RESULTADOS

3T26



Comércial Ceará 9 – Ceará/CE

alphaville

Alphaville atinge EBITDA de R$ 87 milhões com margem de 23% no 9M26

- **Evolução de vendas e estoque:**
  - Vendas totais alcançaram **R$ 164 milhões** (**R$ 76 milhões** no **%AVLL**) no 3T26 e **R$ 443 milhões** (**R$ 250 milhões** no **%AVLL**), um aumento de 39% em relação ao 9M25;
  - A Companhia encerrou o período com **estoque de R$ 631 milhões** (%AVLL), com uma VSO[1] de 32% no acumulado de 9M26.

- **Receita e Lucro Bruto:**
  - Receita Líquida atingiu **R$ 122 milhões no 3T26**, e **R$ 371 milhões no 9M26**;
  - Lucro Bruto Ajustado de R**$ 50 milhões no 3T26**, e **R$ 146 milhões** no acumulado do ano com **margem bruta de 39%.**

- **Resultado operacional:**

  EBITDA de R$ 33 milhões no 3T26, com margem de 27%, ante R$ 33 milhões no 2T26 e R$ 42 milhões no 3T25. **No acumulado de 2026, o EBITDA totalizou R$ 87 milhões**, com margem de 23%, em comparação a R$ 104 milhões no mesmo período do ano anterior.

- **Entrega do projeto Terras Alphaville Teresina 2,** com um **VGV de R$ 155 milhões (R$ 61 milhões %AVLL**) e 502 lotes.

- **Rentabilidade da Receita REF:**
  - Receita REF de R$ 574 milhões com **margem de 44%.**

- **Liquidez:**
  - Posição de caixa de R$ 130 milhões e Dívida Líquida de R$ 663 milhões;
  - Geração de caixa de R$ 6 milhões no acumulado do ano.

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

Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO..... 4

INDICADORES OPERACIONAIS 9

INDICADORES FINANCEIROS..... 18

GLOSSÁRIO 25

ANEXOS 28

WEBCAST

EM PORTUGUÊS

13 de novembro de 2026

10:00 (horário de Brasília)

Webcast – Link

alphaville

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



Terras Alphaville Teresina 2 – Teresina/PI

Mensagem da Administração

No terceiro trimestre de 2026, a Alphaville avançou em um ambiente que continuou exigindo disciplina na condução dos negócios. O calendário eleitoral, os juros elevados e as perspectivas fiscais no Brasil, compuseram um cenário de atenção para o setor imobiliário, com potenciais reflexos sobre crédito, investimentos e custos.

Nesse contexto, a Alphaville manteve o foco na comercialização de seus empreendimentos, na execução das obras e na gestão da liquidez O trimestre apresentou crescimento das vendas brutas totais e ampliação da margem bruta ajustada na comparação anual, enquanto o reconhecimento de receita refletiu os diferentes estágios de desenvolvimento dos projetos em nosso portfólio.

Mesmo sem novos lançamentos no trimestre, as vendas brutas totais alcançaram R$ 164 milhões (R$ 76 milhões no %AVLL), crescimento de 12% em relação ao 3T25 e de 53% frente ao trimestre anterior. No acumulado do ano, as vendas brutas totalizaram R$ 443 milhões (R$ 250 milhões no %AVLL), avanço de 39% versus o mesmo período de 2025. As vendas líquidas na participação Alphaville somaram R$ 232 milhões no acumulado do ano, também com crescimento de 39%.

Na execução dos projetos, concluímos no trimestre o Terras Alphaville Teresina 2, ampliando para cinco o número de empreendimentos entregues em 2026.

A receita líquida atingiu R$ 122 milhões no trimestre e R$ 371 milhões nos nove meses de 2026, redução de 11% no acumulado em relação ao mesmo período de 2025. Esse resultado reflete a dinâmica do ciclo de obras, uma vez que o ano anterior apresentou maior avanço físico-financeiro dos projetos e, consequentemente, maior apropriação de receita no período. O lucro bruto ajustado alcançou R$ 50 milhões no 3T26, com margem de 41%, ante 35% no 3T25. No acumulado do ano, somou R$ 146 milhões, com margem de 39%.

O EBITDA totalizou R$ 33 milhões no trimestre, em patamar semelhante ao do 2T26, com margem de 27%, ante 24% no trimestre anterior. Nos nove meses de 2026, o EBITDA alcançou R$ 87 milhões, com margem de 23%. A redução da despesa financeira na comparação anual contribuiu para a melhora do resultado líquido. O prejuízo líquido foi de R$ 32 milhões no trimestre, ante R$ 50 milhões no 3T25, e de R$ 80 milhões nos nove meses de 2026, frente a R$ 115 milhões no mesmo período de 2025.

O fluxo de caixa operacional apresentou geração de R$ 6 milhões nos nove meses de 2026, frente ao consumo de R$ 75 milhões no mesmo período de 2025, apesar do consumo de R$ 13 milhões no terceiro trimestre. Encerramos setembro com R$ 130 milhões em caixa e dívida líquida de R$ 663 milhões. A gestão da liquidez e do endividamento permanece entre nossas prioridades, garantindo a manutenção de uma estrutura financeira compatível com o perfil e o estágio de maturação dos empreendimentos em desenvolvimento.

Para os próximos períodos, contamos com R$ 574 milhões em receita a apropriar, com margem REF de 44%, cujo reconhecimento acompanhará a evolução das obras. Em relação ao *Landbank*, com VGV potencial de R$ 32 bilhões (R$ 18 bilhões no %AVLL), e presença em 18 estados, oferece uma base diversificada e capacidade de crescimento para o desenvolvimento de novos projetos em atuação nacional.

Seguiremos orientados pela qualidade dos empreendimentos, pela disciplina na alocação de capital e pela conversão do desempenho comercial em resultados e geração de caixa.

Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, acionistas, parceiros e fornecedores pela confiança e pela contribuição à trajetória da Alphaville.

A Administração

Indicadores Operacionais[2]

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

(R$ milhões)	3T26	3T25	*Var (%)*	2T26	*Var (%)*	9M26	9M25	*Var (%)*
Landbank								
Landbank Total (R$ bilhões)	32	35	*-9%*	32	*0%*	32	35	*-9%*
Landbank %AVLL (R$ bilhões)	18	20	*-10%*	18	*0%*	18	20	*-10%*
Lançamentos								
Empreendimentos Lançados	0	2	*-100%*	2	*-100%*	4	4	*0%*
VGV Lançado Total	0	313	*-100%*	403	*-100%*	708	447	*58%*
VGV Lançado %AVLL	0	153	*-100%*	190	*-100%*	378	235	*61%*
# Lotes Lançados	0	1.126	*-100%*	1.190	*-100%*	1.499	1.352	*11%*
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	164	147	*12%*	107	*53%*	443	320	*39%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	250	186	*34%*
# Lotes Vendidos	382	470	*-19%*	294	*30%*	949	856	*11%*
VSO de Vendas (# Lotes)	16%	19%	*-3 p.p.*	14%	*2 p.p.*	32%	31%	*1 p.p.*
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	76	92	*-17%*	51	*49%*	207	123	*68%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	30	45	*-33%*	37	*-19%*	121	63	*92%*
# Lotes Vendidos	234	344	*-32%*	147	*59%*	467	388	*20%*
VSO de Vendas (# Lotes)	21%	26%	*-5 p.p.*	20%	*1 p.p.*	34%	29%	*5 p.p.*
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	88	55	*60%*	56	*57%*	236	197	*20%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	46	33	*39%*	32	*44%*	129	123	*5%*
Empreendimentos 2019+	45	31	*45%*	25	*80%*	118	114	*4%*
Empreendimentos 2018-	1	2	*-50%*	7	*-86%*	11	9	*20%*
# Lotes Vendidos	148	126	*17%*	147	*1%*	482	468	*3%*
VSO de Vendas (#Lotes)	11%	11%	*0 p.p.*	10%	*1 p.p.*	29%	32%	*-3 p.p.*
Venda Líquida e Distrato								
VGV Distratado %AVLL	(6)	(4)	*50%*	(7)	*-14%*	(18)	(20)	*-10%*
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	70	74	*-5%*	62	*13%*	232	166	*39%*

[2] Para o cálculo da VSO do 2T26, consideramos os lotes multiuso disponibilizados para venda do empreendimento Parque Alphaville Alvorada.

Indicadores Financeiros

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

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Demonstração de Resultados								
Receita Líquida	122	149	*-18%*	139	*-12%*	371	417	*-11%*
Lucro Bruto Ajustado	50	53	*-6%*	54	*-8%*	146	157	*-7%*
***Margem Bruta Ajustada*[3]**	41%	35%	*6 p.p.*	39%	*2 p.p.*	39%	38%	*1 p.p.*
Despesas Administrativas	(10)	(9)	*11%*	(10)	*0%*	(30)	(27)	*11%*
Despesas com Vendas	(6)	(6)	*0%*	(6)	*0%*	(19)	(18)	*5%*
Outras Despesas Não Recorrentes	(8)	4	n/a	(7)	*14%*	(20)	(10)	93%
Cancelamento de Projetos	(2)	(3)	-41%	(1)	*n/a*	(3)	(11)	-77%
Venda de participações (SPE's)	0	8	n/a	0	*n/a*	0	8	n/a
Contingências	(1)	1	n/a	(2)	*-50%*	(8)	(1)	488%
Outros	(5)	(2)	175%	(4)	*25%*	(9)	(6)	48%
EBITDA	33	42	*-21%*	33	*1%*	87	104	*-16%*
Margem EBITDA (%)	27%	28%	*-1p.p.*	24%	*3 p.p.*	23%	25%	*-2 p.p.*
Resultado Financeiro	(51)	(80)	*-37%*	(38)	*33%*	(134)	(187)	*-28%*
Resultado Líquido	(32)	(50)	*-36%*	(14)	*129%*	(80)	(115)	*-31%*
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	*n/a*	n/a	*n/a*	n/a	n/a	*n/a*
Outros Indicadores								
Fluxo de Caixa Operacional	(13)	(12)	*n/a*	(4)	*n/a*	6	(75)	*n/a*
Dívida Bruta	793	730	*9%*	751	*6%*	793	730	*9%*
Dívida Líquida	663	542	*22%*	613	*8%*	663	542	*22%*

[3] Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R$ 3 milhões no 3T26 e R$ 10 milhões no 9M26.



