

alphavilles/a

PRINCIPAIS DESTAQUES DO 1T21

- Pré-lançamento do primeiro Jardim Alpha, com VGV de R\$ 56 milhões;
- Vendas de estoque totais de R\$ 126 milhões, 124% a mais vs. 1T20.

RELEASE
DE RESULTADOS

1T21

WEBCAST 1T21

EM PORTUGUÊS

14 de maio

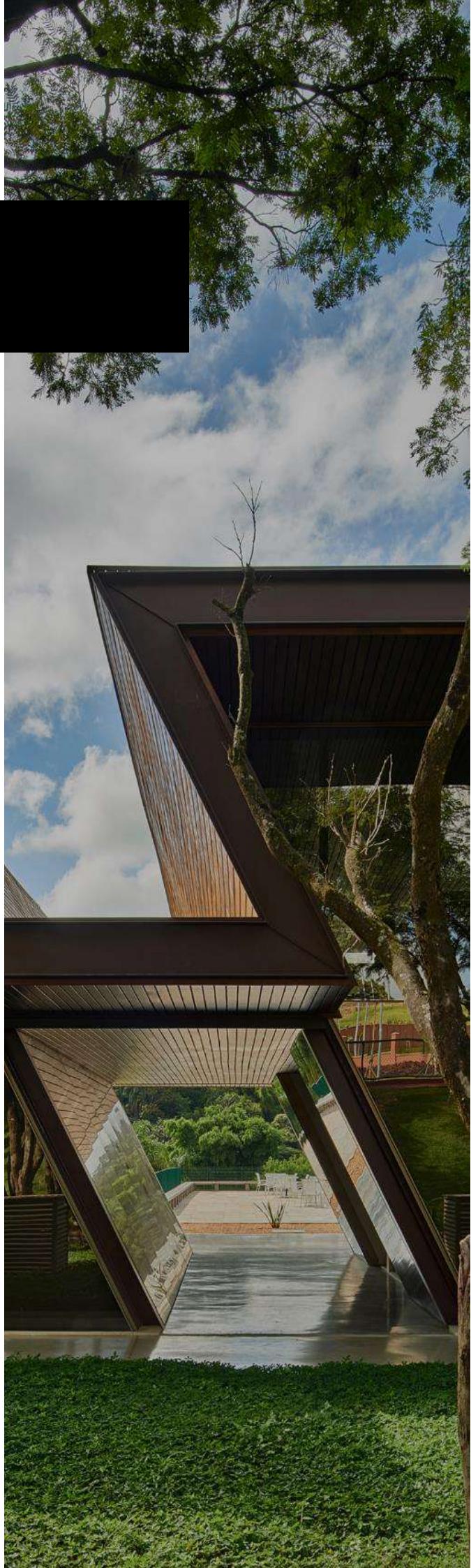
15h (horário de Brasília)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO..... | 4 |
| 2. SUMÁRIO EXECUTIVO | 6 |
| 3. INDICADORES OPERACIONAIS | 10 |
| 4. INDICADORES FINANCEIROS | 18 |
| 5. RESULTADO DOS EMPREENDIMENTOS 2019+..... | 23 |
| 6. ESG | 26 |
| 7. GLOSSÁRIO..... | 32 |
| 8. ANEXOS..... | 35 |



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

O sucesso na implementação do novo modelo de negócios da Companhia, a partir de 2019, tem possibilitado à Alphaville aprimorar cada vez mais suas práticas e, com isso, trilhar uma melhora consistente em seus resultados. Os resultados do primeiro trimestre de 2021 reforçam esta perspectiva de melhora.

No primeiro trimestre de 2021 a Companhia realizou o pré-lançamento do empreendimento Jardim Alpha Ponta Grossa, o primeiro empreendimento do produto Jardim Alpha. Este produto atende à um novo mercado que busca a qualidade Alphaville em lotes menores e a preços mais acessíveis. Com isso, a Alphaville amplia seu mercado endereçável e oferece a esse novo público o mesmo padrão de qualidade de seus demais produtos, já consolidados e reconhecidos no mercado.

Em razão da pandemia, realizamos o pré-lançamento do empreendimento com evento 100% digital, e registramos vendas de 18% dos lotes disponíveis em apenas 11 dias. O empreendimento possui 449 lotes e seu lançamento oficial está programado para o segundo trimestre de 2021.

Os demais lançamentos inicialmente previstos para o primeiro trimestre de 2021 foram postergados em função do impacto das medidas de *lockdown* nos processos de aprovação destes empreendimentos junto às prefeituras dos respectivos municípios. Durante o mês de abril os processos de aprovação destes empreendimentos foram retomados e alguns já concluídos. Com isso, acreditamos que não haverá mudança no plano inicial da Companhia para os lançamentos de 2021.

Em continuação ao movimento de aumento expressivo das vendas de estoque observado a partir de maio de 2020, no primeiro trimestre deste ano a Companhia registrou aumento de 124% nas vendas de estoque em comparação ao mesmo período de 2020, sendo aproximadamente 50% correspondentes a vendas de projetos dos empreendimentos lançados a partir de 2019.

O desempenho das vendas de estoque no primeiro trimestre de 2021 reforça a mudança de comportamento na forma de moradia buscada por nossos clientes. Dessa forma, o VSO¹ do 1T21 foi 38%, ante 15% no primeiro trimestre de 2020. Além do aumento da demanda pelos produtos Alphaville, a performance das vendas de estoque também reforça o sucesso e qualidade do sistema de vendas 100% online implantado em 2020.

¹ VSO de venda de estoque: total de lotes de vendidos no período divididos pela disponibilidade de lotes, que é o estoque inicial do período acrescido dos lotes que retornaram ao estoque via distrato no mesmo período. Não considera lançamentos nas vendas ou disponibilidade.

Também ressaltamos o alto índice de revenda de distratos: ao todo, 51% dos lotes distratados no primeiro trimestre do ano foram revendidos dentro do próprio trimestre, um volume significativamente superior aos 35% do primeiro trimestre de 2020.

No âmbito de desempenho financeiro, o lucro bruto ajustado total da Companhia no período totalizou R\$ 6,1 milhões. As iniciativas de redução de despesas administrativas, menor nível de despesas com vendas e despesas não recorrentes tem contribuído para a melhora gradativa de nosso resultado líquido, que foi R\$ 26,8 milhões melhor² se comparado ao mesmo período de 2020.

Além disso, observamos ao longo do primeiro trimestre o aumento da representatividade dos projetos lançados a partir de 2019, reforçando o sucesso na implementação do novo modelo de negócio: com margem bruta de 43% no 1T21, esses projetos representaram 53% das vendas brutas da Alphaville (%AVLL) do trimestre e apresentaram lucro bruto de R\$ 7,4 milhões nesse período.

O caixa operacional da Companhia, considerando a cessão de crédito de recebíveis^{3,4}, totalizou -R\$ 35,2 milhões no 1T21, reflexo do menor volume de vendas de lançamentos no 1T21 e do efeito do início da operação de “esteira” de securitização implantada em fevereiro de 2020.

Ressaltamos também nosso contínuo foco em implementar iniciativas relacionadas às melhores práticas em ESG⁵. Ao longo deste primeiro trimestre, iniciamos a criação da APP (área de preservação permanente) no empreendimento Alphaville Três Praias, conforme detalharemos neste relatório posteriormente. No âmbito social, destacamos em 2021 a intensificação do projeto “Atuação Perifasul”, iniciado em 2019, no qual a Fundação Alphaville atua em parceria com outras três instituições e que tem como objetivo fortalecer práticas de inovação em comunidades da periferia sul da cidade de São Paulo. O pilar de governança corporativa também foi aprimorado com o aumento do número de membros independentes no Conselho de Administração e com o comitê de auditoria passando a ser estatutário.

Tal como o ano de 2020, o primeiro trimestre de 2021 trouxe um contexto desafiador de negócios em função do cenário delicado de pandemia que vivemos. Entretanto, com base no modelo de negócios aprimorado que a Alphaville implementou desde o início de 2019, estamos confiantes na capacidade da Companhia de contornar com sucesso o atual contexto e seguir na retomada de seu ciclo de crescimento.

Diretor Presidente/a Administração

² Resultado Líquido antes de minoritários.

³ Informação proveniente da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

⁴ Fluxo de Caixa Operacional: considera o “Caixa Líquido Atividades Operacionais” e a “Cessão de créditos recebíveis”, ambos parte integrante da “Demonstração do Fluxo de Caixa” das Demonstrações Financeiras.

⁵ Environmental, Social and Governance (Corporate Governance).

Destaques Operacionais e Financeiros

OPERACIONAIS

- Pré lançamento do primeiro empreendimento Jardim Alpha, na cidade de Ponta Grossa (PR), com evento 100% digital e VSO⁶ de 18% em apenas 11 dias.
- VSO⁶ de estoque atingiu 38% no primeiro trimestre de 2021, patamar expressivamente superior ao do 1T20, com 15%;
 - Alta demanda por nossos produtos identificada a partir de maio de 2020 manteve-se no primeiro trimestre deste ano;
 - Sucesso da implementação do sistema de vendas em formato 100% digital;
- Controle do nível de despesas recorrentes:
 - Despesas administrativas recorrentes estáveis;
 - Redução de 25% das despesas com vendas na comparação com o primeiro trimestre de 2020.

FINANCEIROS

- Receita líquida no trimestre de R\$ 62,8 milhões, com aumento da representatividade dos projetos lançados a partir de 2019, responsáveis por 27% do total;
- Nos projetos lançados a partir de 2019, margem bruta de 43%.

⁶ VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

SUMÁRIO EXECUTIVO



Abaixo, a Companhia apresenta os principais indicadores do primeiro trimestre do ano de 2021.

Indicadores Operacionais

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

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|--|-------|-------|----------|
| Landbank | | | |
| <i>Landbank (R\$ bilhões)⁷</i> | 17,8 | 17,9 | -1% |
| Lançamentos | | | |
| <i>Empreendimentos Lançados</i> | 1 | 2 | -50% |
| <i>VGV Lançado Total</i> | 56,1 | 378,6 | -85% |
| <i>VGV Lançado %AVLL</i> | 42,9 | 223,6 | -81% |
| <i># Lotes Lançados</i> | 449 | 844 | -47% |
| <i>VSO de # Lotes AVLL (%)⁸</i> | 18% | 35% | -17 p.p. |
| Vendas Totais | | | |
| <i>Vendas Brutas (VGV Total)⁹</i> | 132,7 | 179,2 | -26% |
| <i>Vendas Brutas (VGV %AVLL)⁹</i> | 81,5 | 114,3 | -29% |
| <i>Vendas Brutas (# Lotes)</i> | 696 | 592 | 18% |
| Vendas de Lançamentos | | | |
| <i>Vendas Brutas (VGV Total)⁹</i> | 7,1 | 123,0 | -94% |
| <i>Vendas Brutas (VGV %AVLL)⁹</i> | 5,4 | 75,4 | -93% |
| <i>Vendas Brutas (# Lotes)</i> | 68 | 296 | -77% |
| Vendas de Estoque | | | |
| <i>Vendas Brutas (VGV Total)</i> | 125,6 | 56,2 | 124% |
| <i>Vendas Brutas (VGV %AVLL)</i> | 76,1 | 38,9 | 95% |
| <i>Empreendimentos 2019+</i> | 38,1 | 4,3 | 794% |
| <i>Empreendimentos 2018-</i> | 37,9 | 34,7 | 9% |
| <i>Vendas Brutas (# Lotes)</i> | 628 | 296 | 112% |
| <i>VSO de Vendas (#Lotes)¹⁰</i> | 38% | 15% | +23 p.p. |
| Venda Líquida e Distrato | | | |
| <i>Lotes Distratados (# Lotes)</i> | 301 | 264 | 14% |
| <i>Vendas Líquidas (# Lotes)</i> | 395 | 328 | 20% |

⁷ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

⁸ VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes dividido pelos lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

⁹ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

¹⁰ VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.

| Indicadores Operacionais (cont.) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---|-------|-------|---------|
| Estoque | | | |
| Estoque EoP (VGV %AVLL) | 323 | 431 | -25% |
| Empreendimentos 2019+ | 143 | 193 | -26% |
| Empreendimentos 2018- | 180 | 237 | -24% |
| Estoque EoP (#Lotes) | 1.507 | 2.273 | -34% |
| Empreendimentos 2019+ | 866 | 1.051 | -18% |
| Empreendimentos 2018- | 641 | 1.222 | -48% |
| <i>Lotes Residenciais</i> | 1.349 | 2.113 | -36% |
| <i>Lotes Comerciais e Multi familiares¹¹</i> | 158 | 160 | -1% |

¹¹ Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

Indicadores Financeiros

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

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|--|-------|-------|---------|
| Demonstração de Resultados | | | |
| Receita Líquida | 62,8 | -17,5 | n/a |
| Empreendimentos 2019+ | 17,2 | 4,2 | 310% |
| Empreendimentos 2018- | 45,6 | -21,7 | n/a |
| Lucro Bruto Ajustado ¹² | 6,1 | -17,5 | n/a |
| Empreendimentos 2019+ | 7,4 | 1,9 | 297% |
| Empreendimentos 2018- | -1,2 | -19,4 | n/a |
| Margem Bruta Ajustada | 10% | n/a | n/a |
| Empreendimentos 2019+ | 43% | 44% | -1 p.p. |
| Empreendimentos 2018- | n/a | n/a | n/a |
| Despesas Administrativas | 22,3 | 17,0 | 31% |
| Despesas Recorrentes | 16,9 | 17,0 | -1% |
| Despesas Não Recorrentes | 5,4 | 0,0 | n/a |
| Despesas com Vendas | 5,5 | 7,3 | -25% |
| Outras Despesas | 22,9 | 31,1 | -26% |
| EBITDA | -43,9 | -73,0 | n/a |
| Margem EBITDA (%) | n/a | n/a | n/a |
| Resultado Financeiro | -18,8 | -11,5 | n/a |
| Resultado Líquido ¹³ | -70,1 | -96,9 | n/a |
| Margem Líquida (%) | n/a | n/a | n/a |
| Outros Indicadores | | | |
| Fluxo de Caixa Operacional ¹⁴ | -35,2 | 34,3 | n/a |
| Dívida Bruta | 968 | 992 | -2% |
| Dívida Líquida | 683 | 920 | -26% |

¹² O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados da linha de custos.

¹³ Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária.

