

DESTAQUES 1T24

- **Aumento de Capital Expressivo:** Conclusão do Aumento de Capital de R\$ 685 milhões, com a capitalização de R\$ 537 milhões de dívidas e aporte de R\$ 147 milhões;
- **Redução Substancial do Endividamento:** Redução do endividamento total da companhia em 54% e alongamento do saldo remanescente de R\$ 498 milhões para 10 anos com 3 anos de carência e consequente redução da dívida líquida em 78%;
- **Aceleração Vendas de estoque e redução dos distratos:** Vendas brutas de estoque atingiram R\$ 90 milhões no %AVLL, sendo 6% superior ao 1T23. VGV distratado de R\$ 13 milhões no %AVLL, sendo 44% inferior ao 1T23;
- **Otimização do Estoque:** Redução de 56% no estoque com mais de 1 ano de lançamento, finalizando o trimestre com estoque de R\$ 968 milhões no %AVLL;
- **Entrega de Novos Empreendimentos:** Entrega 2 empreendimentos no 1T24, (Jardim Ponta Grossa e Alphaville Guarapari 3);
- **Expansão do Landbank em regiões Estratégicas:** Contratação de nova área em São José do Rio Preto que totaliza R\$ 171 milhões no %AVLL (R\$ 280 milhões VGV total);
- **Crescimento da Receita e do Lucro Bruto:** Receita Líquida alcança R\$ 108 milhões no 1T24, sendo 14% superior ao 1T23; Lucro Bruto¹ de R\$ 43 milhões, crescimento de 32% em relação a 1T23, com margem bruta¹ de 39% no trimestre, 5 p.p. superior ao mesmo período do ano anterior;
- **Eficiência Operacional e Redução de Despesas:** Redução de 25% nas despesas gerais e administrativas frente ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 12 milhões, movimento que demonstra nosso compromisso contínuo com a eficiência operacional e o controle de custos;
- **Melhoria do resultado operacional:** EBITDA de R\$ 16 milhões no 1T24, maior patamar trimestral dos últimos 7 anos, versus 2 milhões no 1T23, e lucro líquido de R\$ 52 milhões refletindo uma melhoria substancial na rentabilidade operacional da empresa;
- **Rentabilidade da Receita REF:** Receita REF de R\$ 1,1 bilhão com margem de 44%.

¹Desconsidera efeitos da mais valia e juros capitalizados da linha de custos

RELEASE DE RESULTADOS
1T24

WEBCAST 1T24

EM PORTUGUÊS

16 de maio de 2024

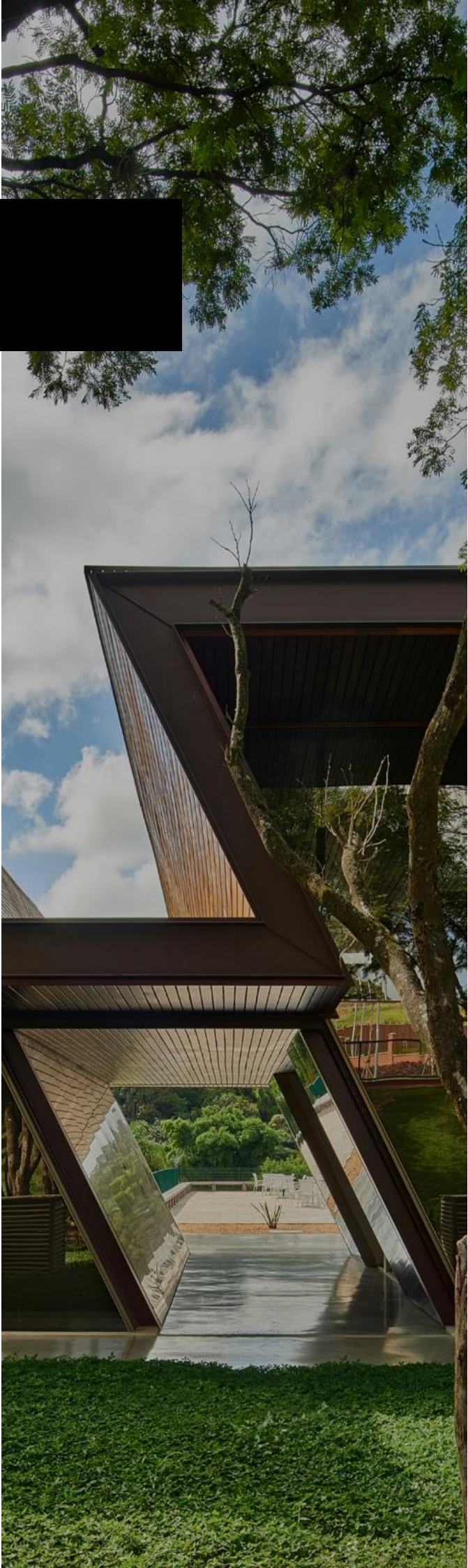
[10:00 \(horário de Brasília\) para validar](#)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO EXECUTIVO	6
INDICADORES OPERACIONAIS	8
INDICADORES FINANCEIROS.....	16
GLOSSÁRIO	23
ANEXOS	26



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O Ano de 2024 teve início com a conclusão do processo de aumento de capital de R\$ 685 milhões e alongamento da dívida remanescente de R\$ 498 milhões para prazo de 10 anos com 3 anos de carência total. Essa etapa representa mais um marco significativo no processo de reestruturação da empresa.

Além disso, foram implementadas medidas adicionais para aprimorar a eficiência operacional, incluindo uma reestruturação da nossa organização e uma revisão abrangente dos processos internos. Tais revisões são cruciais para otimizar as operações e garantir que estejamos devidamente preparados para os desafios futuros.

Ao longo do primeiro trimestre a Companhia não realizou lançamentos, as vendas de estoque foram de R\$ 90 milhões no % AVLL, sendo 6% superior ao mesmo período do ano anterior. Como não ocorreram lançamentos no período, as vendas totais apresentaram redução de 27%.

A receita líquida atingiu R\$ 108 milhões ante R\$ 95 milhões em 1T23 e um Lucro Bruto¹ de R\$ 43 milhões versus R\$ 32 milhões no mesmo período de 2023. A margem bruta², por sua vez, apresentou um aumento de 5p.p., atingindo o patamar de 39% versus 34% em 1T23.

Entregamos dois empreendimentos no período, sendo um em Guarapari – ES (Alphaville Guarapari Residencial 3), com 58 lotes e outro em Ponta Grossa – PR (Jardim Alpha Ponta Grossa), com 449 lotes.

Dando continuidade ao compromisso com a eficiência operacional, a cia apresentou uma redução de 25% em despesas administrativas versus 1T23 e alcançou um EBITDA de R\$ 16 milhões no 1T24 versus R\$ 2 milhões no 1T23.

Finalizamos o trimestre com uma receita REF de R\$ 1,1 bilhão com uma margem REF de 44% e um VGV em estoque de R\$ 968 milhões, o que nos garante uma receita potencial a reconhecer de R\$ 2,1 bilhões.

Do ponto de vista da liquidez, no último trimestre, conseguimos reduzir nosso endividamento líquido³ em mais de 78%, alcançando um total de R\$ 172 milhões, com 99% desse montante bruto agora direcionado para o longo prazo⁴. Adicionalmente, concluímos o trimestre com uma carteira de recebíveis totalizando R\$ 894 milhões e uma posição de caixa de R\$ 265 milhões.

1 e 2 Desconsidera juros capitalizados e Mais valia da linha de custos (ajuste totaliza R\$ 49 mil no 1T24 e R\$ 459 mil no 1T23);

3 e 4 Dívida não inclui securitizações;

A entrega deste resultado é um sinal claro de que estamos no caminho certo, estamos cientes dos importantes desafios que estão por vir, mas estamos empenhados, degrau a degrau, em melhorar o resultado e reestruturar por completo a companhia.

Por fim, gostaríamos de agradecer a todos os nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, parceiros de negócios e a todos nossos *stakeholders* pelo contínuo apoio.

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO

Indicadores Operacionais

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



Indicadores Operacionais	1T24	1T23	Var (%)
Landbank			
Landbank Total (R\$ bilhões)	41	39	3%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	23	23	1%
Lançamentos			
Empreendimentos Lançados	0	2	n/a
VGV Lançado Total	0	311	n/a
VGV Lançado %AVLL	0	177	n/a
# Lotes Lançados	0	545	n/a
Vendas Totais			
Vendas Brutas - VGV Total	142	227	-37%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	124	-27%
# Lotes Vendidos	240	619	-61%
VSO de Vendas (# Lotes)	9%	18%	-10 p.p.
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas - VGV Total	0	84	n/a
Vendas Brutas - VGV %AVLL	0	39	n/a
# Lotes Vendidos	0	256	n/a
VSO de Vendas (# Lotes)	n/a	47%	n/a
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas - VGV Total	142	143	0%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	85	6%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	87	63	38%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	3	22	-87%
# Lotes Vendidos	240	363	-34%
VSO de Vendas (#Lotes)	9%	13%	-4 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGV Distratado %AVLL	13	23	-44%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	77	101	-24%

Indicadores Financeiros

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

Indicadores Financeiros	1T24	1T23	Var (%)
Demonstração de Resultados			
Receita Líquida	108	95	14%
Lucro Bruto Ajustado ⁵	43	32	32%
Margem Bruta Ajustada	39%	34%	5 p.p.
Despesas Administrativas	12	15	-25%
Despesas com Vendas	6	7	-16%
Outras Despesas	7	8	-12%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	0	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	3	0	n/a
Contingências	4	6	-33%
Outros	1	3	-69%
EBITDA	16	2	821%
Margem EBITDA (%)	15%	2%	13 p.p.
Resultado Financeiro	69	-55	n/a
Resultado Líquido	52	-57	n/a
Margem Líquida (%)	48%	n/a	48 p.p.
Outros Indicadores			
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios	-21	-26	n/a
Fluxo de Caixa Operacional	-5	12	n/a
Cessão de Direitos Creditórios	-16	-39	n/a
Dívida Bruta	437	928	-53%
Dívida Líquida	172	779	-78%

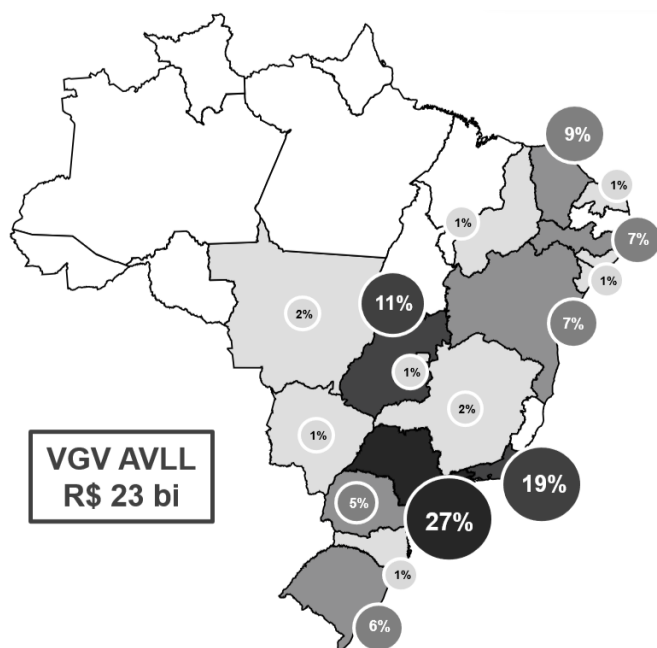
⁵ Desconsidera mais valia e juros capitalizados da linha de custos.



