

# Prévia Operacional 1T25



Alea





**São Paulo, 08 de abril de 2025** – 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 primeiro trimestre de 2025. Ressalta-se que esses resultados são preliminares e sujeitos à revisão da auditoria.

## DESTAQUES TENDA

- **Lançamento** de 10 empreendimentos no 1T25, totalizando um VGV de R\$ 818,5 milhões, aumento de 21,2% em relação ao 1T24. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 225,3 mil, aumentos de 2,7% e 2,3% em relação ao 4T24 e 1T24, respectivamente;
- **Recorde histórico no primeiro trimestre do ano em Vendas brutas**, totalizando R\$ 1.094,2 milhões, aumentos de 12,6% e 5,0% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 221,3 mil;
- **Recorde histórico no primeiro trimestre do ano em Vendas líquidas**, totalizando R\$ 988,4 milhões, aumentos de 11,8% e 6,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, com **VSO Líquida** de 27,0%;
- **Banco de Terrenos** com R\$ 18,3 bilhões em VGV, aumentos de 16,1% e 1,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente;

## DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 3 empreendimentos no 1T25, com VGV de R\$ 102,4 milhões, com um **preço médio** de R\$ 250,3 mil por unidade
- No primeiro trimestre de 2025 foi lançado o **primeiro Alea 100% Premium**;
- **Vendas brutas** no trimestre totalizaram R\$ 119,2 milhões, aumentos de 43,4% e 14,4% quando comparado ao 4T24 e 1T24, respectivamente. O **Preço médio da venda bruta** foi de R\$ 186,0 mil;
- **Vendas líquidas** de R\$ 99,9 milhões, aumentos de 72,4% e 23,5% em relação ao 4T24 e 1T24, respectivamente, com VSO Líquida de 18,0%;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea foi de R\$ 5,1 bilhões, aumentos de 54,8% e 6,3% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, representando um total de 22,0% do VGV consolidado.



## RESULTADOS OPERACIONAIS

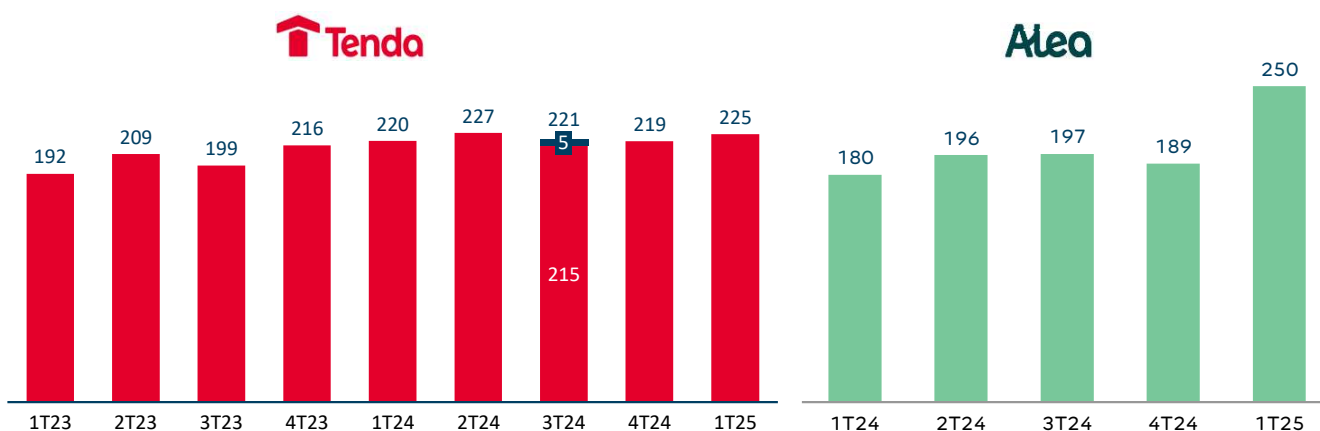
### LANÇAMENTOS

A Tenda lançou 10 empreendimentos no 1T25, totalizando um VGV de R\$ 818,5 milhões, aumento de 21,2% em relação ao 1T24. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 225,3 mil, com aumentos de 2,7% e 2,3% em relação ao 4T24 e 1T23, respectivamente.

Em relação a Alea, foram lançados 3 empreendimentos no 1T25, com VGV de R\$ 102,4 milhões, representando 11,1% do VGV consolidado de lançamentos no 1T25. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 250,3 mil, aumento de 32,3% em relação ao 4T24, justificado pelo lançamento do primeiro Alea 100% premium, em Taubaté, com preço médio de R\$ 294,9 mil por unidade.

Lançamentos	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
<b>Tenda</b>					
Número de Empreendimentos	10	14	(28,6%)	9	11,1%
<b> VGV (R\$ milhões) </b>	<b> 818,5 </b>	<b> 1.359,6 </b>	<b> (39,9%) </b>	<b> 675,4 </b>	<b> 21,2% </b>
Número de unidades	3.633	6.198	(41,4%)	3.073	18,2%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	225,3	219,4	2,7%	219,8	2,3%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	363	443	(18,1%)	341	6,5%
<b>Alea</b>					
Número de Empreendimentos	3	9	(66,7%)	4	(25,0%)
<b> VGV (R\$ milhões) </b>	<b> 102,4 </b>	<b> 245,9 </b>	<b> (58,5%) </b>	<b> 87,7 </b>	<b> 15,9% </b>
Número de unidades	409	1.301	(68,6%)	487	(16,0%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	250,3	189,0	32,3%	180,1	38,9%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	136	118	15,3%	121	12,4%
<b>Consolidado</b>					
Número de Empreendimentos	13	23	(43,5%)	13	0,0%
<b> VGV (R\$ milhões) </b>	<b> 920,9 </b>	<b> 1.605,5 </b>	<b> (42,7%) </b>	<b> 763,2 </b>	<b> 20,7% </b>
Número de unidades	4.042	7.499	(46,1%)	3.560	13,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	227,8	214,1	6,5%	214,4	6,5%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	311	300	3,7%	274	13,5%

### Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)



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



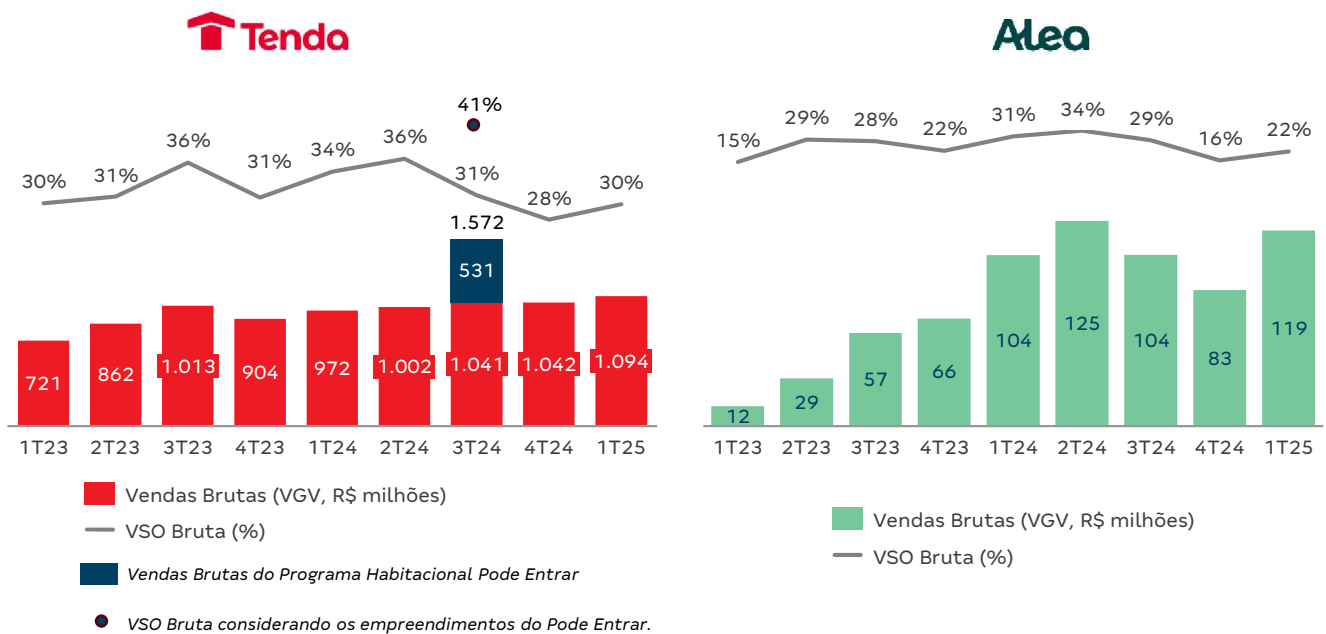
## VENDAS BRUTAS

No 1T25, as vendas brutas da Tenda totalizaram R\$ 1.094,2 milhões, com aumentos de 12,6% e 5,0% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 221,3 mil, aumentos de 3,3% e 0,9% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 119,2 milhões, aumentos de 43,4% e 14,4% quando comparado ao 4T24 e 1T24, respectivamente. O preço médio por unidade foi de R\$ 186,0 mil.

Vendas Brutas	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
<b>Tenda</b>					
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.094,2</b>	<b>1.041,6</b>	<b>5,0%</b>	<b>972,1</b>	<b>12,6%</b>
Número de unidades	4.945	4.758	3,9%	4.544	8,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	221,3	218,9	0,9%	213,9	3,3%
<b>VSO Bruta</b>	<b>29,9%</b>	<b>27,8%</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>34,3%</b>	<b>(4,4 p.p.)</b>
<b>Alea</b>					
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>119,2</b>	<b>82,9</b>	<b>43,4%</b>	<b>104,3</b>	<b>14,4%</b>
Número de unidades	641	439	46,0%	560	14,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	186,0	188,8	(1,6%)	186,2	0,0%
<b>VSO Bruta</b>	<b>21,5%</b>	<b>15,9%</b>	<b>5,6 p.p.</b>	<b>30,8%</b>	<b>(9,3 p.p.)</b>
<b>Consolidado</b>					
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.213,4</b>	<b>1.124,5</b>	<b>7,9%</b>	<b>1.076,3</b>	<b>12,7%</b>
Número de unidades	5.586	5.197	7,5%	5.104	9,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	217,2	216,4	0,5%	210,9	2,8%
<b>VSO Bruta</b>	<b>28,8%</b>	<b>26,4%</b>	<b>2,4 p.p.</b>	<b>34,0%</b>	<b>(5,2 p.p.)</b>