¹⁴ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank

| (R\$ bilhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|------------------------|------|------|---------|
| Landbank ¹⁵ | 17,8 | 17,9 | -1% |

O landbank da Alphaville é formado por terrenos para potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados. Em todos os casos existem contratos de parceria vigentes com os respectivos proprietários. 62% de nosso landbank refere-se a fases subsequentes de empreendimentos já lançados e com endereço consolidado.

Como consequência do modelo de parceria e dentro das melhores práticas de auditoria, a Companhia não registra seu landbank no balanço.

O tamanho e a qualidade do landbank permitem que a Alphaville esteja bem posicionada e tenha condições de lançar empreendimentos de alta qualidade nos mercados-alvo no curto, médio e longo prazos.

Por fim, a Companhia está constantemente avaliando áreas para o desenvolvimento de empreendimentos e buscando firmar parcerias em terrenos localizados em seus mercados alvo, com o objetivo de ampliar e fortalecer seu landbank.

¹⁵ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

| Empreendimento | Pré Lançamento 2021 |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| | Jardim Alpha Ponta Grossa |
| Trimestre de Lançamento | 1T21 |
| Localização | Ponta Grossa (PR) |
| Lançamento | mar/21 |
| VGV Lançado Total (R\$ milhões) | 56,1 |
| %AVLL | 76,5% |
| VGV Lançado AVLL (R\$ milhões) | 42,9 |
| VGV Vendido AVLL (R\$ milhões) | 5,4 |
| # Lotes Lançados | 449 |
| # Lotes Oferecidos em Permuta | - |
| # Lotes reservados para Alpha Casas | 80 |
| # Lotes Ofertados AVLL | 369 |
| # Lotes Vendidos AVLL | 68 |
| % Vendido (%) | 18% |

Em março de 2021 a Companhia realizou o pré-lançamento do projeto Jardim Alpha Ponta Grossa, localizado na cidade de Ponta Grossa (PR) e com VGV de R\$56 milhões (R\$ 42 milhões no %AVLL).

A linha de produto Jardim Alpha incorpora um novo conceito ao portfólio - lotes menores, a partir de 200m² até 250m², e com a mesma qualidade e padrão dos outros produtos do portfólio Alphaville.

O pré-lançamento foi um evento 100% digital e, em apenas 11 dias, vendemos 18% do empreendimento. O lançamento oficial do Jardim Alpha Ponta Grossa ocorrerá oportunamente no 2T21.

Em função da pandemia do Covid-19, a Companhia optou por postergar parte dos lançamentos originalmente previstos para o 1º trimestre de 2021 e deve retomá-los tão logo as condições sanitárias permitam. Até este momento, a Companhia acredita que não terá alterações em seu plano inicial para 2021.

Vendas e VSO

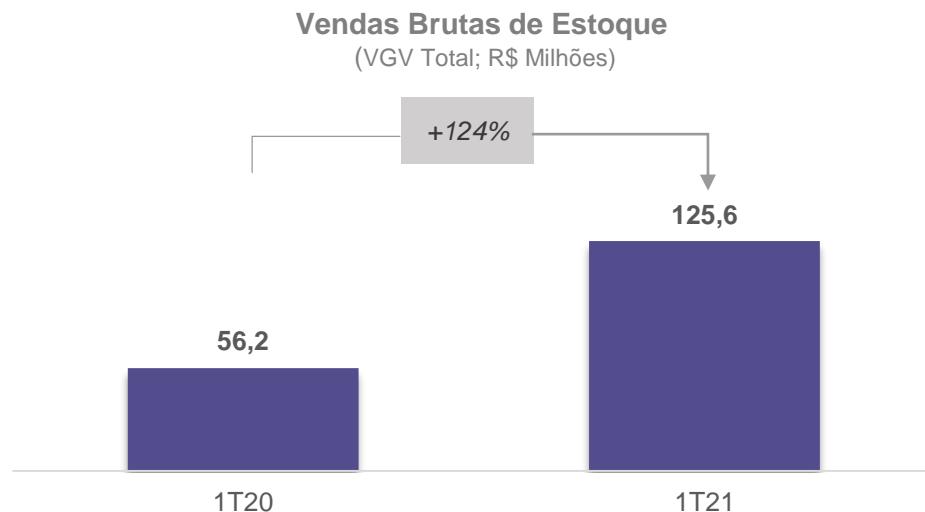
| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---|-------|-------|----------|
| Landbank | | | |
| Landbank (R\$ bilhões) ¹⁶ | 17,8 | 17,9 | -1% |
| Lançamentos | | | |
| Empreendimentos Lançados | 1 | 2 | -50% |
| VGV Lançado Total | 56,1 | 378,6 | -85% |
| VGV Lançado %AVLL | 42,9 | 223,6 | -81% |
| # Lotes Lançados | 449 | 844 | -47% |
| VSO de # Lotes AVLL (%) ¹⁷ | 18% | 35% | -17 p.p. |
| Vendas Totais | | | |
| Vendas Brutas (VGV Total) ¹⁸ | 132,7 | 179,2 | -26% |
| Vendas Brutas (VGV %AVLL) ¹⁸ | 81,5 | 114,3 | -29% |
| Vendas Brutas (# Lotes) | 696 | 592 | 18% |
| Vendas de Lançamentos | | | |
| Vendas Brutas (VGV Total) ¹⁸ | 7,1 | 123,0 | -94% |
| Vendas Brutas (VGV %AVLL) ¹⁸ | 5,4 | 75,4 | -93% |
| Vendas Brutas (# Lotes) | 68 | 296 | -77% |
| Vendas de Estoque | | | |
| Vendas Brutas (VGV Total) | 125,6 | 56,2 | 124% |
| Vendas Brutas (VGV %AVLL) | 76,1 | 38,9 | 95% |
| Empreendimentos 2019+ | 38,1 | 4,3 | 794% |
| Empreendimentos 2018- | 37,9 | 34,7 | 9% |
| Vendas Brutas (# Lotes) | 628 | 296 | 112% |
| VSO de Vendas (#Lotes) ¹⁹ | 38% | 15% | +23 p.p. |

¹⁶ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

¹⁷ VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes dividido pelos lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

¹⁸ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

¹⁹ VSO de estoque: total de lotes de vendidos de empreendimentos 2018- divididos pelo estoque no início do período acrescido dos lotes distratados no período. Não considera os lançamentos do ano.



Ao longo do ano de 2020, especialmente a partir do segundo trimestre, a Companhia identificou o fortalecimento da demanda por seus produtos. A mudança estrutural de comportamento de seu público alvo, que passou a valorizar espaços maiores e buscar por mais qualidade de vida, beneficiou as vendas da Companhia. Neste início de 2021 a demanda por nossos produtos continua elevada.

As vendas brutas totais de estoque no 1T21 somaram R\$ 126 milhões, 124% acima das vendas no 1T20. No %AVLL, o 1T21 teve vendas 95% superiores ao 1T20, com R\$ 76 milhões ante R\$ 39 milhões. Em lotes, as vendas brutas de estoque totalizaram 628 no 1T21 vs. 296 no 1T20, 112% mais altas. Destacamos também a VSO das vendas de estoque, substancialmente mais alta no 1T21, atingindo 38%, 23 p.p. mais alta que no mesmo período do ano anterior, o qual registrou VSO de estoque de 15%.

Em relação às vendas de lançamentos, atribuímos o melhor desempenho do 1T20 à maior quantidade de empreendimentos lançados (2 lançamentos completos em 1T20 vs. 1 pré-lançamento em 1T21). Com isso, o desempenho das vendas brutas totais no 1T21 foi 26% inferior em relação ao 1T20.

Distratos

| (# Lotes) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|--|------|------|-----------|
| Distratos (# Lotes) | 301 | 264 | 14% |
| Empreendimentos 2019+ | 12 | 2 | 500% |
| Empreendimentos 2018- | 289 | 262 | 10% |
| Lotes Revendidos (# Lotes) ²⁰ | 154 | 93 | 40% |
| % Revenda/ Distratos | 51% | 35% | + 16 p.p. |

No 1º trimestre de 2021 a Companhia manteve o volume de distratos observado no 1º trimestre de 2020.

Em 2020, com a maior demanda pelos produtos da Companhia e a consequente redução do estoque, principalmente de empreendimentos entregues, os distratos se tornaram importante fonte de lotes para revenda, com impacto positivo para o caixa da Companhia. Para atender essa demanda, a Companhia desenvolveu indicadores e processos que permitem distratar e revender eficientemente.

No primeiro trimestre de 2021, 51% dos lotes distratados foram revendidos no próprio trimestre, uma taxa 16 pontos percentuais superior à verificada no 1T20 (35%). Ressaltamos também que, ao longo do ano, a taxa de revenda tende a aumentar, dada a maior disponibilidade de tempo para revendas.

De forma geral os valores devolvidos aos clientes são parcelados e as revendas são realizadas com tabelas de pagamento mais curtas. Em seguida às revendas, e quando possível, a Companhia pode realizar operações de cessão e/ou securitização de recebíveis para antecipar o fluxo de recebimentos. Dessa forma, na maioria dos casos os distratos seguidos de revenda e operações de securitização têm sido importantes geradores de caixa para a Companhia.

²⁰ Lotes revendidos dentro do mesmo trimestre em que ocorreu o distrato.

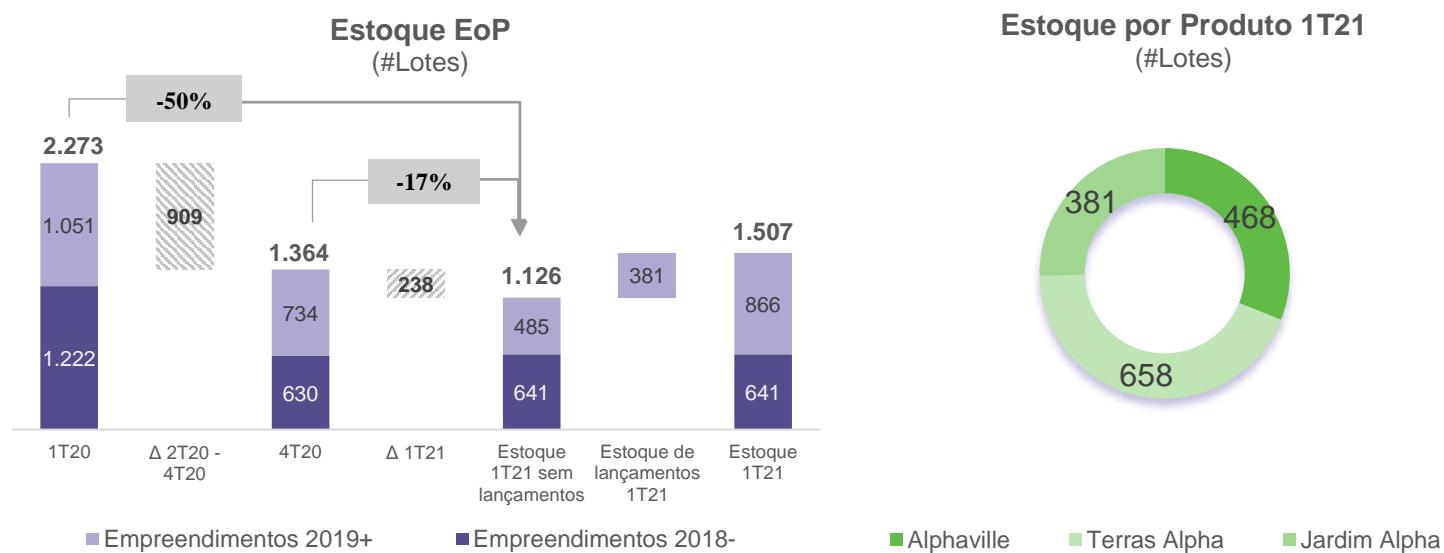
Vendas Líquidas

| (#Lotes) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---------------------------|------|------|---------|
| Distratos (# Lotes) | 301 | 264 | 14% |
| Vendas Líquidas (# Lotes) | 395 | 328 | 20% |

As vendas líquidas da Companhia no 1º trimestre de 2021 (%AVLL) totalizaram 395 lotes, 20% superiores às vendas líquidas registradas no 1º trimestre de 2020.

Estoque

| Indicadores Operacionais (cont.) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---|-------|-------|---------|
| Estoque | | | |
| Estoque EoP (VGV %AVLL) | 323 | 431 | -25% |
| Empreendimentos 2019+ | 143 | 193 | -26% |
| Empreendimentos 2018- | 180 | 237 | -24% |
| Estoque EoP (#Lotes) | 1.507 | 2.273 | -34% |
| Empreendimentos 2019+ | 866 | 1.051 | -18% |
| Empreendimentos 2018- | 641 | 1.222 | -48% |
| Lotes Residenciais | 1.349 | 2.113 | -36% |
| Lotes Comerciais e Multi familiares ²¹ | 158 | 160 | -1% |



²¹ Lotes multi familiares encontram-se fora dos limites do residencial e podem ser utilizados para construção de empreendimentos comerciais e residenciais, seguindo as normas construtivas determinadas pela Alphaville.

Durante o 1T21, mantivemos o movimento de redução significativa de estoque, já intensificado desde 2020. Ao final do 1T21, o estoque total em lotes reduziu em 50% em relação ao fechamento do 1T20. O estoque de empreendimentos do legado (2018-) reduziu em 48% no mesmo período. O estoque em VGV %AVLL dos empreendimentos do legado totalizou R\$ 180 milhões ao final de 1T21.

O estoque dos empreendimentos lançados a partir de 2019 somou R\$ 143 milhões (VGV, %AVLL), sendo que desse total R\$ 88 milhões foram originados nos lançamentos de dezembro/20 e pré-lançamento do 1T21 e, portanto, ainda no início da curva normal de vendas dos empreendimentos.

