



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

3T25



## QUEM SOMOS

# Construtora Tenda S.A.



## CONSTRUÇÃO ON-SITE

- + de 55 anos de história
- Foco nas faixas 1, 2 e 3 do **Programa Minha Casa Minha Vida** do Governo Federal
- **Modelo de Negócio:** Ancorado na abordagem industrial
- **Método de construção:** **on-site** com formas de alumínio
- **Regiões de Atuação:** Presente em 8 regiões metropolitanas  
Demanda mínima de 1.000 unidades habitacionais por ano e por região.
- **Produto:** Prédios padronizados com flexibilidade de tipologia e implantação



## CONSTRUÇÃO OFF-SITE

- Fundada em 2021
- Foco nas faixas 1, 2 e 3 do **Programa Minha Casa Minha Vida** do Governo Federal
- **Modelo Inovador de Negócio:** produção industrializada de casas com base em painéis wood-frame
- **Método de construção:** **Off-site** e montagem no canteiro de obra
- **Regiões de atuação:** Foco no interior de São Paulo + regiões de atuação da Tenda
- **Produto:** Casas padronizadas com flexibilidade de tipologia e implantação



Com o objetivo de expandir seu portfólio de produtos para o segmento de casas, além de ampliar sua presença para cidades médias do interior, a Companhia desenvolveu a Alea.



## LINHA DO TEMPO

Com mais de **55 anos de história**, a Tenda passou por um reposicionamento estratégico bem-sucedido em 2012 e agora está entrando em uma nova fase

**A origem da Tenda** remonta à fundação da empresa Tenda Engenharia e Comércio, (hoje sem qualquer vínculo com a Tenda).

Reposicionamento estratégico, com a **criação de modelo** de negócios com **foco** na construção de prédios com **formas de alumínio** em regiões metropolitanas.

Tenda é cindida da Gafisa e entra na B3 listada no segmento de maior governança, o Novo Mercado.

Tenda inicia projeto para desenvolver modelo de negócios baseado na **construção offsite**, mirando a expansão para todas as cidades do Brasil.

A companhia realizou seu primeiro **follow-on**, com a emissão de 18.750.00 mil ações, a um valor de R\$ 12,50 totalizando R\$ 234.375.000,00.

A Alea (Casapatio) assina o **maior projeto do programa FAR** na última década, em Canoas (RS).

**1969**

**2008**

**2012**

**2013**

**2017**

**2018**

**2020**

**2022**

**2023**

**2024**

**2025 +**

A Gafisa incorporou a Tenda para acessar o **mercado de habitação popular**, com gestão compartilhada.

Primeiros **lançamentos** no novo modelo de negócios. A Tenda lançou projetos em 3 **regiões metropolitanas**. A partir daí, passou a **crescer** no ritmo de 1 nova região por ano.

Tenda lança os primeiros empreendimentos com **torres mais altas**, acessando bairros cada vez mais próximos ao centro das **grandes cidades brasileiras**.

Tenda continua o projeto de construção **offsite**, inaugurando a **fábrica** da Alea na cidade de Jaguariúna.

Certificação "Selo Casa Azul + Caixa Projetar – Portal do Morumbi". Em fevereiro de 2024 a companhia conquistou seu primeiro **Selo Casa Azul**, uma das maiores referências da Caixa Econômica sobre Sustentabilidade.



CONSTRUTORA TENDA | 2025

**S&P Global Ratings  
brA+  
Stable**





## VISÃO GERAL

A Tenda é a **quarta maior incorporadora** do Brasil e atua em oito regiões metropolitanas do país