INDICADORES OPERACIONAIS

alphaville

Terras Alpha Cascavel 2– Cascavel / PR

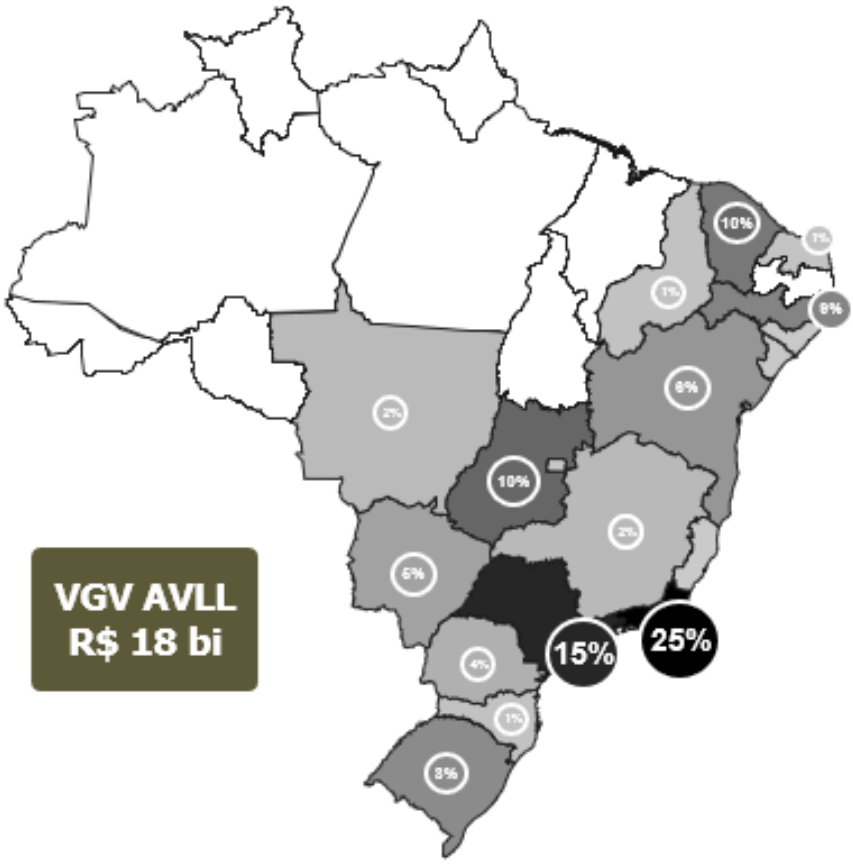
Landbank[4]

(R$ bilhões)	3T26	3T25	*Var (%)*	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Landbank Total (R$ bilhões)	32	35	*-9%*	32	*0%*	32	35	*-9%*
Landbank %AVLL (R$ bilhões)	18	20	*-10%*	18	*0%*	18	20	*-10%*

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

A Alphaville tem no 3T26 uma posição de LandBank total de R$ 32 bilhões, sendo R$ 18 bilhões no %AVLL, posição estável em relação trimestre anterior.

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



[4] Valor estimado de venda desconsiderando juros de financiamento.

Lançamentos

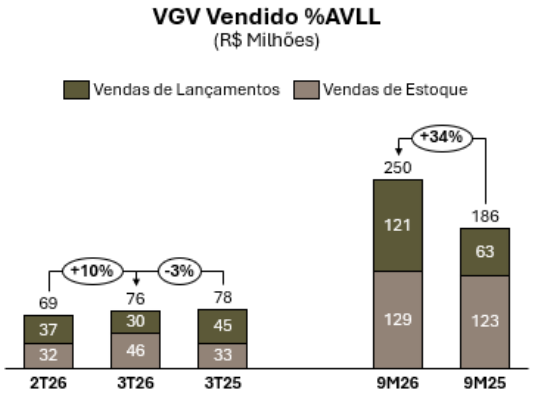
Lançamentos	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Empreendimentos	0	2	*-100%*	2	*-100%*	4	4	*0%*
VGV Lançado Total (R$ Milhões)	0	313	*-100%*	403	*-100%*	708	447	*58%*
VGV Lançado AVLL (R$ Milhões)	0	153	*-100%*	190	*-100%*	378	235	*61%*
#Lotes Lançados	0	1.126	*-100%*	1.190	*-100%*	1.499	1.352	*11%*

No terceiro trimestre do ano, a Companhia não lançou projetos. No entanto, aos nove meses de 2026, a Companhia lançou quatro empreendimentos, totalizando R$ 708 milhões em VGV Total (R$ 378 milhões no % AVLL) e 1.499 lotes lançados, representando crescimento de 58% no VGV e de 11% no número de lotes em comparação ao 9M25.

Entre os destaques do período estão os projetos Alphaville Indaiatuba e Parque Alphaville Alvorada, que apresentaram forte contribuição para o volume lançado dos empreendimentos lançados em 2026.

Vendas e VSO[5]

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Vendas Totais								
Vendas Brutas - VGV Total	164	147	*12%*	107	*53%*	443	320	*39%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	250	186	*34%*
# Lotes Vendidos	382	470	*-19%*	294	*30%*	949	856	*11%*
VSO de Vendas (# Lotes)	*16%*	*19%*	*-3 p.p.*	*14%*	*2 p.p.*	*32%*	*31%*	*1 p.p.*
Vendas de Lançamentos								
Vendas Brutas - VGV Total	76	92	*-17%*	51	*49%*	*207*	123	*68%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	30	45	*-33%*	37	*-19%*	121	63	*92%*
# Lotes Vendidos	234	344	*-32%*	147	*59%*	467	388	*20%*
VSO de Vendas (# Lotes)	*21%*	*26%*	*-5 p.p.*	*20%*	*1 p.p.*	*34%*	*29%*	*5 p.p.*
Vendas de Estoque								
Vendas Brutas - VGV Total	88	55	*60%*	56	*57%*	*236*	197	*20%*
Vendas Brutas - VGV %AVLL	46	33	*39%*	32	*44%*	*129*	*123*	*5%*
# Lotes Vendidos	148	126	*17%*	147	*1%*	*482*	*468*	*3%*
VSO de Vendas (# Lotes)	*11%*	*11%*	*0 p.p.*	*10%*	*1 p.p.*	*29%*	*32%*	*-3 p.p.*



As vendas brutas totais no trimestre foram de R$ 164 milhões (R$ 76 milhões no % AVLL), sendo 12% superior ao 3T25. No 9M26, registraram R$ 443 milhões (R$ 250 milhões no %AVLL), um aumento de 39% versus o mesmo período de 2025, impulsionadas principalmente pelo volume de lançamentos do ano.

A VSO total foi de 16% no trimestre e 32% no acumulado de 9M26, ante 19% e 31%, respectivamente, nos mesmos períodos de 2025. O desempenho acumulado reflete a consistente demanda pelos empreendimentos da Companhia e a boa absorção dos lançamentos realizados ao longo de 2026.

[5] Para o cálculo da VSO do 2T26, consideramos os lotes multiuso disponibilizados para venda do empreendimento Parque Alphaville Alvorada.

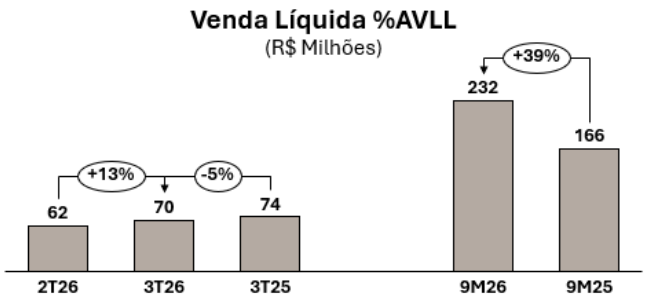
Distratos e Vendas Líquidas

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Distratos								
VGV Distratado %AVLL	(6)	(4)	*50%*	(7)	*-14%*	(18)	(20)	*-10%*
Vendas Líquidas								
Vendas Brutas - VGV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	*250*	186	*34%*
Vendas Líquidas - VGV %AVLL	70	74	*-5%*	62	*13%*	*232*	*166*	*39%*

O VGV distratado no trimestre foi de R$ 6 milhões, praticamente estável em relação ao trimestre anterior. No acumulado do ano, o indicador apresentou redução de 10% em relação ao mesmo período de 2025. É importante destacar que, na Companhia, o distrato é tipicamente um evento pontual e sem recorrência relevante.

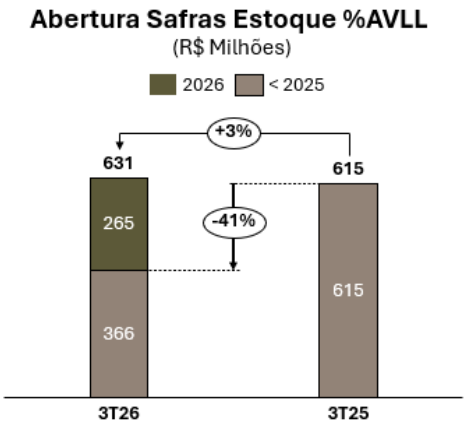
Todas as unidades são comercializadas por meio de **alienação fiduciária**, mecanismo que reduz significativamente a incidência de distratos. Dessa forma, os distratos registrados referem-se, majoritariamente, a **carteiras mais antigas**, originadas em períodos em que essa estrutura não era adotada, ou a **clientes que solicitaram o distrato antes do registro da alienação fiduciária.**

Como decorrência dos indicadores de vendas brutas e distratos mencionados anteriormente, o terceiro trimestre registrou vendas líquidas de R$ 70 milhões no 3T26 e R$ 232 milhões no 9M26, um crescimento de 39% em relação ao 9M25, resultante do aumento do volume de lançamentos.



Estoque

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Estoque EoP (VGV %AVLL)	**631**	**615**	**3%**	699	**-10%**	**631**	**615**	**3%**
Lançamentos 2026	265	0	n/a	297	-11%	265	0	n/a
Empreendimentos < 2025	366	615	-41%	402	-9%	366	615	-41%
Estoque EoP (#Lotes)	**2.028**	**1.974**	**3%**	**2.371**	**-14%**	**2.028**	**1.974**	**3%**
Lançamentos 2026	886	0	n/a	1.123	-21%	886	0	n/a
Empreendimentos < 2025	1.142	1.974	-42%	1.248	-8%	1.142	1.974	-42%
Lotes Residenciais	**1.924**	**1.830**	**5%**	**2.209**	**-13%**	**1.924**	**1.830**	**5%**
Lotes Comerciais e Multi familiares	**104**	**144**	**-28%**	**162**	**-36%**	**104**	**144**	**-28%**



Ao final do 3T26, o estoque da Companhia totalizou R$ 631 milhões em VGV %AVLL, equivalente a 2.028 lotes, apresentando o mesmo patamar do 3T25, com R$ 615 milhões %AVLL e 1.974 lotes.

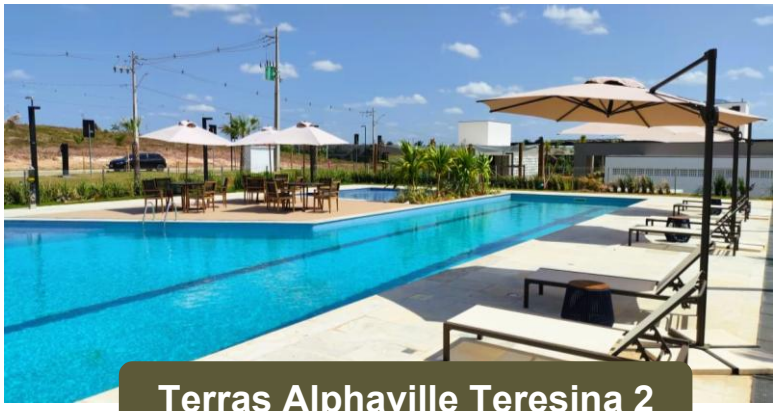
A composição do estoque evidencia a renovação do portfólio da Companhia, com a entrada dos empreendimentos lançados em 2026 e a redução dos estoques de safras anteriores, que apresentaram queda de 42% em relação ao mesmo período de 2025.