Ao final do primeiro trimestre deste ano, o estoque total era de R\$ 323 milhões (VGV, %AVLL), 25% inferior ao patamar observado no final do primeiro trimestre de 2020.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

| Empreendimento | Cidade | #Lotes | Entrega Prevista |
|----------------------------------|------------------------|--------|------------------|
| Entregas | | | |
| Alphaville Jundiaí | Jundiaí/SP | 670 | 1T21 |
| Canteiros Ativos | | | |
| Projetos 2019+ | | | |
| Terras Alpha Uberlândia | Uberlândia/MG | 518 | 3T21 |
| Terras Alpha Montes Claros | Montes Claros/MG | 339 | 4T21 |
| Terras Alpha Ceará 4 | Eusébio/CE | 659 | 1T22 |
| Alphaville Guarajuba | Salvador/BA | 169 | 3T22 |
| Terras Alpha São José dos Campos | São José dos Campos/SP | 571 | 4T23 |
| Alphaville 3 Praias | Guarapari/ES | 273 | 1T23 |
| Terras Alpha Nova Esplanada | Votorantim/SP | 598 | 4T23 |
| Legado | | | |
| Alphaville Caruaru | Caruaru/PE | 593 | 2T21 |

Em janeiro de 2021 a Companhia entregou o empreendimento Alphaville Jundiaí, que compunha parte do legado. Com a entrega do empreendimento Alphaville Caruaru, prevista para o segundo trimestre deste ano, a Companhia conclui todas as obras de empreendimentos do legado.

Ainda em 2021, em relação aos lançamentos realizados a partir de 2019, esperamos entregar os empreendimentos Terras Alpha Uberlândia e Terras Alpa Montes Claros. Embora a pandemia tenha paralisado temporariamente algumas obras, até o momento a Companhia vem conseguindo administrar os respectivos cronogramas de obra para que seus prazos não sejam afetados.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|------------------------------|-------|-------|---------|
| Receita Líquida | 62,8 | -17,5 | n/a |
| Custo | -58,1 | -8,3 | n/a |
| Lucro Bruto | 4,7 | -25,8 | n/a |
| Juros Capitalizados | 0,5 | 1,9 | -75% |
| Amortização de mais Valia | 0,9 | 6,4 | -85% |
| Lucro Bruto Ajustado | 6,1 | -17,5 | n/a |
| Empreendimentos 2019+ | | | |
| Receita Líquida | 17,2 | 4,2 | 310% |
| Custo | -9,9 | -2,3 | n/a |
| Lucro Bruto | 7,4 | 1,9 | 297% |
| Margem Bruta | 43% | 44% | -1 p.p. |
| Empreendimentos 2018- | | | |
| Receita Líquida | 45,6 | -21,7 | n/a |
| Custo | -46,8 | 2,3 | n/a |
| Lucro Bruto | -1,2 | -19,4 | n/a |
| Margem Bruta | n/a | n/a | n/a |
| Outros | | | |
| Juros Capitalizados | -0,5 | -1,9 | n/a |
| Amortização de mais Valia | -0,9 | -6,4 | n/a |

A receita líquida no 1º trimestre de 2021 foi substancialmente superior em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 62,8 milhões. No 1T20, com a perspectiva de piora macroeconômica em função da pandemia provocada pelo COVID 19, a Companhia realizou provisão adicional para distratos no valor de R\$ 24 milhões na receita e R\$ 16 milhões no custo, reduzindo assim o lucro bruto daquele período. Além da variação de provisão comentado acima, a melhora da receita líquida ocorre em função (i) do maior volume de vendas de estoque neste período e (ii) da correção monetária da carteira decorrente de indicadores de inflação mais altos.

Como consequência deste aumento na Receita Líquida, houve melhora no Lucro Bruto Ajustado no 1º trimestre de 2021, que ficou positivo em R\$ 6,1 milhões, R\$ 23,6 milhões superior ao lucro bruto registrado no 1º trimestre de 2020.

O resultado dos empreendimentos lançados a partir de 2019 contribuem significativamente para a melhora do resultado da Companhia. Esses empreendimentos representaram 27% da Receita Líquida total e apresentaram margem bruta de 43%.

O resultado do legado também apresentou melhora no período como consequência de uma Receita Líquida de R\$ 45,6 milhões ante receita negativa de R\$ 21,7 milhões no 1º trimestre de 2020, em decorrência dos mesmos fatores que afetaram a receita líquida total mencionados acima. Os custos dos projetos do legado no 1T21 totalizaram R\$ 46,8 milhões, de forma que o lucro bruto no período resultou em –R\$ 1,2 milhões.

Observamos o legado afetando cada vez menos os resultados da Alphaville e, gradativamente, os novos projetos aumentando sua representatividade.

Despesas Administrativas

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|--|------|------|---------|
| Despesas Administrativas | 22,3 | 17,0 | 31% |
| Despesas Recorrentes | 16,9 | 17,0 | -1% |
| Despesas Não Recorrentes ²² | 5,4 | 0,0 | n/a |

No 1T21, as despesas administrativas totalizaram R\$ 22,3 milhões, aumento de R\$ 5,3 milhões comparado com 1T20.

Do total de despesas administrativas de 1T21, R\$ 16,9 milhões referem-se a despesas recorrentes, que permaneceram em linha com o mesmo período do ano anterior.

No 1T21 as despesas administrativas não recorrentes foram de R\$ 5,4 milhões e referem-se ao provisionamento de despesas com remuneração variável.

²² Despesas Não Recorrentes correspondem a despesas relativas à remuneração variável.

Despesas de Vendas

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---------------------|------|------|---------|
| Despesas com Vendas | 5,5 | 7,3 | -25% |

As despesas com vendas, por sua vez, apresentaram queda de 25% no 1T21 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 5,5 milhões.

Em 2020 a Companhia implementou com sucesso seu sistema de vendas 100% online, além do aperfeiçoamento em seu fluxo de atendimento, intensificação na régua de *prospects* e mudança em seu *mix* de mídia para campanhas de vendas de estoque. Esses fatores contribuíram para redução contínua de despesas com vendas ao longo do passado e no primeiro trimestre deste ano.

Outras Despesas Não Recorrentes

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---------------------------------------|------|------|---------|
| Resultado de Equivalência Patrimonial | -0,3 | 0,5 | n/a |
| Outras Despesas Não Recorrentes | 23,2 | 30,6 | -24% |
| Contingências | 19,0 | 24,4 | -22% |
| Outros | 4,3 | 6,2 | -32% |

As Outras Despesas Operacionais incorridas no 1T21 totalizaram R\$ 23,2 milhões, ante uma despesa de R\$ 30,6 milhões no mesmo período em 2019, o que equivale à redução de 24%.

EBITDA

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|-------------------------------|-------|-------|---------|
| Lucro/ Prejuízo Operacional | -50,0 | -85,3 | n/a |
| (-) Depreciação e Amortização | 4,0 | 4,0 | -1% |
| (-) Stock Options | 0,7 | 0,0 | n/a |
| (-) Juros Capitalizados | 0,5 | 1,9 | -75% |
| (-) Mais Valia | 0,9 | 6,4 | -85% |
| EBITDA | -43,9 | -73,0 | n/a |

Como consequência dos indicadores financeiros descritos acima, o EBITDA no 1T21 foi R\$ (43,9) milhões ante R\$ (73,0) milhões no 1T20.

A evolução do resultado no 1T21 - R\$ 29,1 milhões melhor em comparação ao mesmo período do ano anterior – reforça a continuidade da melhora nos indicadores financeiros, conforme a Companhia endereça os aspectos do legado e o modelo de negócio aprimorado a partir de 2019 como a ganhar mais representatividade.

Resultado Financeiro

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|----------------------|-------|-------|---------|
| Resultado Financeiro | -18,8 | -11,5 | n/a |

No 1º trimestre de 2021, o resultado financeiro da Companhia totalizou -R\$18,8 milhões, ante -R\$ 11,5 milhões no mesmo período do ano anterior. No 1T20 tivemos a liquidação total do CRI emitido em 2016, o que gerou um efeito positivo no resultado financeiro daquele trimestre no valor de R\$ 14,8 milhões. Na liquidação deste CRI a Companhia reconheceu o ganho associado a cota subordinada dessa operação. O valor dos recebíveis remanescentes desse CRI no momento de sua liquidação foi superior ao valor da cota subordinada gerando o ganho financeiro mencionado no 1T20. Excluindo-se esse efeito, o resultado financeiro do 1T20 teria sido -R\$ 26,3 milhões.

Resultado Líquido

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---------------------------------|-------|-------|---------|
| Resultado Líquido ²³ | -70,1 | -96,9 | n/a |

O Resultado Líquido no 1T21 foi R\$ 26,8 milhões superior em relação ao mesmo período do ano anterior. A melhora no resultado líquido acompanha o comportamento da linha de EBITDA no 1T21.

²³ Resultado Líquido desconsiderando o efeito de minoritários

Fluxo de Caixa Operacional

| (R\$ Milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|---|-------|------|---------|
| Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de Direito Creditório ²⁴ | -35,2 | 34,3 | n/a |

O caixa operacional da Companhia, considerando a cessão de crédito de recebíveis, totalizou -R\$ 35,2 milhões no 1T21. Uma variação negativa em relação ao 1T20 devido à redução do volume de lançamentos no 1T21 vs. 1T20 e ao efeito do início da “esteira” de securitização em fevereiro de 2020.

Endividamento

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|------------------------------|------|------|---------|
| Dívida Bruta | 968 | 992 | -2% |
| Disponibilidade de Caixa (-) | 284 | 72 | 295% |
| Dívida Líquida | 683 | 920 | -26% |

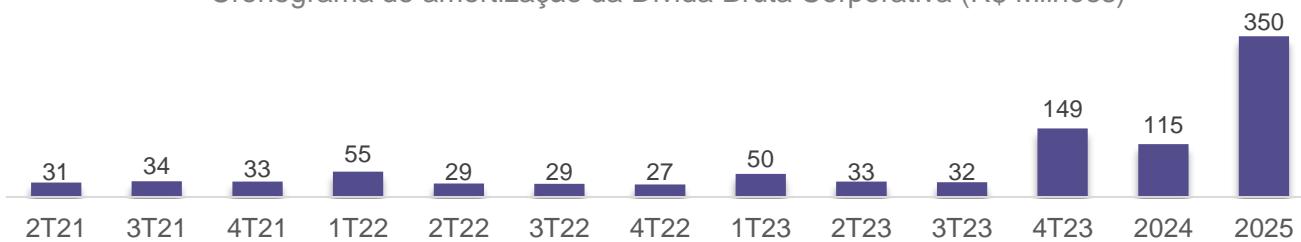
Ao final do 1T21, a dívida bruta da Companhia totalizou R\$ 968 milhões, dos quais R\$ 806 milhões referem-se às dívidas lastreadas por recebíveis e estoque e R\$ 162 milhões às dívidas sem garantia. Em 31 de março de 2020, a dívida bruta da Companhia somou R\$ 992 milhões.

Destacamos também que o passivo financeiro da companhia está bem estruturado, com 84% da dívida bruta concentrada no longo prazo e em uma única operação, a qual possui um fluxo de pagamento alongado e *bullet* de 40% do saldo devedor no final de 2025.

Ainda, a dívida líquida da Companhia no 1T21 somou R\$ 683 milhões 26% mais baixa que a registrada no 1T20.

Adicionalmente, no gráfico abaixo, apresentamos o cronograma de amortização da dívida da Companhia.

Cronograma de amortização da Dívida Bruta Corporativa (R\$ Milhões)



²⁴ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em “Atividades de Financiamento”.

RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+



Empreendimentos 2019+

A Companhia continua acompanhando o resultado de seus lançamentos a partir de 2019. Nas tabelas abaixo, é possível acompanhar o resultado de vendas por safra de lançamentos, a partir da adoção do novo modelo de negócio da Alphaville.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

| Indicadores Operacionais | Terras Alpha Überlândia ²⁵ | Terras Alpha Montes Claros | Terras Alpha Ceará 4 | Alphaville Guarajuba | Consolidado 2019 |
|-------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| Lançamentos | jan/19 | mar/19 | mar/19 | jul/19 | - |
| Localização | Uberlândia/ MG | Montes Claros/ MG | Eusébio/ CE | Salvador/ BA | - |
| Produto | Terras Alpha | Terras Alpha | Terras Alpha | Alphaville | - |
| VGV Lançado Total | 113,7 | 101,6 | 116,2 | 155,7 | 487 |
| %AVLL | 62% | 70% | 57% | 65% | 64% |
| VGV Lançado AVLL ²⁶ | 70,5 | 71,1 | 66,6 | 100,7 | 308,9 |
| VGV Vendido Total | 96,6 | 62,4 ²⁷ | 102,9 | 133,4 | 395,3 |
| VGV Vendido AVLL | 59,9 | 43,7 | 60,4 | 88,2 | 252,1 |
| # Lotes Lançados | 481 | 474 | 659 | 169 | 1.783 |
| # Lotes em Permuta Física | 0 | 135 | 0 | 0 | 135 |
| # Lotes reservados para Alpha Casas | 0 | 0 | 0 | 27 | 27 |
| # Lotes Ofertados AVLL | 481 | 339 | 659 | 142 | 1.621 |
| # Lotes Vendidos AVLL | 470 | 247 | 648 | 142 | 1.507 |
| % Vendido (%) | 98% | 73% | 98% | 100% | 93% |

²⁵ Projeto vendido em 2019. Os indicadores da tabela representam o desempenho geral do projeto e incluem o resultado após a venda.

²⁶ Equivale ao %AVLL nas SPEs desenvolvedoras, desconsidera eventual participação de terceiros nestas SPEs. Exceção ao projeto Terras Alpha Überlândia, onde a Alphaville vendeu 100% da SPE desenvolvedora. Neste caso é considerado o % da SPE para fins de reporte.

²⁷ VGV Total estimado considerando vendas dos lotes do terreno proporcionais às vendas da Alphaville.

RELEASE DE RESULTADOS

1T21

alphavilles/a

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

| Empreendimento | Terras Alpha São José dos Campos | Alphaville 3 Praias | Terras Alpha Nova Esplanada | Ceará Comercial 5 | Consolidado 2020 |
|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------|------------------|
| Trimestre de Lançamento | 1T20 | 1T20 | 4T20 | 4T20 | - |
| Localização | São José dos Campos (SP) | Guarapari (ES) | Votorantim (SP) | Eusébio (CE) | - |
| Lançamento | mar/20 | mar/20 | dez/20 | dez/20 | - |
| VGV Lançado Total (R\$ milhões) | 186,3 | 192,3 | 116,9 | 39,4 | 534,9 |
| %AVLL | 55% | 63% | 60% | 57% | 59% |
| VGV Lançado AVLL (R\$ milhões) | 102,4 | 121,2 | 70,1 | 22,5 | 316,2 |
| VGV Vendido AVLL (R\$ milhões) | 65,8 | 93,4 | 26,4 | 7,7 | 193,3 |
| # Lotes Lançados | 571 | 273 | 598 | 57 | 1499 |
| # Lotes Oferecidos em Permuta | - | - | 237 | - | 237 |
| # Lotes reservados para Alpha Casas | 93 | - | 99 | - | 192 |
| # Lotes Ofertados AVLL | 478 | 273 | 262 | 57 | 1070 |
| # Lotes Vendidos AVLL | 460 | 270 | 154 | 26 | 910 |
| % Vendido (%) | 96% | 99% | 59% | 46% | 85% |

Até o final do primeiro trimestre deste ano, as vendas brutas totais dos projetos lançados em 2019 totalizaram R\$ 395 milhões (93% do total lançado) e dos projetos lançados em 2020 somaram R\$ 288 milhões (85% do total lançado).

