

RESULTADOS

2T26



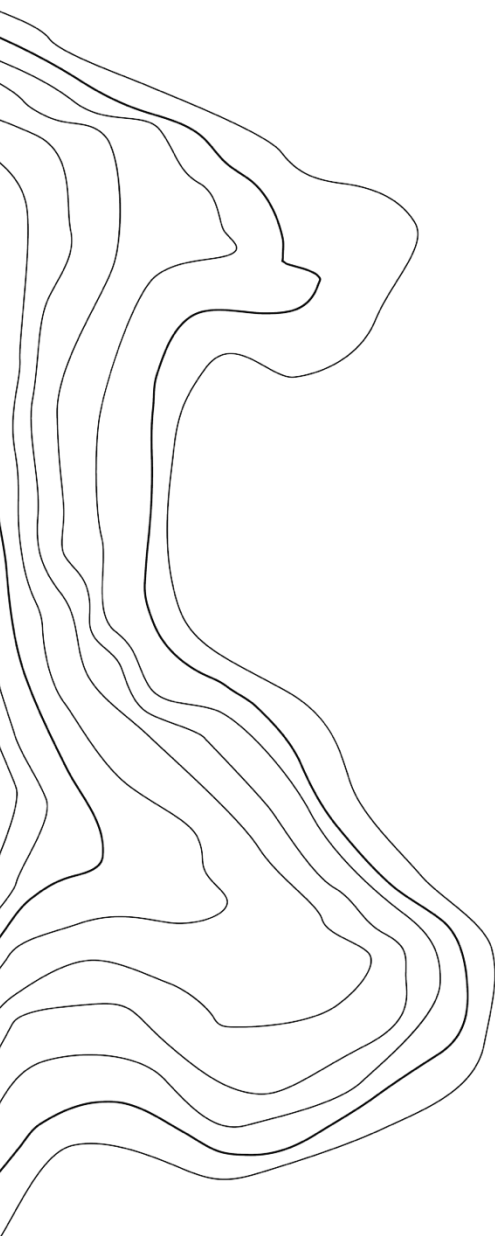
Três Praias Vista – Guarapari/ES

alphaville

Alphaville atinge R\$ 708 milhões (R\$ 378 milhões %AVLL) em lançamentos no 6M26

- Lançamento dos projetos **Terras Alpha Cascavel 3** e **Parque Alphaville Alvorada** com VGV total de **R\$ 403 milhões (R\$ 190 milhões no %AVLL)**, com 1.190 lotes lançados no 2T26 e **1.499 lotes lançados no semestre**.
- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas totais alcançaram **R\$ 107 milhões (R\$ 69 milhões no %AVLL)** no 2T26 e **R\$ 280 milhões (R\$ 174 milhões no %AVLL)**, um aumento de 62% em relação ao 6M25;
 - A Companhia encerrou o período com **estoque de R\$ 699 milhões (%AVLL)**, com uma VSO¹ de 23% no semestre.
- Entrega dos projetos **Terras Alpha Cascavel 2** e **Alphaville Comercial Ceará 9**.
- **Receita e Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu **R\$ 139 milhões no 2T26**, e **R\$ 249 milhões no 6M26**;
 - Lucro Bruto de **R\$ 54 milhões no 2T26**, e **R\$ 96 milhões** no acumulado do ano com **margem bruta de 39%**.
- **Resultado operacional:**
 - **EBITDA de R\$ 33 milhões** no 2T26, com margem de 24%, **crescimento de 65% em relação ao 1T26**, quando o EBITDA foi de R\$ 20 milhões, com margem de 18%, **uma expansão de 6 p.p. na margem**. No acumulado do ano, **o EBITDA atingiu R\$ 53 milhões**, com margem de 21%.
- **Rentabilidade da Receita REF:**
 - Receita REF de R\$ 605 milhões com **margem de 43%**.
- **Liquidez:**
 - Posição de caixa de R\$ 138 milhões e Dívida Líquida de R\$ 613 milhões;
 - Geração de caixa de R\$ 19 milhões no semestre;

¹ VSO de vendas totais considerando os lotes disponibilizados para venda do projeto Parque Alphaville Alvorada.



Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	5
INDICADORES OPERACIONAIS	9
INDICADORES FINANCEIROS.....	19
GLOSSÁRIO	25
ANEXOS	28

WEBCAST

EM PORTUGUÊS

14 de agosto de 2026

[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)

alphaville



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



alphaville

Mensagem da Administração

O segundo trimestre de 2026 foi marcado pela continuidade da execução da estratégia da Alphaville, refletida na aceleração da atividade operacional e na evolução do desempenho comercial da Companhia. No semestre, houve ampliação significativa do volume de lançamentos, reforçando a presença da marca em mercados estratégicos e consolidando seu posicionamento como referência no desenvolvimento de bairros planejados.

No trimestre, foram realizados dois lançamentos, Terras Alpha Cascavel 3 e Parque Alphaville Alvorada, que somaram um VGV total de R\$ 403 milhões (R\$ 190 milhões no %AVLL), e consolidando um VGV total de R\$ 708 milhões (R\$ 378 milhões no %AVLL) no semestre. Os empreendimentos apresentaram boa absorção comercial, contribuindo para o crescimento das vendas e para a evolução da VSO (Vendas sobre a oferta), que atingiu 20% no trimestre e 28% no semestre, um aumento de 8 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2025, que apresentou 20% nessa categoria.

O desempenho comercial, impulsionado pelo maior volume de lançamentos, totalizou R\$ 107 milhões em vendas no trimestre (R\$ 69 milhões no % AVLL) e R\$ 280 milhões no semestre (R\$ 174 milhões no %AVLL), crescimento de 62% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale destacar também o volume de lotes comercializados no semestre, que atingiu 567 lotes, aumento de 47% em relação ao 6M25, refletindo o forte desempenho e continuidade da demanda pelos produtos da Companhia.

Em relação às entregas do período, concluímos os projetos Terras Alpha Cascavel 2 e Alphaville Comercial Ceará 9, com VGV total entregue de R\$ 164 milhões (R\$ 109 milhões no % AVLL).

A receita líquida atingiu R\$ 139 milhões no trimestre, evolução de 26% em relação ao trimestre anterior. No acumulado do ano, somou R\$ 249 milhões, ante R\$ 268 milhões no mesmo período de 2025, com margem bruta de 39% em ambos os períodos.

Em paralelo ao crescimento da operação, mantivemos a disciplina na gestão das despesas: as despesas administrativas e de vendas ficaram em linha com as do mesmo período do ano anterior, preservando a eficiência operacional. No semestre, registramos EBITDA de R\$ 53 milhões com uma margem de 21% e geração de caixa de R\$ 19 milhões ante consumo de R\$ 58 milhões apresentados no mesmo período de 2025.

Nosso portfólio permanece sólido. Encerramos o semestre com um Landbank de R\$ 32 bilhões (R\$ 18 bilhões no % AVLL), distribuídos por 18 estados brasileiros, que proporciona elevada capacidade de crescimento para os próximos ciclos e reforça nossa estratégia de atuação nacional. Ao mesmo tempo, seguimos avançando na renovação do estoque e lançando de modo sustentável e rentável.

Seguimos confiantes na execução do nosso plano de negócios. A combinação entre um portfólio qualificado, disciplina financeira, gestão eficiente de capital e foco na rentabilidade continuará orientando nossas decisões, com o objetivo de gerar valor sustentável para nossos acionistas. Agradecemos mais uma vez a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos os nossos *stakeholders* pelo contínuo apoio.

A Administração

Indicadores Operacionais²

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

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ bilhões)	32	36	-11%	34	-6%	32	36	-11%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	18	20	-10%	19	-5%	18	20	-10%
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	2	1	100%	2	n/a	4	2	100%
VGv Lançado Total	403	46	776%	305	32%	708	134	428%
VGv Lançado %AVLL	190	23	726%	188	1%	378	83	355%
# Lotes Lançados	1.190	20	5850%	309	285%	1.499	226	563%
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGv Total	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
# Lotes Vendidos	294	176	67%	273	8%	567	386	47%
VSO de Vendas (# Lotes)	14%	12%	2 p.p.	15%	-1 p.p.	23%	23%	0 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGv Total	51	22	132%	81	-37%	132	30	340%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	37	12	208%	55	-33%	92	18	411%
# Lotes Vendidos	147	22	568%	88	67%	235	44	434%
VSO de Vendas (# Lotes)	20%	11%	9 p.p.	30%	-10 p.p.	28%	20%	8 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGv Total	56	63	-11%	92	-39%	148	143	3%
Vendas Brutas - VGv %AVLL	32	39	-18%	50	-36%	82	89	-8%
Empreendimentos 2019+	25	35	-29%	48	-48%	73	83	-12%
Empreendimentos 2018-	7	4	75%	2	250%	9	6	50%
# Lotes Vendidos	147	154	-5%	185	-21%	332	342	-3%
VSO de Vendas (#Lotes)	10%	12%	-2 p.p.	12%	-2 p.p.	21%	24%	-3 p.p.
Venda Líquida e Distrato								
VGv Distratado %AVLL	(7)	(6)	17%	(5)	40%	(12)	(13)	-8%
Vendas Líquidas - VGv %AVLL	62	45	38%	100	-38%	162	94	72%

² Para o cálculo da VSO consideramos os lotes multiuso disponibilizados para venda do empreendimento Parque Alphaville Alvorada.

