

PRINCIPAIS DESTAQUES DO 1T22

- Alphaville vende no primeiro trimestre do ano R\$ 122 milhões em VGV total, correspondente a R\$ 85 milhões em VGV AVLL, 4% superior vs. 1T21 com R\$ 81 milhões;
- *Landbank* total de R\$ 32,6 bilhões, R\$ 19,4 bilhões % AVLL e R\$ 1,6 bilhões (+8%) acima do 1T21;
- Aumento consistente da representatividade dos empreendimentos 2019+ no resultado:
 - Receita líquida no 1T22 de R\$ 49 milhões, 182% superior vs. 1T21;
 - Lucro bruto ajustado de R\$ 21 milhões, 183% melhor que o registrado no 1T21;
 - Margem bruta dos empreendimentos 2019+ de 43% no 1T22.
- Eventos subsequentes
 - Lançamento em 12 de maio do Alphaville Dom Pedro Zero em Campinas (SP) com VGV total de R\$ 299 milhões (R\$ 167 milhões no %AVLL) e VSO de 85%;
 - Assinatura de acordo de investimentos conforme divulgado em fato relevante em 12 de abril de 2022.

RELEASE DE RESULTADOS
1T22

WEBCAST 1T22

EM PORTUGUÊS

17 de maio de 2022

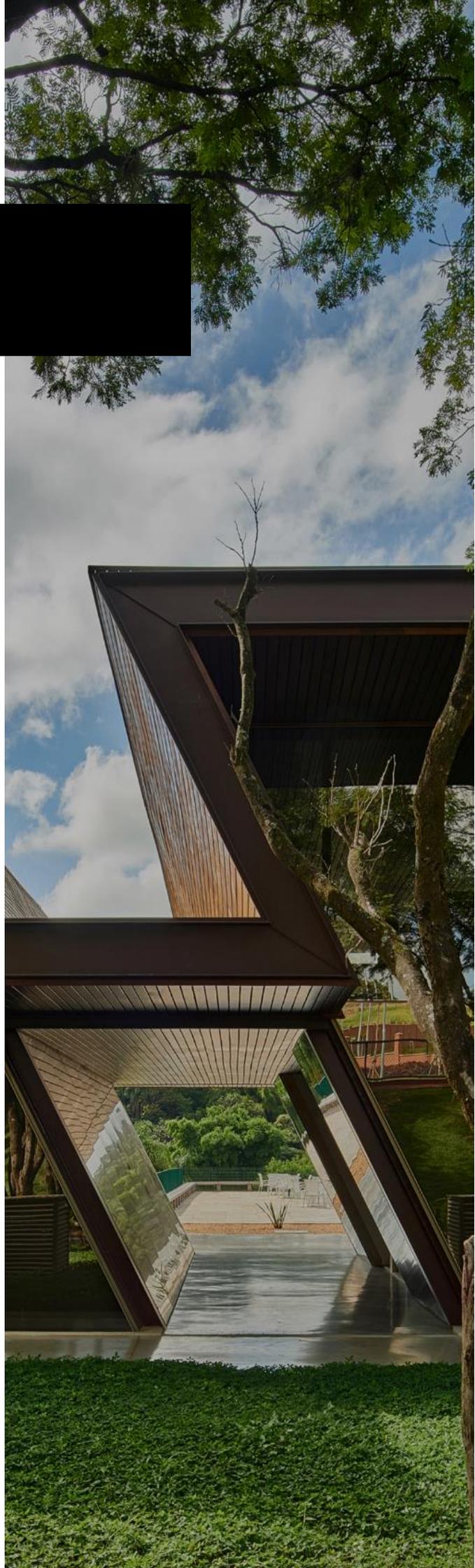
11h (horário de Brasília)

[Webcast – Link](#)



SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	4
3. INDICADORES OPERACIONAIS	9
4. INDICADORES FINANCEIROS	18
5. ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (EMPREENDIMENTOS 2019+)	23
6. ALPHA CASAS.....	23
7. ESG	34
8. GLOSSÁRIO.....	38
9. ANEXOS	41



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados (as),

No primeiro trimestre de 2022 a Companhia manteve a boa performance operacional que vem sendo observada de forma consistente ao longo dos últimos trimestres, resultado do sucesso do novo modelo de negócios implantado em 2019.

Embora os lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre tenham sido postergados em razão de atrasos no processo de aprovação junto aos órgãos competentes, a safra de projetos lançados em 2021 manteve ótima performance de vendas e, ao final do 1T22, atingiu VSO acumulada de 77%. Considerando apenas os projetos lançados no último trimestre de 2021, o mesmo indicador atinge o patamar de 84%.

No 1T22 foram vendidos R\$ 85 milhões em estoques (%AVLL) e as revendas dos lotes distratados no período mantiveram o alto patamar observado nos últimos trimestres, com 68%, representando um aumento no percentual de revendas de 19 pontos percentuais ante o 1T21.

Ainda em relação aos atrasos no processo de lançamentos dos projetos inicialmente previstos para o 1T22, é importante pontuarmos que atrasos podem ocorrer à medida que há etapas no processo de aprovação de um novo projeto que dependem de outros órgãos envolvidos, como prefeituras, e que podem ser sujeitas a eventos externos, exemplificados pelo contexto de pandemia observado nos dois últimos anos. Em complemento, a complexidade envolvida no processo de lançamento e desenvolvimento de um projeto e, portanto, baixa frequência de lançamentos na mesma praça, torna pouco provável que o volume lançado supere a demanda por lotes na maioria dos casos. Com isso, postergações pouco alongadas e motivadas por fatores externos, conforme exemplificado, tendem a não afetar significativamente a elasticidade da demanda por lotes.

Como evento subsequente, a Companhia lançou na última quinta-feira, 12 de maio, o Alphaville Dom Pedro 0. O lançamento deste empreendimento foi um sucesso, com VGV total de R\$ 299 milhões (VGV AVLL de R\$ 167 milhões) e 85% vendido até o primeiro final de semana após o lançamento e reforça a presença já consolidada da marca na cidade de Campinas (SP).

Destacamos também a entrega do empreendimento Terras Alpha Ceará 4 em março, o 11º projeto entregue no núcleo Ceará (total de 13 projetos lançados, incluindo lotes comerciais), localizado na cidade de Eusébio (CE), região metropolitana de Fortaleza. O empreendimento foi lançado dentro do novo modelo de negócios da Companhia em 2019, possui 659 lotes e foi entregue no prazo estabelecido com 100% dos lotes já vendidos, performando margem bruta de 44%.

O resultado da Alphaville Desenvolvimento Imobiliário¹, holding composta pelos projetos lançados de 2019 em diante (“2019+”) demonstra o crescimento dos indicadores financeiros destes empreendimentos: no 1T22 a receita líquida totalizou R\$ 49 milhões, 182% superior ao registrado no 1T21. Ainda, a receita apropriada referente aos empreendimentos 2019+ foi de R\$ 635 milhões. O lucro bruto ajustado², por sua vez, somou R\$ 21 milhões, indicando crescimento de 183% vs. o mesmo período do ano anterior e a margem bruta ajustada desses empreendimentos manteve-se consistente no patamar de 43%, o mesmo observado no 1T21.

O resultado dos projetos do legado (projetos lançados anteriormente a 2019 (“2018-“), ainda afetam o resultado total da Companhia, mas em escala cada vez menor. O resultado total da companhia no 1T22 contabilizou receita líquida de R\$ 27 milhões, ante R\$ 63 milhões no 1T21 e, com isso, um lucro bruto ajustado de R\$ 1 milhão, *versus* R\$ 6 milhões no mesmo período do ano anterior. A margem bruta ajustada, por sua vez, foi de 4% no 1T22.

Em função dos resultados negativos do legado observados nos últimos anos o resultado líquido da Companhia, ao final do 1T22, totalizou –R\$ 85 milhões, de forma que, ao final do primeiro trimestre a Companhia contabilizou o patrimônio líquido de –R\$ 71 milhões.

Como evento subsequente, informamos que, em 12 de abril de 2022, comunicamos através de fato relevante, a investidores e ao mercado em geral, a assinatura de um acordo de investimentos que prevê, em até 90 dias a contar da assinatura, o aporte de até R\$ 180 milhões por um grupo de investidores como parte da capitalização a ser realizada pela Companhia no valor mínimo de R\$ 250 milhões. A Companhia deverá utilizar os recursos da capitalização para reforçar o investimento em suas atividades operacionais.

Mais informações no link : <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1>

Em relação ao fluxo de caixa operacional³, no 1T22 a Companhia registrou consumo de caixa de R\$ 3 milhões, montante expressivamente menor se comparado aos R\$ 37 milhões consumidos no 1T21. No 1T22 o consumo de caixa observado foi consequência do maior volume de investimentos para os lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre e que foram postergados, os quais terão suas saídas de caixa compensadas por recebimentos de clientes apenas a partir de seus respectivos lançamentos.

Em continuidade ao exposto no *release* de resultados anterior a este, destacamos que a Companhia se mantém atenta às pressões de custos em seus projetos. Ainda, com vista a mitigar as pressões inflacionárias

¹ Ao final de 2021, para conferir maior transparência e facilitar a interpretação dos resultados da Companhia, realizamos uma reorganização societária na qual os projetos lançados a partir de 2019 foram agrupados em uma sub-holding abaixo da Alphaville Urbanismo S.A. e denominada Alphaville Desenvolvimento Imobiliário.

² Lucro bruto ajustado para desconsiderar os juros capitalizados e a mais valia da linha de custos.

³ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em “Atividades de Financiamento” e debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários.

nos custos, nosso modelo de financiamento à clientes permite aplicamos a correção monetária por inflação (ipca/igpm) em nossos contratos. Com isso, acreditamos mitigar o impacto da inflação nos custos.

Ainda, destacamos nossa contínua preocupação com questões ligadas à sustentabilidade. No 1T22, por exemplo, fizemos parte de iniciativas de alcance mundial como o “Movimento Regenerativo Tempo de Plantar”, que visa a conscientização e criação de responsabilidade ambiental junto à população e será detalhado mais adiante neste relatório.

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

A Administração

SUMÁRIO EXECUTIVO



Indicadores Operacionais

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

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Landbank			
Landbank 100% (R\$ bilhões) ⁴	32,6	29,4	11%
Landbank AVLL (R\$ bilhões) ⁴	19,4	17,8	8%
Lançamentos			
Empreendimentos Lançados	-	1	n.a.
VGV Lançado Total	-	58,3	n.a.
Lançamentos - Loteamentos	-	56,1	n.a.
Lançamentos - Casas	-	2,2	n.a.
VGV Lançado %AVLL	-	45,1	n.a.
# Lotes Lançados	-	449	n.a.
VSO de # Lotes AVLL (%) ⁵	-	18%	n.a.
Vendas Totais			
Vendas Brutas (VGV Total) ⁶	121,8	132,7	-8%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	84,8	81,4	4%
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas (VGV Total)	-	7,1	n.a.
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	-	5,4	n.a.
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas (VGV Total)	121,8	125,6	-3%
Vendas Brutas (VGV %AVLL)	84,8	76,0	12%
Empreendimentos 2019+	58,4	38,1	53%
Empreendimentos 2018-	26,4	37,9	-30%
# Lotes Vendidos	372	628	-41%
VSO de Vendas (#Lotes) ⁷	24%	38%	-14 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	48,3	26,6	82%

⁴ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

⁵ VSO de vendas de lançamentos: total da venda bruta de lotes líquidos lançados (total de lotes lançados menos lotes reservados para Alpha Casas e lotes permutados).

⁶ Considera o saldo de pré-vendas de lançamentos no período do lançamento.

⁷ 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 Financeiros

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

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Demonstração de Resultados			
Receita Líquida	27,3	62,8	-57%
Empreendimentos 2019+	48,5	17,2	182%
Empreendimentos 2018-	-21,2	45,6	n.a.
Lucro Bruto Ajustado ⁸	1,0	6,1	-84%
Empreendimentos 2019+	20,8	7,4	183%
Empreendimentos 2018-	-19,8	-1,3	n.a.
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	4%	10%	-6 p.p.
Empreendimentos 2019+	43%	43%	0 p.p.
Empreendimentos 2018-	n.a.	n.a.	n.a.
Despesas Administrativas	15,7	22,3	-30%
Despesas Recorrentes	15,7	16,9	-8%
Despesas Não Recorrentes	0,0	5,4	-100%
Despesas com Vendas	7,1	5,5	30%
Outras Despesas	11,4	23,2	-51%
EBITDA	-34,0	-43,8	n.a.
<i>Margem EBITDA (%)</i>	n.a.	n.a.	n.a.
Resultado Financeiro	-47,6	-18,8	n.a.
Resultado Líquido ⁹	-85,3	-70,1	n.a.
<i>Margem Líquida (%)</i>	n.a.	n.a.	n.a.
Outros Indicadores			
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de direitos creditórios	-2,6	-36,8	n.a.
Dívida Bruta	786,1	893,2	-12%
Dívida Líquida	704,7	608,7	16%

⁸ O Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados desconsideram os Juros Capitalizados da linha de custos.

⁹ Para fins de comparabilidade entre períodos deve-se analisar o Resultado Líquido excluindo o efeito das mudanças de participação societária.

INDICADORES OPERACIONAIS



Landbank¹⁰

(R\$ bilhões)	1T22	1T21	Var (%)
Landbank 100%	32,6	29,4	11%
Landbank AVLL	19,4	17,8	9%

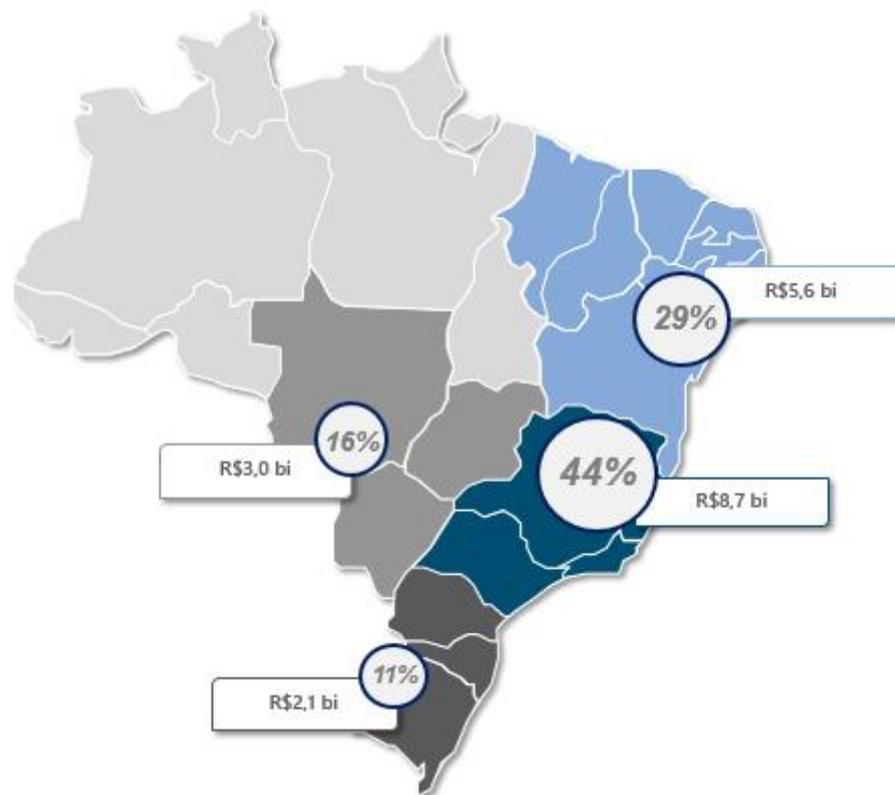
O *landbank* da Alphaville é formado por terrenos para potencial desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos e condomínios fechados. Em todos os casos existem contratos de parceria vigentes com os respectivos proprietários. Como consequência do modelo de parceria e conforme a norma contábil, a 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. Com foco em regiões altamente desenvolvidas e próximas a grandes centros urbanos, 86% do *landbank* da Alphaville está situado em capitais ou regiões metropolitanas. Além disso, o *landbank* conta com 77 fases subsequentes de empreendimentos já lançados.

