

Prévia Operacional 3T24



Alea



São Paulo, 9 de outubro de 2024 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje a prévia dos resultados operacionais (lançamentos, vendas brutas, distratos, vendas líquidas, unidades repassadas, unidades entregues, obras em andamento e banco de terrenos) do terceiro trimestre de 2024. Ressaltamos que estes resultados operacionais são preliminares ainda sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES TENDA

- A Tenda assinou mais dois contratos do **Programa Habitacional Pode Entrar (“Pode Entrar”)**: (i) Città Vila Prudente, totalizando 1.984 unidades e VGV de R\$ 396,3 milhões, e (ii) Guarapiranga (50% de participação), com total de 655 unidades e VGV de R\$ 135,5 milhões (valores da participação da Companhia). A previsão de pagamento do sinal, que representa 15% do VGV total dos empreendimentos, está programada para novembro de 2024;
- **Lançamento** de 17 empreendimentos no 3T24, totalizando R\$ 2.038,1 milhões de VGV (valor recorde na história da companhia) sendo R\$ 531,8 milhões referentes aos 2 empreendimentos do Pode Entrar. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 215,3 mil, e de R\$ 220,0 mil sem considerar o Pode Entrar;
- **Vendas líquidas** de R\$ 1.465,7 milhões (valor recorde na história da companhia), aumento de 61,5% em relação ao segundo trimestre de 2024, com VSO Líquida de 37,8%. Desconsiderando o Pode Entrar, a VSO Líquida no 3T24 foi de 27,9%;
- **Preço médio da venda bruta** no 3T24 foi de R\$ 209,7 mil por unidade, e R\$ 214,2 mil desconsiderando o Pode Entrar.

DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 4 empreendimentos no 3T24, totalizando R\$ 112,0 milhões em VGV, com um **preço médio** de R\$ 196,5 mil por unidade;
- **Vendas líquidas** de R\$ 88,9 milhões, aumento de 74,5% em relação ao 3T23, com VSO Líquida de 24,7%;
- **Preço médio da venda bruta** no 3T24 foi de R\$ 188,0 mil, aumento de 6,2% em relação ao 3T23;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea atingiu R\$ 4,5 bilhões, aumento de 6,6% comparado ao 2T24, representando 21,8% do VGV consolidado.

DESTAQUES CONSOLIDADO

- **Recorde histórico de lançamentos**, totalizando R\$ 2.150,1 milhões, 87,1% acima do recorde anterior, de R\$ 1.149,2 milhões no 4T23.
- **Recorde histórico de vendas líquidas** para o grupo Tenda, com R\$ 1.554,6 milhões, 52,5% acima do recorde anterior, de R\$ 1.019,4 milhões no 2T24.

RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

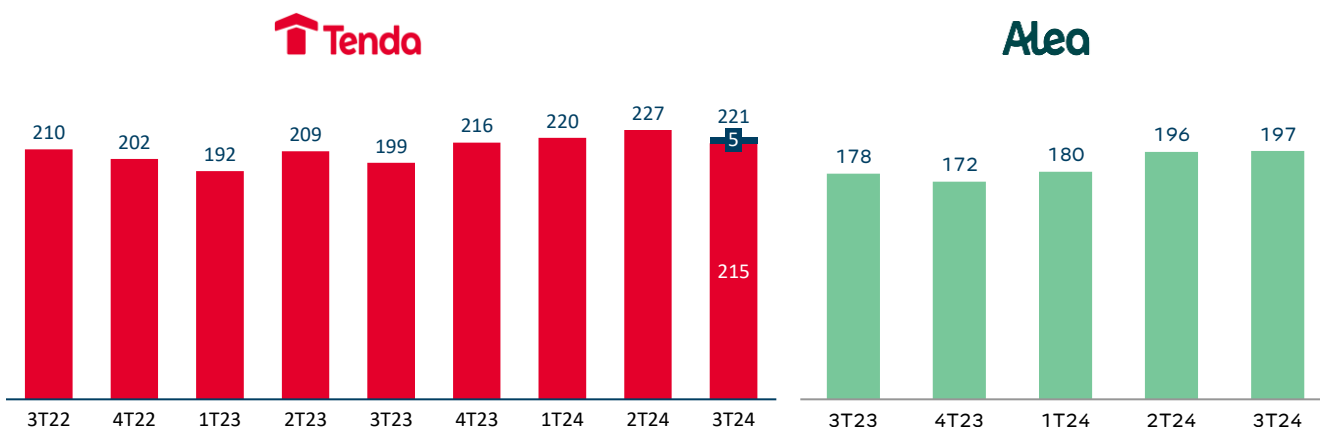
A Tenda lançou 17 empreendimentos no 3T24, totalizando um VGV de R\$ 2.038,1 milhões, recorde histórico, sendo R\$ 531,8 milhões referentes aos 2 empreendimentos do Pode Entrar. O preço médio de lançamento por unidade, foi de R\$ 215,3 mil, redução de 4,9% em relação ao 2T24, justificado principalmente pelo maior volume de lançamentos em praças com preços médios menores, como Ceará e Pernambuco, por exemplo. Desconsiderando o Pode Entrar, o preço médio de lançamento, por unidade, foi de R\$ 220,6 mil.

No acumulado do ano houve um aumento de 66,6% no VGV em R\$ milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, justificado pelo aumento no número de unidades lançadas no período. Desconsiderando o Pode Entrar, o aumento é de 41,6% comparando entre períodos.

Em relação a Alea, foram lançados 4 empreendimentos no 3T24, com um VGV de R\$ 112,0 milhões, aumento de 1,8% em comparação ao 2T24.