Landbank⁶

(R\$ bilhões)	1T24	1T23	Var (%)
Landbank Total (R\$ bilhões)	41	39	3%
Landbank %AVLL (R\$ bilhões)	23	23	1%

- O landbank da Alphaville é composto por terrenos destinados ao potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados amparados por contratos de parceria;
- Das nossas áreas em landbank, 94% encontra-se em regiões metropolitanas acima de 300mil habitantes. Dentre os estados que mais contribuem para nossa posição de LandBank citamos São Paulo e Rio de Janeiro, que concentram respectivamente 27% e 19% do potencial. Destacamos a cidade de Campinas, cujo VGV %AVLL de projetos futuros totaliza R\$ 2,9 bilhões %AVLL e Rio de Janeiro com R\$ 4,1 bilhões %AVLL;
- Ao longo do trimestre a companhia formalizou a contratação de uma nova área, que totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 171 milhões no %AVLL. A área contratada localiza-se em São Paulo (São José do Rio Preto), e detém aproximadamente 754 mil m², sendo 297 mil m² de área líquida de vendas (ALV).



- A Alphaville tem no 1T24 uma posição de LandBank total de R\$ 41 bilhões, sendo R\$ 23 bilhões no %AVLL;

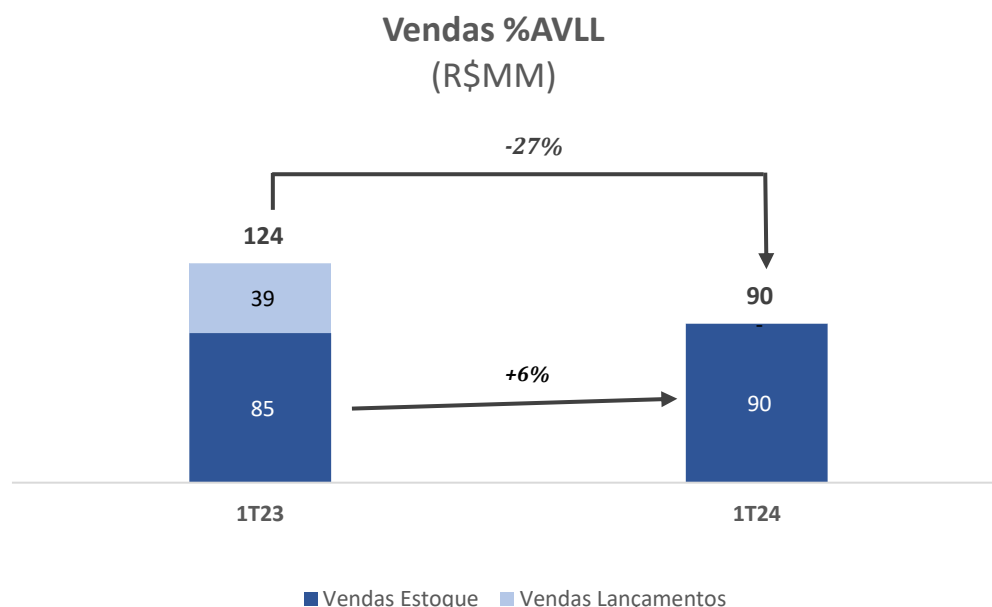
⁶ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

No primeiro trimestre deste ano, a Companhia não lançou projetos, no entanto, estamos trabalhando nos lançamentos planejados para o ano. Nosso objetivo é garantir que esses lançamentos ocorram no melhor momento de mercado possível, alinhados com as demandas, e dentro dos padrões de qualidade que são característicos da marca Alphaville. Reforçamos que a companhia não divulga Guidance.

Vendas e VSO

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Vendas Totais			
Vendas Brutas - VGV Total	142	227	-37%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	124	-27%
# Lotes Vendidos	240	619	-61%
VSO de Vendas (# Lotes)	9%	18%	-10 p.p.
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas - VGV Total	0	84	n/a
Vendas Brutas - VGV %AVLL	0	39	n/a
# Lotes Vendidos	0	256	n/a
VSO de Vendas (#Lotes)	n/a	47%	n/a
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas - VGV Total	142	143	0%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	85	6%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	87	63	38%
<i>Empreendimentos 2018-</i>	3	22	-87%
# Lotes Vendidos	240	363	-34%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	232	115	102%
<i>Empreendimentos 2019+</i>	8	90	-91%
VSO de Vendas (#Lotes)	9%	13%	-4 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGV Distratado %AVLL	13	23	-44%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	77	101	-24%



- No % AVLL, as vendas de estoque no trimestre foram de R\$ 90 milhões, em comparação aos R\$ 85 milhões registrados no mesmo período de 2023, um aumento de 6%;
- Dentro de vendas de estoque, observa-se um incremento de 38% no VGV vendido de estoque 2019+ e uma queda de 87% no estoque 2018-. Este efeito é atribuído tanto à venda de subsidiária com projetos 2018-, quanto à disponibilização de SPes para venda, resultando em uma redução significativa no estoque 2018-, o que consequentemente levou a um menor volume de lotes disponíveis para venda do estoque 2018-;
- O VGV distratado no trimestre foi de R\$ 13 milhões, uma queda de 44% frente ao reportado no mesmo período do ano anterior;
- Vendas totais tiveram queda de 27% no %AVLL, devido à ausência de lançamentos no 1T24.

Distratos

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	37	128	-71%
Empreendimentos 2019+	27	17	59%
Empreendimentos 2018-	10	111	-91%
Lotes Revendidos (# Lotes)	20	84	-76%
% Revenda/Distratos	54%	66%	-12 p.p.

- Distratos apresentaram uma significativa redução em seu volume, sendo 71% menor, principalmente devido a venda de subsidiária com projetos 2018- e da disponibilização de SPE's para venda;
- O percentual de revenda atingiu o patamar de 54%.

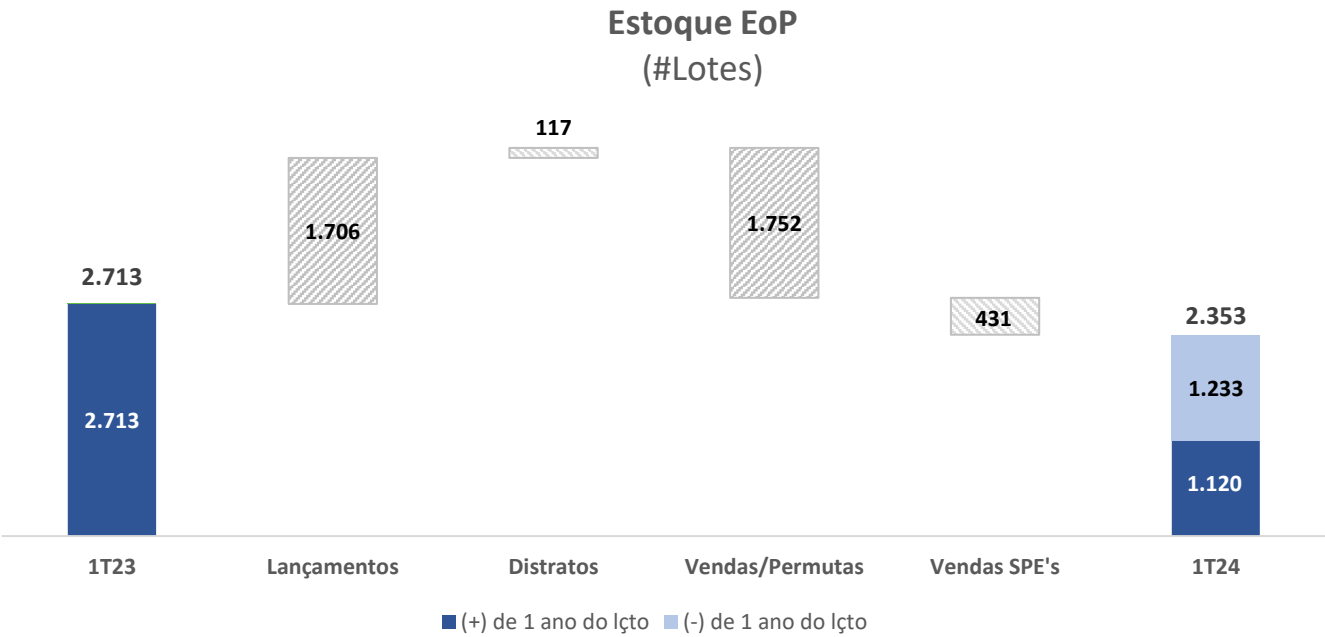
Vendas Líquidas

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Vendas Brutas - VGV %AVLL	90	124	-27%
VGV Distratado %AVLL	13	23	-44%
Vendas líquidas - VGV %AVLL	77	101	-24%

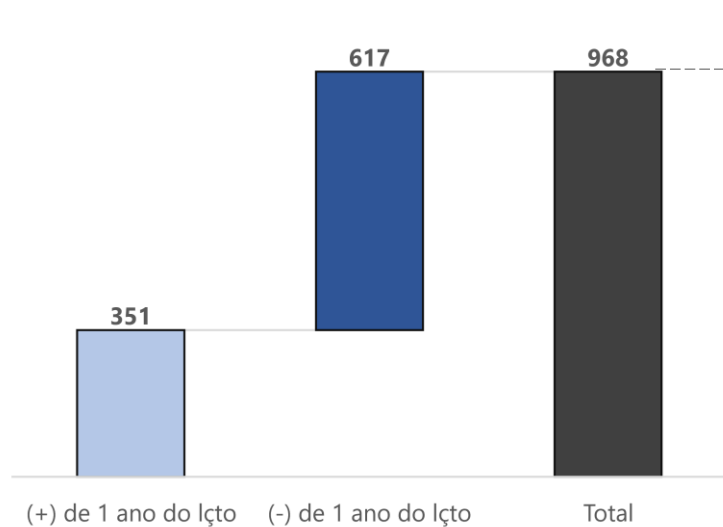
- Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, temos vendas líquidas 24% inferiores frente ao mesmo período do ano anterior, queda justificada pela ausência de lançamentos no primeiro trimestre do ano.

