

RESULTADOS

1T26



Três Praias Vista – Guarapari/ES

alphaville

Alphaville atinge R\$ 305 milhões em lançamentos no 1T26

- Lançamento dos projetos **Alphaville Indaiatuba** e **Alphaville Comercial Ceará 9** com VGV total de **R\$ 305 milhões (R\$ 187 milhões no %AVLL)**;
- **Evolução de vendas e estoque:**
 - Vendas de lançamentos somaram **R\$ 81 milhões (R\$ 55 milhões no %AVLL)** no 1T26;
 - Vendas brutas de estoque totalizaram **R\$ 92 milhões (R\$ 50 milhões no %AVLL)** no 1T26;
 - Vendas totais alcançaram **R\$ 173 milhões (R\$105 milhões no %AVLL)**, com VSO de 15% no trimestre;
 - A Companhia encerrou o período com **estoque de R\$ 557 milhões (%AVLL)**.
- Entrega dos projetos **Terras Alpha Betim (MG)** e **Terras Alpha Ceará 5 (CE)**;
- **Receita e Lucro Bruto:**
 - Receita Líquida atingiu R\$ 110 milhões no 1T26;
 - Lucro Bruto de R\$ 42 milhões no 1T26 e margem bruta de 38%.
- **Resultado operacional:**
 - EBITDA de R\$ 20 milhões, com margem de 18% no período;
- **Rentabilidade da Receita REF:**
 - Receita REF de R\$ 676 milhões com margem de 43%;
- **Liquidez:**
 - Posição de caixa de R\$ 176 milhões e Dívida Líquida de R\$ 574 milhões;
 - Geração de caixa de R\$ 23 milhões no trimestre;



Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	5
INDICADORES OPERACIONAIS	10
INDICADORES FINANCEIROS.....	19
GLOSSÁRIO	25
ANEXOS	28

WEBCAST

EM PORTUGUÊS

15 de maio de 2026

[10:00 \(horário de Brasília\)](#)

[Webcast – Link](#)

alphaville

An aerial photograph of a coastal property. At the top, there is a sandy beach with waves. Below the beach is a grassy area with several palm trees. A concrete path or road runs horizontally across the middle. In the lower half, there is a swimming pool with a wooden deck and lounge chairs. To the left of the pool is a building with a flat roof. The overall scene is a mix of natural and developed areas.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

alphaville

Mensagem da Administração

No primeiro trimestre de 2026, a Alphaville continuou a execução de sua estratégia operacional e comercial, com dois lançamentos, totalizando R\$ 305 milhões em VGV Total (R\$ 187 milhões no %AVLL), crescimento de 247% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os lançamentos realizados no trimestre foram o Alphaville Indaiatuba, em São Paulo/SP, com 294 lotes, e o Comercial Ceará 9, em Eusébio/CE, com 15 lotes. O desempenho comercial desses projetos reforça a assertividade do processo de seleção e desenvolvimento dos empreendimentos, além da resiliência da demanda pelos produtos Alphaville.

As vendas brutas totalizaram R\$ 173 milhões em VGV Total no trimestre (R\$ 105 milhões no %AVLL), crescimento de 88% em relação ao 1T25. Destaque para as vendas de lançamentos, que atingiram R\$ 55 milhões no %AVLL com VSO de 30%, e contribuíram para o crescimento expressivo versus o mesmo período do ano anterior.

O estoque ao final do trimestre totalizou R\$ 557 milhões (GVV %AVLL), redução de 10% em relação ao 1T25, reflexo direto da velocidade de vendas consistente, VSO de 15% no período, 2 p.p. acima do mesmo trimestre de 2025. O estoque é composto majoritariamente por produtos lançados há até 2 anos, reflexo da contínua renovação do portfólio.

No campo operacional, concluímos as entregas dos empreendimentos Terras Alpha Betim, em Betim/MG, com 396 lotes, e Terras Alphaville Ceará 5, em Eusébio/CE, com 663 lotes. As obras seguem avançando com 10 canteiros ativos distribuído em diferentes regiões do país.

Nos indicadores financeiros, a receita líquida totalizou R\$ 110 milhões no trimestre, enquanto o lucro bruto ajustado atingiu R\$ 42 milhões, com margem bruta ajustada de 38%. A redução observada em relação ao mesmo período do ano anterior está diretamente relacionada ao volume de projetos entregues no último ano e o estágio inicial de desenvolvimento dos empreendimentos em obras.

Importante destacar que a Companhia encerrou o trimestre com Receita REF de R\$ 676 milhões, apresentando margem REF de 43%. Somado ao estoque existente, a Alphaville possui aproximadamente R\$ 1,2 bilhão em receita potencial a apropriar nos próximos anos, reforçando a previsibilidade operacional e a qualidade do portfólio.