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





## DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

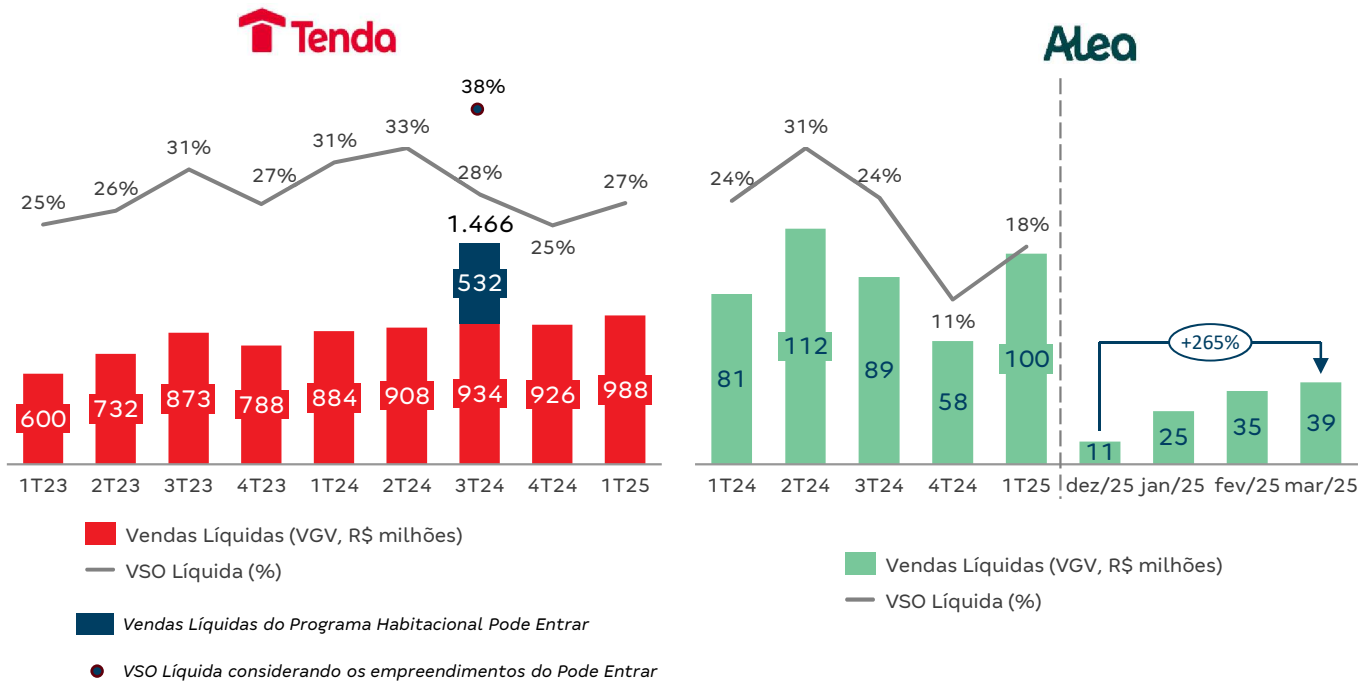
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 1T25 em R\$ 988,4 milhões, com aumentos de 11,8% e 6,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 27,0%, 2,3 p.p. acima do trimestre anterior.

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 99,9 milhões, aumentos de 72,4% e 23,5% em relação ao 4T24 e 1T24, respectivamente, com VSO Líquida de 18,0%, e distratos no montante de R\$ 19,3 milhões.

(VGV, R\$ milhões)	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
<b>Tenda</b>					
<b>Vendas Brutas</b>	<b>1.094,2</b>	<b>1.041,6</b>	<b>5,0%</b>	<b>972,1</b>	<b>12,6%</b>
<b>Distratos</b>	<b>105,8</b>	<b>115,6</b>	<b>(8,6%)</b>	<b>88,0</b>	<b>20,5%</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>988,4</b>	<b>926,0</b>	<b>6,7%</b>	<b>884,1</b>	<b>11,8%</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	13,1%	73,2%	(60,1 p.p.)	25,2%	(12,1 p.p.)
% Estoque	86,9%	26,8%	60,1 p.p.	74,8%	12,1 p.p.
<b>Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas</b>	<b>10,0%</b>	<b>11,1%</b>	<b>(1,2 p.p.)</b>	<b>9,3%</b>	<b>0,7 p.p.</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>27,0%</b>	<b>24,7%</b>	<b>2,3 p.p.</b>	<b>31,2%</b>	<b>(4,2 p.p.)</b>
Unidades Vendidas Brutas	4.945	4.758	3,9%	4.544	8,8%
Unidades Distratadas	493	529	(6,8%)	421	17,1%
Unidades Vendidas Líquidas	4.452	4.229	5,3%	4.123	8,0%
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>9,7%</b>	<b>11,1%</b>	<b>(1,4 p.p.)</b>	<b>9,1%</b>	<b>0,6 p.p.</b>
<b>Alea</b>					
<b>Vendas Brutas</b>	<b>119,2</b>	<b>82,9</b>	<b>43,4%</b>	<b>104,3</b>	<b>14,4%</b>
<b>Distratos</b>	<b>19,3</b>	<b>24,5</b>	<b>(20,8%)</b>	<b>23,6</b>	<b>(20,8%)</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>99,9</b>	<b>58,4</b>	<b>72,4%</b>	<b>80,7</b>	<b>23,5%</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	4,4%	85,6%	(81,2 p.p.)	4,0%	0,4 p.p.
% Estoque	95,6%	14,4%	81,2 p.p.	96,0%	(0,4 p.p.)
<b>Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas</b>	<b>16,2%</b>	<b>29,8%</b>	<b>(13,6 p.p.)</b>	<b>21,6%</b>	<b>(5,4 p.p.)</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>18,0%</b>	<b>11,2%</b>	<b>6,9 p.p.</b>	<b>23,9%</b>	<b>(5,8 p.p.)</b>
Unidades Vendidas Brutas	641	439	46,0%	560	14,5%
Unidades Distratadas	104	131	(20,6%)	121	(14,0%)
Unidades Vendidas Líquidas	537	308	74,4%	439	22,3%
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>16,2%</b>	<b>29,5%</b>	<b>(13,4 p.p.)</b>	<b>22,6%</b>	<b>(6,4 p.p.)</b>
<b>Consolidado</b>					
<b>Vendas Brutas</b>	<b>1.213,4</b>	<b>1.124,5</b>	<b>7,9%</b>	<b>1.076,3</b>	<b>12,7%</b>
<b>Distratos</b>	<b>125,1</b>	<b>140,0</b>	<b>(10,7%)</b>	<b>111,5</b>	<b>11,6%</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>1.088,3</b>	<b>984,4</b>	<b>10,6%</b>	<b>964,8</b>	<b>12,7%</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	12,3%	73,9%	(61,6 p.p.)	23,4%	(11,2 p.p.)
% Estoque	87,7%	26,1%	61,6 p.p.	76,6%	11,2 p.p.
<b>Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas</b>	<b>10,7%</b>	<b>12,7%</b>	<b>(2,0 p.p.)</b>	<b>10,6%</b>	<b>0,1 p.p.</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>25,8%</b>	<b>23,1%</b>	<b>2,8 p.p.</b>	<b>30,4%</b>	<b>(4,6 p.p.)</b>
Unidades Vendidas Brutas	5.586	5.197	7,5%	5.104	9,4%
Unidades Distratadas	597	660	(9,5%)	542	10,1%
Unidades Vendidas Líquidas	4.989	4.537	10,0%	4.562	9,4%
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>10,3%</b>	<b>12,5%</b>	<b>(2,1 p.p.)</b>	<b>10,4%</b>	<b>(0,1 p.p.)</b>



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



## UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 712,3 milhões, aumentos de 28,3% e 14,8%, em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, com repasse total de 4.017 unidades.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 59,3 milhões, aumento de 37,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com repasse total de 379 unidades no 1T25.