Entregas realizadas e Canteiros Ativos

Empreendimento	Cidade	#Lotes	Entrega Prevista
Entregas Realizadas			
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	Realizada em 1T26
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	Realizada em 1T26
Comercial Ceará 9	Eusébio / CE	15	Realizada em 2T26
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	Realizada em 2T26
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	Realizada em 3T26
Obras em Andamento			
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2027
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2027
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Comercial Ceará 7 e 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2028
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2028
Três Praias Vista	Guarapari / ES	20	2028
Terras Alphaville Ceará 6	Eusébio / CE	571	2028
Terras Alphaville Teresina 3A	Teresina / PI	555	2028
Alphaville Indaiatuba	Indaiatuba / SP	294	2029
Terras Alpha Cascavel 3	Cascavel / PR	564	2029
Parque Alphaville Alvorada	Alvorada / RS	626	2030

VGV Lançado (%AVLL)
R$ 61 MM
VGV Lançado (100%)
R$ 155 MM

 # Lotes: 502
Entrega: Setembro 2026



Terras Alphaville Teresina 2

Nossa entrega no trimestre foi o empreendimento Terras Alphaville Teresina 2, localizado no município de Teresina, no estado do Piauí, na Rodovia BR-343, bairro Novo Uruguai. Trata-se do quarto projeto da Alphaville na região, reforçando a presença da Companhia em um mercado onde já foram desenvolvidos os empreendimentos Terras Alpha Teresina, Alphaville Teresina e Alphaville Piauí.

O empreendimento está distribuído em uma área total de 411.027,32 m² e conta com 484 lotes residenciais, 12 lotes comerciais e 6 lotes multiuso, totalizando 168.912,97 m² de área vendável. O projeto contempla ainda 62.108,89 m² de áreas verdes, contribuindo para a preservação ambiental e para a qualidade de vida dos futuros moradores.

A infraestrutura foi concebida para proporcionar bem-estar, segurança e integração entre os moradores, incluindo clube, portaria e bloco de apoio, além de um amplo sistema de lazer composto por salão de festas, churrasqueira, piscinas, academia, playground, espaço pet, cinema e quadras esportivas.

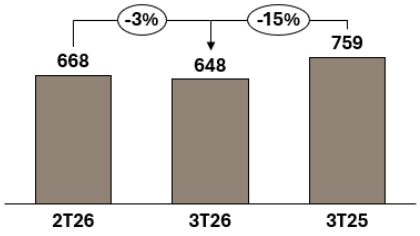
O Terras Alphaville Teresina 2 foi desenvolvido para oferecer uma experiência de moradia alinhada aos pilares da Alphaville, combinando urbanismo planejado, áreas verdes, lazer completo e infraestrutura de qualidade. A conclusão do empreendimento reforça a estratégia da Companhia de consolidar sua atuação em mercados estratégicos e promover a criação de comunidades sustentáveis e integradas ao entorno.

Carteira de Recebíveis[6]

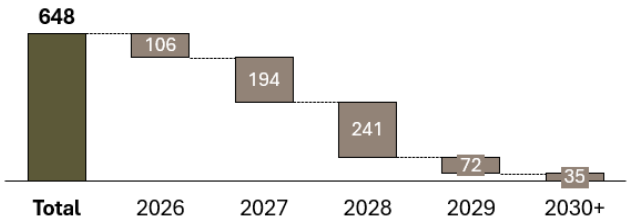
(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Carteira de Recebíveis	648	759	*-15%*	668	*-3%*	648	759	*-15%*

Ao término do 3T26, a carteira de recebíveis da Companhia atingiu o montante de R$ 648 milhões. Cerca de 16% do saldo está previsto para realização ainda em 2026 e 30% vencem em 2027, demonstrando perfil de liquidez saudável e previsibilidade de geração de caixa futura.

Carteira de Recebíveis %AVLL
(R$ Milhões)



Carteira de Recebíveis e vencimentos
(R$ Milhões)



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



INDICADORES FINANCEIROS

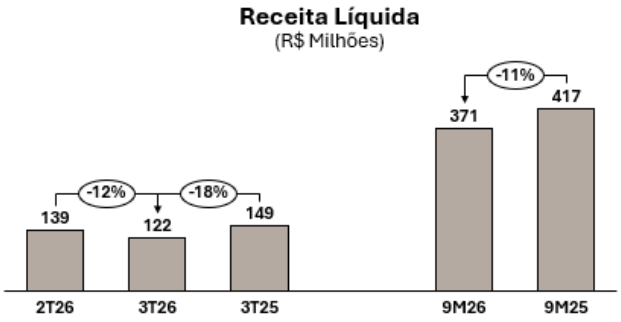
alphaville

Terras Alpha Betim – Betim / MG

Receita Líquida e Margem Bruta[7]

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Receita Líquida	122	149	-18%	139	-12%	371	417	-11%
Lucro Bruto	47	48	-4%	51	-9%	136	143	-5%
Amortização de Mais Valia	*0*	0	*n/a*	*0*	n/a	*0*	*2*	*n/a*
Custo Financeiro	*3*	5	*-31%*	3	0%	*10*	*12*	*-15%*
Lucro Bruto ajustado	50	53	-6%	54	-8%	146	157	-7%
Margem Bruta Ajustada	41%	35%	*6 p.p.*	39%	*2 p.p.*	39%	38%	*1 p.p.*

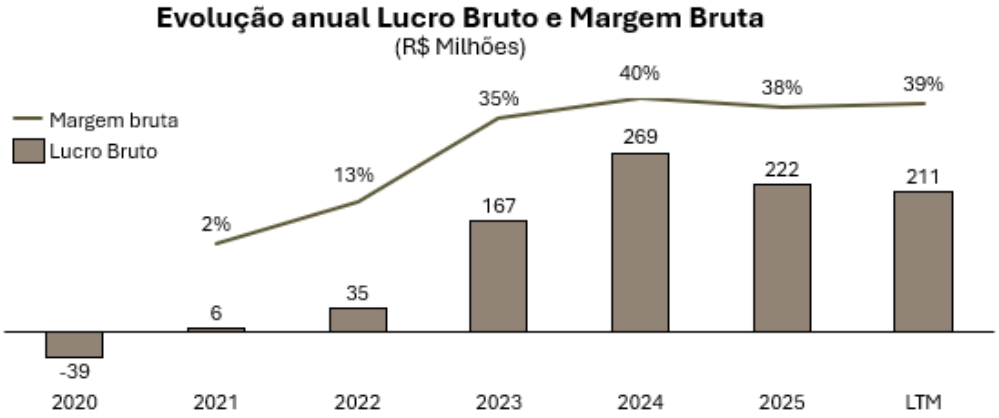
A receita líquida total da Companhia alcançou R$ 122 milhões no trimestre e R$ 371 milhões no 9M26, redução de 11% em relação a 2025, que registrou R$ 417 milhões.



O lucro bruto ajustado foi de R$ 50 milhões no 3T26, e R$ 146 milhões no 9M26, apresentando uma redução de 7% em relação ao ano de 2025.

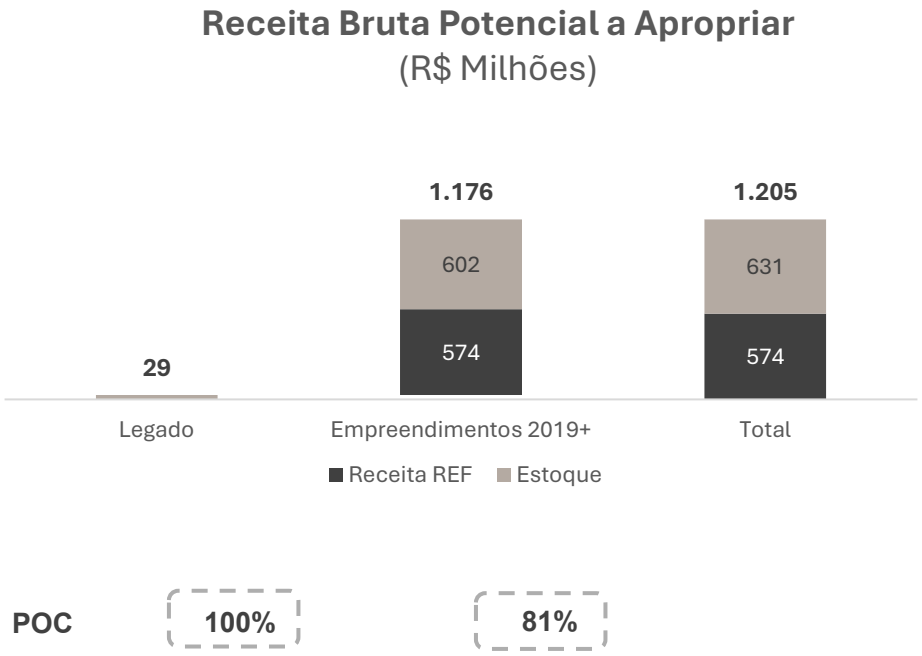
Destacamos que a variação observada em nossos indicadores de receita líquida e lucro bruto, está diretamente relacionada à dinâmica do ciclo de obras dos projetos, uma vez que em 2025 reflete um pico de maior andamento de obra e, por consequência, um maior reconhecimento de receita apropriada no respectivo período.

[7] Desconsidera custo financeiro na linha de custos que soma R$ 3 milhões no 3T26 e R$ 10 milhões no 9M26.



Adicionalmente, destacamos que o volume de receita a reconhecer (Receita REF) totalizou, ao final do 3T26, R$ 574 milhões com margem REF de 44%.

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



SG&A e Outras Despesas (Receitas)

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
SG&A								
Despesas Administrativas	(10)	(9)	11%	(10)	*0%*	(30)	(27)	11%
Despesas com Vendas	(6)	(6)	*0%*	(6)	0%	(19)	(18)	5%
Vendas totais (VGV Vendido)	164	147	12%	107	53%	*443*	*320*	39%
% Despesas/Vendas	-4%	-4%	*0 p.p.*	-6%	*2 p.p.*	-4%	-6%	*2 p.p.*
Outras Despesas (Receitas) operacionais								
Outras despesas (receitas)	(8)	4	n/a	(7)	14%	(20)	(10)	93%
Cancelamento de Projetos	(2)	(3)	-41%	(1)	n/a	(3)	(11)	-77%
Venda de participações (SPE's)	0	8	n/a	0	n/a	0	8	n/a
Contingências	(1)	1	n/a	(2)	-50%	(8)	(1)	488%
Outros	(5)	(2)	175%	(4)	25%	(9)	(6)	48%

As despesas administrativas totalizaram R$ 10 milhões no 3T26, em linha com o trimestre anterior e 11% acima do 3T25. No acumulado dos nove meses de 2026, as despesas somaram R$ 30 milhões, aumento de 11% em relação ao mesmo período de 2025, refletindo a manutenção da estrutura administrativa da Companhia.

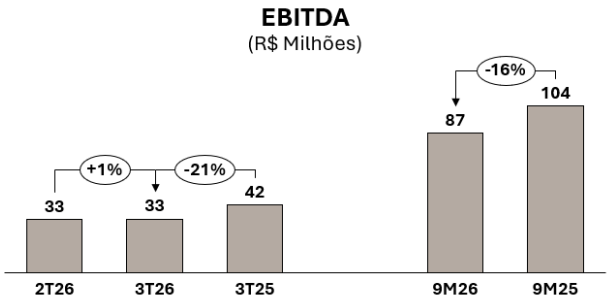
As despesas com vendas atingiram R$ 6 milhões no trimestre, em linha com o 3T25 e o 2T26. No acumulado de 2026, totalizaram R$ 19 milhões, aumento de 5% em relação aos nove meses de 2025. Como percentual das vendas, as despesas permaneceram em 4% no trimestre e 4 % no acumulado do ano, 2 pontos percentuais melhor em relação ao mesmo período de 2025.

As outras despesas operacionais líquidas somaram R$ 8 milhões no 3T26 e R$ 20 milhões nos nove meses de 2026, ante receitas de R$ 4 milhões no 3T25 e despesas R$10 milhões no 9M25. Essa variação decorre, principalmente, do reconhecimento de despesas relacionadas ao cancelamento de projetos e de outras despesas operacionais registradas no período versus ganho com vendas de participações registrados no exercício anterior.