Destacamos ainda que, durante o 1T22, a Companhia manteve seu foco em reforçar cada vez mais o *landbank* destinado à construção de casas. Com isso, ao final do 1T22, a iniciativa AlphaCasas já possuía um banco de terrenos equivalente a R\$ 560 milhões e distribuídos em 5 áreas nas cidades de Campinas (SP), Votorantim (SP) e Eusébio (CE), conforme detalhado mais adiante neste relatório no capítulo “Alpha Casas”.

Atualmente, o *landbank* da Alphaville está distribuído em 4 regiões do Brasil: Sudeste (44%), Sul (11%), Centro-Oeste (16%) e Nordeste (29%), conforme representado abaixo.

¹⁰ Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.



Com isso, o *landbank* da Alphaville ao final do 1T22 totalizou R\$ 19,4 milhões, 9% superior ao registrado no 1T21, em linha com a estratégia da Companhia de reforçar seu *landbank* em áreas próximas a grandes centros urbanos e com demanda robusta.

Lançamentos - Loteamentos

Em função de atrasos no processo de aprovação junto aos órgãos responsáveis, os lançamentos originalmente previstos para o 1T22 foram postergados para o trimestre seguinte. Contudo, a Alphaville mantém o acompanhamento dos projetos lançados em 2021, especialmente no quarto trimestre, como pode ser observado na tabela a seguir.

Empreendimento	Lançamentos 2021					
	Consolidado 9M21	4T21			Consolidado 4T21	2021
		Alphaville Guarajuba Fase 2	Alphaville Ceará 4	Terras Alpha Campo Grande		Consolidado
Trimestre de Lançamento	-	4T21	4T21	4T21	4T21	-
Localização	-	Guarajuba (BA)	Fortaleza (CE)	Campo Grande (MS)	-	-
Lançamento	-	nov/21	dez/21	dez/21	-	-
VGVLançado Total (R\$ Milhões)	471,7	237,4	172,0	128,2	537,6	1.009,3
%AVLL	67%	65%	57%	64%	62%	65%
VGVLançado AVLL (R\$ Milhões)	317,0	154,3	98,5	81,4	334,2	651,2
VGVLvendido AVLL (R\$ Milhões)	195,0	106,4	87,6	40,7	234,7	467,7
#Lotes Lançados	1.595	197	444	420	1.061	2.656
#Lotes Oferecidos em Permuta	85	0	0	0	0	85
#Lotes reservados para o Alpha Casas	83	0	0	0	0	83
#Lotes ofertados %AVLL	1.418	197	444	420	1.034	2.488
#Lotes Vendidos %AVLL	1.051	147	444	300	891	1.906
VSO de Lotes AVLL	71%	75%	100%	71%	84%	77%

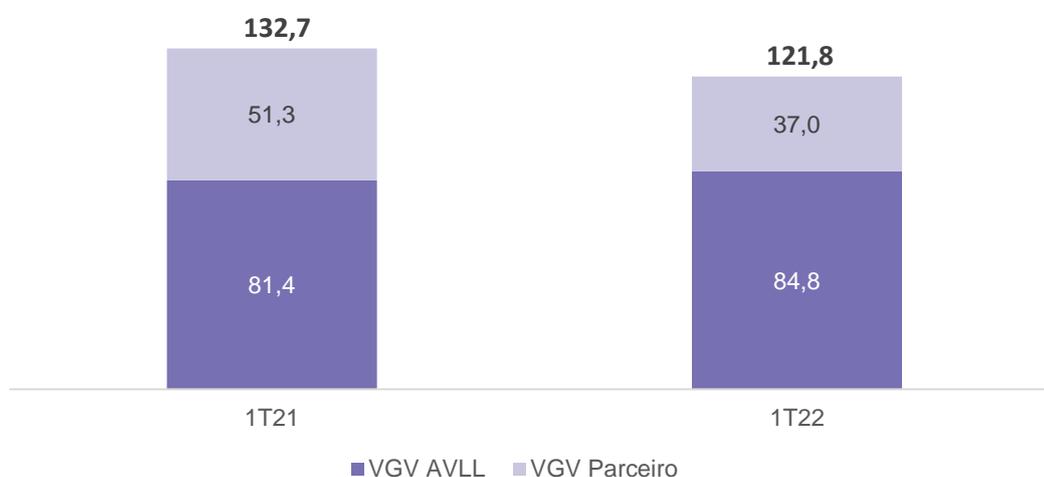
Os projetos lançados em 2021 mantiveram a boa performance de vendas no primeiro trimestre do ano, de forma que, ao final do 1T22, a VSO consolidada de todos os lançamentos de 2021 atingiu 77%. Já os lançamentos do quarto trimestre atingiram VSO consolidada de 84% e somaram R\$ 273 milhões em vendas (VGV %AVLL), com destaque para Terras Alpha Campo Grande avançando 16 p.p. nos três primeiros meses do ano (71% ante 55% ao final do 4T21), e Alphaville Ceará 4 com 100% dos lotes vendidos.

Ainda, como evento subsequente, destacamos o lançamento do empreendimento Alphaville Dom Pedro Zero, na última quinta-feira, 12 de maio. O projeto com VGV total de R\$ 299 milhões (R\$ 167 milhões no %AVLL) foi lançado na cidade de Campinas (SP) e atingiu VSO de 85%. O lançamento deste projeto foi muito aguardado – pelo público e pela Alphaville – visto a alta procura por seus produtos na cidade de Campinas, que já abriga outros 5 empreendimentos Alphaville, sendo o último o condomínio de casas Reserva Alpha Galleria, lançado em outubro de 2021.

Vendas e VSO – Loteamentos

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Vendas Totais			
Vendas Brutas - VGV Total	121,8	132,7	-8%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	84,8	81,4	4%
Vendas de Lançamentos			
Vendas Brutas - VGV Total	-	7,1	n.a.
Vendas Brutas - VGV %AVLL	-	5,4	n.a.
# Lotes Vendidos	-	81	n.a.
VSO de Vendas (#Lotes)	-	18%	n.a.
Vendas de Estoque			
Vendas Brutas - VGV Total	121,8	125,6	-3%
Vendas Brutas - VGV %AVLL	84,8	76,0	12%
Empreendimentos 2019+	58,4	38,1	53%
Empreendimentos 2018-	26,4	37,9	-30%
# Lotes Vendidos	372	628	-41%
VSO de Vendas (#Lotes)	24%	38%	-14 p.p.
Venda Líquida e Distrato			
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	48,3	26,6	82%

Vendas Totais
(VGV AVLL; VGV Parceria; R\$ Milhões)



As vendas brutas totais (VGV total) no 1T22 totalizaram R\$ 122 milhões, valor próximo ao registrado no mesmo período de 2021, o qual somou R\$ 126 milhões. No %AVLL as vendas foram de R\$ 85 milhões, 4% acima do patamar observado no 1T21, com R\$ 81 milhões. Considerando que não houve lançamentos no 1T22 as vendas do primeiro trimestre são representadas apenas por vendas de estoque que quando comparadas ao mesmo período do ano anterior aumentaram em 12%.

Além disso, no 1T22, 69% das vendas totais de estoque são correspondentes a projetos lançados após 2019, os quais somaram R\$ 58 milhões no %AVLL. O legado, por sua vez, corresponde a 31% do total de vendas de estoque, com R\$ 26 milhões no %AVLL.

Distratos

(# Lotes)	1T22	1T21	Var (%)
Lotes Distratados (# Lotes)	195	301	-35%
Empreendimentos 2019+ ¹¹	15	12	25%
Empreendimentos 2018-	180	289	-38%
Lotes Revendidos (# Lotes) ¹²	132	146	-10%
% Revenda/ Distratos	68%	49%	+19 p.p.

No 1T22 o ritmo de distratos comparado ao 1T21 foi reduzido em 35%. Na visão LTM, a qual considera o desempenho dos últimos 12 meses que antecedem o fechamento do 1T22, o percentual de vendas foi consideravelmente alto: 85% dos lotes distratados foram revendidos, reforçando a alta velocidade de vendas de nossos produtos.

Ainda que com menor volume de distratos, o alto percentual de revenda de lotes distratados reforça a estratégia adotada pela Companhia com vista a sanear sua base de lotes inadimplentes advindos, principalmente, de projetos do legado. Destacamos também que a curva de revenda de lotes distratados tende a apresentar rápida evolução trimestral, conforme o período acumulado no ano aumenta e, portanto, o horizonte de tempo para revender tais lotes em sua totalidade.

¹¹ Retomadas de lotes de empreendimentos 2019+ referem-se, em sua maioria, a trocas de lotes e acertos de cadastro.

¹² Lotes revendidos dentro do mesmo período (trimestre/ano) em que ocorreu o distrato.

Vendas Líquidas

(#Lotes)	1T21	1T20	Var (%)
Vendas Brutas – VGV %AVLL	84,8	81,4	4%
VGV Distratado %AVLL	36,5	54,8	-33%
Vendas Líquidas – VGV %AVLL	48,3	26,6	82%

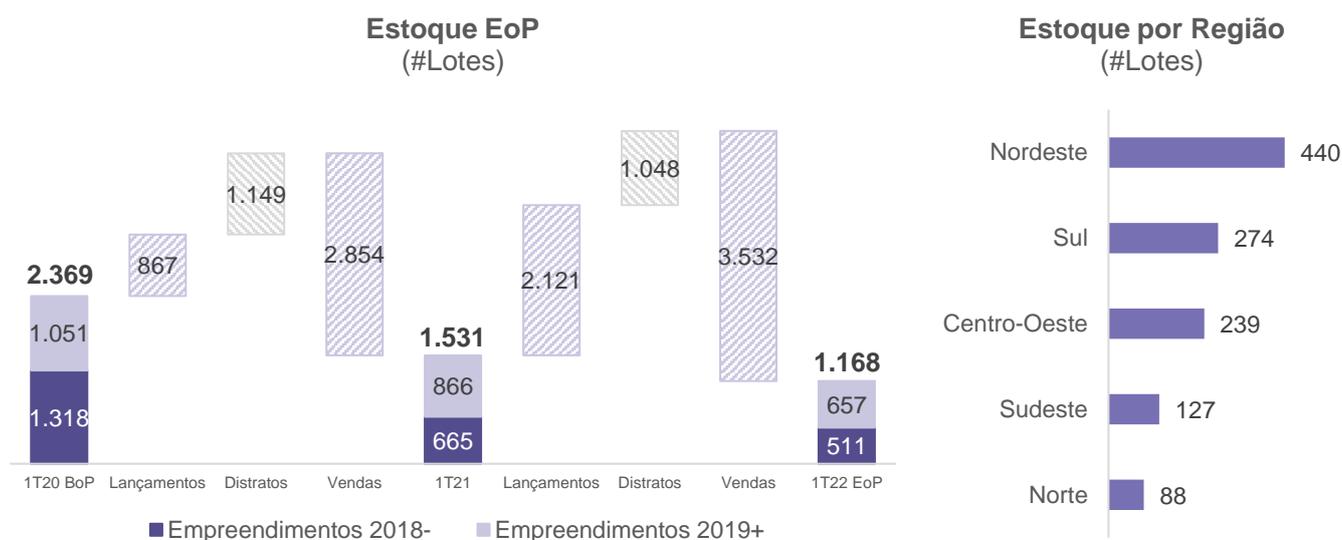
As vendas líquidas da Companhia no 1º trimestre de 2022 (%AVLL) totalizaram R\$ 48 milhões, 82% superiores às vendas líquidas registradas no 1º trimestre de 2021.

Estoque¹³

Indicadores Operacionais (cont.)	1T22	1T21	Var (%)
Estoque			
Estoque EoP (VGV %AVLL)	308,7	323,0	-4%
Empreendimentos 2019+	149,1	143,5	4%
<i>Lançamentos 2021</i>	133,2	34,8	283%
<i>Demais Lançamentos</i>	15,9	108,7	-85%
Empreendimentos 2018-	159,6	179,5	-11%
Estoque EoP (#Lotes)	1.168	1.507	-22%
Empreendimentos 2019+	716	866	-17%
<i>Lançamentos 2021</i>	657	381	72%
<i>Demais Lançamentos</i>	59	485	-88%
Empreendimentos 2018-	452	641	-29%
<i>Lotes Residenciais</i>	1.066	1.349	-21%
<i>Lotes Comerciais e Multi familiares¹⁴</i>	102	158	-35%
Lotes Vendidos (#Lotes)	372	628	-41%

13 Considera-se estoque a valor de mercado. Estoque inicial "1T20 BoP" no gráfico ajustado para englobar o efeito de revisões de estoque durante os anos de 2020 e 2022.

14 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.



O estoque ao final do 1T22 totalizou R\$ 309 milhões em VGV, redução de 4% em relação ao mesmo período em 2021, resultado do alto volume de vendas entre períodos.

Ainda, o estoque do legado foi reduzido em 11% e, ao final do 1T22 representou 52% do estoque total da Companhia.

Considerando a VSO de projetos do legado em estoque e a curva de vendas de novos projetos, a Companhia acredita manter seu estoque em um patamar saudável e condizente com a demanda por seus produtos.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega
Entregas			
Terras Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	659	1T22 ¹⁵
Canteiros Ativos			
Alphaville Guarajuba	Camaçari/BA	169	2022
Ceará Comercial 5	Eusébio/CE	57	2022
Alphaville 3 Praias	Guarapari/ES	273	2023
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa/PR	449	2023
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos/SP	571	2023
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim/SP	598	2023
Terras Alpha Cascavel	Cascavel/PR	599	2023
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari/ES	58	2023
Canteiros a Iniciar			
Alphaville Piauí	Teresina/PI	489	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari/BA	170	2024
Alphaville Ceará 4	Eusébio/CE	444	2024
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande/MS	420	2024

No primeiro trimestre de 2022 a Companhia entregou o empreendimento Terras Alpha Ceará 4, lançado em março de 2019, o terceiro projeto lançado no novo modelo de negócios, implantado no mesmo ano. Ainda, para 2022 a Companhia planeja entregar 2 obras, sendo a última já entregue em março: Ceará Comercial 5 (Eusébio – CE) e Alphaville Guarajuba (Camaçari – BA).

¹⁵ Termo de Verificação de Obra oficialmente entregue em 18/03 e Assembleia Geral Ordinária realizada no dia 06/04.

Carteira de Recebíveis¹⁶

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Carteira de Recebíveis	1.269,7	1.293,7	-2%
Empreendimentos 2019+	432,8	169,3	156%
Empreendimentos 2018-	836,9	1.124,4	-26%

A carteira de recebíveis da Companhia, totalizou R\$ 1,27 bilhão ao final do 1T22, em linha com o mesmo período do ano anterior. Entretanto, os empreendimentos lançados a partir de 2019+ tiveram sua representatividade expressivamente expandida ao longo do último ano, sendo sua parcela na carteira total de recebíveis 156% maior vs. 1T21 e equivalente a 34% da carteira total do 1T22, enquanto os empreendimentos do legado tiveram sua representatividade reduzida em 26% para o mesmo período comparativo.

¹⁶ Considera-se a carteira de recebíveis total, registrada em balanço e composta por: contas a receber de clientes (curto e longo prazo) e receita de vendas a apropriar, subtraído do montante proveniente de adiantamento de clientes.

INDICADORES FINANCEIROS



Receita Líquida e Margem Bruta

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Receita Líquida	27,3	62,8	-57%
Empreendimentos 2019+	48,5	17,2	182%
Empreendimentos 2018-	-21,2	45,6	n.a.
Lucro Bruto Ajustado	1,0	6,1	-84%
Empreendimentos 2019+	20,8	7,4	183%
Empreendimentos 2018-	-19,8	-1,3	n.a.
Margem Bruta Ajustada	4%	10%	-6 p.p.
Empreendimentos 2019+	43%	43%	0 p.p.
Empreendimentos 2018-	n.a.	n.a.	n.a.

