



Alea

casa com seus sonhos

Visita analistas - Fábrica Jaguariúna

23 de julho de 2025

Recap Apresentação
Tenda Day 2024

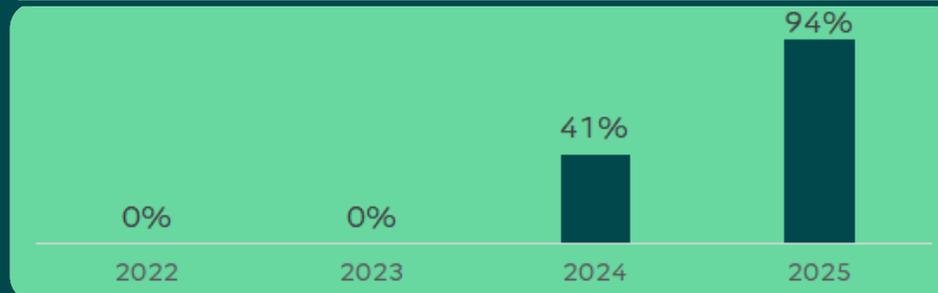
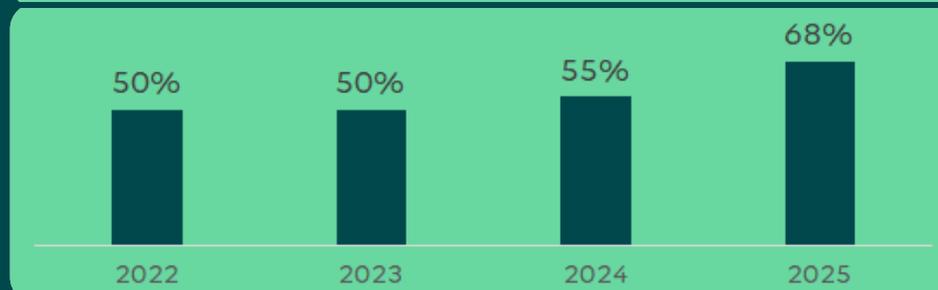
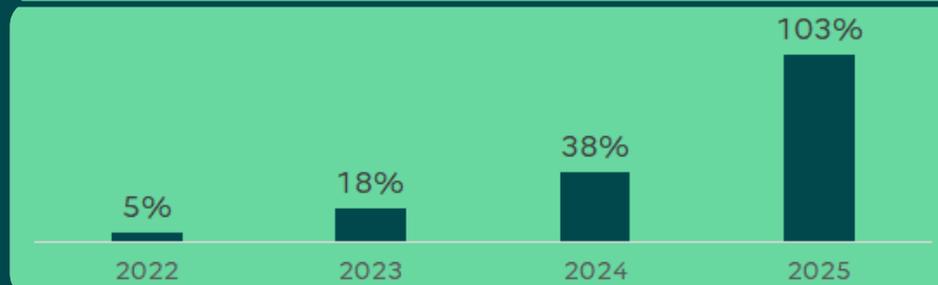
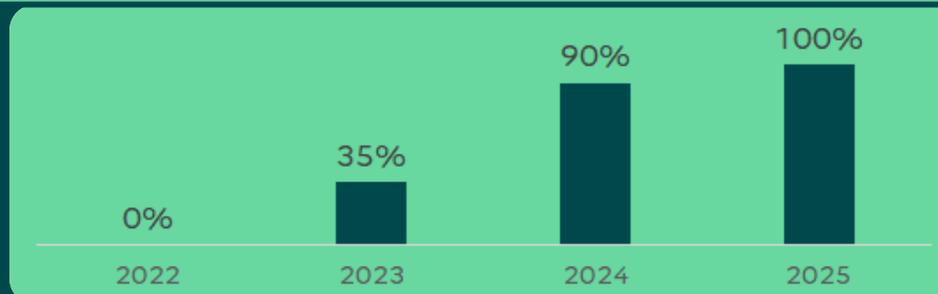


Alea 2025

TEMPO DE ORDEM E PROGRESSO

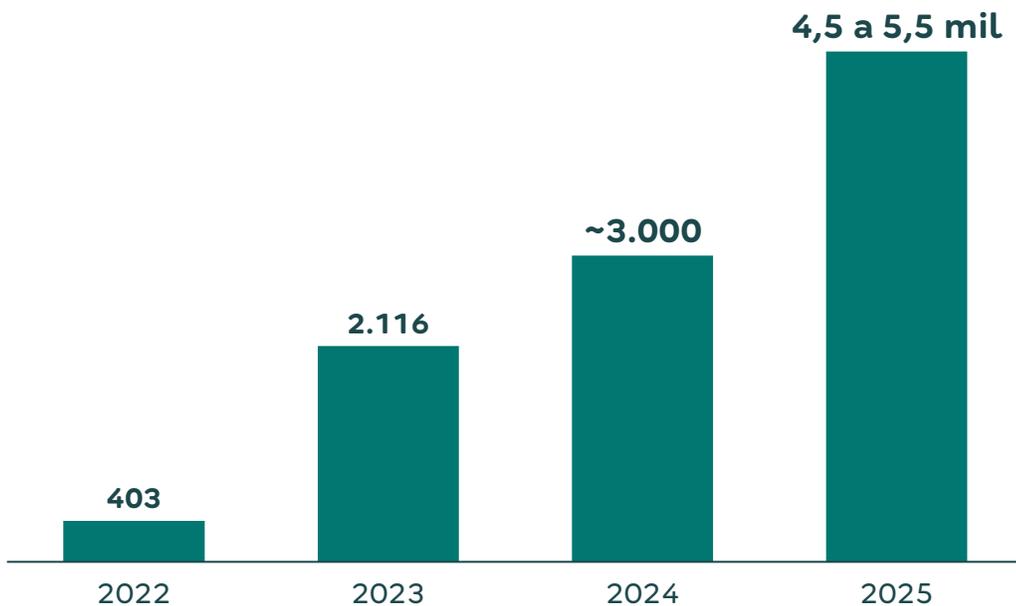
Em 2025, atingiremos o ponto de inflexão operacional para buscarmos uma margem atraente

