



Apresentação Institucional

3T24

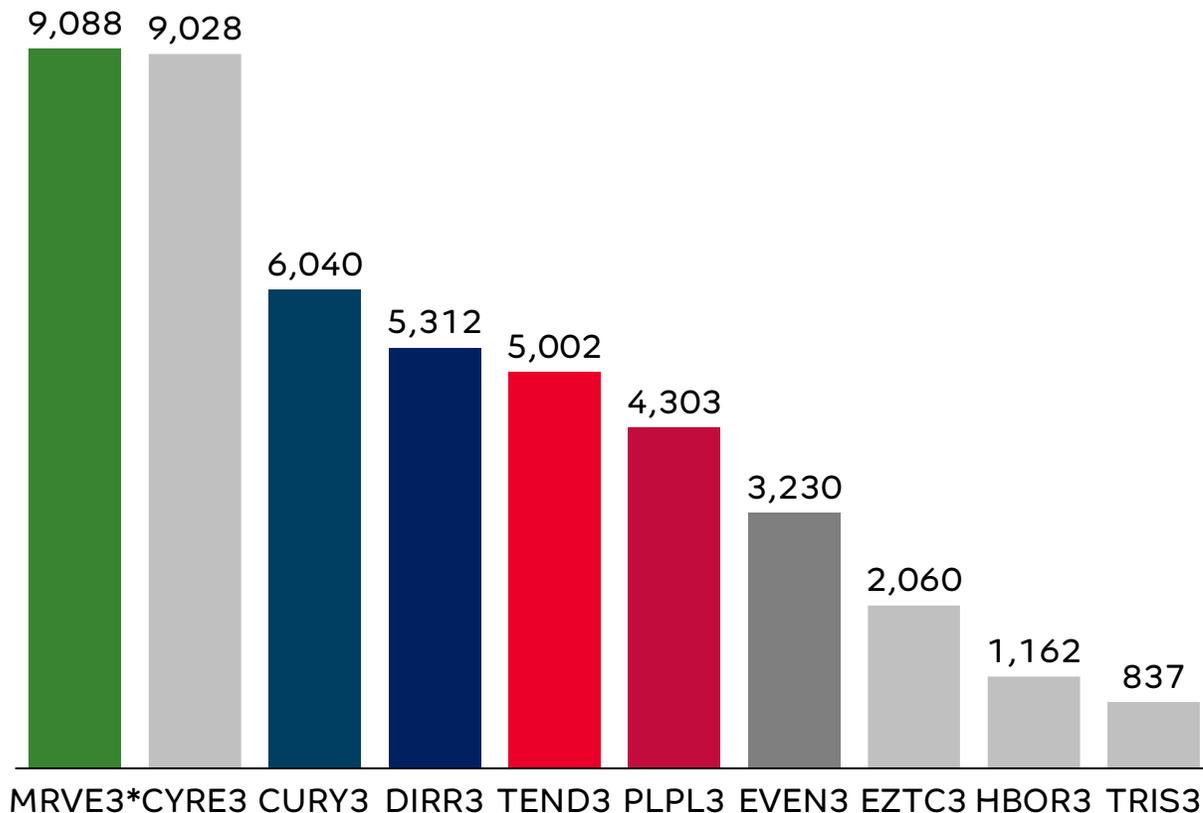


A Tenda é a quinta maior incorporadora de habitação popular do Brasil e atua em dez regiões metropolitanas do país



Lançamentos

R\$ milhões, 3T24 LTM



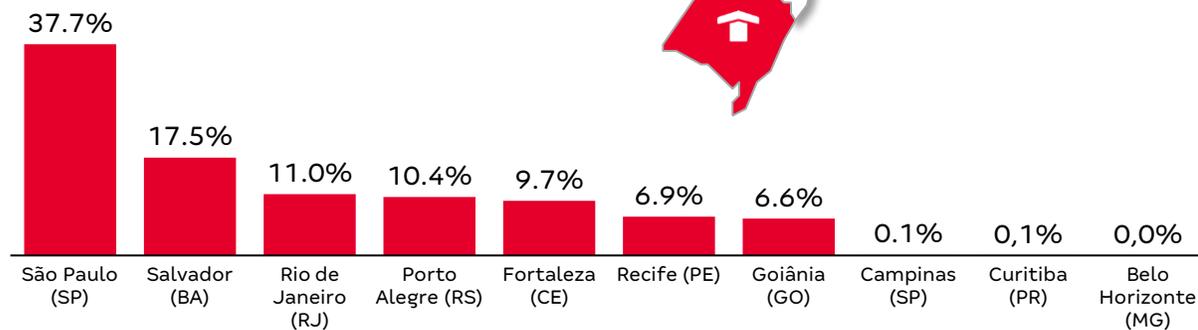
23.329 unidades lançadas na Tenda nos últimos 12 meses

Regiões de Atuação

% das vendas brutas (VGV) 9M24



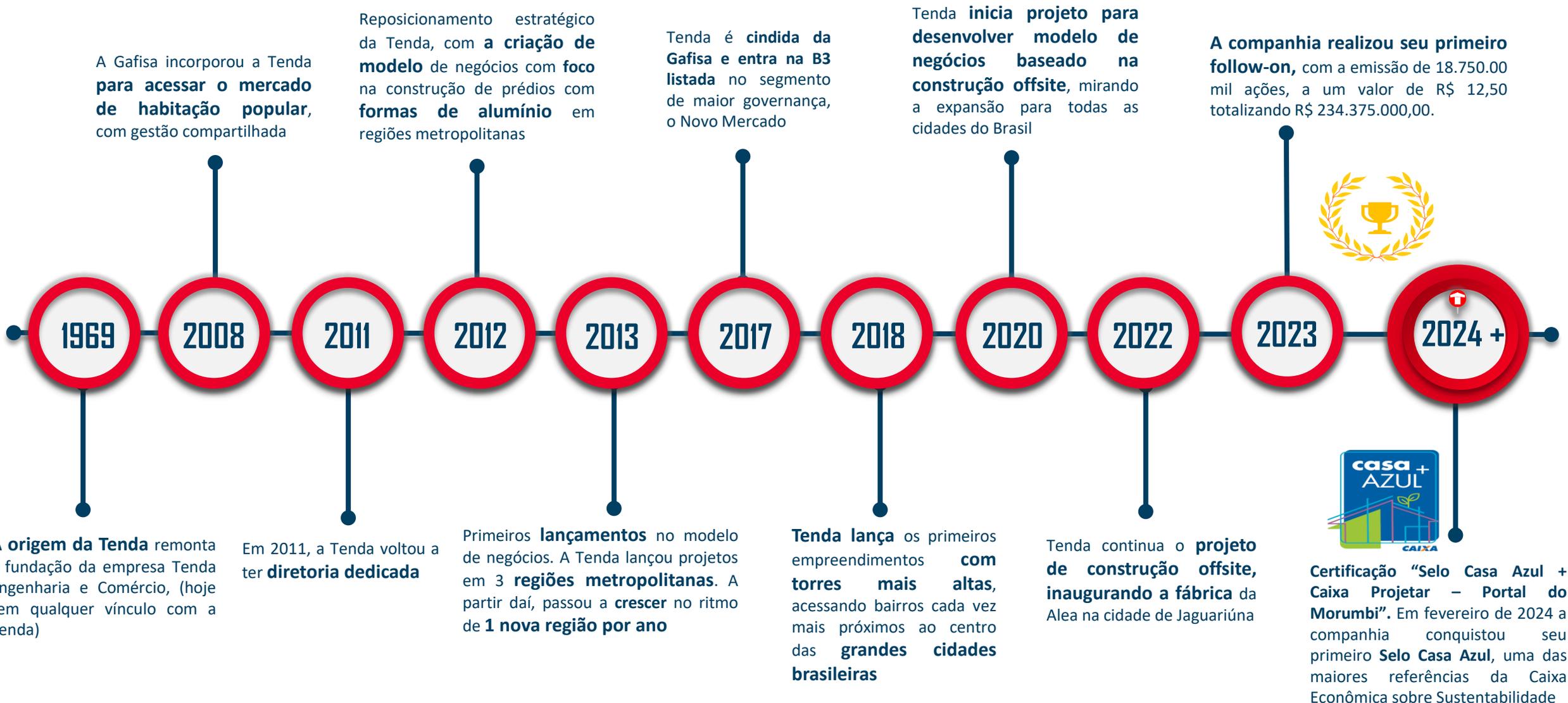
Regiões de atuação – VGV por região¹



Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Citadas; (1) – Valores Ex-Pode Entrar

* MRV Brasil

Com mais de 50 anos de história, a Tenda apresentou reposicionamento estratégico bem sucedido em 2012 e agora inicia uma nova fase



A forte e contínua demanda do segmento de baixa renda permitiu à companhia adotar uma inovadora abordagem industrial

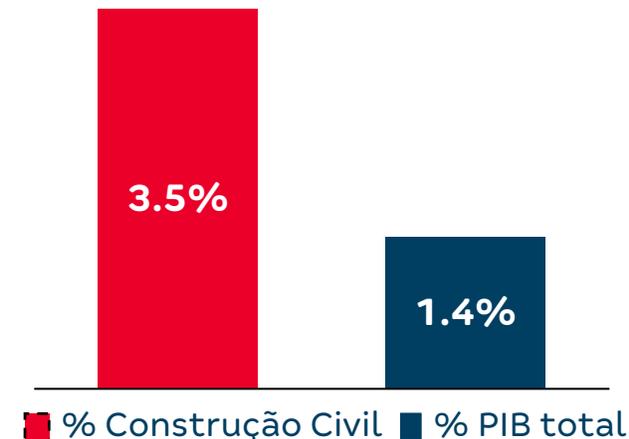


| | Modelo convencional da indústria da construção |  Tenda |
|---------------|--|---|
| ✓ Produto | Sem padronização | Apenas 2 SKUs |
| ✓ Escala | Pequenos players com escala limitada | +17,3 mil unidades lançadas em 2023 |
| ✓ Organização | Falta de coordenação | Totalmente integrada |
| ✓ Demanda | Demanda cíclica | Demanda constante |