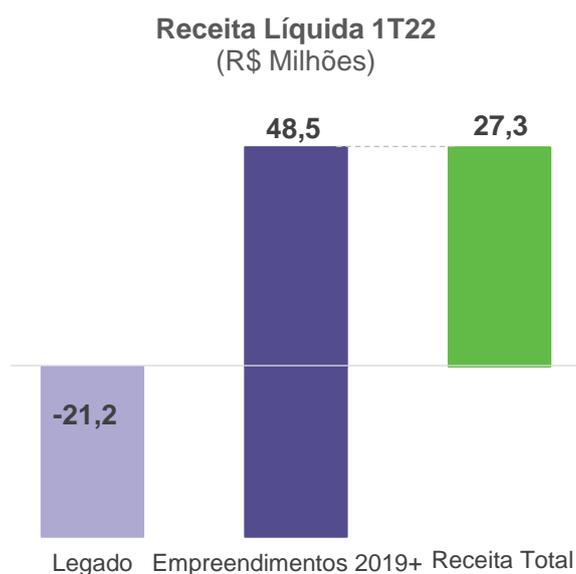
É válido ressaltar que a Companhia reporta seus resultados separando o legado (projetos lançados até 2018) dos novos projetos (2019+), como poderá, também, ser observado mais adiante neste relatório, na seção “Empreendimentos 2019+ (Alphaville Desenvolvimento Imobiliário).

A tabela acima retrata a evolução dos resultados dos empreendimentos 2019+ dentro do resultado geral da Companhia. A receita líquida desses projetos apresentou aumento de 182% ante o 1T21, totalizando R\$ 49 milhões no 1T22. O lucro bruto ajustado, 183% maior para o mesmo período comparativo, passou de R\$ 7 milhões em 2021 para R\$ 21 milhões em 2022. Com isso, a margem bruta ajustada desses projetos manteve-se no patamar de 43%. Destacamos que o aumento expressivo observado acompanha a evolução do reconhecimento de receita desses projetos, consequência do andamento de suas obras em 2021. O volume de receita a reconhecer para os empreendimentos 2019+ (Receita REF) totalizou, ao final do primeiro trimestre de 2022 R\$ 635 milhões.

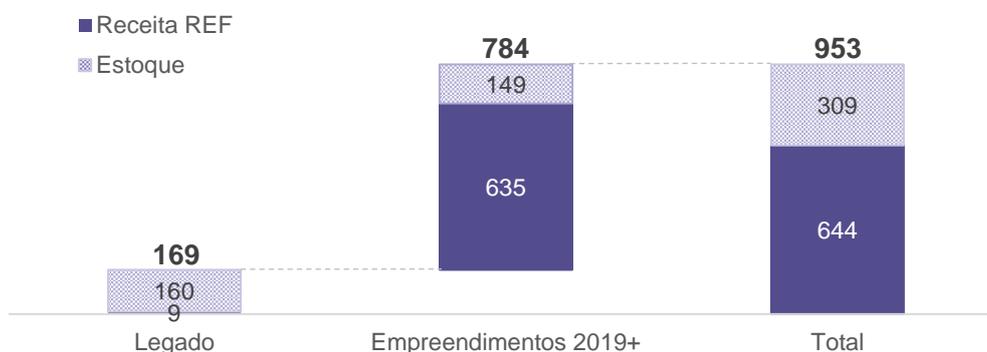
Em contrapartida, os empreendimentos do legado, por sua vez, tiveram seus resultados afetados por um conjunto de fatores. Com receita aproximadamente R\$ 67 milhões inferior no 1T22 vs. 1T21, a redução observada deu-se em função de:

- (i) O estorno de receita proveniente do distrato de lotes dos projetos do legado, que é composto pelo valor de venda à época e efeito de juros e correção monetária até a data do distrato, foi superior à receita proveniente da venda de lotes destes projetos;

- (ii) Embora os lotes distratados, conforme pontuado anteriormente neste relatório, possuam alta velocidade de revenda (68% no 1T22), a receita proveniente da venda do total de lotes distratados é reconhecida apenas no momento da venda, enquanto os distratos são reconhecidos em sua totalidade no momento que ocorrem;
- (iii) Esta diferença temporal causa um estorno de receita do distrato, que será compensada nos meses seguintes conforme as vendas são realizadas. Para referência, temos o VGV equivalente a R\$ 160 milhões em estoque a valor de mercado dos projetos do legado para serem comercializados nos próximos meses e cujo POC para futura apropriação de receita é de aproximadamente 100%.



Receita Bruta potencial a apropriar
(R\$ Milhões)



POC

99%

31%

A receita líquida total da Companhia, dessa forma, somou R\$ 27 milhões. Ainda, ao considerarmos a receita a apropriar total de R\$ 644 milhões e o estoque de empreendimentos lançados, a Alphaville possui, ao todo, uma receita potencial a apropriar de R\$ 953 milhões nos próximos anos.

Conseqüentemente, o lucro bruto da Companhia no 1T22 foi R\$ 1 milhão, composto pelo resultado de R\$ 21 milhões positivo dos projetos 2019+.

Por fim, em consequência dos fatores explicados acima, os quais afetaram o resultado dos projetos do legado, a margem bruta da Companhia no 1T22 foi de 4%. Entretanto, ao desconsiderar o efeito do legado no resultado, a margem bruta ajustada totalizou 43% no mesmo período, conforme mencionado anteriormente.

Despesas Administrativas

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Despesas Administrativas	15,7	22,3	-30%
Despesas Recorrentes	15,7	16,9	-8%
Despesas Não Recorrentes ¹⁷	0,0	5,4	n.a.
% Despesas recorrentes/ Vendas Brutas	12,2%	12,5%	-0,3 p.p.

As despesas administrativas do 1T22 totalizaram R\$ 16 milhões, 30% inferiores em comparação ao mesmo período em 2021 e 8% menores na comparação entre despesas recorrentes.

Ainda, nota-se que o nível de despesas recorrentes em relação às vendas brutas totais foi mantido em linha na comparação com o 1T21, com 12,2%. No 1T21, as despesas administrativas não recorrentes referem-se à provisão remuneração variável e mudança de escritório em um esforço para reduzir despesas recorrentes e nos adequarmos as novas práticas de home office.

Despesas de Vendas

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Despesas com Vendas	7,1	5,5	30%
Vendas totais (VGV Vendido)	128,1	134,9	-5%
% Despesas/Vendas	5,6%	4,1%	+1,5 p.p.

No 1T22 as despesas com vendas somaram R\$ 7 milhões e representaram, em relação às vendas totais, uma parcela de 5,6%, 1,5 pontos percentuais mais alta que os 4,1% observados no 1T21. Entretanto, o crescimento observado deve-se à antecipação de despesas referentes aos lançamentos do 2T22.

¹⁷ Despesas Não Recorrentes correspondem a despesas relativas à remuneração variável.

Outras Despesas Não Recorrentes

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Outras despesas não recorrentes	11,4	22,9	-50%

As Outras Despesas não recorrentes incorridas no 1T22 totalizaram R\$ 11 milhões, sinalizando redução expressiva de 50% ante o mesmo período do ano anterior, consequência da redução no volume de despesas com contingências e outras despesas referentes ao legado.

EBITDA

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
EBITDA	-34,0	-43,8	n.a.

Como consequência dos indicadores financeiros apresentados, o EBITDA no 1T22 foi -R\$ 34 milhões ante -R\$ 44 milhões no 1T21, R\$ 10 milhões melhor.

Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Resultado Financeiro	-47,6	-18,8	n.a.

O resultado financeiro da Companhia no 1T22 somou -R\$ 48 milhões, ante -R\$ 19 milhões no 1T21, sendo a maior parte deste resultado atrelada à apropriação e ao pagamento de juros de operações vigentes para ambos períodos.

Entretanto, no 1T21, houve o reconhecimento de receita financeira advinda da atualização de cota de CRI, a qual impactou positivamente em R\$ 15 milhões no resultado financeiro do período. Sem esta receita, o resultado teria sido -R\$ 34 milhões.

Por último, é válido destacar que o aumento do CDI, o qual pode ser verificado na comparação entre a taxa média anualizada do 1T22 de 10,26% ante 2,0% no 1T21, impactou o nível de despesas financeiras e, consequentemente, contribuiu para o aumento da dívida líquida da Companhia.

Resultado Líquido

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Resultado Líquido	-85,3	-70,1	n.a.

O resultado líquido da Companhia no 1T22 foi de -R\$ 85 milhões, ante -R\$ 70 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado principalmente pelas atividades de depuração do legado, com prejuízo bruto de -R\$ 20 milhões, outras despesas referentes ao legado de R\$ 11 milhões e R\$ 48 milhões de despesas financeiras.

Fluxo de Caixa Operacional

(R\$ Milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional + Cessão de Direito Creditório ¹⁸	-2,6	-36,8	n.a.

O fluxo de caixa operacional ao final do 1T22 totalizou -R\$ 2,6 milhões, ante -R\$ 36,8 milhões no 1T21.

O consumo de caixa observado no 1T22 dá-se em função do investimento em lançamentos originalmente previstos para o primeiro trimestre do ano e que foram postergados para o segundo trimestre. Com isso, ao

¹⁸ Considera operações de cessão de direito creditório consideradas na Demonstração de Fluxo de Caixa das Demonstrações Financeiras em "Atividades de Financiamento".

final do 1T22 não houve entrada de caixa referente às vendas desses lançamentos de forma a compensar os investimentos realizados no período.

Endividamento

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Dívida Bruta ¹⁹ sem securitizações/CRIs Dívida Bruta	786,1	893,2	-12%
Disponibilidade de Caixa (-)	81,4	284,4	-71%
Dívida Líquida	704,7	608,7	16%

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 1T22 somou R\$ 786 milhões, 12% inferior ao saldo registrado no 1T21.

A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 704 milhões, 16% acima do patamar registrado no 1T21 em função da redução de disponibilidades de caixa, que foram impactadas por gastos com o serviço da dívida e investimentos em novos lançamentos de lotes e casas.

Em 2021, destacamos que a Companhia acessou o mercado de capitais para concretização de uma importante operação de emissão de um CRI de R\$ 105 milhões (Certificado de Recebíveis Imobiliários) o qual contribuiu para menor custo de captação e alongamento do perfil da dívida corporativa, cujo final do cronograma de amortização é em 2027, conforme ilustrado no gráfico abaixo.

¹⁹ Não considera debêntures vinculadas a Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), conforme nota explicativa 11 das Demonstrações Financeiras de Resultado.

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



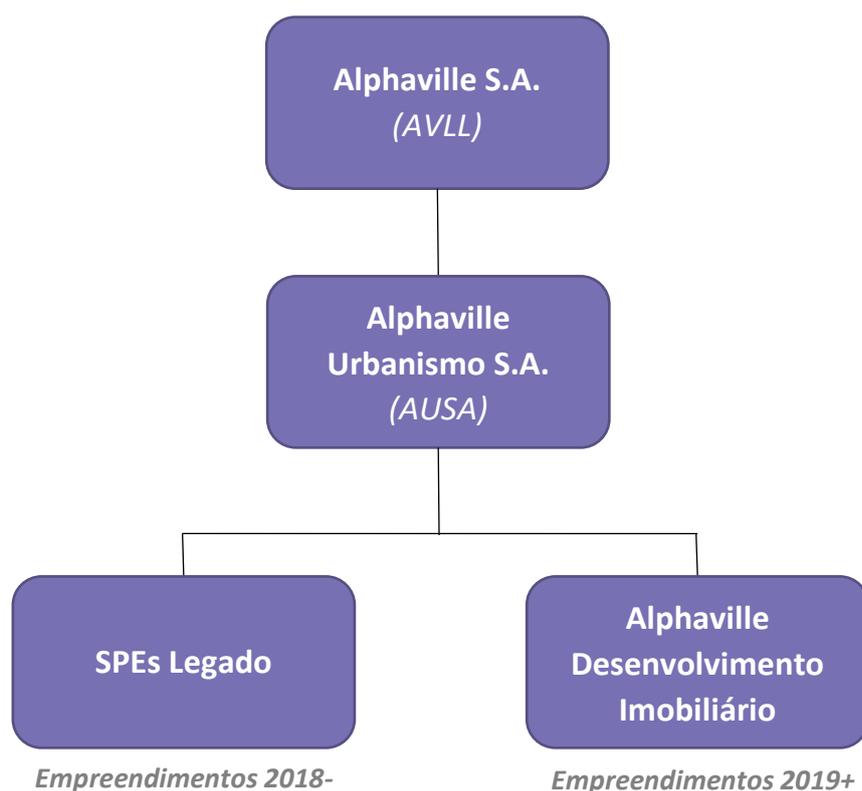
Evento subsequente – Em 12 de abril de 2022 a Companhia informou a seus acionistas e mercado em geral, através de Fato Relevante divulgado em seu *website* de RI, que foi firmado um acordo de investimentos por um grupo de investidores para realização de investimento no valor de R\$ 130 milhões até R\$ 180 milhões de reais, o qual integrará a capitalização a ser realizada em até 90 dias a contar da assinatura do acordo mencionado. A capitalização em questão ocorrerá na forma de aumento de capital ou oferta pública de distribuição primária de ações da Companhia, a determinar, e terá o valor mínimo de R\$ 250 milhões. Com isso, os recursos obtidos deverão ser utilizados para financiamento das atividades operacionais da Companhia, dando continuidade a seu plano operacional. Através do link a seguir é possível acessar o documento divulgado: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1>

ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E RESULTADO DOS LANÇAMENTOS 2019+ ²⁰



Como pontuado no início deste relatório, realizamos, em 2021 uma reorganização societária, na qual os empreendimentos lançados sob o novo modelo de negócios (“Empreendimentos 2019+”) passaram a compor uma sub-holding, que por sua vez está abaixo da Alphaville Urbanismo S.A. Com isso, apresentamos abaixo os resultados operacionais e financeiros desta sub-holding, denominada “Alphaville Desenvolvimento Imobiliário”.

Acrescentamos que tal reorganização auxiliará o acompanhamento da evolução desses projetos ao longo do tempo e permitirá ao leitor identificar claramente o impacto positivo do novo modelo de negócios nos resultados operacionais e financeiros da Companhia.



²⁰ Resultado gerencial, sendo o resultado contábil da sub-holding disponível apenas para dez/2021, quando da sua constituição. Resultado gerencial considera o empreendimento Terras Alpha Cascavel, até o momento não consolidado na sub-holding.

Empreendimentos 2019+: Indicadores operacionais

Abaixo, apresentamos o desempenho dos demais projetos lançados a partir de 2019, bem como seus indicadores operacionais de vendas.

Valores em R\$ milhões exceto quando indicado.

Indicadores Operacionais	Consolidado 2019	Consolidado 2020	Consolidado 2021	Consolidado Empreendimentos 2019+
VGV Lançado Total	487,2	534,9	1.009,3	2.031,4
%AVLL	63%	59%	65%	63%
VGV Lançado AVLL ^[1]	308,9	316,2	651,3	1.276,4
VGV Vendido Total	414,1	370,9	691,7	1.476,6
VGV Vendido AVLL	258,4	247,1	467,7	973,2
# Lotes Lançados	1.783	1.499	2.656	5.938
# Lotes em Permuta Física	135	237	79	451
# Lotes reservados para Alpha Casas	27	219	83	329
# Lotes Ofertados AVLL	1.621	1.043	2.488	5.152
# Lotes Vendidos AVLL	1.617	1.039	1.906	4.562
VSO de Lotes AVLL	100%	100%	77%	89%

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Vendas Brutas - Total (VGV %AVLL)	64,3	45,7	41%

No 1T22, os projetos lançados a partir do novo modelo de negócios, mantiveram sua alta performance de vendas, refletindo em uma VSO consolidada de 89%, sendo os projetos lançados em 2019 e 2020 100% vendidos. Como mencionado anteriormente neste relatório, o lançamento subsequente do Alphaville Dom Pedro 0, ocorrido em Campinas (SP) e que atingiu VSO de 85% antes da primeira semana após o lançamento. Com filas de espera em seu evento de lançamento, este novo empreendimento lançado evidencia a força da marca Alphaville e, novamente, endossa a eficiência do novo modelo de negócios da Companhia.

As vendas brutas, por sua vez, cresceram em 41%, totalizando R\$ 64 milhões no 1T22 ante R\$ 46 milhões no 1T21.

