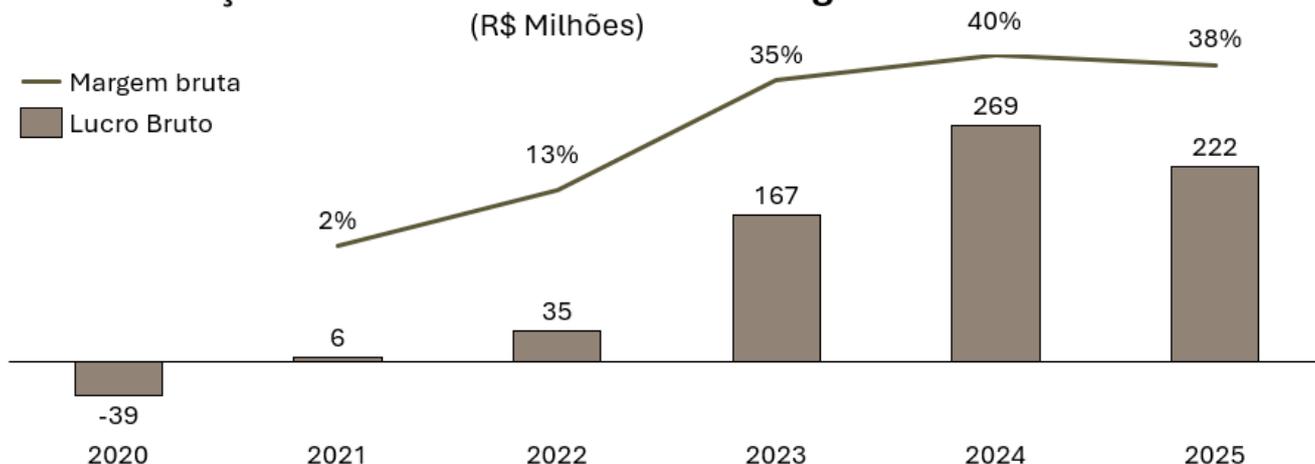
- A receita líquida total da Companhia no acumulado do ano alcançou R\$ 585 milhões, marcando uma redução de 14% em relação a 2024, que registrou R\$ 679 milhões. No 4T25, obtivemos uma receita líquida de R\$ 168 milhões – 12% superior ao trimestre anterior;



- O lucro bruto ajustado⁶ foi de R\$ 222 milhões no 12M25, uma redução de 17% em relação ao acumulado de 2024.
- A margem bruta sem custo financeiro fechou o ano em 38% em 2025 2 p.p abaixo de 2024.
- Destacamos que a variação observada em nossos indicadores de receita líquida e lucro bruto, está diretamente relacionada à dinâmica do ciclo de obras dos projetos, que atingiram seu pico de execução em 2024. Em 2025, houve menor volume de obras dado a entrega de 8 empreendimentos e consequentemente menor reconhecimento de receita quando comparado ao ano anterior.

⁶ Desconsidera amortização de mais valia e custo financeiro da linha de custos que somam R\$ 7 milhões no 4T25 e R\$ 16 milhões no 12M25.

Evolução trimestral Lucro Bruto e Margem Bruta

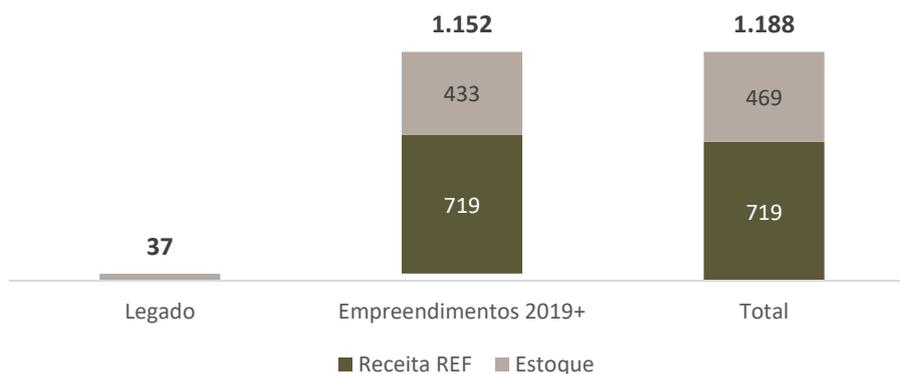


Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 4T25, R\$ 719 milhões com margem REF de 44%.

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

Receita Bruta Potencial a Apropriar

(R\$ Milhões)



POC

100%

75%

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Despesas Administrativas	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%

- Na visão acumulada observa-se uma redução de R\$ 15 milhões (29%) frente o ano anterior;
- No 4T25, as despesas administrativas totalizaram R\$ 10 milhões, inferior em 45% 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)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Despesas com Vendas	(11)	(7)	65%	6	n/a	(29)	(27)	7%
Vendas totais (VGV Vendido)	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
% Despesas/Vendas	-9%	-2%	-7 p.p.	4%	n/a	-7%	-3%	-4 p.p.

- No 12M25 as despesas com vendas somaram R\$ 29 milhões, 7% superior ao mesmo período do ano anterior.

Outras Despesas (Receitas) operacionais

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
Cancelamento de Projetos	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
Venda de participações (SPE's)	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
Contingências	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
Outros	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a

- Redução de 75% no 12M25 em relação ao 12M24, justificada principalmente pelas receitas não recorrentes relacionadas às vendas de participações e reversão de gastos contingenciados.

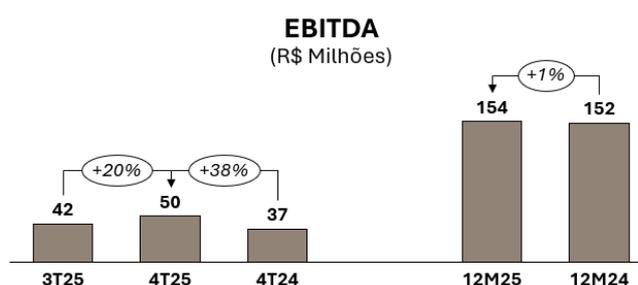
EBITDA

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Receita Líquida	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
Margem EBITDA	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.