O EBITDA do trimestre totalizou R\$ 20 milhões, com margem EBITDA de 18%. Mesmo diante do menor volume de reconhecimento de receita no período, a Companhia manteve a disciplina na gestão de despesas administrativas, que somaram R\$ 10 milhões no trimestre (em linha com o 1T25), refletindo os ganhos estruturais de eficiência capturados ao longo dos últimos ciclos.

No resultado financeiro, a Companhia registrou despesa líquida de R\$ 45 milhões no trimestre, refletindo principalmente o custo da dívida e a apropriação dos juros sobre as debêntures no período. Ao final do 1T26, a Companhia apresentava dívida líquida de R\$ 574 milhões e posição de caixa de R\$ 176 milhões.

Acreditamos que os fundamentos do mercado imobiliário permanecem sólidos no longo prazo, especialmente para produtos voltados a loteamentos planejados e empreendimentos de alta qualidade. Nesse contexto, seguiremos priorizando eficiência, disciplina financeira e assertividade comercial, preservando a capacidade da Companhia de gerar valor sustentável aos seus acionistas.

Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, parceiros, fornecedores, investidores e demais stakeholders pela confiança e pelo apoio contínuo à trajetória da Companhia.

A Administração

Indicadores Operacionais¹

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

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Landbank					
<i>Landbank Total (R\$ bilhões)</i>	34	35	-3%	35	-3%
<i>Landbank %AVLL (R\$ bilhões)</i>	19	20	-4%	19	-3%
 Lançamentos					
<i>Empreendimentos Lançados</i>	2	1	100%	0	n/a
<i>VGV Lançado Total</i>	305	88	247%	0	n/a
<i>VGV Lançado %AVLL</i>	187	60	213%	0	n/a
<i># Lotes Lançados</i>	309	212	46%	0	n/a
Vendas Totais					
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	173	88	96%	130	33%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	105	56	88%	129	-18%
<i># Lotes Vendidos</i>	273	210	30%	423	-35%
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	15%	13%	2 p.p.	21%	-7 p.p.
Vendas de Lançamentos					
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	81	9	801%	70	15%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	55	6	801%	31	77%
<i># Lotes Vendidos</i>	88	22	300%	281	-69%
<i>VSO de Vendas (# Lotes)</i>	30%	10%	20 p.p.	29%	1 p.p.
Vendas de Estoque					
<i>Vendas Brutas - VGV Total</i>	92	79	16%	60	53%
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	50	50	1%	98	-48%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	48	48	1%	95	-49%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	2	2	3%	3	-27%
<i># Lotes Vendidos</i>	185	188	-2%	142	30%
<i>VSO de Vendas (#Lotes)</i>	12%	13%	-1 p.p.	14%	-2 p.p.
Venda Líquida e Distrato					
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	(5)	(7)	-27%	(12)	-59%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	100	49	104%	116	-14%

¹Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R\$ 60 milhões referentes ao empreendimento Parque Campinas.

Indicadores Financeiros²


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

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Demonstração de Resultados					
Receita Líquida	110	124	-11%	168	-34%
Lucro Bruto Ajustado	42	49	-14%	66	-35%
Margem Bruta Ajustada	38%	40%	-2 p.p.	39%	-1 p.p.
Despesas Administrativas	(10)	(9)	12%	(10)	-1%
Despesas com Vendas	(7)	(6)	27%	(11)	-36%
Outras Despesas Não Recorrentes	(6)	(6)	-3%	2	n/a
<i>Cancelamento de Projetos</i>	0	0	n/a	(2)	-100%
<i>Venda de participações (SPE's)</i>	0	(1)	-100%	(0)	n/a
<i>Contingências</i>	(6)	(1)	411%	9	n/a
<i>Outros</i>	(0)	(4)	-95%	(6)	-96%
EBITDA	20	29	-30%	50	-60%
Margem EBITDA (%)	18%	23%	-6 p.p.	30%	-12 p.p.
Resultado Financeiro	(45)	(43)	4%	(26)	70%
Resultado Líquido	(34)	(23)	45%	10	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	6%	n/a
Outros Indicadores					
Fluxo de Caixa Operacional	23	(25)	n/a	31	-27%
Dívida Bruta	750	667	12%	752	0%
Dívida Líquida	574	436	32%	564	2%

² Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R\$ 4 milhões no 1T26.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. The house is surrounded by several tall palm trees and some lower-lying greenery. The sky is a clear, bright blue. In the top right corner, there are white, stylized topographic contour lines. The text 'INDICADORES OPERACIONAIS' is centered over the middle of the image in a bold, white, sans-serif font.