Estoque

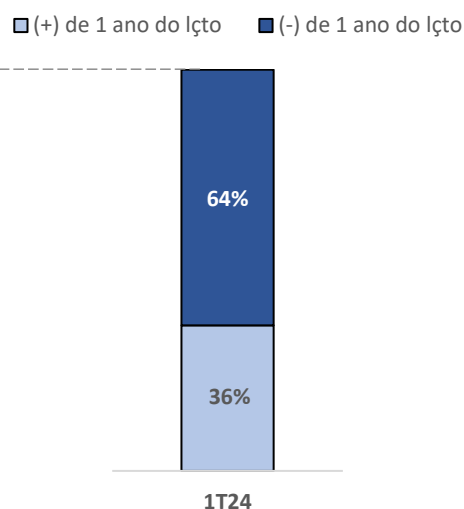
Estoque	1T24	1T23	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	968	798	21%
Empreendimentos com (-) 1 ano do lçto	617	0	n/a
Empreendimentos com (+) 1 ano do lçto	351	798	-56%
Estoque EoP (#Lotes)	2.353	2.713	-13%
Empreendimentos com (-) 1 ano do lçto	1.233	0	n/a
Empreendimentos com (+) 1 ano do lçto	1.120	2.713	-59%
Lotes Residenciais	2.204	2.604	-15%
Lotes Comerciais e Multifamiliares	149	109	37%
Lotes Estoque Vendidos (#Lotes)	240	363	-34%



Estoque por Safra de Lançamento (VGV %AVLL; R\$ milhões)



Safras de Estoque (VGV %AVLL; R\$ milhões)



- O estoque ao final do 1T24 totaliza um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 968 milhões %AVLL;
- Estoque de empreendimentos com mais de 1 ano de seu lançamento reduziu 56%;
- Vale notar que 64% do estoque da Cia tem menos de 1 ano do lançamento do empreendimento, indicando boa velocidade de vendas;
- Outro efeito a ser observado acerca da redução do estoque de empreendimentos lançados a mais de 1 ano é a venda de subsidiária com projetos anteriores a 2018 e a disponibilização de SPE's para venda, que totalizou R\$ 189 milhões em VGV %AVLL (431 lotes e 16% dos lotes em estoque no 1T23);

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari / ES	58	Realizada em 1T24
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa / PR	449	Realizada em 1T24
Obras em Andamento			
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim / SP	598	2024
Terras Alpha Cascavel	Cascavel / PR	599	2024
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2024
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2024
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2025
Terras Alpha Sergipe 3	Barra dos Coqueiros / SE	331	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2025
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2026
Alphaville Aracaju	Aracaju/SE	346	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027

A. Guarapari res. 3

Em fevereiro de 2024, entregamos o empreendimento **Alphaville Guarapari res 3**. Lançado em junho de 2021 esse é o 3º residencial entregue no município de Guarapari/ES, ao lado dos residenciais 1 e 2 entregues no final de 2023. Empreendimento que contém 58 lotes residenciais em 99mil m² de área total

onde temos 33% de área verde preservada (~33,6mil m²). Assim como os 2 residenciais já entregues, o **Alphaville Guarapari res 3** também conta com acesso às 3 praias e é vizinho a Praia de Santa Mônica. Acesso às Praias por moradores e turistas através de uma Trilha é o grande diferencial desse Projeto.

Jardim Alpha Ponta Grossa

Em março de 2024 realizamos a entrega do nosso 1º produto Jardim, o **Jardim Alpha Ponta Grossa**. Trata-se do 2º empreendimento entregue no município de Ponta Grossa/PR, onde temos também o Terras Alphaville Ponta Grossa entregue em dezembro de 2014. Seu lançamento foi em março de 2021 e teve como principal desafio a materialização de um produto com lotes menores (200 a 300m²). São quase 200mil m² de área total onde implantamos 449 lotes residenciais, conta ainda com 35mil m² de áreas verdes.

Carteira de Recebíveis⁷

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (R\$)
Carteira de Recebíveis	894	1.226	-332
Empreendimentos 2019+	770	614	156
Empreendimentos 2018-	125	612	-487

Ao término do 1T24, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R\$894 milhões.

- A carteira dos empreendimentos lançados a partir de 2019+ demonstrou um crescimento consistente ao longo dos últimos períodos, registrando uma variação positiva de R\$156 milhões.
- Por outro lado, a carteira de empreendimentos 2018 foi reduzida. Este impacto é atribuído à venda de subsidiária com projetos 2018- e à exclusão das carteiras de operações descontinuadas. Sem esses efeitos, a situação da carteira total teria aumentado, devido ao aumento dos empreendimentos 2019+.
- A participação dos empreendimentos lançados a partir de 2019+ na carteira total de recebíveis aumentou em 36% em comparação com o 1T23, representando atualmente 86% da carteira total.

⁷ Considera-se a carteira de recebíveis total, registrada em balanço e composta por contas a receber de clientes (curto e longo prazo) e receita de vendas a apropriar, subtraído do montante proveniente de adiantamento de clientes.

INDICADORES FINANCEIROS

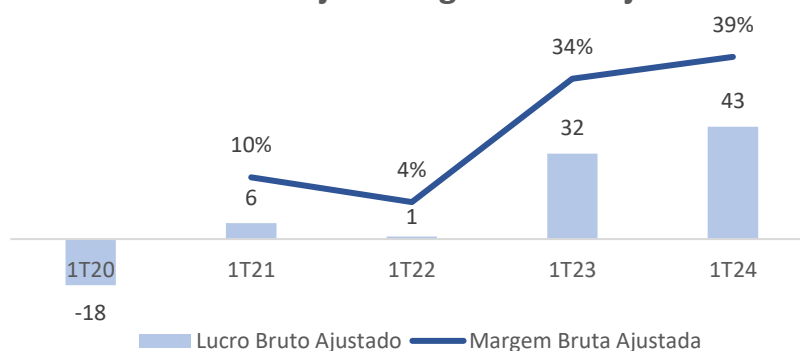


Receita Líquida e Margem Bruta

Indicadores Financeiros	1T24	1T23	Var (R\$)
Receita Líquida	108	95	14%
Lucro Bruto	43	32	33%
Juros Capitalizados	0	-0	n/a
Amortização de Mais Valia	0	1	-94%
Lucro Bruto Ajustado	43	32	32%
Margem Bruta Ajustada	39%	34%	6 p.p.

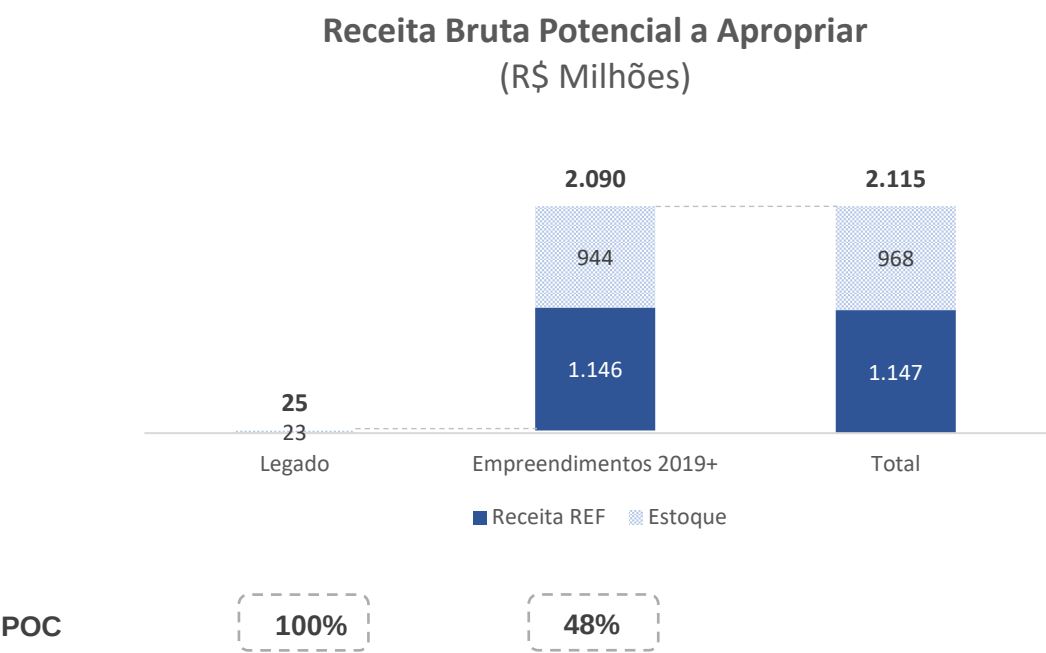
- A receita líquida total da Companhia no primeiro trimestre de 2024 alcançou R\$ 108 milhões, marcando um aumento de 14% em relação ao mesmo período de 2023, que registrou R\$ 95 milhões;
- Vale mencionar que o primeiro trimestre historicamente tem um menor reconhecimento de receita quando comparado a demais trimestres. Isso ocorre devido a diminuição do andamento de obras decorrente do período de chuvas, impactando o avanço do POC nos empreendimentos em construção;
- O ajuste no lucro bruto refere-se a exclusão dos efeitos dos Juros Capitalizados e Amortização de Mais Valia. O lucro bruto ajustado apresentou um aumento de 32%, alcançando R\$ 43 milhões no 1T24, comparado com os R\$ 32 milhões registrados no 1T23;
- A margem bruta ajustada da Companhia atingiu 39% no 1T24, em comparação com 34% no 1T23, principalmente devido à maior apropriação de receita nos projetos 2019+.