Apenas 2 SKUs



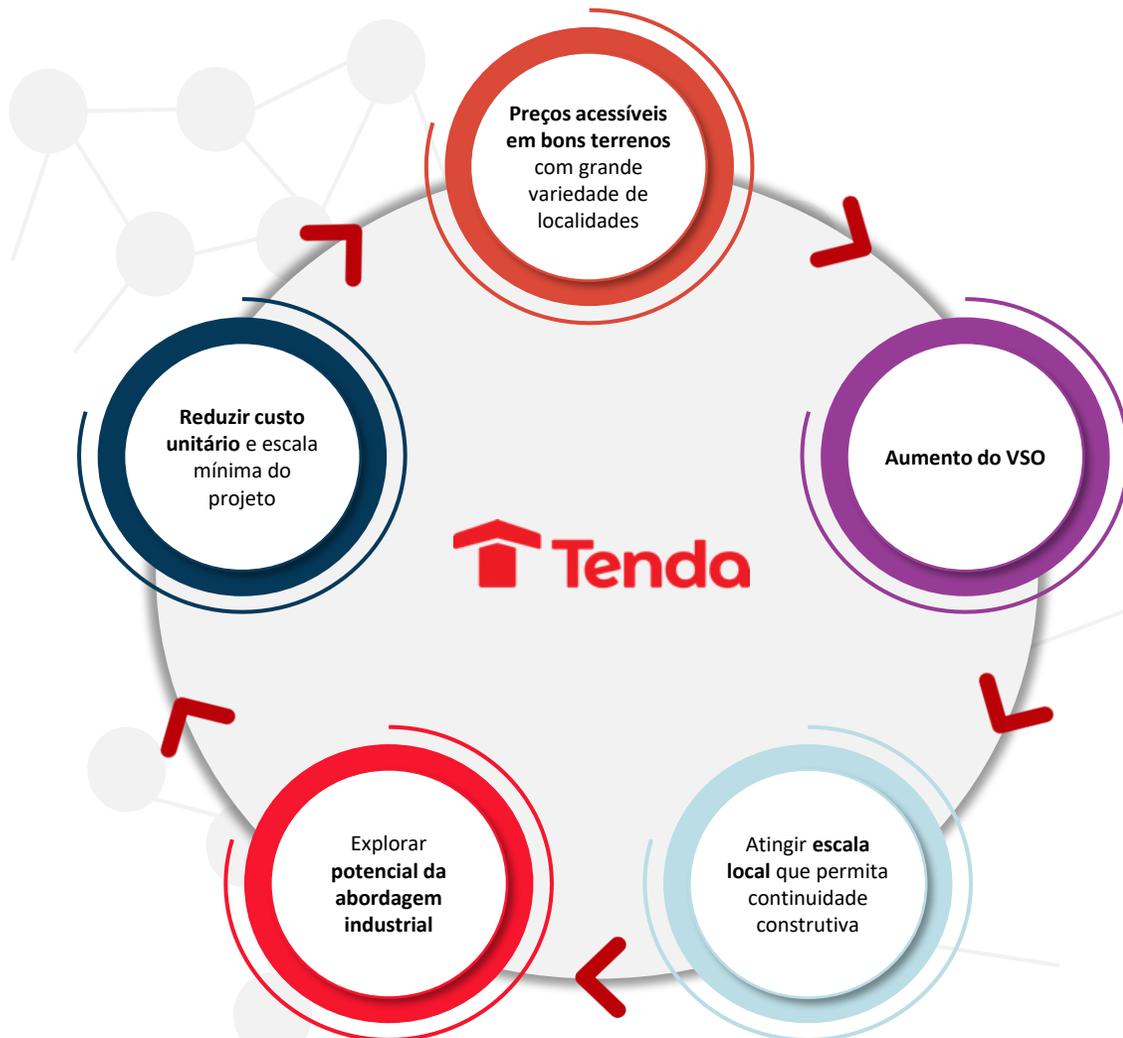
PIB 2T24 - BRASIL¹



No segundo trimestre de 2024, o PIB do setor de construção civil registrou um crescimento de 3,5% em relação ao primeiro trimestre do ano. O PIB do Brasil apresentou um avanço de 1,4% na mesma base de comparação; esse desempenho indica uma recuperação no setor, após a retração de 0,5% registrada no primeiro trimestre.

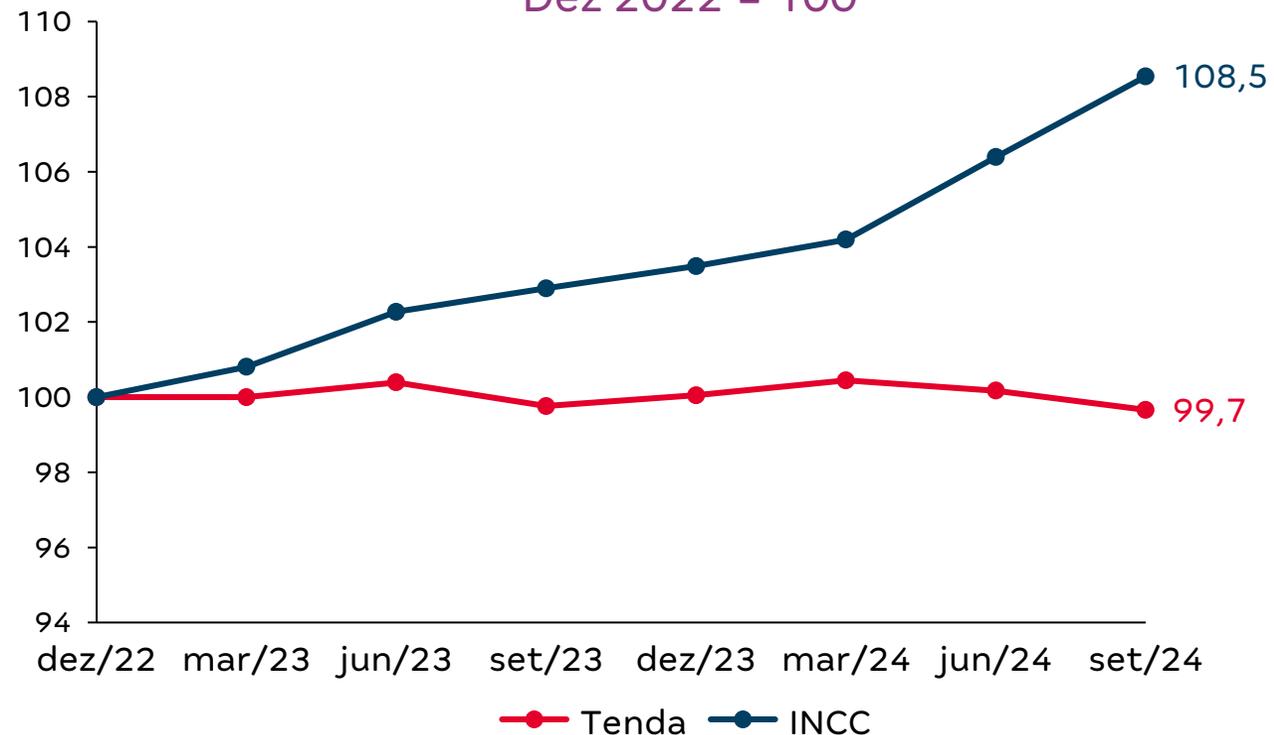


Abordagem industrial que permite grande eficiência de custos



Evolução do Custo de Construção da Tenda

Dez 2022 = 100

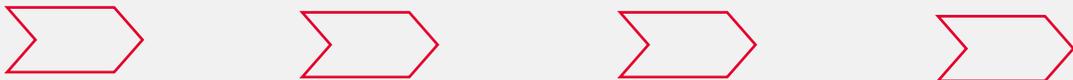


| Índice | Últimos 12 meses* |
|-------------|-------------------|
| INCC | 5,99% |
| Mão de Obra | 8,01% |
| Materiais | 4,59% |

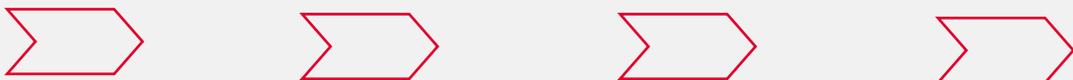
*Base Outubro

Modelo de negócios robusto com estratégia focada em **escala e eficiência operacional**

Nossos preços de venda são a alavanca com maior velocidade de resposta de resultado no modelo de negócios da Tenda