INDICADORES OPERACIONAIS

A white-bordered inset photograph showing a close-up view of a paved driveway or walkway. The paving consists of rectangular concrete slabs separated by dark, recessed expansion joints. The driveway leads towards a building with a light-colored wall and a window. There are some green plants and a fence visible in the background.

alphaville

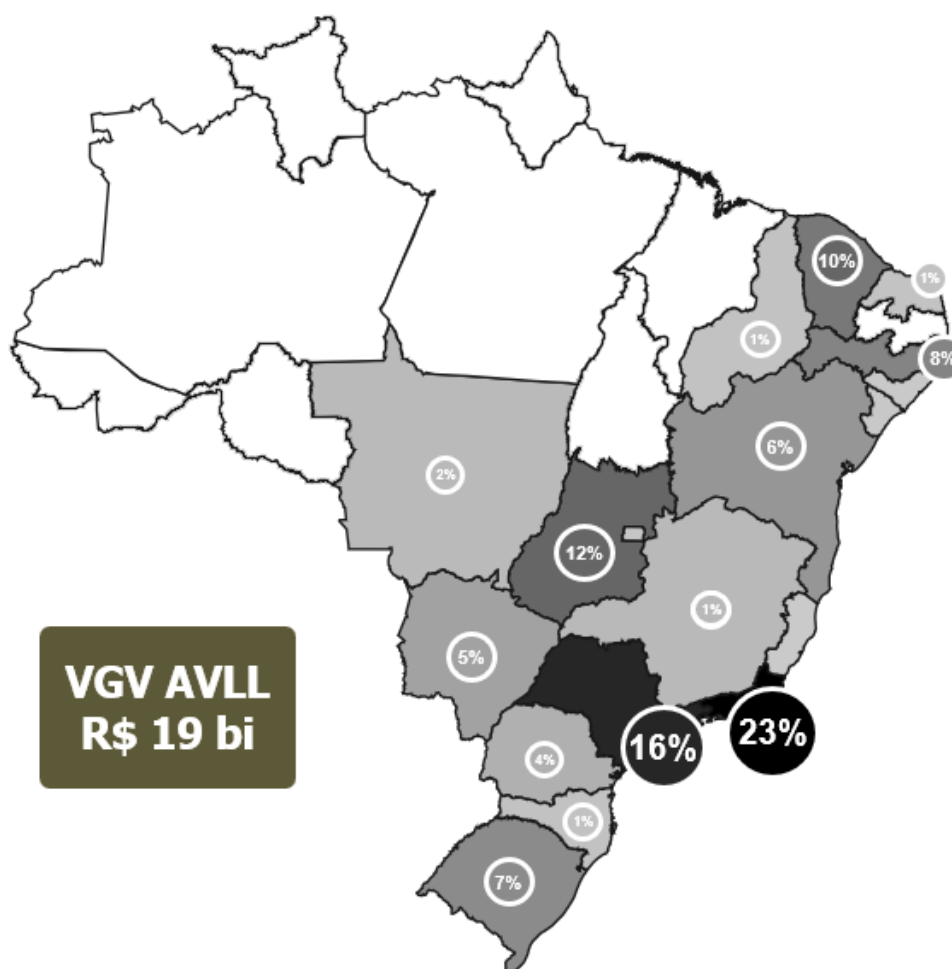
Landbank³

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	34	35	-3%	35	-3%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	19	20	-4%	19	-3%

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 1T26 uma posição de LandBank total de R\$ 34 bilhões, sendo R\$ 19 bilhões no %AVLL, posição de estabilidade frente o trimestre anterior.

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



³ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

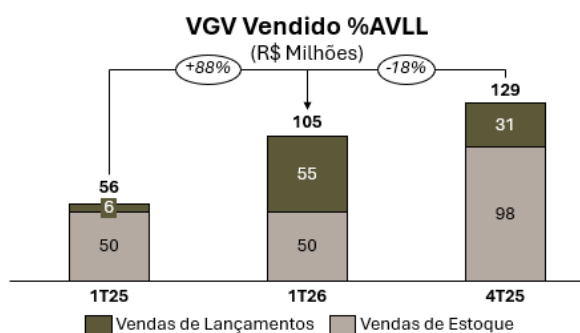
Lançamentos	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
<i>Empreendimentos</i>	2	1	100%	0	n/a
<i>VGV Lançado Total (R\$ Milhões)</i>	305	88	247%	0	n/a
<i>%AVLL</i>	61%	68%	-7 p.p.	0%	61 p.p.
<i>VGV Lançado AVLL (R\$ Milhões)</i>	187	60	213%	0	n/a
<i>#Lotes Lançados</i>	294	212	39%	0	n/a

No 1T26 a Companhia lançou R\$ 305 milhões em VGV Total (R\$ 187 milhões do % AVLL), correspondendo aos projetos abaixo:

- Alphaville Indaiatuba, no interior de São Paulo (SP), com 294 lotes lançados;
- Comercial Ceará 9, na região de Fortaleza (CE), com 15 lotes lançados.