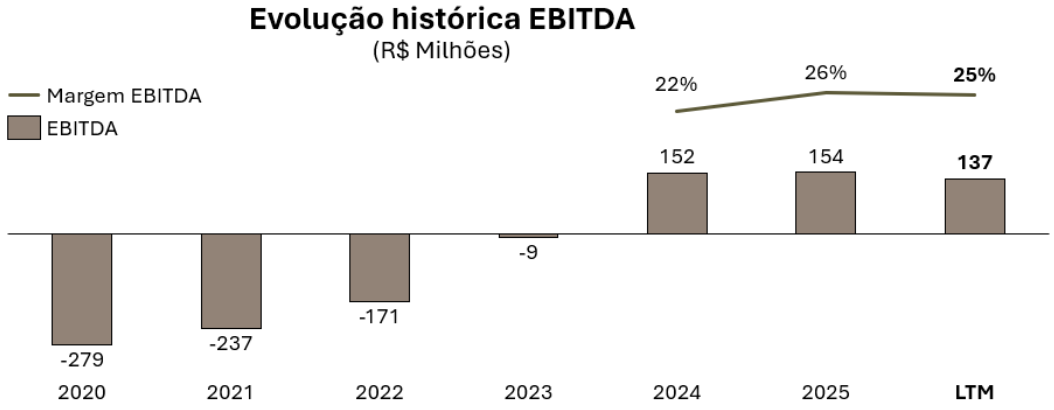
EBITDA

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Receita Líquida	122	149	*-18%*	139	*-12%*	371	417	*-11%*
EBITDA	33	42	*-21%*	33	*1%*	87	104	*-16%*
Margem EBITDA	27%	28%	*-1 p.p.*	24%	*3 p.p.*	23%	25%	*-2 p.p.*

Como consequência dos indicadores apresentados, o EBITDA no 3T26 atingiu R$ 33 milhões, representando uma redução de 21% em relação ao 3T25 e o mesmo patamar quando comparado com o 2T26. A margem EBITDA foi de 27% no trimestre, ante 28% no 3T25 e 24% no 2T26.



No acumulado dos nove meses de 2026, o EBITDA totalizou R$ 87 milhões, redução de 16% em relação aos R$ 104 milhões registrados no mesmo período de 2025.



Resultado Financeiro

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Resultado Financeiro	(51)	(80)	*-37%*	(38)	*33%*	(134)	(187)	*-28%*

O resultado financeiro da Companhia no 3T26 totalizou R$ 51 milhões negativos, ante um resultado negativo de R$ 80 milhões no 3T25.

No acumulado do ano, a Companhia registrou R$ 134 milhões negativos no 9M26, ante R$ 187 milhões negativos no mesmo período de 2025.

Resultado Líquido

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Resultado Líquido	(32)	(50)	*-36%*	(14)	*129%*	(80)	(115)	*-31%*
Margem Líquida (%)	n/a	n/a	*n/a*	n/a	*n/a*	n/a	n/a	*n/a*

A Companhia no 3T26 apresentou um prejuízo líquido de R$ 32 milhões, ante um prejuízo líquido de R$ 50 milhões no mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, a cia registrou um prejuízo líquido de R$ 80 milhões, ante um prejuízo líquido de R$ 115 milhões no mesmo período de 2025.

Fluxo de Caixa Operacional

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Fluxo de Caixa Operacional	(13)	(12)	*n/a*	(4)	*n/a*	6	(75)	*n/a*

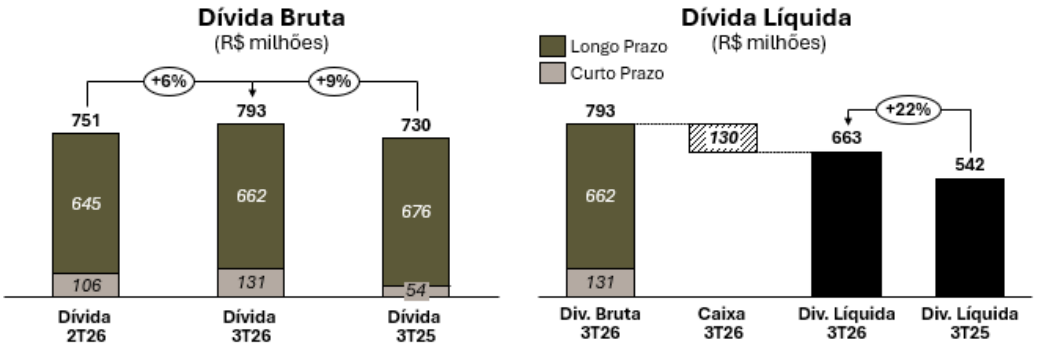
No 3T26, a Companhia registrou consumo de caixa operacional de R$ 13 milhões, mantendo-se em patamar semelhante ao observado no 3T25, quando o consumo foi de R$ 12 milhões. No acumulado de 9M26, o fluxo de caixa operacional permaneceu positivo em R$ 6 milhões, evidenciando melhora em relação ao consumo de R$ 75 milhões registrado em 9M25.

Endividamento

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var (%)	2T26	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
Dívida Bruta	793	730	*9%*	751	*6%*	793	730	*9%*
Disponibilidade de Caixa	130	188	*-31%*	138	*-6%*	130	188	*-31%*
Dívida Líquida	663	542	*22%*	613	*8%*	663	542	*22%*

A dívida bruta da Alphaville, ao final do 3T26 somou R$ 793 milhões, 9% superior ao registrado no 3T25. A posição de caixa ao final do 3T26 foi de R$ 130 milhões.

Deduzindo o caixa da dívida bruta atingimos R$ 663 milhões de dívida líquida, sendo ela 22% superior ao reportado no ano anterior, que por sua vez é justificado pela evolução dos juros das debêntures do período.



GLOSSÁRIO

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

Landbank

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

Vendas

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

Distrato

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

Estoque

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

Entrega de Obra

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

Receita Bruta e Receita Líquida

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

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

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

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

Despesas Administrativas, de Vendas e Não Recorrentes

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

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

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

Geração de Caixa Operacional

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

Endividamento

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

ANEXOS

Distratos – Resolução Contratual

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

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

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

• Contratos com Alienação Fiduciária (AFs), utilizados a partir dos lançamentos de 2019;

• Compromissos de Venda e Compra (CVCs), utilizados até os lançamentos de 2017.

Contratos com Alienação Fiduciária (AF)

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

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

Contratos com Compromisso de Venda e Compra (CVCs)

Os contratos CVC são instrumentos nos quais o vendedor promete entregar o bem, e o comprador promete adquiri-lo. Em dezembro 2018, foi aprovada a Lei 13.786/18, que regulamenta a resolução do contrato por inadimplemento do comprador ou por sua solicitação (distrato). Em

qualquer das hipóteses, a desenvolvedora deve devolver ao cliente o valor até então recebido, podendo ser deduzidos:

- Os valores correspondentes à eventual fruição do imóvel (aplicável caso o comprador tenha posse do imóvel);
- O montante devido por cláusula penal e despesas administrativas (limitado a 10% do valor atualizado do contrato em loteamentos e 25% dos valores pagos em condomínios);
- Os encargos moratórios relativos às prestações pagas em atraso pelo adquirente;
- Os débitos de impostos sobre a propriedade predial e territorial urbana, contribuições condominiais, associativas, bem como tributos, custas e emolumentos incidentes sobre a restituição e/ou rescisão;
- Comissão de corretagem, desde que integrada ao preço do lote.

O saldo deverá ser restituído em 12 parcelas, e o primeiro pagamento deve ocorrer (a) se o loteamento estiver em obras, em até 180 (cento e oitenta) dias contados da data de entrega contratada, e (b) se com obras concluídas, em até 12 meses da formalização da resolução contratual. No caso de condomínios a restituição deve ocorrer em parcela única em até 180 (cento e oitenta) dias contados do desfazimento do contrato.

Contabilização

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

Modelo de Negócios Alphaville

Desde a sua criação, há mais de 50 anos, a Companhia contribui com o desenvolvimento urbano do país, sempre priorizando a qualidade de vida de seus clientes e a integração sustentável do urbano com o meio ambiente através dos seus mais de 130 empreendimentos espalhados pelo Brasil. Para a Alphaville a satisfação de seus clientes está sempre em primeiro lugar, o que proporciona um olhar inovador e uma rápida tomada de decisões diante de um cenário de mudanças.

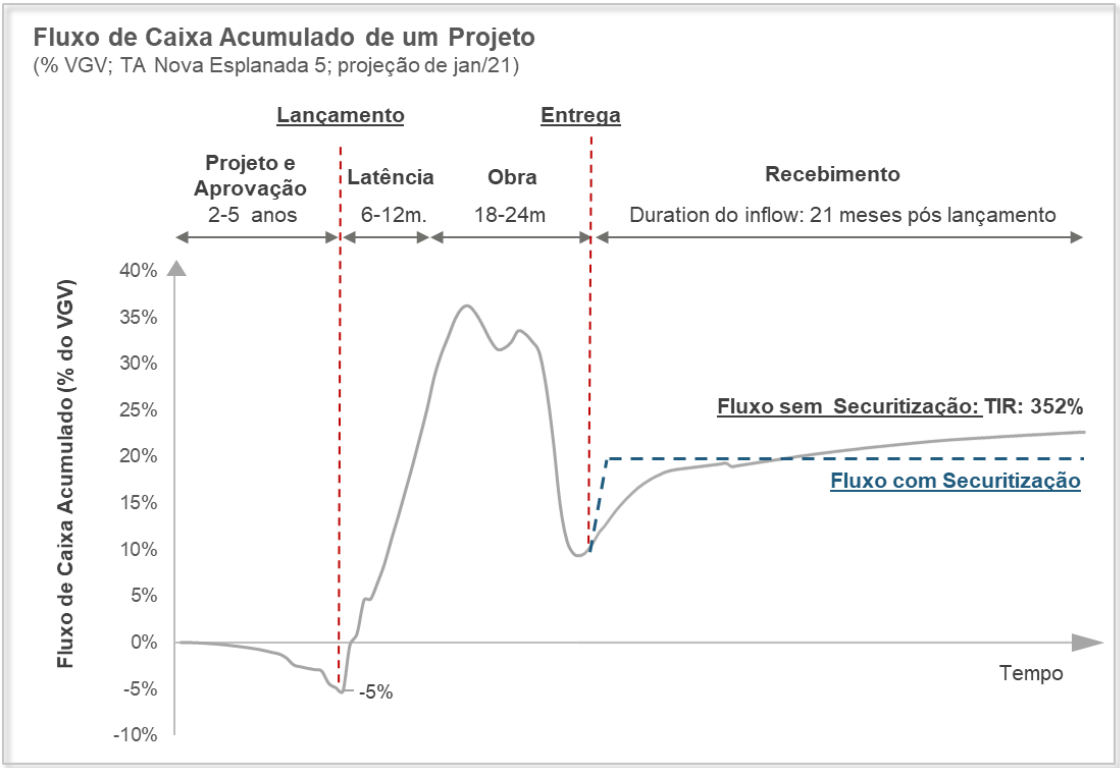
O modelo de negócio que sustenta esta história de sucesso está baseado na atuação direta da Companhia em todas as etapas associadas ao desenvolvimento do empreendimento imobiliário: (i) identificação de vetores de expansão das cidades e com alto potencial de demanda; (ii) busca de terrenos que atendam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

Do lado financeiro, este modelo é baseado em parceria imobiliária, na qual o proprietário da área concede à Alphaville o direito de desenvolvimento, construção e comercialização do empreendimento em troca de um percentual de recebimentos futuros. Desta forma, a Companhia não realiza desembolso em dinheiro para aquisição de terrenos e, após os respectivos lançamentos, utiliza o caixa proveniente das vendas para financiar uma significativa parcela dos custos de desenvolvimento e construção.