Indicadores Financeiros

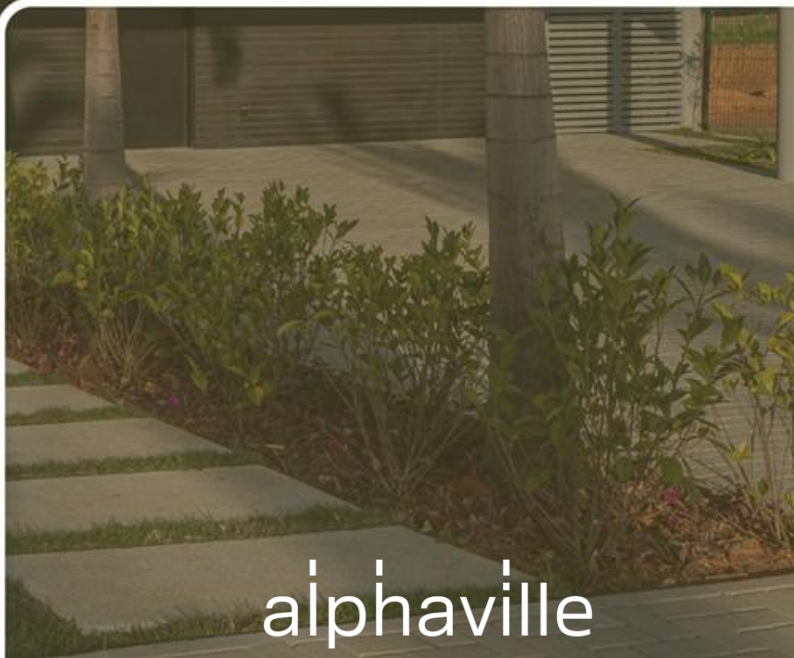
(Valores em R\$ milhões, exceto quando em percentual ou indicado)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
Lucro Bruto Ajustado	54	55	-2%	42	28%	96	104	-8%
Margem Bruta Ajustada ³	39%	38%	1 p.p.	38%	1 p.p.	39%	39%	0 p.p.
Despesas Administrativas	(10)	(9)	11%	(10)	n/a	(20)	(18)	11%
Despesas com Vendas	(6)	(6)	n/a	(7)	-14%	(13)	(12)	8%
Outras Despesas Não Recorrentes	(5)	(8)	-38%	(6)	-17%	(11)	(14)	-21%
Cancelamento de Projetos	0	(6)	-100%	0	n/a	0	(8)	-100%
Venda de participações (SPE's)	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingências	(2)	(1)	100%	(5)	-60%	(7)	(2)	250%
Outros	(3)	(1)	200%	(1)	200%	(4)	(4)	n/a
EBITDA	33	33	n/a	20	65%	53	62	-14%
Margem EBITDA (%)	24%	23%	1 p.p.	18%	6 p.p.	21%	23%	-2 p.p.
Resultado Financeiro	(38)	(63)	-40%	(45)	-16%	(83)	(107)	-22%
Resultado Líquido	(14)	(42)	-67%	(34)	-58%	(48)	(66)	-27%
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	(4)	(37)	-89%	23	n/a	19	(58)	n/a
Dívida Bruta	751	705	6%	750	0%	751	705	6%
Dívida Líquida	613	495	24%	574	7%	613	495	24%

³ Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R\$ 3 milhões no 2T26 e R\$ 7 milhões no 6M26.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. Two tall palm trees are in the foreground, and a path leads to the entrance. The sky is blue with white topographic line graphics in the upper right corner.

INDICADORES OPERACIONAIS

A smaller, rounded-corner inset photograph showing a closer view of the driveway and the base of the palm trees.

alphaville

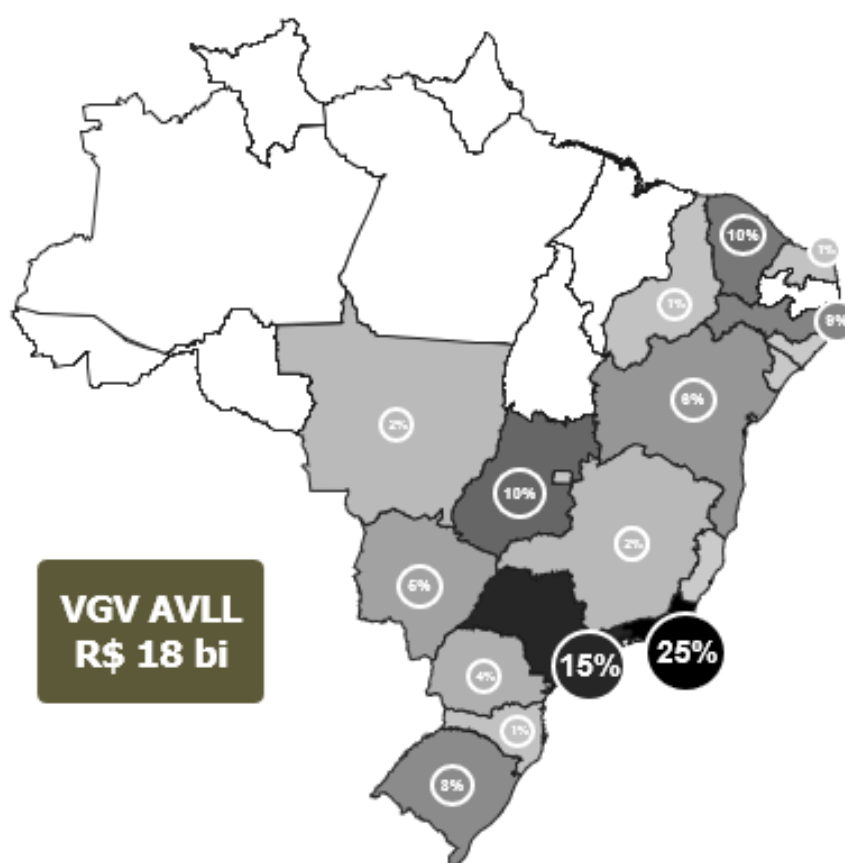
Landbank⁴

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	32	36	-11%	34	-6%	32	36	-11%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	18	20	-10%	19	-5%	18	20	-10%

O Landbank da Alphaville é composto por terrenos amparados por contratos de parceria, destinados ao potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados.

A Alphaville tem no 2T26 uma posição de LandBank total de R\$ 32 bilhões, sendo R\$ 18 bilhões no %AVLL, posição estável em relação trimestre anterior.

A presença em 18 Estados reforça a estratégia adotada de capturar oportunidades em todas as regiões do país.



⁴Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

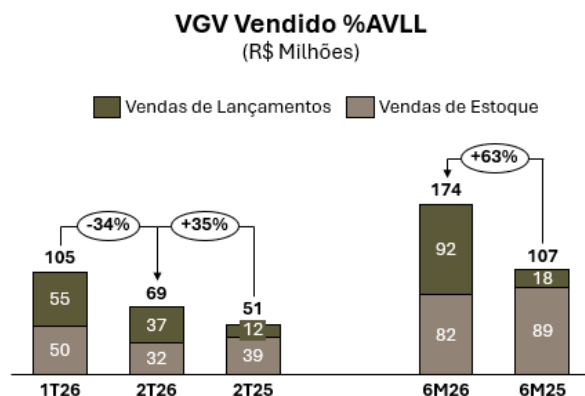
Lançamentos	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
<i>Empreendimentos</i>	2	1	100%	2	n/a	4	2	100%
<i>VGV Lançado Total (R\$ Milhões)</i>	403	46	776%	305	32%	708	134	428%
<i>VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)</i>	190	23	726%	188	1%	378	83	355%
<i>#Lotes Lançados</i>	1.190	20	5850%	309	285%	1.499	226	563%

No 2T26 a Companhia lançou R\$ 403 milhões em VGV Total (R\$ 190 milhões do % AVLL), correspondendo aos projetos abaixo:

- Terras Alpha Cascavel 3, em Cascavel (PR), terceiro empreendimento da Alphaville na cidade, com 564 lotes residenciais lançados, atingindo VSO de 23% no lançamento;
- Parque Alphaville Alvorada, na região de Votorantim (SP), com 626 lotes lançados, com liberação exclusiva de 107 lotes multiuso para comercialização. Considerando apenas essa etapa do lançamento, a VSO desses lotes alcançou 44%;

Vendas e VSO⁵

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
# Lotes Vendidos	294	176	67%	273	8%	567	386	47%
VSO de Vendas (# Lotes)	14%	12%	2 p.p.	15%	-1 p.p.	23%	23%	0 p.p.
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	51	22	132%	81	-37%	132	30	340%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	37	12	208%	55	-33%	92	18	411%
# Lotes Vendidos	147	22	568%	88	67%	235	44	434%
VSO de Vendas (# Lotes)	20%	11%	9 p.p.	30%	-10 p.p.	28%	20%	8 p.p.
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	56	63	-11%	92	-39%	148	143	3%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	32	39	-18%	50	-36%	82	89	-8%
# Lotes Vendidos	147	154	-5%	185	-21%	332	342	-3%
VSO de Vendas (# Lotes)	10%	12%	-2 p.p.	12%	-2 p.p.	21%	24%	-3 p.p.



As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 107 milhões (R\$ 69 milhões no % AVLL), sendo 26% superior ao 2T25. No 6M26, registraram R\$ 280 milhões (R\$ 174 milhões no %AVLL), um aumento de 62% versus o mesmo período de 2025, impulsionadas principalmente pelo volume de lançamentos do ano.

A VSO total atingiu 14% no trimestre, acima dos 12% registrados no 2T25, enquanto no acumulado do semestre permaneceu em patamar consistente de 23%. A maior concentração das vendas de lançamentos contribuiu para a evolução da VSO dessa categoria que atingiu 20% no trimestre e 28% no semestre, 8 pontos percentuais acima do mesmo período de 2025. A VSO de estoques refletiu a mudança de mix comercial ao longo do período, registrando 10% no trimestre, e 21% no semestre, 3 pontos percentuais abaixo que o mesmo período de 2025.

⁵ Para o cálculo da VSO consideramos os lotes multiuso disponibilizados para venda do empreendimento Parque Alphaville Alvorada.

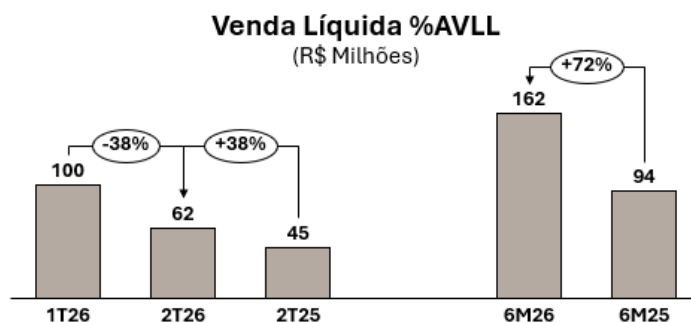
Distratos e Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Distratos								
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	(7)	(6)	17%	(5)	40%	(12)	(13)	-8%
Vendas Líquidas								
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	62	45	38%	100	-38%	162	94	72%

O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 7 milhões, em linha com o mesmo período do ano anterior. É importante destacar que, na Companhia, o distrato é um evento pontual.

Todas as unidades são comercializadas por meio de **alienação fiduciária**, mecanismo que reduz significativamente a incidência distratos. 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**.