- 1 Lançamentos com casa 2.0
(% tipologia otimizada)
- 2 Volume de produção
(% da escala ótima de 4mil UH/ano)
- 3 % Custo *off-site*
(% Industrialização)
- 4 Obras em manchas construtivas
(% do número de obras)

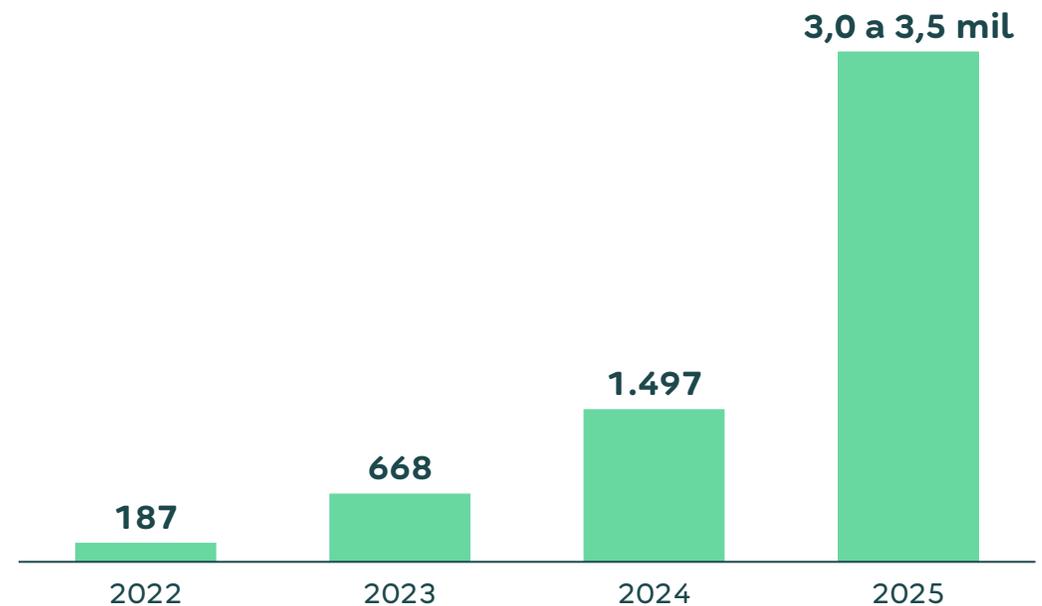


2025 marca novo momento de crescimento expressivo em todas as áreas, em paralelo ao maior ordenamento da operação