**~83% das vendas brutas nas faixas 1 e 2 no 3T25**

do programa minha casa minha vida



**R\$ 5.193 mm**

Lançamento nos últimos 12 meses no Consolidado



**R\$26.192 mm**

Banco de terrenos no 3T25

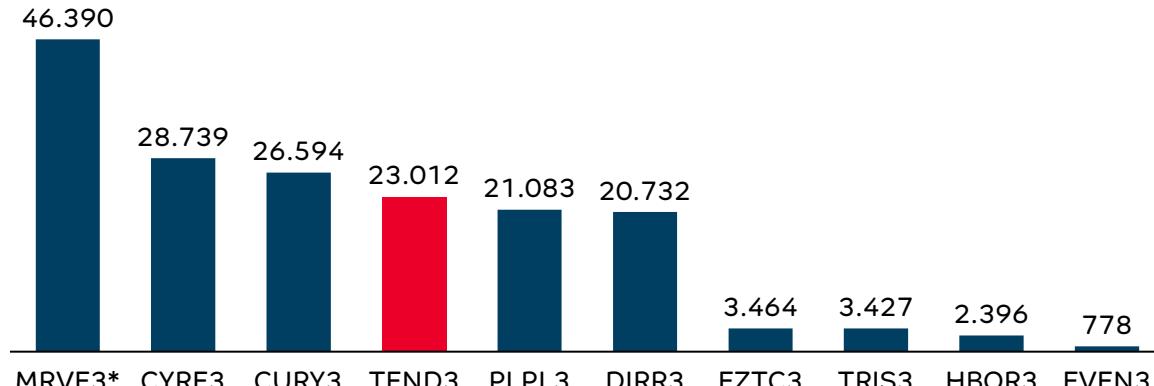


**R\$ 4.501 mm**

Vendas líquidas nos últimos 12 meses no Consolidado

## Lançamentos

Unidades (3T25 LTM)



Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Mencionadas;

\* MRV Brasil.

## Regiões de Atuação

% de vendas brutas (VGV 3T25)

Estado	%
São Paulo	26,8%
Bahia	23,1%
Ceará	10,0%
Rio de Janeiro	12,8%
Pernambuco	10,1%
Rio Grande do Sul	8,6%
Goiás	6,5%
Campinas	1,8%



Início das operações em João Pessoa no 2T25, reforçando o crescimento da Tenda no Nordeste do Brasil.



## MODELO DE NEGÓCIOS

# Abordagem industrial focada em escala que permite **alta eficiência de custos**

**Método de Construção:**

- Tenda: On site - forma de alumínio
- Alea: Off Site – Processo fabril – painéis de Wood frame