Lançamentos	3T24	2T24	T/T (%)	3T23	A/A (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Número de Empreendimentos	17	9	88,9%	9	88,9%	35	28	25,0%
 VGV (R\$ milhões) 	 2.038,1 	 830,0 	 >100,0% 	 748,0 	 >100,0% 	 3.543,6 	 2.127,0 	 66,6%
Número de unidades	9.468	3.665	>100,0%	3.761	>100,0%	16.206	10.558	53,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	215,3	226,5	(4,9%)	198,9	8,0%	218,7	201,5	9,0%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	451	407	10,8%	418	7,9%	463	377	22,8%
Alea								
Número de Empreendimentos	4	5	(20,0%)	9	(55,6%)	13	16	(18,8%)
 VGV (R\$ milhões) 	 112,0 	 110,0 	 1,8% 	 132,6 	 (15,8%) 	 310 	 208 	 49,0%
Número de unidades	570	562	1,4%	743	(23,3%)	1.619	1.205	34,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	196,5	195,7	0,0%	178,4	10,1%	191,3	172,8	10,4%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	143	112	27,7%	83	72,3%	125	75	66,7%
Consolidado								
Número de Empreendimentos	21	14	50,0%	18	16,7%	48	44	9,1%
 VGV (R\$ milhões) 	 2.150,1 	 940,0 	 >100,0% 	 880,6 	 >100,0% 	 3.853 	 2.335 	 65,0%
Número de unidades	10.038	4.227	>100,0%	4.504	>100,0%	17.825	11.763	51,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	214,2	222,4	(3,6%)	195,5	9,2%	216,2	198,5	8,5%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	402	282	42,6%	250	60,8%	371	267	39,0%

Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)



Delta entre o preço médio de lançamento com e sem o Programa Habitacional Pode Entrar.



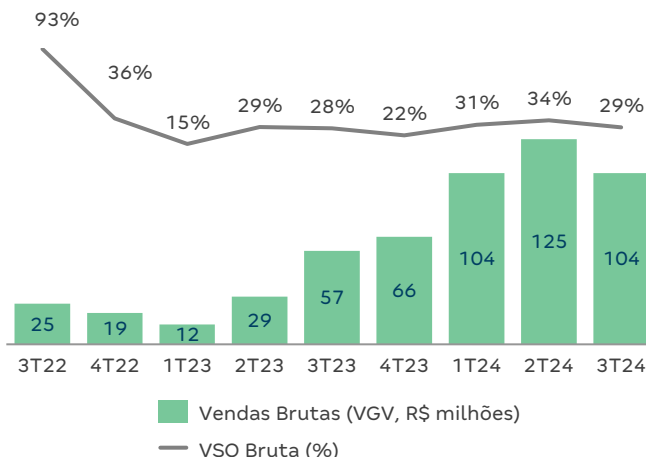
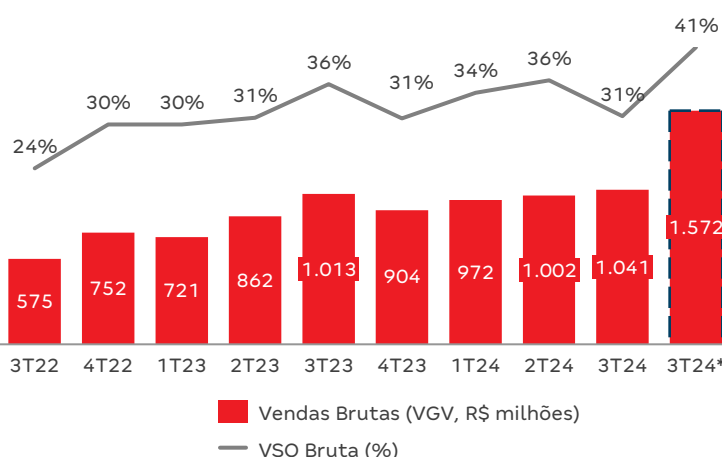
VENDAS BRUTAS

No 3T24, as vendas brutas da Tenda totalizaram um recorde histórico de R\$ 1.572,4 milhões, aumento de 56,9% em relação ao 2T24, e preço médio por unidade, de R\$ 209,7 mil. Desconsiderando o Pode Entrar, as vendas brutas foram de R\$ 1.040,6 milhões e o preço médio por unidade de R\$ 214,2 mil.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 104,3 milhões, aumento de 82,5% em relação ao 3T23, com um preço médio por unidade de R\$ 188,0 mil.

Vendas Brutas	3T24	2T24	T/T (%)	3T23	A/A (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
GVV (R\$ milhões)	1.572,4	1.001,8	56,9%	1.013,0	55,2%	3.546,3	2.596,0	36,6%
Número de unidades	7.498	4.638	61,7%	4.865	54,1%	16.680	12.780	30,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	209,7	216,0	(2,8%)	208,2	1,0%	212,6	203,1	4,9%
VSO Bruta	40,5%	36,0%	4,5 p.p.	35,6%	4,9 p.p.	40,5%	62,1%	(21,6 p.p.)
Alea								
GVV (R\$ milhões)	104,3	125,0	(16,8%)	57,1	82,5%	333,6	98,3	>100,0%
Número de unidades	555	676	(17,9%)	323	71,8%	1.791	564	>100,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	188,0	184,9	1,6%	176,6	6,2%	186,2	174,2	6,9%
VSO Bruta	28,5%	34,4%	(5,9 p.p.)	27,8%	0,7 p.p.	59,7%	40,6%	19,1 p.p.
Consolidado								
GVV (R\$ milhões)	1.676,7	1.126,8	48,8%	1.070,1	56,7%	3.879,9	2.694,3	44,0%
Número de unidades	8.053	5.314	51,5%	5.188	55,2%	18.471	13.344	38,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	208,2	212,1	(1,9%)	206,3	1,0%	210,1	201,9	4,0%
VSO Bruta	39,5%	35,8%	3,7 p.p.	35,0%	4,5 p.p.	58,7%	60,9%	(2,2 p.p.)

Vendas Brutas (GVV, R\$ milhões) e VSO Bruta (%)



3T24* - Considera os empreendimentos do Programa Habitacional Pode Entrar.

DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

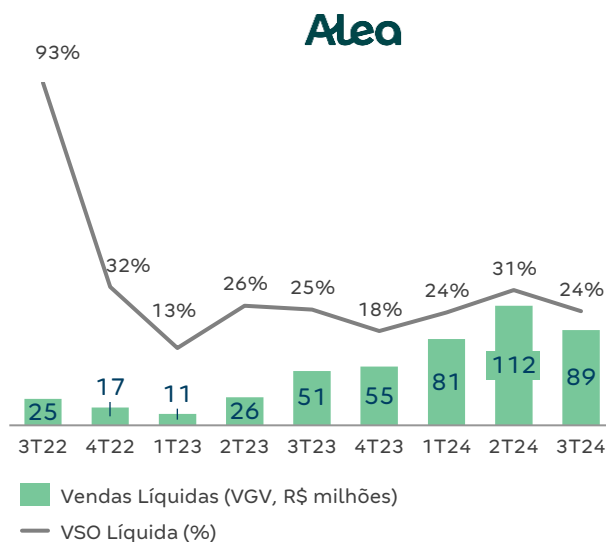
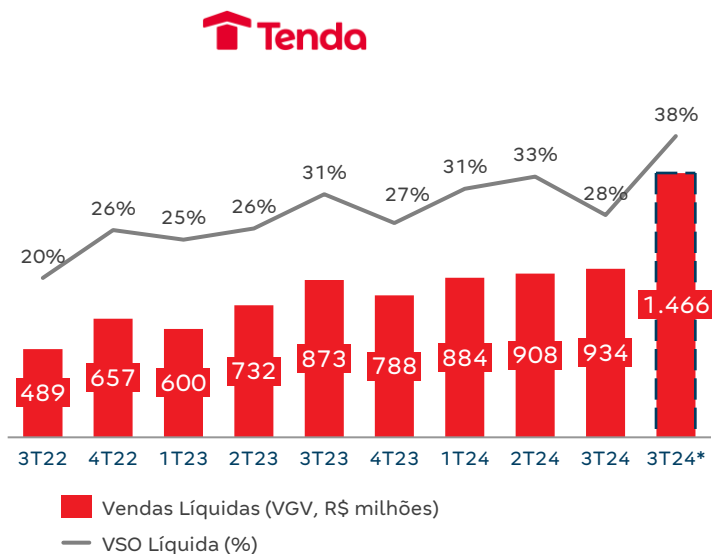
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 3T24 em R\$ 1.465.7 milhões, reportando um recorde histórico, aumento de 61,5% em relação ao 2T24, com velocidade sobre a oferta líquida (“VSO Líquida”) de 37,8%, 5,1 p.p. superior que ao trimestre anterior. Desconsiderando o Pode Entrar, as vendas líquidas são R\$ 933,9 milhões e uma VSO Líquida de 27,9%.

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 88,9 milhões, aumento de 74,5% em relação ao 3T23, e uma VSO Líquida de 24,7%, em linha com nosso objetivo. Os distratos atingiram R\$ 15,4 milhões, o que representa 14,8% das vendas brutas do trimestre.

(VGV, R\$ milhões)	3T24	2T24	T/T (%)	3T23	A/A (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Vendas Brutas	1.572,4	1.001,8	56,9%	1.013,0	55,2%	3.546,3	2.596,0	36,6%
Distratos	106,7	94,2	13,8%	140,2	(23,6%)	288,9	390,7	(26,1%)
Vendas Líquidas	1.465,7	907,6	61,5%	872,8	67,9%	3.257,5	2.205,3	47,7%
% Lançamentos ¹	69,6%	32,8%	36,8 p.p.	47,2%	22,4 p.p.	47,3%	31,9%	15,4 p.p.
% Estoque	30,0%	64,0%	(34,0 p.p.)	52,8%	(22,8 p.p.)	51,6%	68,1%	(16,5 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	6,6%	9,7%	(3,1 p.p.)	13,8%	(7,2 p.p.)	8,2%	15,7%	(7,6 p.p.)
VSO Líquida	37,8%	32,7%	5,1 p.p.	30,6%	7,1 p.p.	57,4%	52,7%	4,7 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	7.498	4.638	61,7%	4.865	54,1%	16.680	12.780	30,5%
Unidades Distratadas	495	449	10,2%	671	(26,2%)	1.365	2.011	(32,1%)
Unidades Vendidas Líquidas	7.003	4.189	67,2%	4.194	67,0%	15.315	10.769	42,2%
Distratos / Vendas Brutas	6,8%	9,4%	(2,6 p.p.)	13,8%	(7,1 p.p.)	8,1%	15,0%	(6,9 p.p.)
Alea								
Vendas Brutas	104,3	125,0	(16,8%)	57,1	82,5%	333,6	98,3	>100,0%
Distratos	15,4	13,2	15,4%	6,2	>100,0%	52,2	10,4	>100,0%
Vendas Líquidas	88,9	111,8	(20,5%)	50,9	74,5%	281,4	87,9	>100,0%
% Lançamentos ¹	60,1%	24,6%	35,5 p.p.	78,9%	(18,8 p.p.)	29,9%	72,3%	(42,4 p.p.)
% Estoque	39,9%	75,4%	(35,5 p.p.)	21,1%	18,8 p.p.	70,1%	27,7%	42,4 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	14,1%	9,8%	4,3 p.p.	10,8%	3,2 p.p.	14,8%	10,6%	4,2 p.p.
VSO Líquida	24,3%	30,7%	(6,4 p.p.)	24,8%	(0,6 p.p.)	50,4%	36,3%	14,1 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	555	676	(17,9%)	323	71,8%	1.791	564	>100,0%
Unidades Distratadas	78	66	18,2%	35	>100,0%	265	60	>100,0%
Unidades Vendidas Líquidas	477	610	(21,8%)	288	65,6%	1.526	504	>100,0%
Distratos / Vendas Brutas	14,8%	10,6%	4,2 p.p.	10,8%	4,0 p.p.	15,6%	10,6%	5,1 p.p.
Consolidado								
Vendas Brutas	1.676,7	1.126,8	48,8%	1.070,1	56,7%	3.879,9	2.694,3	44,0%
Distratos	122,1	107,4	14,0%	146,4	(16,4%)	341,1	401,0	(15,0%)
Vendas Líquidas	1.554,6	1.019,4	52,6%	923,7	68,3%	3.538,8	2.293,2	54,3%
% Lançamentos ¹	69,1%	31,9%	37,1 p.p.	49,0%	20,1 p.p.	45,9%	33,4%	12,5 p.p.
% Estoque	30,6%	65,2%	(34,6 p.p.)	51,0%	(20,5 p.p.)	53,1%	66,6%	(13,5 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	7,1%	9,7%	(2,6 p.p.)	13,6%	(6,5 p.p.)	8,8%	15,5%	(6,7 p.p.)
VSO Líquida	36,6%	32,4%	4,2 p.p.	30,2%	6,4 p.p.	56,8%	51,8%	5,0 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	8.053	5.314	51,5%	5.188	55,2%	18.471	13.344	38,4%
Unidades Distratadas	573	515	11,3%	706	(18,8%)	1.630	2.071	(21,3%)
Unidades Vendidas Líquidas	7.480	4.799	55,9%	4.482	66,9%	16.841	11.273	49,4%
Distratos / Vendas Brutas	7,3%	9,5%	(2,3 p.p.)	13,7%	(6,4 p.p.)	8,8%	14,9%	(6,1 p.p.)



Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões) e VSO Líquida (%)



3T24* - Considera os empreendimentos do Programa Habitacional Pode Entrar.

UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 778,4 milhões, aumento de 4,4% em relação 2T24.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 86,1 milhões, com repasse de 557 unidades.

Repasses, Entregas e Andamento	3T24	2T24	T/T (%)	3T23	A/A (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	778,4	745,5	4,4%	694,9	11,9%	2.079,0	1.701,9	22,2%
Unidades Repassadas	4.401	4.303	2,3%	4.162	5,7%	12.047	10.672	12,9%
Unidades Entregues	3.566	2.646	34,8%	4.681	(23,8%)	11.169	11.861	(5,8%)
Obras em andamento	68	70	(2,9%)	67	1,5%	68	67	1,5%
Alea								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	86,1	62,0	38,7%	16,4	>100,0%	190,7	21,3	>100,0%
Unidades Repassadas	557	400	39,3%	116	>100,0%	1.230	152	>100,0%
Unidades Entregues	384	218	76,1%	0	-	602	75	>100,0%
Obras em andamento	16	11	45,5%	7	>100,0%	16	7	>100,0%
Consolidado								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	864,5	807,4	7,2%	711,3	21,7%	2.269,6	1.723,2	31,7%
Unidades Repassadas	4.958	4.703	5,4%	4.278	15,9%	13.277	10.824	22,7%
Unidades Entregues	3.950	2.864	37,9%	4.681	(15,6%)	11.771	11.936	(1,4%)
Obras em andamento	84	81	3,7%	74	13,5%	84	74	13,5%

BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 3T24 com R\$ 16,1 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, redução de 6,1% em relação ao trimestre anterior justificado pelo elevado número de lançamentos no trimestre e a assinatura dos 2 projetos do Pode Entrar. O percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 56,1%. Cabe destacar, que mesmo o % comparado em caixa, tem, em média, mais de 90% do seu pagamento atrelado a obtenção do registro de incorporação.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 4,5 bilhões, aumento de 6,6% comparado ao 2T24, o que representa um total de 21,8% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	3T24	2T24	T/T (%)	3T23	A/A (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Número de empreendimentos	393	407	(3,4%)	360	9,2%	393	360	9,2%
VGV (R\$ milhões)	16.110,2	17.150,4	(6,1%)	15.019,7	7,3%	16.110,2	15.019,7	7,3%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	997,9	2.240,0	(55,4%)	981,0	1,7%	3.392,5	2.078,4	63,2%
Número de unidades	80.186	87.117	(8,0%)	81.614	(1,7%)	80.186	81.614	(1,7%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	200,9	196,9	2,0%	184,0	9,2%	200,9	184,0	9,2%
% Permuta Total	56,1%	57,9%	(1,8 p.p.)	48,8%	7,3 p.p.	56,1%	48,8%	7,3 p.p.
% Permuta Unidades	10,8%	11,4%	(0,6 p.p.)	11,0%	(0,1 p.p.)	10,8%	11,0%	(0,1 p.p.)
% Permuta Financeiro	45,2%	46,5%	(1,2 p.p.)	37,8%	7,4 p.p.	45,2%	37,8%	7,4 p.p.
Alea								
Número de empreendimentos	148	50	>100,0%	43	>100,0%	148	43	>100,0%
VGV (R\$ milhões)	4.488,5	4.212,3	6,6%	2.929,7	53,2%	4.488,5	2.929,7	53,2%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	388,2	1.001,2	(61,2%)	540,3	(28,1%)	1.713,3	1.874,2	(8,6%)
Número de unidades	24.452	23.142	5,7%	16.533	47,9%	24.452	16.533	47,9%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	183,6	182,0	1,1%	177,2	4,0%	183,6	177,2	4,0%
% Permuta Total	96,8%	96,7%	0,1 p.p.	97,2%	(0,4 p.p.)	96,8%	97,2%	(0,4 p.p.)
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
% Permuta Financeiro	96,8%	96,7%	0,1 p.p.	97,2%	(0,4 p.p.)	96,8%	97,2%	(0,4 p.p.)
Consolidado								
Número de empreendimentos	541	457	18,4%	403	34,2%	541	403	34,2%
VGV (R\$ milhões)	20.598,7	21.362,6	(3,6%)	17.949,4	14,8%	20.598,7	17.949,4	14,8%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	1.386,2	3.241,2	(57,2%)	1.521,3	(8,9%)	5.105,8	3.952,6	29,2%
Número de unidades	104.638	110.259	(5,1%)	98.147	6,6%	104.638	98.147	6,6%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	196,9	193,7	1,5%	182,9	7,7%	196,9	182,9	7,7%
% Permuta Total	66,7%	67,6%	(0,8 p.p.)	59,7%	7,0 p.p.	66,7%	59,7%	7,0 p.p.
% Permuta Unidades	8,0%	8,6%	(0,6 p.p.)	8,5%	(0,5 p.p.)	8,0%	8,5%	(0,5 p.p.)
% Permuta Financeiro	58,7%	59,0%	(0,3 p.p.)	51,2%	7,5 p.p.	58,7%	51,2%	7,5 p.p.

Nota: Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Luiz Mauricio de Garcia

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Leonardo Dias Wanderley

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Chiavegato Stella

Estagiário de Relações com Investidores

Relações com Investidores

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

FSB Comunicação

Fernanda Dapra

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: fernanda.dapra@fsb.com.br

SOBRE A TENDA

A Tenda (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil e está listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. Com foco em habitação popular, atua em nove regiões metropolitanas do país com empreendimentos voltados para a faixa 1 do programa Minha Casa Minha Vida ("MCMV").

Operational Preview 3Q24



Alea





São Paulo, October 9th, 2024 – Construtora Tenda S.A, (“Company”, “Tenda”), one of the main homebuilders and developers focused on affordable housing in Brazil, today announces a preview of operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, transferred units, delivered units, construction sites and landbank) for the third quarter of 2024. We emphasize that these operating results are preliminary, still subject to audit review.