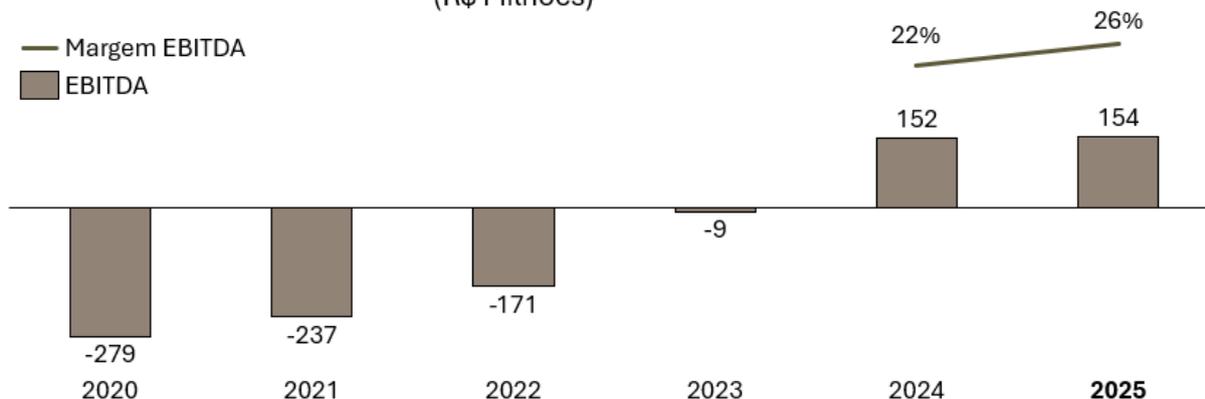
- Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 4T25 atingiu um resultado de R\$ 50 milhões, 38% superior em relação ao 4T24;

- No acumulado, o EBITDA registrou R\$ 154 milhões, e apresentando margem de

26%, 4p.p. superior ao mesmo período de 2024, com 22%



Evolução histórica EBITDA (R\$ Milhões)



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Resultado Financeiro	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%

- O resultado financeiro da Companhia no 4T25 totalizou R\$ 26 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 34 milhões no 4T24;
- No acumulado, a variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no 1T24 e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Resultado Líquido	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
Margem Líquida (%)	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a

- A Companhia no 4T25 apresentou um lucro líquido de R\$ 10 milhões, ante um prejuízo de R\$ 50 milhões no 3T25.
- No acumulado, a cia registrou um prejuízo de R\$ 105 milhões, versus um lucro de R\$ 85 milhões em 2024. Essa variação é explicada principalmente pelo impacto do resultado financeiro ao longo do exercício, associado ao efeito de reestruturação da dívida realizada em 2024.

Fluxo de Caixa Operacional

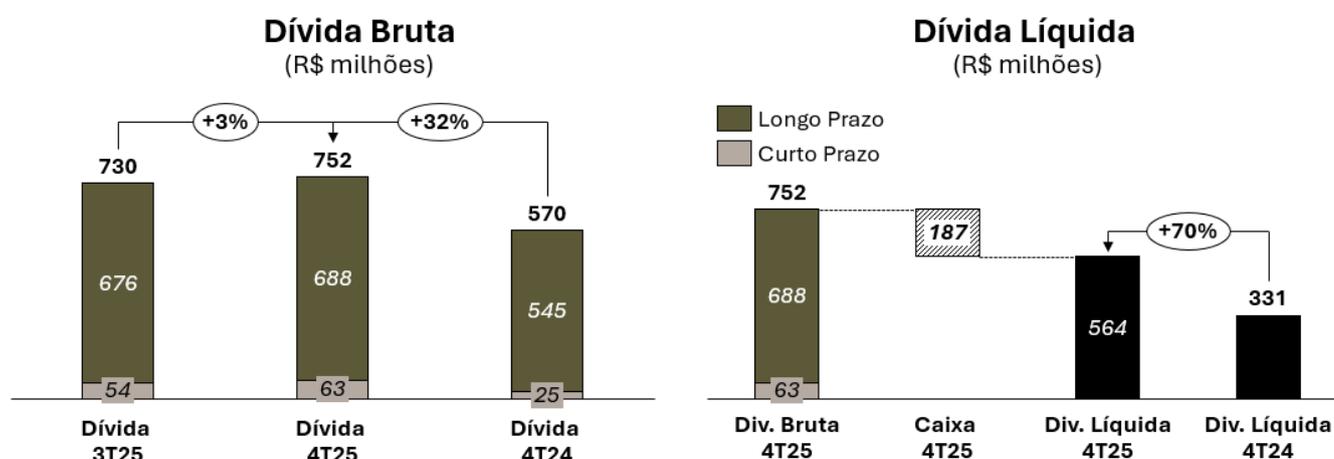
(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a

- Geração de caixa de R\$ 31 milhões no 4T25, impulsionada principalmente pelo impacto dos lançamentos realizados no 3T25, considerando que aproximadamente 50% do volume lançado no ano ocorreu ao final de setembro, refletindo positivamente no desempenho do último trimestre;
- No acumulado do exercício, em função do volume de obras em andamento, a Companhia registrou consumo operacional de caixa de R\$44 milhões.

Endividamento

(R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	12M25	12M24	Var (%)
Dívida Bruta	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Disponibilidade de Caixa	187	238	-21%	188	0%	187	238	-21%
Dívida Líquida	564	331	70%	542	4%	564	331	70%

- A dívida bruta da Alphaville, ao final do 4T25 somou R\$ 752 milhões, 32% superior ao registrado no 4T24. A posição de caixa ao final do 4T25 foi de R\$ 188 milhões. Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 564 milhões de dívida líquida, sendo ela 70% 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