No % AVLL, as vendas brutas referentes aos projetos de 2019 foram R\$ 252 milhões e R\$ 193 milhões para os projetos de 2020, respectivamente.

Esse resultado reforça a estratégia da Companhia, que busca alta velocidade de vendas e baixa exposição de caixa em seus empreendimentos. Vale destacar que os projetos Terras Alpha Nova Esplanada e Ceará Comercial 5, ambos lançados em dezembro de 2020, já alcançaram percentual vendido consolidado de 56% ao final do 1T21.

| (R\$ milhões) | 1T21 | 1T20 | Var (%) |
|--|------|------|---------|
| Operacional (Empreendimentos 2019+) | | | |
| Vendas Brutas (VGV %AVLL) | 43,5 | 79,6 | -45,3% |
| Financeiro (Empreendimentos 2019+) | | | |
| Receita Líquida | 17,2 | 4,2 | 310% |
| Custo | -9,9 | -2,3 | n/a |
| Lucro Bruto | 7,4 | 1,9 | 297% |
| Margem Bruta | 43% | 44% | -1 p.p. |

A vendas brutas dos empreendimentos 2019+ no primeiro trimestre de 2021 foram 45% menores em relação ao mesmo período do ano anterior, em função, principalmente, do maior volume de lançamentos ocorrido no 1T20, com vendas especialmente expressivas do empreendimento Alphaville 3 Praias no período.

Entretanto, a receita líquida dos empreendimentos lançados a partir de 2019 apresentaram evolução no 1T21 em relação ao 1T20, principalmente pela evolução das obras destes empreendimentos, em consequência da sistemática do PoC. Consequentemente, o lucro bruto do 1T21 foi superior ao verificado no 1T20. Os empreendimentos 2019+ representaram 27% da Receita Líquida total e apresentaram margem bruta de 43% no 1T21, em linha com o patamar do 1T20.

ESG



A Alphaville orgulha-se em carregar no seu DNA a sigla ESG: através das diversas ações ambientais no entorno de seus empreendimentos, iniciativas sociais executadas pela Fundação Alphaville e altos padrões de governança corporativa praticados, tendo em vista não apenas sua presença atualmente no Novo Mercado, mas também seu histórico como companhia controlada por empresa de capital aberto e/ou fundos de *private equity*.

Nesse âmbito, apresentamos abaixo algumas de nossas iniciativas e práticas de destaque neste primeiro trimestre do ano.

Meio Ambiente

As ações de impacto ambiental são especialmente presentes no nosso dia a dia e na nossa cultura. Para nós, é primordial que nossos empreendimentos sejam integrados ao ecossistema local e, para isso, desenvolvemos de forma única cada projeto ambiental, pensando nas características específicas da região trabalhada, com o envolvimento de parceiros e da Companhia e seus colaboradores.

No primeiro trimestre deste ano, dentre outras iniciativas já em andamento, como por exemplo o case Guarajuba detalhado no release de resultados de 2020, destacamos os programas ambientais na área do empreendimento Alphaville Três Praias, lançado no ano passado, com objetivo de preservar a fauna e flora local. Abaixo, detalhamos as iniciativas.

Criação da Área de Preservação Permanente (APP)

Com o intuito de preservar e proteger a vegetação nativa dentro do empreendimento Alphaville Três Praias, criamos uma Área de Preservação Permanente, que abrigará as espécies nativas do local, conservando a biodiversidade e garantindo a manutenção de seu banco genético.

Como parte da criação da Área de Preservação Permanente, realizamos o trabalho do resgate e realocação de plantas epífitas. As epífitas vivem sobre outras plantas, tais como orquídeas e samambaias, mas não possuem hábitos parasitas, não retirando, portanto, nutrientes daquela que lhe fornece apoio.

As plantas resgatadas estão sendo realocadas dentro da APP do empreendimento, formando assim, um corredor ecológico de considerável relevância ambiental.

A ação de resgate é dividida em duas fases: a fase pré-supressão que tem duração de 04 meses e teve início em fevereiro e a fase de supressão com início previsto para junho de 2021. Desde seu início, em fevereiro de 2021, já foram resgatadas e realocadas 3.772 epífitas na área do empreendimento, sendo essas

compostas por 24 espécies distintas. O resgate está sendo realizado por uma consultoria técnica especializada. Confira abaixo algumas fotos.



Tillandsia stricta



Catasetum mattosianum



Resgate de epífita (*Quesnelia quesneliana*)



Resgate de epífita (*Quesnelia quesneliana*)



Realocação de indivíduos

Programa de Monitoramento da Fauna Silvestre

O objetivo deste programa é iniciar o monitoramento da fauna silvestre antes do início das obras do empreendimento Alphaville Três Praias. Ao monitorarmos a fauna local, podemos identificar alterações nos padrões de distribuição, riqueza e abundância das espécies passíveis de ocorrência e propor medidas mitigadoras e de preservação. Dessa forma, a fauna local se beneficia do programa com a preservação da biodiversidade de seu *habitat*.

O programa é realizado por uma consultoria especializada, compostas por biólogos e veterinários, através de campanhas sazonais realizadas no período chuvoso e no período seco. A primeira campanha foi realizada em março de 2021 e a próxima está prevista para maio de 2021.



Verificação em tronco oco em busca de anfíbios e répteis inativos



Verificação em tronco em decomposição em busca de anfíbios e répteis inativos



Verificação de armadilha de interceptação e queda.



Busca ativa noturna na parte superior da vegetação.



Oxybelis aeneus



Dendropsophus elegans



Thamnophilus ambiguus (*choca-de-Sooretama*)



Indivíduo capturado sendo removido de rede de neblina.

Social

Na área social, a Companhia desenvolve a maior parte do seu trabalho através da Fundação Alphaville (www.fundacaoalphaville.org.br), organização sem fins lucrativos que tem a Alphaville como principal mantenedora.

Além de qualificar o investimento social privado da Alphaville Urbanismo e de atuar com a estratégia social da empresa, a Fundação Alphaville mantém sua atuação alinhada ao interesse público, desenvolvendo projetos de impacto social também em regiões que não estão nas áreas de interesse da Companhia.

Para isso, a fundação se aproxima e fomenta parcerias com organizações sociais, públicas e privadas com o intuito de somar esforços e recursos, além de potencializar resultados e impactar nas políticas públicas locais. Esse é o caso do edital Atuação Perifasul, idealizado e co-gerenciado por 4 organizações: Fundação ABH, Instituto Jatobás, Macambira Sociocultural e Fundação Alphaville.

Iniciado em 2019, o edital trouxe como foco o fortalecimento de 20 grupos e coletivos da periferia Sul da cidade de São Paulo, a partir da identificação e estímulo de iniciativas inovadoras, ao protagonismo local, formação de redes de fortalecimento do capital social local, compartilhamento de metodologias e investimento financeiro. A formação dessas redes, realizada em 2019-2020, foi remodelada e se adaptou ao formato online, em atenção ao distanciamento social imposto pela pandemia do Coronavírus, que trouxe efeitos potencialmente negativos para as periferias. Em atenção a isso, as organizações idealizadoras do edital propuseram, junto aos grupos, uma adequação que atendesse à continuidade do edital e, ao mesmo tempo, colaborasse para suprir as necessidades emergenciais dos participantes.

Além da formação das redes mencionadas acima, foram mobilizadas campanhas em atendimento à segurança alimentar e saúde dos participantes e suas comunidades, mentoria para direcionamento do recurso recebido e prestação de contas, além da criação do Espiral do Conhecimento – encontros mensais, online e gratuitos, conduzidos por especialistas convidados nas principais temáticas elencadas pelos participantes.

Como resultados, o projeto contabilizou 19 coletivos formados em oito frentes de atuações distintas, com impacto direto a 14 mil moradores da comunidade local, além das doações mobilizadas pela campanha emergencial, que arrecadou mais de 81 toneladas de alimentos, distribuídas para as mais de 17 mil famílias mapeadas.

Governança

A Companhia conta com uma estrutura de governança corporativa e de controles internos robusta, atendendo às normas e exigências aplicáveis ao seu setor de atuação, bem como àquelas pertinentes a órgãos reguladores e segmento de listagem (Novo Mercado).

Possuímos uma área de *Compliance* e Auditoria Interna, a qual é diretamente subordinada ao Comitê de Auditoria e é responsável pelo Programa de Integridade da Companhia, o qual é composto por recursos como canal confidencial para denúncias (<https://www.canalconfidencial.com.br/alphaville/>), testes de controles internos, treinamentos corporativos e também por um arcabouço de políticas internas, que podem ser acessadas no site de Relações com Investidores <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

No primeiro trimestre de 2020, aprimoramos a governança da companhia com o aumento do Conselho de Administração de 5 para 7 membros, e destacamos a eleição de três conselheiros, sendo dois conselheiros independentes, em Reunião do Conselho de Administração realizada em 17 de março. O Conselho de Administração possui regimento interno próprio, que pode ser consultado no website <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

As demonstrações financeiras da Companhia são auditadas por auditores independentes desde 2013 (KPMG Auditores Independentes S/S), ressaltando ainda que a Companhia possui um Comitê de Auditoria Estatutário que se reúne mensalmente.

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 previsões 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 resarcido. 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.

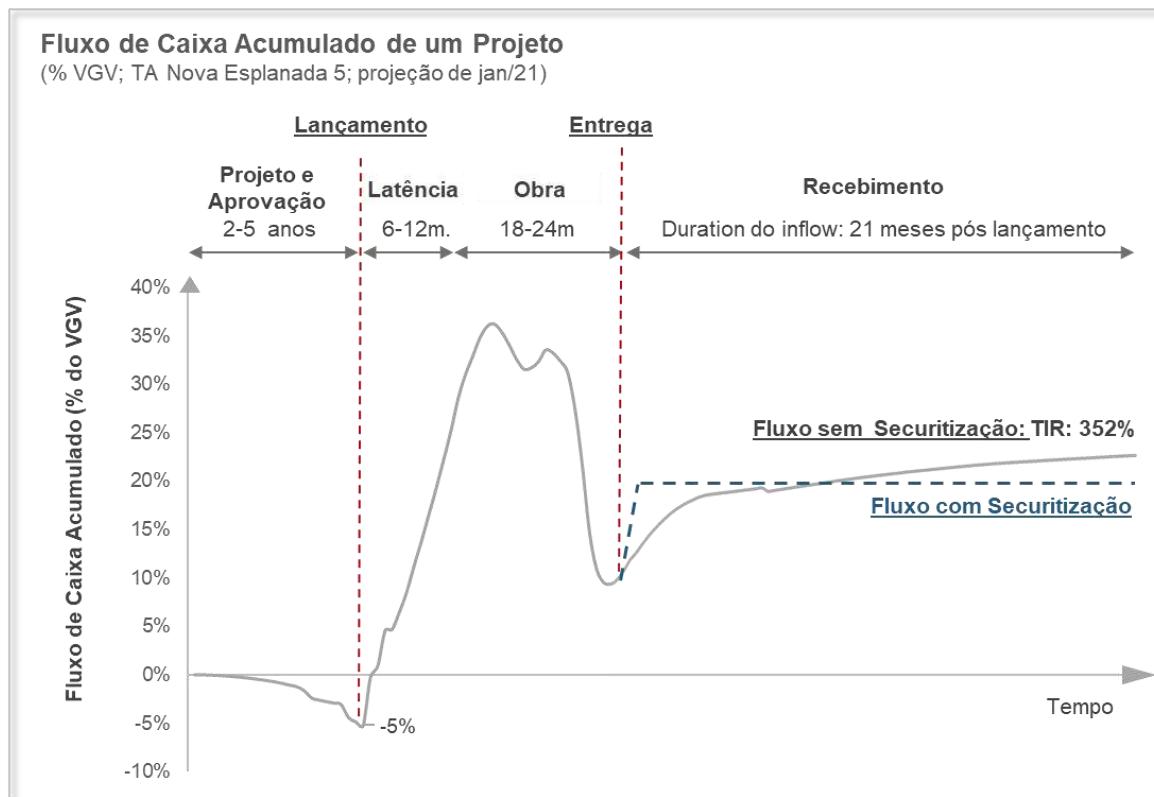
Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. A participação da Alphaville nos empreendimentos usualmente 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 o legado causado 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 “legado”, 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 distratos é substancialmente mitigado pela utilização de alienação fiduciária nos contratos de venda e compra.

alphaville s/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

alphavilles/a

1Q21 MAIN HIGHLIGHTS

- Pre-launch of the first *Jardim Alpha*, with a R\$ 56 million PSV;
- Total inventory sales of R\$ 126 million, 124% more vs. 1Q20.