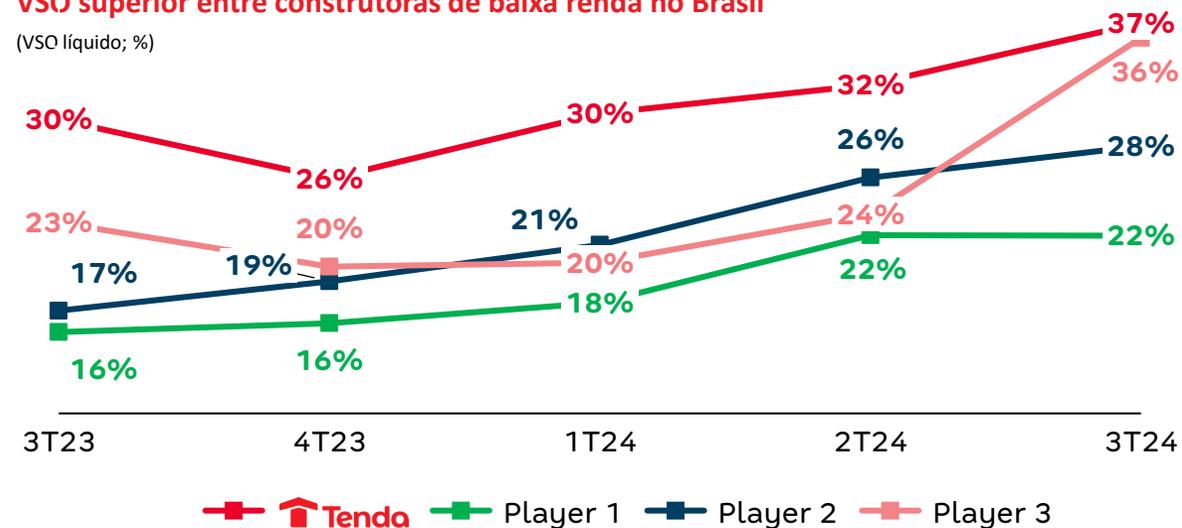


- ✓ Estamos em uma **constante evolução** nos nossos preços de venda, mantendo patamares competitivos;
- ✓ Essa **evolução de preço** impacta positivamente a **margem bruta das novas vendas** que atingiu 35,2% no 3T24;
- ✓ A **venda bruta** atingiu R\$ 1.676,7 milhões no terceiro trimestre de 2024, alcançando **VSO Bruta** de 39,5%;
- ✓ **VSO líquida** (velocidade sobre a oferta) de 36,6%, aumento de 6,4 p.p. se comparado ao 3T23, e 4,2 p.p. em relação ao 2T24.



VSO superior entre construtoras de baixa renda no Brasil

(VSO líquido; %)





Destaques de Lançamentos

No terceiro trimestre de 2024 os lançamentos da companhia totalizaram R\$ 2.150,1 milhões.

 Tenda



LIFE JAGUARÉ - SP

- Lançamento: set/24
- 627 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 141,9 milhões
- PMV R\$ 226,2 mil

 Casapatio



TATUÍ – SP

- Lançamento: jul/24
- 93 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 18,7 milhões
- PMV R\$ 201,3 mil

VALE DOS LIRIOS – BA

- Lançamento: ago/24
- 443 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 101,7 milhões
- PMV R\$ 229,5 mil

 Tenda



TUPÃ – SP

- Lançamento: set/24
- 199 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 37,3 milhões
- PMV R\$ 187,5 mil

 Alea
casa com seus sonhos





Os empreendimentos Citta Vila Prudente e Guarapiranga foram assinados no final de set/24, e juntos do projeto Estação Tolstoi, assinado em dez/23, completaram os projetos da Tenda do programa.

| Empreendimento | Quantidade de unidades | Valor por imóveis | VGV Total |
|---------------------------|--------------------------|-------------------|-------------------------|
| Estação Tolstoi | 216 | R\$209,9k | R\$45,3 milhões |
| Guarapiranga ¹ | 655 | R\$206,9k | R\$135,5 milhões |
| Citta Vila Prudente | 1.984 | R\$199,7k | R\$396,2 milhões |
| TOTAL | 2.855¹ | | R\$577,1 milhões |

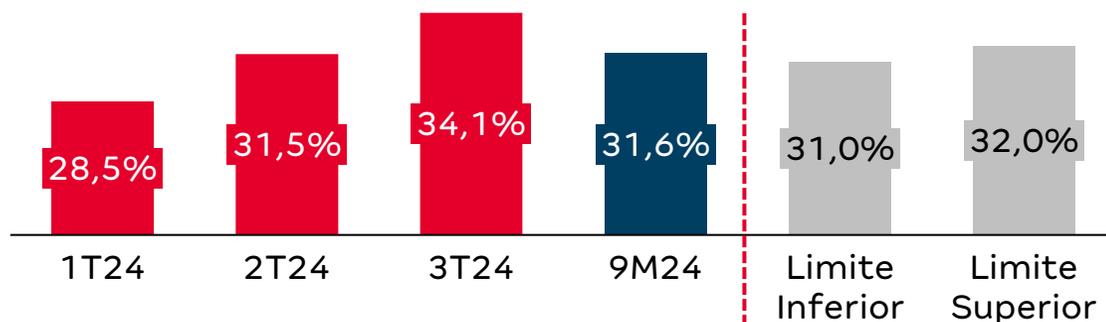
- O VGV Total desses dois empreendimentos assinados em setembro totalizou R\$ 531,8 milhões (participação Tenda) e foi contabilizado nos lançamentos e vendas no resultado do 3T24 da Companhia;
- O pagamento referente aos 15% iniciais dos projetos será em nov/24, e a 1º parcela mensal do cronograma será em dez/24.



Guidance Revisado - Tenda

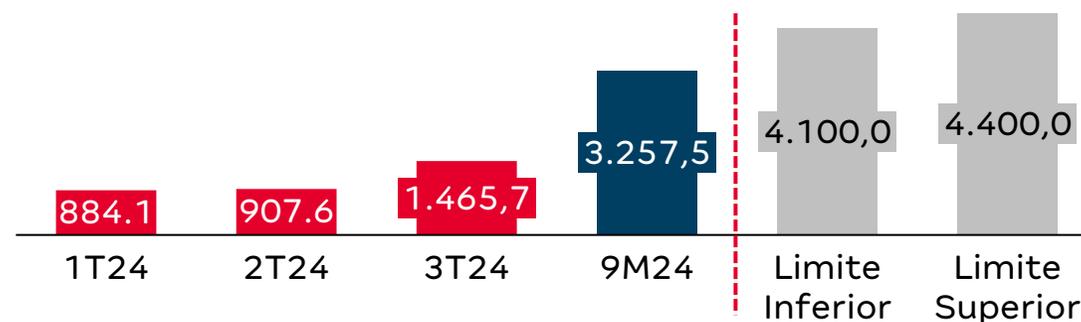
Margem Bruta Ajustada (%)

- Na revisão do *guidance*, o **ponto médio do limite atual (31,5%)** aumentou 1,5 p.p.



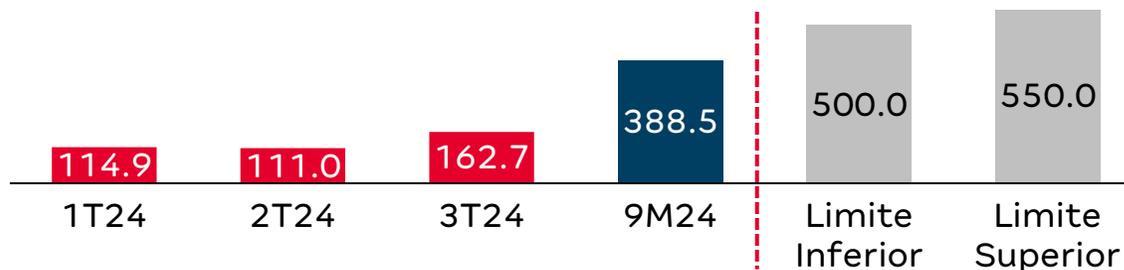
Vendas Líquidas (R\$ Milhões)

- Na revisão do *guidance*, o **ponto médio do limite atual (R\$ 4.250 milhões)** aumentou 26,9%.



EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

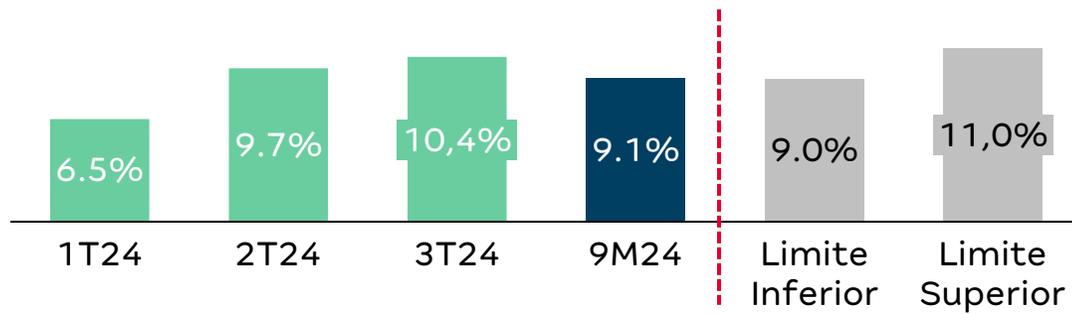
- Na revisão do *guidance*, o **ponto médio do limite atual (R\$ 525 milhões)** aumentou 31,3%.