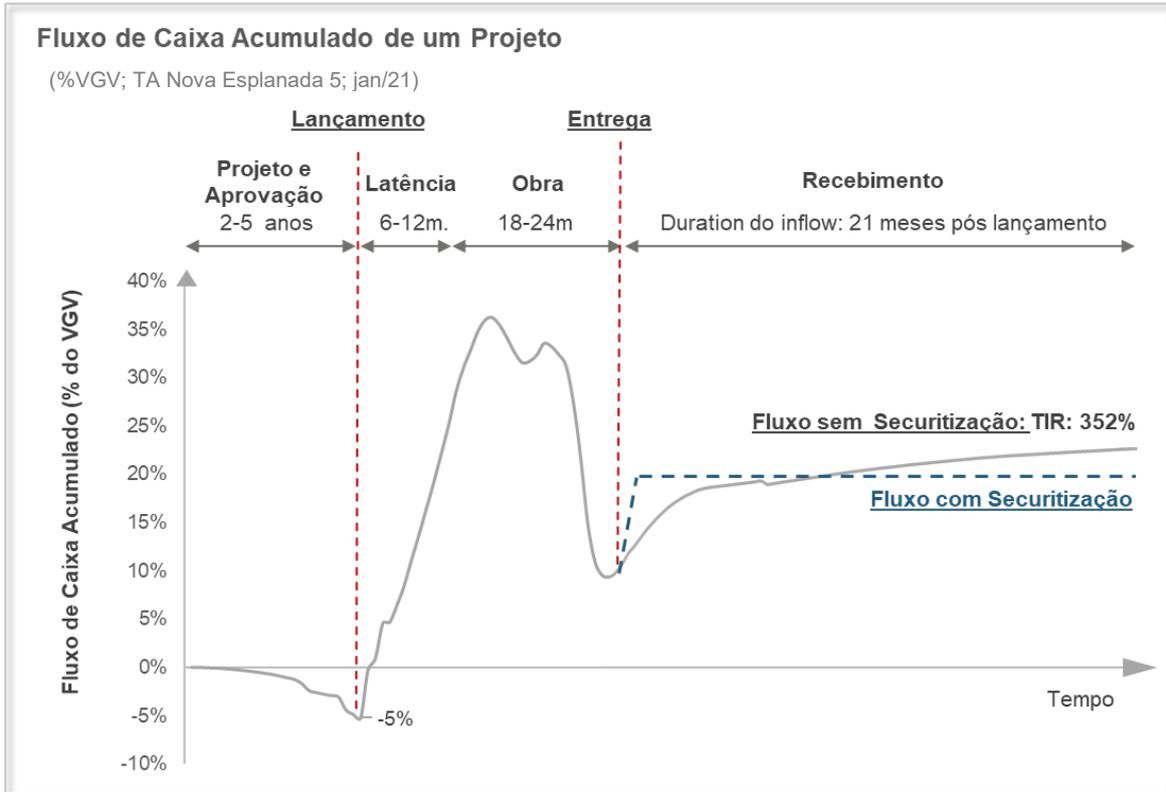
Desde a sua criação, há mais de 47 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville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

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

Alphaville ends 2025 with EBITDA of R\$ 154 million and margin of 26%

- **Evolution of sales and inventories:**
 - Gross sales of inventories amounted to **R\$ 257 million (R\$ 220 million in %AVLL)** for 2025. In the quarter, inventory sales amounted to R\$ 60 million (R\$ 98 million in %AVLL);
 - Launch sales amounted to **R\$ 193 million (R\$ 94 million in %AVLL)** for the 12M25;
 - Total sales reached **R\$ 450 million (R\$314 million in %AVLL)**, with **SoS of 44%** YTD. At the end of the quarter, the Company's inventories amounted to R\$ 469 million (%AVLL).
- **Delivery of eight ventures in 2025** of which three were completed in the quarter, as follows:
 - **Alphaville Dom Pedro 0**, with 389 lots and total PSV of R\$ 306 million (R\$ 171 million in %AVLL);
 - **Alphaville Dom Pedro 0**, development of 43 houses and total PSV of R\$ 156 million (R\$ 117 million in %AVLL); and
 - **Alphaville Comercial Ceará 6**, with 42 lots and total PSV of R\$ 39 million (R\$ 23 million in %AVLL);
- **Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of **R\$ 168 million for the 4Q25**, and **R\$ 585 million for the 12M25**;
 - Gross Profit of **R\$ 69 million** for the 4Q25; and **R\$ 222 million** YTD, and gross margin of 38%
- **Operational efficiency:** The Company maintained strict cost discipline, with 29% reduction in general and administrative expenses, which totaled R\$ 37 million for the 12M25, compared to R\$ 52 million for the 12M24.
- **Operating income:**
 - EBITDA of R\$ 50 million, with margin of 30% for the period and **R\$ 154 million YTD** with margin of **26%**.
- **Profitability and Deferred Revenue:** Deferred revenue (REF) reached R\$ 719 million, with margin of 44%, which reveals the quality of the portfolio and the profitability of ventures.
- **Liquidity:**
 - The Company ended the period with a cash position of R\$ 187 million and net debt of R\$ 564 million.
 - In the quarter, it recorded cash inflow of R\$ 31 million, reflecting the operational evolution and the financial management discipline.

EARNINGS RELEASE
4Q25

WEBCAST 4Q25

IN PORTUGUESE

April 1, 2026

[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)

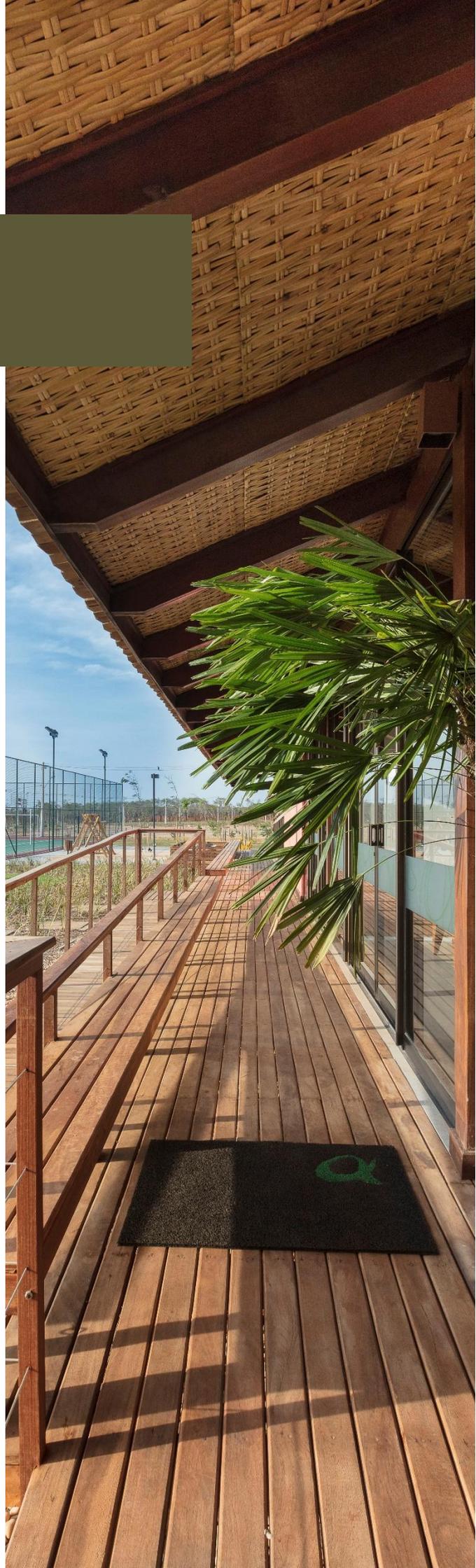


TABLE OF

MESSAGE FROM MANAGEMENT	4
EXECUTIVE SUMMARY	6
OPERATIONS INDICATORS	8
FINANCIAL INDICATORS.....	16
GLOSSARY	22
ATTACHMENTS	24



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year 2025 marked another significant step towards the implementation of the strategy devised by Alphaville in recent years. Even in a scenario in which the market is challenging and full of uncertainties, we maintained operational discipline and made advancement in the Company's structural strength. During the period, we remained committed to the execution of our business plan, prioritizing efficiency, profitability and sustainable value creation.