Vendas e VSO⁴

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Vendas Totais					
Vendas Brutas - VGV Total	173	88	96%	130	33%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	105	56	88%	129	-18%
# Lotes Vendidos	273	210	30%	423	-35%
VSO de Vendas (# Lotes)	15%	13%	2 p.p.	21%	-7 p.p.
Vendas de Lançamentos					
Vendas Brutas - VGV Total	81	9	801%	70	15%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	55	6	801%	31	77%
# Lotes Vendidos	88	22	300%	281	-69%
VSO de Vendas (# Lotes)	30%	10%	20 p.p.	29%	1 p.p.
Vendas de Estoque					
Vendas Brutas - VGV Total	92	79	16%	60	53%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	50	50	1%	98	-48%
# Lotes Vendidos	185	188	-2%	142	30%
VSO de Vendas (# Lotes)	12%	13%	-2 p.p.	14%	-2 p.p.



As vendas brutas totais no trimestre foram de R\$ 105 milhões no % AVLL, sendo 88% superior ao 1T25.

As vendas do período foram impulsionadas pelo volume de lançamentos, validando a estratégia comercial.

Em termos de VSO, houve uma evolução de 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior, demonstrando a consistência no desempenho da velocidade das vendas.

⁴ Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R\$60 milhões referentes ao empreendimento Parque Campinas.

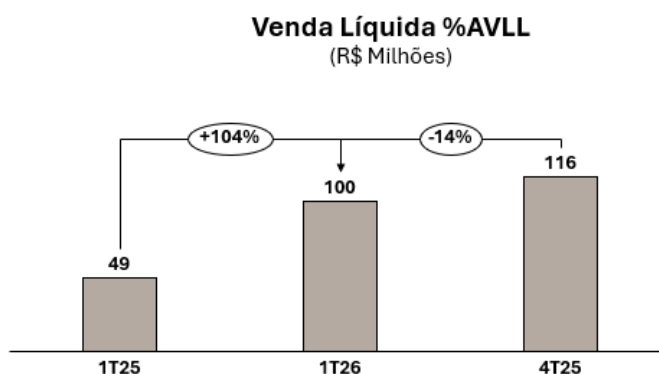
Distratos e Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Distratos					
<i>VGV Distratado %AVLL</i>	(5)	(7)	-27%	(12)	-59%
Vendas Líquidas					
<i>Vendas Brutas - VGV %AVLL</i>	105	56	88%	129	-18%
<i>Vendas Líquidas - VGV %AVLL</i>	100	49	104%	116	-14%

O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 5 milhões. Uma queda de 27% 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**.

Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o primeiro trimestre registrou vendas líquidas de R\$ 100 milhões. Resultado deve-se ao timing estratégico dos lançamentos e a sólida absorção do mercado.

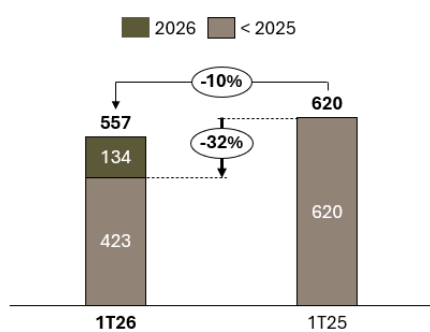


⁴Vendas Brutas VGV %AVLL ajustadas em função do reconhecimento de R\$ 60 milhões referentes ao empreendimento Parque Campinas.

Estoque

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	557	620	-10%	469	19%
Lançamentos 2026	134	0	n/a	0	n/a
Empreendimentos 2025 >	423	620	-32%	469	-10%
Estoque EoP (#Lotes)	1.580	1.411	12%	1.534	3%
Lançamentos 2026	201	0	n/a	0	n/a
Empreendimentos 2025 >	1.379	1.411	-2%	1.534	-10%
Lotes Residenciais	1.492	1.266	18%	1.442	3%
Lotes Comerciais e Multi familiares	88	145	-39%	92	-4%

Abertura Safras Estoque %AVLL (R\$ Milhões)



estoques ao longo do período.

O estoque ao final do 1T26 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 557 milhões %AVLL;

Em comparação ao ano anterior, observa-se uma redução de 10% no volume de estoques, justificada principalmente pela velocidade de vendas ao longo do período. Adicionalmente, os estoques referentes a projetos anteriores a 2025 apresentaram uma queda de 32%, demonstrando a evolução do ciclo dos

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
Obras em Andamento			
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	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
Comercial Ceará 9	Eusébio / CE	15	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

VGVL Lançado (%AVLL)