Repasses, Entregas e Andamento	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
<b>Tenda</b>					
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>712,3</b>	<b>619,7</b>	<b>14,8%</b>	<b>555,1</b>	<b>28,3%</b>
Unidades Repassadas	4.017	3.526	13,9%	3.343	20,2%
<b>Unidades Entregues</b>	<b>6.201</b>	<b>4.541</b>	<b>36,6%</b>	<b>4.957</b>	<b>25,1%</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>62</b>	<b>70</b>	<b>(11,4%)</b>	<b>65</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>Alea</b>					
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>59,3</b>	<b>57,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>42,5</b>	<b>37,2%</b>
Unidades Repassadas	379	370	2,4%	273	38,8%
<b>Unidades Entregues</b>	<b>172</b>	<b>264</b>	<b>(34,8%)</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	<b>35,3%</b>	<b>10</b>	<b>&gt;100,0%</b>
<b>Consolidado</b>					
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>771,6</b>	<b>676,7</b>	<b>14,0%</b>	<b>597,7</b>	<b>29,1%</b>
Unidades Repassadas	4.396	3.896	12,8%	3.616	21,6%
<b>Unidades Entregues</b>	<b>6.373</b>	<b>4.805</b>	<b>32,6%</b>	<b>4.957</b>	<b>28,6%</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>85</b>	<b>87</b>	<b>(2,3%)</b>	<b>75</b>	<b>13,3%</b>



## BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 1T25 com R\$ 18,3 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 16,1% e 1,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 62,2%. Cabe destacar que, mesmo o % comparado em caixa, tem, em média, mais de 90% do seu pagamento atrelado à obtenção do registro de incorporação.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 5,1 bilhões, aumentos de 54,8% e 6,3% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, representando um total de 22,0% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	1T25	4T24	T/T (%)	1T24	A/A (%)
<b>Tenda</b>					
Número de empreendimentos	445	433	2,8%	377	18,0%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>18.276,9</b>	<b>17.972,0</b>	<b>1,7%</b>	<b>15.740,3</b>	<b>16,1%</b>
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	1.123,4	3.221,4	(65,1%)	154,5	>100,0%
Número de unidades	88.127	87.563	0,6%	81.720	7,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	207,4	205,2	1,0%	192,6	7,3%
% Permuta Total	62,2%	60,6%	1,7 p.p.	51,8%	10,5 p.p.
% Permuta Unidades	11,9%	10,6%	1,3 p.p.	11,2%	0,7 p.p.
% Permuta Financeiro	50,4%	50,0%	0,4 p.p.	40,5%	9,8 p.p.
<b>Alea</b>					
Número de empreendimentos	171	171	0,0%	45	>100,0%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>5.142,2</b>	<b>4.838,5</b>	<b>6,3%</b>	<b>3.321,0</b>	<b>54,8%</b>
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	406,1	595,9	(31,9%)	323,9	25,3%
Número de unidades	27.396	26.049	5,2%	18.461	48,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	187,7	185,7	1,1%	179,9	4,4%
% Permuta Total	98,1%	98,5%	(0,4 p.p.)	96,7%	1,4 p.p.
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
% Permuta Financeiro	98,1%	98,5%	(0,4 p.p.)	96,7%	1,4 p.p.
<b>Consolidado</b>					
Número de empreendimentos	616	604	2,0%	422	46,0%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>23.419,1</b>	<b>22.810,5</b>	<b>2,7%</b>	<b>19.061,4</b>	<b>22,9%</b>
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	1.529,5	3.817,3	(59,9%)	478,4	>100,0%
Número de unidades	115.523	113.612	1,7%	100.181	15,3%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	202,7	200,8	1,0%	190,3	6,8%
% Permuta Total	71,7%	70,3%	1,4 p.p.	62,3%	9,4 p.p.
% Permuta Unidades	8,7%	7,9%	0,8 p.p.	8,6%	0,1 p.p.
% Permuta Financeiro	63,0%	62,4%	0,5 p.p.	53,7%	9,3 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

### **Ana Paula Barizon**

Gerente de Relações com Investidores

### **Leonardo Dias Wanderley**

Coordenador de Relações com Investidores

### **Felipe Chiavegato Stella**

Analista de Relações com Investidores

### **Relações com Investidores**

**E-mail:** [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

**Website:** [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

### **FSB Comunicação**

### **Fernanda Dapra**

**Tel.:** +55 (11) 3165-9596

**E-mail:** [fernanda.dapra@fsb.com.br](mailto: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 1Q25



Alea





**São Paulo, April 08, 2025** – Construtora Tenda S.A. (“Company,” “Tenda”), one of the leading developers and builders focused on affordable housing in Brazil, announces today its preliminary operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, units transferred, units delivered, projects under construction, and LandBank) for the first quarter of 2025. We emphasize that these operational results are preliminary and remain subject to audit review.