Ao longo dos últimos anos o país passou por algumas recessões, causando impactos sobre o setor de incorporação como um todo, advindos principalmente dos distratos solicitados pelos clientes. A partir de lições aprendidas, a Alphaville reforçou e aprimorou seu modelo de negócio, visando equacionar os efeitos causados pela crise. Entre as medidas e diretrizes adotadas podemos destacar (i) o foco em mercados robustos; (ii) os lançamentos com baixa exposição de caixa; (iii) as vendas com prazos mais curtos e (iv) previsão contratual de alienação fiduciária.

O gráfico abaixo apresenta o fluxo de caixa de um projeto, incorporando as medidas adotadas para fortalecer o modelo de negócio. Nesse exemplo é possível visualizar que a exposição de caixa do projeto fica limitada aos investimentos iniciais para o desenvolvimento do empreendimento (produto, aprovação e licenciamento, marketing e ações comerciais) e que o caixa inicial das vendas é suficiente para custear toda a obra. Vale ressaltar ainda que a

combinação das medidas adotadas gera vendas e recebíveis de melhor qualidade e propicia oportunidades de operações de cessão e/ou securitização de recebíveis, mitigando riscos e encurtando o ciclo de caixa dos empreendimentos.





alphaville

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

Bruna Coelho Pacheco

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br

RESULTS

3Q26



Comércial Ceará 9 – Ceará/CE

alphaville

Alphaville reaches EBITDA of R$ 87 million with margin of 23% for the 9M26

- **Evolution of sales and inventories:**
  - Total sales reached **R$ 164 million** (**R$ 76 million** in **%AVLL**) for the 3Q26, and **R$ 443 million** (**R$ 250 million** in **%AVLL**), up by 39% from the 9M25;
  - At the end of the period, the Company's **inventories amounted to R$ 631 million** (%AVLL), with SoS[1] of 32% for the 9M26.

- **Revenue and Gross Profit:**
  - Net Revenue of **R$ 122 million for the 3Q26**, and **R$ 371 million for the 9M26**;
  - Adjusted Gross Profit of **R$ 50 million** for the 3Q26, and **R$ 146 million** YTD with **gross margin of 39%.**

- **Operating income:**

  EBITDA of R$ 33 million for the 3Q26, with margin of 27%, while it amounted to R$ 33 million for the 2Q26 and R$ 42 million for the 3Q25. **In 2026, EBITDA totaled R$ 87 million YTD**, with margin of 23%, as compared to R$ 104 million for the same period of the previous year.

- **Delivery of the Terras Alphaville Teresina 2 venture,** with **PSV of R$ 155 million (R$ 61 million %AVLL**) and 502 lots.

- **Profitability and Deferred Revenue:**
  - Deferred revenue (REF) of R$ 574 million with **margin of 44%.**

- **Liquidity:**
  - Cash of R$ 130 million and Net Debt of R$ 663 million;
  - Cash inflow of R$ 6 million YTD.

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

Table of Contents

MESSAGE FROM MANAGEMENT 4

OPERATIONS INDICATORS..... 8

FINANCIAL INDICATORS..... 17

GLOSSARY 24

ATTACHMENTS..... 27

WEBCAST

IN PORTUGUESE

November 13, 2026

10 a.m. (Brasília)

Webcast – Link

alphaville

MESSAGE FROM MANAGEMENT



Terras Alphaville Teresina 2 – Teresina/PI

Message from Management

In the third quarter of 2026, Alphaville showed improvement in an environment that continued to require business discipline. The electoral calendar, high interest rates and fiscal outlook of Brazil created a scenario that requires attention to the real estate sector, with potential effects on credit, investments and costs.

In this context, Alphaville maintained its focus on the sales of its ventures, completion of works and liquidity management. The quarter had growth in total gross sales and increase in adjusted gross margin in the year-over-year comparison, while revenue recognition reflected the different stages of development of the ventures in our portfolio.

Even in the absence of new launches for the quarter, total gross sales reached R$ 164 million (R$ 76 million in %AVLL), a 12% growth from the 3Q25 and 53% growth QoQ. In the YTD, gross sales totaled R$ 443 million (R$ 250 million in %AVLL), up by 39% from the same period of 2025. Net sales of the share of Alphaville amounted to R$ 232 million YTD, which also grew 39%.

In venture construction, we completed Terras Alphaville Teresina 2 in the quarter, increasing to five the total ventures delivered in 2026.

Net revenue reached R$ 122 million for the quarter and R$ 371 million for the nine months of 2026, down by 11% as compared to the same nine month-period of 2025. This result reflects the dynamics of the construction cycle, as last year we reported the highest physical-financial progress of ventures, and, consequently, the highest recognition of revenue for the period. The adjusted gross profit reached R$ 50 million for the 3Q26, with margin of 41%, as compared to 35% for the 3Q25. In the YTD, it amounted to R$ 146 million, with margin of 39%.

The EBITDA totaled R$ 33 million for the quarter, a level similar to the one reported for the 2Q25, with margin of 27%, compared to 24% for the previous quarter. In the first nine months of 2026, the EBITDA reached R$ 87 million, with margin of 23%. The YoY reduction in finance costs contributed to the improvement in the net result. The net loss amounted to R$ 32 million for the quarter, as compared to R$ 50 million for the 3Q25, and R$ 80 million for the nine months of 2026, as compared to R$ 115 million for the same period of 2025.

The operating cash flow had an inflow of R$ 6 million for the first nine months of 2026, compared to an outflow of R$ 75 million for the same period of 2025, despite of the outflow of R$ 13 million for the third quarter. At the end of September, cash amounted to R$ 130 million, and net debt amounted to R$ 663 million. The management of liquidity and indebtedness remains among our priorities, guaranteeing the maintenance of a financial structure compatible with the profile and stage of maturity of the ventures in development.

For the following periods, we have R$ 574 million in deferred revenue, with deferred revenue margin of 44%, recognized according to the progress of construction works. In relation to the Landbank, with potential PSV of R$ 32 billion (R$ 18 billion in %AVLL), and presence in 18 states, it provides a diversified base and capacity for growth in the development of new ventures across the country.

We will maintain our focus on the quality of ventures, discipline in capital allocation, and conversion of commercial performance into cash generation. We thank our employees, customers, partners and suppliers for their trust and contribution to Alphaville's history.

The Management

Operations Indicators[2]

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

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Landbank								
Landbank Total (R$ in billions)	32	35	*-9%*	32	*0%*	32	35	*-9%*
Landbank %AVLL (R$ in billions)	18	20	*-10%*	18	*0%*	18	20	*-10%*
Launches								
Launched ventures	0	2	*-100%*	2	*-100%*	4	4	*0%*
PSV Launched Total	0	313	*-100%*	403	*-100%*	708	447	*58%*
PSV Launched %AVLL	0	153	*-100%*	190	*-100%*	378	235	*61%*
# Launched Lots	0	1,126	*-100%*	1,190	*-100%*	1,499	1,352	*11%*
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	164	147	*12%*	107	*53%*	443	320	*39%*
Gross Sales - PSV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	250	186	*34%*
# Sold Lots	382	470	*-19%*	294	*30%*	949	856	*11%*
SoS of Sales (#Lots)	16%	19%	*-3 p.p.*	14%	*2 p.p.*	32%	31%	*1 p.p.*
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	76	92	*-17%*	51	*49%*	207	123	*68%*
Gross Sales - PSV %AVLL	30	45	*-33%*	37	*-19%*	121	63	*92%*
# Sold Lots	234	344	*-32%*	147	*59%*	467	388	*20%*
SoS of Sales (#Lots)	21%	26%	*-5 p.p.*	20%	*1 p.p.*	34%	29%	*5 p.p.*
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	88	55	*60%*	56	*57%*	236	197	*20%*
Gross Sales - PSV %AVLL	46	33	*39%*	32	*44%*	129	123	*5%*
2019+ Ventures	45	31	*45%*	25	*80%*	118	114	*4%*
2018- Ventures	1	2	*-50%*	7	*-86%*	11	9	*20%*
# Sold Lots	148	126	*17%*	147	*1%*	482	468	*3%*
SoS of Sales (#Lots)	11%	11%	*0 p.p.*	10%	*1 p.p.*	29%	32%	*-3 p.p.*
Net Sales and Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(6)	(4)	*50%*	(7)	*-14%*	(18)	(20)	*-10%*
Net Sales - PSV %AVLL	70	74	*-5%*	62	*13%*	232	166	*39%*

[2] For calculation of the SoS for the 2Q26, we consider the multiuse lots for sale of the Parque Alphaville Alvorada venture.

Financial Indicators

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

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Profit or Loss Statement								
Net Revenue	122	149	*-18%*	139	*-12%*	371	417	*-11%*
Adjusted Gross Profit	50	53	*-6%*	54	*-8%*	146	157	*-7%*
***Adjusted Gross Margin*[3]**	41%	35%	*6 p.p.*	39%	*2 p.p.*	39%	38%	*1 p.p.*
Administrative Expenses	(10)	(9)	*11%*	(10)	*0%*	(30)	(27)	*11%*
Selling expenses	(6)	(6)	*0%*	(6)	*0%*	(19)	(18)	*5%*
Other Non-recurring Expenses	(8)	4	n/a	(7)	*14%*	(20)	(10)	93%
Cancellation of Ventures	(2)	(3)	-41%	(1)	*n/a*	(3)	(11)	-77%
Sales of ownership interests (SPEs)	0	8	n/a	0	*n/a*	0	8	n/a
Contingencies	(1)	1	n/a	(2)	*-50%*	(8)	(1)	488%
Other	(5)	(2)	175%	(4)	*25%*	(9)	(6)	48%
EBITDA	33	42	*-21%*	33	*1%*	87	104	*-16%*
EBITDA Margin (%)	27%	28%	*-1p.p.*	24%	*3 p.p.*	23%	25%	*-2 p.p.*
Finance cost	(51)	(80)	*-37%*	(38)	*33%*	(134)	(187)	*-28%*
Net Loss	(32)	(50)	*-36%*	(14)	*129%*	(80)	(115)	*-31%*
Net Margin (%)	n/a	n/a	*n/a*	n/a	*n/a*	n/a	n/a	*n/a*
Other Indicators								
Operating Cash Flow	(13)	(12)	*n/a*	(4)	*n/a*	6	(75)	*n/a*
Gross Debt	793	730	*9%*	751	*6%*	793	730	*9%*
Net Debt	663	542	*22%*	613	*8%*	663	542	*22%*

[3] Does not include the finance cost in the cost line item amounting to R$ 3 million for the 3Q26 and R$ 10 million for the 9M26.