This strategic agenda guided important decisions over the year, including the optimization of the cost structure, strengthening of governance, and the development of internal processes. In some ventures, challenges inherent in urban planning and regulatory approval processes impacted the original schedule of launches. Even so, the Company maintained discipline in pipeline management and focus on venture quality, reaffirming its operational fundamentals and preparing Alphaville for a new sustainable growth cycle.

In 2025, we performed four launches, totaling R\$ 447 million in PSV (R\$ 235 million in %AVLL), reflecting the planned and more careful resumption of our pipeline, once it represented a 54% growth over 2024, which launches amounted to R\$ 289 million in PSV (R\$ 194 million in %AVLL) in two ventures. This strategy resulted in greater commercial assertiveness and strengthening of the portfolio quality.

The year was also marked by a considerable volume of deliveries made during the year. We completed eight ventures, with total PSV potential of R\$ 1.2 billion (R\$ 0.7 billion in %AVLL), 2,047 units across six states, enhancing our execution capacity and national presence. In the fourth quarter, three ventures were delivered, as follows: Alphaville Dom Pedro Zero, with 373 residential lots and 16 commercial lots and total PSV amounting to R\$ 306 million (R\$ 171 million in %AVLL), Reserva Alpha Dom Pedro Zero, with 43 houses and total PSV amounting to R\$ 156 million (R\$ 117 million in %AVLL), and Alphaville Comercial Ceará 6, with 42 lots and total PSV of R\$ 39 million (R\$ 23 million in %AVLL).

Total sales for the year amounted to R\$ 450 million in PSV (R\$ 314 million in %AVLL), with SoS of 44% YTD. Launch sales performance was worthy of note, totaling R\$ 193 million in PSV (R\$ 94 million in %AVLL), a 76% growth YoY, confirming the good response to launched ventures.

Net revenue totaled R\$ 585 million YTD, while gross profit reached R\$ 222 million, with gross margin of 38%, demonstrating resilience even in view of a challenging macroeconomic scenario.

The EBITDA reached R\$ 154 million YTD, with margin of 26%, representing a margin growth of 4 p.p. YoY (22%), confirming the structural improvement in operating profit. It is worth noting that in the 4Q25, EBITDA amounted to R\$ 50 million and the margin stood at 30%, while in the 4Q24, EBITDA amounted to R\$ 37 million and the margin stood at 16%, an increase by 38% in the EBITDA and by 14 p.p. in margin for the quarter.

The discipline in cost management continued to be a central pillar. General and administrative expenses decreased by 29% YoY, totaling R\$ 37 million for the year – a direct consequence of the initiatives of process streamlining, governance strengthening, and organizational structure optimization implemented throughout the year. In the quarter, this evolution was of 38%, reaching R\$ 10 million for the quarter, compared to R\$ 18 million for the same period in 2024.

We ended the year with deferred revenue (REF) of R\$ 719 million, with robust margin of 44%, reinforcing the operational predictability and quality of deferred revenue. Combined with inventories of R\$ 469 million (%AVLL), the Company consolidates a potential deferred revenue of approximately R\$ 1.2 billion.

At the end of 2025, the Company has a capital structure compatible with its operational restructuring stage, supported by cash of R\$ 187 million and net debt of R\$ 564 million. In the fourth quarter, we recorded operating cash inflow of R\$ 31 million, reflecting the advances in the stabilization of the financial structure and reinforcing the financial management discipline.

The year 2025 was marked by significant strategic decisions and consistent advances in the Company's operational efficiency. We ended the period with a more balanced portfolio, a more efficient operations, and more assertive business strategy, positioning Alphaville to take opportunities in a new cycle of the real estate market.

We remain confident about the long-term prospects for the real estate market and the Company's capacity to take opportunities through a robust pipeline of high quality ventures. Concomitantly, we maintain a disciplined and conservative posture in business. The year 2026 shall be marked by significant events in the domestic and international scenario, such as the electoral cycle and the World Cup, besides a macroeconomic environment still subject to uncertainties about the pace of interest rate cuts. In this context, we will keep prioritizing the careful allocation of capital, operational efficiency and selectivity in launches, preserving the Company's financial solidity, and creating the bases for long-term sustainable growth.

We thank all of our employees, customers, suppliers, partners, investors and other stakeholders for their trust and support during this year, and remain firm in our purpose of developing planned neighbourhoods with quality, responsibility and long-term vision, always committed to the sustainable creation of value to our shareholders.

The Management

EXECUTIVE SUMMARY



Operations Indicators¹

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

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-7%
Launches								
Launched ventures	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
PSV Launched Total	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
PSV Launched %AVLL	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
# Launched Lots	0	516	-100%	1,130	-100%	1,362	516	164%
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Gross Sales - PSV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	454	-31%
# Sold Lots	423	616	-31%	470	-10%	1,279	1,501	-15%
SoS of Sales (#Lots)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Gross Sales - PSV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Sold Lots	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
SoS of Sales (#Lots)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Gross Sales - PSV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
2019+ Ventures	95	88	8%	31	205%	208	362	-42%
2018- Ventures	3	5	-41%	2	31%	12	18	-36%
# Sold Lots	142	398	-64%	126	13%	610	1,283	-52%
SoS of Sales (#Lots)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
Net Sales - PSV %AVLL	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

¹ Gross Sales PSV %AVLL adjusted in view of the recognition of R\$ 60 million related to the Parque Campinas venture.