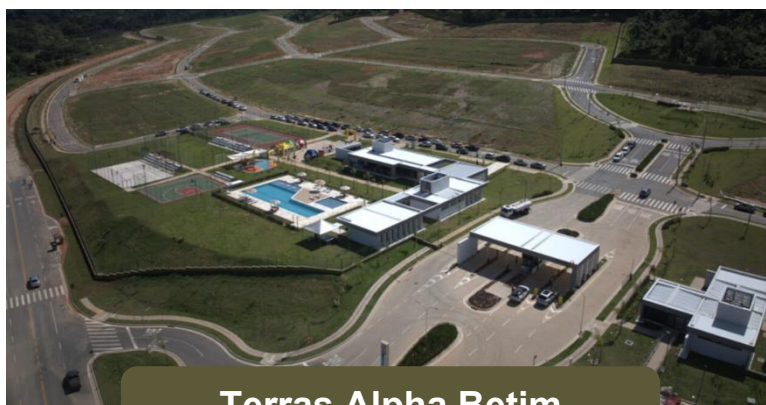
R\$ 76 MM

VGVL Lançado (100%)

R\$ 136 MM

Lotes: 396

Entrega: Março 2026

**Terras Alpha Betim**

O empreendimento **Terras Alpha Betim**, localizado em Betim, Minas Gerais, marca a chegada do primeiro Alphaville ao município. O projeto compreende **396 lotes residenciais** distribuídos em uma área total de 553.202 m².

A proposta paisagística inclui **7 praças equipadas com áreas de lazer, mobiliário urbano e playground**, com pisos e calçadas em blocos intertravados. O empreendimento também conta com parque linear e pomar, complementando a infraestrutura de convivência.

VGVL Lançado (%AVLL)

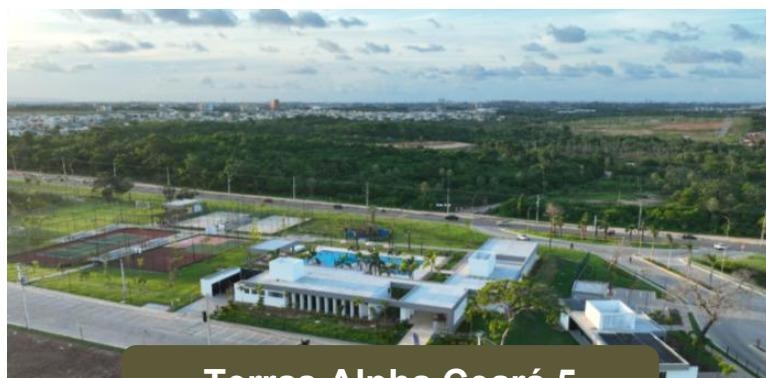
R\$ 96 MM

VGVL Lançado (100%)

R\$ 168 MM

Lotes: 396

Entrega: Março 2026

**Terras Alpha Ceará 5**

O empreendimento **Terras Alphaville Ceará 5**, localizado em Eusébio, Ceará, constitui a nona fase residencial do Núcleo Urbano do Ceará. O complexo já conta com 4 Alphavilles, 4 Terras e 5 empreendimentos comerciais em operação.

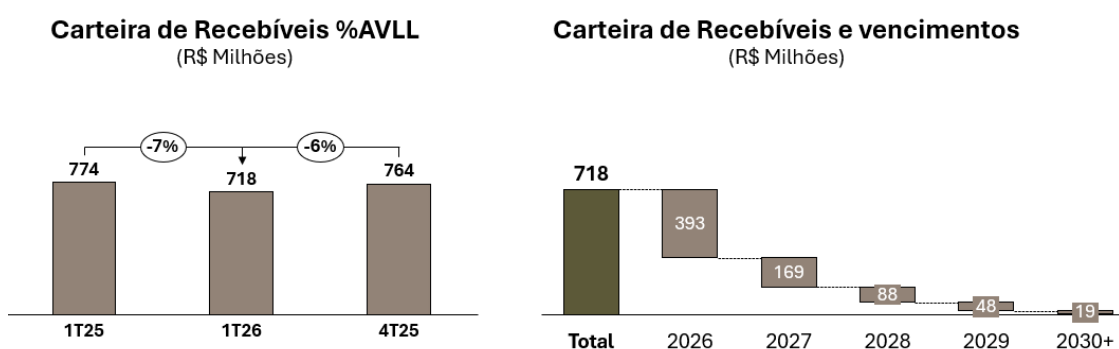
Com 393.728,19 m² de área total, o projeto compreende **631 lotes residenciais** e foi entregue em março de 2026. O empreendimento dispõe de 72.907,45 m² de áreas verdes e infraestrutura de lazer.

O projeto incorpora **carnaúbas nativas do terreno original**, transplantadas e integradas ao programa paisagístico em harmonia com a Área de Preservação Permanente (APP).

Carteira de Recebíveis⁵

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Carteira de Recebíveis	718	774	-7%	764	-6%

Ao término do 1T26, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$ 718 milhões, com vencimentos majoritariamente concentrados nos próximos anos. Cerca de 55% do saldo total está previsto para realização ainda em 2026, enquanto 24% vencem em 2027, demonstrando perfil de liquidez saudável e previsibilidade de geração de caixa futura.