Lucro Bruto aj. e Margem Bruta aj. AVLL



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 1T24, R\$ 1,1 bilhão com margem REF de 44%.

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



Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (R\$)
Despesas Administrativas	12	15	-25%
% Despesas/ Vendas Brutas	8%	7%	1,3 p.p.

- No 1T24, as despesas administrativas totalizaram R\$12 milhões, refletindo uma redução de 25% em termos nominais em comparação com o 1T23.
- Vale mencionar também a variação anualizada. No 1T24 LTM tem-se R\$ 58 milhões de despesas administrativas, enquanto no 1T23 LTM reportou-se R\$ 72 milhões, uma queda de 20% entre os períodos anualizados.
- Essas reduções, combinadas com a absorção da inflação no período, demonstram os resultados dos esforços contínuos em ganhar eficiência.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (R\$)
Despesas com Vendas	6	7	-16%
Vendas totais (VGV Vendido)	142	227	-37%
% Despesas/Vendas Brutas	4%	3%	1,2 p.p.

No 1T24 as despesas com vendas somaram R\$ 6 milhões e no 1T23 somaram R\$ 7 milhões, queda de 16%.

Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	7	8	-12%
Venda subsidiária (SPE's 2018-)	0	0	n/a
Operações Destinadas à Venda	3	0	n/a
Contingências	4	6	-33%
Outros	1	3	-69%

As Outras Despesas não recorrentes registradas no 1T24 totalizaram R\$ 7 milhões, dos quais R\$ 3 milhões são decorrentes de operações destinadas à venda. Vale destacar a redução nas contingências em 33% na comparação entre trimestres.

EBITDA

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Receita Líquida	108	95	14%
EBITDA	16	2	821%
Margem EBITDA (%)	17%	2%	16 p.p.

Como consequência dos indicadores financeiros apresentados, o EBITDA no 1T24 atingiu um resultado positivo de R\$ 16 milhões ante resultado de R\$ 2 milhões no 1T23.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Resultado Financeiro	69	-55	n/a

O resultado financeiro da Companhia no 1T24 somou R\$ 69 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 55 milhões no 1T23. Um aumento de R\$ 123 milhões.

A variação evidenciada deve-se principalmente a entrada de capital no mês de janeiro e a reestruturação da dívida da empresa.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Resultado Líquido	52	-57	n/a

A Companhia no 1T24 apresentou um resultado líquido de R\$ 52 milhões, ante um resultado negativo de R\$ 57 milhões no mesmo período do ano anterior.

O resultado foi impactado pela melhoria contínua de performance dos empreendimentos 2019+, reestruturação da dívida e entrada de capital.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Fluxo de Caixa + Cessão de direitos creditórios	-21	-26	n/a
Fluxo de Caixa Operacional	-5	12	n/a
Cessão de Direitos Creditórios	-16	-39	n/a

No trimestre, a Companhia apresentou consumo de caixa operacional de R\$ 5 milhões, e amortizou R\$ 16 milhões em operações de cessão de direitos creditórios.

Endividamento

(R\$ milhões)	1T24	1T23	Var (%)
Dívida Bruta sem securitizações/CRI	437	928	-53%
Disponibilidade de Caixa (-)	265	148	78%
Dívida Líquida	172	779	-78%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T24 somou R\$ 437 milhões, 53% inferior ao registrado no 1T23. A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 172 milhões, 78% menor.

Assim como citado anteriormente, as variações são decorrentes tanto da reestruturação da dívida corporativa e da entrada de capital assinados em dezembro de 2023 e efetivados em janeiro de 2024.

Recapitulando o Aumento de Capital

No quarto trimestre de 2023 aprovamos um aumento de capital de R\$ 684,8 milhões que se efetivou no primeiro trimestre de 2024. O movimento contemplou:

- (i) Reperfilamento de aproximadamente R\$ 498 milhões das debêntures emitidas pela Companhia, que passou a ter vencimento em 10 (dez) anos, com carência de 3 (três) anos para pagamento de juros e principal e um custo de CDI+2,00% ao ano, além de garantias de recebíveis, quotas de subsidiárias e outros ativos da Companhia.
- (ii) Aquisição pela Ulbrex Asset Management e pelo Pátria da totalidade das debêntures da primeira emissão da Companhia, com valor de R\$ 187,3 milhões, sendo R\$45,4 milhões pelo Ulbrex Asset Management e R\$ 141,9 milhões pelo Pátria
- (iii) Aquisição, pelo Ulbrex Asset Management, de aproximadamente 41% das debêntures originalmente emitidas por uma antiga subsidiária e assumidas pela Companhia, com valor de R\$ 350,1 milhões
- (iv) Pátria e outros investidores aportaram R\$ 147,4 milhões na Companhia, sendo R\$ 140,0 milhões pelo Pátria e R\$ 7,4 milhões por terceiros.
- (v) Mudança no controle da CIA, onde o bloco de controle passa a ser 40,5% Ulbrex Asset Management e 37,9% Pátria.



GLOSSÁRIO

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

Landbank

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

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

O Estoque EoP (*“End of Period”*) corresponde ao estoque ao final do período, ou seja, após cômputo de todas as vendas realizadas em determinado período e considerado o retorno de lotes distratados. O estoque da Companhia é dividido entre os produtos Terras Alpha e Alphaville. 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 e Amortização de Mais Valia 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 (resolução 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, consequentemente, 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;
- O montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10%);
- 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.

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

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

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

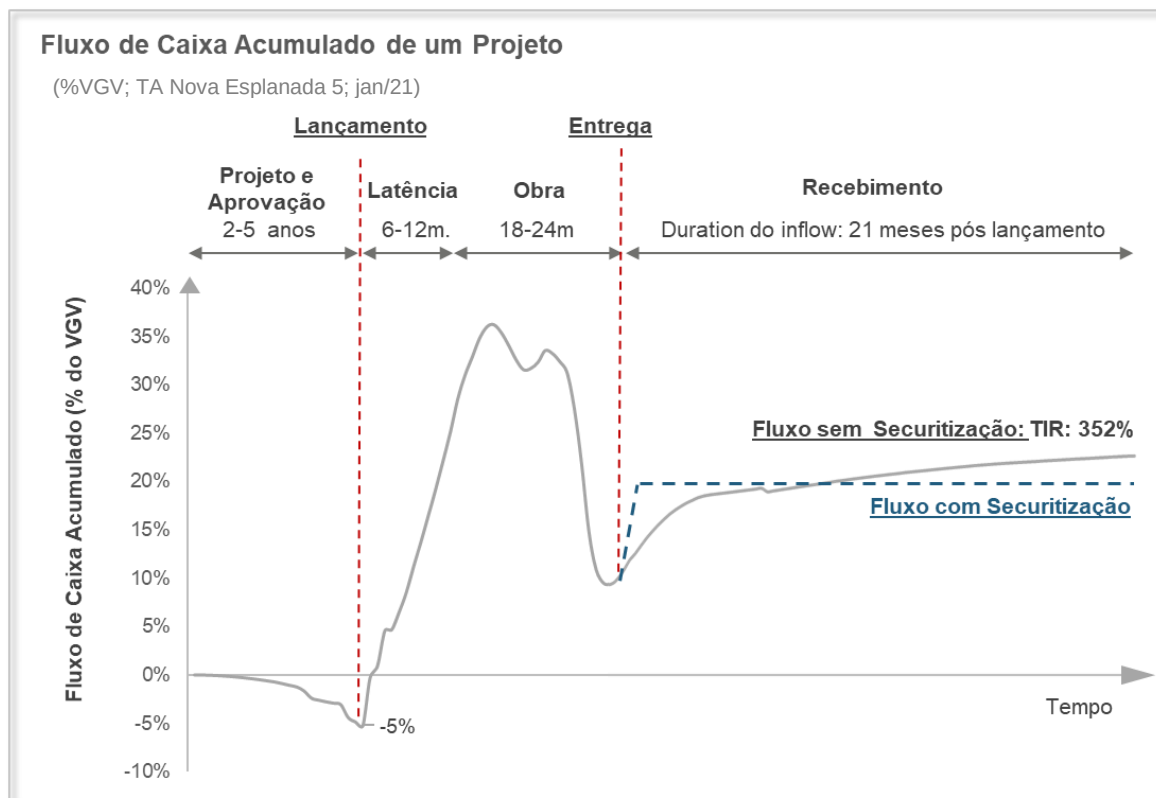
Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente varia entre 55% a 70%. 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.

A profunda recessão vivida pelo país, sobretudo nos anos de 2015 a 2017, causou severos impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de várias lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, visando equacionar os efeitos causados pela crise e preparar a Companhia para um novo ciclo de crescimento sustentado.

Entre as medidas e diretrizes adotadas podemos destacar (i) o foco em mercados robustos; (ii) os lançamentos com baixa exposição de caixa e; (iii) as vendas com prazos mais curtos e previsão contratual de alienação fiduciária.

O gráfico abaixo apresenta o fluxo de caixa de um projeto lançado recentemente, 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.



A fim de facilitar a compreensão dos resultados correntes e prospectivos da Companhia, tomamos a iniciativa de reportar também algumas informações e indicadores separando os resultados dos projetos lançados até 2018 daqueles lançados a partir dessa data. Ao longo do reporte, fizemos a distinção utilizando a nomenclatura “2018-”, para projetos lançados até 2018 e “2019+” para projetos lançados após 2019 e já no modelo de negócio aprimorado.

Acreditamos que, ao apresentar alguns indicadores também dessa forma, será possível entender com maior clareza o atual modelo de negócio da Companhia (2019+), no qual a exposição de caixa é minimizada e o risco de distrato é substancialmente mitigado pela utilização de alienação fiduciária nos contratos de venda e compra.