Financial Indicators

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

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Adjusted Gross Profit	66	86	-19%	53	31%	222	269	-16%
Adjusted Gross Margin	39%	38%	3 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-1 p.p.
Administrative Expenses	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%
Selling expenses	(11)	(7)	65%	(6)	100%	(29)	(27)	7%
Other Non-recurring Expenses	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
<i>Cancellation of Ventures</i>	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
<i>Sales of ownership interests (SPEs)</i>	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
<i>Contingencies</i>	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
<i>Other</i>	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.
Finance income (costs)	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%
Net Income (Loss)	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
<i>Net Margin (%)</i>	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a
Other Indicators								
Operating Cash Flow	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a
Gross Debt	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Net Debt	564	331	70%	542	4%	564	331	70%

OPERATIONS INDICATORS



Landbank²

(In billions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
<i>Landbank Total (R\$ in billions)</i>	35	37	-5%	35	-1%	35	37	-5%
<i>Landbank %AVLL (R\$ in billions)</i>	19	21	-7%	20	-2%	19	21	-7%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the 4Q25, Alphaville's landbank totals R\$ 35 billion, of which R\$ 19 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

Launches

Launches	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
<i>Ventures</i>	0	2	-100%	2	-100%	4	2	100%
<i>PSV Launched Total (R\$ in millions)</i>	0	289	-100%	313	-100%	447	289	54%
<i>%AVLL</i>	0%	67%	-67 p.p.	49%	-49 p.p.	53%	67%	-15 p.p.
<i>PSV Launched AVLL (R\$ in millions)</i>	0	194	-100%	153	-100%	235	194	21%
<i>#Launched Lots</i>	0	516	-100%	1,130	-100%	1,362	516	164%

In the last quarter, the Company kept the focus on the sales of the ventures launched over the year, prioritizing sales efficiency and value creation. In the YTD, launches doubled compared to the previous year, a direct consequence of the implementation of the strategy for review of launch plan, which provided more assertiveness in establishing the pipeline and timing of the introduction of ventures into the market.

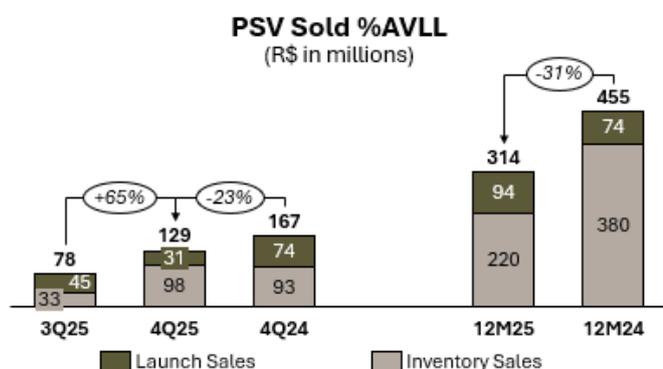
Our goal continues to be guaranteeing that launches have the best timing in the real estate cycle, aligned with regional demands, and preserving the high quality standards that is Alphaville's trademark.

We stress that the Company does not disclose its guidance.

² Estimated sales not considering finance interest.

Sales and SoS³

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
Gross Sales - PSV %AVLL	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
# Sold Lots	423	616	-31%	470	-10%	1,279	1,501	-15%
SoS of Sales (#Lots)	21%	31%	-10 p.p.	19%	2 p.p.	44%	53%	-9 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	70	109	-36%	92	-23%	193	109	76%
Gross Sales - PSV %AVLL	31	74	-58%	45	-30%	94	74	27%
# Sold Lots	281	218	29%	344	-18%	669	218	207%
SoS of Sales (#Lots)	29%	42%	-14 p.p.	26%	3 p.p.	49%	42%	7 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	60	208	-71%	55	10%	257	801	-68%
Gross Sales - PSV %AVLL	98	93	5%	33	192%	220	380	-42%
# Sold Lots	142	398	-64%	126	13%	610	1,283	-52%
SoS of Sales (#Lots)	14%	27%	-14 p.p.	11%	3 p.p.	40%	55%	-15 p.p.



business plan, as previously mentioned.

- In terms of SoS, it was up by 3 percentage points QoQ, demonstrating consistency in performance and sales rate.

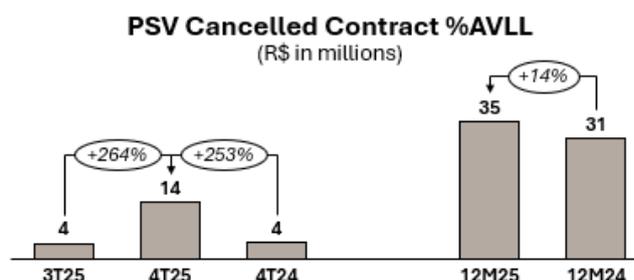
- Total gross sales for the quarter amounted to R\$ 129 million in % AVLL, down by 23% from the 4Q24, and up by 65% from the 3Q25. In the 12M25, they amounted to R\$ 314 million, down by 31% YoY. Sales over the period were directly impacted by the postponement of the launches planned for 2024, due to a careful review of the

³ Gross Sales PSV %AVLL adjusted in view of the recognition of R\$60 million related to the Parque Campinas venture.

Cancelled Contracts

(R\$ in millions / #Lots)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
<i>Cancelled Lot Sales (# Lots)</i>	39	12	225%	20	95%	142	114	25%

- The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 14 million. In the YTD, it amounted to R\$ 35 million, up by 14% YoY. It is worth noting that in the Company a cancelled contract is an one-off event. All units are currently sold through

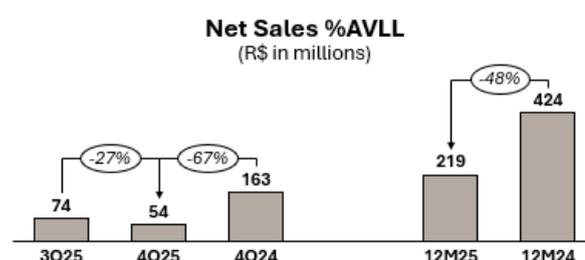


statutory lien, a mechanism that significantly reduces the likelihood of kind of event. Accordingly, the recognized cancelled contracts mostly refer to **older portfolios**, originated in periods when such mechanism was not adopted, or to **customers that requested contract cancellation before the recognition of the statutory lien**.

Net Sales⁴

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	129	167	-23%	78	65%	314	455	-31%
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	(14)	(4)	253%	(4)	264%	(35)	(31)	14%
<i>Net Sales - PSV %AVLL</i>	114	163	-30%	74	54%	279	424	-34%

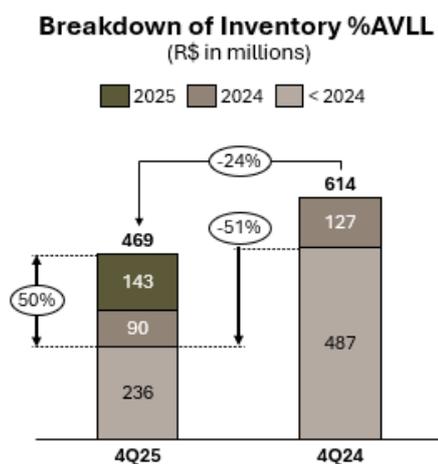
- As a result of the previously mentioned indicators of gross sales and cancelled contracts, net sales amounted to R\$ 114 million for the fourth quarter and R\$ 279 million YTD. This result was achieved because of the priority given to inventory management.