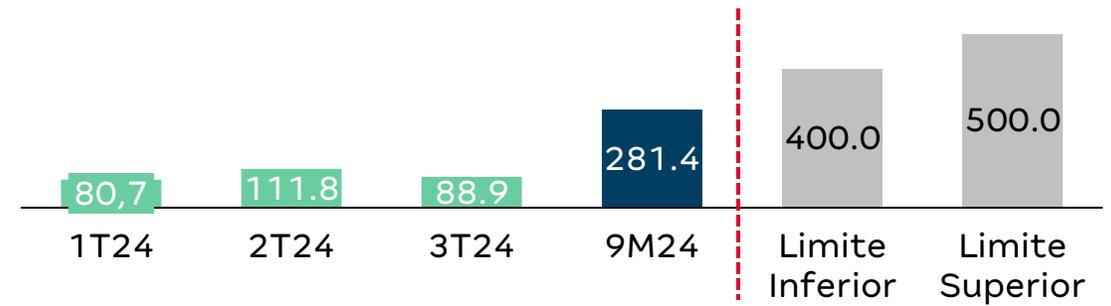


Guidance – Alea (Não houve revisão)

Margem Bruta Ajustada (%)



Vendas Líquidas (R\$ Milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)





Programas Habitacionais

Minha Casa Minha Vida

Programas Municipais

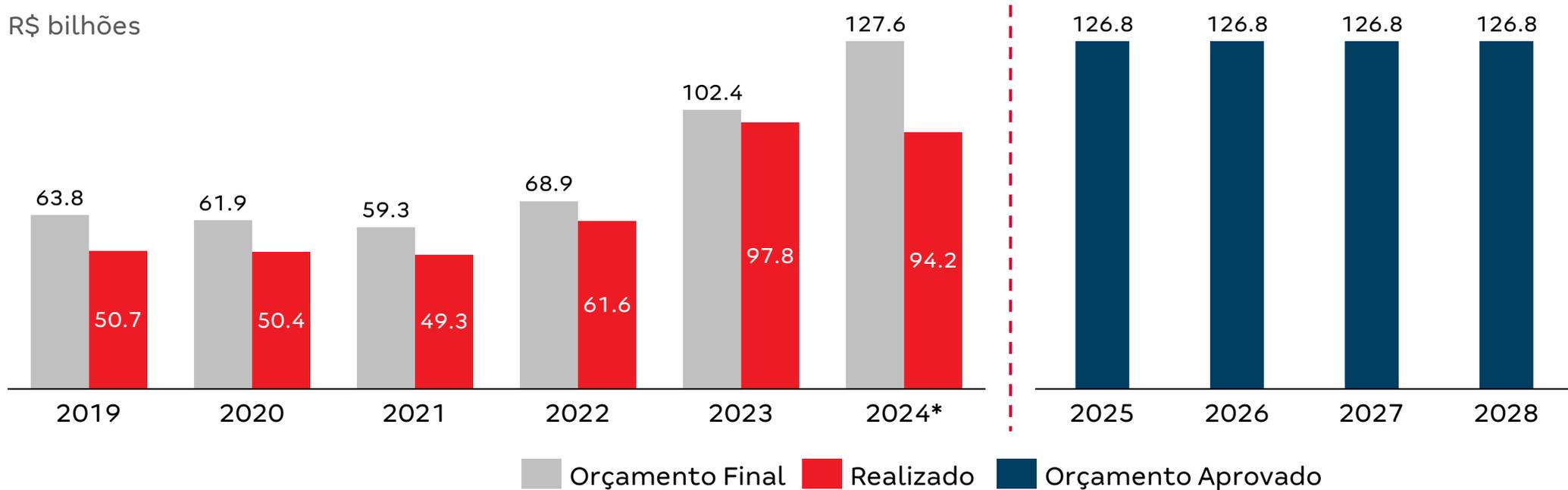


~80% do orçamento do FGTS é destinado para Habitação, constituindo a principal fonte de recursos para habitação popular no Brasil



Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



* Atualizado até setembro/24

No dia 31 de outubro o Conselho Curador do FGTS aprovou o orçamento de R\$ 142,3 bilhões para 2025, que deve se manter até 2028. Para o setor de habitação, a previsão é de R\$ 126,8 bilhões, sendo R\$ 123,5 bilhões para o MCMV.



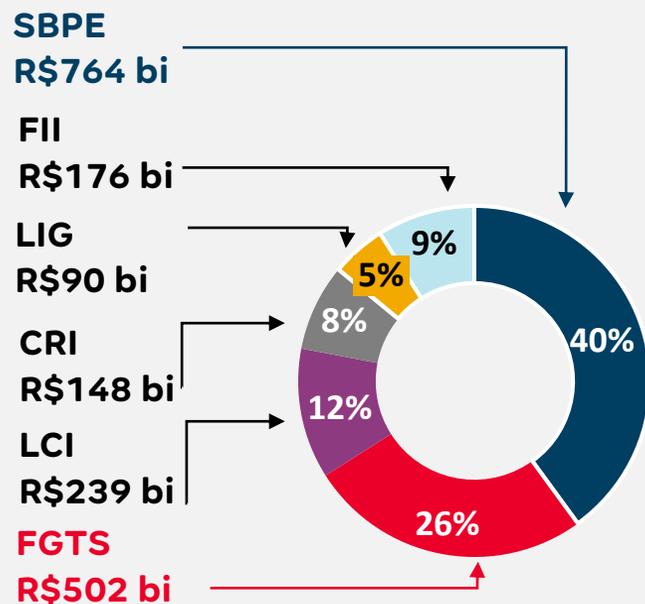
Estrutura de financiamento do mercado imobiliário brasileiro

- As principais fontes de financiamento no mercado nacional são o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (**SBPE**) e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (**FGTS**);
- Juntos, somam cerca de **62%** do *funding* total no país;
- Para famílias de baixa renda, os recursos para o financiamento são predominantemente advindos do **FGTS** por meio do programa **Minha Casa Minha Vida**.

Estrutura de funding

(R\$ bilhões, %)

Dezembro de 2022
Total: 1,9 trilhão

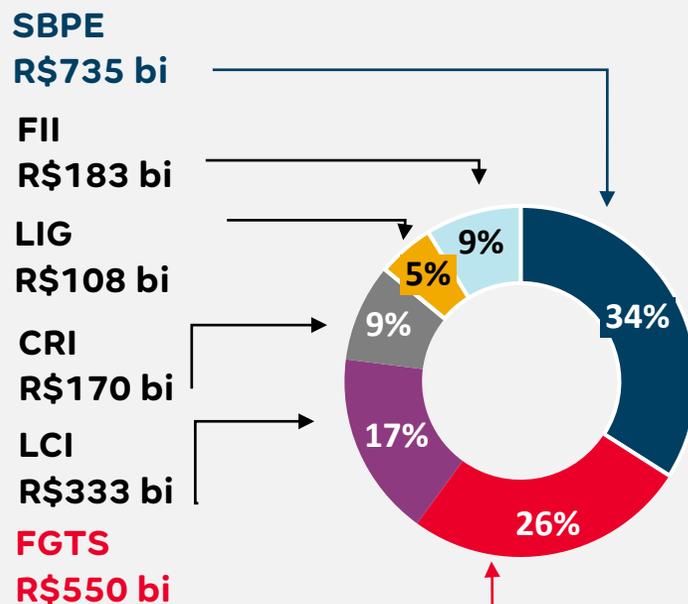


SFH = R\$ 1.266 Bi (SBPE+FGTS)

Varição Anual
(2022 VS 2023)



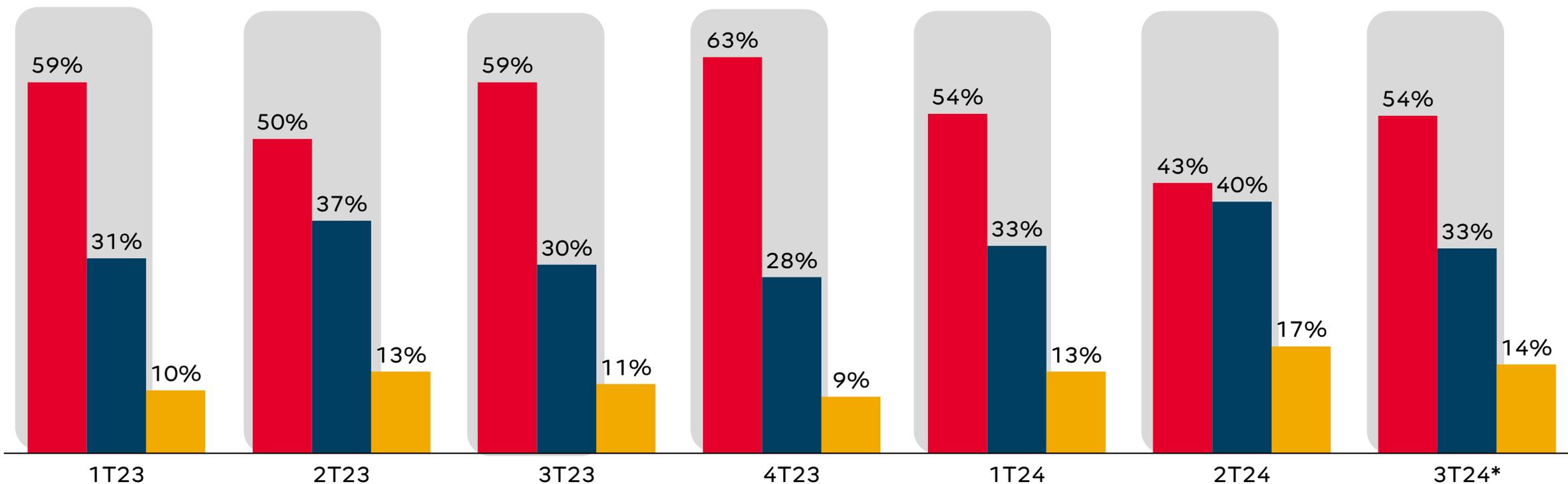
Dezembro de 2023
Total: 2,1 trilhão



SFH = R\$ 1.316 Bi (SBPE+FGTS)