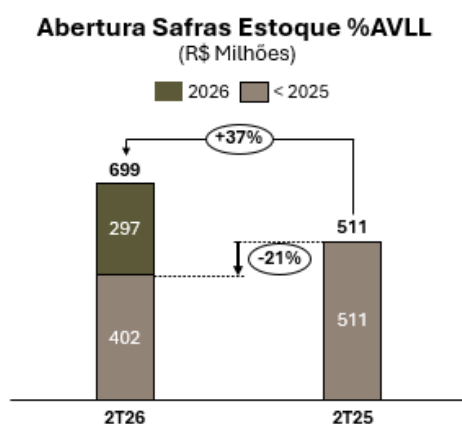
Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o segundo trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 62 milhões no 2T26 e R\$ 162 milhões no 6M26, um crescimento de 72% em relação ao 6M25,



resultante do aumento do volume de lançamentos e controle dos distratos.

Estoque

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	699	511	37%	557	25%	699	511	37%
Lançamentos 2026	297	0	n/a	134	122%	297	0	n/a
Empreendimentos 2025 >	402	511	-21%	423	-5%	402	511	-21%
Estoque EoP (#Lotes)	2.371	1.300	82%	1.580	50%	2.371	1.300	82%
Lançamentos 2026	1.123	0	n/a	201	459%	1.123	0	n/a
Empreendimentos 2025 >	1.248	1.300	-4%	1.379	-9%	1.248	1.300	-4%
Lotes Residenciais	2.209	1.155	91%	1.492	48%	2.209	1.155	91%
Lotes Comerciais e Multi familiares	162	145	12%	88	84%	162	145	12%



ao longo do período.

O estoque ao final do 2T26 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 699 milhões %AVLL.

Em comparação ao ano anterior, observa-se um aumento de 37% no volume de estoques, justificado principalmente pelo volume de lançamentos no período. Adicionalmente, os estoques referentes a projetos anteriores a 2025 apresentaram uma queda de 21%, demonstrando a evolução do ciclo dos estoques

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	Realizada em 1T26
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	Realizada em 1T26
Comercial Ceará 9	Eusébio / CE	15	Realizada em 2T26
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	512	Realizada em 2T26
Obras em Andamento			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	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
Alphaville Indaiatuba	Indaiatuba / SP	294	2029
Terras Alpha Cascavel 3	Cascavel / PR	564	2029

VGVLançado (%AVLL)

R\$ 99 MM

VGVLançado (100%)

R\$ 147 MM

Lotes: 512

Entrega: Junho 2026



Terras Alpha Cascavel 2

Nossa primeira entrega no trimestre foi o empreendimento **Terras Alpha Cascavel 2** que está localizado no município de Cascavel, no estado do Paraná, sendo o segundo Terras Alpha no município. O empreendimento está distribuído em uma área total de 316.219,53 m² e conta com **512 lotes residenciais**.

O projeto contempla **3.047,88 m² de áreas verdes**, complementadas por 21.465,34 m² de sistema de lazer de excelência, projetado para promover bem-estar, qualidade de vida e integração comunitária.

A infraestrutura de lazer inclui terraço com churrasqueira, piscinas adulto e infantil, espaço fitness, salão de festas, sauna, quadras de tênis e areia, e campo de futebol. As praças integram pista de caminhada com hortas comunitárias, pet place, praça de eventos e playground, estimulando a vida em comunidade e o contato com a natureza.

O projeto de paisagismo garante **continuidade estética com as fases anteriores**, integrando-se harmoniosamente ao entorno. O Terras Alpha Cascavel 2 foi concebido para **oferecer equilíbrio entre natureza, segurança e conveniência**, consolidando a estratégia de expansão da Alphaville em um mercado dinâmico, alinhado à sua missão de desenvolver urbanismo de qualidade com responsabilidade ambiental.

VGVLançado (%AVLL)

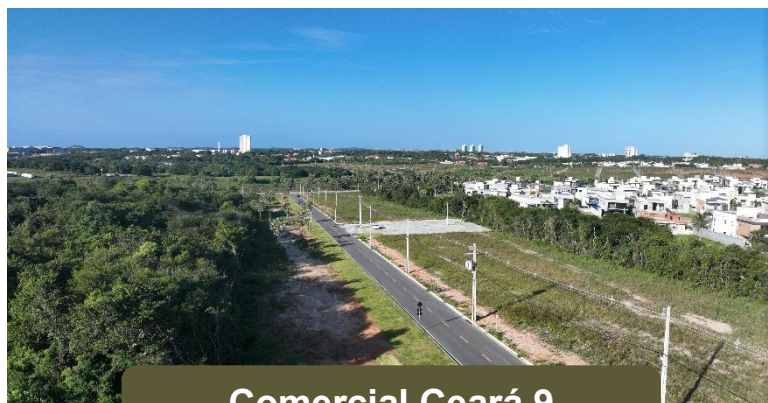
R\$ 10 MM

VGVLançado (100%)

R\$ 17 MM

Lotes: 15

Entrega: Junho 2026



Comercial Ceará 9

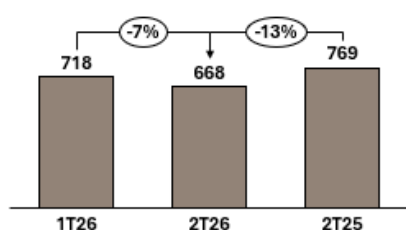
O projeto **Alphaville Comercial Ceará 9** está localizado em Eusébio, no Ceará, e faz parte do conjunto de lotes comerciais da Cidade Alpha Ceará. Está distribuído em uma área total de 30.000 m² e conta com uma Área Líquida Vendável de 15.000 m², com **15 lotes comerciais**.

Carteira de Recebíveis⁶

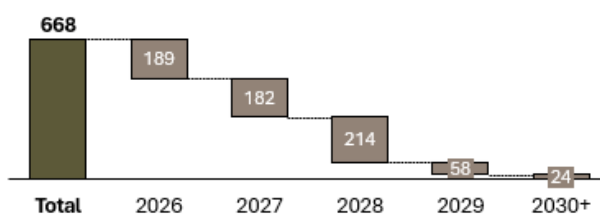
(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Carteira de Recebíveis	668	769	-13%	718	-7%	668	769	-13%

Ao término do 2T26, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 668 milhões. Cerca de 28% do saldo está previsto para realização ainda em 2026 e 27% vencem em 2027, demonstrando perfil de liquidez saudável e previsibilidade de geração de caixa futura.

Carteira de Recebíveis %AVLL
(R\$ Milhões)



Carteira de Recebíveis e vencimentos
(R\$ Milhões)



⁶ 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.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. Two tall palm trees are in the foreground, and a stone path leads to the entrance. The sky is clear blue. In the top right corner, there are white contour lines.

INDICADORES FINANCEIROS

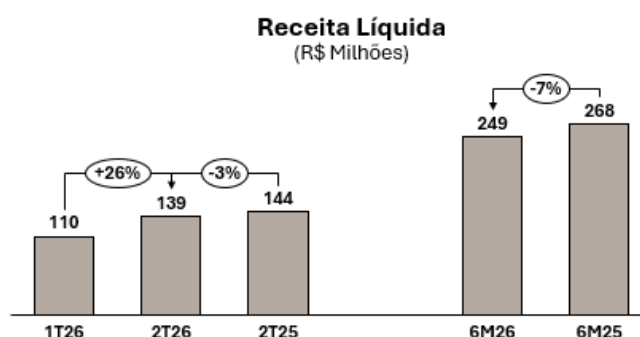
alphaville

Receita Líquida e Margem Bruta⁷

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Receita Líquida	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
Lucro Bruto	51	49	4%	38	33%	89	95	-6%
Amortização de Mais Valia	0	2	n/a	0	n/a	0	2	n/a
Custo Financeiro	3	4	-25%	4	-30%	7	7	-5%
Lucro Bruto ajustado	54	55	-2%	42	27%	96	104	-8%
Margem Bruta Ajustada	39%	38%	1 p.p.	38%	1 p.p.	39%	39%	0 p.p.

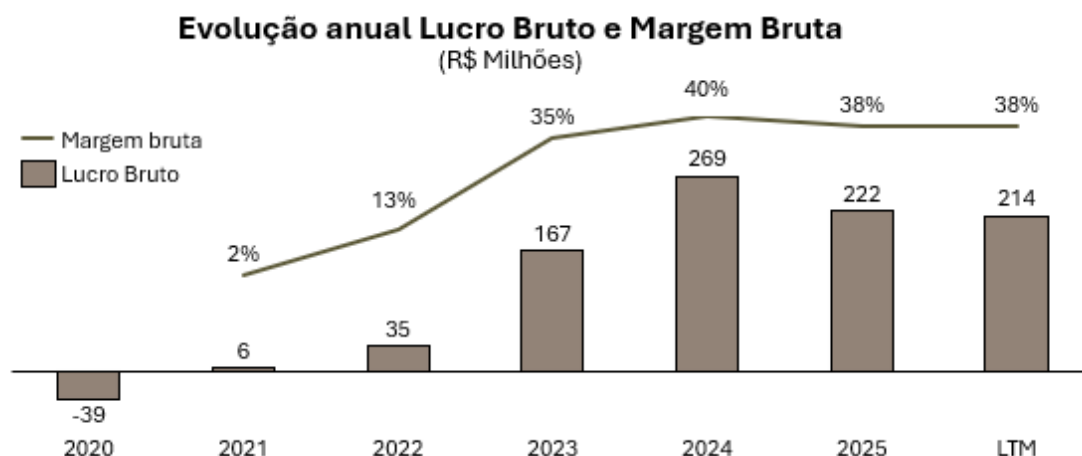
A receita líquida total da Companhia alcançou R\$ 139 milhões no trimestre e R\$ 249 milhões no 6M26, redução de 7% em relação a 2025, que registrou R\$ 268 milhões.

O lucro bruto ajustado foi de R\$ 54 milhões no 2T26, e R\$ 96 milhões no 6M26, apresentando uma redução de 8% em relação ao ano de 2025.



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, uma vez que em 2025 reflete um pico de maior andamento de obra e, por consequência, um maior reconhecimento de receita apropriada no respectivo período.