**EARNINGS
RELEASE**

1Q21

WEBCAST 1Q21

IN PORTUGUESE

May 14th, 2021

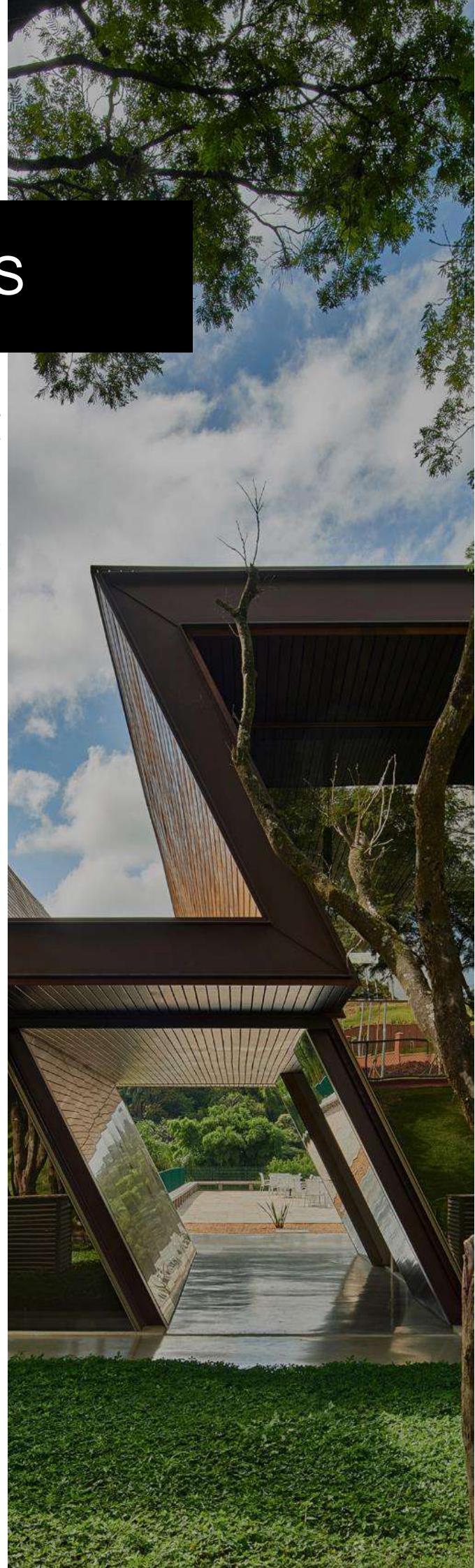
3 p.m. (Brasília)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

| | |
|-----------------------------------|----|
| 1. MESSAGE FROM MANAGEMENT | 3 |
| 2. EXECUTIVE SUMMARY | 7 |
| 3. OPERATING INDICATORS | 11 |
| 4. FINANCIAL INDICATORS..... | 19 |
| 5. RESULT OF 2019+ PROJECTS | 24 |
| 6. ESG | 27 |
| 7. GLOSSARY | 33 |
| 8. EXHIBITS | 36 |



MESSAGE FROM MANAGEMENT

Dear Sir or Madam,

The success in the implementation of the Company's new business model, as of 2019, has enabled Alphaville to improve its practices even more and, accordingly, to achieve a consistent improvement when it comes to its results. The results for the first quarter of 2021 supports such improvement perspective.

In the first quarter of 2021, the Company pre-launched the *Jardim Alpha Ponta Grossa* project, the first *Jardim Alpha*. This product serves a new market seeking for Alphaville quality in smaller lots and at more affordable prices. By doing so, Alphaville expands its target market and offers this new public the same quality standard of other Alphaville products, already consolidated and well-known in the market.

Due to the pandemic, we pre-launched the *Jardim Alpha Ponta Grossa* by means of a 100% digital event, and registered sales of 18% of the lots available within only 11 days. The project has 449 lots and its official launch is scheduled for 2Q21.

The remainder of the launches initially planned for the 1Q21 was postponed due to the impact of the lockdown measures on the approval procedures of these projects at the local government authorities of the respective municipalities. During the month of April, the approval procedures for these projects were resumed and some of them have already been finished. As a result, we believe that there will be no change in the Company's original plan for its 2021 launches.

In line with the "drive" of expressive increase in inventory sales observed as of May 2020, in the first quarter of this year the Company registered an increase of 124% in inventory sales compared to the same period in 2020, with approximately 50% corresponding to sales involving real estate development of projects launched since 2019.

The performance of inventory sales during 1Q21 evidences the change in behavior in the form of housing sought by our customers. As a result, VSO¹ in 1Q21 was 38%, compared to 15% in the first quarter of 2020. In addition to the increased search for Alphaville products, the performance of inventory sales also supports the success and quality of the 100% online sales system implemented in 2020.

¹ SOS of Inventory sales: total lots sold in the period divided by the availability of lots, which is the initial inventory for the period plus the lots that returned to the inventory via cancellation within the same period. It does not comprise project launches in sales or availability.

We also highlight the high rate of resale of cancellations: altogether, 51% of the lots' cancellations in the first quarter of the year were resold within the same quarter, a volume significantly higher than the 35% observed during the first quarter of 2020.

In terms of financial performance, with a positive result in the first quarter, the Company's total adjusted gross profit within the period totaled R\$ 6.1 million. The initiatives to reduce administrative expenses, lower sales expenses and non-recurring expenses have contributed to the gradual improvement in our net income, which was R\$ 26.8 million better² if compared to the same period in 2020.

In addition, during the first quarter we observed an increase in the representativeness of the projects launched from 2019, emphasising the success in the implementation of the new business model: with a gross margin of 43% in 1Q21, these projects represented 53% of the gross sales of Alphaville (% AVLL) within the quarter and obtained a gross profit of R\$ 7.4 million within such period.

The Company's operating cash, bearing in mind the assignment of receivables credit³ ⁴, totaled (R\$ 35.2) million in 1Q21, reflecting the lower volume of launch sales in 1Q21 and an effect deriving from the beginning of the securitization "operation line" implemented in February 2020.

We also emphasize our continuous focus on implementing initiatives on ESG best practices⁵. During this first quarter, we started making Permanent Preservation Areas (locally known as "APP") in *Alphaville Três Praias* project, as such topic shall be hereinafter detailed in this report.

With respect to social measures, in 2021 we highlight the intensification of the "*Atuação Perifasul*" project, which started in 2019, wherein *Fundação Alphaville* works in partnership with three other institutions and which aims at strengthening innovation practices in communities on the southern suburbs of the city of São Paulo. The corporate governance branch was also improved with the increase in the number of independent members on our Board of Directors and with the Audit Committee being addressed as an official permanent body in the Company's Bylaws.

Just like the year of 2020, the first quarter of 2021 brought a challenging business environment due to the delicate pandemic scenario we are experiencing. However, based on the improved business model that

² Net income before minority interests.

³ Information from the "Cash Flow Statement" in the Financial Statements.

⁴ Operating Cash Flow: takes into account the "Net Cash from Operating Activities" and the "Assignment of receivables", both an integral part of the "Cash Flow Statement" of the Financial Statements.

⁵ Environmental, Social and Governance (Corporate Governance).

Alphaville has implemented since the beginning of 2019, we are confident in the Company's ability to successfully circumvent the current context and continue to resume its rising cycle.

Chief Executive Officer/Management

Operating and Financial Highlights

OPERATING HIGHLIGHTS

- Pre launch of the first *Jardim Alpha* project, in the city of Ponta Grossa (PR), by means of a 100% digital event and 18% SOS⁶ within just 11 days.
- Inventory SOS reached 38% in the first quarter of 2021, significantly higher than in 1Q20, with 15%;
 - The high demand for our products, identified as of May 2020, persisted in the first quarter of this year;
 - Successful implementation of the sales system in 100% digital format;
- Control of the level of recurring expenses:
 - Stable administrative recurring expenses;
 - 25% reduction in selling expenses compared to the first quarter of 2020.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

- Net revenue in the quarter of R\$ 62.8 million, with an increase in the representativeness of projects launched from 2019, accountable for 27% of the total;
- For projects launched from 2019, gross margin of 43%.

⁶ SOS inventory sales: total units sold in 2018 divided by the inventory in the beginning of the period plus the units that returned to the inventory via cancellation in the same period. Does not take into account launches in sales or availability.



EXECUTIVE SUMMARY

Below, the Company presents the main indicators for the first quarter of 2021.

Operating Indicators

Values in R\$ million, except when in percentage or otherwise stated.

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------------------------|-------|-------|----------|
| Landbank | | | |
| Landbank (R\$ billion) ⁷ | 17.8 | 17.9 | -1% |
| Launches | | | |
| Projects Launched | 1 | 2 | -50% |
| Total Launched PSV | 56.1 | 378.6 | -85% |
| PSV Launched %AVLL | 42.9 | 223.6 | -81% |
| # Units Launched | 449 | 844 | -47% |
| SOS of # AVLL Units (%) ⁸ | 18% | 35% | -17 p.p. |
| Total Sales | | | |
| Gross Sales (PSV Total) ⁹ | 132.7 | 179.2 | -26% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) ⁹ | 81.5 | 114.3 | -29% |
| Gross Sales (# Units) | 696 | 592 | 18% |
| Launch Sales | | | |
| Gross Sales (PSV Total) ⁹ | 7.1 | 123.0 | -94% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) ⁹ | 5.4 | 75.4 | -93% |
| Gross Sales (# Units) | 68 | 296 | -77% |
| Inventory Sales | | | |
| Gross Sales (PSV Total) | 125.6 | 56.2 | 124% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) | 76.1 | 38.9 | 95% |
| 2019+ Projects | 38.1 | 4.3 | 794% |
| 2018- Projects | 37.9 | 34.7 | 9% |
| Gross Sales (# Units) | 628 | 296 | 112% |
| SOS of Sales (# Units) ¹⁰ | 38% | 15% | +23 p.p. |
| Net Sales and Cancellations | | | |
| Units Canceled | 301 | 264 | 14% |
| Net Sales (# Units) | 395 | 328 | 20% |

⁷ Estimated sale value excluding interest on financing.

⁸ SOS of launch sales: total gross units sales divided by net units launched (total units launched minus units reserved for Alpha Casas and exchanged units).

⁹ Considers pre launch sales in the launch period.

¹⁰ SOS inventory sales: total units sold in 2018 divided by the initial inventory for the period plus the units that returned to the inventory via cancellation in the same period. Does not consider launches in sales or availability.

| Operating Indicators (cont.) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|---|--------------|--------------|-------------|
| Inventory | | | |
| Inventory EoP (PSV %AVLL) | 323 | 431 | -25% |
| 2019+ Projects | 143 | 193 | -26% |
| 2018- Projects | 180 | 237 | -24% |
| Inventory EoP (#Units) | 1,507 | 2,273 | -34% |
| 2019+ Projects | 866 | 1,051 | -18% |
| 2018- Projects | 641 | 1,222 | -48% |
| <i>Residential Units</i> | <i>1,349</i> | <i>2,113</i> | <i>-36%</i> |
| <i>Commercial and Multi-family Units¹¹</i> | <i>158</i> | <i>160</i> | <i>-1%</i> |

¹¹ Multi-family units are outside the residential limits and can be used for commercial and residential development, following the construction standards determined by Alphaville.

Financial Indicators

Values in R\$ million, except when in percentage or otherwise stated.

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|-------------------------------------|-------|-------|---------|
| Income Statement | | | |
| Net Revenue | 62.8 | -17.5 | n/a |
| 2019+ Projects | 17.2 | 4.2 | 310% |
| 2018- Projects | 45.6 | -21.7 | n/a |
| Adjusted Gross Profit ¹² | 6.1 | -17.5 | n/a |
| 2019+ Projects | 7.4 | 1.9 | 297% |
| 2018- Projects | -1.2 | -19.4 | n/a |
| Adjusted Gross Margin | 10% | n/a | n/a |
| 2019+ Projects | 43% | 44% | -2 p.p. |
| 2018- Projects | n/a | n/a | n/a |
| Administrative Expenses | 22.3 | 17.0 | 31% |
| Recurring expenses | 16.9 | 17.0 | -1% |
| Non-recurring Expenses | 5.4 | 0.0 | n/a |
| Selling Expenses | 5.5 | 7.3 | -25% |
| Other Expenses | 22.9 | 31.1 | -26% |
| EBITDA | -43.9 | -73.0 | n/a |
| EBITDA Margin (%) | n/a | n/a | n/a |
| Financial Result | -18.8 | -11.5 | n/a |
| Net Result ¹³ | -70.1 | -96.9 | n/a |
| Net Margin (%) | n/a | n/a | n/a |
| Other Indicators | | | |
| Operating Cash Flow ¹⁴ | -35.3 | 34.3 | n/a |
| Gross Debt | 968 | 992 | -2% |
| Net Debt | 683 | 920 | -26% |

¹² The adjusted Gross Profit and Gross Margin disregard the Capitalized Interest in the cost line.

¹³ For the purpose of comparability between periods, the Net Result should be analyzed excluding the effect of the changes in ownership interest.

¹⁴ Considers credit assignment transactions considered in the Cash Flow Statement of the Financial Statements under "Financing Activities".

OPERATING INDICATORS



Landbank

| (R\$ billion) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|------------------------|------|------|---------|
| Landbank ¹⁵ | 17.8 | 17.9 | -1% |

Alphaville's landbank is comprised by land (real estate) for potential real estate development projects on planned neighborhoods, units, and closed condominiums. All of said cases entail the execution of partnership contracts in effect with the respective landowners. 62% of our landbank refers to subsequent phases of projects already launched and with consolidated address.

As a consequence of the partnership model, and within best auditing practices, the Company does not register its landbank on the balance sheet.

The size and quality of the landbank allows Alphaville to be well positioned and able to launch high quality developments in the target markets within short, medium and long term.

Finally, the Company is constantly evaluating areas for development and seeking to enter into partnerships on lands located in its target markets, in order to expand and strengthen its landbank.

¹⁵ Estimated sale value excluding interest on financing.

Launches

| Project | Pre Launch 2021 |
|----------------------------------|---------------------------|
| | Jardim Alpha Ponta Grossa |
| Launch Quarter | 1Q21 |
| Location | Ponta Grossa (PR) |
| Launch | Mar/21 |
| Total PSV Launched (R\$ million) | 56.1 |
| %AVLL | 76.5% |
| PSV Launched AVLL (R\$ million) | 42.9 |
| PSV Sold AVLL (R\$ million) | 5.4 |
| # Units Launched | 449 |
| # Units under swap agreement | - |
| # Units reserved for Alpha Casas | 80 |
| # Units Offered % AVLL | 369 |
| # Units Sold % AVLL | 68 |
| % Sold (%) | 18% |

In March 2021, the Company pre-launched *Jardim Alpha Ponta Grossa* project, located in the city of Ponta Grossa (PR) and with a PSV of R\$ 56 million (R\$ 42 million in %AVLL).

The *Jardim Alpha* product line incorporates a new concept into the portfolio - smaller lots, from 200sqm to 250sqm, and with the same quality and standard as the other products in Alphaville portfolio.

The pre-launch was a 100% digital event and, within just 11 days, we sold 18% of the project. The official launch of *Jardim Alpha Ponta Grossa* will take place in 2Q21.

Due to the Covid-19 pandemic, the Company decided to postpone the launches originally planned for the 1st quarter of 2021, and shall resume projects' launches as soon as local authorities' guidelines and health protocols allow the Company to do so. To date, the Company believes that it will have no changes as to the Company's initial plan for 2021.