⁴ Gross Sales PSV %AVLL adjusted due to the R\$ 60 million recognized in Parque Campinas.

Inventory

(R\$ in millions / #Lots)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	469	614	-24%	615	-24%	469	614	-24%
2025 Launches	143	0	n/a	171	-16%	143	0	n/a
2024 Ventures	90	127	-29%	94	-4%	90	127	-29%
2024- Ventures	236	487	-51%	350	-32%	236	487	-51%
Inventory EoP (#Lots)	1,534	1,375	12%	1,974	-22%	1,534	1,375	12%
2025 Launches	682	0	n/a	963	-29%	682	0	n/a
2024 Ventures	217	295	-26%	228	-5%	217	295	-26%
2024- Ventures	635	1,080	-41%	783	-19%	635	1,080	-41%
Residential Lots	1,442	1,220	18%	1,830	-21%	1,442	1,220	18%
Commercial and Multi-family Lots	92	155	-41%	144	-36%	92	155	-41%



- In the end of the 4Q25, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 469 million %AVLL;
- In comparison to the previous year, the inventory volume reduced 24%, mainly due to the sales rate over the period. As a result, the inventories related to ventures prior to 2024 (2024-) had a reduction by 51%, while those related to the 2024 ventures fell by 29%.

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	1Q25
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	171	1Q25
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	1Q25
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2Q25
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	466	3Q25
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	4Q25
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	4Q25
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	43	4Q25
Ventures under Construction			
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

PSV launched (%AVLL)

R\$ 23 MM

PSV Launched (100%)

R\$ 39 MM

October 2025

42 lots

Eusébio, state of Ceará



Ceará Comercial 6

Delivered in October 2025, with 42 commercial lots, **Alphaville Comercial Ceará 6** drums up Cidade Alpha Ceará and the region's businesses. With over 5,000 inhabitants and a daily commute of thousands of people, **Cidade Alpha Ceará** is one of the **largest urbanism ventures in Brazil**. With Alphaville's construction quality, this new lots foster and consolidate local business providing a new and diversified service hub. With a total area of 54,236.08 m², it has 40,335.99m² in net saleable area.

PSV launched (%AVLL)

R\$ 171 MM

PSV Launched (100%)

R\$ 306 MM

October 2025

389 lots

Campinas, state of São Paulo



Alphaville Dom Pedro 0

In October 2025, Alphaville delivered **Alphaville Dom Pedro Zero**, its fourth venture in Campinas (state of São Paulo). With 622,255.81 m², of which 191,447.57 m² in net saleable area, this subdivision has **373 residential lots** and **16 commercial/ multi-purpose lots**. The venture stands out due to the 111,381.69 m² in green areas, across six amenity centers, which include fitness facilities, pet place, playground and cycle

lane. A **restored historic house dated to the 19th century** is used as a club, combining historical heritage with amenity.

PSV launched (%AVLL)

R\$ 117 MM

PSV launched (100%)

R\$ 156 MM

December 2025

43 lots

Campinas, state of São Paulo



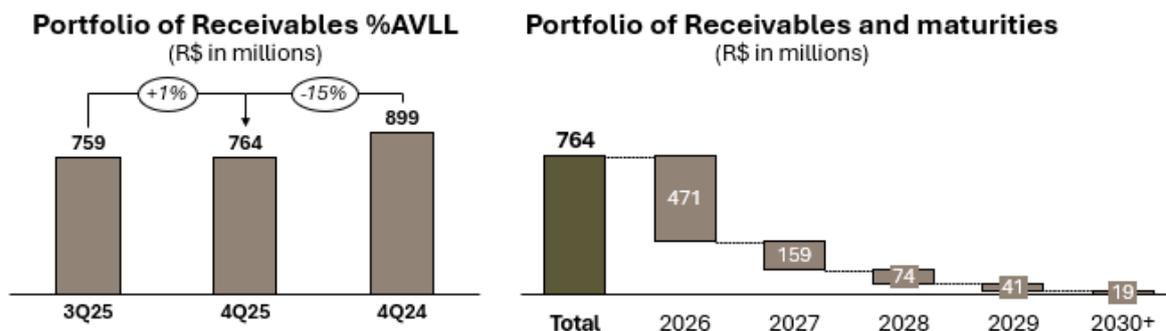
Reserva Alpha Dom Pedro 0

In December 2025, **Reserva Alpha Dom Pedro Zero** was also delivered, a sophisticated gated community with five building typologies, inspired by Brazilian Art, ranging from 288 m² to 362 m². Located at **Alphaville Dom Pedro Zero**, the residential venture is **surrounded by a preservation area of 200,000 m²** and has easy access to the club in the restored house, offering residents with a unique environment that combines tradition, modernity and comfort.

Portfolio of Receivables⁵

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Portfolio of Receivables	764	899	-15%	759	1%	764	899	-15%

- In the end of the 4Q25, the Company's portfolio of receivables reached R\$ 764 million.



⁵ 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.