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.

A photograph of a modern, two-story house with a light-colored facade and large windows. The house is surrounded by several tall palm trees and some low-lying greenery. The sky is clear and blue. In the top right corner, there are white, stylized topographic contour lines. The text 'INDICADORES FINANCEIROS' is centered over the house in a bold, white, sans-serif font.

INDICADORES FINANCEIROS

A white-bordered inset photograph showing a paved driveway or walkway leading towards the house. The path is made of light-colored rectangular tiles. There are green bushes and a palm tree in the foreground. The background shows the house and a fence.

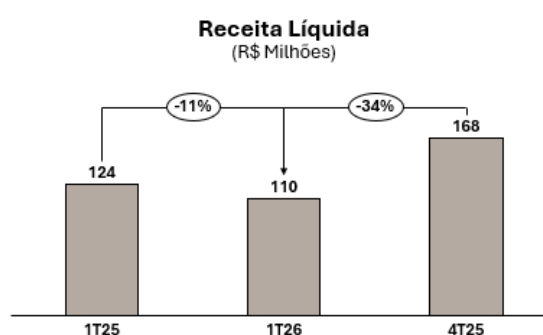
alphaville

Receita Líquida e Margem Bruta⁶

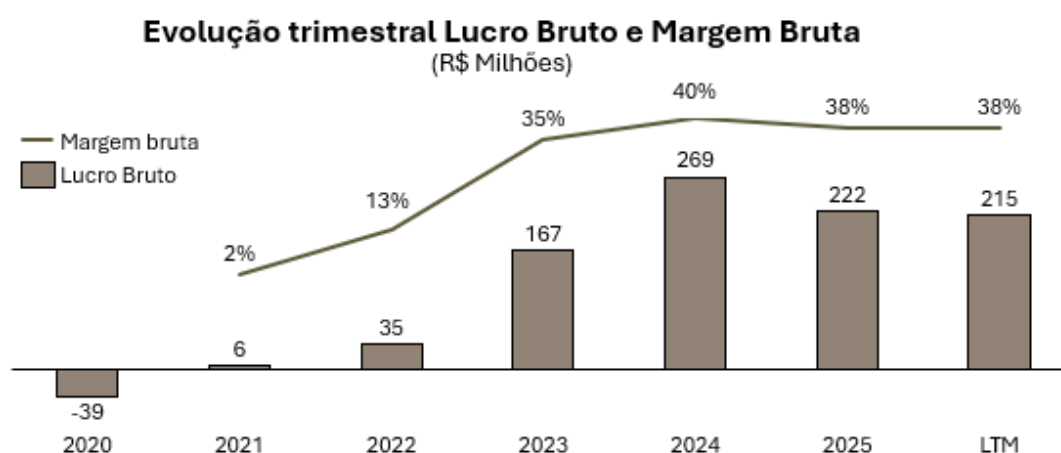
(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Receita Líquida	110	124	-11%	168	-34%
Lucro Bruto	38	46	-17%	63	-39%
Amortização de Mais Valia	0	0	n/a	(2)	n/a
Custo Financeiro	4	3	16%	5	-17%
Lucro Bruto ajustado	42	49	-14%	66	-35%
Margem Bruta Ajustada	38%	40%	-2 p.p.	39%	-1 p.p.

A receita líquida total da Companhia no trimestre alcançou R\$ 110 milhões, redução de 11% em relação a 2025, que registrou R\$ 124 milhões.

O lucro bruto ajustado foi de R\$ 42 milhões no 1T26, uma redução de 14% 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

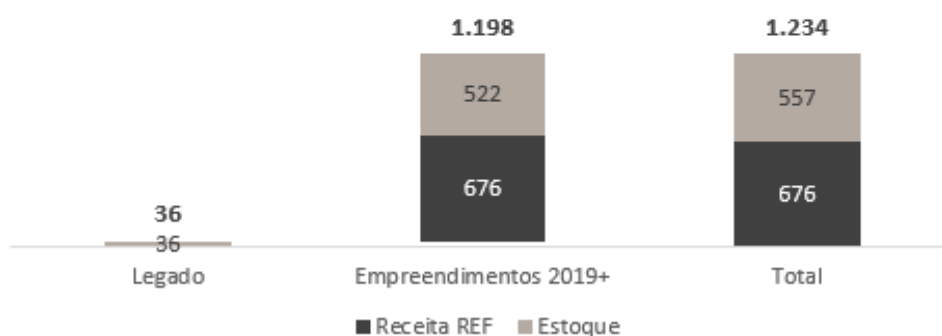


Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 1T26, R\$ 676 milhões com margem REF de 43%.