Sales and SOS

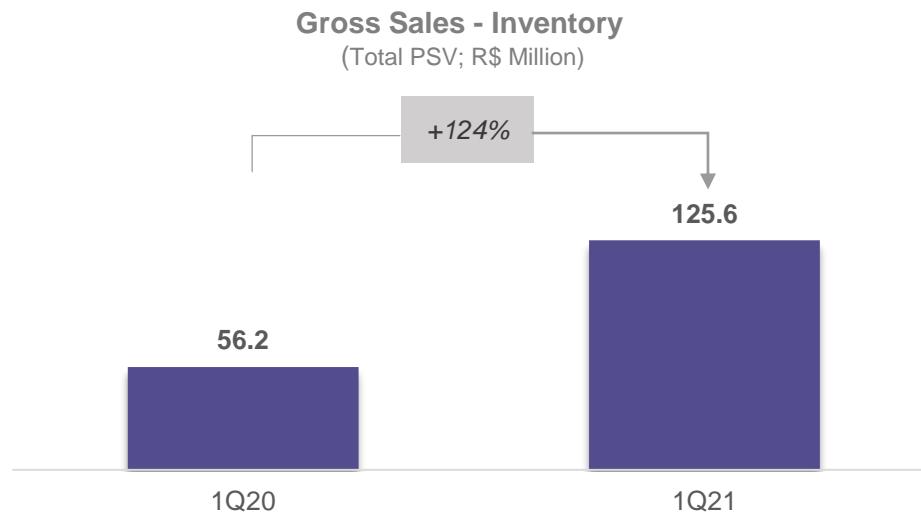
| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|---------------------------------------|-------|-------|----------|
| Landbank | | | |
| Landbank (R\$ billion) ¹⁶ | 17.8 | 17.9 | -1% |
| Launches | | | |
| Projects Launched | 1 | 2 | -50% |
| Total PSV Launched | 56.1 | 378.6 | -85% |
| PSV Launched %AVLL | 42.9 | 223.6 | -81% |
| # Units Launched | 449 | 844 | -47% |
| SOS (# Units) AVLL (%) ¹⁷ | 18% | 35% | -17 p.p. |
| Total Sales | | | |
| Gross Sales (Total PSV) ¹⁸ | 132.7 | 179.2 | -26% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) ¹⁸ | 81.5 | 114.3 | -29% |
| Gross Sales (# Units) | 696 | 592 | 18% |
| Launch Sales | | | |
| Gross Sales (Total PSV) ¹⁸ | 7.1 | 123.0 | -94% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) ¹⁸ | 5.4 | 75.4 | -93% |
| Gross Sales (# Units) | 68 | 296 | -77% |
| Inventory Sales | | | |
| Gross Sales (Total PSV) | 125.6 | 56.2 | 124% |
| Gross Sales (PSV %AVLL) | 76.1 | 38.9 | 95% |
| 2019+ Projects | 38.1 | 4.3 | 794% |
| 2018- Projects | 37.9 | 34.7 | 9% |
| Gross Sales (# Units) | 628 | 296 | 112% |
| SOS Sales (#Units) ¹⁹ | 38% | 15% | +23 p.p. |

¹⁶ Does not consider interest from financing activities.

¹⁷ SOS of launch sales: total gross units sales divided by net units launched (total units launched minus units reserved for Alpha Cases and exchanged units).

¹⁸ Considers the pre-sale of launches in the same period as the launch.

¹⁹ SOS of inventory: total lots sold from 2018-developments divided by the inventory at the beginning of the period plus the lots withdrawn in the period. Does not consider the launches in the year.



Throughout 2020, especially from the second quarter onwards, the Company identified the consolidation of a demand for its products. The structural change in the behavior of its target public, which began to value larger spaces and seek more quality of life, benefited the Company's sales. Since the beginning of 2021, the demand for our products remains high.

Total gross sales of inventory in 1Q21 totaled R\$ 126 million, 124% above the sales identified in 1Q20. In% AVLL, 1Q21 had sales 95% higher than 1Q20, with R\$ 76 million compared to R\$ 39 million. In number of lots, gross inventory sales amounted to 628 in 1Q21 vs. 296 in 1Q20, 112% higher. We also highlight the SOS for inventory sales, which was substantially higher in 1Q21, reaching 38%, 23 p.p. higher than in the same period of the previous year, which recorded a SOS of inventory of 15%.

With respect to sales of launches, we attributed the best performance in 1Q20 to the greater number of projects launched (2 complete launches in 1Q20 vs. 1 pre-launch in 1Q21). As a result, the performance of total gross sales in 1Q21 was 26% lower than in 1Q20.

Cancellations

| (#Units) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------------------------|------|------|---------|
| Canceled Units (# Units) | 301 | 264 | 12% |
| 2019+ Projects | 12 | 2 | 500% |
| 2018- Projects | 289 | 262 | 10% |
| Units Resold (# Units) ²⁰ | 154 | 93 | 40% |
| % Resale/Cancellations | 51% | 35% | na |

In the first quarter of 2021, the Company kept the same volume of cancellations observed in the first quarter of 2020.

In 2020, with the greater demand for the Company's products and the consequent reduction in inventory, mainly in delivered projects, cancellations became an important source of lots for resale, with a positive impact on the Company's cash. To meet this request, the Company has developed indicators and processes that allow for efficient cancellation and resale.

In the first quarter of 2021, 51% of the canceled lots were resold within the same quarter, a rate 16 percentage points higher than that observed in 1Q20 (35%). We also emphasize that, throughout the year, the resale rate tends to increase, given the greater availability of time for resellers.

As a general rule, the amounts returned to the customers are made in installments and resales are made with short payment schedules. Following the resales, and when possible, the Company may perform transactions involving receivables assignment and/or securitization in order to anticipate its income flow. Thus, in most cases, cancellations followed by resale and securitization transactions have been an important source of funds for the Company.

²⁰ Units resold within the year in which they were canceled.

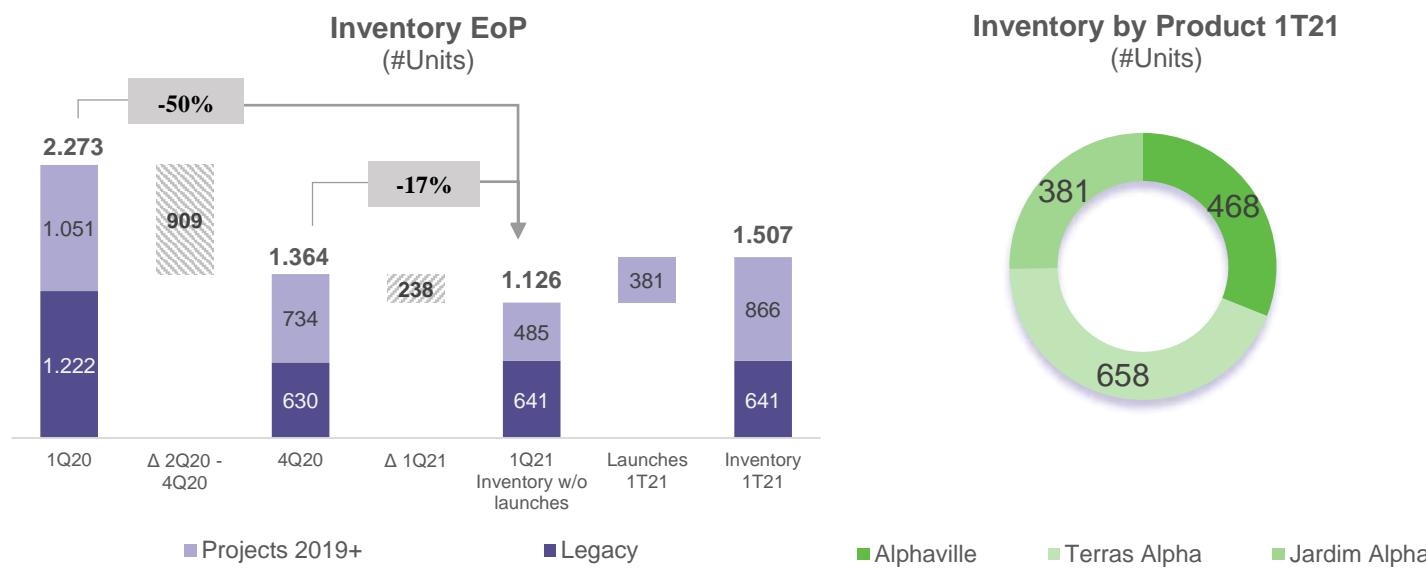
Net Sales

| (#Units) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------|------|------|---------|
| Canceled Units | 301 | 264 | 14% |
| Net Sales (#Units) | 395 | 328 | 20% |

The Company's net sales in 1st quarter of 2021 (% AVLL) totaled 395 units, 20% higher than the net sales recorded in the 1st quarter of 2020.

Inventory

| Operating Indicators (cont.) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|---|-------|-------|---------|
| Inventory | | | |
| Inventory EoP (PSV %AVLL) | 323 | 431 | -25% |
| 2019+ Projects | 143 | 193 | -26% |
| 2018- Projects | 180 | 237 | -24% |
| Inventory EoP (#Units) | 1,507 | 2,273 | -34% |
| 2019+ Projects | 866 | 1,051 | -18% |
| 2018- Projects | 641 | 1,222 | -48% |
| Residential Units | 1,349 | 2,113 | -36% |
| Commercial and Multi-family Units ²¹ | 158 | 160 | -1% |



²¹ Multi-family units are outside the residential limits and can be used for commercial and residential development, following the construction standards determined by Alphaville.

During 1Q21, we kept the significant reduction in the inventory of legacy projects, already intensified in 2020. At the end of 1Q21, the inventory of lots in these projects decreased by 48% compared to the end of 1Q20. The PSV% AVLL inventory of projects under legacy totaled R\$ 180 million in 1Q21.

The inventory of projects launched as of 2019 totaled R\$ 143 million (PSV,% AVLL), R\$ 88 million originating from December/20 launches and 1Q21 pre-launch and, therefore, still in the beginning of the regular sales curve of the projects.

At the end of the first quarter of this year, the total inventory amounted to R\$ 323 million (PSV,% AVLL), 25% lower than the level observed at the end of the first quarter of 2020.

Deliveries made and Projects under Construction

| Project | City | #Units | Expected Delivery |
|------------------------------------|------------------------|--------|-------------------|
| Deliveries | | | |
| Alphaville Jundiaí | Jundiaí/SP | 670 | 1T21 |
| Projects under Construction | | | |
| 2019+ Projects | | | |
| Terras Alpha Uberlândia | Uberlândia/MG | 518 | 3T21 |
| Terras Alpha Montes Claros | Montes Claros/MG | 339 | 4T21 |
| Terras Alpha Ceará 4 | Eusébio/CE | 659 | 1T22 |
| Alphaville Guarajuba | Salvador/BA | 169 | 3T22 |
| Terras Alpha São José dos Campos | São José dos Campos/SP | 571 | 4T23 |
| Alphaville 3 Praias | Guarapari/ES | 273 | 1T23 |
| Terras Alpha Nova Esplanada | Votorantim/SP | 598 | 4T23 |
| Legacy | | | |
| Alphaville Caruaru | Caruaru/PE | 593 | 2T21 |

In January 2021, the Company delivered the Alphaville Jundiaí project, which was part of the legacy. With the delivery of *Alphaville Caruaru* project, scheduled for the second quarter of this year, the Company concludes all works on projects under legacy.

Still in 2021, in relation to the launches made from 2019, we expect to deliver *Terras Alpha Uberlândia* and *Terras Alpha Montes Claros* projects. Although the pandemic has temporarily halted some works, the Company has so far succeeded in managing the respective work schedules so that the deadlines of the projects are not affected.



FINANCIAL INDICATORS

Net Revenue and Gross Margin

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|----------------------------|-------|-------|---------|
| Net Revenue | 62.8 | -17.5 | n/a |
| Cost | -58.1 | -8.3 | n/a |
| Gross Profit | 4.7 | -25.8 | n/a |
| Capitalized interest | 0.5 | 1.9 | -75% |
| Capital Gains Amortization | 0.9 | 6.4 | -85% |
| Adjusted Gross Profit | 6.1 | -17.5 | n/a |
| Projects 2019+ | | | |
| Net Revenue | 17.2 | 4.2 | 310% |
| Cost | -9.9 | -2.3 | n/a |
| Gross Profit | 7.4 | 1.9 | 297% |
| Gross Margin | 43% | 44% | -1 p.p. |
| Legacy | | | |
| Net Revenue | 45.6 | -21.7 | n/a |
| Cost | -46.8 | 2.3 | n/a |
| Gross Profit | -1.2 | -19.4 | n/a |
| Gross Margin | n/a | n/a | n/a |
| Other | | | |
| Capitalized interest | -0.5 | -1.9 | n/a |
| Capital Gains Amortization | -0.9 | -6.4 | n/a |

Net revenue in the first quarter of 2021 was substantially higher than that observed during the same period of the previous year, totaling R\$ 62.8 million. In 1Q20, with the worsened economic outlook due pandemic, Alphaville made an additional cancellations' provision amounting R\$ 24 million in revenues and R\$ 16 million in costs, reducing its gross profit for the period. Additionally, the improvement in net revenue is due to (i) the higher volume of inventory sales in this period, (ii) the monetary correction of the portfolio resulting from higher inflation indicators.

As a result of this increase in Net Revenue, there was an improvement in Adjusted Gross Profit in the 1st quarter of 2021, which turned positive by R\$ 6.1 million, R\$ 23.6 million higher than the gross profit recorded in the 1st quarter of 2020.

The result of the projects launched from 2019 significantly contributes to the improvement of the Company's result. These projects represented 27% of the total Net Revenue and had a gross margin of 43%.

The legacy result also improved in the period as a result of a Net Revenue of R\$ 45.6 million compared to a negative revenue of R\$ 21.7 million in the 1st quarter of 2020, due to the same factors that affected the total net revenue mentioned above. The costs of legacy projects in 1Q21 totaled R\$ 46.8 million, so that gross profit in the period resulted in (R\$ 1.2) million.

We observe the legacy affecting Alphaville's results less and less and, gradually, new projects are increasing their representativeness.

Administrative Expenses

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------------------------|------|------|---------|
| Administrative Expenses | 22.3 | 17.0 | 31% |
| Recurring expenses | 16.9 | 17.0 | -1% |
| Non-recurring Expenses ²² | 5.4 | 0.0 | n/a |

In 1Q21, administrative expenses totaled R\$ 22.3 million, an increase of R\$ 5.3 million compared to 1Q20.