Alphaville Desenvolvimento Imobiliário: Indicadores financeiros

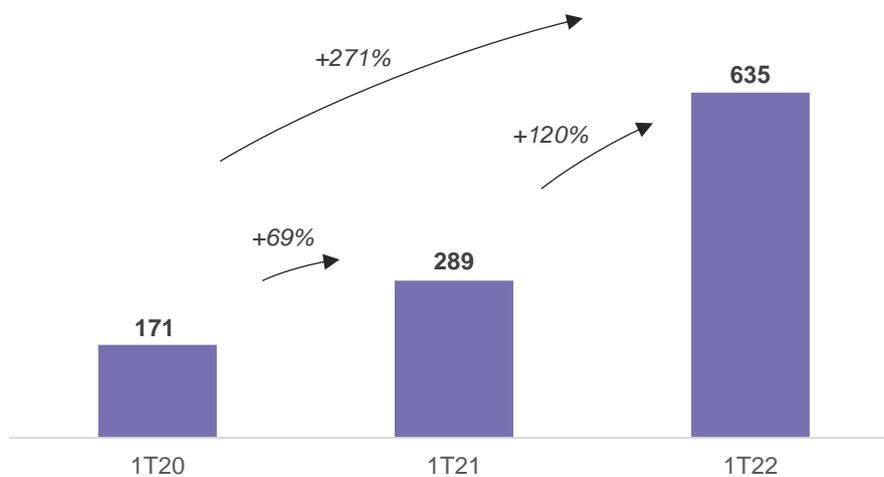
(R\$ milhões)	1T22	1T21	Var (%)
Receita Líquida	48,5	17,2	182%
Lucro Bruto	20,8	7,4	183%
Margem Bruta	43%	43%	0 p.p.

Em relação aos aspectos financeiros, destacamos não apenas o aumento expressivo da representatividade dos empreendimentos 2019+ no resultado da Companhia, mas também o crescimento de tais resultados, bem como a manutenção de uma margem bruta consistente ao longo do tempo e em linha com a média esperada para empreendimentos lançados dentro do novo modelo de negócios. Com isso, a receita dos empreendimentos da Alphaville Desenvolvimento Imobiliário cresceu 182% versus o 1T21, passando de R\$ 17 milhões para R\$ 49 milhões no 1T22. O lucro bruto também acompanhou o ritmo de crescimento: de R\$ 7 milhões no primeiro trimestre de 2021, passou a somar R\$ 21 milhões ao final do primeiro trimestre deste ano, aumento de 183%.

Além do pontuado acima, o volume de receita a apropriar, à medida que o novo modelo foi sendo implementado e seus empreendimentos vendidos, aumentou em larga escala anualmente, totalizando, ao final do 1T22, R\$ 635 milhões.

Ainda, é válido ressaltar que apesar do recente aumento da inflação decorrente do ambiente macroeconômico, as margens apropriadas ainda se mantêm em 43%.

Receita a apropriar (REF) - Empreendimentos 2019+
(R\$ Milhões)



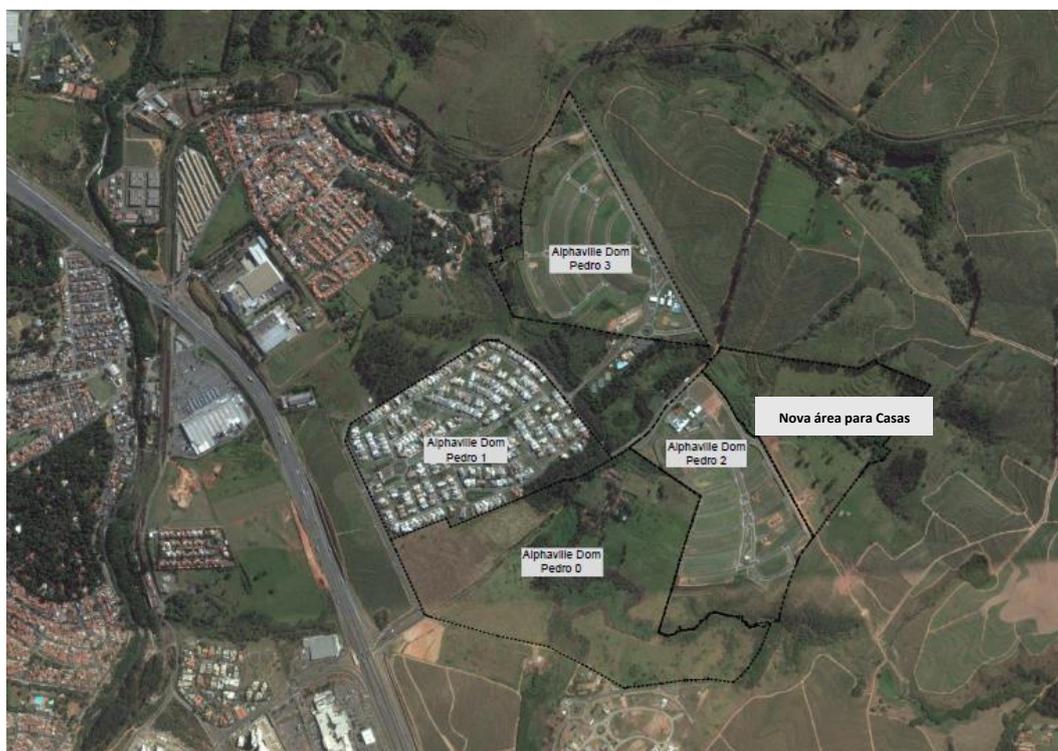
Com base no exposto acima, observamos a escalabilidade do novo modelo de negócios e a consistência através da qual os resultados vêm se apresentando trimestralmente, tanto operacionais quanto financeiros.

ALPHA CASAS



Ao longo de 2021 e 1T22, a Companhia continuou reforçando a estratégia de crescimento de sua iniciativa de casas, através da adição de novas áreas ao seu *landbank*. Com isso, ao final do 1º trimestre de 2022, o VGV total do *landbank* da Alphaville destinado à construção de casas totalizou 560 milhões, distribuídos em nas cidades de Campinas/SP e Votorantim/SP.

Destacamos, principalmente, duas das áreas citadas acima, uma localizada na cidade de Campinas/SP, a qual contará com 82 casas e possui VGV potencial aproximado de R\$ 177 milhões. A foto imagem abaixo demonstra a área que abrigará o desenvolvimento do próximo condomínio de casas, ao lado de outros empreendimentos da Alphaville já desenvolvidos e a desenvolver.



Ainda, a segunda área em destaque para o desenvolvimento de casas está localizada em Votorantim/SP, na região metropolitana de Sorocaba. A área possui 100 mil m² e VGV potencial de R\$ 169 milhões para 199 casas, conforme ilustrado na imagem abaixo.





ESG

Em continuidade ao nosso compromisso em manter nossos *stakeholders*, acionistas e mercado em geral informados acerca de nossas iniciativas ESG, trazemos abaixo as principais iniciativas que se destacaram no primeiro trimestre de 2022.

Meio Ambiente

Neste trimestre, com a entrega do Terras Alphaville Ceará 4, trazemos abaixo as principais ações relacionadas à sustentabilidade executadas na implantação do empreendimento.

Terras Alphaville Ceará 4

Iniciado em junho de 2020, o sétimo empreendimento da Cidade Alpha Ceará, Terras Alphaville Ceará 4, com área total de 36,87 ha, foi idealizado para compor o Núcleo Urbano do Ceará. Com mais de 120 mil m² de área verde, o Terras Alphaville Ceará 4 traz uma verdadeira integração com a natureza e, com isso, foram executados os Programas Ambientais, no qual auxiliam a minimização dos impactos ambientais causados pela implantação do empreendimento. Entre os destaques estão:

1. **Programa de comunicação Social:** estabelece as diretrizes e as estratégias de comunicação e relacionamento com os atores sociais envolvidos direta e indiretamente com a implantação do empreendimento e o seu futuro funcionamento. Possibilitando o contato direto da equipe de execução de obra com comunidade ao entorno, são realizadas reuniões onde a comunidade pode dar voz as suas opiniões e questionamentos, participando, ativamente, das diversas etapas do empreendimento. Mais de 250 pessoas foram impactadas com informação socioambiental, realizando ações socioambientais que beneficiaram mais de 700 pessoas.



- Reposição Florestal:** caracteriza-se com plantio obrigatório das espécies nativas suprimidas na área do empreendimento. No Terras Alphaville Ceará 4, foram preservados cerca de 1.150 indivíduos e serão compostos juntamente com execução nas áreas de paisagismo, aumentando as áreas verdes em cerca de 120.000 m² e gerando maior conforto térmico, corredores ecológicos para fauna local e ilhas verdes.



- Gerenciamento de Resíduos:** todos os empreendimentos da Alphaville Urbanismo têm como princípio os 5Rs da Sustentabilidade. Durante a implantação do empreendimento imobiliário Terras Alphaville Ceará 4 focamos na não geração de resíduos, evitando desperdício de materiais, doação de resíduos recicláveis e segregação correta, destinando 85% dos resíduos à reciclagem e reuso.

Social

Programa plantando Raízes

No mês de março/2022 aconteceu mais uma edição do programa intitulado Plantando Raízes no Terras Alpha Caruaru. Mais de 100 famílias plantaram mudas de árvores brasileiras como Ipês, Jasmins e São João. Com a entrega do residencial, convidamos os Clientes Alpha a visitarem a obra e plantar uma árvore. Além de participar ativamente da construção do paisagismo do residencial, eles puderam conhecer e interagir com os futuros vizinhos. Foram plantadas 105 árvores e mais de 300 pessoas presentes.



Famílias durante evento de plantio de mudas no Terras Alpha Caruaru.

Movimento Tempo de Plantar – Votorantim, São Paulo

Durante a realização do diagnóstico socioambiental realizado na área de influência do residencial Alphaville Nova Esplanada 3, localizado na cidade de Votorantim/SP, a equipe da Fundação Alphaville realizou a

qualificação dos dados a partir de entrevistas com moradores dos bairros Jataí, Itapeva, Jardim Crystal, Parque São Lucas e comunidade Palmeirinha. Dentre os pontos identificados, a preservação ambiental foi uma das frentes priorizadas, tendo em vista sua importância na melhoria da qualidade de vida dos munícipes.

A partir dessa análise e em parceria com a Associação de Moradores do residencial Alphaville Nova Esplanada, foi criado o primeiro comitê do Movimento Regenerativo Tempo de Plantar na região. Integrando o grupo de 300 comitês espalhados pelo país, o grupo de Votorantim visa compor o time que deverá plantar 1 milhão de árvores até o final do ano de 2022. A proposta é sensibilizar moradores da região, contribuir com a entrega de mudas e orientações de cuidado, bem como realizar o plantio nas datas pré-estabelecidas pelo movimento. A ação está atrelada aos grandes impactos socioambientais do planeta e visa a integração de colaborações comunitárias por todo o globo para diminuição da temperatura no planeta.

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.

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 terreiros. No modelo contratual de parceria praticado pela Companhia, o proprietário da área contribui com o terreno e a Alphaville fica responsável pelos trabalhos e custos de desenvolvimento do projeto, construção e comercialização. Dessa forma, não realizamos desembolso para aquisição de áreas, o que elimina o custo de carregamento dos terrenos e nos permite ter diversos projetos de diferentes maturações em território nacional.

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

O Estoque EoP (“*End of Period*”) corresponde ao estoque ao final do período, ou seja, após cômputo de todas as vendas realizadas em determinado período e considerado o retorno de lotes distratados. O estoque da Companhia é dividido entre os produtos Terras Alpha e Alphaville. O conceito de estoque contábil, conforme apresentado nas demonstrações financeiras, é estimado pelo custo de aquisição e/ou produção do lote). Neste relatório apresentamos o estoque medido gerencialmente, calculado com base nas referências de valor de venda dos lotes.

Entrega de Obra

A entrega de obra é caracterizada quando de sua conclusão, acompanhada de todas as licenças e alvarás necessários para a operação do empreendimento, tais como o TVO (Termo de Verificação de Obra), LO (Licença de Operação), aceites das redes de água e esgoto, entre outros documentos emitidos pelos órgãos e concessionárias competentes.

Receita Bruta e Receita Líquida

A receita da Companhia é calculada através da sistemática do “PoC” (Percentual de Conclusão, equivalente ao percentual de andamento financeiro da obra), que prevê o reconhecimento das receitas provenientes de vendas ocorre à medida da evolução das obras.

A Receita Bruta da Companhia considera a venda de lotes e a prestação de serviços. Os distratos e respectivas provisões de distratos são considerados dedutores da receita bruta, assim como os impostos sobre a receita. A Companhia provisiona provisões de distratos e as reavalia periodicamente, implicando eventuais estornos de provisão ou novas deduções.

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

O Lucro Bruto ajustado desconsidera os Juros Capitalizados e Amortização de Mais Valia da linha de custos. A margem bruta ajustada, por sua vez, é calculada pela divisão do lucro bruto ajustado pela receita líquida.

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

As despesas administrativas da Companhia incluem, em maior parte, despesas com folha de pagamento, aluguéis e condomínios, despesas relacionadas à informática e tecnologia da informação e despesas com depreciação e amortização.

As despesas com vendas da Companhia incluem despesas com marketing, corretagem e todas as demais despesas relacionadas ao processo de venda dos produtos da Alphaville.

As despesas não recorrentes incluem, em maior parte, contingências e provisão para contingências.

Geração de Caixa Operacional

A Geração de Caixa Operacional é composta pelo fluxo de caixa proveniente de atividades operacionais acrescido dos proventos das operações de cessão de recebíveis e repasses para bancos e/ou fundos de crédito e imobiliários.

Endividamento

A dívida líquida corresponde à posição de dívida ao final do período deduzida da posição de caixa e equivalentes de caixa no mesmo período.

ANEXOS



Distratos – Resolução Contratual

São hipóteses de resolução do contrato de compra e venda, cessão ou promessa de cessão de loteamento (a) o inadimplemento do adquirente (resolução por inadimplemento) ou (b) sua decisão pelo desfazimento do contrato (distrato).

Dependendo do tipo de contrato que formaliza a venda do imóvel, a resolução tem impactos distintos para cliente e incorporador e, conseqüentemente, gera incentivos diferentes no que diz respeito ao encerramento da relação jurídica.

A carteira de recebíveis da Alphaville é composta por dois tipos de contratos:

- Contratos com Alienação Fiduciária (AFs), utilizados a partir dos lançamentos de 2019;
- Compromissos de Venda e Compra (CVCs), utilizados até os lançamentos de 2017.

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

Os contratos com alienação fiduciária são regidos pela Lei n. 9514/97, a mesma legislação utilizada amplamente pelo sistema financeiro nacional no financiamento imobiliário. Sob essa lei, o cliente, em tese, não pode distratar o lote, pois, além de inaplicável o regime da Lei 13.786/18, nessa modalidade de garantia, a propriedade é transferida ao cliente no momento da assinatura do contrato, e dada em garantia do seu financiamento.

Em caso de inadimplência do comprador, é permitida ao financiador levar o lote a leilão para ser ressarcido. Quando não há comprador no leilão, o bem retorna ao financiador sem necessidade de qualquer pagamento ao devedor inadimplente, que, no limite, perde todo o valor já desembolsado nos termos do contrato.

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

Os contratos CVC são instrumentos nos quais o vendedor promete entregar o bem, e o comprador promete adquiri-lo. Em dezembro 2018, foi aprovada a Lei 13.786/18, que regulamenta a resolução do contrato por inadimplemento do comprador ou por sua solicitação (distrato). Em qualquer das hipóteses, a desenvolvedora deve devolver ao cliente o valor até então recebido, podendo ser deduzidos:

- Os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel;
- 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

alphavilleS/a

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tel.: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

alphavilleS/a

1Q22 MAIN HIGHLIGHTS

- Alphaville's sales in the first quarter of 2022 amounts to R\$ 122 million in total PSV, corresponding to R\$ 85 million in AVLL PSV, up 4% vs. 1Q21 with R\$ 81 million;
- Total landbank of R\$ 32.6 billion, R\$ 19.4 billion % AVLL. R\$ 1.6 billion (+8%) higher than 1Q21
- Consistent increase in the 2019+ venture's share of profit or loss:
 - Net revenue of R\$ 49 million for the 1Q22, an 182% higher vs. 1Q21;
 - Adjusted gross profit of R\$ 21 million, up 183% from the 1Q21;
 - Gross margin of the 2019+ ventures stood at 43% for the 1Q22.
- Subsequent Events
 - Launch of Alphaville Dom Pedro Zero in Campinas (SP) on May 12 with Total PSV of R\$ 299 million (R\$ 167 million in %AVLL) and SoS of 85%;
 - Signing of an investment agreement as disclosed in a material fact on April 12, 2022.