⁶ Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R\$ 4 milhões no 1T26.

Ao considerarmos a receita REF e o estoque de empreendimentos, a Alphaville possui receita potencial a apropriar de R\$ 1,2 bilhão nos próximos anos.

Receita Bruta Potencial a Apropriar (R\$ Milhões)



POC

100%

76%

SG&A e Outras Despesas (Receitas)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
SG&A					
Despesas Administrativas	(10)	(9)	12%	(10)	-1%
Despesas com Vendas	(7)	(6)	27%	(11)	-36%
Vendas totais (VGV Vendido)	173	88	96%	130	33%
% Despesas/Vendas	-4%	-7%	3 p.p.	-9%	5 p.p.
Outras Despesas (Receitas) operacionais					
Outras despesas (receitas)	(6)	(6)	-3%	2	n/a
Cancelamento de Projetos	0	0	n/a	(2)	-100%
Venda de participações (SPE's)	0	(1)	-100%	(0)	n/a
Contingências	(6)	(1)	411%	9	n/a
Outros	(0)	(4)	-95%	(6)	-96%

As despesas administrativas totalizaram R\$ 10 milhões, em linha com o trimestre anterior, evidenciando os ganhos de eficiência estrutural incorporados à operação ao longo dos últimos ciclos e o compromisso da companhia com a racionalização contínua de sua base de custos fixos.

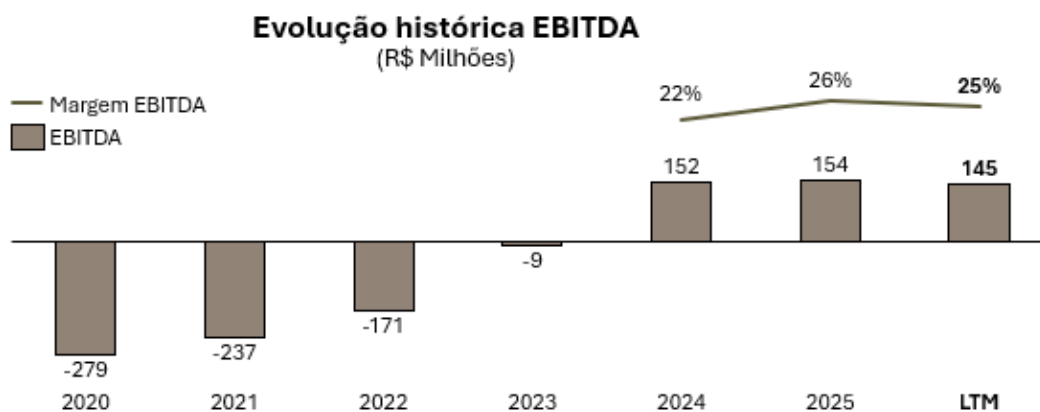
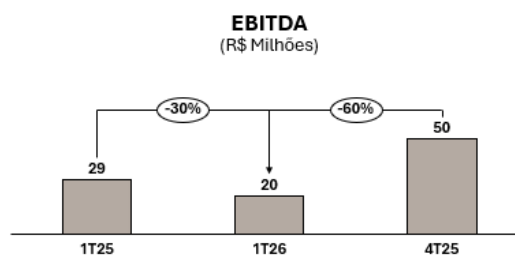
As despesas com vendas atingiram R\$ 7 milhões, 27% superior em relação ao mesmo período do ano anterior, movimento esperado e diretamente associado ao maior volume de lançamentos registrado no 1T26.

As outras despesas operacionais somaram R\$ 6 milhões, em linha com o registrado no 1T25, tendo os gastos com contingências como principal componente do período.

EBITDA

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Receita Líquida	110	124	-11%	168	-34%
EBITDA	20	29	-30%	50	-60%
Margem EBITDA	18%	23%	-6 p.p.	30%	-12 p.p.

Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 1T26 atingiu um resultado de R\$ 20 milhões, 30% inferior em relação ao 1T25.



Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Resultado Financeiro	(45)	(43)	4%	(26)	70%

O resultado financeiro da Companhia no 1T26 totalizou R\$ 45 milhões negativos, ante um resultado negativo de R\$ 43 milhões no 1T25.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Resultado Líquido	(34)	(23)	45%	10	n/a
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	n/a	6%	n/a

A Companhia no 1T26 apresentou um prejuízo líquido de R\$ 34 milhões, ante um prejuízo de R\$ 23 milhões no mesmo período do ano anterior.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	23	(25)	n/a	31	-27%