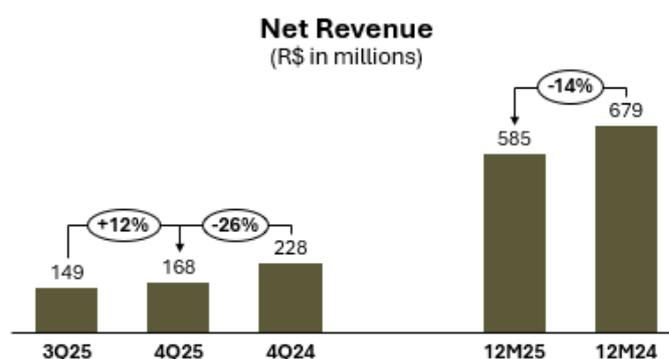
FINANCIAL INDICATORS



Net Revenue and Gross Margin

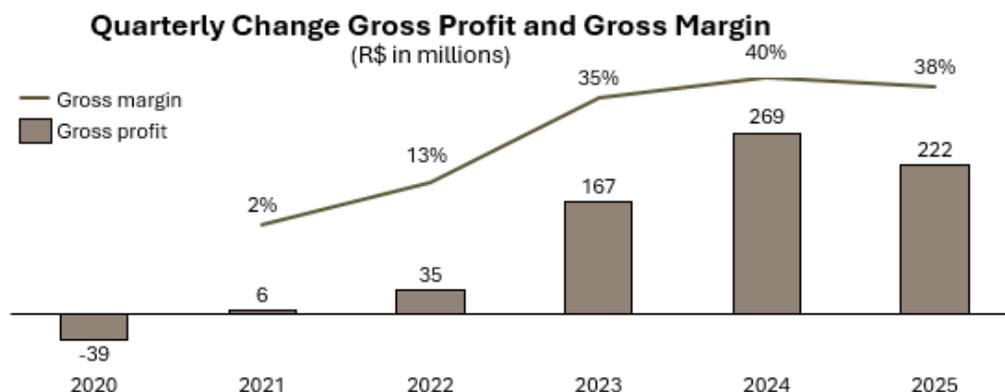
(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Net Revenue	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
Gross Profit	63	83	-24%	48	30%	206	264	-22%
<i>Amortization of Surplus</i>	(2)	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
<i>Finance cost</i>	5	3	80%	5	5%	16	5	228%
Adjusted Gross Profit	66	86	-24%	53	31%	222	269	-17%
Adjusted Gross Margin	39%	38%	1 p.p.	35%	6 p.p.	38%	40%	-2 p.p.

- The Company's total net revenue reached R\$ 585 million YTD, down by 14% compared to 2024, which amounted to R\$ 679 million. In the 4Q25, net revenue amounted to R\$ 168 million – up by 12% QoQ;
- The adjusted gross profit⁶ amounted to R\$ 222 million for the 12M25, down by 17% YoY.



- The gross margin without finance cost stood at 38% for 2025, down by 2p.p. from 2024.
- We highlight that the change noted in our net revenue and gross profit indicators is directly related to the dynamics of the construction cycle of ventures, which reached the peak of execution in 2024. In 2025, the construction volume decreased due to the delivery of eight ventures and the consequent lower recognition of revenue as compared to the previous year.

⁶ Does not include the amortization of surplus and finance cost of the cost line item amounting to R\$ 7 million for the 4Q25 and R\$ 16 million for the 12M25



Moreover, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) totaled R\$ 719 million at the end of the 4Q25 with REF margin of 44%.

If we consider deferred revenue and inventory of launched ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R\$ 1,2 billion in the following years.



POC

100%

75%

Administrative Expenses

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Administrative Expenses	(10)	(18)	-45%	(9)	5%	(37)	(52)	-29%

- In the YTD, these fell by R\$ 15 million (29%) YoY;
- In the 4Q25, administrative expenses totaled R\$ 10 million, down by 45% 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)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Selling expenses	(11)	(7)	65%	6	n/a	(29)	(27)	7%
Total Sales (PSV Sold)	130	318	-59%	146	-11%	450	911	-51%
% Expenses/Sales	-9%	-2%	-7 p.p.	4%	n/a	-7%	-3%	-4 p.p.

- In the 12M25, selling expenses amounted to R\$ 29 million, up by 7% YoY.

Other Operating Income (Expenses)

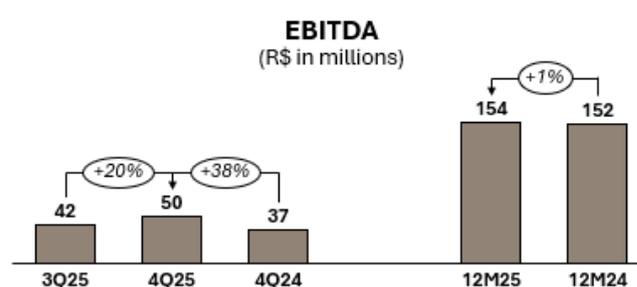
(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Other non-recurring expenses	2	(26)	n/a	4	-49%	(9)	(35)	-75%
Cancellation of Ventures	(2)	0	n/a	(3)	-48%	(13)	0	n/a
Sales of ownership interests (SPEs)	(0)	(3)	n/a	8	n/a	8	0	8864%
Contingencies	9	(13)	n/a	1	1435%	8	(14)	n/a
Other	(6)	(16)	n/a	(2)	n/a	(12)	(21)	n/a

- Reduction by 75% for the 12M25 compared to the 12M24, mainly justified by the non-recurring income related to the sales of ownership interests and reversal of the expenditures for contingencies.

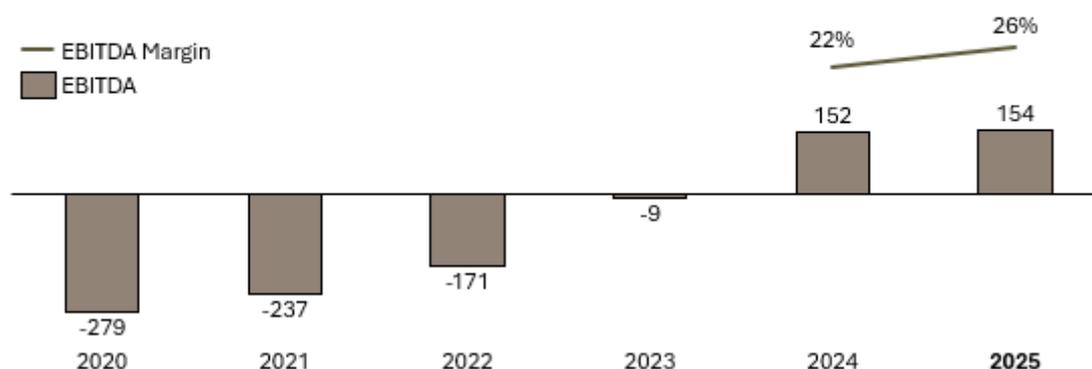
EBITDA

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Net Revenue	168	228	-26%	149	12%	585	679	-14%
EBITDA	50	37	38%	42	20%	154	152	1%
EBITDA Margin	30%	16%	14 p.p.	28%	2 p.p.	26%	22%	4 p.p.

- As a consequence of the previously mentioned indicators, the EBITDA for the 4Q25 reached R\$ 50 million, up by 38% from the 4Q24;
- In the YTD, EBITDA amounted to R\$ 154 million, and the margin stood at 26%, up by 4p.p. from the same period in 2024, with 22%.