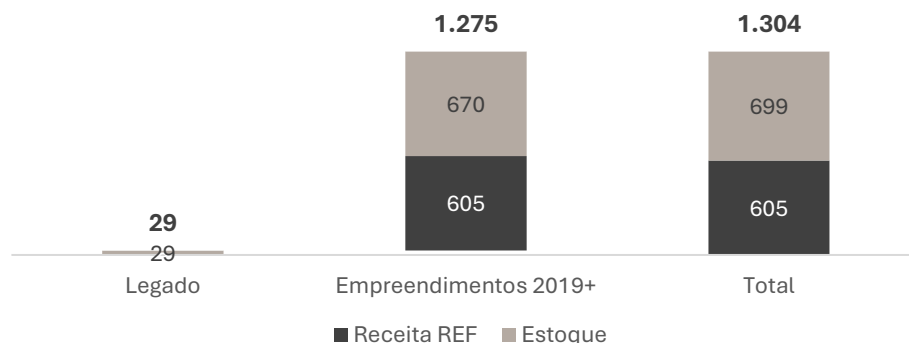
⁷ Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R\$ 3 milhões no 2T26 e R\$ 7 milhões no 6M26.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 2T26, R\$ 605 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.

Receita Bruta Potencial a Apropriar
(R\$ Milhões)



POC

100%

80%

SG&A e Outras Despesas (Receitas)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
SG&A								
Despesas Administrativas	(10)	(9)	11%	(10)	n/a	(20)	(18)	11%
Despesas com Vendas	(6)	(6)	n/a	(7)	-14%	(13)	(12)	8%
Vendas totais (VGV Vendido)	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
% Despesas/Vendas	-6%	-7%	1 p.p.	-4%	-2 p.p.	-5%	-7%	2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) operacionais								
Outras despesas (receitas)	(5)	(8)	-38%	(6)	-17%	(11)	(14)	-21%
Cancelamento de Projetos	0	(6)	-100%	0	n/a	0	(8)	-100%
Venda de participações (SPE's)	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingências	(2)	(1)	100%	(5)	-60%	(7)	(2)	250%
Outros	(3)	(1)	200%	(1)	200%	(4)	(4)	n/a

As despesas administrativas totalizaram R\$ 10 milhões, em linha com o trimestre anterior. No semestre, as despesas somaram R\$ 20 milhões, crescimento de 11% em relação ao 6M25, refletindo a manutenção da estrutura administrativa da Companhia.

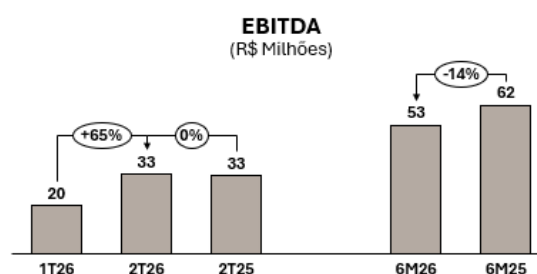
As despesas com vendas atingiram R\$ 5 milhões, em linha em relação ao mesmo período do ano anterior.

As outras despesas operacionais somaram R\$ 5 milhões no 2T26 e R\$ 11 milhões no 6M26, representando reduções de 38% e 21%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos do ano anterior. Essa variação decorre, principalmente, da ausência de despesas relacionadas ao cancelamento de projetos registradas em 2025.

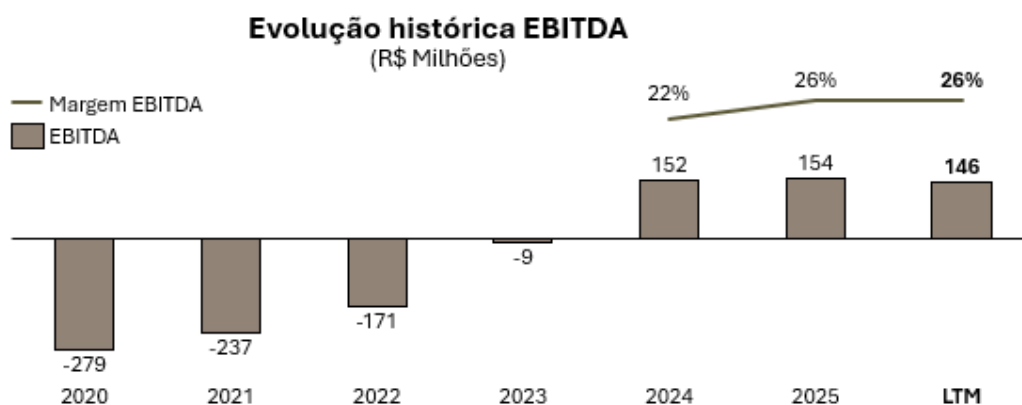
EBITDA

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Receita Líquida	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
EBITDA	33	33	n/a	20	65%	53	62	-14%
Margem EBITDA	24%	23%	1 p.p.	18%	6 p.p.	21%	23%	-2 p.p.

Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 2T26 atingiu um resultado de R\$ 33 milhões, em linha com o mesmo período do ano anterior e 65% superior ao 1T26.



No acumulado de 6 meses, o EBITDA registrou R\$ 53 milhões, com uma redução de 13% versus o acumulado de 2025.



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Resultado Financeiro	(38)	(63)	-40%	(45)	-16%	(83)	(107)	-22%

O resultado financeiro da Companhia no 2T26 totalizou R\$ 38 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 63 milhões no 2T25.

No acumulado do ano, a Companhia registrou R\$ 83 milhões no 6M26, ante R\$ 107 milhões no mesmo período de 2025.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Resultado Líquido	(14)	(42)	-67%	(34)	-58%	(48)	(66)	-27%
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

A Companhia no 2T26 apresentou um prejuízo líquido de R\$ 14 milhões, ante um prejuízo líquido de R\$ 42 milhões no mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, a cia registrou um prejuízo líquido de R\$ 48 milhões, ante um prejuízo líquido de R\$ 66 milhões no mesmo período de 2025.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	(4)	(37)	-89%	23	n/a	19	(58)	n/a

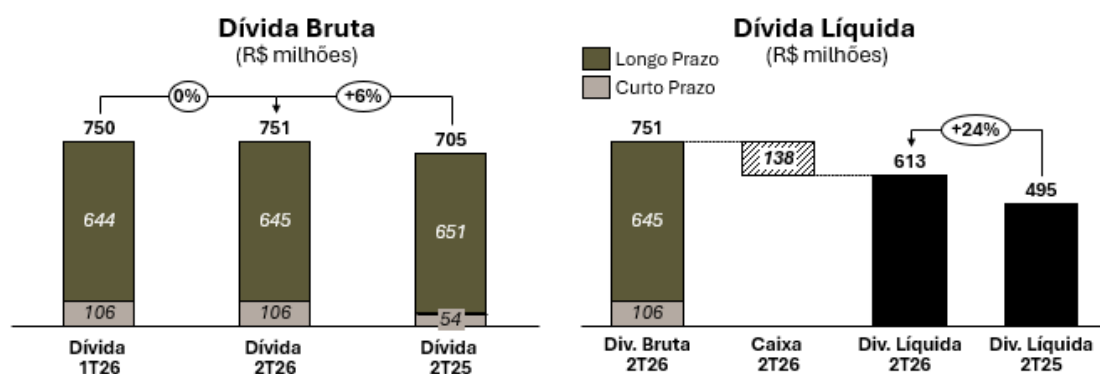
No 2T26, a Companhia apresentou um consumo de caixa operacional de R\$ 4 milhões, uma melhora significativa em relação ao consumo de R\$ 37 milhões observado no 2T25. No acumulado do semestre, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$ 19 milhões, revertendo o consumo de caixa de R\$ 58 milhões registrados no 6M25.

Endividamento

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	6M26	6M25	Var (%)
Dívida Bruta	751	705	6%	750	0%	751	705	6%
Disponibilidade de Caixa	138	210	-34%	176	-21%	138	210	-34%
Dívida Líquida	613	495	24%	574	7%	613	495	24%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 2T26 somou R\$ 751 milhões, 6% superior ao registrado no 2T25. A posição de caixa ao final do 2T26 foi de R\$ 138 milhões.

Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 613 milhões de dívida líquida, sendo ela 24% 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.

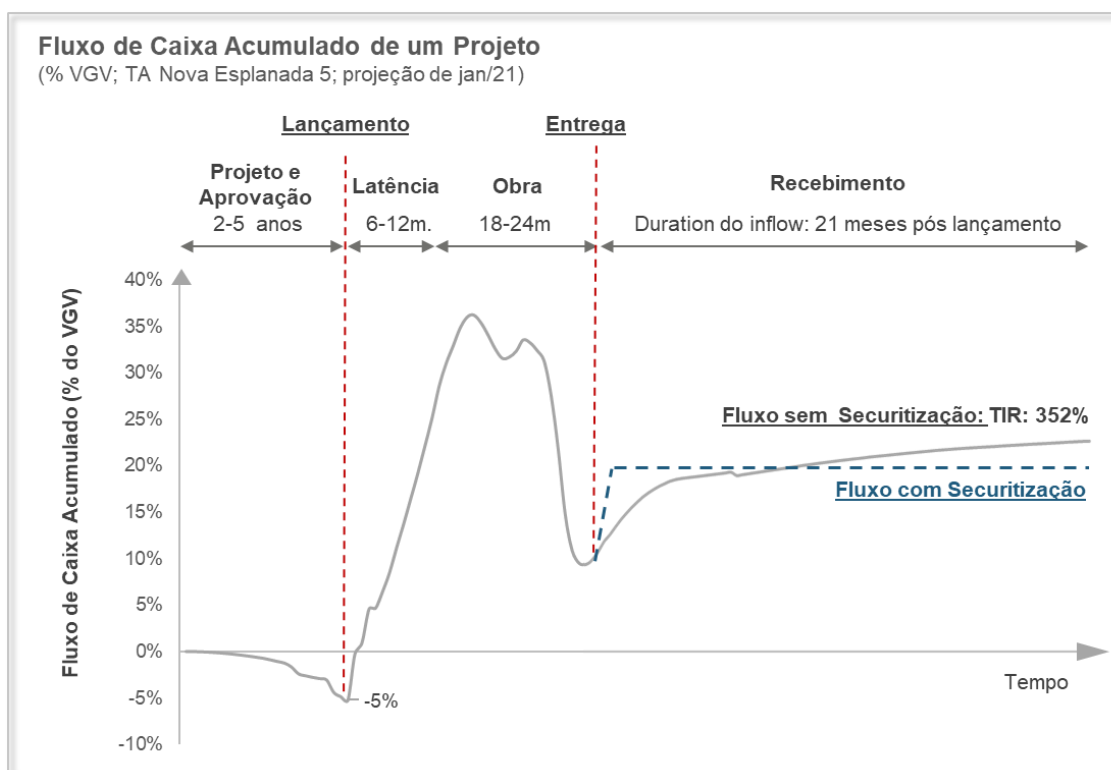
O modelo de negócio que sustenta esta história de sucesso está baseado na atuação direta da Companhia em todas as etapas associadas ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário: (i) identificação de vetores de expansão das cidades e com alto potencial de demanda; (ii) busca de terrenos que atendam 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.