VGV bruto por faixa de renda



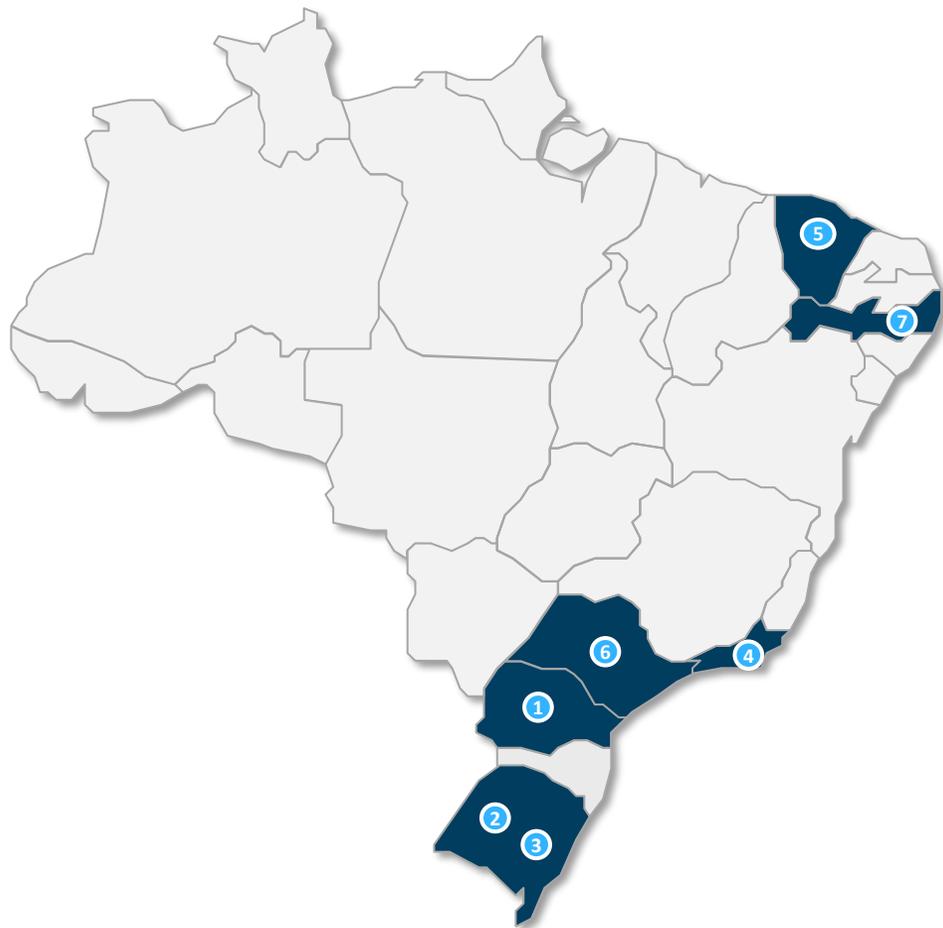
| Conjunto de Rendas | Faixa 1 | Faixa 2 | Faixa 3 |
|--------------------|----------|-------------|-------------|
| Cenário Antigo | 0 - 2640 | 2640 - 4400 | 4400 - 8000 |
| Novo Cenário | 0 - 2850 | 2850 - 4700 | 4700 - 8000 |

■ Faixa 1
■ Faixa 2
■ Faixa 3

* Em agosto de 2024, entrou em vigência o novo cenário das faixas do MCMV.



Os programas regionais representam uma grande oportunidade de mercado para a Tenda nas regiões de atuação da companhia



Diversas oportunidades nas regiões de atuação da Tenda por meio de programas habitacionais direcionados para o segmento de baixa renda

| Nome do programa | Estado / Município | Público alvo / Faixa de renda | Benefício por unidade | Funding | Status |
|-------------------------|--------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------|--------|
| 1 Casa Fácil | Paraná | Até 4 salários mínimos | R\$20.000 | R\$800 milhões | ● |
| 2 Compra Compartilhada | Porto Alegre | Até R\$ 5k | R\$15.000 | R\$15 milhões | ● |
| 3 De Portas Abertas | Rio Grande do Sul | Até 4 salários mínimos | Até R\$30.000 | Em definição | ● |
| 4 Habita+ RJ | Rio de Janeiro | Até R\$ 4,4k ² | R\$25.000 | R\$350 milhões | ● |
| 5 Entrada Moradia Ceará | Ceará | Até R\$ 4,4K | R\$20.000 | R\$200 milhões | ● |
| 6 Casa Paulista | São Paulo | Até 3 salários mínimos | Entre R\$13.000 e R\$16.000 | R\$4 bilhões | ● |
| 7 Morar Bem | Pernambuco | Até 2 salários mínimos | Até R\$20.000 | R\$200 milhões | ● |

- Implementado
- Em Implementação



A Tenda em Números



Track record comprovado com resultados operacionais robustos

Crescimento consistente e disciplinado dos principais indicadores operacionais da Tenda garantindo o posicionamento da companhia entre as principais incorporadoras do país

Banco de terrenos

(R\$ milhões, quantidade de terrenos (em mil))



Extenso banco de terrenos pronto para ser acessado para o desenvolvimento de projetos rentáveis

Lançamentos

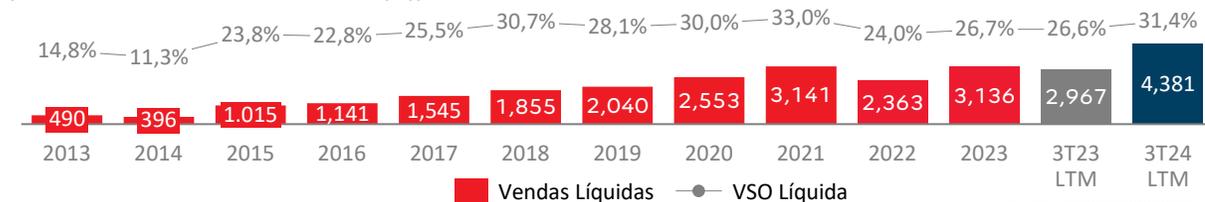
(R\$ milhões, quantidade de lançamentos (em mil))



Velocidade de lançamentos sustentável com diversos projetos bem sucedidos entregues nos últimos 10 anos

Vendas líquidas e VSO Líquida

(R\$ milhões, VSO média trimestral (%))



Forte crescimento das vendas com recuperação observada em 2023

Estoque a Valor de Mercado

(R\$ milhões (VGV), giro do estoque (em meses de vendas))



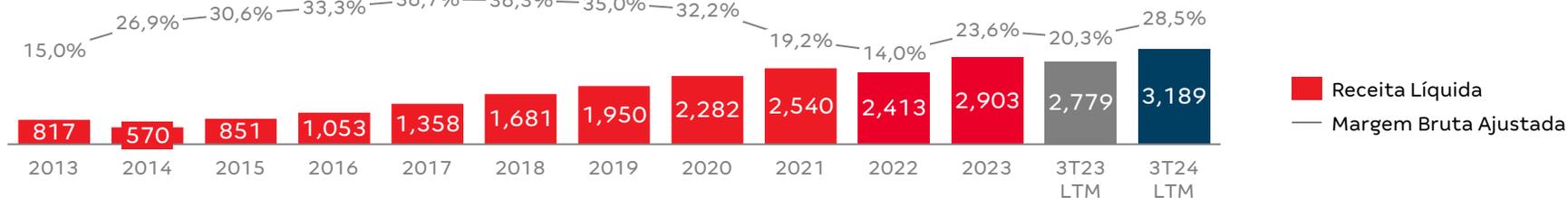
Um dos menores estoques dentre as empresas de capital aberto, o que demonstra a forte absorção das nossas unidades





Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

(R\$ milhões, %)



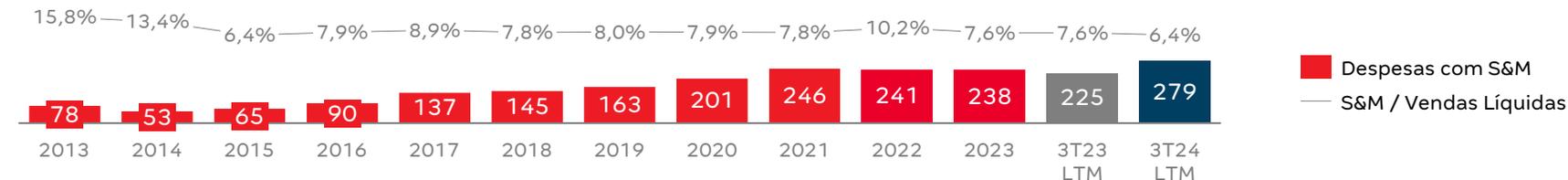
Despesas Gerais e Administrativas (G&A) e G&A / Receita Líquida

(R\$ milhões, %)



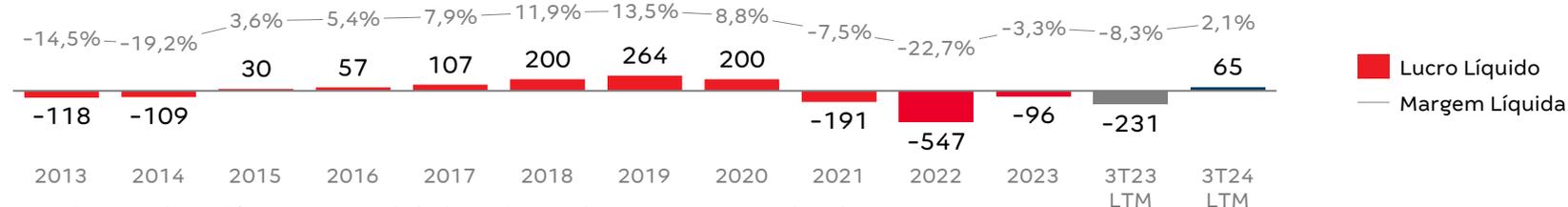
Despesas com Vendas (S&M) / Vendas Líquidas

(R\$ milhões, %)



Lucro Líquido e Margem Líquida

(R\$ milhões, %)



Fonte: Companhia. Números consolidados. ¹Ajustado por juros capitalizados.