**Ciclo construtivo rápido****Otimização de custos**

**Foco em escala local:** viabiliza a continuidade das obras

**Redução de custo por unidade:** escala mínima do projeto

## Modelo de negócios com baixa alocação de capital durante a obra

**Pagamento de terreno atrelado ao lançamento**  
Reduc capital de giro e transforma o lançamento em opção.

**Financiamento do empreendimento contratado antes do lançamento.**

**Financiamento do cliente na planta**  
Reduc distratos e acelera a conversão de caixa.

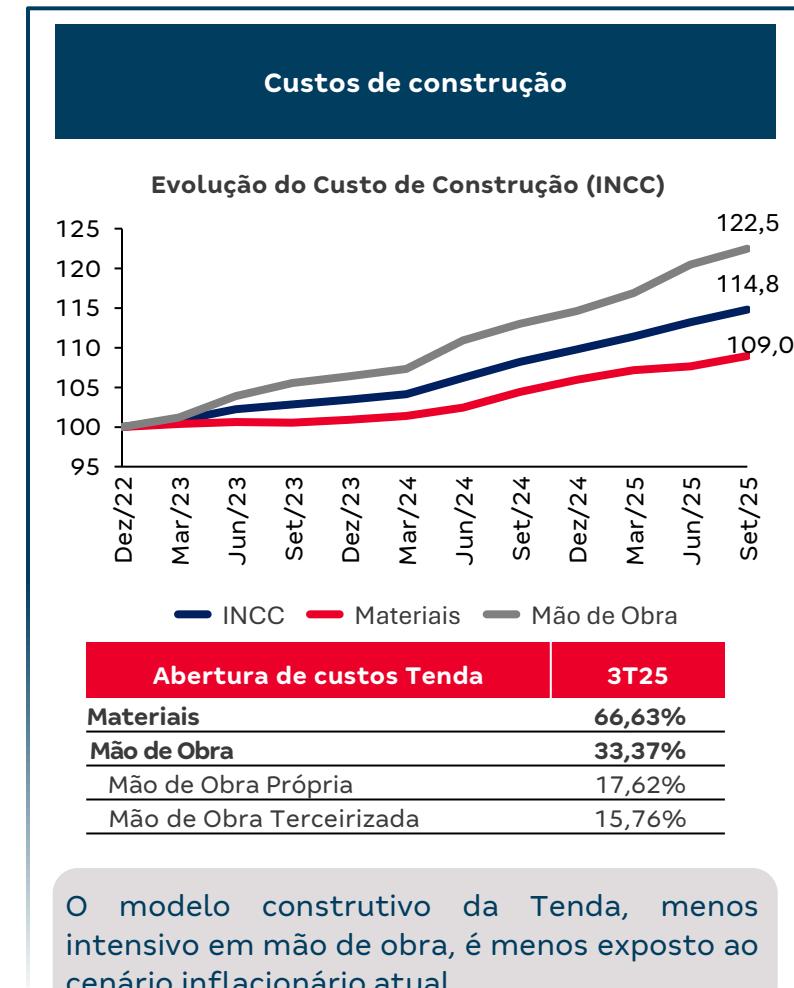
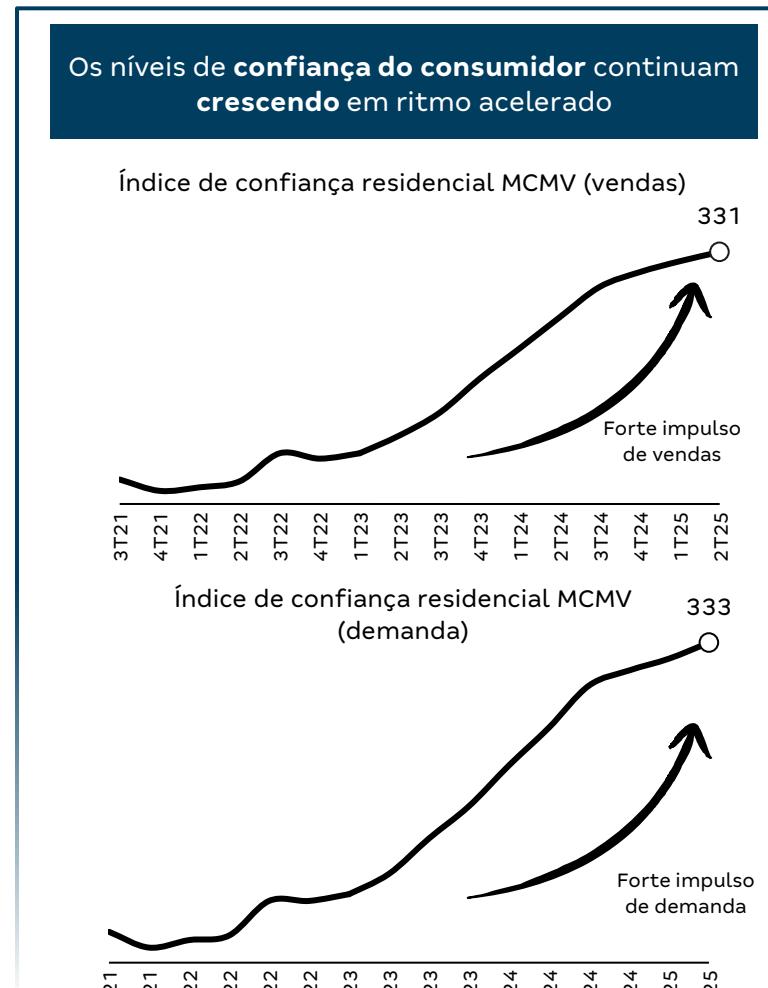
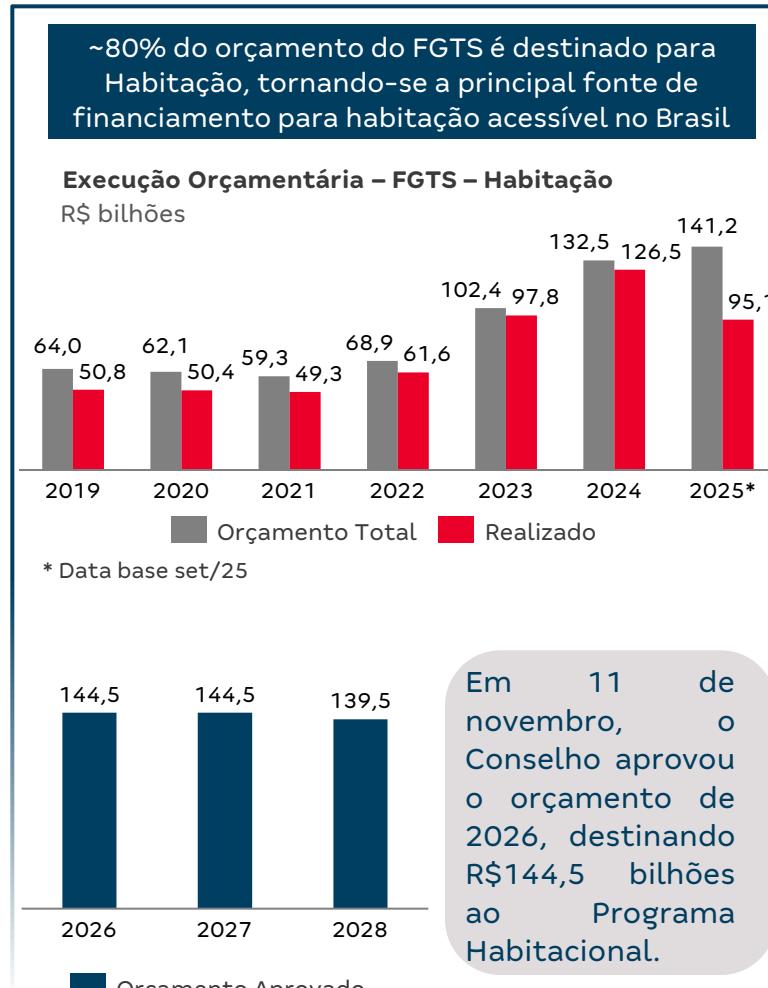