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo lenne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

alphaville S/A

1Q24 HIGHLIGHTS

- **Major Capital Increase:** Completion of the Capital Increase of R\$ 685 million, with capitalization of R\$ 537 million of debts and contribution of R\$ 147 million;
- **Substantial Reduction in Indebtedness:** Reduction in the company's total indebtedness by 54%, and elongation of the balance outstanding of R\$ 498 million to 10 years, with grace period of three years, reducing the net debt by 78%;
- **Increase in the Sales Rate of inventories and reduction in cancelled contracts:** Gross sales of inventory reached R\$ 90 million in %AVLL, up by 6% from the 1Q23. PSV of cancelled contracts of R\$ 13 million in %AVLL, down by 44% from the 1Q23;
- **Optimization of Inventories:** Reduction of 56% in inventories launched more than one year ago, ending the quarter with Inventories of R\$ 968 million in %AVLL;
- **Delivery of New Ventures:** Delivery of two ventures in the 1Q24 (Jardim Ponta Grossa and Alphaville Guarapari 3)
- **Expansion of the Landbank in Strategic regions:** Contract for new area in São José do Rio Preto that totals R\$ 171 million in %AVLL (R\$ 280 million PSV total).
- **Growth in Revenue and Gross Profit:** Net Revenue reaches R\$ 108 million for the 1Q24, being up by 14% from the 1Q23; Gross Profit¹ of R\$ 43 million, a 32% growth over the 1Q23, with gross margin¹ of 39% for the quarter, up by 5 p.p. YoY;
- **Operational Efficiency and Reduction in Expenses:** 25% reduction in General and Administrative expenses as compared to the same period in the previous year, reaching R\$ 12 million, a change that demonstrates our continuous commitment to operational efficiency and control over costs.
- **Improvement in operating results:** EBITDA of R\$ 16 million for the 1Q24, the highest quarterly level over the past 7 years, as compared to R\$ 2 million for the 1Q23 and net income of R\$ 52 million, reflecting a substantial improvement in the company's operating return.
- **Deferred Revenue (REF):** Deferred revenue (REF) of R\$ 1.1 billion with 44% of margin;

¹It does not consider the effect of surplus and capitalized interest in the line item costs

EARNINGS RELEASE
1Q24

WEBCAST 1Q24

IN PORTUGUESE

May 16, 2024

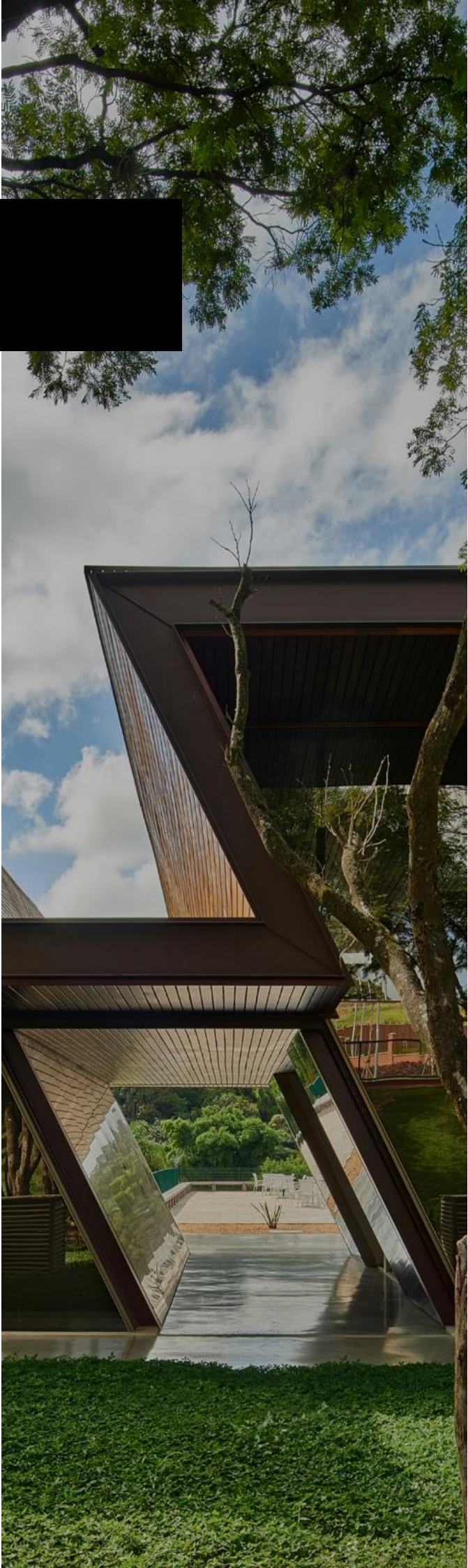
[10 a.m. \(Brasília time\) for validating](#)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM MANAGEMENT	4
EXECUTIVE SUMMARY	6
OPERATIONS INDICATORS	8
FINANCIAL INDICATORS.....	16
GLOSSARY	23
ATTACHMENTS.....	25



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year 2024 begins with the completion of the process of capital increase of R\$ 685 million and elongation of the debt outstanding of R\$ 498 million to a period of 10 years with three years of total grace period, another important step in the company's restructuring process.

Besides, additional measures continue to be taken to improve the Company's operational efficiency. These measures include the readjustment of the operational structure, and a review of our internal processes. Constant review are fundamental to streamline our operations and ensure that we are properly positioned to face future challenges.

During the first quarter, the Company did not carried out any launch, and inventory sales amounted to R\$ 90 million in % AVLL, up by 6% YoY. As there was no launch in the period, total sales was down by 27%.

The net revenue reached R\$ 108 million, as compared to R\$ 95 million for the 1Q23, and Gross Profit¹ amounted to R\$ 43 million, as compared to R\$ 32 million for the same period in 2023. Meanwhile, gross margin² increased 5p.p., reaching 39%, as compared to 34% for the 1Q23.

We delivered two ventures in the period, one in Guarapari, state of Espírito Santo (Alphaville Guarapari Residencial 3), with 58 lots, and another in Ponta Grossa, state of Paraná (Jardim Alpha Ponta Grossa), with 449 lots.

Giving continuity to the commitment to operational efficiency, the company cut administrative expenses by 25% from the 1Q23, and reached an EBITDA of R\$ 16 million for the 1Q24, as compared to R\$ 2 million for the 1Q23.

At the end of the quarter, our deferred revenue (REF) amounted to R\$ 1.1 billion, with REF margin of 44% and a PSV of inventories of R\$ 968 million, which guarantees a potential deferred revenue of R\$ 2.1 billion.

From the liquidity perspective, we ended the quarter with a reduction by over 78% in our net indebtedness³, which totaled R\$ 172 million, of which our long-term debt⁴ accounts for 99%. Besides, the receivables portfolio totals R\$ 894 million and cash amounts to R\$ 265 million.

The delivery of this result is a clear sign that we are on the right path. We have shown to the stakeholders and the market in general the Company's ability to deliver a differentiated operational result. We are aware

1 and 2 It does not consider capitalized interests and surplus of the line item costs (the adjustment totals R\$ 49 thousand for the 1Q24 and R\$ 459 thousand for the 1Q23);

3 and 4 The debt does not include securitizations;

of the important challenges that are arising, but we are dedicated to improve the Company's results and completely restructure the company step by step.

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

The Management

EXECUTIVE SUMMARY



Operations Indicators

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

Operations Indicators	1Q24	1Q23	Change (%)
Landbank			
Landbank Total (R\$ in billions)	41	39	3%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	23	23	1%
Launches			
Launched ventures	0	2	n/a
PSV Launched Total	0	311	n/a
PSV Launched %AVLL	0	177	n/a
# Launched Lots	0	545	n/a
Total Sales			
Gross Sales - PSV Total	142	227	-37%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	124	-27%
# Sold Lots	240	619	-61%
SoS of Sales (#Lots)	9%	18%	-10 p.p.
Launch Sales			
Gross Sales - PSV Total	0	84	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	0	39	n/a
# Sold Lots	0	256	n/a
SoS of Sales (#Lots)	n/a	47%	n/a
Inventory Sales			
Gross Sales - PSV Total	142	143	0%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	85	6%
2019+ Ventures	87	63	38%
2018- Ventures	3	22	-87%
# Sold Lots	240	363	-34%
SoS of Sales (#Lots)	9%	13%	-4 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
PSV Cancelled Contracts %AVLL	13	23	-44%
Net Sales - PSV %AVLL	77	101	-24%

Financial Indicators

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

Financial Indicators	1Q24	1Q23	Change (%)
Profit or Loss Statement			
Net Revenue	108	95	14%
Adjusted Gross Profit⁵	43	32	32%
Adjusted Gross Margin	39%	34%	5 p.p.
Administrative Expenses	12	15	-25%
Selling expenses	6	7	-16%
Other Expenses	7	8	-12%
<i>Sale of subsidiary (SPEs 2018-)</i>	0	0	n/a
<i>Operations for Sale</i>	3	0	n/a
<i>Contingencies</i>	4	6	-33%
<i>Other</i>	1	3	-69%
EBITDA	16	2	821%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	15%	2%	13 p.p.
Finance income (costs)	69	-55	n/a
Net Income (Loss)	52	-57	n/a
<i>Net Margin (%)</i>	48%	n/a	48 p.p.
Other Indicators			
Operating Cash Flow + Assignment of Receivables	-21	-26	n/a
<i>Operating Cash Flow</i>	-5	12	n/a
<i>Assignment of Receivables</i>	-16	-39	n/a
Gross Debt	437	928	-53%
Net Debt	172	779	-78%

⁵ It does not consider surplus and capitalized interest in the line item costs.