## HIGHLIGHTS TENDA

- **Launch** of 10 developments in 1Q25, totaling a PSV of R\$ 818.5 million, an increase of 21.2% compared to 1Q24. The average launch price per unit was R\$ 225.3 thousand, increases of 2.7% and 2.3% compared to 4Q24 and 1Q24, respectively;
- **Historical record in the first quarter of the year in Gross Sales**, totaling R\$ 1,094.2 million, increases of 12.6% and 5.0% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively. The average price per unit in the quarter was R\$ 221.3 thousand;
- **Historical record in the first quarter of the year in Net Sales**, totaling R\$ 988.4 million, increases of 11.8% and 6.7% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively, with a **Net Sales Velocity** of 27.0%;
- **LandBank** with a PSV of R\$ 18.3 billion, increases of 16.1% and 1.7% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively;
- The percentage of land acquisitions through swaps reached 62.2%.

## HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 3 developments in 1Q25, with a PSV of R\$ 102.4 million and an average price of R\$ 250.3 thousand per unit;
- In the first quarter of 2025, the **first 100% Premium Alea project was launched**;
- **Gross sales** in the quarter totaled R\$ 119.2 million, increases of 43.4% and 14.4% compared to 4Q24 and 1Q24, respectively. **The average gross sale price** was R\$ 186.0 thousand;
- **Net Pre-sales** of R\$ 99.9 million, increases of 72.4% and 23.5% compared to 4Q24 and 1Q24, respectively, with Net SoS of 18.0%;
- **The PSV of Alea’s LandBank** reached R\$ 5.1 billion, increases of 54.8% and 6.3% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively, representing a total of 22.0% of the consolidated PSV.



## OPERACIONAL RESULTS

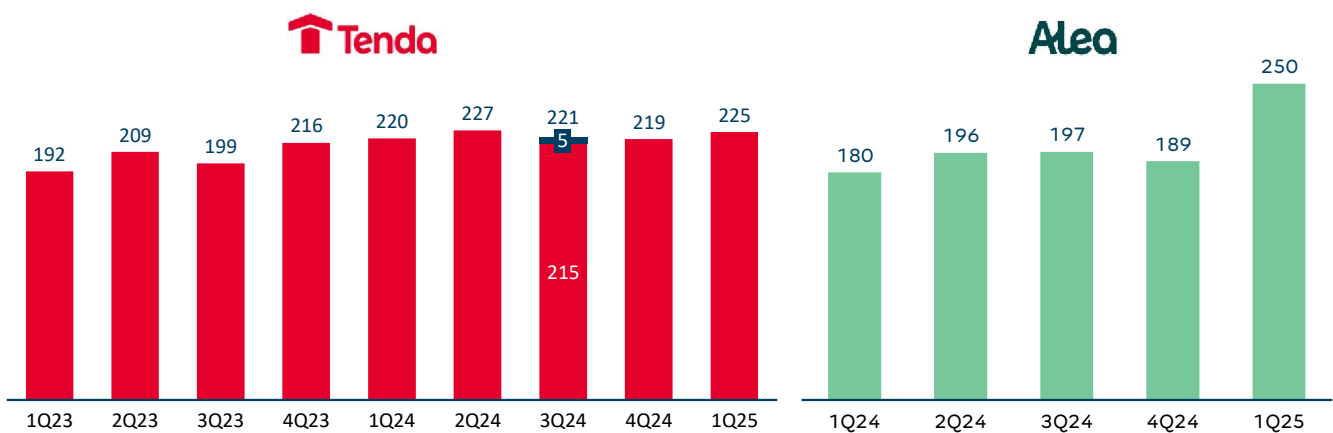
### LAUNCHES

Tenda launched 10 developments in 1Q25, totaling a PSV of R\$ 818.5 million, an increase of 21.2% compared to 1Q24; the average launch price per unit was R\$ 225.3 thousand, up 2.7% and 2.3% compared to 4Q24 and 1Q23, respectively.

Regarding Alea, 3 developments were launched in 1Q25, with a PSV of R\$ 102.4 million, representing 11.1% of the consolidated PSV of launches in 1Q25; the average launch price per unit was R\$ 250.3 thousand, an increase of 32.3% compared to 4Q24, explained by the project in Taubaté, launched in February, with an average price of R\$ 294.9 thousand per unit.

Launches	1Q25	4Q24	QoQ (%)	1Q24	YoY (%)
<b>Tenda</b>					
Number of projects launched	10	14	(28.6%)	9	11.1%
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>818.5</b>	<b>1,359.6</b>	<b>(39.9%)</b>	<b>675.4</b>	<b>21.2%</b>
Number of units launched	3,633	6,198	(41.4%)	3,073	18.2%
Average price per unit (R\$ thousand)	225.3	219.4	2.7%	219.8	2.3%
Average size of projects launched (in units)	363	443	(18.1%)	341	6.5%
<b>Alea</b>					
Number of projects launched	3	9	(66.7%)	4	(25.0%)
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>102.4</b>	<b>245.9</b>	<b>(58.5%)</b>	<b>87.7</b>	<b>15.9%</b>
Number of units launched	409	1,301	(68.6%)	487	(16.0%)
Average price per unit (R\$ thousand)	250.3	189.0	32.3%	180.1	38.9%
Average size of projects launched (in units)	136	118	15.3%	121	12.4%
<b>Consolidated</b>					
Number of projects launched	13	23	(43.5%)	13	0.0%
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>920.9</b>	<b>1,605.5</b>	<b>(42.7%)</b>	<b>763.2</b>	<b>20.7%</b>
Number of units launched	4,042	7,499	(46.1%)	3,560	13.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	227.8	214.1	6.5%	214.4	6.5%
Average size of projects launched (in units)	311	300	3.7%	274	13.5%