# Ambiente Macroeconômico



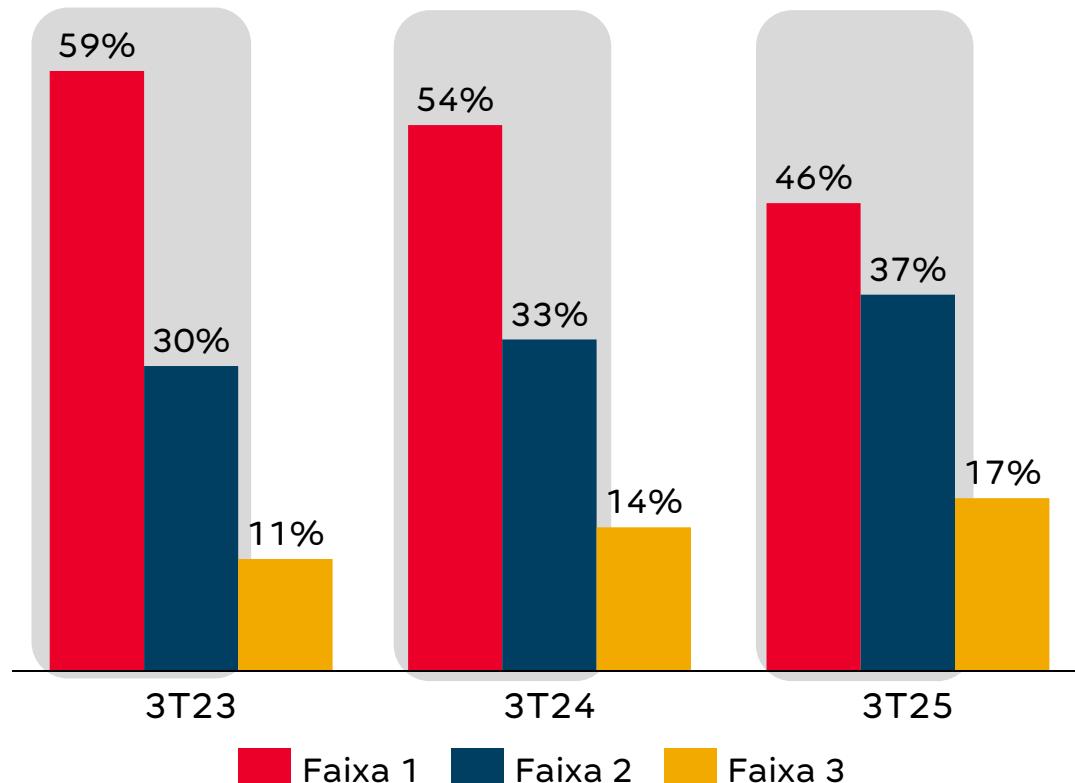
## FGTS

**O setor da construção continua em expansão**, com os lançamentos crescendo 8,4% em 9M25, impulsionados pelo Programa Minha Casa Minha Vida, que avançou 7,9%. As vendas seguiram a mesma tendência, aumentando 5,0% no geral e 15,5% no segmento MCMV.