OPERATIONS INDICATORS

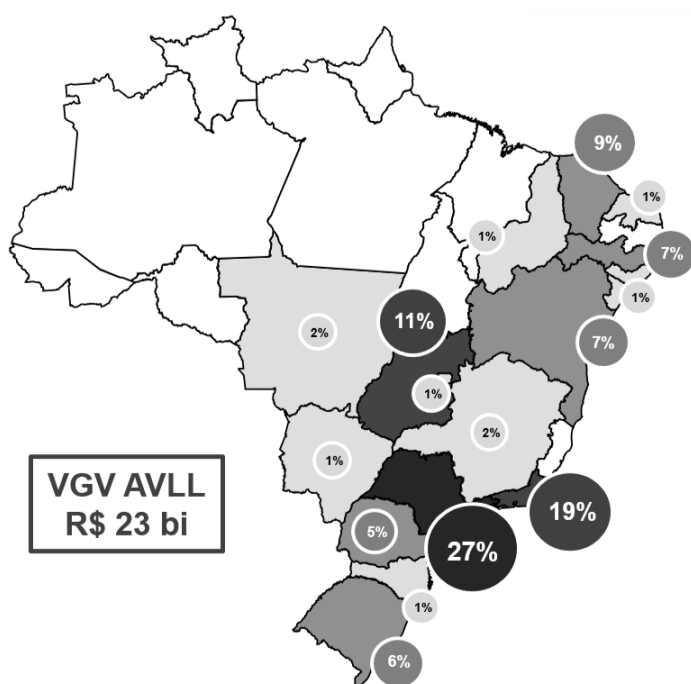


Landbank⁶

(In billions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Landbank Total (R\$ in billion)	41	39	3%
Landbank %AVLL (R\$ in billions)	23	23	1%

- Alphaville's landbank comprises land allocated to the potential development of planned neighborhoods, subdivisions and gated communities, supported by joint development agreements;
- In the landbank, 94% of the land are located in metropolitan regions with more than 300 thousand inhabitants. Among the states that represent the largest shares of our landbank, we mention São Paulo and Rio de Janeiro, which account for 27% and 19%, respectively, of potential. We highlight the city of Campinas, which PSV %AVLL of future ventures totals R\$ 2.9 billion %AVLL and Rio de Janeiro with R\$ 4.1 billion %AVLL;
- During the quarter, the company formalized contracts for a new area, totaling a Potential Sales Value (PSV) of R\$ 171 million in %AVLL. The contract's area is located in São Paulo (São José do Rio Preto), and has approximately 754 thousand m², of which 297 thousand m² in net sales area (ALV).

- In the 1Q24, Alphaville's landbank totals R\$ 41 billion, of which R\$ 23 billion in %AVLL;



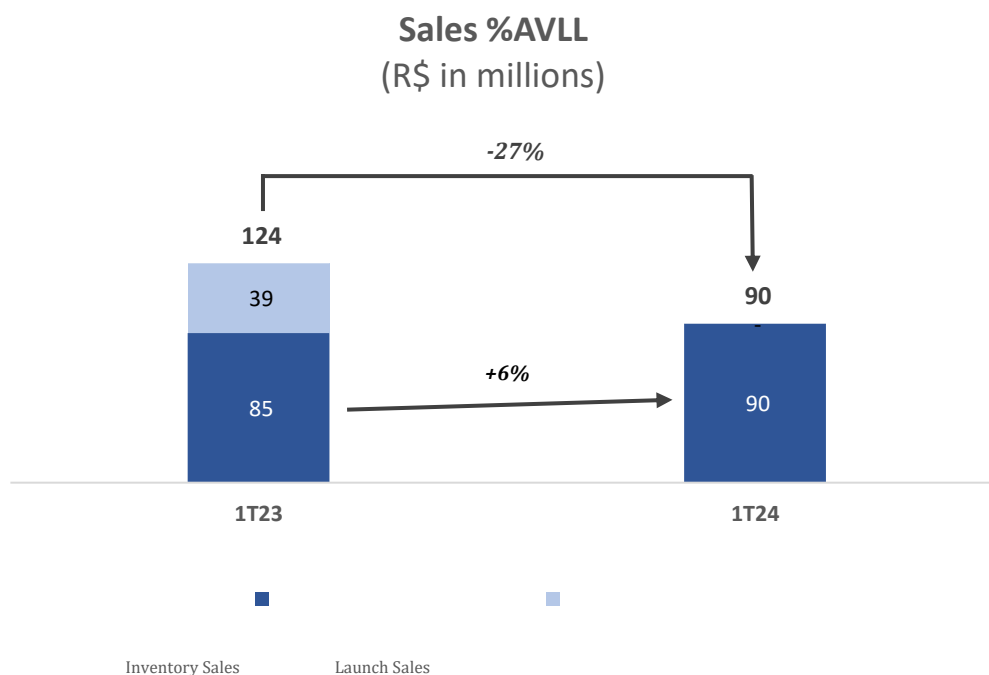
⁶ Estimated sales not considering finance interest.

Launches

In the first quarter of this year, the Company did not launch any venture, however, we are working on the launches planned for the year. Our goal is to ensure that these launches have the best timing of the market, in line with the demands, and according to the quality standards that are Alphaville's trademark. We stress that the company does not disclose the Guidance.

Sales and SoS

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Total Sales			
Gross Sales - PSV Total	142	227	-37%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	124	-27%
# Sold Lots	240	619	-61%
SoS of Sales (#Lots)	9%	18%	-10 p.p.
Launch Sales			
Gross Sales - PSV Total	0	84	n/a
Gross Sales - PSV %AVLL	0	39	n/a
# Sold Lots	0	256	n/a
SoS of Sales (#Lots)	n/a	47%	n/a
Inventory Sales			
Gross Sales - PSV Total	142	143	0%
Gross Sales - PSV %AVLL	90	85	6%
2019+ Ventures	87	63	38%
2018- Ventures	3	22	-87%
# Sold Lots	240	363	-34%
2019+ Ventures	232	115	102%
2019+ Ventures	8	90	-91%
SoS of Sales (#Lots)	9%	13%	-4 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
PSV Cancelled Contracts %AVLL	13	23	-44%
Net Sales - PSV %AVLL	77	101	-24%



- In %AVLL, inventory sales for the quarter amounted to R\$ 90 million, compared to R\$ 85 million for the same period in 2023, up by 6%;
- As to inventory sales, we noted a 38% increment in PSV of 2019+ inventory sales and a drop of 87% in 2018- inventory. This effect is attributed to both the subsidiary sale with 2018- ventures and putting SPEs up for sale, resulting in a significant reduction in 2018- inventory, which led to a lower volume of lots up for sale of the 2018- inventory;
- The PSV of cancelled contracts in the quarter amounted to R\$ 13 million, down by 44% YoY;
- Total sales fell by 27% in %AVLL, due to the lack of launches in the 1Q24.

Cancelled Contracts

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Cancelled Lot Sales (# Lots)	37	128	-71%
2019+ Ventures	27	17	59%
2018- Ventures	10	111	-91%
Lot Resales (# Lots)	20	84	-76%
% Resales/Cancellations	54%	66%	-12 p.p.

- Cancelled contracts had a significant reduction in volume, being down by 71%, mainly because of the sale of the subsidiary with 2018- ventures and putting the SPEs up for sale;
- The resales percentage reached 54%.

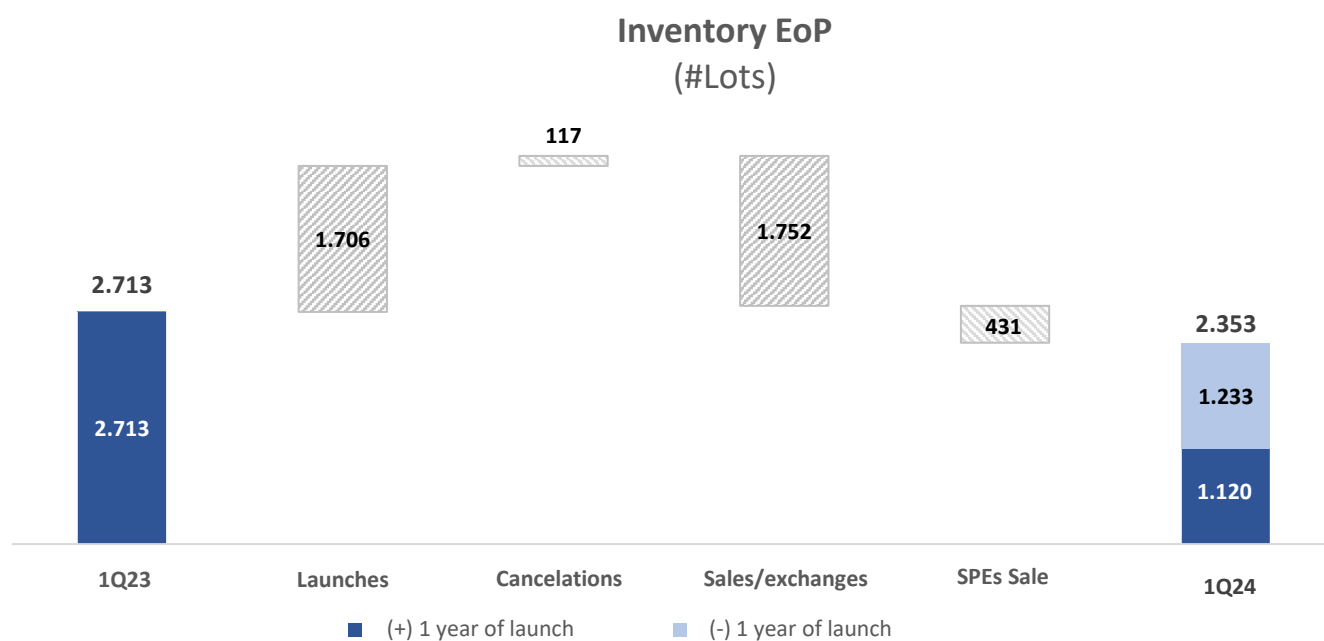
Net Sales

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Gross Sales - PSV %AVLL	90	124	-27%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	13	23	-44%
Net sales - PSV %AVLL	77	101	-24%

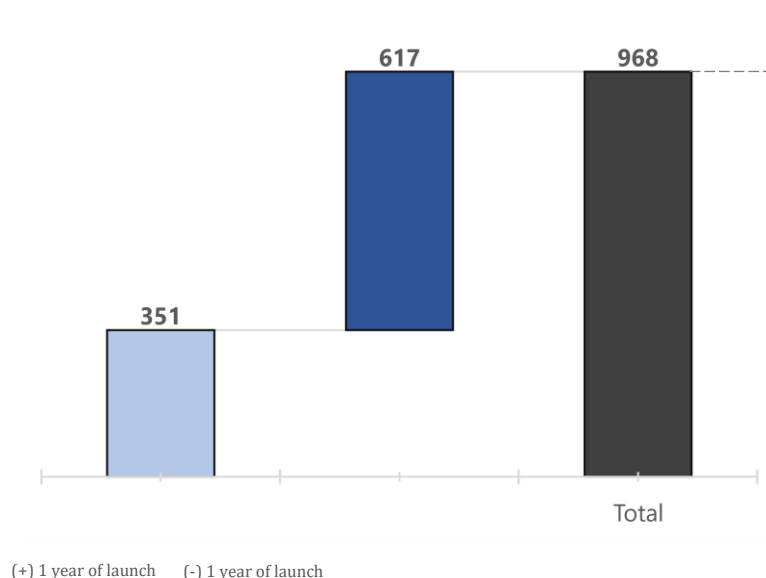
- As a result of the above-mentioned gross sales and cancelled contract indicators, net sales were down by 24% YoY, due to the lack of launches in the first quarter of the year.