Volume de lançamentos cresce +66%



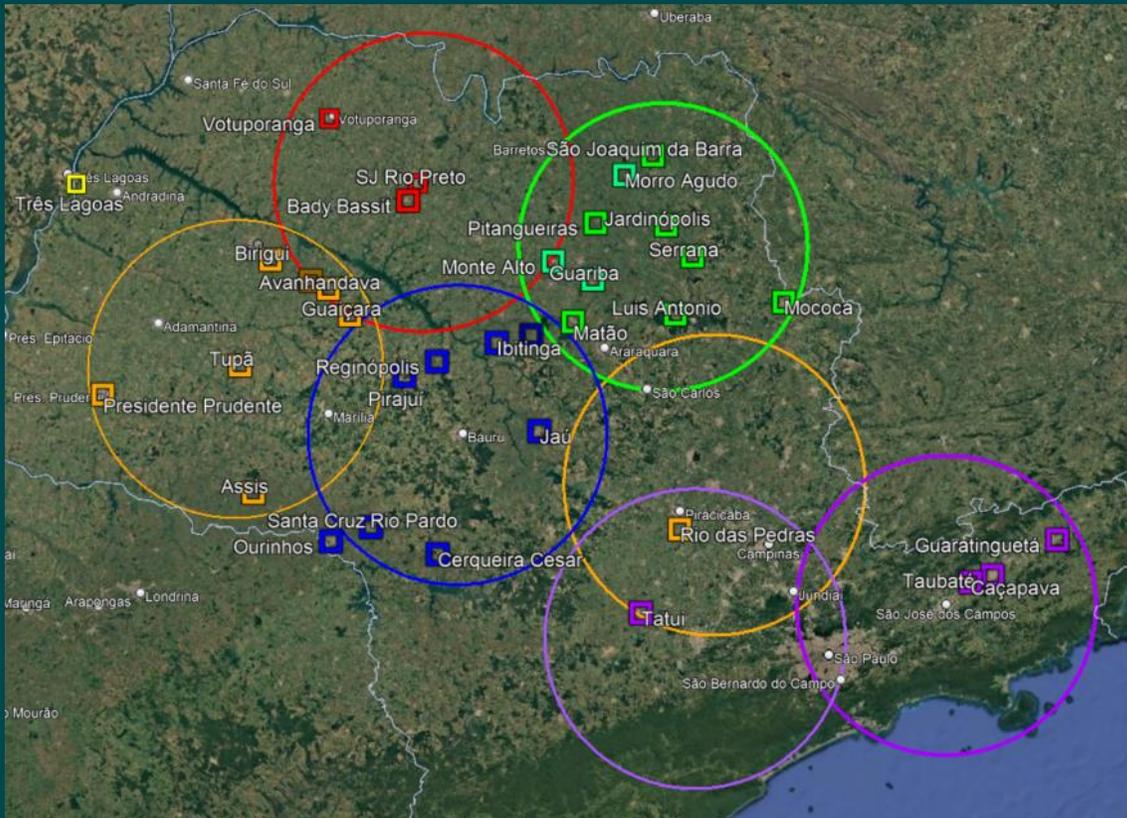
Volume de produção cresce +130%



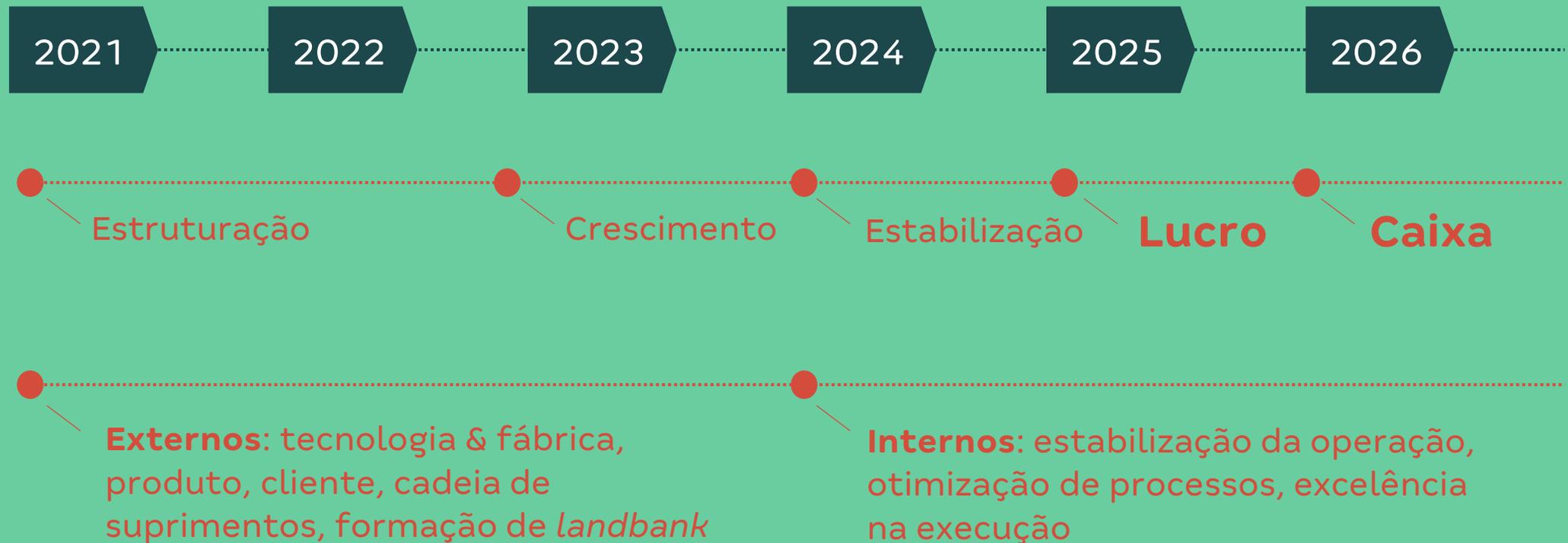
94% das obras executadas estão dentro de uma mancha construtiva

Essa estruturação permitirá um maior ordenamento de toda nossa operação...

... e a verticalização de atividades críticas, com potencial de redução de 3.6 pp



Reforçamos nosso **foco em entregar a estabilização** planejada e executada até aqui. Seguimos em 25 estruturando novas manchas, crescendo de forma expressiva e com visibilidade de **tornar Alea rentável em 2025 e geradora de caixa em 2026!**



Evolução

1º Semestre 2025



Tivemos evoluções importantes em nossa operação, com destaques positivos e aprendizados relevantes, com impacto no curto prazo

A seguir iremos detalhar cada um dos pontos destacados:

Destaques positivos

- 1 Performance de vendas
- 2 Contratação do Projeto de Canoas
- 3 Industrialização das iniciativas do *roadmap*
- 4 Aprendizados relacionados a atributos de produto

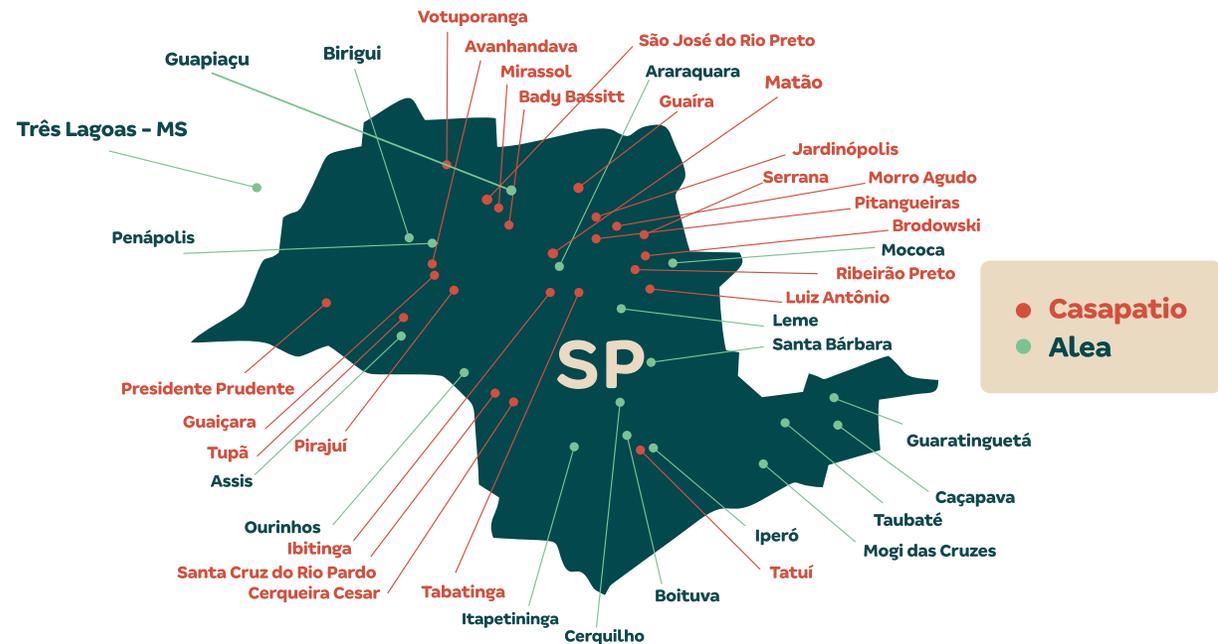
Pontos de atenção

- 1 Movimentação na grade de lançamento
- 2 Estabilização das manchas construtivas