alphaville

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

Larissa Rodrigues

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

EARNINGS

2Q26



Três Praias Vista – Guarapari/ES

alphaville

Alphaville reaches R\$ 708 million in launches for the 6M26 (R\$ 378 million %AVLL)

- Launch of the **Terras Alpha Cascavel 3** and **Parque Alphaville Alvorada** ventures with total PSV of **R\$ 403 million (R\$ 190 million in %AVLL)**, with 1,190 lots launched in the 2Q26 and **1,499 lots launched during the first half**.
- **Evolution of sales and inventories:**
 - Total sales reached **R\$ 107 million (R\$ 69 million in %AVLL)** for the 2Q26, and **R\$ 280 million (R\$ 174 million in %AVLL)**, up by 62% on the 6M25;
 - At the end of the period, the Company's **inventories amounted to R\$ 699 million (%AVLL)**, with SoS¹ of 23% for the first half.
- Delivery of the **Terras Alpha Cascavel 2** and **Alphaville Comercial Ceará 9** ventures.
- **Revenue and Gross Profit:**
 - Net Revenue of **R\$ 139 million for the 2Q26**, and **R\$ 249 million for the 6M26**;
 - Gross Profit of **R\$ 54 million** for the 2Q26, and **R\$ 96 million YTD** with **gross margin of 39%**.
- **Operating income:**
 - **EBITDA of R\$ 33 million** for the 2Q26, with margin of 24%, **representing a growth of 65% in relation to the 1Q26**, when the EBITDA amounted to R\$ 20 million, with margin of 18%, **an expansion of 6 p.p. in margin**. In the YTD, **the EBITDA reached R\$ 53 million**, with margin of 21%.
- **Profitability and Deferred Revenue:**
 - Deferred revenue (REF) of R\$ 605 million with **margin of 43%**.
- **Liquidity:**
 - Cash of R\$ 138 million and Net Debt of R\$ 613 million;
 - Cash inflow of R\$ 19 million for the first half;

¹ SoS of total sales considering the lots for sale of the Parque Alphaville Alvorada venture.

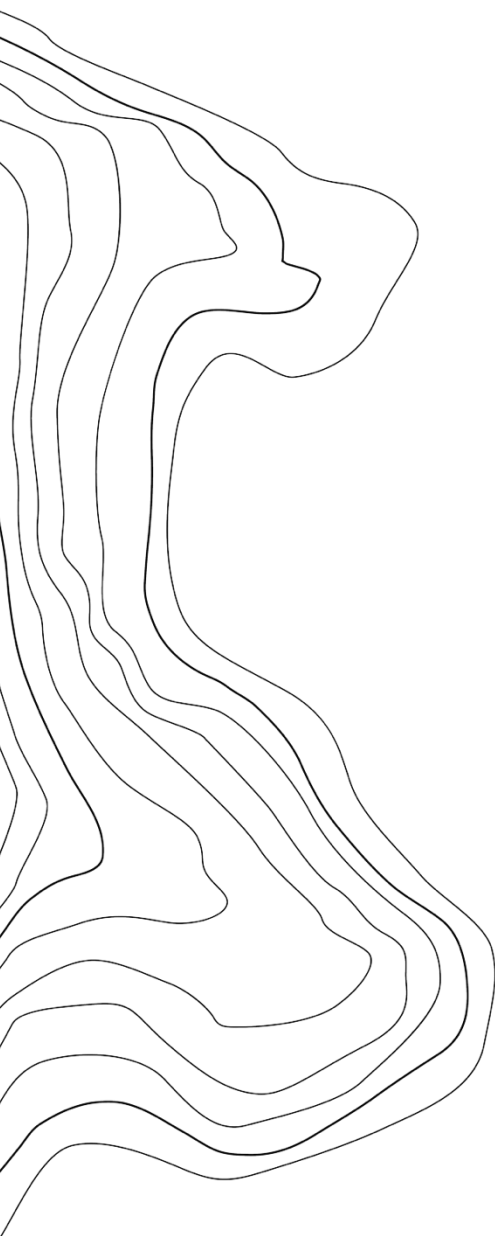


Table of Contents

<u>MESSAGE FROM MANAGEMENT</u>	<u>5</u>
<u>OPERATIONS INDICATORS¹</u>	<u>9</u>
<u>FINANCIAL INDICATORS.....</u>	<u>19</u>
<u>GLOSSARY</u>	<u>25</u>
<u>ATTACHMENTS.....</u>	<u>28</u>

WEBCAST

IN PORTUGUESE

August 14, 2026

[10 a.m. \(Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)

alphaville



MESSAGE FROM MANAGEMENT



alphaville

Message from Management

The second quarter of 2026 was marked by the continuity of the execution of Alphaville's strategy, reflected in the acceleration in operating activities and evolution of the Company's commercial performance. During the first half, the volume of launches rose significantly, increasing the brand presence in strategic markets and consolidating its positioning as benchmark for planned community development.

In the period, two launches were made, Terras Alpha Cascavel 3 and Parque Alphaville Alvorada, representing a total PSV of R\$ 403 million (R\$ 190 million in %AVLL), and consolidating a total PSV of R\$ 708 million (R\$ 378 million in %AVLL) for the first half. The launches had good sales performance, contributing to the growth in sales and improvement in sales rate (SoS), reaching 20% for the quarter and 28% for the first half, up by 8 percentage points on the same period of 2025, when it represented 20% of this category.

The commercial performance, boosted by the evolution of the volume of launches, totaled R\$ 107 million in sales for the quarter (R\$ 69 million in %AVLL) and R\$ 280 million for the first half (R\$ 174 million in %AVLL), a growth of 62% YoY. It is also worth noting the volume of lots sales over the period, which reached a total of 567 lots, a growth of 47% in relation to the 6M25, reflecting the strong performance and continuing demand for the Company's products.

In relation to the deliveries during the period, we completed the Terras Alpha Cascavel 2 and Alphaville Comercial Ceará 9 ventures, representing a total PSV delivered of R\$ 164 million (R\$ 109 million in %AVLL).

Net revenue reached R\$ 139 million for the quarter, an evolution of 26% QoQ. In the YTD, it amounted to R\$ 249 million, compared to R\$ 268 million for the same period of 2025, with margin of 39% in both periods.

In parallel with the growth in operations, administrative and selling expenses remained in line with the same period of the previous year, we maintained discipline in expense management, guaranteeing the maintenance of operational efficiency. In the first half, we recognized an EBITDA of R\$ 53 million with a margin of 21% and a cash inflow of R\$ 19 million, compared to an outflow of R\$ 58 million in the same period of 2025.

Our portfolio remains solid. We ended the first half with a Landbank of R\$ 32 billion (R\$ 18 billion in %AVLL), across 18 Brazilian states, providing high capacity to grow over the next cycles and strengthening our strategy on national operations. Meanwhile, we keep advancing in the renewal of inventories and making launches applying a sustainable and profitable approach.

We remain confident about the execution of our business plan. The combination of a qualified portfolio, financial discipline, efficient capital management and focus on profitability will keep guiding our decisions, with the aim to create sustainable value to our shareholders. 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

Operations Indicators¹

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

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R\$ in billions)	32	36	-11%	34	-6%	32	36	-11%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	18	20	-10%	19	-5%	18	20	-10%
Launches								
Launched ventures	2	1	100%	2	n/a	4	2	100%
PSV Launched Total	403	46	776%	305	32%	708	134	428%
PSV Launched %AVLL	190	23	726%	188	1%	378	83	355%
# Launched Lots	1,190	20	5850%	309	285%	1,499	226	563%
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
Gross Sales - PSV %AVLL	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
# Sold Lots	294	176	67%	273	8%	567	386	47%
SoS of Sales (#Lots)	14%	12%	2 p.p.	15%	-1 p.p.	23%	23%	0 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	51	22	132%	81	-37%	132	30	340%
Gross Sales - PSV %AVLL	37	12	208%	55	-33%	92	18	411%
# Sold Lots	147	22	568%	88	67%	235	44	434%
SoS of Sales (#Lots)	20%	11%	9 p.p.	30%	-10 p.p.	28%	20%	8 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	56	63	-11%	92	-39%	148	143	3%
Gross Sales - PSV %AVLL	32	39	-18%	50	-36%	82	89	-8%
2019+ Ventures	25	35	-29%	48	-48%	73	83	-12%
2018- Ventures	7	4	75%	2	250%	9	6	50%
# Sold Lots	147	154	-5%	185	-21%	332	342	-3%
SoS of Sales (#Lots)	10%	12%	-2 p.p.	12%	-2 p.p.	21%	24%	-3 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(7)	(6)	17%	(5)	40%	(12)	(13)	-8%
Net Sales - PSV %AVLL	62	45	38%	100	-38%	162	94	72%

² For calculation of the SoS, we consider the multiuse lots for sale of the Parque Alphaville Alvorada venture.