EARNINGS RELEASE
1Q22

WEBCAST 1Q22

IN PORTUGUESE

May 17, 2022

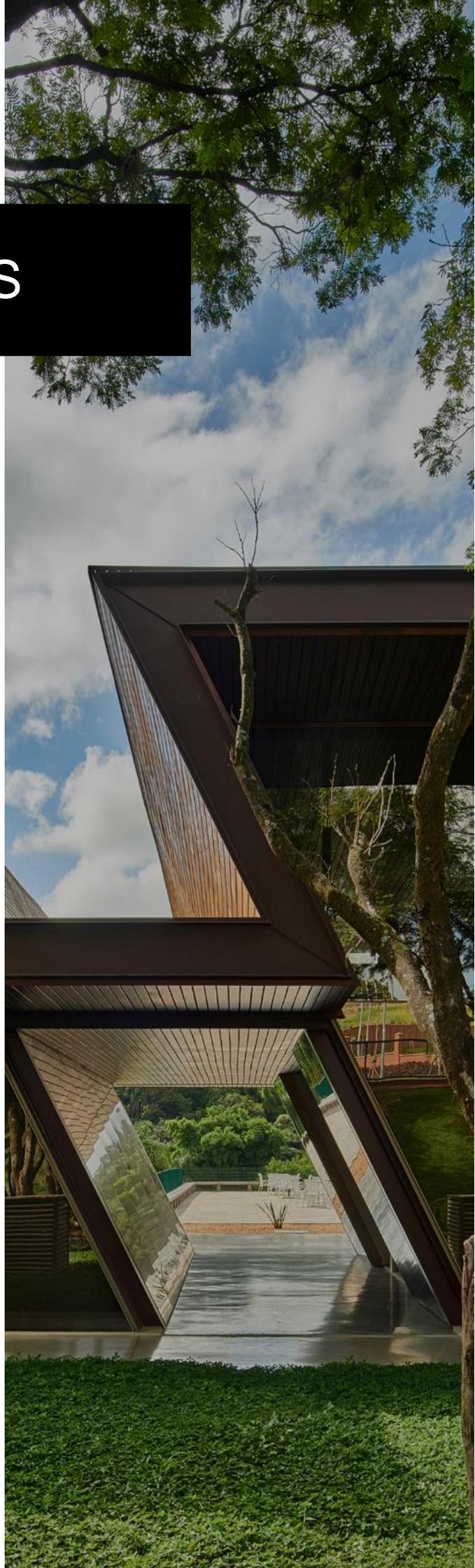
11 a.m. (Brasília)

[Webcast – Link](#)



TABLE OF CONTENTS

1. MESSAGE FROM MANAGEMENT	4
2. EXECUTIVE SUMMARY	4
3. OPERATIONS INDICATORS.....	9
4. FINANCIAL INDICATORS.....	18
5. ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO (2019+ VENTURES).....	23
6. ALPHA CASAS.....	23
7. ESG	34
8. GLOSSARY	38
9. ATTACHMENTS.....	40



MESSAGE FROM MANAGEMENT

Dear readers,

In the first quarter of 2022, the Company continued to put in a good operational performance that has been consistently delivered over the past quarters, as result of the success of the new business model implemented in 2019.

Despite of the postponement of the launches that had been originally planned for the first quarter due to delays in the approval process with competent bodies, the ventures launched in 2021 delivered a great sales performance and, at the end of the 1Q22, reached a SoS of 77%. Considering only the ventures launched in the last quarter of 2021, this indicator reached 84%.

In the 1Q21, sales of inventories amounted to R\$ 122 million, while resales remained at the high level noted in the past quarters, with 68% of resale of cancelled contracts over the period, up 19% from the 1Q21.

Also in relation to the delays in the process of launching ventures which had been initially planned for the 1Q22, it is important to point out that they may occur as there are stages in the approval process of a new venture that depend on other involved bodies, such as municipal governments, and that may be subject to external events, as the pandemic context noted in the past couple of years. In addition, because of the complexity involved in the venture development launch process and, therefore, the low rate of launches in the same region, the volume launched is not very likely to exceed the demand for lots in most cases. Therefore, postponements that are not long and resulting from external factors, as exemplified, tend not to significantly affect the lot demand elasticity.

As a subsequent event, the Company launched on May 12th Alphaville Dom Pedro Zero. The launch of this venture was successful, with Total PSV of R\$ 299 million (R\$ 167 million in %AVLL PSV) and SoS of 85% sold until the end of the first weekend after the launch, as strengthens the already consolidated presence of the brand in the city of Campinas (SP).

We also highlight the delivery of the venture Terras Alpha Ceará 4 in March, the 11th venture launched centered in Ceará (total of 13 ventures launched, including commercial lots), located at the city of Eusébio (CE), metropolitan region of Fortaleza. The venture was launched following the new business model of the Company in 2019, has 659 lots and was delivered according to schedule, with 100% of lots sold, reaching a gross margin of 44%.

The profit or loss of Alphaville Desenvolvimento Imobiliário¹, a holding comprising the ventures launched as of 2019 (“2019+ ventures”) shows the growth in the financial indicators of such ventures: in the 1Q22, net revenue totaled R\$ 49 million, up 182% from the 1Q21. Also, the deferred revenue from the 2019+ ventures amounted to R\$ 635 million. The adjusted gross profit², in the meantime, amounted to R\$ 21 million, a 183% growth YoY, while the adjusted gross margin of such ventures remained consistent at 43%, the same noted for the 1Q21.

The profit or loss of legacy ventures (ventures launched before 2019, or “2018- ventures”) still affects the Company’s total profit or loss, but in a scale that is becoming smaller and smaller. The company’s total profit or loss for the 1Q22 recorded a net revenue of R\$ 27 million, compared to R\$ 63 million for the 1Q21, and, with this, an adjusted gross profit of R\$ 1 million, compared to R\$ 6 million for the previous year. Meanwhile, the adjusted gross margin stood at 4% for the 1Q22.

As to operating cash flow³, in the 1Q22 the Company recorded a cash outflow of R\$ 3 million, an amount significantly lower compared to the outflow of R\$ 37 million for the 1Q21. In the 1Q22, the use of cash was a consequence of the higher volume of investments in the launches originally planned for the first quarter and that were postponed, which cash outflows will be offset by inflows from customers only after their respective launches.

Giving continuity to the reporting in the previous earnings release, we highlight that the Company continues to watch the cost pressures on its ventures. Also, to mitigate the inflationary pressures on costs, we use our customer financing model that enables us to adjust out contracts for inflation (IPCA/IGPM). With this, we believe that we will mitigate the inflation impact on costs.

As event after the reporting date, we inform that on April 12, 2022, we disclosed a material fact to investors and market in general about the signature of an investment agreement that establishes, within 90 days after the signature date, the contribution of up to R\$ 180 million by a group of investors as part of the capitalization to be made by the Company, in the minimum amount of R\$ 250 million. The Company shall use the capitalization funds to increase the investment in its operating activities.

Further information on the following link : <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1>

¹ At the end of 2021, to give greater transparency and facilitate the interpretation of the Company’s profit or loss, we carried out a corporate restructuring, in which the ventures launched as of 2019 were grouped into a sub-holding under Alphaville Urbanismo S.A., named Alphaville Desenvolvimento Imobiliário.

² The adjusted gross profit does not include the capitalized interest and surplus amortization of the cost line item.

³ Considers the assignment of receivables included in the Cash Flow Statement of the Financial Statements under “Financing Activities” and debentures linked to Mortgage-backed Securities.

In the 1Q22, for example, we participated in world-scale initiatives such as “Tempo de Plantar” (time to plant) regenerative movement, aimed at raising awareness and environmental responsibility of the population and will further detailed in this report.

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

The Management

EXECUTIVE SUMMARY



Operations Indicators

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

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Landbank			
Landbank 100% (R\$ billion) ⁴	32.6	29.4	11%
Landbank AVLL (R\$ billion) ⁴	19.4	17.8	8%
Launches			
Launched ventures	-	1	n.a.
PSV Launched Total	-	58.3	n.a.
Launches - Subdivisions	-	56.1	n.a.
Launches - Houses	-	2.2	n.a.
PSV Launched %AVLL	-	45.1	n.a.
# Launched Lots	-	449	n.a.
SoS of # Lots AVLL (%) ⁵	-	18%	n.a.
Total Sales			
Gross Sales (PSV Total) ⁶	121.8	132.7	-8%
Gross Sales (PSV %AVLL)	84.8	81.4	4%
Launch Sales			
Gross Sales (PSV Total)	-	7.1	n.a.
Gross Sales (PSV %AVLL)	-	5.4	n.a.
Inventory Sales			
Gross Sales (PSV Total)	121.8	125.6	-3%
Gross Sales (PSV %AVLL)	84.8	76.0	12%
2019+ Ventures	58.4	38.1	53%
2018- Ventures	26.4	37.9	-30%
# Sold Lots	372	628	-41%
SoS of Sales (#Lots) ⁷	24%	38%	-14 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
PSV Cancelled Contracts %AVLL	36.5	54.8	-33%
Net Sales - PSV %AVLL	48.3	26.6	82%

⁴ Estimated sales not considering finance interest.

⁵The SoS of launch sales: total gross sales of lots divided by the net lots launched (total lots launched less lots reserved for Alpha Casas and bartered lots).

⁶ It considers the pre-sales balance of launches in the launch period.

⁷SoS of inventory: total lot sales of 2018- ventures divided by the inventory at the beginning of the period plus the cancelled sales of lots in the period. It does not consider the launches in the year.

Financial Indicators

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

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Profit or Loss Statement			
Net Revenue	27.3	62.8	-57%
2019+ Ventures	48.5	17.2	182%
2018- Ventures	-21.2	45.6	n.a.
Adjusted Gross Profit ⁸	1.0	6.1	-84%
2019+ Ventures	20.8	7.4	183%
2018- Ventures	-19.8	-1.3	n.a.
<i>Adjusted Gross Margin</i>	4%	10%	-6 p.p.
2019+ Ventures	43%	43%	0 p.p.
2018- Ventures	n.a.	n.a.	n.a.
Administrative Expenses	15.7	22.3	-30%
Recurring Expenses	15.7	16.9	-8%
Non-recurring Expenses	0.0	5.4	-100%
Selling expenses	7.1	5.5	30%
Other Expenses	11.4	22.9	-50%
EBITDA	-34.0	-43.8	n.a.
<i>EBITDA Margin (%)</i>	n.a.	n.a.	n.a.
Finance income (costs)	-47.6	-18.8	n.a.
Net Income (Loss) ⁹	-85.3	-70.1	n.a.
Net Margin (%)	n.a.	n.a.	n.a.
Other Indicators			
Operating Cash Flow + Assignment of Receivables	-2.6	-36.8	n.a.
Gross Debt	786.1	893.2	-12%
Net Debt	704.7	608.7	16%

⁸ The Adjusted Gross Profit and Gross Margin do not include the Capitalized Interest of the cost line item.

⁹ For the purpose of comparability between periods, the Net Income (Loss) should be analyzed excluding the effect of the changes in ownership interest.

OPERATIONS INDICATORS



Landbank

(In billions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
<i>Landbank¹⁰ PSV Total</i>	32.6	29.4	10%
<i>Landbank¹⁰ PSV AVLL%</i>	19.4	17.8	9%

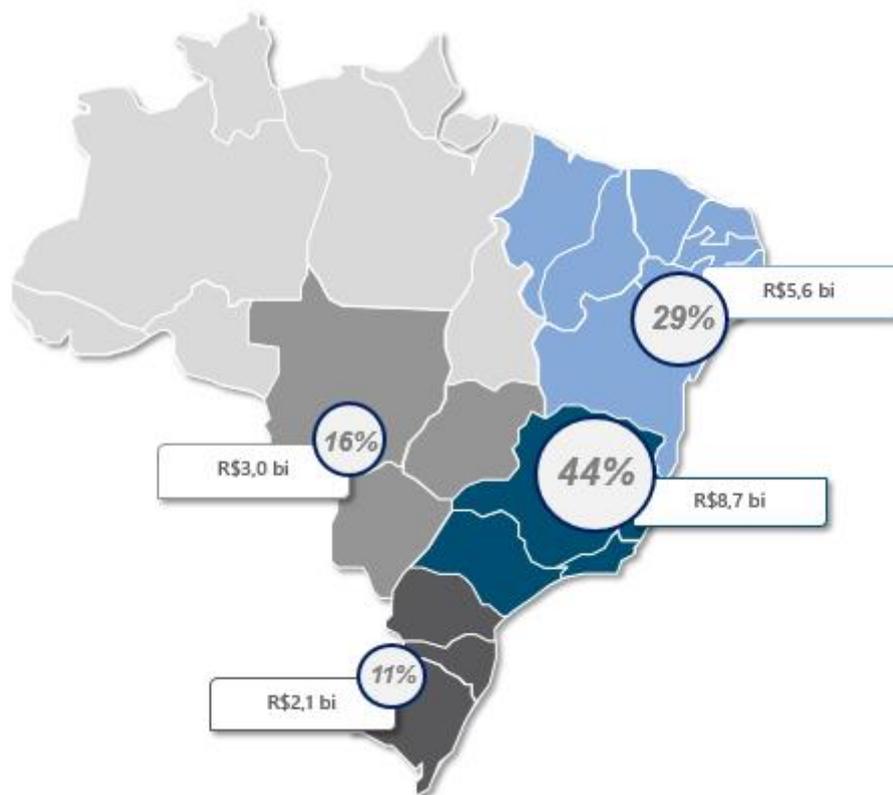
Alphaville's landbank is comprised of land for potential development of planned neighborhoods, subdivisions, and gated communities. In all cases, there are joint development agreements in effect with the respective landowners. As a consequence of the joint development model and according to the accounting standard, the Company does not record its landbank in the balance sheet.

The size and quality of the landbank allows Alphaville to be well positioned and able to launch high quality ventures in the target markets in the short, medium and long terms. Focused on highly developed regions and close to large urban centers, 86% of Alphaville's landbank is located in capital cities or metropolitan regions. In addition, the landbank has 77 subsequent phases of ventures already launched.

We also highlight that, during the 1Q22, the Company maintained its focus on strengthening even more the landbank for house construction. Accordingly, at the end of the 1Q22, AlphaCasas' initiatives already had a landbank equivalent to R\$ 560 million and spread across five areas in the cities of Campinas (SP), Votorantim (SP), and Eusébio (CE), as further detailed in the chapter "Alpha Casas" of this report.

At present, Alphaville's landbank is distributed throughout four regions in Brazil: Southeastern (44%), Southern (11%), Center Western (16%) and Northeastern (29%), as shown below.

¹⁰ Estimated sales not considering finance interest.



With this, Alphaville's landbank at the end of the 1Q22 totaled R\$ 19.4 million, up 9% from the 1Q21, in line with the Company's strategy for strengthening its landbank in areas near major urban centers and with robust demand.

Launches - Subdivisions

Due to the delays in the approval processes with competent bodies, the launches that had been originally planned for the 1Q22 were postponed to the following quarter. However, Alphaville keeps monitoring the ventures launched in 2021, particularly in the fourth quarter, as noted in the following table.