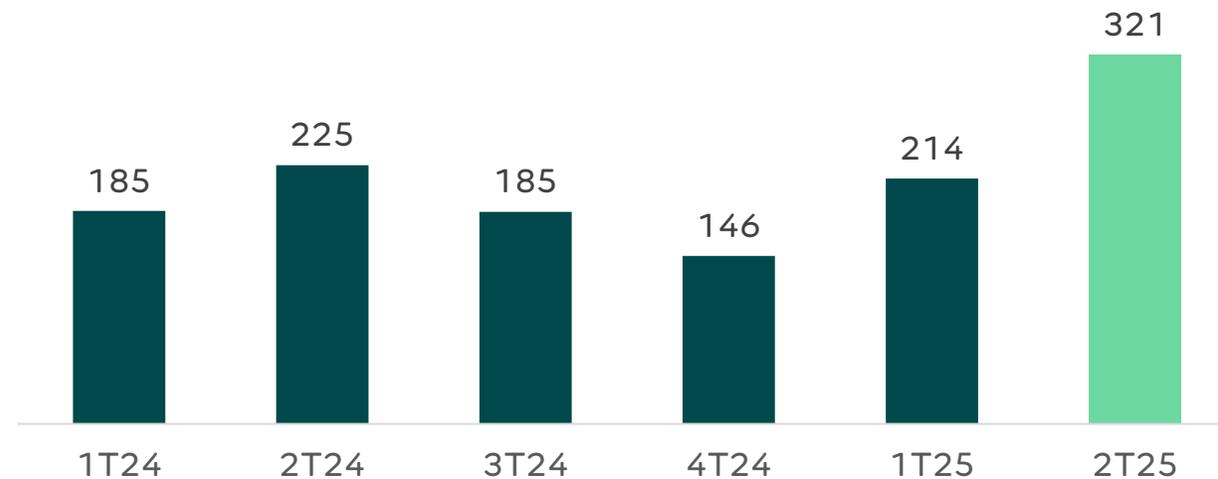
O 1ºsem25 marca o retorno da nossa boa performance de vendas. Atingimos no 2ºT25 o melhor patamar histórico de vendas/mês de um trimestre

Resultado com boa evolução de conversão do funil de vendas, confirmando o retorno da normalidade dos processos de vendas

Atuação em + de 30 municípios nesse momento



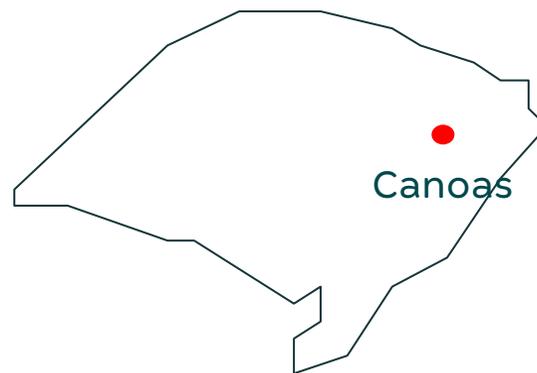
Volume Vendas (unidades | média/mês)



Aprovação do projeto de Canoas foi um marco importante, garantindo um volume relevante de produção



Maior projeto de habitação popular com recursos do FAR dos últimos 10 anos no Brasil



Assinatura	10/07/2025
Unidades	1.500
Preço	R\$ 200 mil por unidade
VGv	R\$ 300 milhões
Dados Operacionais	Formalização do lançamento no 3T25
Prazo de entrega	Até 24 meses



Tivemos também evolução na frente de Industrialização, com a implantação das principais iniciativas previstas no *roadmap* desenvolvido



As iniciativas industrializadas reduzem complexidade na obra, com redução de custos em materiais e serviços

1. Estação de chicote elétrico



2. Estação de Shaft e Kit hidráulico



Tivemos também evolução na frente de Industrialização, com a implantação das principais iniciativas previstas no *roadmap* desenvolvido



As iniciativas industrializadas reduzem complexidade na obra, com redução de custos em materiais e serviços

3. Estação de Calafetação de painéis e Câmara de secagem



Destaque para a atividade de textura, que entra em operação nos próximos dias, com a nova câmara de secagem



As iniciativas industrializadas reduzem complexidade na obra, com redução de custos em materiais e serviços

4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem



Destaque também para nova linha de platibanda, que permitirá a montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo *takt* da linha principal de painéis

Em agosto, entra em operação a linha da platibanda, evolução importante para a produção da casa 2.0

5. Nova linha de Platibanda – montagem, pintura e secagem ✓



Outro destaque foi o melhor entendimento do produto ideal a ser oferecido em função das características da cidade

Experimentos e pesquisas realizadas com clientes confirmaram importância de adequação dos atributos de projeto e produto para permitir melhores desempenhos de vendas

Exemplo – percepção de atributos de produto entre propostas de Condomínio fechado e Loteamento aberto

1 Condomínio fechado

+ SEGURANÇA, TRANQUILIDADE, PROGRAMA DE LAZER

- CUSTO MENSAL, QUINTAL MENOR

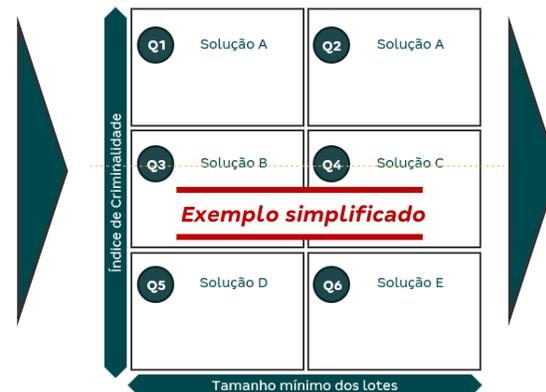
2 Loteamento aberto

+ PRODUTO TRADICIONAL, QUINTAL MAIOR

- ADENSAMENTO RUIM, PIOR PARA PROPRIETÁRIO DA TERRA

Conclusão dos estudos (experimentos reais e pesquisas com clientes) nos permite definir a proposta mais valiosa para nosso cliente alvo, considerando algumas variáveis, em especial:

- Número de habitantes da cidade
- Índice de criminalidade
- Tamanho mínimo permitido do lote
- Quadra máxima permitida na cidade



Projeto & Produto recomendados, otimizando

- Requisitos mais valorizados pelos clientes
- Maior adensamento
- Menor *Time to Market*
- Melhor proposta para parceiros e proprietários

Com o conhecimento adquirido, revisamos nosso portfólio de lançamentos para garantir coerência da nossa oferta

Projetos que estavam desencaixados e exigiram revisão totalizam 1.693 UH

Impacto nos cronogramas de lançamento variam de 90 a 120 dias

Exemplo projeto previsto para 1º tri:

Penápolis: cidade pequena, com 56mil hab e baixo índice de criminalidade

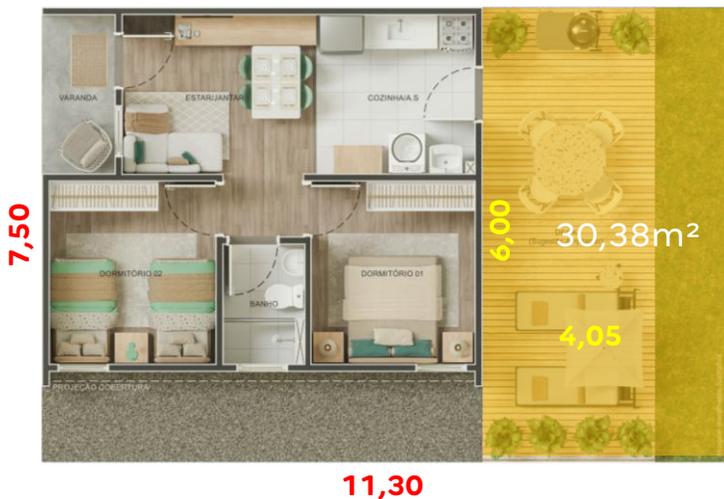
Solução revisada: ampliação do quintal dos fundos, tornando o produto mais competitivo na comparação com loteamentos abertos

Impacto: atraso no lançamento em cerca de 90 dias

Alea

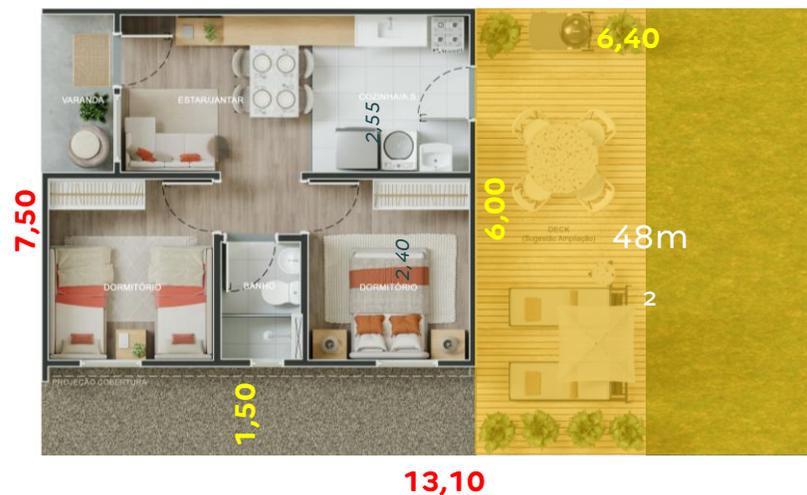
Lote: 84,7m² (7,5 x 11,3m)

Fundos: 30,4m²



Lote: 98,3m² (7,5 x 13,1m)