HIGHLIGHTS TENDA

- In September, Tenda signed two contracts under the **"Pode Entrar" Housing Program ("Pode Entrar")**: (i) Città Vila Prudente, totaling 1,984 units and a PSV of R\$ 396.3 million, and (ii) Guarapiranga (50% participation), with a total of 655 units and a PSV of R\$ 135.5 million (based on the Company's share). The down payment, representing 15% of the total PSV of the projects, is scheduled for November 2024;
- **Launch** of 17 developments in 3Q24, totaling R\$ 2,038.1 million in PSV (a record in the company's history), with R\$ 531.8 million related to the two "Pode Entrar" projects. The average price per unit in the quarter was R\$ 215.3 thousand, and excluding the "Pode Entrar" projects, it was R\$ 220.0 thousand;
- **Net Pre-Sales** amounted to R\$ 1,465.7 million (a record in the company's history), an increase of 61.5% compared to the second quarter of 2024, with a net SoS of 37.8%. Excluding the "Pode Entrar" projects, the net SoS in 3Q24 was 27.9%;
- **The average gross sales price** in 3Q24 was R\$ 209.7 thousand per unit, and R\$ 214.2 thousand excluding the "Pode Entrar" projects.

HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 4 developments in 3Q24, totaling R\$ 112.0 million in PSV, with an **average price** of R\$ 196.5 thousand per unit;
- **Net Pre-Sales** amounted to R\$ 88.9 million, a 74.5% increase compared to 3Q23, with a net SoS of 24.7%;
- **The average gross sales price** in 3Q24 was R\$ 188.0 thousand, a 6.2% increase compared to 3Q23;
- **The PSV of Alea's LandBank** reached R\$ 4.5 billion, a 6.6% increase compared to 2Q24, representing 21.8% of the consolidated PSV.

HIGHLIGHTS CONSOLIDATED

- **Historical record of launches**, totaling R\$ 2,150.1 million, 87.1% above the previous record of R\$ 1,149.2 million in 4Q23.
- **Historical record of net Pre-Sales** for the Tenda group, reaching R\$ 1,554.6 million, 52.5% above the previous record of R\$ 1,019.4 million in 2Q24.

OPERACIONAL RESULTS

LAUNCHES

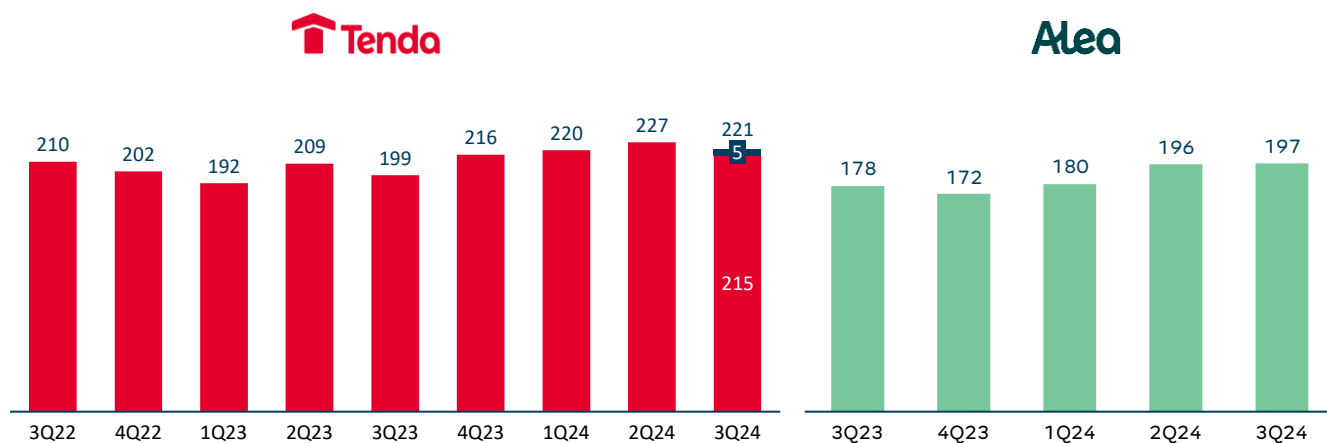
Tenda launched 17 developments in 3Q24, totaling a PSV of R\$ 2,038.1 million, a historic record, with R\$ 531.8 million related to the two "Pode Entrar" projects. The average launch price per unit was R\$ 215.3 thousand, a reduction of 4.9% compared to 2Q24, mainly justified by launches in the quarter in areas with lower average prices, such as Ceará and Pernambuco, for example. Excluding the "Pode Entrar" projects, the average launch price per unit was R\$ 220.6 thousand.

In the year-to-date, there was an increase of 66.6% in PSV in R\$ million compared to the same period last year, justified by the increase in the number of units launched during the period. Excluding the "Pode Entrar" projects, the increase is 41.6% when comparing periods.

Regarding Alea, 4 developments were launched in 3Q24, with a PSV of R\$ 112.0 million, an increase of 1.8% compared to 2Q24.

Launches	3Q24	2Q24	QoQ (%)	3Q23	YoY (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Number of projects launched	17	9	88.9%	9	88.9%	35	28	25.0%
PSV (R\$ million)	2,038.1	830.0	>100,0%	748.0	>100,0%	3,543.6	2,127.0	66.6%
Number of units launched	9,468	3,665	>100,0%	3,761	>100,0%	16,206	10,558	53.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	215.3	226.5	(4.9%)	198.9	8.0%	218.7	201.5	9.0%
Average size of projects launched (in units)	451	407	10.8%	418	7.9%	463	377	22.8%
Alea								
Number of projects launched	4	5	(20.0%)	9	(55.6%)	13	16	(18.8%)
PSV (R\$ million)	112.0	110.0	1.8%	132.6	(15.8%)	309.7	208.2	49.0%
Number of units launched	570	562	1.4%	743	(23.3%)	1,619	1,205	34.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	196.5	195.7	0.0%	178.4	10.1%	191.3	172.8	10.4%
Average size of projects launched (in units)	143	112	27.7%	83	72.3%	125	75	66.7%
Consolidated								
Number of projects launched	21	14	50.0%	18	16.7%	48	44	9.1%
PSV (R\$ million)	2,150.1	940.0	>100,0%	880.6	>100,0%	3,853.2	2,335.2	65.0%
Number of units launched	10,038	4,227	>100,0%	4,504	>100,0%	17,825	11,763	51.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	214.2	222.4	(3.6%)	195.5	9.2%	216.2	198.5	8.5%
Average size of projects launched (in units)	402	282	42.6%	250	60.8%	371	267	39.0%

Launch Price Evolution (R\$ million)



Delta between the average launch price with and without the "Pode Entrar" Housing Program.