Financial Indicators

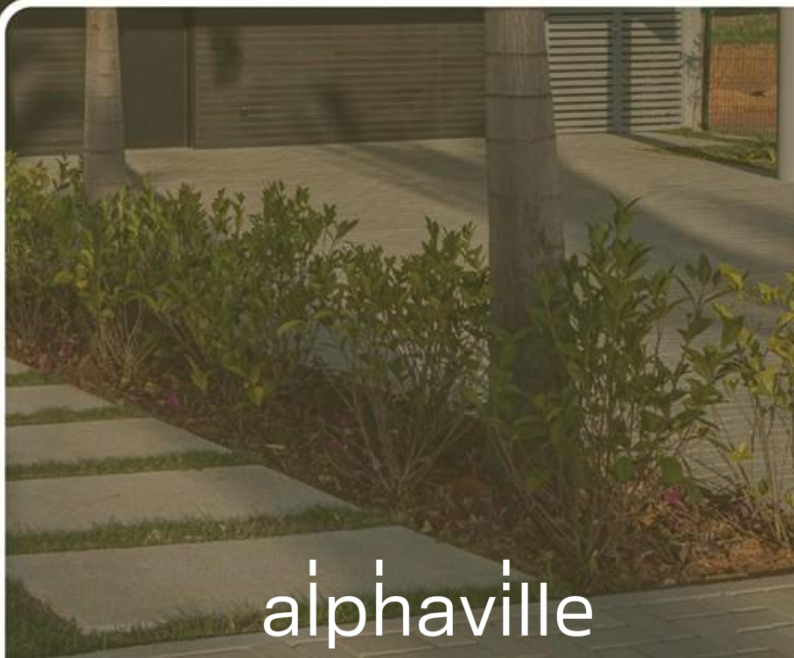
(Amounts in millions of reais, except percentages or when stated otherwise)

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
Adjusted Gross Profit	54	55	-2%	42	28%	96	104	-8%
Adjusted Gross Margin ³	39%	38%	1 p.p.	38%	1 p.p.	39%	39%	0 p.p.
Administrative Expenses	(10)	(9)	11%	(10)	n/a	(20)	(18)	11%
Selling expenses	(6)	(6)	n/a	(7)	-14%	(13)	(12)	8%
Other Non-recurring Expenses	(5)	(8)	-38%	(6)	-17%	(11)	(14)	-21%
Cancellation of Ventures	0	(6)	-100%	0	n/a	0	(8)	-100%
Sales of ownership interests (SPEs)	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingencies	(2)	(1)	100%	(5)	-60%	(7)	(2)	250%
Other	(3)	(1)	200%	(1)	200%	(4)	(4)	n/a
EBITDA	33	33	n/a	20	65%	53	62	-14%
EBITDA Margin (%)	24%	23%	1 p.p.	18%	6 p.p.	21%	23%	-2 p.p.
Finance income (cost)	(38)	(63)	-40%	(45)	-16%	(83)	(107)	-22%
Net Income (Loss)	(14)	(42)	-67%	(34)	-58%	(48)	(66)	-27%
Net Margin (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Other Indicators								
Cash Flow from Operating Activities	(4)	(37)	-89%	23	n/a	19	(58)	n/a
Gross Debt	751	705	6%	750	0%	751	705	6%
Net Debt	613	495	24%	574	7%	613	495	24%

³ Does not include the finance cost in the cost line item amounting to R\$ 3 million for the 2Q26 and R\$ 7 million for the 6M26.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. Two tall palm trees are in the foreground, and a path leads to the entrance. The sky is blue with white topographic line art in the upper right corner.

OPERATIONS INDICATORS

A smaller, rounded-corner inset photograph showing a closer view of the driveway and the base of the palm trees.

alphaville

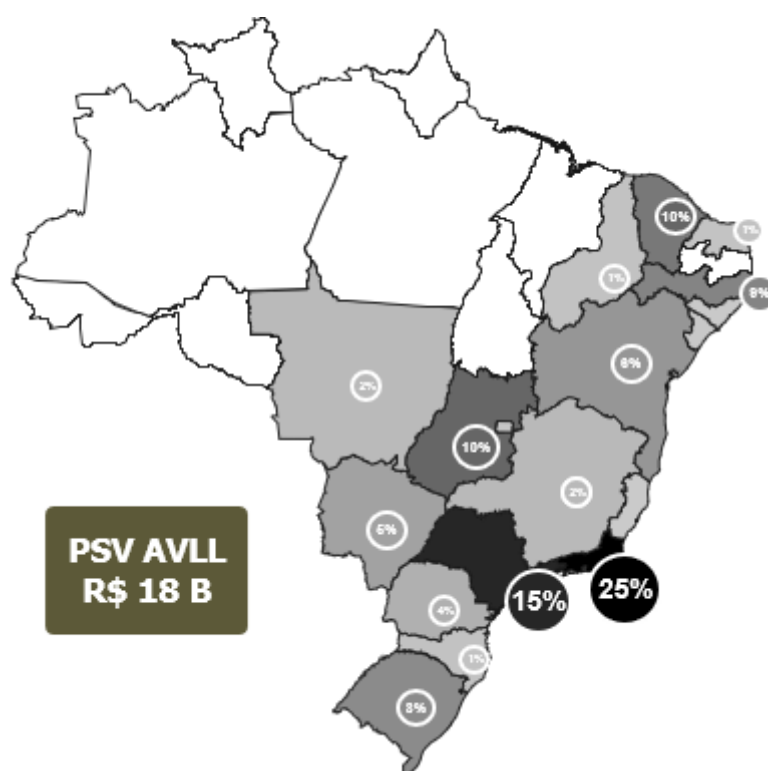
Landbank

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
<i>Landbank Total (R\$ in billions)</i>	32	36	-11%	34	-6%	32	36	-11%
<i>Landbank %AVLL (R\$ in billions)</i>	18	20	-10%	19	-5%	18	20	-10%

Alphaville's Landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements.

In the 2Q26, Alphaville's landbank totals R\$ 32 billion, of which R\$ 18 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

The presence in 18 States reinforces the strategy adopted to seize opportunities in all regions of the country.



⁴ Estimated sales not considering finance interest.

Launches

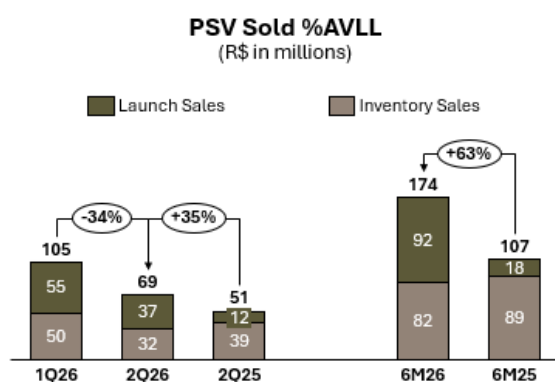
Launches	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
<i>Ventures</i>	2	1	100%	2	n/a	4	2	100%
<i>PSV Launched Total (R\$ in millions)</i>	403	46	776%	305	32%	708	134	428%
<i>PSV Launched AVLL (R\$ in millions)</i>	190	23	726%	188	1%	378	83	355%
<i>#Launched Lots</i>	1,190	20	5850%	309	285%	1,499	226	563%

In the 2Q26, the Company's launches amounted to R\$ 403 million in Total PSV (R\$ 190 million of % AVLL), corresponding to the following ventures:

- Terras Alpha Cascavel 3, in Cascavel (state of Paraná), the third venture of Alphaville in that city, comprising the launch of 564 residential lots, reaching a SoS of 23% upon launch;
- Parque Alphaville Alvorada, in the region of Votorantim (state of São Paulo), comprising the launch of 626 lots, with exclusive approval of 107 multiuse lots for sale. Considering only this stage of the launch, the SoS of these lots reached 44%;

Sales and SoS⁵

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
Gross Sales - PSV %AVLL	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
# Sold Lots	294	176	67%	273	8%	567	386	47%
SoS of Sales (#Lots)	14%	12%	2 p.p.	15%	-1 p.p.	23%	23%	0 p.p.
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	51	22	132%	81	-37%	132	30	340%
Gross Sales - PSV %AVLL	37	12	208%	55	-33%	92	18	411%
# Sold Lots	147	22	568%	88	67%	235	44	434%
SoS of Sales (#Lots)	20%	11%	9 p.p.	30%	-10 p.p.	28%	20%	8 p.p.
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	56	63	-11%	92	-39%	148	143	3%
Gross Sales - PSV %AVLL	32	39	-18%	50	-36%	82	89	-8%
# Sold Lots	147	154	-5%	185	-21%	332	342	-3%
SoS of Sales (#Lots)	10%	12%	-2 p.p.	12%	-2 p.p.	21%	24%	-3 p.p.



Total gross sales for the quarter amounted to R\$ 107 million (R\$ 69 million in % AVLL), up by 26% on the 2Q25. In the 6M26, they amounted to R\$ 280 million (R\$ 174 million in %AVLL), up by 62% on the same period of 2025, mainly boosted by the volume of launches over the year.

The total SoS reached 14% for the quarter, up by 12% on the 2Q25, while it remained at a consistent level of 23% for the first half. The larger concentration of launch sales contributed to the SoS evolution of this category, which reached 20% for the quarter and 28% for the first half, up by 8 percentage points on the same period of 2025. The SoS of inventories reflected the change in the sales mix over the period, which stood at 10% for the quarter, and 21% for the first half, 3 percentage points below the same period of 2025.

⁵ For the SoS calculation, we considered the multiuse lots for sale of the Parque Alphaville Alvorada venture.

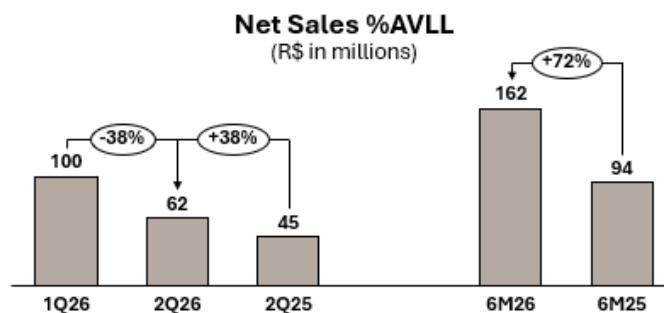
Cancelled Contracts and Net Sales

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Cancelled Contracts								
<i>PSV Cancelled Contracts %AVLL</i>	(7)	(6)	17%	(5)	40%	(12)	(13)	-8%
Net Sales								
<i>Gross Sales - PSV %AVLL</i>	69	51	35%	105	-34%	174	107	63%
<i>Net Sales - PSV %AVLL</i>	62	45	38%	100	-38%	162	94	72%

The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R\$ 7 million, in line with the same period of the previous year. It is worth noting that in the Company a cancelled contract is a one-off event.

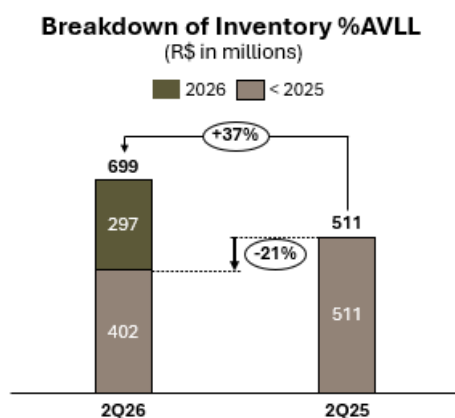
All units are currently sold through **statutory lien**, a mechanism that significantly reduces the likelihood of this kind of event. Accordingly, the recognized cancelled contracts mostly refer to **older portfolios**, entered into in periods when such mechanism was not adopted, or to **customers who requested contract cancellation before the recognition of the statutory lien**.