### Launch Price Evolution (R\$ million)



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



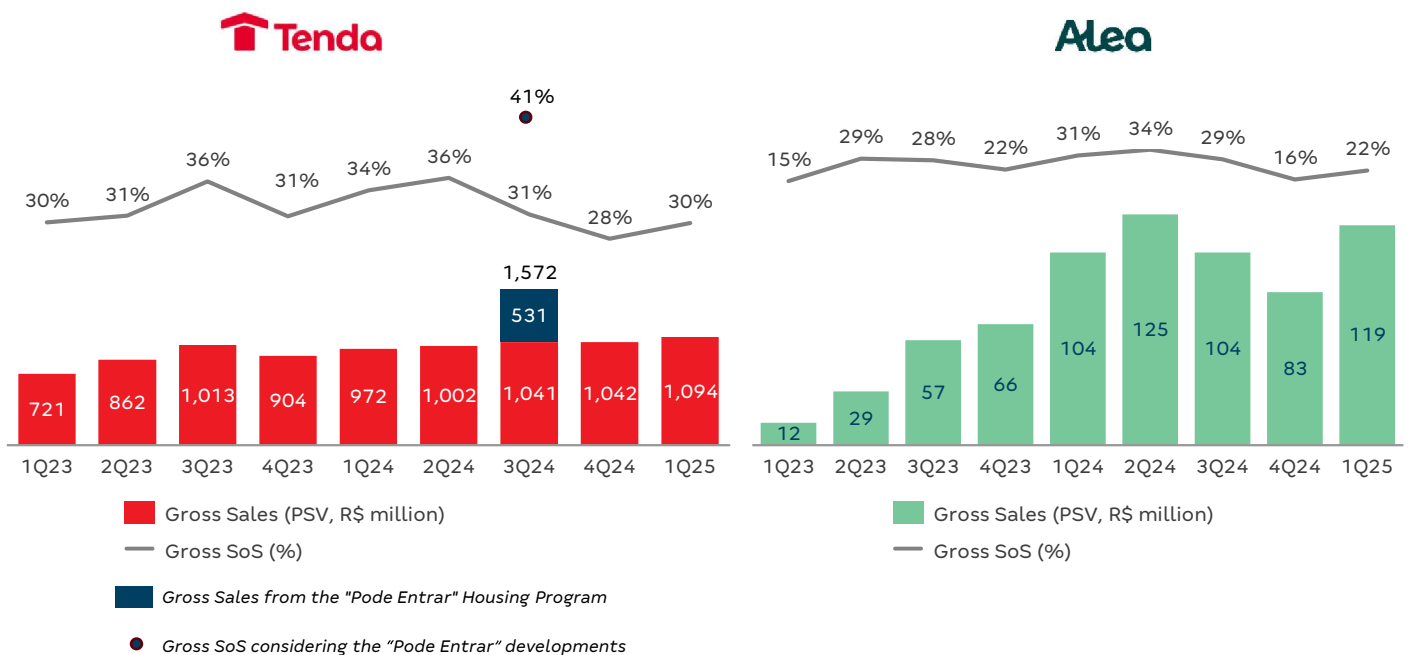
## GROSS SALES

In 1Q25, Tenda's gross sales totaled R\$ 1,094.2 million, increases of 12.6% and 5.0% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively. The average price per unit in the quarter was R\$ 221.3 thousand, up 3.3% and 0.9% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively.

At Alea, gross sales in the quarter totaled R\$ 119.2 million, increases of 43.4% and 14.4% compared to 4Q24 and 1Q24, respectively. The average price per unit was R\$ 186.0 thousand.

Gross Sales	1Q25	4Q24	QoQ (%)	1Q24	YoY (%)
<b>Tenda</b>					
PSV (R\$ million)	1,094.2	1,041.6	5.0%	972.1	12.6%
Number of units	4,945	4,758	3.9%	4,544	8.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	221.3	218.9	0.9%	213.9	3.3%
<b>Gross SoS</b>	<b>29.9%</b>	<b>27.8%</b>	<b>2.1 p.p.</b>	<b>34.3%</b>	<b>(4.4 p.p.)</b>
<b>Alea</b>					
PSV (R\$ million)	119.2	82.9	43.4%	104.3	14.4%
Number of units	641	439	46.0%	560	14.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	186.0	188.8	(1.6%)	186.2	0.0%
<b>Gross SoS</b>	<b>21.5%</b>	<b>15.9%</b>	<b>5.6 p.p.</b>	<b>30.8%</b>	<b>(9.3 p.p.)</b>
<b>Consolidated</b>					
PSV (R\$ million)	1,213.4	1,124.5	7.9%	1,076.3	12.7%
Number of units	5,586	5,197	7.5%	5,104	9.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	217.2	216.4	0.5%	210.9	2.8%
<b>Gross SoS</b>	<b>28.8%</b>	<b>26.4%</b>	<b>2.4 p.p.</b>	<b>34.0%</b>	<b>(5.2 p.p.)</b>