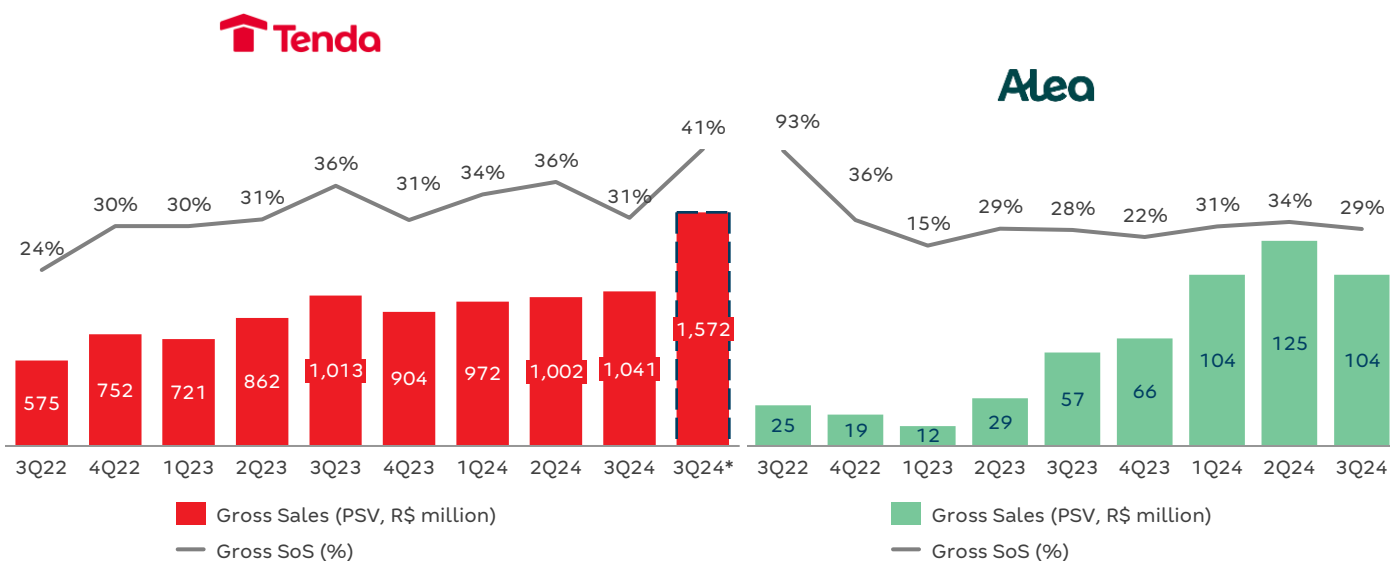
GROSS SALES

In 3Q24, Tenda's gross sales totaled a historic record of R\$ 1,572.4 million, an increase of 56.9% compared to 2Q24, with an average price per unit of R\$ 209.7 thousand. Excluding the "Pode Entrar" projects, gross sales amounted to R\$ 1,040.6 million, with an average price per unit of R\$ 214.2 thousand.

In Alea, gross sales for the quarter totaled R\$ 104.3 million, an increase of 82.5% compared to 3Q23, with an average price per unit of R\$ 188.0 thousand.

Gross Sales	3Q24	2Q24	QoQ (%)	3Q23	YoY (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
PSV (R\$ million)	1,572.4	1,001.8	56.9%	1,013.0	55.2%	3,546.3	2,596.0	36.6%
Number of units	7,498	4,638	61.7%	4,865	54.1%	16,680	12,780	30.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	209.7	216.0	(2.8%)	208.2	1.0%	212.6	203.1	4.9%
Gross SoS	40.5%	36.0%	4.5 p.p.	35.6%	4.9 p.p.	40.5%	62.1%	(21.6 p.p.)
Alea								
PSV (R\$ million)	104.3	125.0	(16.8%)	57.1	82.5%	333.6	98.3	>100,0%
Number of units	555	676	(17.9%)	323	71.8%	1,791	564	>100,0%
Average price per unit (R\$ thousand)	188.0	184.9	1.6%	176.6	6.2%	186.2	174.2	6.9%
Gross SoS	28.5%	34.4%	(5.9 p.p.)	27.8%	0.7 p.p.	59.7%	40.6%	19.1 p.p.
Consolidated								
PSV (R\$ million)	1,676.7	1,126.8	48.8%	1,070.1	56.7%	3,879.9	2,694.3	44.0%
Number of units	8,053	5,314	51.5%	5,188	55.2%	18,471	13,344	38.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	208.2	212.1	(1.9%)	206.3	1.0%	210.1	201.9	4.0%
Gross SoS	39.5%	35.8%	3.7 p.p.	35.0%	4.5 p.p.	58.7%	60.9%	(2.2 p.p.)

Gross Sales (PSV, R\$ million) and Gross SoS (%)



3Q24* - Includes the developments from the "Pode Entrar" Housing Program.

CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Tenda's net sales reached R\$ 1,465.7 million at the end of 3Q24, marking a historic record, with a 61.5% increase compared to 2Q24, and a net SoS of 37.8%, 5.1 percentage points higher than the previous quarter. Excluding the "Pode Entrar" projects, net sales amounted to R\$ 933.9 million with a net SoS of 27.9%.