OPERATIONS INDICATORS

alphaville

Terras Alpha Cascavel 2– Cascavel / PR

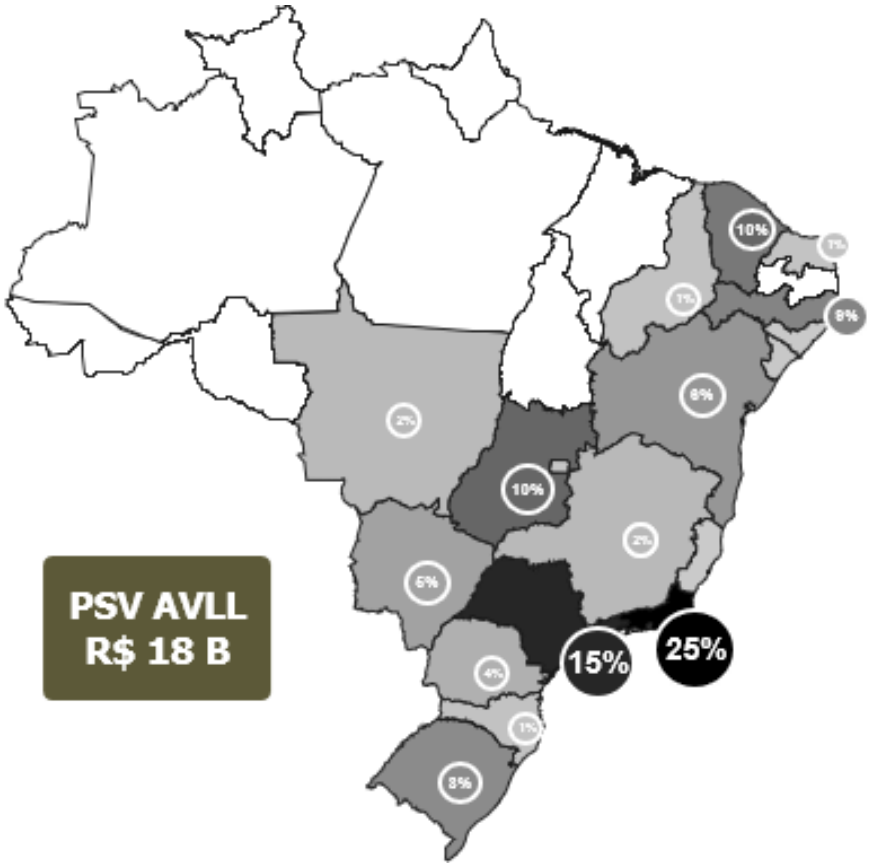
Landbank[4]

(In billions of reais)	3Q26	3Q25	*Change (%)*	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Landbank Total (R$ in billions)	32	35	*-9%*	32	*0%*	32	35	*-9%*
Landbank %AVLL (R$ in billions)	18	20	*-10%*	18	*0%*	18	20	*-10%*

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

In the 3Q26, Alphaville's landbank totals R$ 32 billion, of which R$ 18 billion in %AVLL, remaining stable as compared to the previous quarter.

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



[4]Estimated sales not considering finance interest.

Launches

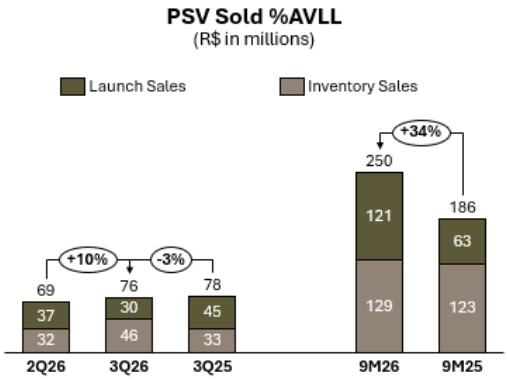
Launches	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Ventures	0	2	*-100%*	2	*-100%*	4	4	*0%*
PSV Launched Total (R$ in millions)	0	313	*-100%*	403	*-100%*	708	447	*58%*
PSV Launched AVLL (R$ in millions)	0	153	*-100%*	190	*-100%*	378	235	*61%*
#Launched Lots	0	1,126	*-100%*	1,190	*-100%*	1,499	1,352	*11%*

In the third quarter of the year, the Company did not launch any venture. However, in the first nine months of 2026, the Company launched four ventures, totaling R$ 708 million in Total PSV (R$ 378 million in % AVLL), and 1,499 lots, representing a growth of 58% in PSV and 11% in the number of lots as compared to the 9M25.

Among the highlights of the period are the Alphaville Indaiatuba and Parque Alphaville Alvorada ventures, which substantially contributed to the volume of launched ventures in 2026.

Sales and SoS[5]

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Total Sales								
Gross Sales - PSV Total	164	147	*12%*	107	*53%*	443	320	*39%*
Gross Sales - PSV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	250	186	*34%*
# Sold Lots	382	470	*-19%*	294	*30%*	949	856	*11%*
SoS of Sales (#Lots)	*16%*	*19%*	*-3 p.p.*	*14%*	*2 p.p.*	*32%*	*31%*	*1 p.p.*
Launch Sales								
Gross Sales - PSV Total	76	92	*-17%*	51	*49%*	*207*	123	*68%*
Gross Sales - PSV %AVLL	30	45	*-33%*	37	*-19%*	121	63	*92%*
# Sold Lots	234	344	*-32%*	147	*59%*	467	388	*20%*
SoS of Sales (#Lots)	*21%*	*26%*	*-5 p.p.*	*20%*	*1 p.p.*	*34%*	*29%*	*5 p.p.*
Inventory Sales								
Gross Sales - PSV Total	88	55	*60%*	56	*57%*	*236*	197	*20%*
Gross Sales - PSV %AVLL	46	33	*39%*	32	*44%*	*129*	*123*	*5%*
# Sold Lots	148	126	*17%*	147	*1%*	*482*	*468*	*3%*
SoS of Sales (#Lots)	*11%*	*11%*	*0 p.p.*	*10%*	*1 p.p.*	*29%*	*32%*	*-3 p.p.*



Total gross sales for the quarter amounted to R$ 164 million (R$ 76 million in % AVLL), up by 12% on the 3Q25. In the 9M26, they amounted to R$ 443 million (R$ 250 million in %AVLL), up by 39% on the same period of 2025, mainly boosted by the volume of launches over the year.

The SoS totaled 16% for the quarter and 32% for the 9M26, as compared to 19% and 31%, respectively, for the same periods of 2025. The accumulated performance reflects the consistent demand for the Company's ventures and the good response to the launches made during 2026.

[5] For calculation of the SoS for the 2Q26, we considered the multiuse lots for sale of the Parque Alphaville Alvorada venture.

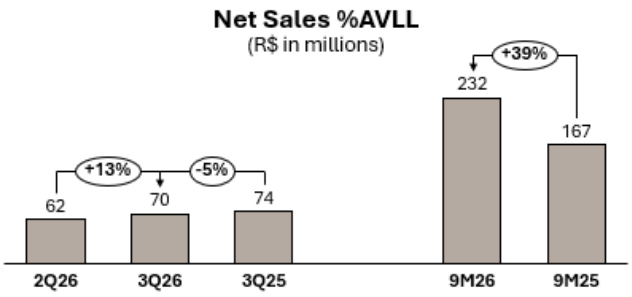
Cancelled Contracts and Net Sales

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Cancelled Contracts								
PSV Cancelled Contracts %AVLL	(6)	(4)	*50%*	(7)	*-14%*	(18)	(20)	*-10%*
Net Sales								
Gross Sales - PSV %AVLL	76	78	*-3%*	69	*10%*	*250*	186	*34%*
Net Sales - PSV %AVLL	70	74	*-5%*	62	*13%*	*232*	*166*	*39%*

The PSV of cancelled contracts for the quarter amounted to R$ 6 million, practically stable in relation to the previous quarter. In the YTD, the indicator was down by 10% as compared to the same period of 2025. It is worth noting that in the Company a cancelled contract is a one-off event and without relevant recurrence.

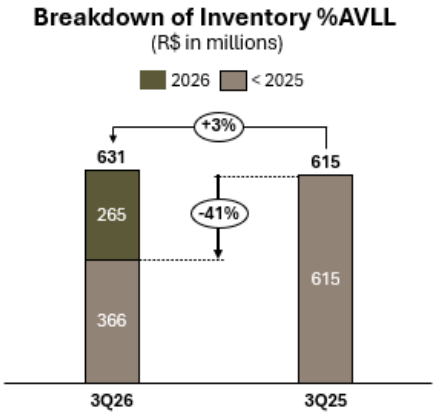
All units are sold through **statutory lien**, a mechanism that significantly reduces the likelihood of this kind of event. Accordingly, the recognized cancelled contracts mostly refer to **older portfolios**, entered into in periods when such mechanism was not adopted, or to **customers who requested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

As a result of the previously-mentioned gross sales and cancelled contract indicators, the third quarter recorded net sales of R$ 70 million for the 3Q26 and R$ 232 million for the 9M26, a growth of 39% in relation to the 9M25, resulting from the increase in the volume of launches.



Inventory

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Inventory EoP (PSV %AVLL)	**631**	**615**	**3%**	699	**-10%**	**631**	**615**	**3%**
2026 Launches	265	0	n/a	297	-11%	265	0	n/a
Ventures < 2025	366	615	-41%	402	-9%	366	615	-41%
Inventory EoP (#Lots)	**2,028**	**1,974**	**3%**	**2,371**	**-14%**	**2,028**	**1,974**	**3%**
2026 Launches	886	0	n/a	1,123	-21%	886	0	n/a
Ventures < 2025	1,142	1,974	-42%	1,248	-8%	1,142	1,974	-42%
Residential Lots	**1,924**	**1,830**	**5%**	**2,209**	**-13%**	**1,924**	**1,830**	**5%**
Commercial and Multi-family Lots	**104**	**144**	**-28%**	**162**	**-36%**	**104**	**144**	**-28%**



At the end of the 3Q26, the Company's inventory totaled R$ 631 million in PSV %AVLL, equivalent to 2,028 lots, reporting the same level of 3Q25, with R$ 615 million %AVLL and 1,974 lots.

The inventory composition reveals the renewal of the Company's portfolio, with the entry of ventures launched in 2026 and reduction in the inventory of previous years, which represented a 42% drop YoY.

Deliveries and Ventures under Construction

Venture	City	#Lots	Expected Delivery
Deliveries			
Terras Alpha Betim	Betim / MG	396	1Q26
Terras Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	663	1Q26
Comercial Ceará 9	Eusébio / CE	15	2Q26
Terras Alpha Cascavel 2	Cascavel / PR	508	2Q26
Terras Alphaville Teresina 2	Teresina / PI	502	3Q26
Ventures under Construction			
Alphaville Paraná	Campo Largo / PR	487	2026
Alphaville Guarajuba 3	Camaçari / BA	80	2026
Alphaville Piauí	Teresina / PI	489	2027
Terras Alpha Ribeirão Preto	Ribeirão Preto / SP	457	2027
Parque Alphaville Campinas	Campinas / SP	797	2027
Alphaville Ceará 5	Eusébio / CE	506	2027
Comercial Ceará 7 and 8	Eusébio / CE	18	2027
Alphaville Guarajuba 4	Camaçari / BA	495	2028
Alphaville Litoral Norte 4	Camaçari / BA	204	2028
Três Praias Vista	Guarapari / ES	20	2028
Terras Alphaville Ceará 6	Eusébio / CE	571	2028
Terras Alphaville Teresina 3A	Teresina / PI	555	2028
Alphaville Indaiatuba	Indaiatuba / SP	294	2029
Terras Alpha Cascavel 3	Cascavel / PR	564	2029
Parque Alphaville Alvorada	Alvorada / RS	626	2030

PSV Launched (%AVLL)

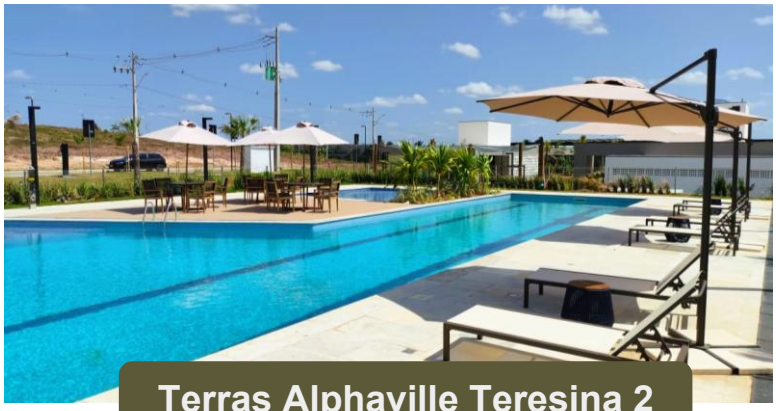
R$ 61 MM

PSV Launched (100%)

R$ 155 MM

 # Lots: 502

Delivery: September 2026



Terras Alphaville Teresina 2

In the quarter, we delivered the Terras Alphaville Teresina 2 venture, located in the municipality of Teresina, in the state of Piauí, at Rodovia BR-343, in the Novo Uruguai area. It is the fourth Alphaville venture in the region, expanding the Company's presence in a market where the ventures Terras Alpha Teresina, Alpha Teresina and Alphaville Piauí were already developed.