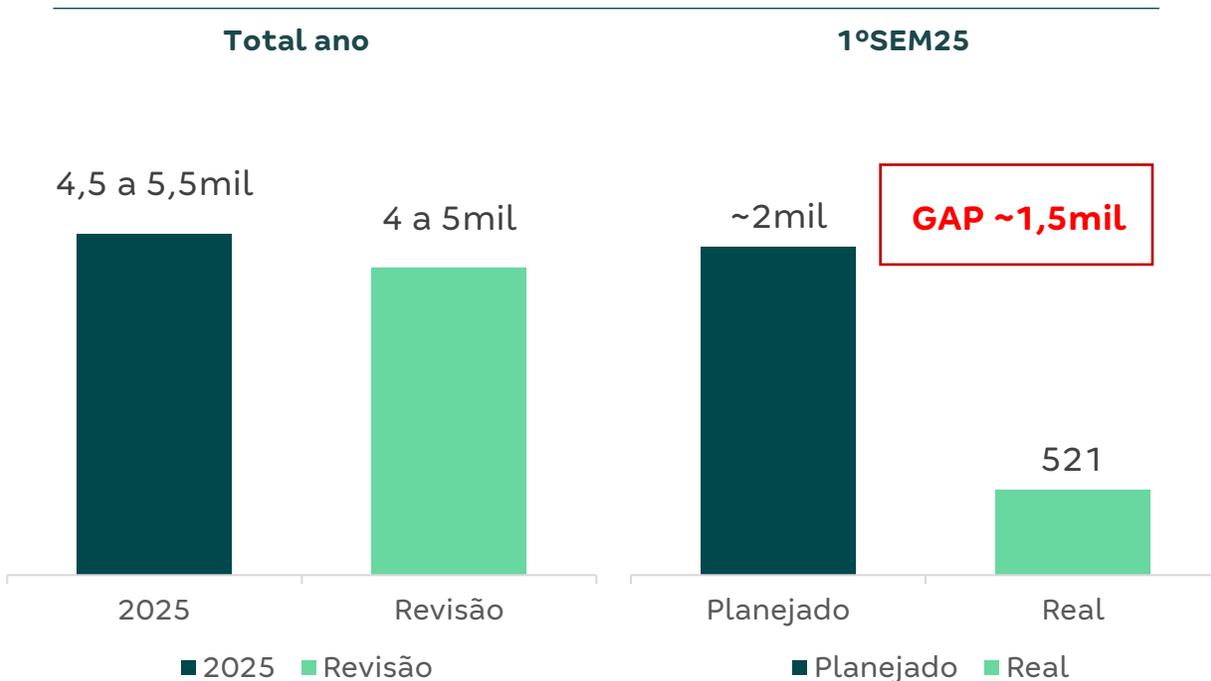
Fundos: 48m²



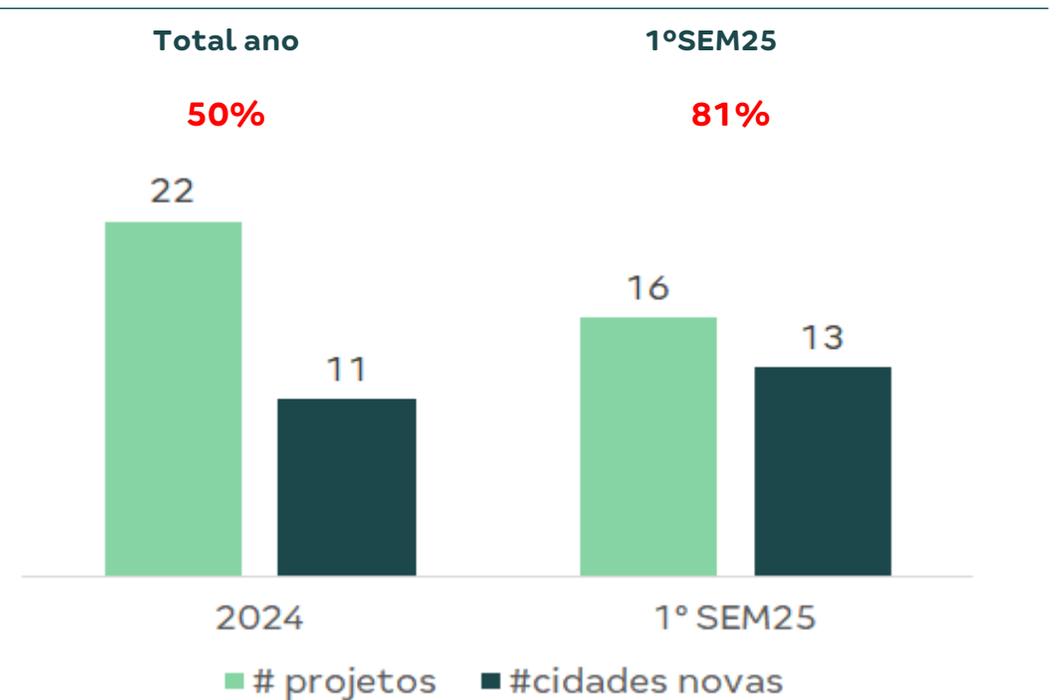
Tivemos uma quantidade relevante de projetos postergados, tanto por redefinição de produto quanto por atrasos de legalização

Novas cidades demandam mais tempo de legalização em função da construção do relacionamento e aprendizados dos processos com prefeituras, cartórios e concessionárias

Volume de lançamentos



Relação de cidades novas vs. Total de projetos (*)



(*) Relação de cidades e projetos do 1º sem 25 referem-se a planejado

Gap de cerca de 1.500UH não lançadas no 1ºsem25 reduzem projeção de produção em 2025 também

Maior parte dos projetos postergados serão lançados ainda este ano, mas impacto na produção é inevitável

Volume de lançamentos

Total ano

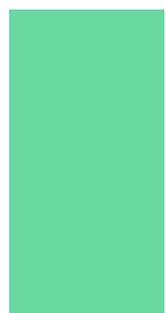
4,5 a 5,5mil



2025

■ 2025

4 a 5mil



Revisão

■ Revisão

1ºSEM25

~2mil



Planejado

■ Planejado

GAP ~1,5mil

521



Real

■ Real

Volume de produção

Total ano

3 a 3,5mil



2025

■ 2025

GAP ~1,5mil

1,5 a 2,5mil



Revisão

■ Revisão

O menor volume de projetos lançados exigiu uma redução no ritmo projetado por mancha, que uma vez estabilizada, produz ~1mil UH/ano

Com isso, as obras dos projetos lançados tem um aumento em seus respectivos custos:

Principais impactos no custo da obra

- 1 Ritmo de montagem de 4 para 2 casas/dia
- 2 Atraso na verticalização das atividades de obra
- 3 Menor diluição dos custos fixos da fábrica

Detalhamento

- 1.1 Ineficiência nas equipes de montagem e acabamento
- 1.2 Maior gasto com frete (bitrem -> carreta)
- 1.3 Maior gasto de indiretos pelo maior prazo de obra

- 2.1 Reorganização das manchas impactou no cronograma de verticalização das atividades de fundação (radier) e acabamento

- 3.1 Menor volume geral de produção nos distancia, em 2025, da escala ótima

Importante reforçar que, no final, o grande ofensor é o volume:

>> Menor volume de lançamentos...

>> ... com menor patamar de vendas (e conseqüente reconhecimento de receita) e

>> ... menor volume de produção, impactando na diluição de custos e resultado de forma geral