Venture	2021 Launches					
	9-month Consolidated	4Q21			4Q21 Consolidated	2021
		Alphaville Guarajuba Phase 2	Alphaville Ceará 4	Terras Alpha Campo Grande		Consolidated
Quarter of Launch	-	4Q21	4Q21	4Q21	4Q21	-
Venue	-	Guarajuba, BA	Fortaleza, CE	Campo Grande, MS	-	-
Launch	-	Nov-2021	Dec-2021	Dec-2021	-	-
PSV Launched Total (R\$ in million)	471.7	237.4	172.0	128.2	537.6	1,009.3
%AVLL	67%	65%	57%	64%	62%	65%
PSV Launched AVLL (R\$ in million)	317.0	154.3	98.5	81.4	334.2	651.2
PSV Sold AVLL (R\$ in million)	195.0	106.4	87.6	40.7	234.7	467.7
#Launched Lots	1,595	197	444	420	1,061	2,656
#Lots for Barter	85	0	0	0	0	85
#Lots reserved for Alpha Casas	83	0	0	0	0	83
#Lots Supplied AVLL	1,418	197	444	420	1,034	2,488
#Lots Sold %AVLL	1,051	147	444	300	891	1,906
SoS of Lots AVLL	71%	75%	100%	71%	84%	77%

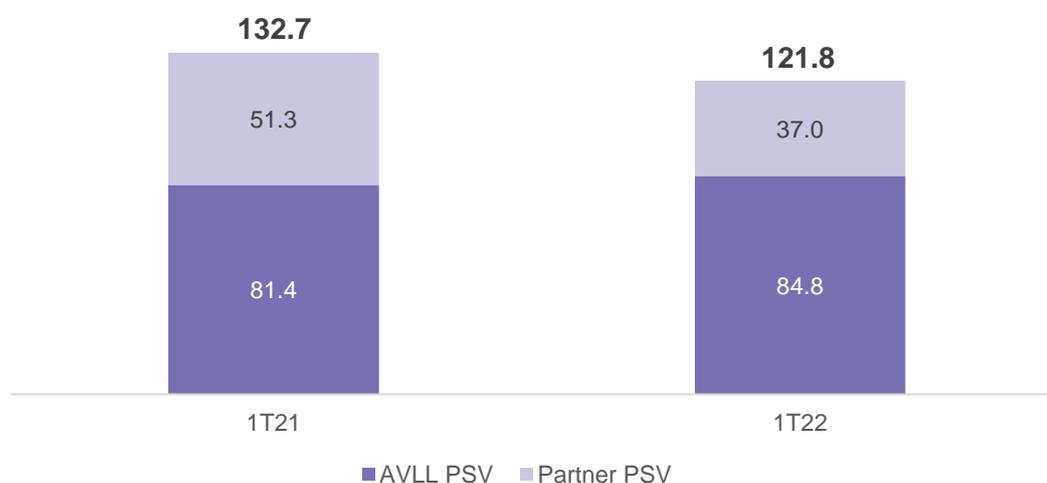
The ventures launched in 2021 maintained a good sales performance in the first quarter of the year, so that at the end of the 1Q22, the consolidated SoS of all launches of 2021 reached 77%. Meanwhile, the launches in the fourth quarter reached a consolidated SoS of 84% and amounted to R\$ 273 million in sales (PSV %AVLL), with highlight to Terras Alpha Campo Grande increasing 16 p.p. in the first three months of the year (71% compared to 55% in the end of the 4Q21), and Alphaville Ceará 4 with 100% of lots sold.

In addition, as a subsequent event, we highlight the launch of the Alphaville Dom Pedro Zero project, last Thursday, May 12th. The project with a total PSV of R\$ 299 million (R\$ 167 million %AVLL) was launched in the city of Campinas (SP) and reached a SoS of 85%. The launch of this project was highly anticipated – by the public and by Alphaville – given the high demand for its products in the city of Campinas, which already houses 5 other Alphaville developments, the last being the Reserva Alpha Galleria condominium, launched in October 2021.

Sales and SoS – Subdivisions

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Total Sales			
Gross Sales - PSV Total	121.8	132.7	-8%
Gross Sales - PSV %AVLL	84.8	81.4	4%
Launch Sales			
Gross Sales - PSV Total	-	7.1	n.a.
Gross Sales - PSV %AVLL	-	5.4	n.a.
# Sold Lots	-	81	n.a.
SoS of Sales (#Lots)	-	18%	n.a.
Inventory Sales			
Gross Sales - PSV Total	121.8	125.6	-3%
Gross Sales - PSV %AVLL	84.8	76.0	12%
2019+ Ventures	58.4	38.1	53%
2018- Ventures	26.4	37.9	-30%
# Sold Lots	372	628	-41%
SoS of Sales (#Lots)	24%	38%	-14 p.p.
Net Sales and Cancelled Contracts			
PSV Cancelled Contracts %AVLL	36.5	54.8	-33%
Net Sales - PSV %AVLL	48.3	26.6	82%

Total Sales
(AVLL PSV; Partner PSV; R\$ Million)



Total gross sales (PSV total) for the 1Q22 totaled R\$ 122 million, close to the amount recorded for the same period of 2021, which totaled R\$ 126 million. In the %AVLL, sales amounted to R\$ 85 million, up 4% from the 1Q21, with R\$ 81 million. However, considering that there was no sales of launches for the 1Q22, the total sales amount is equivalent to inventory sales for the period. With this, the R\$ 85 million in inventory sales compared to the same sales category for the 1Q21 was up by 12% YoY.

In addition, in the 1Q22, 69% of total inventory sales correspond to the 2019+ ventures, which amounted to R\$ 58 million in %AVLL. Meanwhile, legacy corresponds to 31% of total inventory sales, with R\$ 26 million in %AVLL.

Cancelled Contracts

(# Lots)	1Q22	1Q21	Change (%)
Cancelled Lot Sales (# Lots)	195	301	-35%
2019+ Ventures ¹¹	15	12	25%
2018- Ventures	180	289	-38%
Lot Resales (# Lots) ¹²	132	146	-10%
% Resale/ Cancellations	68%	49%	+19 p.p.

In the 1Q21, the rate of cancelled contracts decreased 35% compared to the 1Q21. In the LTM view, which considers the performance over the past 12 months prior to the closing of the 1Q22, the resales percentage is even higher: 85% of lots which contracts were cancelled were resold, stressing the high speed of sales of our products.

Even with lower volume of cancelled contracts, the high percentage of resale of lots which contracts were cancelled strengthens the strategy adopted by the Company aimed at purge its base of non-performing lot contracts mainly from legacy ventures. We also highlight that the curve of resale of lots which contracts were cancelled tends to show a rapid quarterly evolution, as the accumulated period in the year increases, and, therefore, the time horizon for fully reselling lots.

¹¹ Repossessions of lots of 2019+ Projects mostly refer to exchanges of lots and registration adjustments.

¹² Lot Resales within the period (quarter/year) when the respective contracts were cancelled.

Net Sales

(#Lots)	1Q21	1Q20	Change (%)
Gross Sales – PSV %AVLL	84.8	81.4	4%
PSV Cancelled Contracts %AVLL	36.5	54.8	-33%
Net Sales – PSV %AVLL	48.3	26.6	82%

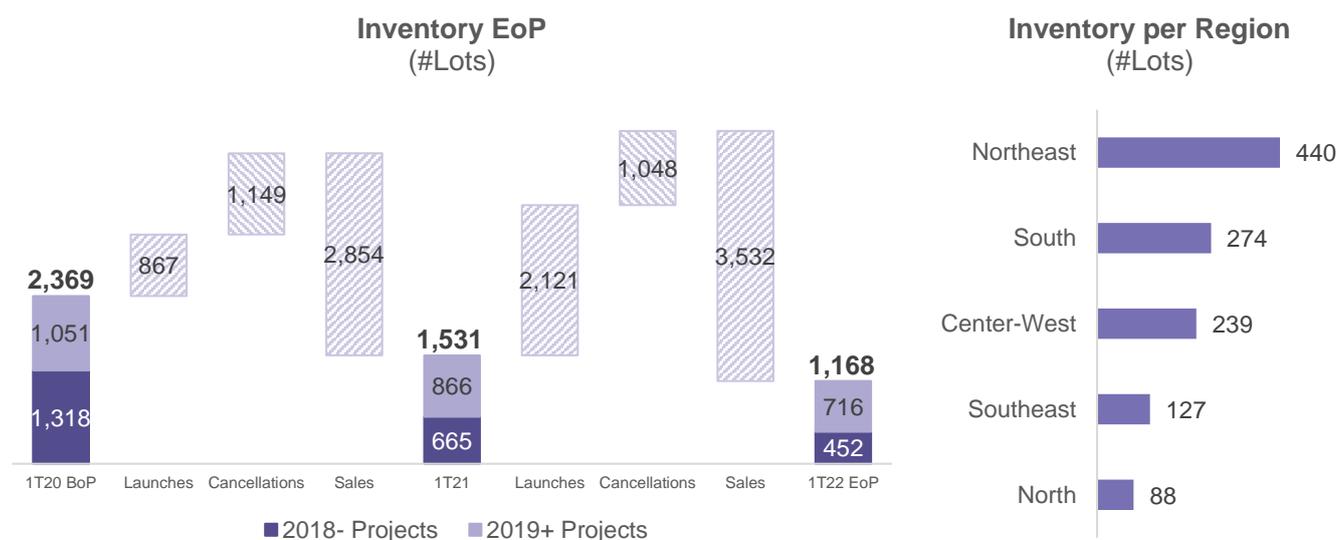
The Company's net sales for the first quarter of 2022 (%AVLL) totaled R\$ 48 million, up 82% from the net sales for the first quarter of 2021.

Inventory¹³

Operations Indicators (cont.)	1Q22	1Q21	Change (%)
Inventory			
Inventory EoP (PSV %AVLL)	308.7	323.0	-4%
2019+ Ventures	149.1	143.5	4%
2021 Launches	133.2	34.8	283%
Other Launches	15.9	108.7	-85%
2018- Ventures	159.6	179.5	-11%
Inventory EoP (#Lots)	1,168	1,507	-22%
2019+ Ventures	716	866	-17%
2021 Launches	657	381	72%
Other Launches	59	485	-88%
2018- Ventures	452	641	-29%
Residential Lots	1,066	1,349	-21%
Commercial and Multi-family Lots ¹⁴	102	158	-35%
Lots Sold (#Units)	372	628	-41%

¹³ The inventory is considered at market value. The "1T20 BoP" initial inventory shown in the chart adjusted to include the effect of inventory reviews during the years 2020 and 2022.

¹⁴ Multifamily lots are outside the residential limits and can be used for developing commercial and residential ventures, following the construction standards determined by Alphaville.



The inventory at the end of the 1Q22 totaled R\$ 309 million in PSV, down by 4% YoY, a result of the high sales volume between periods.

In addition, the legacy inventory decreased 11%, and it represented 52% of the Company's total inventory at the end of the 1Q22.

In view of the SoS of legacy ventures in inventory and the curve of sales of new ventures, the Company believes that it maintains its inventory at a healthy level and consistent with the demand for its products.

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Delivery
Deliveries			
Terras Alphaville Ceará 4	Eusébio, CE	659	1Q22 ¹⁵
Ventures Under Construction			
Alphaville Guarajuba	Camaçari, BA	169	2022
Ceará Comercial 5	Eusébio, CE	57	2022
Alphaville 3 Praias	Guarapari, ES	273	2023
Jardim Alpha Ponta Grossa	Ponta Grossa, PR	449	2023
Terras Alpha São José dos Campos	São José dos Campos, SP	571	2023
Terras Alpha Nova Esplanada	Votorantim, SP	598	2023
Terras Alpha Cascavel	Cascavel, PR	599	2023
Alphaville Guarapari - Res.3	Guarapari, ES	58	2023
Construction sites to be implemented			
Alphaville Piauí	Teresina, PI	489	2024
Alphaville Guarajuba 2A	Camaçari, BA	170	2024
Alphaville Ceará 4	Eusébio, CE	444	2024
Terras Alpha Campo Grande	Campo Grande, MS	420	2024

In the first quarter of 2022, the Company delivered the venture Terras Alpha Ceará 4, launched in March 2019, the third venture launched according to the new business model, implemented in the same year. Also, the Company plans to deliver two construction works in 2022, the last one already delivered in March: Ceará Comercial 5 (Eusébio, CE) and Alphaville Guarajuba (Camaçari, BA).

¹⁵Construction Verification Term officially delivered on 03/18 and Ordinary General Assembly held on 04/06.

Portfolio of Receivables¹⁶

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Portfolio of Receivables	1,269.7	1,293.7	-2%
2019+ Ventures	432.8	169.3	156%
2018- Ventures	836.9	1,124.4	-26%

The Company's portfolio of receivables totaled R\$ 1.27 billion at the end of the 1Q22, in line with the same period in 2021. However, the 2019+ ventures had the share substantially increased over the last year, its share of total portfolio of receivables being up 156% from the 1Q21 and equivalent to 34% of the total portfolio of receivables for the 1Q22, while the legacy ventures had the share reduced by 26% over the same comparative period.

¹⁶ It is considered the total portfolio of receivables, recorded in balance sheet and comprising the following: trade accounts receivable (short and long terms) and sales revenue to be recognized, less the amount from advances from customers.

FINANCIAL INDICATORS



Net Revenue and Gross Margin

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Net Revenue	27.3	62.8	-57%
2019+ Ventures	48.5	17.2	182%
2018- Ventures	-21.2	45.6	n.a.
Adjusted Gross Profit	1.0	6.1	-84%
2019+ Ventures	20.8	7.4	183%
2018- Ventures	-19.8	-1.3	n.a.
Adjusted Gross Margin	4%	10%	-6 p.p.
2019+ Ventures	43%	43%	0 p.p.
2018- Ventures	n.a.	n.a.	n.a.

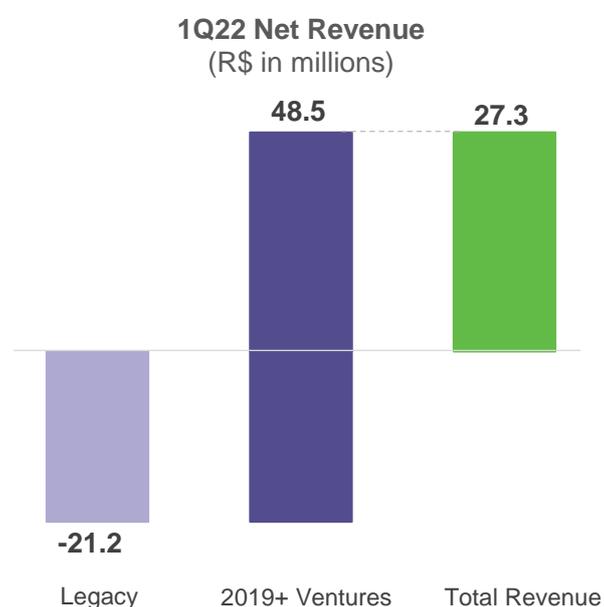
It is worth noting that the Company has reported profit or loss separating the legacy (ventures launched until 2018) from new ventures (2019+), as reported in this report, in the section “2019+ Ventures” (Alphaville Desenvolvimento Imobiliário).

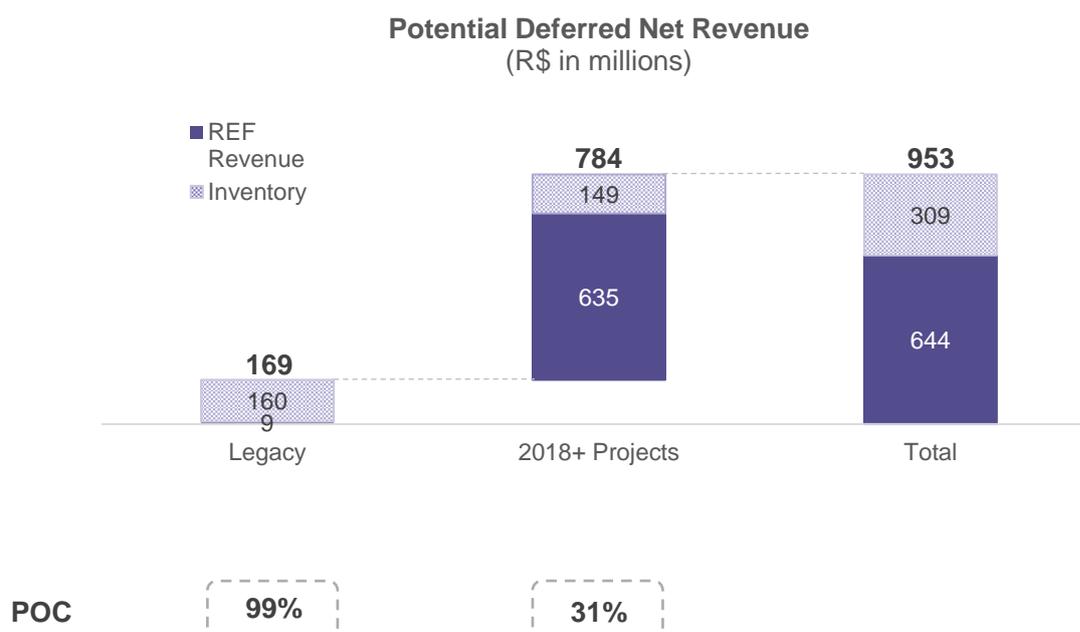
The table above shows the development of the profit or loss from 2019+ ventures in the Company’s profit or loss. The net revenue of such ventures increased 182% from the 1Q21, totaling R\$ 49 million for the 1Q22. The adjusted gross profit, up by 183% YoY, changed from R\$ 7 million in 2021 to R\$ 21 million in 2022. The adjusted gross margin of such margin thus remained at 43%, in line with the average margin expected for the ventures launched following the new business model. We highlight that the dramatic increase noted is in line with the evolution of the recognition of revenue from these ventures, as works progressed in 2021. The volume of deferred revenue from the 2019+ ventures (REF Revenue) totaled R\$ 635 million at the end of the first quarter of 2022.