Modelo Gerador de Caixa

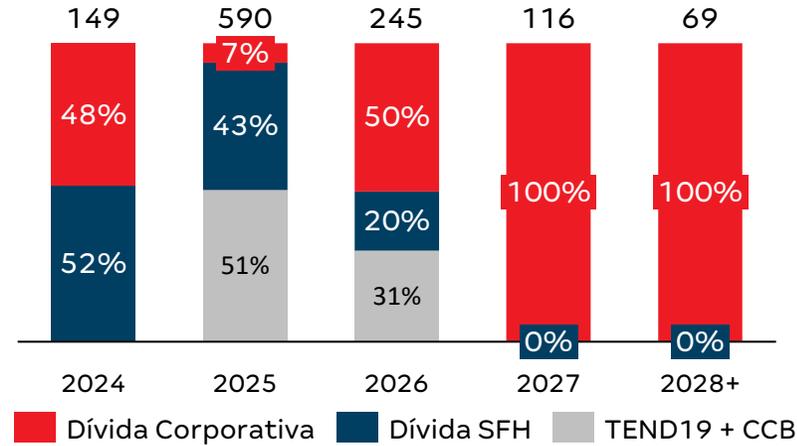
Visão geral do endividamento

(R\$ mm)

| | |
|--|---------|
| Dívida Bruta | 1.170,4 |
| Caixa e Equivalentes ¹ | (738,0) |
| Dívida Líquida | 432,4 |
| Dívida Líquida / Patrimônio Líquido ² | 45,2% |
| Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido | 5,5% |

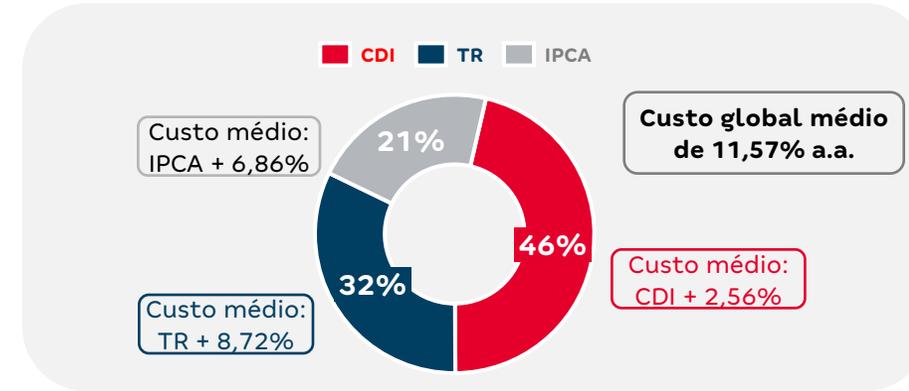
Cronograma de amortização

(R\$ mm)



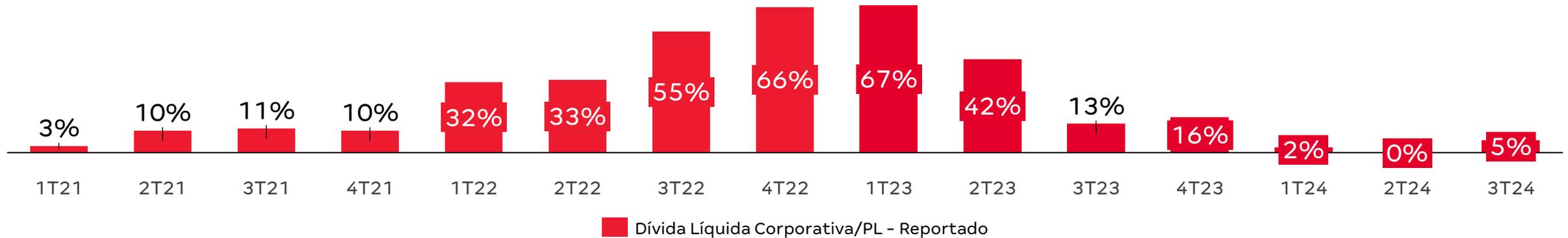
Custo médio da dívida

(R\$ mm)



Covenant tracking

(Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido; Covenant)





Modelo de Negócios Gerador de Caixa

- Repasse após vendas
- Rapidez de execução da obra
- Aceleração do fluxo de caixa

Política de Caixa Mínimo

Caixa mínimo equivalente a:

- 3 meses de saídas operacionais
- Dívidas (curto prazo)
- Terrenos (curto prazo)

Distribuição de Capital

- Recompra de ações
- Pagamento de dividendos

Geração/Consumo de Caixa Operacional

| (em R\$ milhões) | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Dívida Bruta | 1.200,9 | 1.180,1 | 1.101,2 | 1.105,7 | 1.170,4 |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras | (748,2) | (718,8) | (747,4) | (721,9) | (738,0) |
| Dívida Líquida | 452,8 | 461,3 | 353,8 | 383,8 | 432,4 |
| Variação da Cessão Recebíveis | (23,1) | (22,2) | 151,1 | (28,5) | (20,7) |
| Δ Dívida Líquida(+)/Cessão Recebíveis | 195,9 | 13,8 | (43,6) | (1,5) | (28,0) |
| Despesa Financeira Líquida | (43,8) | (30,7) | (34,1) | (41,6) | (39,5) |
| Follow-ON | 225,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Fluxo de Caixa Operacional - Alea | (26,9) | (23,2) | (21,6) | (25,9) | (27,5) |
| Fluxo de Caixa Operacional - Tenda | 42,2 | 67,7 | 12,1 | 65,9 | 39,1 |
| Impacto da mudança de critério CEF (repasse x registro) | 0,0 | 0,0 | (26,9) | (35,5) | (43,0) |
| Fluxo de Caixa Operacional Tenda ex efeito CEF | 42,2 | 67,7 | 39,0 | 101,4 | 82,1 |

Novidades do trimestre

- 1 Atualização das três métricas do *guidance* da marca Tenda
- 2 Emissão da 11ª Debênture Simples, lastreada a uma operação de CRI a uma taxa de CDI + 1,5%
- 3 Aprovação da Política de Clawback



Estratégia

O segmento e o nosso modelo de negócios possibilitam uma retomada de crescimento, além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador, com base na construção *offsite*, para atingir novos mercados.

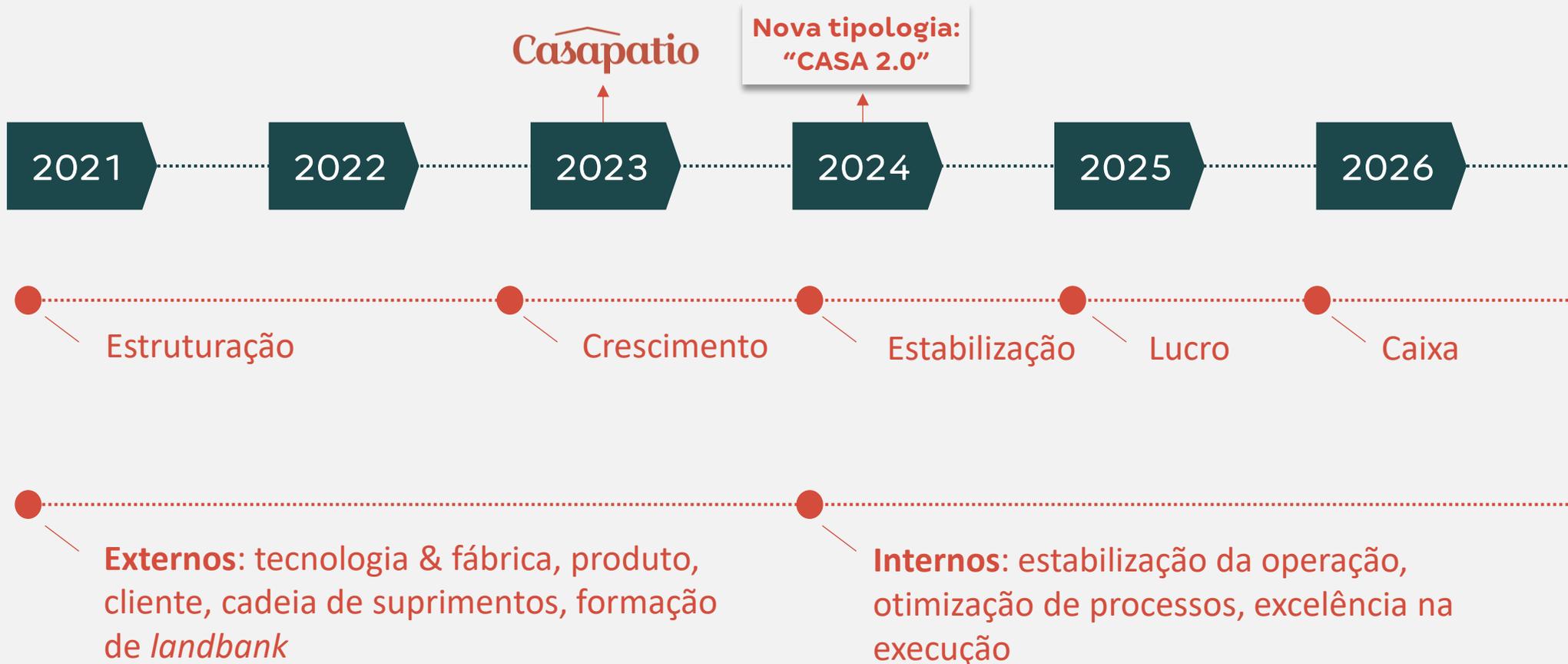


A Tenda entra neste mercado criando diferencial competitivo através da industrialização *Off-site*, com adoção da tecnologia de *wood frame*

As casas Alea são produzidas com um método construtivo de alta tecnologia, criado nos Estados Unidos e usado em diversos países do mundo. Resistentes, com conforto térmico e isolamento acústico, oferecendo uma nova forma de morar.