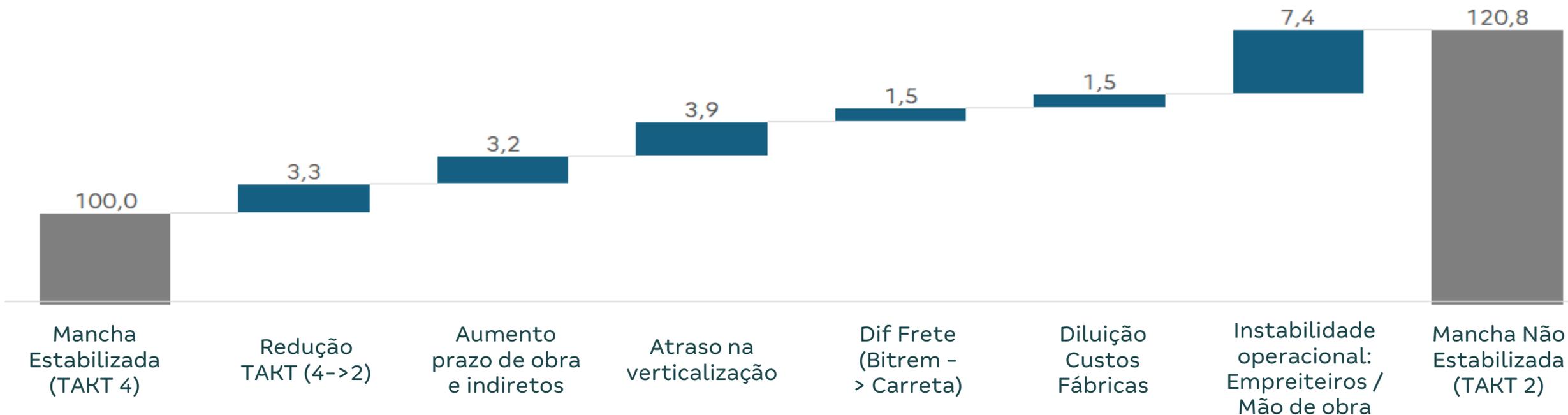
Além de onerar custo, cenário dificulta também a própria estabilização da operação, impondo desafios nos temas de (i) Mão de Obra e (ii) Empreiteiros

Tema	Detalhamento	Solução
1. Mão de obra	O maior deslocamento entre as obras gera maior <i>turnover</i> (TO) das pessoas do time, com conseqüente perda de produtividade	<ul style="list-style-type: none">• Continuidade em manchas, com raio de no máximo 100km• Ritmo de execução padronizado• Remuneração variável por produtividade
2. Empreiteiros	Falta de continuidade dentro da mancha provoca também uma maior rotatividade de fornecedores (FO) e grande dispersão de custos. Em algumas regiões do interior, não há fornecedores qualificados	<ul style="list-style-type: none">• Solução estruturada é a implantação da verticalização de mão de obra• Em desenvolvimento nas 3 primeiras manchas, em serviços específicos

Esses desafios trazem custos adicionais de estabilização, relacionados ao alto *turnover* e descontinuidade

O impacto da mancha não estabilizada onera o custo por unidade em cerca de 20pp vs. mancha estabilizada

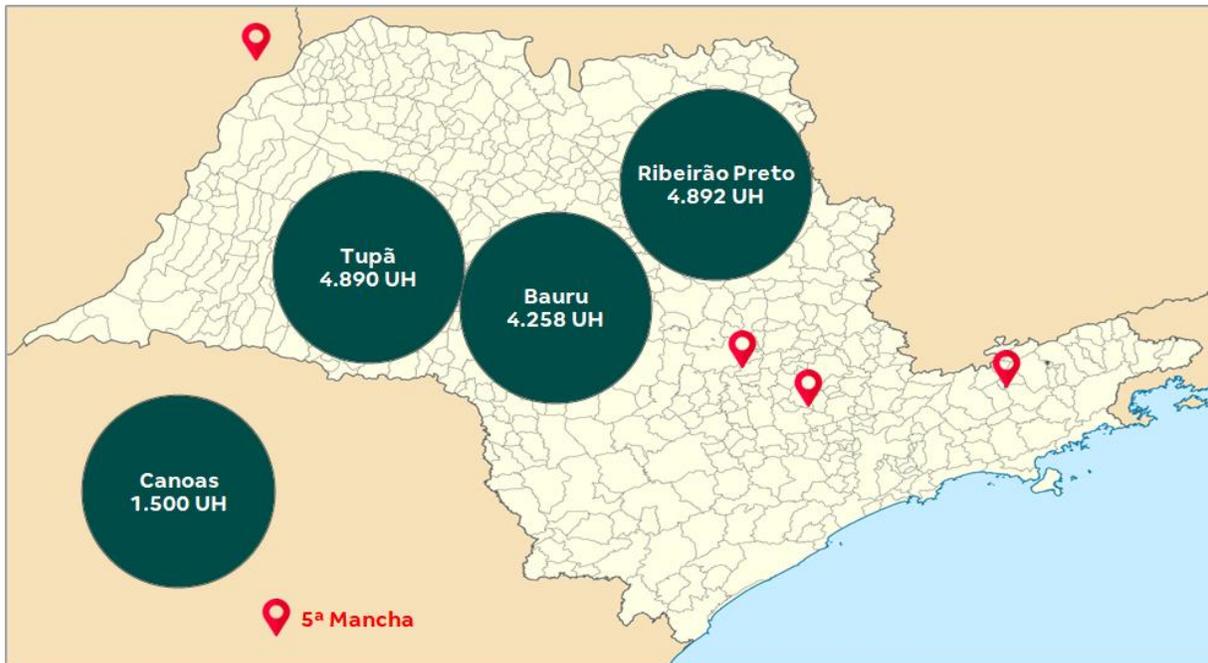
Impacto da operação em manchas não estabilizadas



Nota: Custos apresentados na Base 100

Para reduzir a complexidade operacional e acelerar a estabilização, decidimos focar em 4 manchas no curto prazo, além de uma mancha “Experimentos”

As 3 manchas priorizadas dentro de SP tem *landbank* robusto, com projetos em estágio bem avançado de legalização, reduzindo, portanto, riscos de descontinuidade



Planejamento das manchas

- Manchas de SP: retorno do ritmo de montagem de 4 casas/dia em 2026
- Mancha de Canoas: início com 2 casas/dia e aumento em regime para 5 casas/dia, a partir de abril/26
- Além das 4 manchas, teremos uma 5ª equipe focada em executar experimentos (produtos, formatos e/ou gestão de obra) que entendemos potencialmente valiosos, mas sem atrapalhar a estabilização das 4 manchas