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





## CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

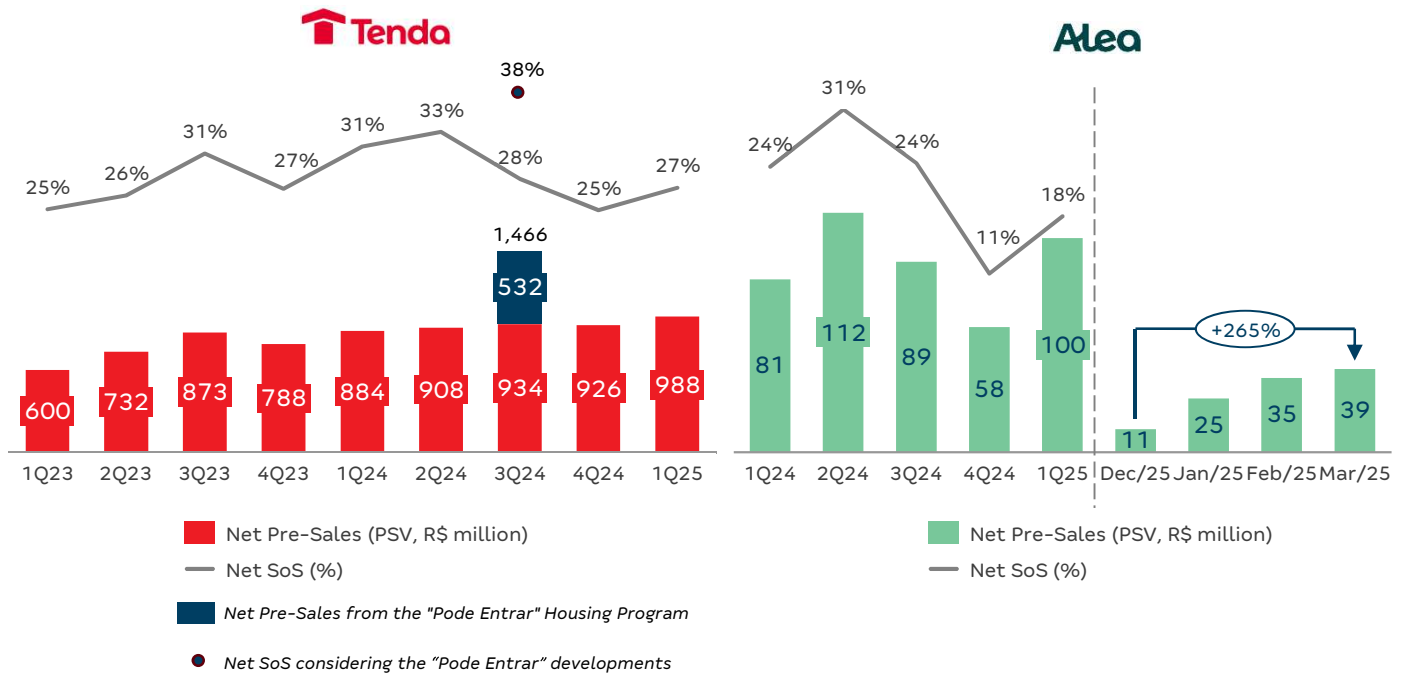
Tenda's net pre-sales totaled R\$ 988.4 million in 1Q25, increases of 11.8% and 6.7% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively, with a net SoS of 27.0%, 2.3 p.p. higher than the previous quarter.

At Alea, net pre-sales reached R\$ 99.9 million, increases of 72.4% and 23.5% compared to 4Q24 and 1Q24, respectively, with a net SoS of 18.0% and cancellations totaling R\$ 19.3 million.

(PSV, R\$ million)	1Q25	4Q24	QoQ (%)	1Q24	YoY (%)
<b>Tenda</b>					
<b>Gross Sales</b>	<b>1,094.2</b>	<b>1,041.6</b>	<b>5.0%</b>	<b>972.1</b>	<b>12.6%</b>
<b>Cancellations</b>	<b>105.8</b>	<b>115.6</b>	<b>(8.6%)</b>	<b>88.0</b>	<b>20.5%</b>
<b>Net Pre-Sales</b>	<b>988.4</b>	<b>926.0</b>	<b>6.7%</b>	<b>884.1</b>	<b>11.8%</b>
% Launches <sup>1</sup>	13.1%	73.2%	(60.1 p.p.)	25.2%	(12.1 p.p.)
% Inventory	86.9%	26.8%	60.1 p.p.	74.8%	12.1 p.p.
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>10.0%</b>	<b>11.1%</b>	<b>(1.2 p.p.)</b>	<b>9.3%</b>	<b>0.7 p.p.</b>
<b>Net SoS</b>	<b>27.0%</b>	<b>24.7%</b>	<b>2.3 p.p.</b>	<b>31.2%</b>	<b>(4.2 p.p.)</b>
Gross Units Sold	4,945	4,758	3.9%	4,544	8.8%
Cancelled Units	493	529	(6.8%)	421	17.1%
Net Units Sold	4,452	4,229	5.3%	4,123	8.0%
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>9.7%</b>	<b>11.1%</b>	<b>(1.4 p.p.)</b>	<b>9.1%</b>	<b>0.6 p.p.</b>
<b>Alea</b>					
<b>Gross Sales</b>	<b>119.2</b>	<b>82.9</b>	<b>43.4%</b>	<b>104.3</b>	<b>14.4%</b>
<b>Cancellations</b>	<b>19.3</b>	<b>24.5</b>	<b>(20.8%)</b>	<b>23.6</b>	<b>(20.8%)</b>
<b>Net Pre-Sales</b>	<b>99.9</b>	<b>58.4</b>	<b>72.4%</b>	<b>80.7</b>	<b>23.5%</b>
% Launches <sup>1</sup>	4.4%	85.6%	(81.2 p.p.)	4.0%	0.4 p.p.
% Inventory	95.6%	14.4%	81.2 p.p.	96.0%	(0.4 p.p.)
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>16.2%</b>	<b>29.8%</b>	<b>(13.6 p.p.)</b>	<b>21.6%</b>	<b>(5.4 p.p.)</b>
<b>Net SoS</b>	<b>18.0%</b>	<b>11.2%</b>	<b>6.9 p.p.</b>	<b>23.9%</b>	<b>(5.8 p.p.)</b>
Gross Units Sold	641	439	46.0%	560	14.5%
Cancelled Units	104	131	(20.6%)	121	(14.0%)
Net Units Sold	537	308	74.4%	439	22.3%
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>16.2%</b>	<b>29.5%</b>	<b>(13.4 p.p.)</b>	<b>22.6%</b>	<b>(6.4 p.p.)</b>
<b>Consolidated</b>					
<b>Gross Sales</b>	<b>1,213.4</b>	<b>1,124.5</b>	<b>7.9%</b>	<b>1,076.3</b>	<b>12.7%</b>
<b>Cancellations</b>	<b>125.1</b>	<b>140.0</b>	<b>(10.7%)</b>	<b>111.5</b>	<b>11.6%</b>
<b>Net Pre-Sales</b>	<b>1,088.3</b>	<b>984.4</b>	<b>10.6%</b>	<b>964.8</b>	<b>12.7%</b>
% Launches <sup>1</sup>	12.3%	73.9%	(61.6 p.p.)	23.4%	(11.2 p.p.)
% Inventory	87.7%	26.1%	61.6 p.p.	76.6%	11.2 p.p.
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>10.7%</b>	<b>12.7%</b>	<b>(2.0 p.p.)</b>	<b>10.6%</b>	<b>0.1 p.p.</b>
<b>Net SoS</b>	<b>25.8%</b>	<b>23.1%</b>	<b>2.8 p.p.</b>	<b>30.4%</b>	<b>(4.6 p.p.)</b>
Gross Units Sold	5,586	5,197	7.5%	5,104	9.4%
Cancelled Units	597	660	(9.5%)	542	10.1%
Net Units Sold	4,989	4,537	10.0%	4,562	9.4%
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>10.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>(2.1 p.p.)</b>	<b>10.4%</b>	<b>(0.1 p.p.)</b>