Nos últimos anos, tivemos uma evolução significativa e adquirimos valiosas lições para impulsionar o crescimento sustentável da Alea. Nossa prioridade tem sido estabilizar a operação em escala piloto visando acelerar o crescimento



Em 2023 entrou em vigor a nova norma brasileira do sistema de *light woodframe* no Brasil, trazendo flexibilidade para a operação



Fundação da estratégia da Alea e principais resultados até o momento

1



Fit de Mercado do Produto

- ✓ Performance de vendas ao longo do ano confirmou o fit de mercado do produto da Alea, reforçando a aceitação da proposta de valor pelos clientes
- ✓ VSO médio de 53,8% por trimestre em 2022
- ✓ Ganho de preço médio de 14,3%¹

2



Cadeia de Fornecimento

- ✓ Evolução relevante na segurança da cadeia de fornecimento, em especial, na cadeia do *wood-frame*
- ✓ Verticalização da cadeia da madeira, com negociações estratégicas para fornecimento dos principais insumos
- ✓ Redução de riscos associados a demais itens com diminuição significativa de itens *single source* e importados

3



Fields of Play

- ✓ Ampliação do mercado endereçável, com a incorporação de cidades menores nos *Fields of play*
- ✓ Performance de vendas de Iperó e Cerquillo levaram a acreditar para inclusão de cidades a partir de 20 mil habitantes
- ✓ Evolução da constatação do diferencial Alea em operar com baixa escala mínima local de difícil replicação por players tradicionais

4



Pós Ocupação

- ✓ Diferenciação no pós-ocupação
- ✓ Crença de alta percepção de valor trazida pelo condomínio
- ✓ Baixa incidência de pedidos de assistência técnica até o momento

5



Formação de Landbank

- ✓ Landbank em formação com importantes desenvolvimentos realizados em 2022
- ✓ Esteira de prospecção permitiu interação com diversos municípios criando conhecimento técnico das legislações e dos processos administrativos de aprovação
- ✓ Comprovação da proposta de valor da Alea para principais *stakeholders*

Avanços em 2023



Aumento do preço mínimo por unidade para enquadramento no MCVM



Novo modelo CASAPATIO com construção em 3 meses



Ampliação de prospecção com cidades menores nos Fields of Play

Em 2023 a Alea lançou o “Projeto Casapatio”: marca focada em produtos em lotes abertos



Modelo de casas pátio sob demanda com entrega e 100% de POC em 3 meses chega para acelerar o crescimento da Alea na construção Off-Site

CASAPATIO: Principais destaques



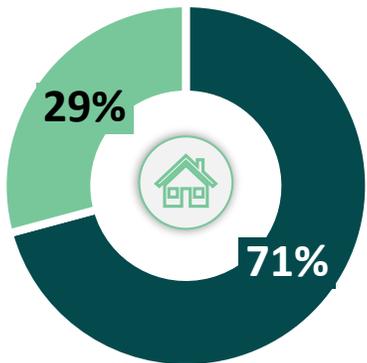
Prazo de negociação de 1-2 meses
(vs. 3-5 meses da Alea)



Prazo de aprovação de 2-3 meses
(vs. 2-3 anos da Alea)



Infraestrutura já executada
(vs. 4-5 meses de prazo de obra da Alea)

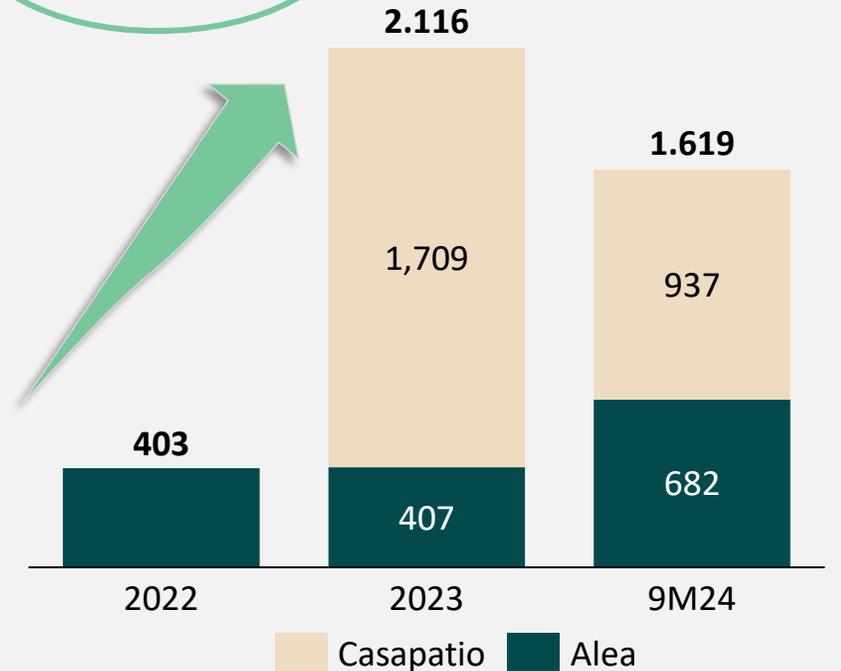


Casapatio Alea

Atualmente o **Casapatio** representa **71%** dos lançamentos da Alea.

Lançamentos Alea (unidades)

Maior velocidade de lançamentos viabilizada pela Casapatio



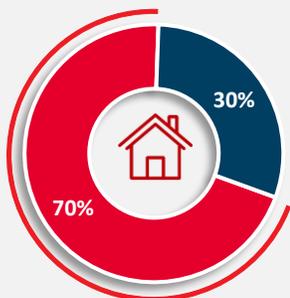


Enorme avenida de crescimento na construção Off-site com a Alea

Casas representam uma grande parcela do mercado potencial de construção residencial no Brasil e quase nenhum grande *player* está focado no segmento

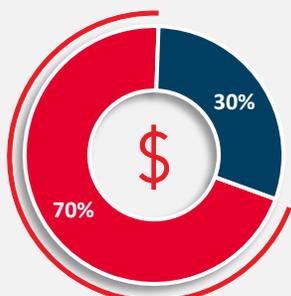
Casas representam a maior parte do potencial de construção residencial do Brasil

Desejo habitacional do brasileiro



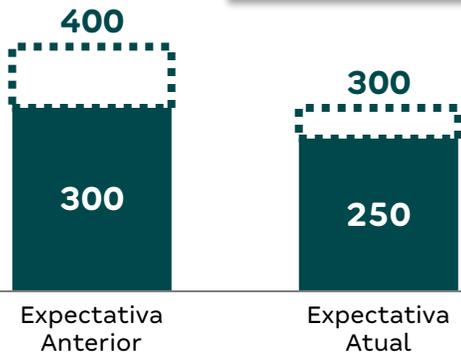
■ Casa ■ Apartamento

Composição do financiamento habitacional



■ Casa ■ Apartamento

Consumo de Caixa 2020 até 2024 (R\$ milhões)



Em 2023 os projetos Alea totalizaram um volume de lançamento de **2.116 unidades**. No 9M24 foram lançadas 1.619 unidades, **um aumento de 34,4%** quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Alea garante a exposição da Tenda a um oceano azul de oportunidades representado por um mercado endereçável de quase R\$250 bilhões

| | | | |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|
| VGV total potencial | R\$248 bi | R\$250 bi | R\$498 bi |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|

| | | | |
|---------------------|----------|----------|----------|
| VGV potencial anual | R\$64 bi | R\$96 bi | R\$88 bi |
|---------------------|----------|----------|----------|



| | | | | | |
|-----------------|---------------|---------------|------------|--------------|-------|
| Produto natural | Casas | Casas | Casas | Apartamentos | Total |
| Renda mensal | R\$2k – R\$4k | R\$4k – R\$9k | +9k | - | - |
| Plataforma | Alea Base | Alea Premium | Alea Ville | Tenda | - |



ESG





Inclusão social

Imóveis ao alcance das famílias de baixa renda

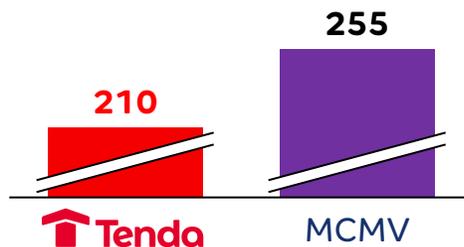
EMPRESA NA B3
100% DEDICADA A IMÓVEIS
NO PROGRAMA **MINHA CASA MINHA VIDA**

RENDA MÉDIA FAMILIAR MENSAL
(R\$ jul/24 a set/24¹)

Mais perto do piso do que do topo do Grupo 2 do MCMV



PREÇO MÉDIO POR UNIDADE VENDIDA
(R\$ mil, 3T24²)



Compromisso com a ética e a governança

Clientes recebem as unidades dentro do prazo

100% DOS PROJETOS LANÇADOS APÓS 2013 FORAM **ENTREGUES DENTRO DO PRAZO**

Maioria dos colaboradores empregada diretamente

5.739 COLABORADORES → **73%** SÃO EMPREGADOS DIRETAMENTE PELA TENDA

...dos quais

Funcionários próprios em ~100% das atividades da torre



AMBIENTE SEGURO:
PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS

Respeito ao cliente e ao colaborador

Cultura voltada ao comportamento ético

- ✓ **Comitê de Ética** coordenado pelo CEO
- ✓ **Códigos de Ética** para colaboradores e para fornecedores
- ✓ **Análise prévia** de fornecedores
- ✓ **Canais de denúncia** independentes