Legacy ventures, meanwhile, had their profit or loss affected by a number of factors. With revenue down by approximately R\$ 67 million in the 1Q22 compared to the 1Q21, the noted reduction was caused by the following:

- (i) The reversal of the revenue from the cancelled lot contracts of the legacy venture, comprising the sales price at that time and the effect of interest and inflation adjustment through the contract cancellation date, was above the revenue from such venture’s lot sales.

- (ii) Although the lots which contracts were cancelled, as previously mentioned in this report, have high resales rate (68% for the 1Q22), the revenue from total sales of lots which contracts were cancelled is recognized only upon sale, while the cancelled contracts are fully recognized when they occur;
- (iii) This timing difference gives rise to a negative revenue upon contract cancellation, in the following months as sales are made. For reference, we have PSV equivalent to R\$ 160 million in inventory at market value of legacy ventures for sale in the following months and which PoC for deferred revenue is approximately 100%.





The Company's total net revenue thus amounted to R\$ 27 million. Also, when considering the total deferred revenue of R\$ 644 million and the inventory of launched ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R\$ 953 million in the following years.

Consequently, the Company's gross profit for the 1Q22 amounted to R\$ 1 million, comprising a profit of R\$ 21 million from 2019+ ventures.

Finally, as consequence of the above-described factors, which affected the profit or loss of legacy ventures, the Company's gross margin for the 1Q22 stood at 4%. However, when not considering the effect of the legacy on profit or loss, the adjusted gross margin totaled 43% for the same period, as previously mentioned.

Administrative Expenses

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Administrative Expenses	15.7	22.3	-30%
Recurring Expenses	15.7	16.9	-8%
Non-recurring Expenses ¹⁷	0.0	5.4	n.a.
% Recurring expenses/ Gross Sales	12.2%	12.5%	-0.3 p.p.

Administrative expenses for the 1Q22 totaled R\$ 16 million, down by 30% YoY, and recurring expenses were down by 8% YoY.

Additionally, it is noted that the level of recurring expenses to total gross sales remained in line with the 1Q21, at 12.2%. The non-recurring administrative expenses for the 1Q21 refer to the share-based compensation and office changes in an effort to reduce recurring expenses and adjust to the new home office practices.

Selling Expenses

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Selling expenses	7.1	5.5	30%
Total Sales (PSV Sold)	128.1	134.9	-5%
% Expenses/Sales	5.6%	4.1%	+1.5 p.p.

In the 1Q22, selling expenses amounted to R\$ 7 million and its share of total sales was 5.6%, up by 1.5 percentage points over the 4.1% noted in the 1Q21. However, the noted growth is due to the anticipation of expenses related to the launches in the 2Q22.

¹⁷ Non-recurring Expenses correspond to the expenses for variable income.

Other Non-recurring Expenses

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Other non-recurring expenses	11.4	22.9	-50%

The Other Non-recurring Expenses incurred in the 1Q22 totaled R\$ 11 million, indicating a substantial reduction of 50% YoY, a consequence of the reduction in the volume of expenses for contingencies and other legacy-related expenses.

EBITDA

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
EBITDA	-34.0	-43.8	<i>n.a.</i>

As consequence of the reported financial indicators, the 1Q22 EBITDA amounted to -R\$ 34 million, whereas it amounted to -R\$ 44 million for the 1Q21, up by R\$ 10 million.

Finance Results

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Finance Results	-47.6	-18.8	<i>n.a.</i>

The Company's finance result amounted to -R\$ 48 million for the 1Q22, as compared to -R\$ 19 million for the 1Q21, most of this result is linked to the appropriation and payment of interest from transactions in effect for both periods.

However, in the 1Q21 the finance income from adjustment of the CRI share was recognized, which positively impacted the finance income for the period by R\$ 15 million. Without this income, it would report a finance cost of R\$ 34 million.

Finally, it is worth noting that the increase in CDI, which resulted in an annualized average rate for the 1Q22 of 10.26% vs. 2.01% at the end of 1Q21, affected the level of finance costs and, consequently, contributed to the increase in the Company's net Debt.

Net Result

(R\$ in million)	1Q22	1Q21	Change (%)
Net Result	-85.3	-70.1	<i>n.a.</i>

The Company's net result for the 1Q22 amounted to -R\$ 85 million, compared to -R\$ 70 million for the same period in the previous year. This result was mainly impacted by the activities of debugging the legacy, with a gross loss of -R\$ 20 million, other expenses related to the legacy of R\$ 11 million and R\$ 48 million of financial expenses.

Operating Cash Flow

(R\$ in million)	1Q22	1Q21	Change (%)
Operating Cash Flow + Assignment of Receivables ¹⁸	-2.6	-36.8	<i>n.a.</i>

The operating cash flow totaled an outflow of R\$ 2.6 million in the 1Q22, compared to an outflow of R\$ 36.8 million in the 1Q21.

¹⁸ Considers the assignment of receivables included in the Cash Flow Statement of the Financial Statements under "Financing Activities".

The use of cash noted in the 1Q22 comprised the investment in the launches originally planned for the first quarter of the year and that were postponed to the second quarter. With this, in the end of the 1Q22 there was no cash inflow related to the sales of such launches to offset the investments made in the period.

Debt

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Gross Debt ¹⁹ without securitization/CRI's Gross Debt	786.1	893.2	-12%
Cash (-)	81.4	284.4	-71%
Net Debt	704.7	608.7	16%

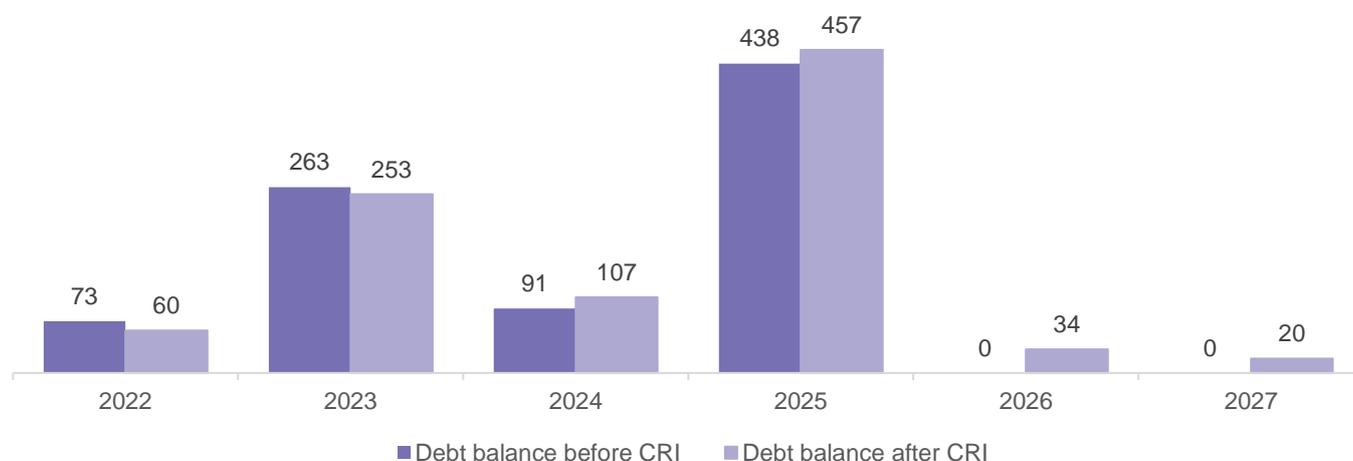
Alphaville's gross debt at the end of 1Q22 amounted to R\$ 786 million, down by 12% over the balance for the 1Q21.

The Company's net debt totaled R\$ 704 million, up by 16% over the level recorded in the 1Q21 due to the reduction in cash, impacted by expenditures for debt service and investments in the house venture.

In 2021, we highlight that the Company accessed the capital markets to carry out an important offering of Mortgage-backed Securities (CRI) in the amount of R\$ 105 million, which contributed to a lower funding cost and elongation of the corporate debt profile, which amortization is planned for 2027, as shown in the chart below.

¹⁹ It does not consider debentures linked to Mortgage-backed Securities (CRIs), according to Note 11 to the Statement of Profit or Loss.

Corporate Gross Debt amortization schedule
(R\$ Million)



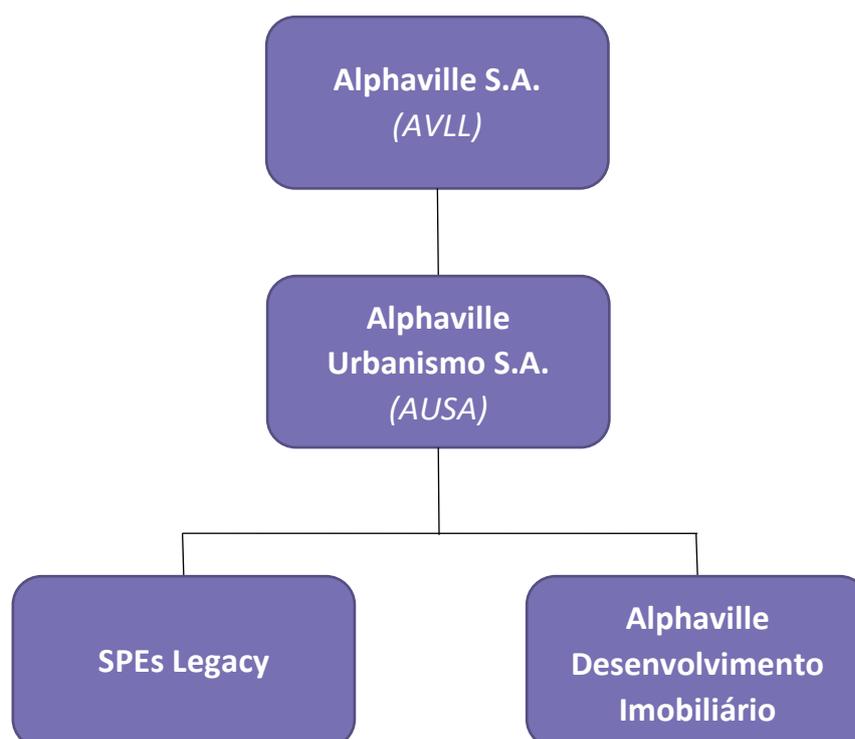
Event after the reporting date – On April 12, 2022, the Company informed its shareholders and the market in general, through Material Fact posted on its IR website, that an investment agreement was signed by a group of investors for investing up to R\$ 180 million, which will integrate the capitalization to be made in up to 90 days after the signature of such agreement. Such capitalization will be made through capital increase of initial public offering of the Company, to be determined, and will have a minimum amount of R\$ 250 million. With this, the proceeds shall be used for financing the Company’s operating activities, giving continuity to its operational plan. Access the posted document by clicking on the following link: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/7a262d33-489b-40ba-863d-906c323afaa1/ae842d35-39a6-7393-0b12-e1d39776695b?origin=1>

ALPHAVILLE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO AND PROFIT OR LOSS FROM 2019+ LAUNCHES ²⁰



As pointed out in the beginning of this report, in 2021 we carried out a corporate restructuring, in which the ventures launched according to the new business model (“2019+ Ventures”) started to comprise a sub-holding, which is under Alphaville Urbanismo S.A. With this, we report below the operational and financial results of this sub-holding, called “Alphaville Desenvolvimento Imobiliário”.

We add that such restructuring will assist in monitoring of these venture developments over time and will allow the reader to clearly identify the positive impact of the new business model on the Company’s operational and financial results.



²⁰ Managerial profit or loss, being the recognized profit or loss of the sub-holding only available for December 2021, when it was set up. Managerial profit or loss considers the Terras Alpha Cascavel ventures, not consolidated in the sub-holding thus far.

2019+ Ventures: Operations Indicators

The performance of other 2019+ ventures as well as their sales indicators are shown below.

Amounts in millions of reais, except when stated otherwise.

Operations Indicators	2019 Consolidated	2020 Consolidated	2021 Consolidated	Consolidated 2019+ Ventures
PSV Launched Total	487.2	534.9	1,009.3	2,031.4
%AVLL	63%	59%	65%	63%
PSV Launched AVLL ⁽¹⁾	308.9	316.2	651.3	1,276.4
PSV Sold Total	414.1	370.9	691.7	1,476.6
PSV Sold AVLL	258.4	247.1	467.7	973.2
# Launched Lots	1,783	1,499	2,656	5,938
# Lots in Barter	135	237	79	451
# Lots reserved for Alpha Casas	27	219	83	329
# Lots Supplied AVLL	1,621	1,043	2,488	5,152
#Lots Sold AVLL	1,617	1,039	1,906	4,562
SoS of Lots AVLL	100%	100%	77%	89%

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Gross Sales - Total (PSV %AVLL)	64.3	45.7	41%

In the 1Q22, the ventures launched according to the new business model maintained high sales performance, reflecting in a consolidated SoS of 89%, the ventures launched in 2019 and 2020 being 100% sold. As previously mentioned in this report, the subsequent launch of Alphaville Dom Pedro 0, in Campinas (SP) and that reached a SoS of 85% before the first week after sales. With queues at its launch event, this new project launched demonstrates the strength of the Alphaville brand and, once again, endorses the efficiency of the Company's new business model.

Meanwhile, gross sales grew 41%, totaling R\$ 64 million for the 1Q22, compared to R\$ 46 million for the 1Q21.

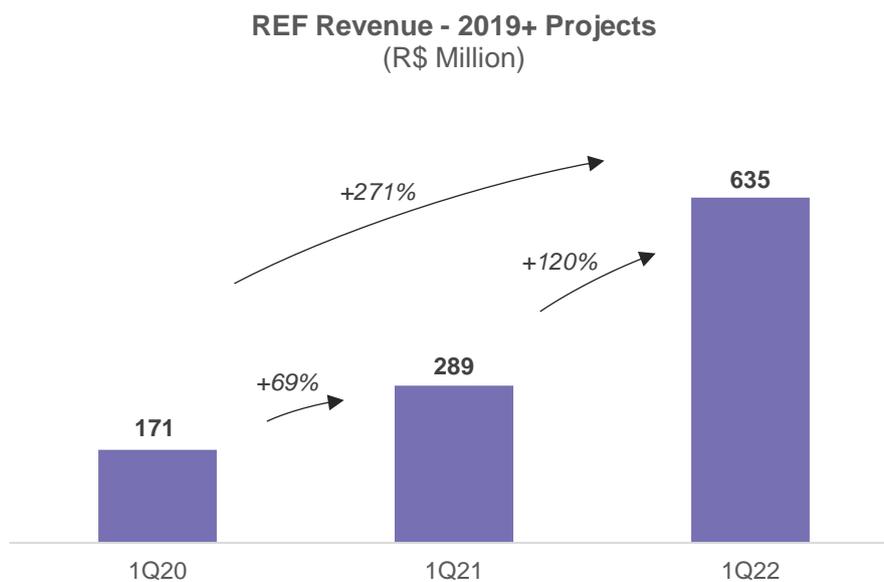
Alphaville Desenvolvimento Imobiliário: Financial indicators

(In millions of reais)	1Q22	1Q21	Change (%)
Net Revenue	48.5	17.2	182%
Gross Profit	20.8	7.4	183%
Gross Margin	43%	43%	0 p.p.

In relation to financial aspects, we highlight not only the substantial increase in the 2019+ ventures' share of the Company's profit or loss, but also the growth in such profit or loss, as well as the maintenance of a consistent gross margin over time and in line with the expected average of the ventures launched according to the new business model. With this, the revenue from Alphaville Desenvolvimento Imobiliário's ventures grew 182% YoY, from R\$ 17 million to R\$ 49 million in the 1Q22. Gross profit also followed the growth pace: from R\$ 7 million for the first quarter of 2021 to R\$ 21 million at the end of the first quarter of the year, a 183% increase.

Besides the above points, the volume of deferred revenue, as the new model was implemented and its ventures sold, had an annual large scale increase, totaling R\$ 635 million at the end of the 1Q22.

It is worth noting that despite the recent increase in inflation due to the macroeconomic outlook, appropriated margins still remains at 43%.