Of the total administrative expenses in 1Q21, R\$ 16.9 million refer to recurring expenses, which is equivalent to the same period of the previous year.

In 1Q21, non-recurring administrative expenses were R\$ 5.4 million and refer to the provisioning of expenses with variable remuneration.

Selling Expenses

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|------------------|------|------|---------|
| Selling Expenses | 5.5 | 7.3 | -25% |

Selling expenses, in turn, decreased by 25% in 1Q21 compared to the same period of the previous year, totaling R\$ 5.5 million.

In 2020, the Company successfully implemented its 100% online sales system, in addition to improving its service flow, intensifying the prospects' rules and changing its media mix for inventory sales campaigns.

²² Non-Recurring Expenses correspond to expenses related to variable remuneration.

These factors contributed to the constant reduction in selling expenses over the past and in the first quarter of the current year.

Other Non-Recurring Expenses

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|------------------------------|------|------|---------|
| Equity Equivalence | -0.3 | 0.5 | n/a |
| Other Non-Recurring Expenses | 23.2 | 30.6 | -24% |
| Contingencies | 19.0 | 24.4 | -22% |
| Other | 4.3 | 6.2 | -32% |

Other Operating Expenses incurred in 1Q21 amounted to R\$ 23.2 million, compared to an expense of R\$ 30.6 million in the same period in 2019, which is equivalent to a reduction of 24%.

EBITDA

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|-----------------------------------|-------|-------|---------|
| Operating Profit/Loss | -50.0 | -85.3 | n/a |
| (-) Depreciation and Amortization | 4.0 | 4.0 | -1% |
| (-) Stock Options | 0.7 | 0.0 | n/a |
| (-) Capitalized interest | 0.5 | 1.9 | -75% |
| (-) Surplus Value | 0.9 | 6.4 | -85% |
| EBITDA | -43.9 | -73.0 | n/a |

As a consequence of the financial indicators described above, the EBITDA in 1Q21 was R\$ (43.9) million compared to R\$ (73.0) million in 1Q20.

The progress of the result in 1Q21, R\$ 29.1 million better compared to the same period of the previous year, supports the continuity of the improvement in the financial indicators, as the Company addresses the legacy aspects and the improved business model as of 2019 scales.

Financial Results

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|-------------------|-------|-------|---------|
| Financial Results | -18.8 | -11.5 | n/a |

In the first quarter of 2021, the Company's financial result totaled (R\$ 18.8) million, compared to (R\$ 11.5) million in the same period of the previous year. The increase observed is due to the positive effect of the settlement of Real Estate Receivables Certificate (locally known as "CRI") in 1Q20, of R\$14.8 million. In the settlement of this Real Estate Receivables Certificate, the Company acknowledged the gain associated with the subordinated quota of this transaction. The amount of remaining receivables from this Real Estate Receivables Certificate at the time of settlement was higher than the value of the subordinated quota, causing a financial gain in 1Q20. Excluding this effect, the financial result of 1Q20 would have been (R\$ 26.3) million.

Net Result

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------------|-------|-------|---------|
| Net Result ²³ | -70.1 | -96.9 | n/a |

The Net Result in 1Q21 was R\$ 26.8 million higher compared to the same period of the previous year. The improvement in the net result keeps in line with the curve of the EBITDA line in 1Q21.

Operating Cash Flow

| (R\$ Milhões) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|---|-------|------|---------|
| Operating Cash Flow + Assignment of Credit Rights ²⁴ | -35.3 | 34.3 | n/a |

The Company's operating cash, considering the assignment of receivables credit, totaled (R\$ 35.2) million in 1Q21. A negative variation in relation to 1Q20 due to reduction of launches in 1Q21 over 1Q20 and the beginning of securitization "operation line" as of February 2020.

Debt

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------|------|------|---------|
| Gross Debt | 968 | 992 | -2% |
| Available Cash (-) | 284 | 72 | 295% |
| Net Debt | 683 | 920 | -26% |

²³ Net Result disregarding the minority interests effect

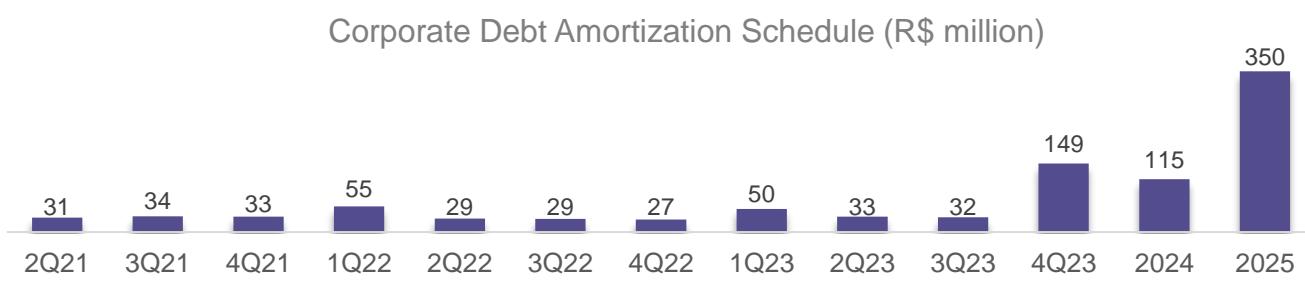
²⁴ It takes into account transactions involving credit assignment rights under the Cash Flow Statement of the Financial Statements under "Financing Activities".

At the end of 1Q21, the Company's gross debt totaled R\$ 968 million, R\$ 806 million referring to debts backed by receivables and inventory and R\$ 162 million to unsecured debts. As of March 31, 2020, the Company's gross debt amounted to R\$ 992 million.

We also highlight that the Company's financial liabilities are well structured, with 84% of the gross debt concentrated in the long term and in a single transaction, which has an extended payment flow and a 40% bullet of the outstanding balance at the end of 2025.

In addition, the Company's net debt in 1Q21 totaled R\$ 683 million, 26% lower than that recorded in 1Q20.

The chart below shows the Company's debt amortization schedule.



2019+ LAUNCHES RESULTS



2019+ Projects

The Company continues to monitor the result of its launches as of 2019. In the charts below, it is possible to follow the result of sales grouped by year, as from the adoption of Alphaville's new business model.

Values in R\$ million, except when otherwise stated.

| Operating Indicators | Terras Alpha Uberlândia ²⁵ | Terras Alpha Montes Claros | Terras Alpha Ceará 4 | Alphaville Guarajuba | Consolidado 2019 |
|----------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| Launch | jan/19 | mar/19 | mar/19 | jul/19 | - |
| Location | Uberlândia/ MG | Montes Claros/ MG | Eusébio/ CE | Salvador/ BA | - |
| Product | Terras Alpha | Terras Alpha | Terras Alpha | Alphaville | - |
| Total PSV Launched (R\$ million) | 113.7 | 101.6 | 116.2 | 155.7 | 487 |
| %AVLL | 62% | 70% | 57% | 65% | 64% |
| PSV Launched AVLLL ²⁶ | 70.5 | 71.1 | 66.6 | 100.7 | 308.9 |
| Total PSV Sold | 96.6 | 62.4 ²⁷ | 102.9 | 133.4 | 395.3 |
| PSV Sold AVLL | 59.9 | 43.7 | 60.4 | 88.2 | 252.1 |
| # Units Launched | 481 | 474 | 659 | 169 | 1.783 |
| # Units under swap agreement | 0 | 135 | 0 | 0 | 135 |
| # Units reserved for Alpha Casas | 0 | 0 | 0 | 27 | 27 |
| # Units Offered % AVLL | 481 | 339 | 659 | 142 | 1.621 |
| # Units Sold % AVLL | 470 | 247 | 648 | 142 | 1.507 |
| % Sold (%) | 98% | 73% | 98% | 100% | 93% |

²⁵ Project sold in 2019. The indicators provided in the chart represent the overall performance of the project and include the result after the sale.

²⁶ It is equivalent to% AVLL in the developing SPCs, disregarding the possible equity interest of third parties in these SPCs. Exception to the project Terras Alpha Uberlândia, where Alphaville sold 100% of the developer SPC. In this case, the% of the SPC is considered for reporting purposes.

²⁷ Estimated total PSV considering sales of land lots proportional to Alphaville's sales.

Values in R\$ million, except when otherwise stated.

| Project | Terras Alpha São José dos Campos | Alphaville 3 Praias | Terras Alpha Nova Esplanada | Ceará Comercial 5 | Consolidado 2020 |
|----------------------------------|----------------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------|------------------|
| Launch Quarter | 1T20 | 1T20 | 4T20 | 4T20 | - |
| Location | São José dos Campos (SP) | Guarapari (ES) | Votorantim (SP) | Eusébio (CE) | - |
| Launch | mar/20 | mar/20 | dez/20 | dez/20 | - |
| Total PSV Launched (R\$ million) | 186.3 | 192.3 | 116.9 | 39.4 | 534.9 |
| %AVLL | 55% | 63% | 60% | 57% | 59% |
| PSV Launched AVLL (R\$ million) | 102.4 | 121.2 | 70.1 | 22.5 | 316.2 |
| PSV Sold AVLL (R\$ million) | 65.8 | 93.4 | 26.4 | 7.7 | 193.3 |
| # Units Launched | 571 | 273 | 598 | 57 | 1499 |
| # Units under swap agreement | - | - | 237 | - | 237 |
| # Units reserved for Alpha Casas | 93 | - | 99 | - | 192 |
| # Units Offered % AVLL | 478 | 273 | 262 | 57 | 1070 |
| # Units Sold % AVLL | 460 | 270 | 154 | 26 | 910 |
| % Sold (%) | 96% | 99% | 59% | 46% | 85% |

By the end of the first quarter of this year, total gross sales of projects launched in 2019 totaled R\$ 395 million (93% of the total launched) and projects launched in 2020 totaled R\$ 288 million (85% of the total launched).

In% AVLL, gross sales referring to 2019 projects were R\$ 252 million and R\$ 193 million for the 2020 projects, respectively.

This result reinforces the Company's strategy, which seeks quick sales and low cash exposure in its projects. It is worth mentioning that *Terras Alpha Nova Esplanada* and *Ceará Comercial 5* projects, both launched in December 2020, have already achieved a consolidated percentage of 56% at the end of 1Q21.

| (R\$ million) | 1Q21 | 1Q20 | Var (%) |
|--------------------------------------|------|------|---------|
| Ooperational (2019+ Projects) | | | |
| Gross Sales (PSV% AVLL) | 43.5 | 79.6 | -45.3% |
| Financial (2019+ Projects) | | | |
| Net Revenue | 17.2 | 4.2 | 310% |
| Cost | -9.9 | -2.3 | n/a |
| Gross Profit | 7.4 | 1.9 | 297% |
| Gross Margin | 43% | 44% | -1 p.p. |

Gross sales of 2019+ projects in the first quarter of 2021 were 45% lower compared to the same period of the previous year, mainly due to the higher volume of launches in 1Q20, with particularly expressive sales of *Alphaville 3 Praias* project within such period.

However, the net revenue of projects launched from 2019 showed a progress in 1Q21 compared to 1Q20, mainly due to the evolution of the construction works of these projects, as a result of the PoC system. Consequently, gross profit in 1Q21 was higher than in 1Q20. 2019+ Projects represented 27% of total Net Revenue and had a gross margin of 43% in 1Q21, in line with the margin presented in 1Q20.

ESG



Alphaville is proud to carry ESG practices in its DNA: by means of several environmental actions surrounding its projects, social initiatives carried out by Fundação Alphaville and its high standards of corporate governance practiced, given not only its current listing in the *Novo Mercado* segment, but also its history as a company controlled by a publicly-held company and/or private equity funds.

Within such context, please find below some of our initiatives and most-remarkable practices within this first quarter of the year.

Environment

Environmental impact measures have a privileged place in the Company's daily business and culture.

We understand that our enterprises must be integrated and developed in harmony with the local environment. and, aiming at the foregoing, we develop each environmental project in a unique way, considering the specific characteristics of each specific region we work in, with the involvement of partners and the Company, besides its employees.

In the first quarter of this year, among other initiatives already underway, such as the *Guarajuba* case detailed in the 2020 Earnings Release, we draw attention to the environmental programs in *Alphaville Três Praias* project area, launched last year, aiming at preserving local fauna and flora. Below, we detail the initiatives.

Permanent Preservation Area (APP)

In order to preserve and protect the native vegetation within *Alphaville Três Praias* project, we created a Permanent Preservation Area, which will protect the native species of the place, conserving biodiversity and ensuring the maintenance of its genetic bank.

As part of the Permanent Preservation Area, we performed activities concerning the rescuing and relocating of epiphytic plants. Epiphytes live on other plants, such as orchids and ferns, but do not have parasitic habits, thus not removing nutrients from the plant providing support.

The rescued plants are being relocated within the enterprise's APP, thus forming an ecological corridor of significant environmental relevance.

The rescuing is divided into two phases: the four-month pre-suppression phase that started in February and the suppression phase scheduled to start in June 2021. Since its beginning, in February 2021, 3,772 epiphytes were rescued and relocated in the project's area, being comprised by 24 different species. The rescue is being carried out by a specialized technical consultancy. Please check out some photos below.



Tillandsia stricta



Catasetum mattosianum



Epiphyte rescue (*Quesnelia quesneliana*)



Epiphyte rescue (*Quesnelia quesneliana*)



Relocation

Wildlife (Fauna) Monitoring Program

The purpose of this program is to start monitoring the wildlife prior to the beginning of the construction of *Alphaville Três Praia* project. By monitoring the local fauna, we are able to identify changes in the patterns of distribution, fertility and abundance of species likely to occur, besides suggesting mitigating and preservation measures. By doing so, the local fauna benefits from the program by reason of the preservation of the biodiversity of their habitat.

The program is carried out by a specialized consultancy company, comprised by biologists and veterinarians, by means of seasonal campaigns carried out in rainy and dry periods. The first campaign was carried out in March 2021 and the next one is scheduled for May 2021.



Analysis of decaying trunk in search of amphibians and inactive reptiles



Verification of interception and fall trap.

Active night search in the upper part of the vegetation



Oxybelis aeneus



Thamnophilus ambiguus (choca-de-Sooretama)



Captured individual being removed from fog net.