Governança de referência

90% DE ADERÊNCIA ÀS MELHORES PRÁTICAS DO IBGC EM 2019³

- ✓ **Empresa Novo Mercado**
- ✓ Todos os **conselheiros são independentes**
- ✓ Todos os **diretores são estatutários**, com 20% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo⁴

Conselho formado por 6 membros altamente experientes e independentes

Comitês Auxiliares

Cláudio de Andrade
Presidente
POLO capital management, CASA&VIDEO, FGV

Antonoaldo Neves
Membro Independente
TAP AIRPORTUGAL, Azul, McKinsey & Company, USP

Maurício Luchetti
Membro Independente
YDUQS, AGRO GALAXY, PUC-SP

Michelle Robert
Membro Independente
GE, UF UNIVERSITY OF FLORIDA, Stericycle

Flávio Menezes
Membro Independente
PATRIA, MUNDOmedia, CHICAGO BOOTH

Marcos Duarte
Membro Independente
POLO capital management, TIM, VIVER, UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

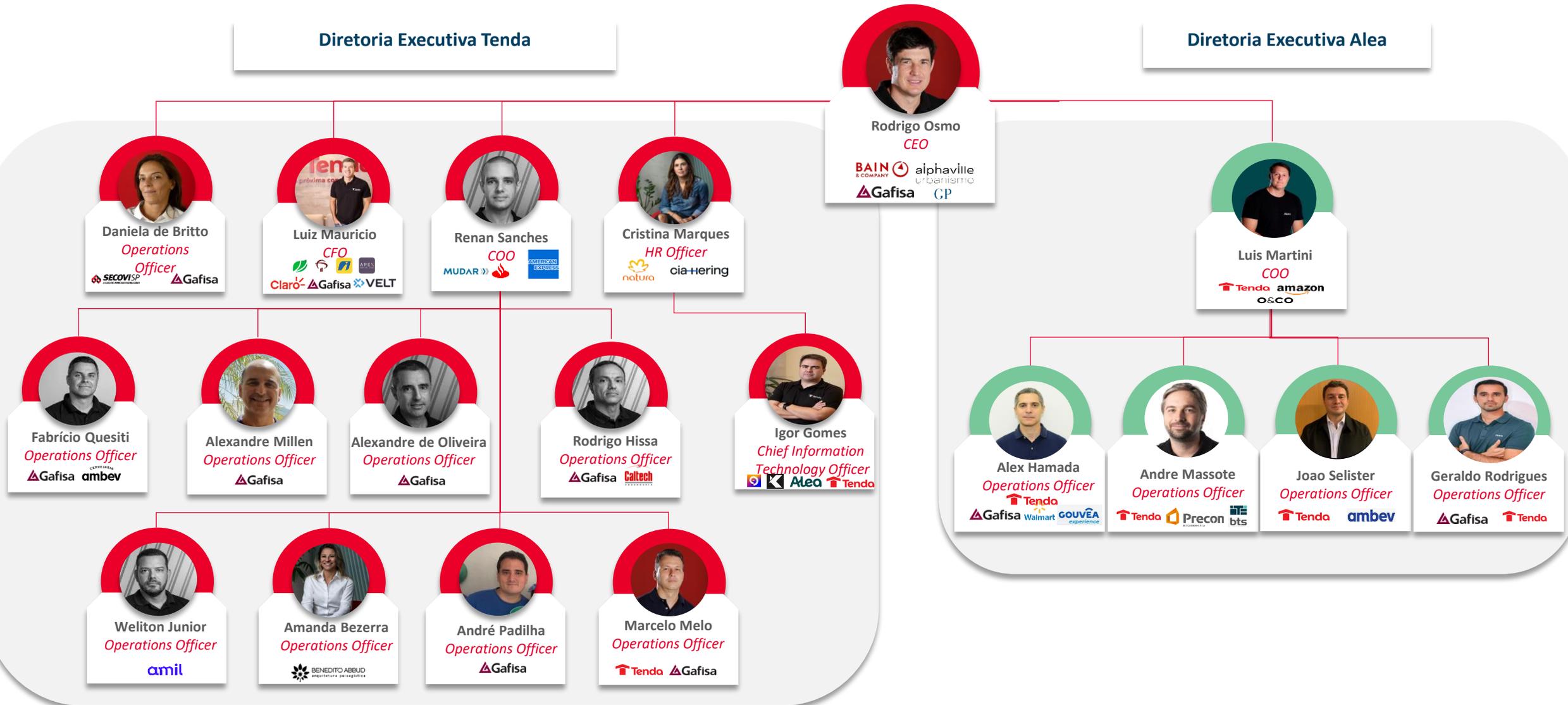
- 1 Comitê de Auditoria
- 2 Comitê Executivo de Investimentos
- 3 Comitê de Executivo de Ética
- 4 Comitê de Pessoas¹

| | Tenda | NOVO MERCADO BM&FBOVESPA |
|------------------------------------|--------|-----------------------------|
| Conselho Independente | ✓ 100% | 45% |
| Sem parentesco | ✓ 0% | 43% |
| Avaliação de desempenho individual | ✓ Sim | 69% |

Governança corporativa de primeira linha: conselho de administração 100% independente combinado com time de gestão com ampla experiência no setor e na Tenda



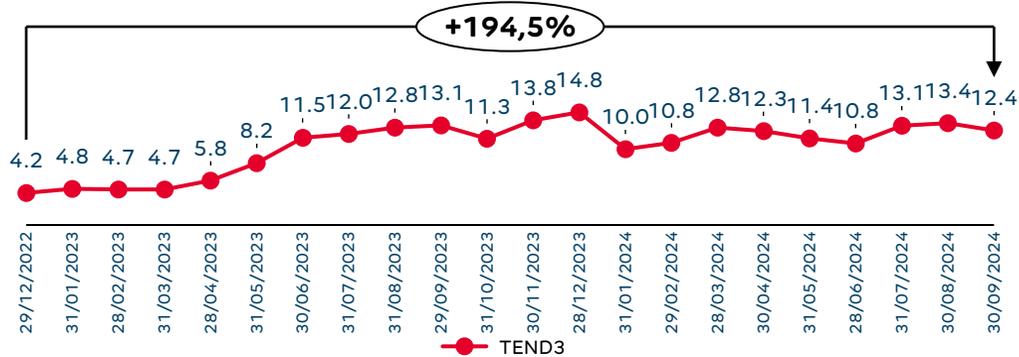
Management com longa experiência no setor



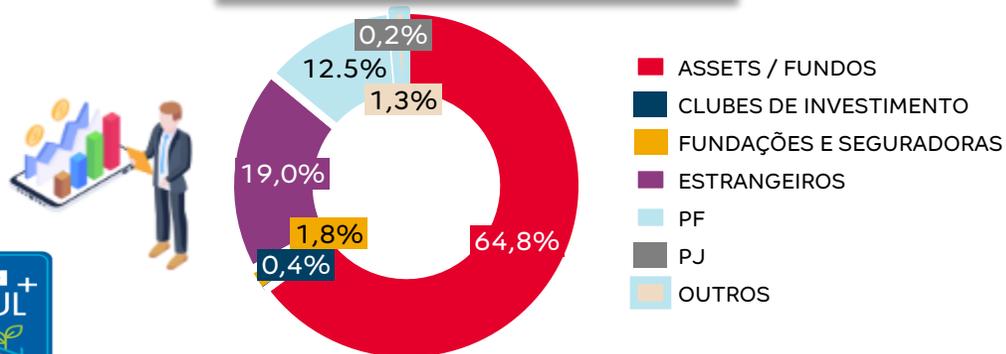


Desempenho das ações

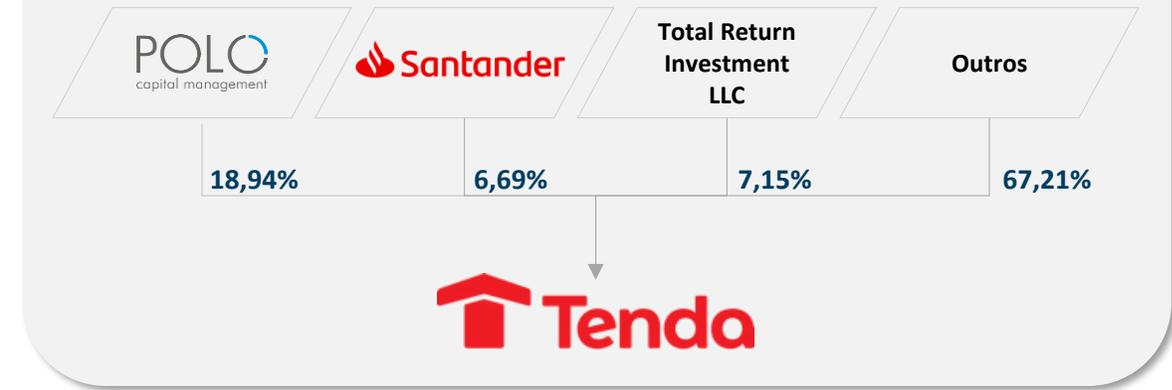
| | 30 Dias | 90 Dias | 180 Dias |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|
| ADTV ¹ | R\$ 37,2 mi | R\$ 33,9 mi | R\$ 33,4 mi |
| Performance | -7,2% | +15,6% | -3,1% |



Tipo de Investidores Tenda



Estrutura acionária



Ticker

TEND3

Segmento listado

[B]³ NOVO MERCADO

Número de ações

123.094.246

Preço da Ação*

R\$ 12,43

Valor de Mercado*

R\$ 1.530.061.477,78

* Posição em 30/09/2024



IDIVERSA B3

Índice SMLL

Índice IMOB

Índice IGC

Índice IGC-NM

Índice ITAG

Índice ICON

Índice IGCT

Índice IBRA

Índice INDX