Inventory

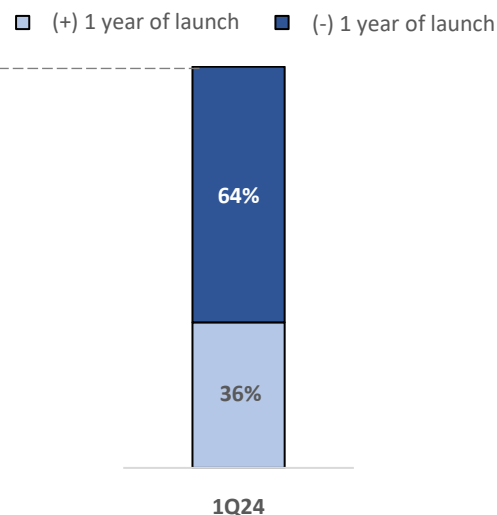
Inventory	1Q24	1Q23	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	968	798	21%
Ventures launched less than one year	617	0	n/a
Ventures launched more than one year	351	798	-56%
Inventory EoP (#Lots)	2,353	2,713	-13%
Ventures launched less than one year	1,233	0	n/a
Ventures launched more than one year	1,120	2,713	-59%
Residential Lots	2,204	2,604	-15%
Commercial and Multi-family Lots	149	109	37%
Inventory Lots Sold (#Lots)	240	363	-34%



Inventory by Launch Year
(PSV %AVLL; R\$ in millions)



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



- In the end of the 1Q24, the inventory has Potential Sales Value (PSV) that totals R\$ 968 million %AVLL;
- The inventory of ventures launched more than one year ago fell by 56%;
- It is worthy of note that 64% of the Company's inventory comprises ventures launched less than one year ago, a sign of a good sales rate;
- Another effect worth noting regarding the reduction in the inventory comprising ventures launched more than one year ago is the sale of the subsidiary that had 2018- ventures and the putting up for sale of the SPEs, which totaled R\$ 189 million in PSV %AVLL (431 lots and 16% of lots in inventory for the 1Q23);

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari / ES	58	1Q24
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa / PR	449	1Q24
Ventures under Construction			
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim / SP	598	2024
Terras Alpha Cascavel	Cascavel / PR	599	2024
Alphaville Ceará 4	Eusébio / CE	444	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari / BA	170	2024
Alphaville Guarajuba 2B	Camaçari / BA	72	2024
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2025
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande / MS	420	2025
Alphaville Dom Pedro 0	Campinas / SP	389	2025
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	2025
Terras Alpha Uberaba	Uberaba / MG	465	2025
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	2025
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2025
Terras Alpha Sergipe 3	Barra dos Coqueiros / SE	331	2025
Reserva Alpha Dom Pedro 0	Campinas / SP	42	2025
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2025
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	2026
Ceará Comercial 6	Eusébio / CE	42	2026
Alphaville Aracaju	Aracaju, SE	346	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027

A. Guarapari res. 3

In February 2024, we delivered the venture **Alphaville Guarapari res 3**. Launched in June 2021, this is the third residential venture delivered in the municipality of Guarapari, state of Espírito Santo, next to the

residential ventures 1 and 2 delivered at the end of 2023. This venture comprises 58 residential lots across a total area of 99 thousand m², of which 33% is a preserved green area (~33.6 thousand m²). As the two residential ventures already delivered, **Alphaville Guarapari res 3** also has access to three beaches and is next to Santa Mônica Beach. The beach access to residents and tourists through the trail is a great differential of this Venture.

Jardim Alpha Ponta Grossa

In March 2024, we delivered our first Garden product, **Jardim Alpha Ponta Grossa**. It is the second venture delivered in the municipality of Ponta Grossa, state of Paraná, where we also have Terras Alphaville Ponta Grossa, delivered in December 2014. This venture was launched in March 2021 and the main challenge was the materialization of a product with smaller lots (200 to 300 m²). The total area amounts to nearly 200 thousand m², where we implemented 449 residential lots, and 35 thousand m² of green areas.

Portfolio of Receivables⁷

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (R\$)
Portfolio of Receivables	894	1,226	-332
2019+ Ventures	770	614	156
2018- Ventures	125	612	-487

In the end of the 1Q24, the Company's portfolio of receivables reached R\$ 894 million.

- The portfolio of 2019+ ventures grew consistently over recent periods, being up by R\$ 156 million.
- Meanwhile, the portfolio of 2018- ventures decreased. This impact is attributed to the sale of the subsidiary with 2018- ventures and the exclusion of the portfolio of discontinued operations. Without these effects, the total portfolio would have increased, in view of the increase in 2019+ ventures.
- The share of 2019+ ventures of total portfolio of receivables increased 36% from 1Q23, currently accounting for 86% of total portfolio.

⁷ 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 revenue to be recognized, less the amount from advances from customers.

FINANCIAL INDICATORS

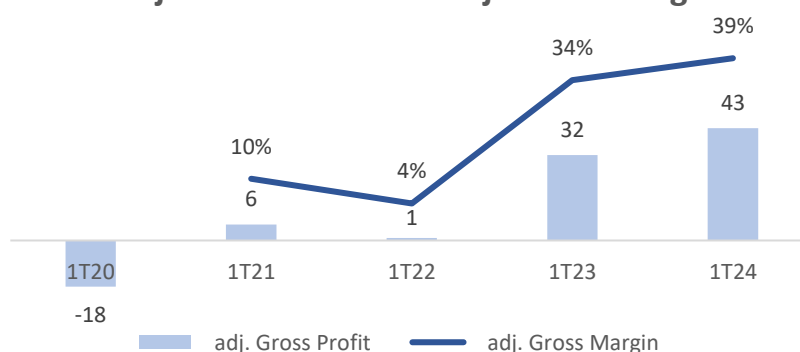


Net Revenue and Gross Margin

Financial Indicators	1Q24	1Q23	Change (R\$)
Net Revenue	108	95	14%
Gross Profit	43	32	33%
Capitalized Interests	0	-0	n/a
Amortization of Surplus	0	1	-94%
Adjusted Gross Profit	43	32	32%
Adjusted Gross Margin	39%	34%	6 p.p.

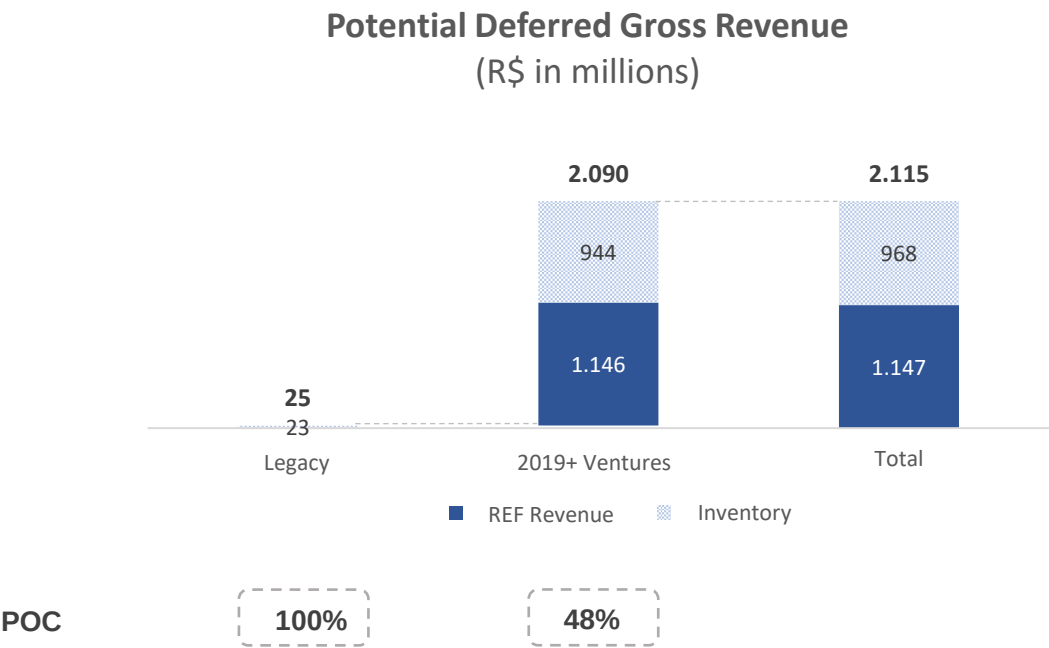
- The Company's total net revenue for the first quarter of 2024 reached R\$ 108 million, up by 14% from the same period in 2023, which amounted to R\$ 95 million;
- It is worth noting that in the first quarter we usually recognize less revenue as compared to the other quarters. It is a result of the slowdown in construction progress due to the rainy season, the timing of the POC of ventures in construction is impacted;
- The adjustment in gross profit refers to the exclusion of the effects of Capitalized Interests and Amortization of Surplus. The adjusted gross profit showed an increase of 32%, reaching R\$ 43 million for the 1Q24, compared to R\$ 32 million reported for the 1Q23;
- The Company's adjusted gross margin reached 39% for the 1Q24, compared to 34% for the 1Q23, mainly due to the increased recognition of revenue from the 2019+ ventures.

Adj. Gross Profit and Adj. Gross Margin AVLL



In addition, we highlight that the deferred revenue volume (REF Revenue) amounted to R\$ 1.1 billion at the end of the 1Q24 with REF margin of 44%.

When considering the total deferred revenue and the inventory of launched ventures, Alphaville has an aggregate potential deferred revenue of R\$ 2.1 billion in the following years.



Administrative Expenses

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (R\$)
Administrative Expenses	12	15	-25%
% Expenses/ Gross Sales	8%	7%	1.3 p.p.