Social

With regard to the social segment, the Company develops most of its work by means of *Fundação Alphaville* (www.fundacaoalphaville.org.br), a non-profit organization that has Alphaville as its main sponsor.

In addition to qualifying Alphaville Urbanismo's private social investment and acting along with the Company's social strategy, *Fundação Alphaville* keeps its performance consistent with the public interest, developing social impact projects also in regions that are not within the Company's areas of interest.

To this end, *Fundação Alphaville* approaches and carried out partnerships with social, public and private organizations in order to gather efforts and funds, in addition to enhancing results and impacting local public policies. This is the case of the call notice for action *Atifas Perifasul*, idealized and co-managed by 4 organizations: *Fundação ABH*, *Instituto Jatobás*, *Macambira Sociocultural* and *Fundação Alphaville*.

Initiated in 2019, the call notices focused on strengthening 20 groups and collectives in the southern suburb of the city of São Paulo, based on the identification and encouragement of innovative initiatives, local protagonism, formation of networks to strengthen local social capital, sharing methodologies and financial investment. The formation of these networks, carried out in 2019-2020, was remodeled and adapted to the online format, in view of the social distance imposed by the Coronavirus pandemic, which brought potentially negative effects to the suburbs. In view of the foregoing, the organizations that came up with the public notice proposed, together with the groups, an adaptation that would meet the continuity of the public notice and, at the same time, join forces to meet the emergency needs of the participants.

In addition to the networks mentioned above, campaigns were organized to meet food security standards and provide for the health of the participants and their communities, mentoring to direct the funds received and accountability, in addition to the "Spiral of Knowledge" - monthly, online and free meetings, conducted by invited experts on the main topics listed by the participants.

As a result, the project totalled 19 groups formed on eight different fronts, with a direct impact on 14,000 residents of the local community, in addition to the donations mobilized by the emergency campaign, which collected more than 81 tons of food, distributed to more than 17 thousand families.

Governance

The Company has a robust corporate governance and internal control structure, meeting the standards and requirements applicable to its industry, as well as those of the regulatory agencies and listing segment (Novo Mercado).

We have a Compliance and Internal Audit department, which is directly subordinated to the Audit Committee and is responsible for the Company's Integrity Program, which consists of resources such as confidential channel for complaints (<https://www.canalconfidencial.com.br/alphaville/>), tests of internal controls, corporate training and also a whole framework of internal policies, which can be accessed on the website Investor Relations <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

In the first quarter of 2020, we improved the Company's governance with the increase of the Board of Directors from five to seven members, including the election of three directors, two of whom are independent, at a Board of Directors' Meeting held on March 17. The Board of Directors has its own internal regulations, which is available at <https://www.alphavilleurbanismo.com.br/ri>.

The Company's financial statements have been audited by independent auditors since 2013 (KPMG Auditores Independentes S/S), also emphasizing that the Company has an Audit Committee, duly established on a permanent basis and properly addressed under its Bylaws, that meets on a monthly basis.

GLOSSARY



Please find below the main concepts for interpreting the information under this Earnings Release report.

Landbank

Alphaville relies on partnerships developed with landowners to comprise its landbank. We have a wide landbank strategically positioned in 4 regions of Brazil (Northeast, Southeast, Center-West and South), as a result of partnerships with landowners. In the current partnership agreement model, the landowner contributes with the area and Alphaville, in turn, is in charge for development costs, construction, and commercialization. Therefore, we have no disbursement and no land caring costs, which allows us to have several projects with different maturities within Brazilian national territory.

Sales

In real estate segment, the concept of sales is often separated from the concept of revenue and cash generation: while sales refer to the sum of the values of each contract signed in the period at issue, revenue is calculated through the "PoC" (Percentage of Completion, equivalent to the percentage of financial progress of the work), that is, the revenue is recognized as the work is executed. Thus, even if a launch is very successful with high sales in the first few months, the reflect of these sales in revenue will only come about afterwards, as the project progresses.

Cancellations

The exhibits hereto shall address the details of the mechanism for cancellations and Chattel Mortgages, as well as the impact on contracts for the sale of units.

Inventory

The EoP ("End of Period") Inventory corresponds to the inventory at the end of the period, that is, after all sales in a certain period have been computed and the return of canceled units duly registered. The Company's inventory is divided between the Terras Alpha and Alphaville products. The accounting concept of inventory, as presented in the financial statements, is estimated at the acquisition and/or production cost of the unit. In this report we present the inventory measured on a managerial basis, calculated based on the sales value references of the units.

Delivery of works

The delivery of the work is characterized by the conclusion of construction works per se, accompanied by all the licenses and permits required for the operation of the enterprise, such as the TVO (Work Verification Agreement), LO (Operation License), acceptance of the water and sewage networks, among other documents issued by the competent agencies and utilities companies.

Gross and Net Revenue

The Company's revenue is calculated using the "PoC" (Percentage of Completion, equivalent to the percentage of financial progress of the work) system, which provides for the recognition of revenue from sales to take place as the work progresses.

The Company's Gross Revenue takes into account the sale of units and the rendering of services. The cancellations and related cancellation provisions are deemed as deductible from gross revenue, just like taxes on revenue. The Company makes provisions for cancellations and periodically reassesses them, resulting in possible reversals of provisions or new deductions.

Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin

The adjusted Gross Profit disregards the Capitalized Interest and Capital Gains Amortization of the cost line. The adjusted gross margin, in turn, is calculated by dividing the adjusted gross profit by net revenue.

Administrative, Selling and Non Recurring Expenses

The Company's administrative expenses include, for the most part, payroll expenses, rents and condominium charges, expenses related to information technology and IT, as well as depreciation and amortization expenses.

The Company's selling expenses include expenses with marketing, brokerage and all other expenses concerning the selling-process Alphaville's products.

Non recurring expenses include, mostly, contingency and contingency provision.

Operating Cash Generation

Operating Cash Generation is comprised by the cash flow from operational activities plus the proceeds from the assignment of receivables and on-lending transactions to banks and/or credit and real estate funds.

Debt

Net debt is the debt position at the end of the period minus the cash and cash equivalents position for the same period.

EXHIBITS



Cancellations – Contracts' Resolution

There are two events that can be deemed as termination events of purchase and sale agreements, assignment, commitment of land division: (a) buyers' default (resolution due to default) or (b) buyers' decision of contract termination (cancellation),

Depending on the type of contract that formalizes the sale, the cancellation of the contract at issue has different impacts for the customer and the developer and, consequently, generates different incentives with respect to the termination of the legal relationship.

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

- Chattel Mortgages (AFs), used for 2019+ launches;
- Purchase and Sale Agreements (CVCs), which were used until 2017 launches.

Chattel Mortgage Agreements

Chattel mortgage agreements are governed by Law 9514/97, the same legislation widely used by Brazilian national financial system in real estate financing. Under this law, the customer cannot cancel the unit because, aside from being inapplicable the rule of law 13.786/18, in this form of guarantee, the property is transferred to the customer at the time of the execution of the contract and transferred as collateral to the lender.

In the event of default by buyer, lender shall be entitled to take the unit to public auction for compensation purposes. When there is no buyer at the auction, the asset returns to the lender without any payment to the defaulting debtor who, in the worst-case scenario, loses the entire amount already disbursed under the contract.

Purchase and Sale Agreements

Commitments to purchase and sale agreements are instruments wherein the seller undertakes to deliver the property, and the buyer, by its turn, undertakes to purchase it. In December 2018, Law 13.786/18 was

enacted, which governs contract termination due to buyer default or request (cancellation). In both cases, the developer shall return to the client the full amount paid, being, however, entitled to deduct:

- Amount correspondent to the property's use and enjoyment;
- Amount owned by reason of penalty section/breach and administrative expenses (limited to 10%);
- Penalties concerning buyer delayed payments;
- Taxes debt over urban real estate ("IPTU") contributions regarding condominium, associations and also other taxes and expenses on the refund and/or termination;
- Brokerage fee, as long as it was instated to the original lot price.

The outstanding amount must be returned to the buyer in twelve (12) installments, the first taking place (a) if the project is still under construction, up to one hundred eighty (180) day counted from the delivery date initially agreed at the original contract, and (b) if the building process is already finished, up to twelve (12) months past from formalization of the cancellation of the contract.

Accounting

In cases of cancellation of Purchase and Sale Agreements, there is the reversal of the accrued revenue and cost of the canceled unit, the reversal of the provisions of cancellations and equivalent credit default provision and recognition of revenue relating to the portion of the amount paid by the customer withheld by the Company. In cases of repossession of the property by auction, which applies to agreements with Chattel Mortgage, there is no reversal of revenue and appropriate cost, but only the return of the portion obtained at auction that exceeds the value of the customer's debt.

Alphaville Business Model

Ever since it was established, more than 46 years ago, the Company has contributed to the urban development of the country, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban with the environment through more than 130 projects spread all over Brazil. For Alphaville, its customer's satisfaction always comes at the first place, which provides an innovative look and quick decision making process when facing a changing scenario.

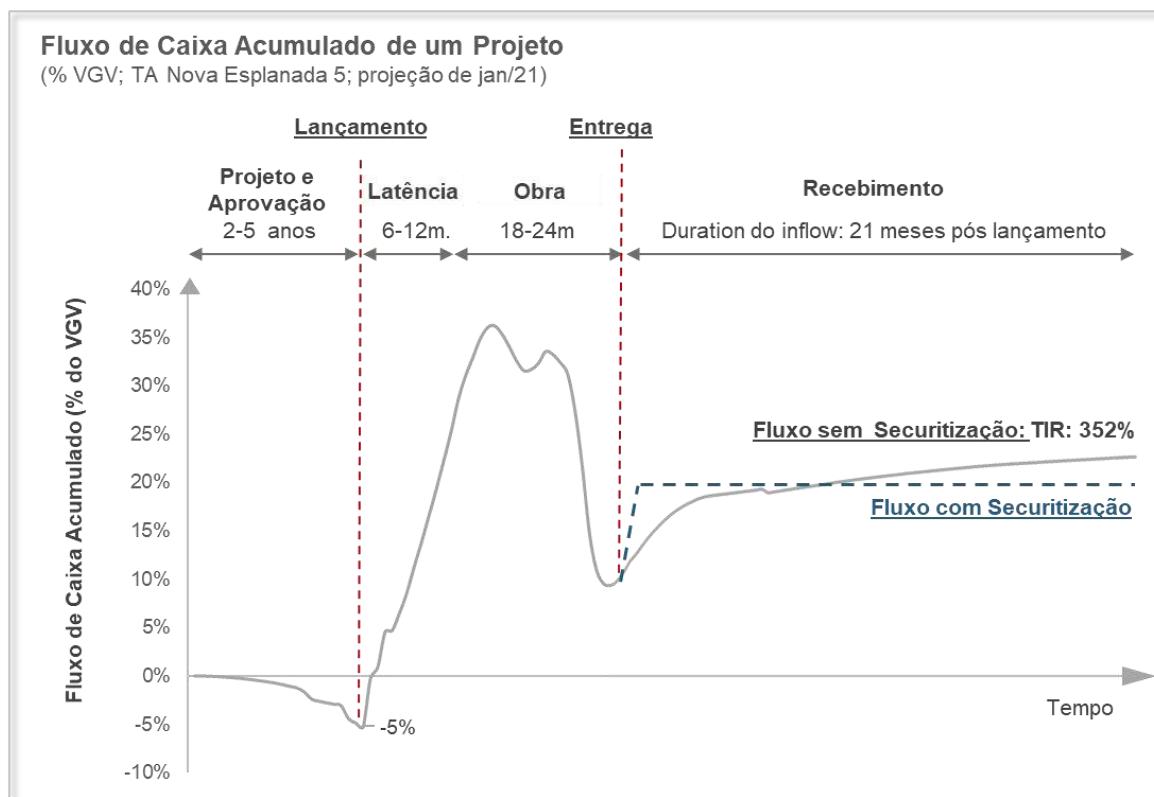
The business model that supports this success story is based on the Company's direct involvement in all stages associated with the development of the real estate project: (i) identification of city expansion vectors and with potential for higher searches; (ii) search for land that meets the characteristics of the potential project; (iii) negotiation of partnership agreements with land owners; (iv) product development and obtaining licenses, permits and authorizations related to the project; (v) hiring and managing the activities of the construction companies in charge for the works until delivery to the clients; (vi) marketing and sales of the units; (vii) financing the clients; and (viii) managing the commercial and financial relationship with the clients until settlement of the purchase and with the land owners and partners until the completion of the project

On the financial side, this model is based on a real estate partnership, by means of which the owner of the area grants Alphaville the right to develop, build and sell the project in exchange for a percentage of future receipts/receivables. Alphaville's sharing in the developments usually varies between 55% and 70%. Thus, the Company makes no cash disbursements for land acquisition purposes and, after the respective launches, it uses the cash from its own sales to finance a significant portion of the development and construction costs.

The deep recession experienced by Brazilian country, especially from 2015 to 2017, has caused severe impacts on the real estate development sector as a whole, mainly as a result of the cancellations requested by customers. Based on several lessons learned, Alphaville has strengthened and improved its business model, aiming at equating the legacy caused by the crisis and preparing the Company for a new cycle of sustained growth.

Among the measures and guiding principle adopted, we highlight (i) the focus on robust markets; (ii) launches with low cash exposure and; (iii) shorter-term sales and contractual covenant on chattel mortgage.

The chart below shows the cash flow of a recently launched project, incorporating the measures taken to strengthen the business model. In this example, it is possible to observe that the project's cash exposure is limited to the first investments for the development of the project (product, approval and licensing, marketing, and commercial actions) and that the initial cash deriving from sales suffices in order to pay for the entire construction works. It is also worth noting that the combination of the adopted measures enables sales and receivables of better quality, as it also provides opportunities for transaction involving assignment and/or securitization of receivables, mitigating risks and shortening the cash cycle of the projects.



In order to facilitate the understanding of the Company's current and prospective results, we have taken the initiative to also report some information and indicators separating the results of the projects launched up to 2018 from those launched from that date on. Throughout the report, we made the distinction using the "legacy" nomenclature, for projects launched until 2018, and "2019+" for projects launched after 2019 and already under the improved business model.

We believe that, by presenting some indicators along these lines, it will be possible to better understand the Company's current business model (2019+), with cash exposure being minimized and cancellation risk being substantially mitigated by the use of chattel mortgage mechanism. in sales and purchase contracts.

alphaville s/a

INVESTOR RELATIONS

Phone: +55 (11) 3030-5114

Email: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br