The venture is spread over a total area of 411,027.32 m² and comprises 484 residential lots, 12 commercial lots, and 6 multiuse lots, totaling 168,912.97 m² in saleable area. The venture also has 62,108.89 m² of green areas, contributing to environmental preservation and the quality of life of future residents.

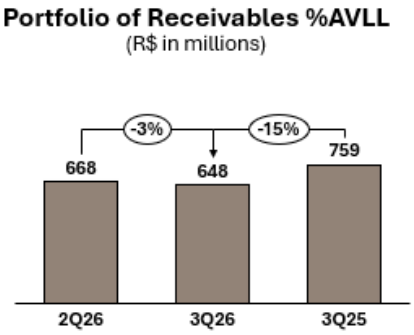
The infrastructure was designed to provide well-being, safety and integration between residents, including a sports club, gatekeepers and supporting facilities, besides an elaborate system of amenities comprising party hall, barbecue area, pools, fitness facilities, playground, pet place, movies, and sports courts.

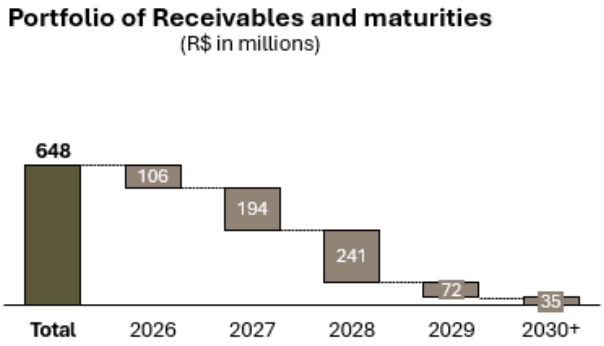
Terras Alphaville Teresina 2 was designed to offer a housing experience aligned with Alphaville's pillars, combining urban planning, green areas, complete amenities and quality infrastructure. The completion of the venture strengthens the Company's strategy of consolidating its business activities in strategic markets and promoting the creation of communities that are sustainable and integrated into its surroundings.

Portfolio of Receivables[6]

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Portfolio of Receivables	648	759	*-15%*	668	*-3%*	648	759	*-15%*

In the end of the 3Q26, the Company's portfolio of receivables reached R$ 648 million. About 16% of the balance is expected to be realized already in 2026, while 30% fall due in 2027, demonstrating a healthy liquidity profile and predictability of future cash inflow.





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

FINANCIAL INDICATORS

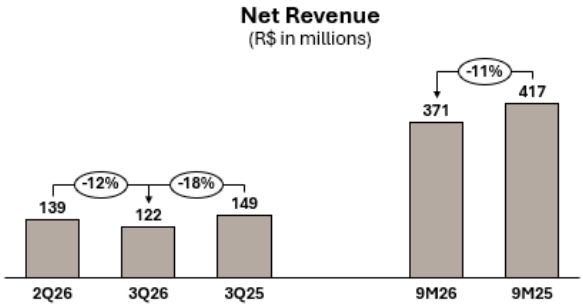


Terras Alpha Betim – Betim / MG

Net Revenue and Gross Margin[7]

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Net Revenue	122	149	-18%	139	-12%	371	417	-11%
Gross Profit	47	48	-4%	51	-9%	136	143	-5%
Amortization of Surplus	*0*	0	*n/a*	*0*	n/a	*0*	*2*	*n/a*
Finance cost	*3*	5	*-31%*	3	0%	*10*	*12*	*-15%*
Adjusted Gross Profit	50	53	-6%	54	-8%	146	157	-7%
Adjusted Gross Margin	41%	35%	*6 p.p.*	39%	*2 p.p.*	39%	38%	*1 p.p.*

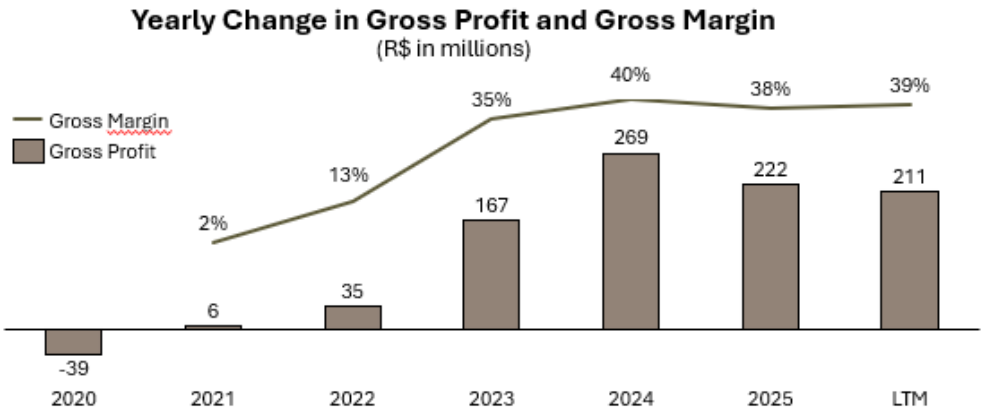
The Company's total net revenue reached R$ 122 million for the quarter and R$ 371 million for the 9M26, down by 11% compared to 2025, which amounted to R$ 417 million.



The adjusted gross profit amounted to R$ 50 million for the 3Q26, and R$ 146 million for the 9M26, down by 7% in relation to the year 2025.

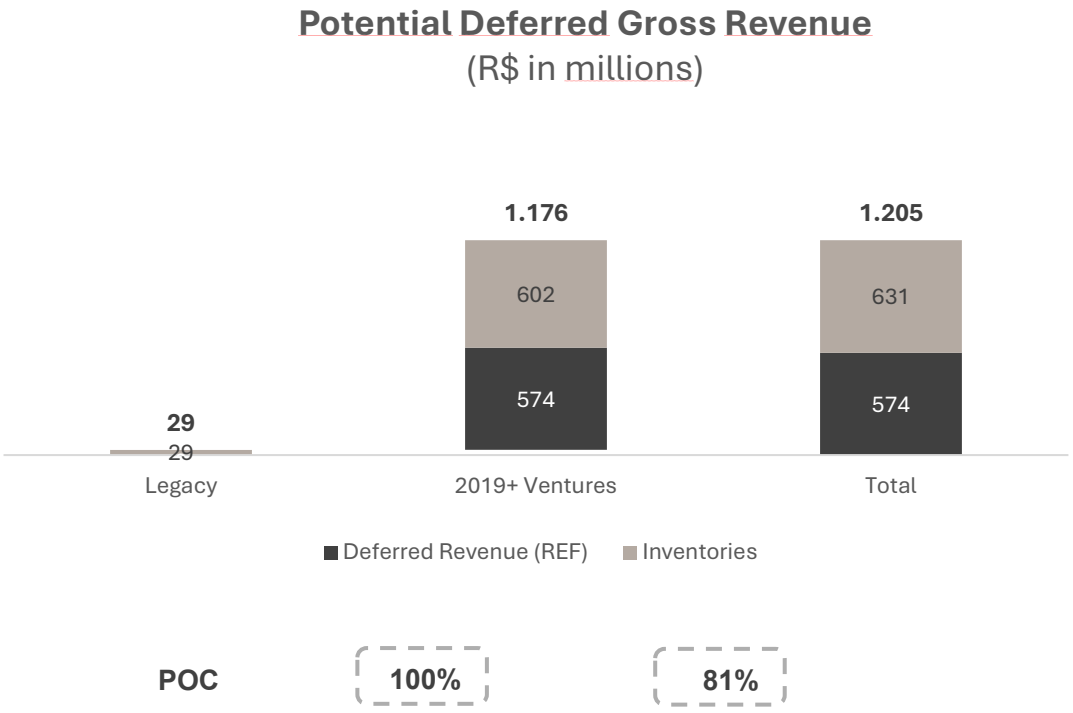
We highlight that the noted change in our indicators of net revenue and gross profit is directly related to the dynamics of the cycle of construction works of ventures, once in 2025 it reflects a peak of greater construction works in progress and, consequently, a higher recognition of revenue in the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

[7] Does not include the finance cost in the cost line item amounting to R$ 3 million for the 3Q26 and R$ 10 million for the 9M26.



Moreover, we highlight that the deferred revenue (REF Revenue) volume totaled R$ 574 million at the end of the 3Q26 with REF margin of 44%.

If we consider deferred revenue and inventory of launched ventures, Alphaville has a potential deferred revenue of R$ 1.2 billion for the following years.



SG&A and Other Expenses (Income)

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
SG&A								
Administrative Expenses	(10)	(9)	11%	(10)	*0%*	(30)	(27)	11%
Selling expenses	(6)	(6)	*0%*	(6)	0%	(19)	(18)	5%
Total Sales (PSV Sold)	164	147	12%	107	53%	*443*	*320*	39%
% Expenses/Sales	-4%	-4%	*0 p.p.*	-6%	*2 p.p.*	-4%	-6%	*2 p.p.*
Other Operating Income (Expenses)								
Other expenses (income)	(8)	4	n/a	(7)	14%	(20)	(10)	93%
Cancellation of Ventures	(2)	(3)	-41%	(1)	n/a	(3)	(11)	-77%
Sales of ownership interests (SPEs)	0	8	n/a	0	n/a	0	8	n/a
Contingencies	(1)	1	n/a	(2)	-50%	(8)	(1)	488%
Other	(5)	(2)	175%	(4)	25%	(9)	(6)	48%

Administrative expenses totaled R$ 10 million for the 3Q26, in line with the previous quarter and up by 11% on the 3Q25. In the first nine months of 2026, the expenses amounted to R$ 30 million, up by 11% on the same period of 2025, reflecting the maintenance of the Company's administrative structure.

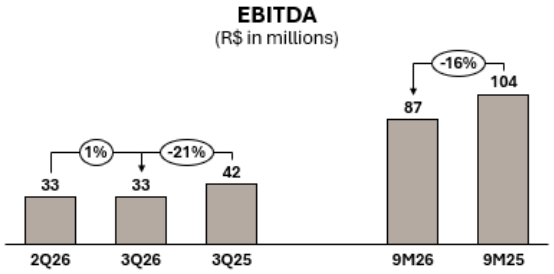
Selling expenses reached R$ 6 million for the quarter, in line with the 3Q25 and 2Q26. In the first nine months of 2026, they totaled R$ 19 million, up by 5% on the first nine months of 2025. As a percentage of sales, expenses remained at 4% for both the quarter and the year-to-date period, representing an improvement of 2 percentage points compared to the same period in 2025.