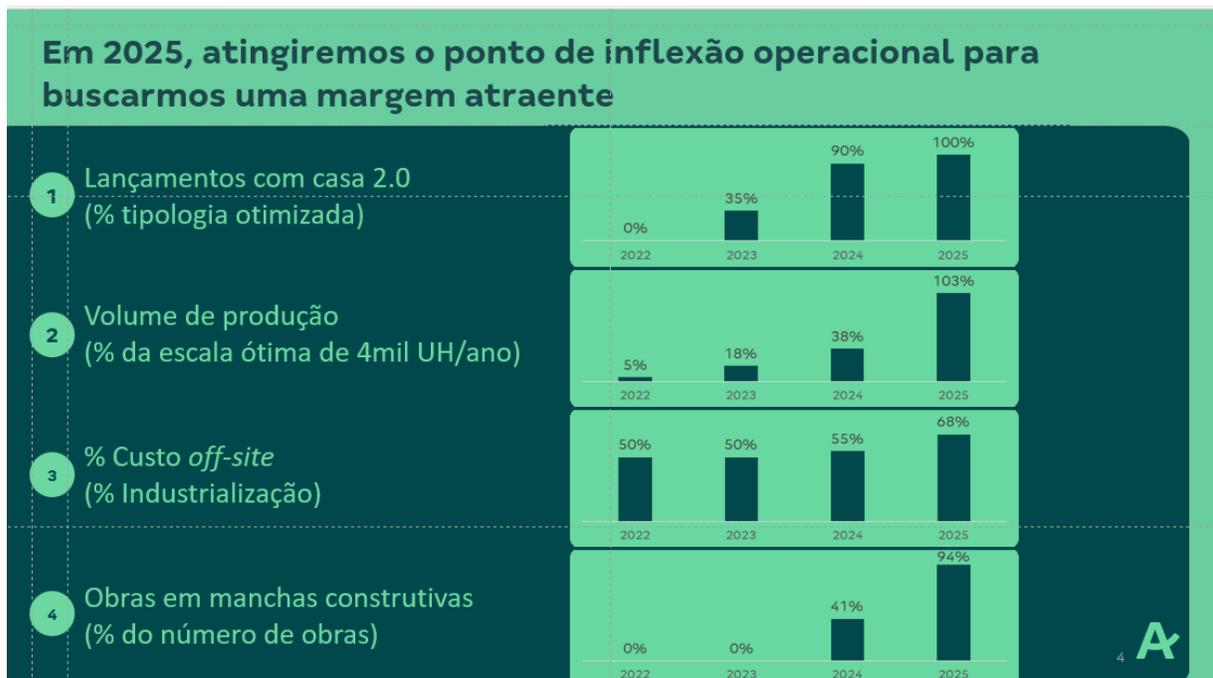
O foco é garantir a estabilização das manchas e deixar de consumir caixa em 2026, para depois voltar a crescer de forma sustentável!

Essa revisão do plano traz impactos no resultado, em especial em 2025

Novo *guidance* será disponibilizado em breve, juntamente com Tenda

Articulamos anteriormente a importância do volume para atingirmos o ponto de inflexão operacional

Entendemos que, para operação como Alea, é essencial continuarmos evoluindo nos indicadores chave:

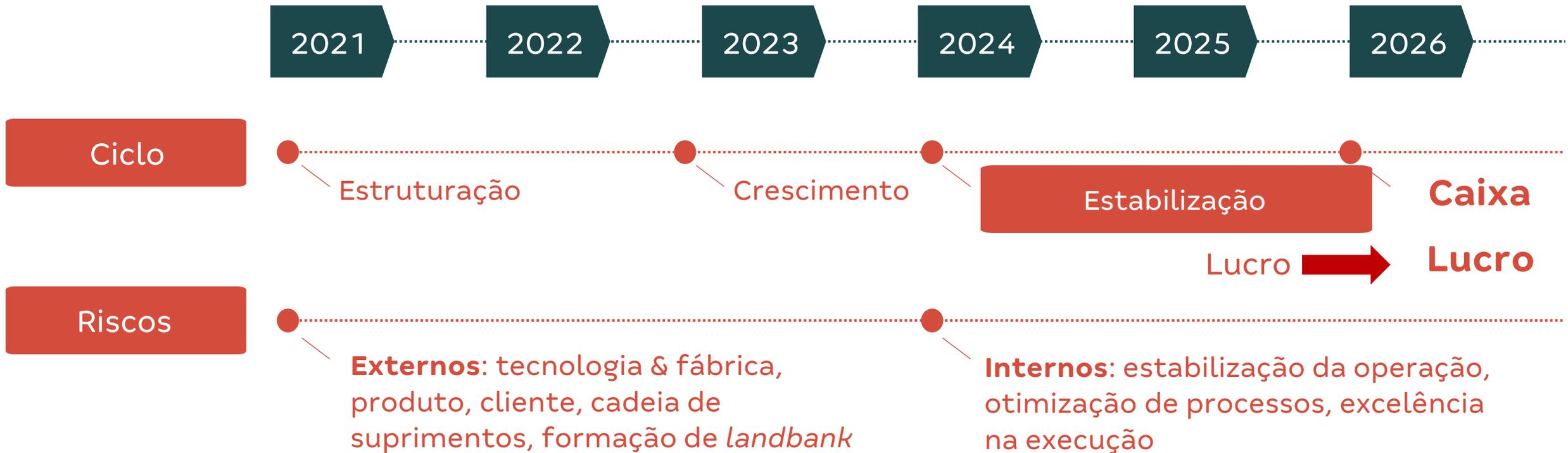


2025 tem resultado prejudicado em função do menor volume de produção, impactando na diluição de custos

1. **Aceitação do produto**, com boa velocidade e preço de vendas 
2. **Custos de fábrica (offsite)**: *on track* conforme aumento do volume de produção, incluindo boa implementação das iniciativas de industrialização 
3. **Custos de obra (onsite)**: maior dispersão neste momento, em função da falta de continuidade e implementação mais alongada da verticalização dos serviços *on-site* (radier e acabamentos)

Medimos nossa evolução pelo atingimento desses indicadores, dado que a geração de caixa é uma consequência de atingirmos esses marcos!

Reforçamos nosso foco em entregar a estabilização planejada e executada até aqui, que deve se estender até 1ºsem 26, com planos de tornar Alea rentável ainda em 2026, zerando seu consumo de caixa



Obrigado

www.casasalea.com
@casasalea

Aqui estão sendo transportadas **2 casas dos sonhos Alea**