As a result of the previously-mentioned gross sales and cancelled contract indicators, the second quarter recorded net sales of R\$ 62 million for the 2Q26 and R\$ 162 million for the 6M26, a growth of 72% in relation to the 6M56, resulting from the increase in the volume of launches and control over cancelled contracts.



Inventory

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
EoP Inventory (PSV %AVLL)	699	511	37%	557	25%	699	511	37%
2026 Launches	297	0	n/a	134	122%	297	0	n/a
2025 > Ventures	402	511	-21%	423	-5%	402	511	-21%
EoP Inventory (#Lots)	2,371	1,300	82%	1,580	50%	2,371	1,300	82%
2026 Launches	1,123	0	n/a	201	459%	1,123	0	n/a
2025 > Ventures	1,248	1,300	-4%	1,379	-9%	1,248	1,300	-4%
Residential Lots	2,209	1,155	91%	1,492	48%	2,209	1,155	91%
Commercial and Multi-family Lots	162	145	12%	88	84%	162	145	12%



cycle over the period.

In the end of the 2Q26, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 699 million %AVLL;

In comparison to the previous year, an increase of 37% in inventory volume is noted, mainly justified by the volume of launches over the period. Furthermore, inventories related to ventures prior to 2025 reported a drop by 21%, demonstrating the evolution of the inventory

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	1Q26
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	1Q26
Comercial Ceará 9	Eusébio / CE	15	2Q26
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	512	2Q26
Ventures under Construction			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	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
Alphaville Indaiatuba	Indaiatuba / SP	294	2029
Terras Alpha Cascavel 3	Cascavel / PR	564	2029

PSV Launched (%AVLL)

R\$ 99 MM

PSV Launched (100%)

R\$ 147 MM

Lots: 512

Delivery: June 2026



Terras Alpha Cascavel 2

Our first delivery in the quarter was the **Terras Alpha Cascavel 2** venture located in the municipality of Cascavel, in the state of Paraná, being the second Terras Alpha in that municipality. The venture covers a total area of 316,219.53 m² and has **512 residential lots**.

The venture has **3,047.88 m² in green areas**, complemented by 21,465.34 m² in premium amenities, designed to promote wellness, quality of life and community integration.

The amenity infrastructure includes a terrace with barbecue, pools for adults and children, fitness facilities, party hall, sauna, tennis and sand courts, and soccer fields. The squares integrate the walking trail with communal vegetable garden, pet place, event center and playground, stimulating life in community and contact with nature.

The landscaping ensures **aesthetic continuity with the prior phases**, harmoniously integrating with the surroundings. Terras Alpha Cascavel 2 was designed to **provide balance between nature, security and convenience**, consolidating Alphaville's expansion strategy in a dynamic market, aligned with its mission of developing quality urbanism with environmental responsibility.

PSV Launched (%AVLL)

R\$ 10 MM

PSV Launched (100%)

R\$ 17 MM

Lots: 15

Delivery: June 2026



Comercial Ceará 9

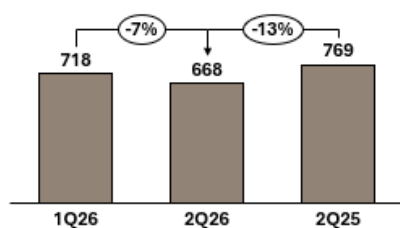
The **Alphaville Comercial Ceará 9** venture is located in Eusébio, in the state of Ceará, and is part of a block of commercial lots in Cidade Alpha Ceará. It covers a total area of 30,000 m² and has a Net Saleable Area of 15,000 m², with **15 commercial lots**.

Portfolio of Receivables⁶

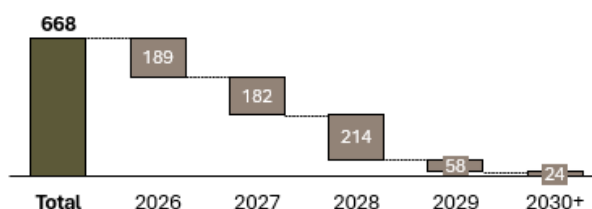
(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Portfolio of Receivables	668	769	-13%	718	-7%	668	769	-13%

At the end of the 2Q26, the Company's portfolio of receivables reached the amount of R\$ 668 million, mostly falling due in the following years. About 28% of the total balance is expected to be realized already in 2026, while 27% fall due in 2027, demonstrating a healthy liquidity profile and predictability of future cash inflow.

Portfolio of Receivables %AVLL
(R\$ in millions)



Portfolio of Receivables and maturities
(R\$ in millions)



⁶ 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.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. Two tall palm trees are in the foreground, and a path leads to the entrance. The sky is blue with white topographic line graphics in the upper right corner.

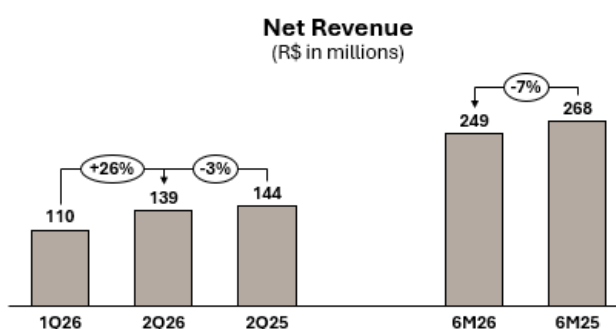
FINANCIAL INDICATORS

alphaville

Net Revenue and Gross Margin⁷

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Net Revenue	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
Gross Profit	51	49	4%	38	33%	89	95	-6%
Amortization of Surplus	0	2	n/a	0	n/a	0	2	n/a
Finance cost	3	4	-25%	4	-30%	7	7	-5%
Adjusted Gross Profit	54	55	-2%	42	27%	96	104	-8%
Adjusted Gross Margin	39%	38%	1 p.p.	38%	1 p.p.	39%	39%	0 p.p.

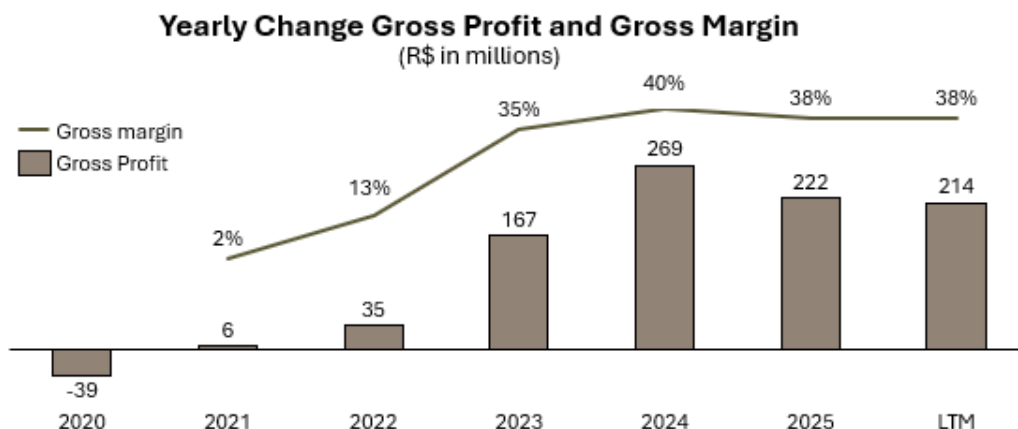
The Company's total net revenue reached R\$ 139 million for the quarter and R\$ 249 million for the 6M26, down by 7% compared to 2025, which amounted to R\$ 268 million.



The adjusted gross profit amounted to R\$ 54 million for the 2Q26, and R\$ 96 million for the 6M26, down by 8% in relation to the year 2025.

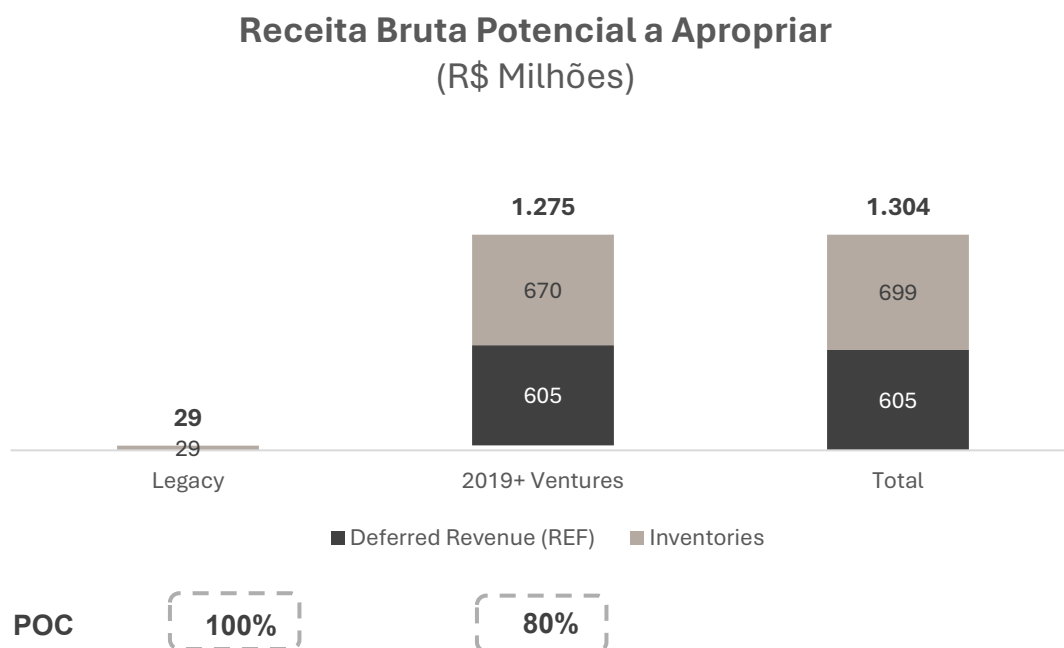
We highlight that the noted change in our indicators of net revenue and gross profit is directly related to the dynamics of the cycle of construction works of ventures, once in 2025 it reflects a peak of greater construction works in progress and, consequently, a higher recognition of revenue in the respective period.