The other net operating expenses amounted to R$ 8 million for the 3Q25 and R$ 20 million for the first nine months of 2026, as compared to the income of R$ 4 million for the 3Q25 and expenses of R$ 10 million for the 9M25. This change was mainly a result of the recognition of the expenses related to the cancellation of ventures and other operating expenses recorded for the period, as compared to the gain on sales of ownership interests recorded in the previous quarter.

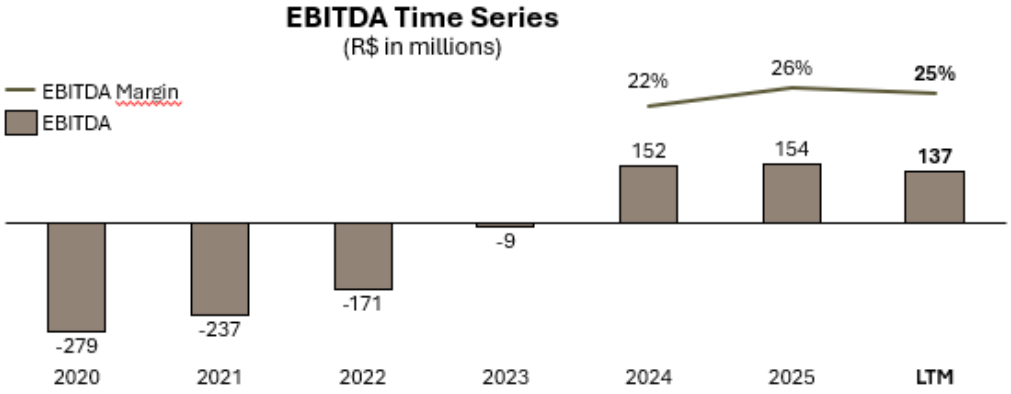
EBITDA

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Net Revenue	122	149	*-18%*	139	*-12%*	371	417	*-11%*
EBITDA	33	42	*-21%*	33	*1%*	87	104	*-16%*
EBITDA Margin	27%	28%	*-1 p.p.*	24%	*3 p.p.*	23%	25%	*-2 p.p.*

As a consequence of the reported indicators, the EBITDA reached R$ 33 million for the 3Q26, down by 21% compared to the 3Q25, and the same level of the 2Q26. The EBITDA margin was 27% for the quarter, as compared to 28% for the 3Q25 and 24% for the 2Q26.



In the first nine months of 2026, the EBITDA totaled R$ 87 million, down by 16% from the R$ 104 million recorded for the same period of 2025.



Finance income (costs)

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Finance cost	(51)	(80)	*-37%*	(38)	*33%*	(134)	(187)	*-28%*

The Company's finance cost amounted to R$ 51 million for the 3Q26, while it amounted to R$ 80 million for the 3Q25.

In the first nine months, the Company recorded a finance cost of R$ 134 million for the 9M26, compared to R$ 187 million for the same period of 2025.

Net Income (Loss)

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Net Loss	(32)	(50)	*-36%*	(14)	*129%*	(80)	(115)	*-31%*
Net Margin (%)	n/a	n/a	*n/a*	n/a	*n/a*	n/a	n/a	*n/a*

In the 3Q26, the Company reported a net loss of R$ 32 million, compared to a net loss of R$ 50 million for the same period of the previous year.

In the YTD, the Company reported a net loss of R$ 80 million, compared to a net loss of R$ 115 million for the same period of 2025.

Cash Flow from Operating Activities

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Cash Flow from Operating Activities	(13)	(12)	*n/a*	(4)	*n/a*	6	(75)	*n/a*

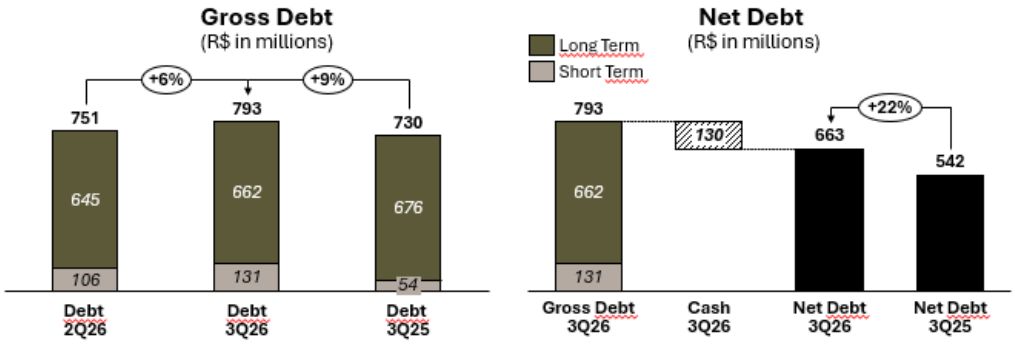
In the 3Q26, the Company recorded an operating cash outflow of R$ 13 million, similar to the level noted in the 3Q25, when the outflow amounted to R$ 12 million. In the 9M26, the Company had an operating cash inflow of R$ 6 million, an improvement in relation to the outflow of R$ 75 million recorded for the 9M25.

Indebtedness

(In millions of reais)	3Q26	3Q25	Change (%)	2Q26	Change (%)	9M26	9M25	Change (%)
Gross Debt	793	730	*9%*	751	*6%*	793	730	*9%*
Cash	130	188	*-31%*	138	*-6%*	130	188	*-31%*
Net Debt	663	542	*22%*	613	*8%*	663	542	*22%*

Alphaville's gross debt at the end of the 3Q26 amounted to R$ 793 million, up by 9% from the 3Q25. Cash amounted to R$ 130 million at the end of the 3Q26.

After deducting cash from gross debt, net debt totaled R$ 663 million, representing an increase of 22% compared to the prior year, mainly driven by the accrual of interest on debentures during the period.



GLOSSARY

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

Landbank

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

Sales

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

Cancelled Contract

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

Inventory

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

Delivery of Construction Work

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

Gross and Net Revenue

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

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

Adjusted Gross Profit and Adjusted Gross Margin

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

Administrative, Selling and Non-recurring Expenses

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

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

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

Operating Cash Flow

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

Indebtedness

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

ATTACHMENTS

Cancelled Contracts – Contract Termination

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

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

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

• Contracts with Statutory Lien ("alienação fiduciária" or AF), adopted from 2019+ ventures;

• Commitment to Purchase and Sale (CVCs), adopted until the 2017 launches.

Contracts with Statutory Lien ("alienação fiduciária" or AF)

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

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

Contracts with Commitment to Purchase and Sale (CVCs)

The CVC contracts are instruments whereby the seller undertakes to deliver the property, and the buyer undertakes to purchase it. In December 2018, Law 13786/18, which governs contract termination due to buyer's default or at the latter's request (contract cancellation), was enacted.

In both events, the developer shall refund to the customer the amount paid thus far, being, however, entitled to charge the following:

- The amounts corresponding to any use of the real estate (applicable in case the buyer is vested in the real estate);

- The amount payable arising from penalty clause and administrative expenses (limited to 10% of the adjusted amount of the contract for subdivisions and 25% of the amounts paid for gated communities);

- The late payment charges related to the installments paid in arrears by the buyer;

- The municipal real estate tax (IPTU), condominium and association fees, as well as taxes, costs and fees levied on refund and/or termination;

- Brokerage commission, as long as it is included in the lot price.

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

Accounting

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

Alphaville's Business Model

The Company has contributed to the urban development of the country since its organization over 50 years ago, always prioritizing its customers' quality of life and the sustainable integration of the urban development into the environment in more than 130 developments across Brazil. For Alphaville, its customer's satisfaction always comes first, which provides an innovative look and the ability to make quick decisions when facing a changing scenario.

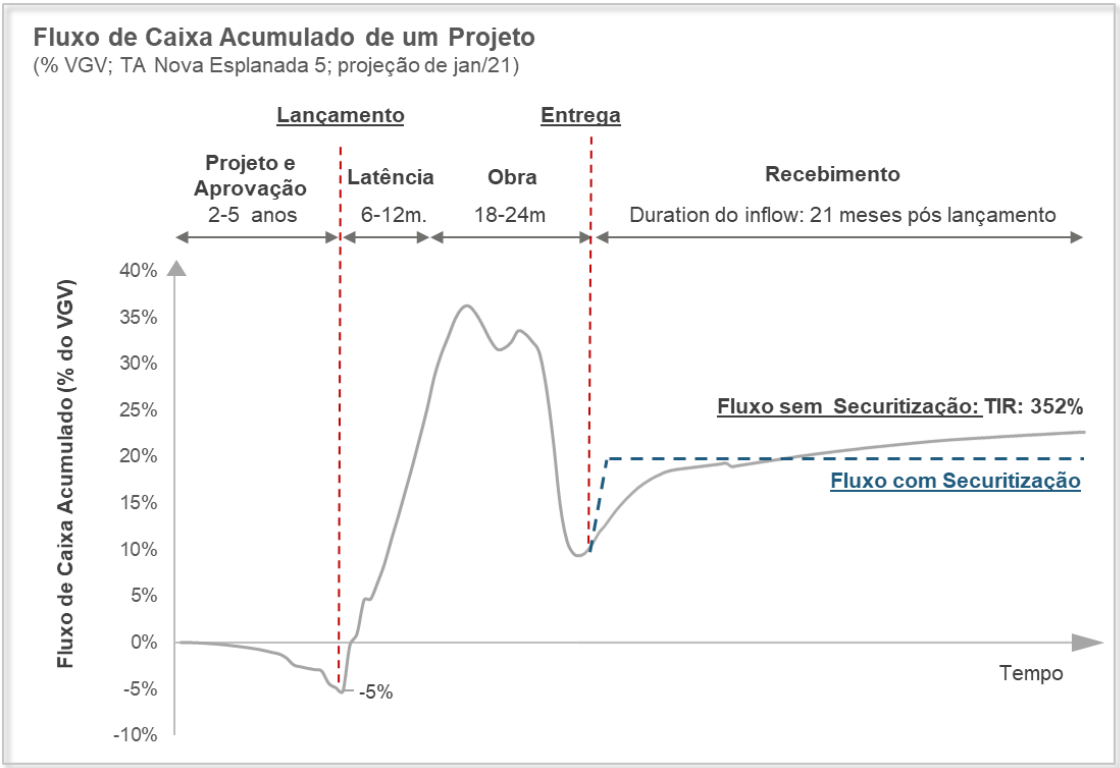
The business model that supports this successful history is based on the Company's direct work in all of the stages associated with the real estate venture development, such as: (i) identification of expansion vectors of cities and with great potential demand; (ii) search of land that meets the potential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

From the finance perspective, this model is based on joint development agreements, whereby the landowner grants Alphaville the right to develop, build and sell the venture in exchange for a percentage of future revenue percentage. The Company thus does not make any cash investment in land acquisition, and after the respective launches, uses the cash from sales to finance a significant portion of the development and construction costs.

In recent years, the country has gone through recessions, having impacts on the real estate development sector as a whole, mainly of contract cancellations requested by customers. Based on the lessons it has learned, Alphaville has strengthened and improved its business model, aiming at counteracting the effects arising from crisis. Among the measures and guidelines it has adopted, the following are worth noting: (i) focus on robust markets; (ii) launches with low cash exposure; (iii) shorter-term sales, and (iv) contractual covenant on statutory lien.

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

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





alphaville

INVESTOR RELATIONS:

Eduardo Canônico

Leonardo Navarro

Paulo Rocha

Bruna Coelho Pacheco

E-mail: ri@alphaville.com.br

Website: ri.alphaville.com.br