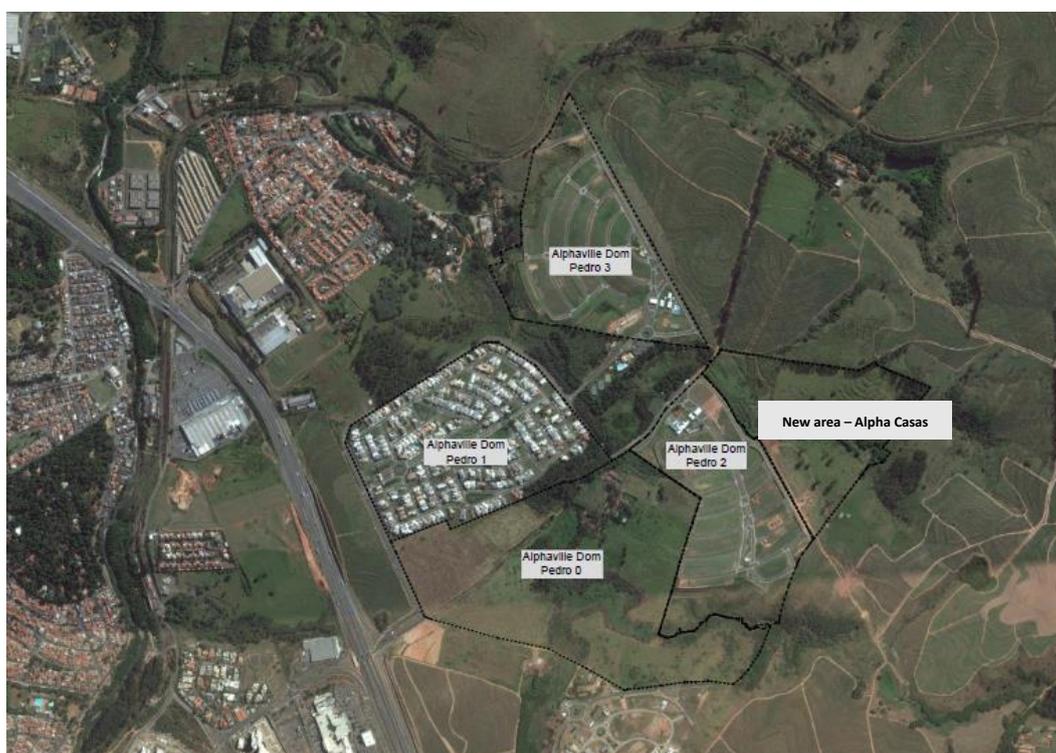
Based on the above facts, we noted the scalability of the new business model and the consistency confirmed by the quarterly reported profit or loss, both operational and financial ones.

ALPHA CASAS



Throughout 2021 and 1Q22, the Company continued to strengthen the strategy for growth of its house initiative, by adding new areas to its *landbank*. With this, at the end of the first quarter of 2022, Alphaville's total PSV of *landbank* for building houses totaled 560 million, in the cities of Campinas (SP) and Votorantim (SP).

We mainly highlight two of the above-mentioned areas, one located in the city of Campinas (SP), which will have 82 houses and has approximate potential PSV of R\$ 177 million. The photo below shows the area where the next houses venture will be developed, nearby the other ventures of Alphaville already developed and to be developed.



Also, the second highlighted area for development of houses is located at Votorantim (SP), in the metropolitan region of Sorocaba. The area has 100,000 m² and potential PSV of R\$ 169 million for 199 houses, as illustrated in the image below.





Giving continuity to our commitment to keep our stakeholders, shareholders and market in general informed about our ESG initiatives, the main outstanding initiatives in the first quarter of 2022 are mentioned below.

Environment

In this quarter, with the delivery of Terras Alphaville Ceará 4, we present below the main actions related to sustainability carried out in the implementation of the project.

Terras Alphaville Ceará 4

Started in June 2020, the seventh development of Cidade Alpha Ceará, Terras Alphaville Ceará 4, with a total area of 36.87 ha, was designed to compose the Núcleo Urbano Ceará. With more than 120 thousand m² of green area, Terras Alphaville Ceará 4 brings a true integration with nature and, as a result, Environmental Programs were implemented, in which they help to minimize the environmental impacts caused by the implementation of the enterprise. Among the highlights are:

1. **Social Communication Program:** establishes the guidelines and strategies for communication and relationship with the social actors directly and indirectly involved with the implementation of the enterprise and its future operation. Enabling the work execution team to have direct contact with the surrounding community, meetings are held where the community can voice its opinions and questions, actively participating in the various stages of the project. More than 250 people were impacted with socio-environmental information, carrying out socio-environmental actions that benefited more than 700 people.



- Forest Replacement:** characterizes the obligatory planting of native species suppressed in the project area. At Terras Alphaville Ceará 4, about 1,150 individuals were preserved and will be composed together with the execution of landscaping areas, increasing the green areas by about 120,000 m² and generating greater thermal comfort, ecological corridors for local fauna and green islands.



- Waste Management:** all of Alphaville Urbanismo's projects are based on the 5Rs of Sustainability. During the implementation of the Terras Alphaville Ceará 4 real estate project, we focused on not generating waste, avoiding waste of materials, donating recyclable waste and correct segregation, allocating 85% of waste for recycling and reuse.

Social

“Plantando Raízes” (putting down roots) program

In March 2022, another edition of the program named “Plantando Raízes” in Terras Alpha Caruaru was held. More than 100 families planted Brazilian tree saplings, such as Ipês, Jasmins and São João. With the delivery of the residential venture, we invited Alpha’s Customers to visit the construction site and plant a tree. Besides actively participating in the landscaping of the residential venture, they could meet and interact with future neighbors. One hundred five trees were planted and over 300 people were present.



Families during the sapling planting event in Terras Alpha Caruaru.

“Tempo de Plantar” (time to plant) Movement – Votorantim, São Paulo

During the environmental and social diagnosis of the influence area of Alphaville Nova Esplanada 3 residential venture, located in the city of Votorantim (SP), the Alphaville Foundation team made a qualitative

analysis of the data from interviews with residents of the Jataí, Itapeva, Jardim Crystal and Parque São Lucas neighborhoods and Palmeirinha community. Among the identified issues, the environmental preservation was one of the prioritized fronts, considering its importance to the improvement in the quality of life of the municipality's population.

From this analysis and in partnership with the Homeowners' Association of Alphaville Nova Esplanada residential venture, the first committee of the "Tempo de Plantar" Regenerative Movement in the region was created. Integrating the group of 300 committees spread across the country, the Votorantim group aims to form the team that will plant one million trees by the end of 2022. The proposal is to raise awareness of the region's residents, contribute to the delivery of saplings and guidance on care, as well as organize plantings in the dates scheduled by the movement. The action is connected with great social and environmental impacts on the planet and aims at integrating community collaborations across the globe to decrease the planet's temperature.

Governance

The Company has a robust corporate governance and internal control framework, in accordance with the standards and requirements applicable to its industry, as well as those of the regulatory authorities and listing segment (Novo Mercado). We have a Compliance and Internal Audit area, which directly reports 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 set of internal policies, which can be accessed on the Investor Relations' website.

The Board of Directors has its own internal rules, 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), and we also stress that the Company has a Statutory Audit Committee, which meets monthly.

GLOSSARY



Please find below the main concepts for understanding the information included in this release.

Landbank

Alphaville enters into agreements with landowners whose properties comprise its landbank. We have a wide landbank strategically located in the four regions of Brazil (Northeastern, Southeastern, Center-Western and Southern), as a result of the agreements with landowners. According to the provisions of the current agreements, the landowner contributes with the land, whereas Alphaville is responsible for the venture development, construction and sales work and costs. Accordingly, we do not invest in area purchase, thus eliminating the land maintenance costs, which allows us to have several ventures at different stages across the Brazilian territory.

Sales

In the real estate industry, the sales timing often does not match revenue recognition and cash generation: while sales refer to the sum of the amounts of each contract signed in a certain period, revenue is measured using the Percentage of Completion (PoC) method, that is, the revenue is recognized as the work progresses. Accordingly, even if a launch is very successful with high sales levels in the first months, such sales will be reflected in revenue only afterwards, as the construction works progress.

Cancelled Contract

The sales contract cancellations and Statutory Lien are further detailed in the attachments, as well as their impact on contracts for lot sale.

Inventory

The End-of-Period Inventory (EoP Inventory) is equivalent to the inventory at the end of period, that is, after computing all sales made over a certain period and considering the reversal of cancelled contracts of lots. The Company's inventory comprises Terras Alpha and Alphaville products. The inventory recognized in the books, as reported in the financial statements, is estimated at the cost of acquisition and/or production of the lot). In this report we show the inventory measured on a managerial basis, calculated based on the selling price of the lots.

Delivery of Construction Work

The delivery of the construction work is characterized by its completion, with all the licenses and permits required for the operation of the venture, such as the Work Inspection Agreement (“Termo de Verificação de Obra”, or TVO), Operating Permit (“Licença de Operação”, or LO), acceptance of the water and sewage networks, among other documents issued by the competent authorities and utilities concessionaires.

Gross and Net Revenue

The Company's revenue is calculated using the Percentage of Completion (PoC) method, which provides for the recognition of revenue from sales as a percentage of the construction work completed.

The Company's Gross Revenue considers the sale of lots and the rendering of services. Cancelled contracts and their related provisions adjust the gross revenue downwards, as taxes on income. The Company makes provisions for cancelled contracts and periodically revises them, resulting in possible reversals of provisions or new downward adjustments.

Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin

The Adjusted Gross Profit does not include the Capitalized Interest and Surplus Amortization of the cost line item. Meanwhile, the adjusted gross margin is calculated by dividing the adjusted gross profit by net revenue.

Administrative, Selling and Non-recurring Expenses

The Company's administrative expenses mainly include payroll expenses, rents and condominium fees, computing and IT-related expenses, as well as depreciation and amortization expenses.

The Company's selling expenses include marketing, brokerage and all other expenses related to the sales process of Alphaville's products.

The non-recurring expenses mainly include contingent liabilities and provision for contingent liabilities.

Operating Cash Flow

Operating Cash Flow comprise the cash flow from operating activities plus the proceeds from the assignment of receivables and transfers to banks and/or credit and real estate funds.

Indebtedness

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

ATTACHMENTS



Cancelled Contracts – Contract Termination

The events that give rise to the termination of the contract for purchase and sale, assignment or commitment to assign the subdivision are the following: (a) default by the buyer (termination upon default), or (b) its decision to terminate the contract (contract cancellation).

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

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

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

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

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

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

Contracts with Commitment to Purchase and Sale (CVCs)

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

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

- The late payment charges related to the installments paid in arrears by the buyer;
- The municipal real estate tax (IPTU), condominium and association fees, as well as taxes, costs and fees levied on refund and/or termination;
- Brokerage commission, as long as it is included in the lot price.

The outstanding balance shall be refunded in 12 (twelve) installments, and the first payment shall be made (a) in the event the subdivision is under construction, within 180 days counted from the delivery date provided in the contract, and (b) in the event the construction works are completed, within 12 months from the formalization of the contract termination.

Accounting

In the event of termination (contract cancellation) of contracts with Commitments to Purchase and Sale (CVC), the recognized revenue and the cost of the lots whose cancelled contracts are reversed, as well as the equivalent provisions for contract cancellations and the loss allowances, whereas the revenue related to the portion of the amount paid by the customer withheld by the Company is recognized. In the event of repossession of the property by auction, which applies to agreements with statutory lien, the recognized revenue and cost are not reversed, only the amount obtained in the auction in excess of the customer's debt is refunded.

Alphaville's Business Model

The Company has contributed to the urban development of the country since its organization over 46 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 developments across Brazil. For Alphaville, its customer's satisfaction always comes first, which provides an innovative look and the ability to make quick decisions when facing a changing scenario.

The business model that supports this successful history is based on the Company's direct work in all of the stages associated with the real estate venture development, such as: (i) identification of expansion vectors of cities and with great potential demand; (ii) search of land that meets the potential project's demands; (iii) negotiation of joint development agreements with landowners; (iv) project development and obtaining project-related license, permits and authorizations; (v) engagement and management of the activities of the construction company responsible for the construction works until delivery to customers; (vi) marketing & sales of venture lots; (vii) customers financing; and (viii) management of the business and financial relationship with customers until the purchase is settled and with land owners and partners until the venture is completed.

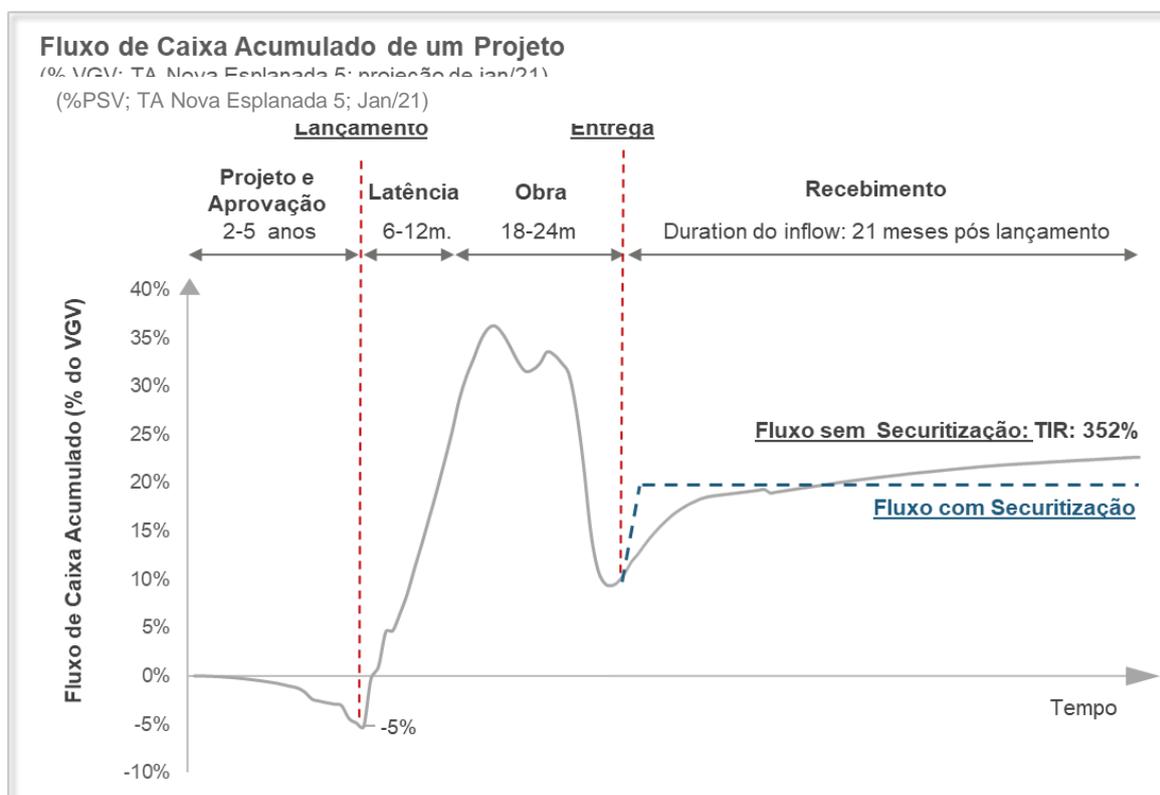
From the finance perspective, this model is based on joint development agreements, whereby the landowners grants Alphaville the right to develop, build and sale the venture in exchange for a percentage of future revenue percentage. Alphaville's share of the developments usually ranges between 55% and 70%. The Company thus does not make any cash investment in land acquisition, and after the respective launches, uses the cash from sales to finance a significant portion of the development and construction costs.

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

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

The chart below shows the cash flow of a recently-launched venture, including the measures adopted to strengthen the business model. In this example, it is possible to note that the venture's cash exposure is limited to the initial investments in venture development (product, approval and licensing, marketing and sales actions) and that the opening cash balance of sales is sufficient to fully cover the construction work. It is also worth noting that the combination of the adopted measures gives rise to sales and receivables of better

quality and opens up opportunities for transactions involving assignment and/or securitization of receivables, mitigating risks and shortening the cash cycle of the ventures.



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

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

alphavilleS/a

INVESTOR RELATIONS

Phone: +55 (11) 3030-5114

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br