⁷ Does not include the finance cost in the cost line item amounting to R\$ 3 million for the 2Q26 and R\$ 7 million for the 6M26.



Moreover, we highlight that the deferred revenue (REF Revenue) volume totaled R\$ 605 million at the end of the 2Q26 with REF margin of 43%.

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



SG&A and Other Expenses (Income)

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
SG&A								
Administrative Expenses	(10)	(9)	11%	(10)	n/a	(20)	(18)	11%
Selling expenses	(6)	(6)	n/a	(7)	-14%	(13)	(12)	8%
Total Sales (PSV Sold)	107	85	26%	173	-38%	280	173	62%
% Expenses/Sales	-6%	-7%	1 p.p.	-4%	-2 p.p.	-5%	-7%	2 p.p.
Other Operating Income (Expenses)								
Other expenses (income)	(5)	(8)	-38%	(6)	-17%	(11)	(14)	-21%
Cancellation of Ventures	0	(6)	-100%	0	n/a	0	(8)	-100%
Sales of ownership interests (SPEs)	0	0	n/a	0	n/a	0	0	n/a
Contingencies	(2)	(1)	100%	(5)	-60%	(7)	(2)	250%
Other	(3)	(1)	200%	(1)	200%	(4)	(4)	n/a

Administrative expenses totaled R\$ 10 million, in line with the previous quarter. In the first half, expenses totaled R\$ 20 million, up by 11% on the 6M25, reflecting the maintenance of the Company's administrative structure.

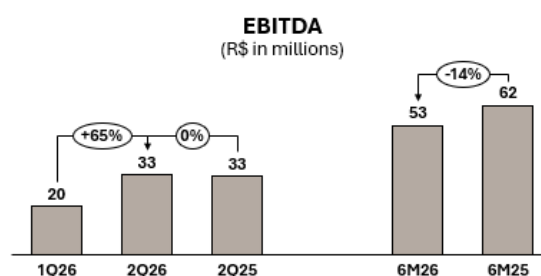
Selling expenses increased R\$ 5 million, in line with the same period of the previous year.

Other operating expenses amounted to R\$ 5 million for the 2Q26 and R\$ 11 million for the 6M26, down by 38% and 21%, respectively, on the same periods of the previous year. This change was mainly caused by the lack of expenses related to the cancellation of ventures recorded in 2025.

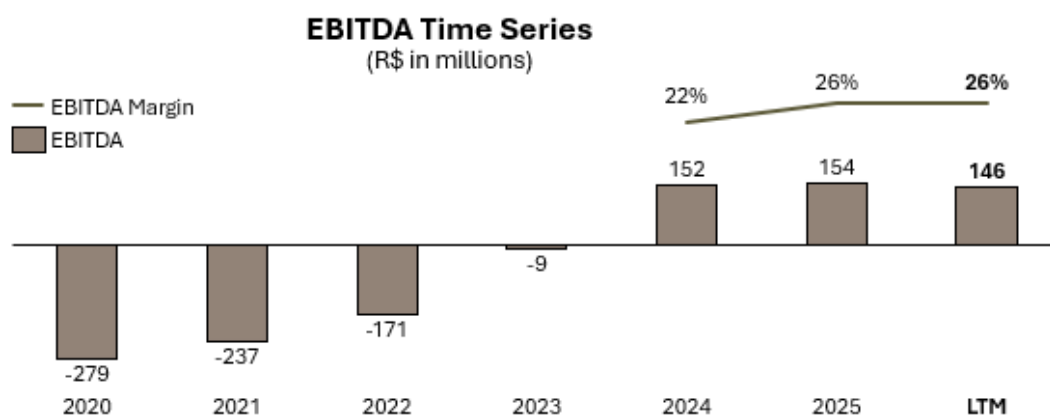
EBITDA

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Net Revenue	139	144	-3%	110	26%	249	268	-7%
EBITDA	33	33	n/a	20	65%	53	62	-14%
EBITDA Margin	24%	23%	1 p.p.	18%	6 p.p.	21%	23%	-2 p.p.

As a consequence of the previously-mentioned indicators, the EBITDA for the 2Q26 reached R\$ 33 million, in line with the same period of the previous year, and up by 65% from the 1Q26.



In the first half, the EBITDA amounted to R\$ 53 million, down by 13% from the first half of 2025.



Finance income (costs)

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Finance income (costs)	(38)	(63)	-40%	(45)	-16%	(83)	(107)	-22%

The Company's finance cost amounted to R\$ 38 million for the 2Q26, while it amounted to R\$ 63 million for the 2Q25.

In the first half, the Company recorded R\$ 83 million for the 6M26, compared to R\$ 107 million for the same period of 2025.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Net Income (Loss)	(14)	(42)	-67%	(34)	-58%	(48)	(66)	-27%
Net Margin (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

In the 2Q26, the Company reported a net loss of R\$ 14 million, compared to a net loss of R\$ 42 million for the same period of the previous year.

In the first half, the Company reported a net loss of R\$ 48 million, compared to a net loss of R\$ 66 million for the same period of 2025.

Cash Flow from Operating Activities

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Cash Flow from Operating Activities	(4)	(37)	-89%	23	n/a	19	(58)	n/a

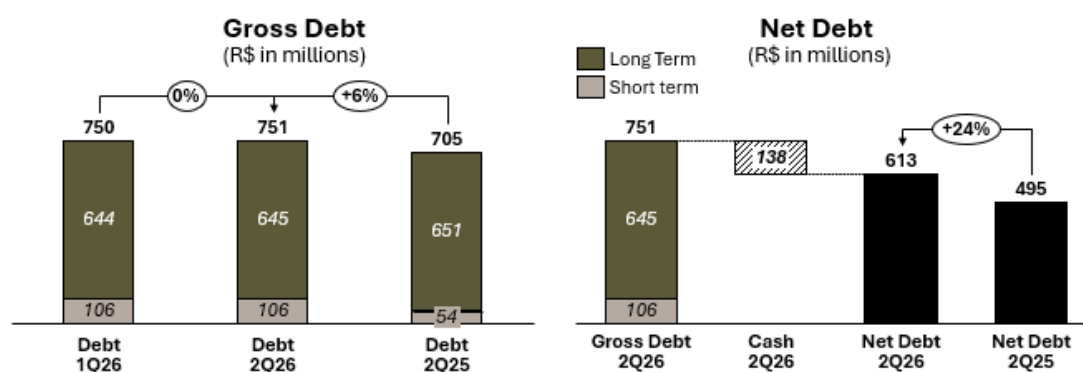
In the 2Q26, the Company reported an operating cash outflow of R\$ 4 million, a significant improvement compared to the outflow of R\$ 37 million noted in the 2Q25. In the first half, the operating cash inflow amounted to R\$ 19 million, reversing the cash outflow of R\$ 58 million recorded in the 6M25.

Indebtedness

(In millions of reais)	2Q26	2Q25	Change (%)	1Q26	Change (%)	6M26	6M25	Change (%)
Gross Debt	751	705	6%	750	0%	751	705	6%
Cash	138	210	-34%	176	-21%	138	210	-34%
Net Debt	613	495	24%	574	7%	613	495	24%

Alphaville's gross debt at the end of the 2Q26 amounted to R\$ 751 million, up by 6% on the 2Q25. Cash amounted to R\$ 138 million at the end of the 2Q26.

The sum of gross debt and cash for the period totals R\$ 613 million in net debt, up by 24% on 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 to 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 any 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 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 made in a single installment within a maximum of 180 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.

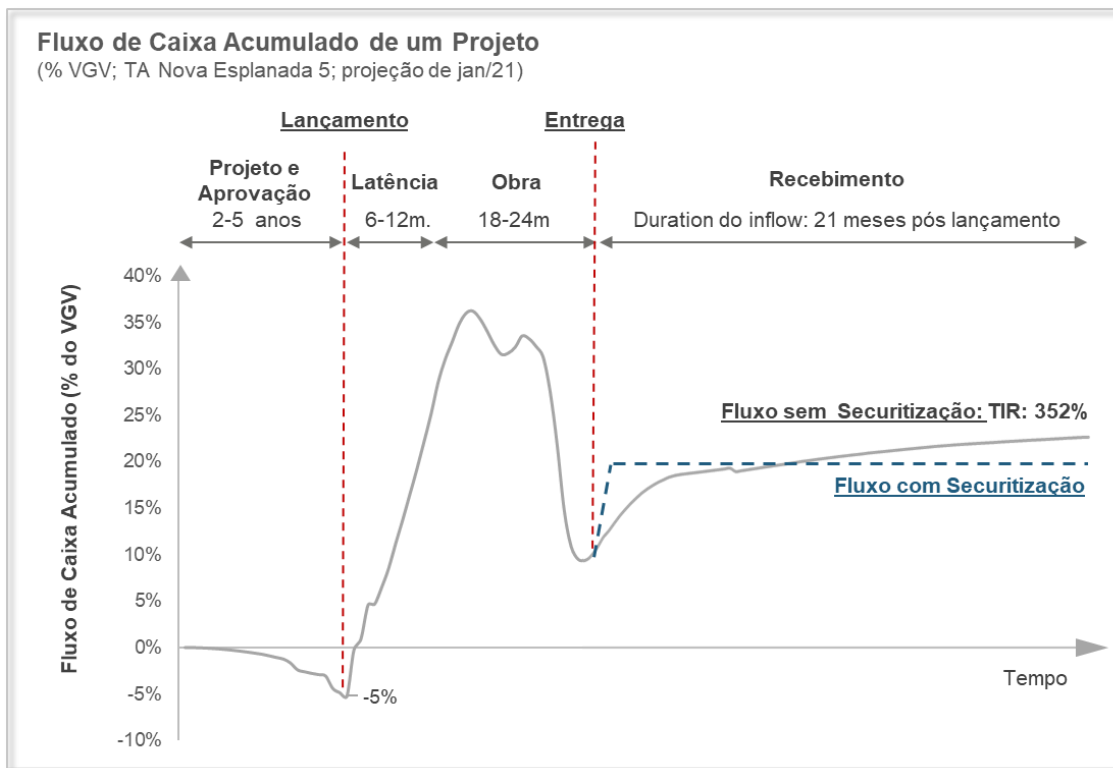
The business model that supports this successful history is based on the Company's direct work in all of the stages associated with the real estate venture development, such as: (i) identification of expansion vectors of cities and with great potential demand; (ii) search of land that meets the potential 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 counteracting 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; (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.





alphaville

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

Larissa Rodrigues

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br