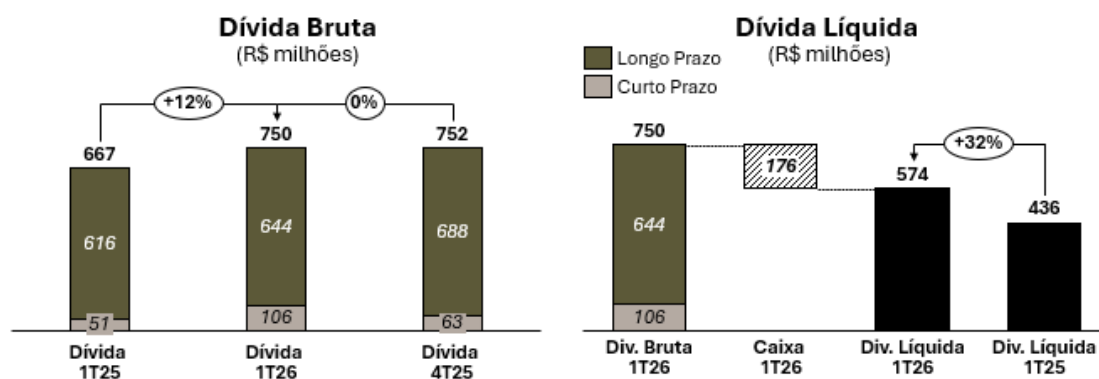
Geração de caixa de R\$ 23 milhões no 1T26, impulsionada principalmente pelo impacto dos lançamentos realizados no 1T26, refletindo positivamente no desempenho do trimestre.

Endividamento

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
Dívida Bruta	750	667	12%	752	0%
Disponibilidade de Caixa	176	231	-24%	187	-6%
Dívida Líquida	574	436	32%	564	2%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T26 somou R\$ 750 milhões, 12% superior ao registrado no 1T25. A posição de caixa ao final do 1T26 foi de R\$ 176 milhões.

Somando dívida bruta ao caixa do período atingimos R\$ 574 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 o cálculo 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.

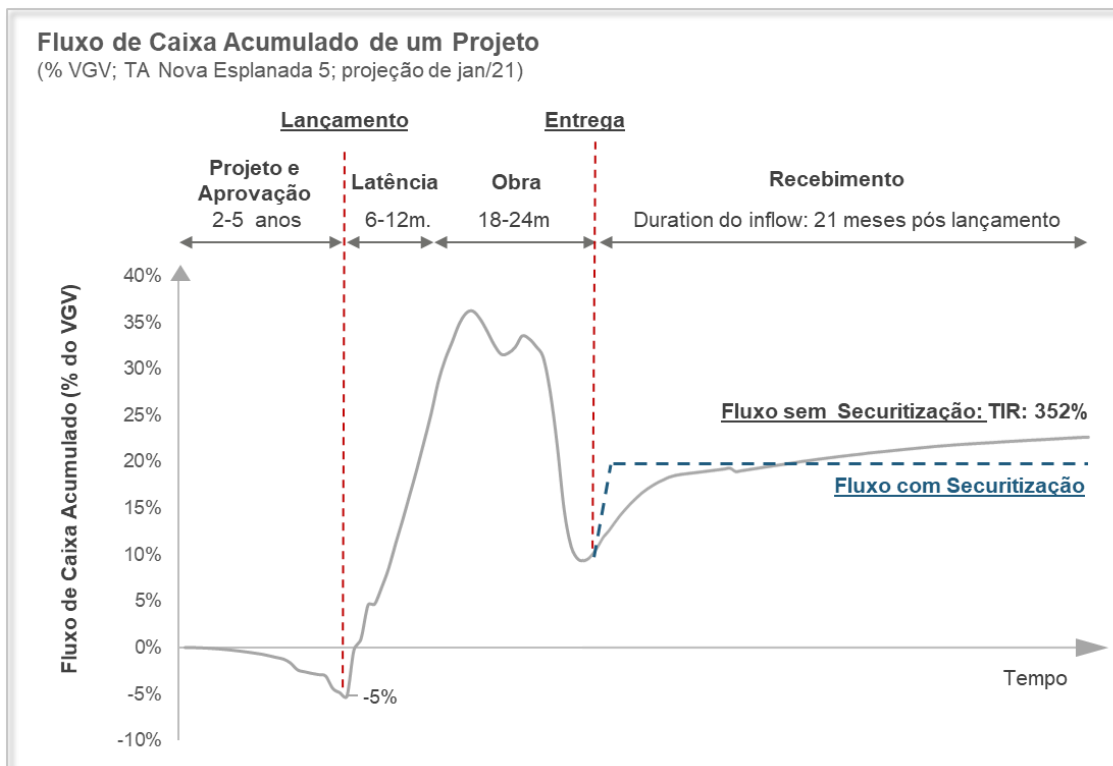
O modelo de negócio que sustenta esta história de sucesso está baseado na atuação direta da Companhia em todas as etapas associadas ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário: (i) identificação de vetores de expansão das cidades e com alto potencial de demanda; (ii) busca de terrenos que atendam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