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



### UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

Tenda's transferred PSV totaled R\$ 712.3 million in 1Q25, increases of 28.3% and 14.8% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively, with a total transfer of 4,017 units.

At Alea, transferred PSV reached R\$ 59.3 million, an increase of 37.2% compared to the same period of the previous year, with a total transfer of 379 units in 1Q25.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	1Q25	4Q24	QoQ (%)	1Q24	YoY (%)
<b>Tenda</b>					
PSV Transferred (in R\$ million)	712.3	619.7	14.8%	555.1	28.3%
Transferred Units	4,017	3,526	13.9%	3,343	20.2%
Delivered Units	6,201	4,541	36.6%	4,957	25.1%
Construction Sites	62	70	(11.4%)	65	(4.6%)
<b>Alea</b>					
PSV Transferred (in R\$ million)	59.3	57.0	3.5%	42.5	37.2%
Transferred Units	379	370	2.4%	273	38.8%
Delivered Units	172	264	(34.8%)	0	-
Construction Sites	23	17	35.3%	10	>100,0%
<b>Consolidated</b>					
PSV Transferred (in R\$ million)	771.6	676.7	14.0%	597.7	29.1%
Transferred Units	4,396	3,896	12.8%	3,616	21.6%
Delivered Units	6,373	4,805	32.6%	4,957	28.6%
Construction Sites	85	87	(2.3%)	75	13.3%





## LANDBANK

Tenda ended 1Q25 with R\$ 18.3 billion in PSV in its LandBank, increases of 16.1% and 1.7% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively; the percentage of acquisitions through barter transactions reached 62.2%. It is worth noting that even the percentage acquired in cash has, on average, more than 90% of its payment tied to the attainment of the incorporation registration.

Regarding Alea, the PSV in its LandBank totaled R\$ 5.1 billion, increases of 54.8% and 6.3% compared to 1Q24 and 4Q24, respectively, representing a total of 22.0% of the consolidated PSV.

LandBank	1Q25	4Q24	QoQ (%)	1Q24	YoY (%)
<b>Tenda</b>					
Number of Projects	445	433	2.8%	377	18.0%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>18,276.9</b>	<b>17,972.0</b>	<b>1.7%</b>	<b>15,740.3</b>	<b>16.1%</b>
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	1,123.4	3,221.4	(65.1%)	154.5	>100,0%
Number of Units	88,127	87,563	0.6%	81,720	7.8%
Average price per unit (in R\$ thousands)	207.4	205.2	1.0%	192.6	7.3%
% Swap Total	62.2%	60.6%	1.7 p.p.	51.8%	10.5 p.p.
% Swap Units	11.9%	10.6%	1.3 p.p.	11.2%	0.7 p.p.
% Swap Financial	50.4%	50.0%	0.4 p.p.	40.5%	9.8 p.p.
<b>Alea</b>					
Number of Projects	171	171	0.0%	45	>100,0%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>5,142.2</b>	<b>4,838.5</b>	<b>6.3%</b>	<b>3,321.0</b>	<b>54.8%</b>
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	406.1	595.9	(31.9%)	323.9	25.3%
Number of Units	27,396	26,049	5.2%	18,461	48.4%
Average price per unit (in R\$ thousands)	187.7	185.7	1.1%	179.9	4.4%
% Swap Total	98.1%	98.5%	(0.4 p.p.)	96.7%	1.4 p.p.
% Swap Units	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0 p.p.
% Swap Financial	98.1%	98.5%	(0.4 p.p.)	96.7%	1.4 p.p.
<b>Consolidated</b>					
Number of Projects	616	604	2.0%	422	46.0%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>23,419.1</b>	<b>22,810.5</b>	<b>2.7%</b>	<b>19,061.4</b>	<b>22.9%</b>
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	1,529.5	3,817.3	(59.9%)	478.4	>100,0%
Number of Units	115,523	113,612	1.7%	100,181	15.3%
Average price per unit (in R\$ thousands)	202.7	200.8	1.0%	190.3	6.8%
% Swap Total	71.7%	70.3%	1.4 p.p.	62.3%	9.4 p.p.
% Swap Units	8.7%	7.9%	0.8 p.p.	8.6%	0.1 p.p.
% Swap Financial	63.0%	62.4%	0.5 p.p.	53.7%	9.3 p.p.

1, Tenda owns 100% of the equity of its Landbank

## INVESTOR RELATIONS

### **Luiz Mauricio de Garcia**

CFO and Investor Relations Officer

### **Ana Paula Barizon**

Investor Relations Manager

### **Leonardo Dias Wanderley**

Investor Relations Coordinator

### **Felipe Chiavegato Stella**

Investor Relations Analyst

### **Investor Relations**

**Phone:** +55 (11) 3111-9909

**E-mail:** [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

**Website:** [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## MEDIA RELATIONS

### **FSB Comunicação**

### **Fernanda Dapra**

**Tel.:** +55 (11) 3165-9596

**E-mail:** [fernanda.dapra@fsb.com.br](mailto: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,