Historical Evolution of EBITDA (R\$ in millions)



Finance income (costs)

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Finance costs	(26)	(34)	-21%	(80)	-67%	(213)	(32)	557%

- The Company's finance cost amounted to R\$ 26 million for the 4Q25, compared to a finance cost of R\$ 34 million for the 4Q24;
- In the YTD, 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)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Net Income (Loss)	10	17	-44%	(50)	n/a	(105)	85	n/a
Net Margin (%)	6%	8%	-2 p.p.	n/a	n/a	n/a	13%	n/a

- In the 4Q25, the Company reported net income of R\$ 10 million, while it reported a loss of R\$ 50 million for the 3Q25.
- In the YTD, the Company reported a loss of R\$ 105 million, while it reported a profit of R\$ 85 million for 2024. This change is mainly explained by the impact of finance income (cost) over the year, associated with the effect of the debt restructuring performed in 2024.

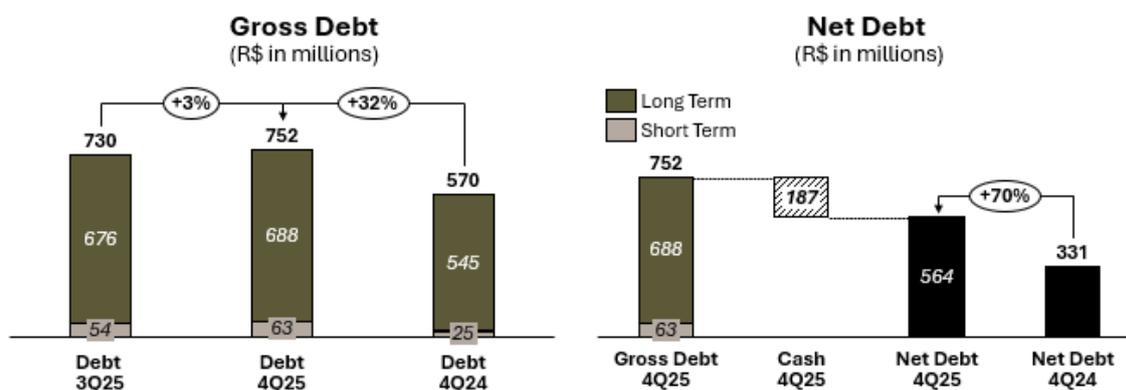
Operating Cash Flow

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Operating Cash Flow	31	(12)	n/a	(17)	n/a	(44)	(42)	n/a

- Cash inflow of R\$ 31 million for the 4Q25, mainly due to the impact of the launches performed in the 3Q25, considering that approximately 50% of the volume launched in the year was performed at the end of September, positively reflecting the performance of the last quarter;
- In the YTD, due to the volume of construction in progress, the Company reported cash outflow of R\$ 44 million.

Indebtedness

(In millions of reais)	4Q25	4Q24	Change (%)	3Q25	Change (%)	12M25	12M24	Change (%)
Gross Debt	752	570	32%	730	3%	752	570	32%
Cash	187	238	-21%	188	0%	187	238	-21%
Net Debt	564	331	70%	542	4%	564	331	70%



- Alphaville's gross debt at the end of the 4Q25 amounted to R\$ 752 million, up by 32% from the 4Q24. Cash amounted to R\$ 188 million at the end of the 4Q25. The sum of gross debt and cash for the period totals R\$ 564 million in net debt, up by 70% 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

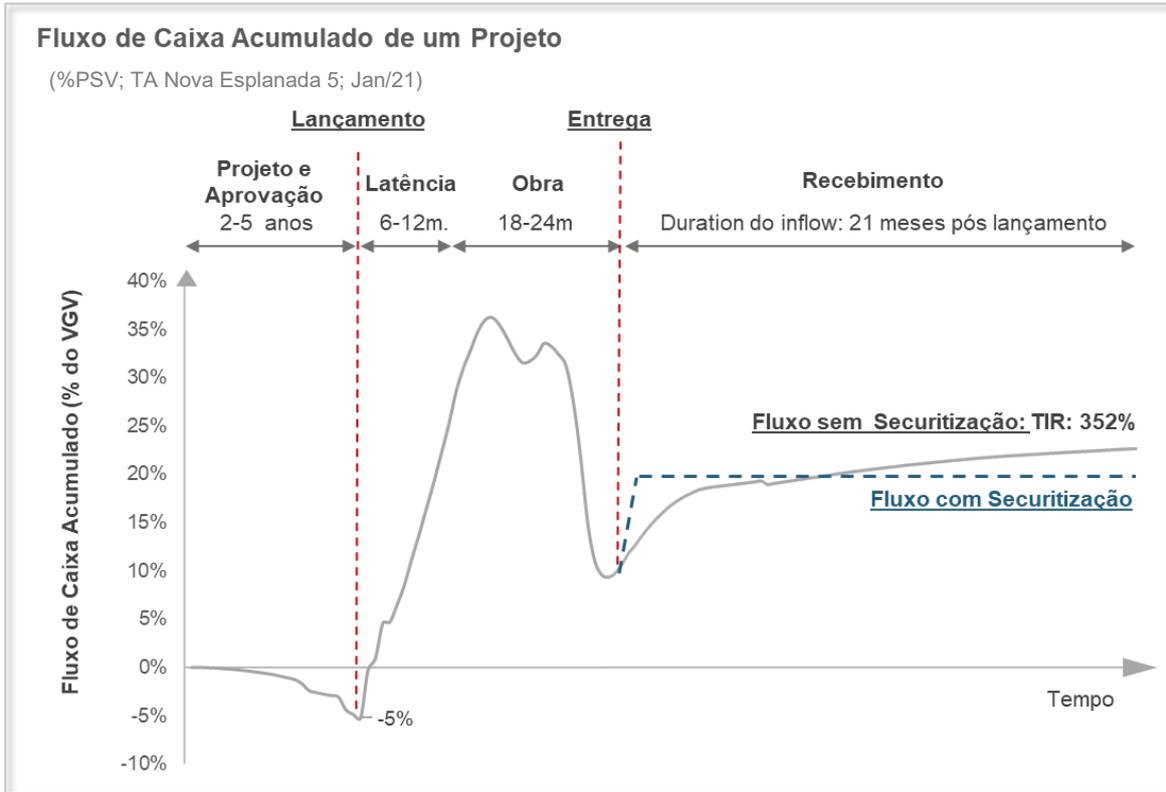
The Company has contributed to the urban development of the country since its organization over 47 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 developments across Brazil. For Alphaville, its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

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br