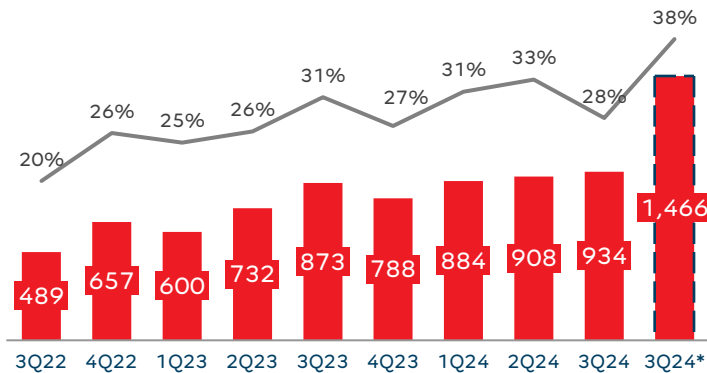
In Alea, net sales were R\$ 88.9 million, an increase of 74.5% compared to 3Q23, with a net SoS of 24.7%, a decrease of 0.6 percentage points compared to 3Q23. Regarding the cancellation line, the quarter saw an amount of R\$ 15.4 million, representing 14.8% of the gross sales for the quarter.

(PSV, R\$ million)	3Q24	2Q24	QoQ (%)	3Q23	YoY (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Gross Sales	1,572.4	1,001.8	56.9%	1,013.0	55.2%	3,546.3	2,596.0	36.6%
Cancellations	106.7	94.2	13.8%	140.2	(23.6%)	288.9	390.7	(26.1%)
Net Pre-Sales	1,465.7	907.6	61.5%	872.8	67.9%	3,257.5	2,205.3	47.7%
% Launches ¹	69.6%	32.8%	36.8 p.p.	47.2%	22.4 p.p.	47.3%	31.9%	15.4 p.p.
% Inventory	30.0%	64.0%	(34.0 p.p.)	52.8%	(22.8 p.p.)	51.6%	68.1%	(16.5 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	6.6%	9.7%	(3.1 p.p.)	13.8%	(7.2 p.p.)	8.2%	15.7%	(7.6 p.p.)
Net SoS	37.8%	32.7%	5.1 p.p.	30.6%	7.1 p.p.	57.4%	52.7%	4.7 p.p.
Gross Units Sold	7,498	4,638	61.7%	4,865	54.1%	16,680	12,780	30.5%
Cancelled Units	495	449	10.2%	671	(26.2%)	1,365	2,011	(32.1%)
Net Units Sold	7,003	4,189	67.2%	4,194	67.0%	15,315	10,769	42.2%
Cancellations / Gross Sales	6.8%	9.4%	(2.6 p.p.)	13.8%	(7.1 p.p.)	8.1%	15.0%	(6.9 p.p.)
Alea								
Gross Sales	104.3	125.0	(16.8%)	57.1	82.5%	333.6	98.3	>100,0%
Cancellations	15.4	13.2	15.4%	6.2	>100,0%	52.2	10.4	>100,0%
Net Pre-Sales	88.9	111.8	(20.5%)	50.9	74.5%	281.4	87.9	>100,0%
% Launches ¹	60.1%	24.6%	35.5 p.p.	78.9%	(18.8 p.p.)	29.9%	72.3%	(42.4 p.p.)
% Inventory	39.9%	75.4%	(35.5 p.p.)	21.1%	18.8 p.p.	70.1%	27.7%	42.4 p.p.
Cancellations / Gross Sales	14.1%	9.8%	4.3 p.p.	10.8%	3.2 p.p.	14.8%	10.6%	4.2 p.p.
Net SoS	24.3%	30.7%	(6.4 p.p.)	24.8%	(0.6 p.p.)	50.4%	36.3%	14.1 p.p.
Gross Units Sold	555	676	(17.9%)	323	71.8%	1,791	564	>100,0%
Cancelled Units	78	66	18.2%	35	>100,0%	265	60	>100,0%
Net Units Sold	477	610	(21.8%)	288	65.6%	1,526	504	>100,0%
Cancellations / Gross Sales	14.8%	10.6%	4.2 p.p.	10.8%	4.0 p.p.	15.6%	10.6%	5.1 p.p.
Consolidated								
Gross Sales	1,676.7	1,126.8	48.8%	1,070.1	56.7%	3,879.9	2,694.3	44.0%
Cancellations	122.1	107.4	14.0%	146.4	(16.4%)	341.1	401.0	(15.0%)
Net Pre-Sales	1,554.6	1,019.4	52.6%	923.7	68.3%	3,538.8	2,293.2	54.3%
% Launches ¹	69.1%	31.9%	37.1 p.p.	49.0%	20.1 p.p.	45.9%	33.4%	12.5 p.p.
% Inventory	30.6%	65.2%	(34.6 p.p.)	51.0%	(20.5 p.p.)	53.1%	66.6%	(13.5 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	7.1%	9.7%	(2.6 p.p.)	13.6%	(6.5 p.p.)	8.8%	15.5%	(6.7 p.p.)
Net SoS	36.6%	32.4%	4.2 p.p.	30.2%	6.4 p.p.	56.8%	51.8%	5.0 p.p.
Gross Units Sold	8,053	5,314	51.5%	5,188	55.2%	18,471	13,344	38.4%
Cancelled Units	573	515	11.3%	706	(18.8%)	1,630	2,071	(21.3%)
Net Units Sold	7,480	4,799	55.9%	4,482	66.9%	16,841	11,273	49.4%
Cancellations / Gross Sales	7.3%	9.5%	(2.3 p.p.)	13.7%	(6.4 p.p.)	8.8%	14.9%	(6.1 p.p.)



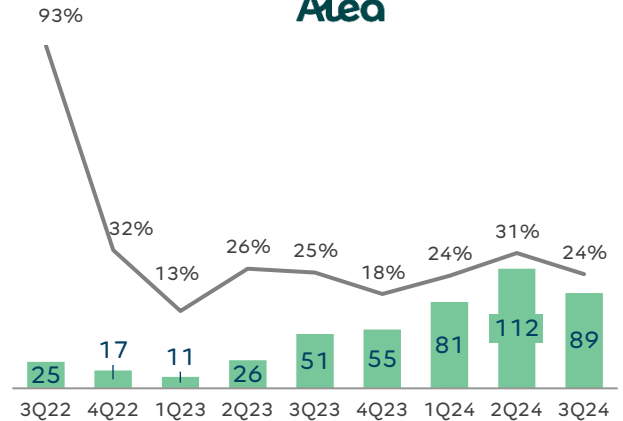
Net Pre-Sales (PSV, R\$ million) and Net SoS (%)

Tenda



Net Pre-Sales (PSV, R\$ million)
 Net SoS (%)

Alea



Net Pre-Sales (PSV, R\$ million)
 Net SoS (%)

3Q24* - Includes the developments from the "Pode Entrar" Housing Program.

UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

The PSV transferred by Tenda this quarter totaled R\$ 778.4 million, an increase of 4.4% compared to 2Q24.

In Alea, the PSV transferred was R\$ 86.1 million, with a transfer of 557 units.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	3Q24	2Q24	QoQ (%)	3Q23	YoY (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
PSV Transferred (in R\$ million)	778.4	745.5	4.4%	694.9	11.9%	2,079.0	1,701.9	22.2%
Transferred Units	4,401	4,303	2.3%	4,162	5.7%	12,047	10,672	12.9%
Delivered Units	3,566	2,646	34.8%	4,681	(23.8%)	11,169	11,861	(5.8%)
Construction Sites	68	70	(2.9%)	67	1.5%	68	67	1.5%
Alea								
PSV Transferred (in R\$ million)	86.1	62.0	38.7%	16.4	>100,0%	190.7	21.3	>100,0%
Transferred Units	557	400	39.3%	116	>100,0%	1,230	152	>100,0%
Delivered Units	384	218	76.1%	0	-	602	75	>100,0%
Construction Sites	16	11	45.5%	7	>100,0%	16	7	>100,0%
Consolidated								
PSV Transferred (in R\$ million)	864.5	807.4	7.2%	711.3	21.7%	2,269.6	1,723.2	31.7%
Transferred Units	4,958	4,703	5.4%	4,278	15.9%	13,277	10,824	22.7%
Delivered Units	3,950	2,864	37.9%	4,681	(15.6%)	11,771	11,936	(1.4%)
Construction Sites	84	81	3.7%	74	13.5%	84	74	13.5%



LANDBANK

Tenda ended 3Q24 with R\$ 16.1 billion in PSV in its LandBank, a decrease of 6.1% compared to the previous quarter, attributed to the high number of launches in the quarter and the signing of the two "Pode Entrar" projects. The percentage of purchases in exchange reached 56.1%. It is worth noting that even the percentage compared to cash has, on average, more than 90% of its payment linked to the acquisition of the incorporation registration.

In relation to Alea, the PSV in its LandBank was R\$ 4.5 billion, an increase of 6.6% compared to 2Q24, representing a total of 21.8% of the consolidated PSV.

LandBank	3Q24	2Q24	QoQ (%)	3Q23	YoY (%)	9M24	9M23	A/A (%)
Tenda								
Number of Projects	393	407	(3.4%)	360	9.2%	393	360	9.2%
PSV (in R\$ million)	16,110.2	17,150.4	(6.1%)	15,019.7	7.3%	16,110.2	15,019.7	7.3%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	997.9	2,240.0	(55.4%)	981.0	1.7%	3,392.5	2,078.4	63.2%
Number of Units	80,186	87,117	(8.0%)	81,614	(1.7%)	80,186	81,614	(1.7%)
Average price per unit (in R\$ thousands)	200.9	196.9	2.0%	184.0	9.2%	200.9	184.0	9.2%
% Swap Total	56.1%	57.9%	(1.8 p.p.)	48.8%	7.3 p.p.	56.1%	48.8%	7.3 p.p.
% Swap Units	10.8%	11.4%	(0.6 p.p.)	11.0%	(0.1 p.p.)	10.8%	11.0%	(0.1 p.p.)
% Swap Financial	45.2%	46.5%	(1.2 p.p.)	37.8%	7.4 p.p.	45.2%	37.8%	7.4 p.p.
Alea								
Number of Projects	148	50	>100,0%	43	>100,0%	148	43	>100,0%
PSV (in R\$ million)	4,488.5	4,212.3	6.6%	2,929.7	53.2%	4,488.5	2,929.7	53.2%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	388.2	1,001.2	(61.2%)	540.3	(28.1%)	1,713.3	1,874.2	(8.6%)
Number of Units	24,452	23,142	5.7%	16,533	47.9%	24,452	16,533	47.9%
Average price per unit (in R\$ thousands)	183.6	182.0	1.1%	177.2	4.0%	183.6	177.2	4.0%
% Swap Total	96.8%	96.7%	0.1 p.p.	97.2%	(0.4 p.p.)	96.8%	97.2%	(0.4 p.p.)
% Swap Units	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
% Swap Financial	96.8%	96.7%	0.1 p.p.	97.2%	(0.4 p.p.)	96.8%	97.2%	(0.4 p.p.)
Consolidated								
Number of Projects	541	457	18.4%	403	34.2%	541	403	34.2%
PSV (in R\$ million)	20,598.7	21,362.6	(3.6%)	17,949.4	14.8%	20,598.7	17,949.4	14.8%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	1,386.2	3,241.2	(57.2%)	1,521.3	(8.9%)	5,105.8	3,952.6	29.2%
Number of Units	104,638	110,259	(5.1%)	98,147	6.6%	104,638	98,147	6.6%
Average price per unit (in R\$ thousands)	196.9	193.7	1.5%	182.9	7.7%	196.9	182.9	7.7%
% Swap Total	66.7%	67.6%	(0.8 p.p.)	59.7%	7.0 p.p.	66.7%	59.7%	7.0 p.p.
% Swap Units	8.0%	8.6%	(0.6 p.p.)	8.5%	(0.5 p.p.)	8.0%	8.5%	(0.5 p.p.)
% Swap Financial	58.7%	59.0%	(0.3 p.p.)	51.2%	7.5 p.p.	58.7%	51.2%	7.5 p.p.

INVESTOR RELATIONS

Luiz Mauricio de Garcia

CFO and Investor Relations Officer

Leonardo Dias Wanderley

Investor Relations Coordinator

Felipe Chiavegato Stella

Investor Relations Intern

Investor Relations

Phone: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

MEDIA RELATIONS

FSB Comunicação

Fernanda Dapra

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: fernanda.dapra@fsb.com.br

ABOUT TENDA

Tenda (B3: TEND3) is one of Brazil's leading construction companies and is listed on the Novo Mercado, B3's highest level of corporate governance. Focused on low-income housing, it operates in nine metropolitan regions of the country with developments aimed at bracket 1 of the Minha Casa Minha Vida ("MCMV") program,