- In the 1Q24, administrative expenses totaled R\$ 12 million, reflecting a 25% reduction in nominal terms as compared to the 1Q23.
- It is also worth mentioning the YoY change. In the 1Q24, administrative expenses amounted to R\$ 58 million LTM, while in the 1Q23 it amounted to R\$ 72 million LTM, down by 20% YoY.
- These reductions combined with the inflation effect for the period demonstrate the outcome of the continuous efforts to gain efficiency.

Selling Expenses

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (R\$)
Selling expenses	6	7	-16%
Total Sales (PSV Sold)	142	227	-37%
% Expenses/Gross Sales	4%	3%	1.2 p.p

In the 1Q24, selling expenses amounted to R\$ 6 million, and for the 1Q23 they amounted to R\$ 7 million, down by 16%.

Other Non-recurring Expenses

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Other non-recurring expenses	7	8	-12%
Sale of subsidiary (SPEs 2018-)	0	0	n/a
Operations for Sale	3	0	n/a
Contingencies	4	6	-33%
Other	1	3	-69%

Other non-recurring expenses for the 1Q24 totaled R\$ 7 million, of which R\$ 3 million are from operations for sale. It is worth noting the reduction in contingencies by 33% YoY.

EBITDA

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Net Revenue	108	95	14%
EBITDA	16	2	821%
EBITDA Margin (%)	17%	2%	16 p.p.

As consequence of the reported financial indicators, the 1Q24 EBITDA was positive by R\$ 16 million, compared to R\$ 2 million for the 1Q23.

Finance income (costs)

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Finance income (costs)	69	-55	n/a

The Company's finance income amounted to R\$ 69 million for the 1Q24, compared to a cost of R\$ 55 million for the 1Q23. An increase of R\$ 123 million.

The reported change was mainly a result of the inflow of capital in January and the company's debt restructuring.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Net Income (Loss)	52	-57	n/a

In the 1Q24, the Company recorded a net income of R\$ 52 million, as compared to a net loss of R\$ 57 million for the 1Q23.

The result was impacted by the continuous improvement in the performance of 2019+ ventures, debt restructuring and capital inflow.

Operating Cash Flow

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Cash Flow + Assignment of Receivables	-21	-26	n/a
Operating Cash Flow	-5	12	n/a
Assignment of Receivables	-16	-39	n/a

In the quarter, the Company reported an operating cash outflow of R\$ 5 million, and amortized R\$ 16 million in assignment of receivables.

Indebtedness

(In millions of reais)	1Q24	1Q23	Change (%)
Gross Debt without securitizations/CRI	437	928	-53%
Cash (-)	265	148	78%
Net Debt	172	779	-78%

Alphaville's gross debt at the end of the 1Q24 amounted to R\$ 437 million, down by 53% YoY. The Company's net debt totaled R\$ 172 million, down by 78%.

As previously mentioned, the changes arise from the corporate debt restructuring and the capital inflow signed in December 2023 and carried out in January 2024.

Recapping the Capital Increase

In the fourth quarter of 2023, we approved the capital increase of R\$ 684.8 million, carried out in the first quarter 2024. This transaction involved the following:

- (i) Reprofitting of approximately R\$ 498 million in debentures issued by the Company, which will now mature in 10 years, with grace period of three years for payment of interest rate and principal, and a cost of CDI+2.00% per year, besides being backed by receivables, shares in subsidiaries and other assets of the Company.
- (ii) Acquisition by Ulbrex Asset Management and Pátria of the totality of first debenture issue of the Company, amounting to R\$ 187.3 million, of which R\$ 45.4 million by Ulbrex Asset Management and R\$ 141.9 million by Pátria.
- (iii) The acquisition by Ulbrex Asset Management of approximately 41% of the debentures originally issued by a former subsidiary and assumed by the Company, amounting to R\$ 350.1 million.
- (iv) Pátria and other investors contributed with R\$ 147.4 million to the Company, of which R\$ 140.0 million by Pátria and R\$ 7.4 million by third parties.
- (v) Change in the Company's controlling stake, currently comprised of 40.5% held by Ulbrex Asset Management and 37.9% held by Pátria.



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 Company's inventory comprises Terras Alpha and Alphaville products. 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 and Surplus Amortization 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 (termination upon default), or (b) its decision to terminate the contract (contract cancellation).

Depending on the type of contract that formalizes the real estate sale, the termination has different impacts on the customer and the developer, and, consequently, provides different incentives regarding the termination of the legal relationship.

Alphaville's portfolio of receivables is comprised of two types of contracts:

- Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF), adopted from 2019+ ventures;
- Commitment of Purchase and Sale (CVCs), adopted until the 2017 launches.

Contracts with Statutory Lien (“alienação fiduciária” or AF)

The contracts with statutory lien are governed by Law 9514/97, the same legislation widely used by the Brazilian national financial system in real estate funding. Under this Law, the customer in theory cannot terminate the lot purchase contract because, in addition to breaching the conditions to apply the regime provided by Law 13786/18, in this kind of collateral the real estate is transferred to the customer when the contract is signed, and then used as collateral for funding.

In the event of default by the buyer, the creditor shall conduct an auction to sell the lot for compensation purposes. In the event no bid is made at the auction, the asset returns to the creditor, the buyer in default not being entitled to any refund, losing the amount already paid under the contract terms in the worst-case scenario.

Contracts with Commitment to Purchase and Sale (CVCs)

The CVC contracts are instruments whereby the seller undertakes to deliver the property, and the buyer undertakes to purchase it. In December 2018, Law 13786/18, which governs contract termination due to buyer's default or at the latter's request (contract cancellation), was enacted. In both events, the developer shall refund to the customer the amount paid thus far, being, however, entitled to charge the following:

- The amounts corresponding to any use of the property;
- Amount payable arising from penalty clause and administrative expenses (limited to 10%);

- 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.

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 lots 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 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 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) project 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.

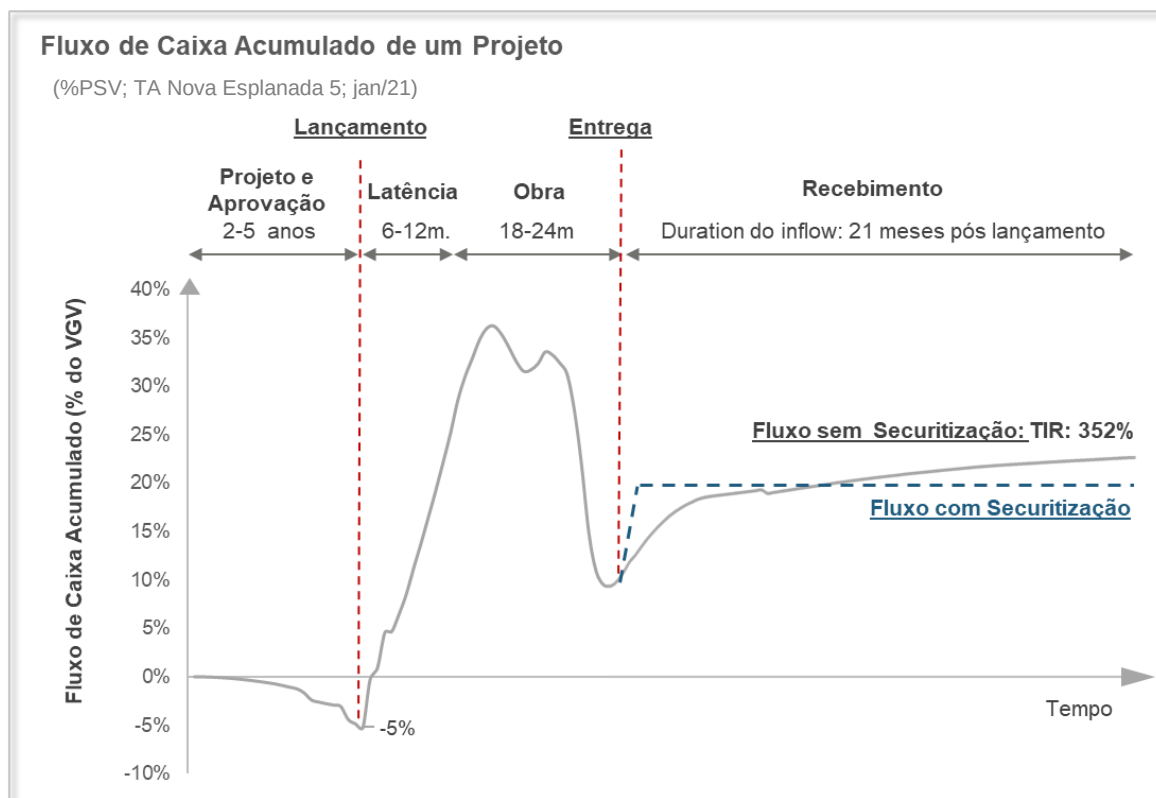
From the finance perspective, this model is based on joint development agreements, whereby the landowners grants Alphaville the right to develop, build and sale the venture in exchange for a percentage of future revenue percentage. Alphaville's share of the developments usually ranges between 55% and 70%. 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.

The deep recession that hit Brazil, especially from 2015 to 2017, has exerted severe impacts on the real estate development industry as a whole, mainly as a result of the contract cancellations requested by customers. Alphaville used the several lessons it learned in this period to strengthen and improve its business model, aiming at overcoming the issues caused by the crisis and preparing the Company for a new cycle of sustained growth.

Among the measures and guidelines it has adopted, the following are worth noting: (i) the focus on robust markets; (ii) launches with low cash exposure and; (iii) shorter-term sales and contractual covenant on statutory lien.

The chart below shows the cash flow of a recently-launched 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.



In order to facilitate the understanding of the Company's current and prospective profit or loss, we have taken the initiative to also report some information and indicators, separating the profit or loss from the ventures launched up to 2018 from those launched from that date on. Throughout the report, we made the distinction by adopting the "2018-" term for ventures launched until 2018, and "2019+" for ventures launched after 2019 and already under the improved business model.

We believe that, by reporting some indicators in this format, it will possible to provide greater understanding of the current business model of the Company (2019+), in which the cash exposure is minimized and the risk of cancelled contracts is substantially mitigated by the inclusion of statutory lien in contracts for purchase and sale.

alphavilleS/a

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

João Paulo lenne Beteli

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br