## IMPOSTO DE RENDA

Impacto da **isenção do IR****VGV bruto por faixa de renda****Conjunto de Rendas**

Cenário Atual

**Faixa 1**

0 - 2850

**Faixa 2**

2850 - 4700

**Faixa 3**

4700 - 8600

**Economia Anual Estimada por Faixa de Renda (R\$)**

Faixa	O que vai ser aplicado	Economia anual estimada
R\$ 3.500,00	Isenção Total	R\$ 530,00
R\$ 4.000,00	Isenção Total	R\$ 1.529,75
R\$ 4.500,00	Isenção Total	R\$ 2.671,20
R\$ 5.000,00	Isenção Total	R\$ 4.170,82
R\$ 5.500,00	Desconto de 75%	R\$ 3.283,45
R\$ 6.000,00	Desconto de 50%	R\$ 2.396,07

\* Fonte Cálculadora Dieese (Inclui 13º e férias)

Com a isenção do Imposto de Renda, quase a totalidade dos nossos clientes terão maior renda disponível, fortalecendo sua capacidade de pagamento a partir de 2026.

# Estrutura de Financiamento e Programas Habitacionais



## FINANCIAMENTO

# Estrutura do Financiamento Imobiliário no Mercado Brasileiro

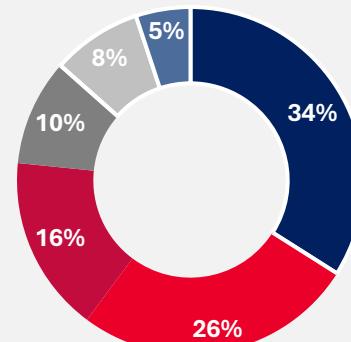
As principais fontes de financiamento no mercado imobiliário brasileiro são o **Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE)** e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (**FGTS**).

Juntas, elas representaram, ao final de 2024, aproximadamente **59% do total do financiamento imobiliário no país.**

Para famílias de baixa renda, os recursos de financiamento provêm predominantemente do **FGTS**, por meio do **programa Minha Casa Minha Vida.**

Dezembro de 2023

Total: 2,2 trilhões



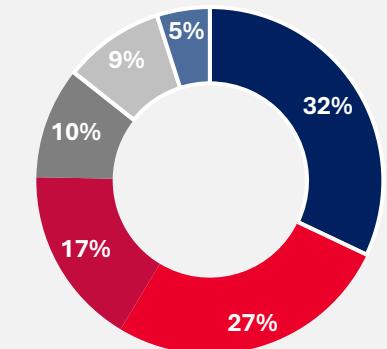
## Estrutura de Financiamento

(R\$ bilhões, %)

	2023	2024	Variação 23 vs 24
<b>SBPE</b>	747	773	4%
<b>FGTS</b>	575	641	12%
<b>LCI</b>	361	403	12%
<b>FII</b>	218	251	15%
<b>CRI</b>	184	226	23%
<b>LIG</b>	112	119	6%
<b>TOTAL</b>	<b>2.197</b>	<b>2.413</b>	<b>10%</b>

Dezembro de 2024

Total: 2,4 trilhões

**SFH = R\$ 1.322 Bi (SBPE+FGTS)****SFH = R\$ 1.414 Bi (SBPE+FGTS)**

■ SBPE ■ FGTS ■ LCI ■ FII ■ CRI ■ LIG



## PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Iniciativa habitacional do Governo Federal, criada em 2009. O programa oferece **subsídios e taxas de juros reduzidas** para facilitar a aquisição de moradias populares, tanto em áreas urbanas quanto rurais, com o objetivo de **reduzir o déficit habitacional no Brasil**.

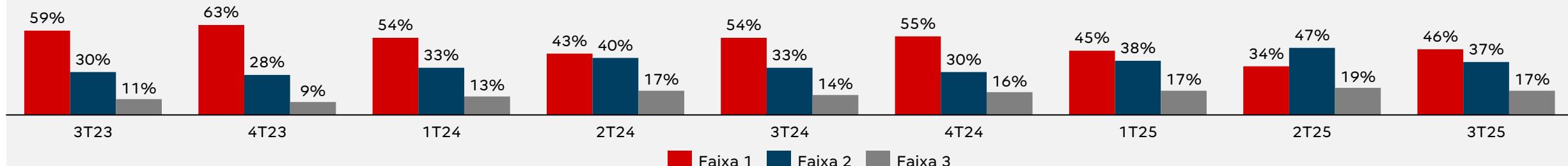
### Melhorias do MCMV:

- Subsídios mais altos para famílias da região Norte, utilizando recursos do FGTS, podendo chegar a até R\$ 65.000 a partir de 2026;
- A curva de subsídio revisada aumenta o desconto da entrada em cerca de 20% para famílias com renda de até R\$ 2.000.
- Ajuste dos limites de valor dos imóveis a partir de out/25:
  - Grandes regiões metropolitanas (população acima de 750 mil habitantes): valor máximo da unidade passa de R\$ 264.000 para R\$ 275.000 (4%);
  - Regiões metropolitanas (100 mil a 300 mil habitantes): de R\$ 225.000 para R\$ 240.000 (7%);
  - Capitais regionais (100 mil a 300 mil habitantes): de R\$ 220.000 para R\$ 235.000 (7%).
- A mudança beneficia famílias das faixas de renda 1 e 2.

Faixa	Faixa de Renda		Taxas de Juros (sem depósito do FGTS)		Taxas de Juros (com depósito do FGTS)	
	Dez/23	Set/24	S, SE, CO	N, NE	S, SE, CO	N, NE
Faixa 1	Até R\$ 2.000	Até R\$ 2.160	4,75%	4,50%	4,25%	4,00%
	Até R\$ 2.640	Até R\$ 2.850	5,00%	4,75%	4,50%	4,25%
Faixa 2	Até R\$ 3.200	Até R\$ 3.500	5,50%	5,25%	5,00%	4,75%
	Até R\$ 3.800	Até R\$ 4.000	6,00%		5,50%	
Faixa 3	Até R\$ 4.400	Até R\$ 4.700	7,00%		6,50%	
	Até R\$ 8.000	Até R\$ 8.600	8,16%		7,66%	

Tenda atuante no mercado habitacional com foco, principalmente, nas faixas 1 e 2 do programa MCMV.

### VGV Bruto da Tenda por Faixa de Renda (%)





## PROGRAMAS DE HABITAÇÃO

Programas regionais representam uma **grande oportunidade de mercado para a Tenda** nas regiões de atuação da empresa.

	<b>Nome do Programa</b>	<b>Estado</b>	<b>Público-alvo/ Faixa de Renda</b>	<b>Benefício por Unidade</b>
1	Porta de Entrada	Rio Grande do Sul	Até 5 salários mínimos	R\$ 20.000
2	Entrada Moradia Ceará	Ceará	Até R\$ 4,4 mil	R\$ 20.000
3	Casa Paulista	São Paulo	Até 3 salários mínimos	Entre R\$ 13.000 e R\$16.000
4	Morar Bem	Pernambuco	Até 2 salários mínimos	Até R\$20.000

<b>Cheques Concedidos</b>	<b>2024</b>	<b>1T25</b>	<b>2T25</b>	<b>3T25</b>
SP	540	169	815	656
PE	1.104	329	429	448
CE	1.319	546	575	0
RS	116	471	205	0
<b>Total</b>	<b>3.079</b>	<b>1.515</b>	<b>2.024</b>	<b>1.104</b>



# Tenda em Números

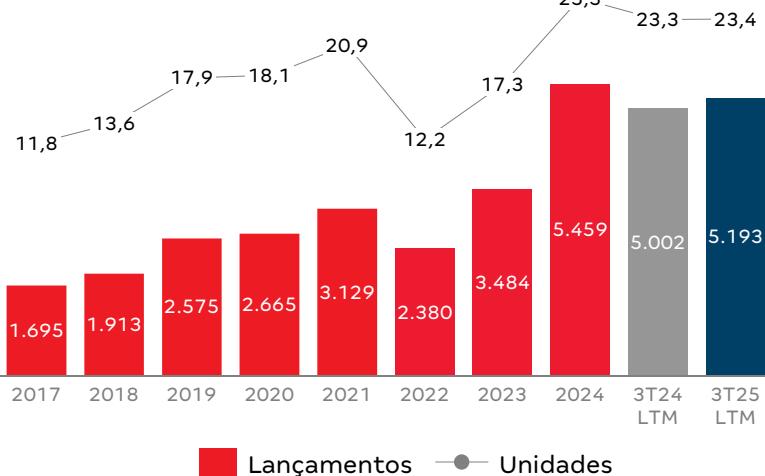


## DESTAQUES CONSOLIDADO

# Histórico comprovado **com resultados operacionais sólidos**

## Lançamentos

R\$ milhões, nº de lançamentos (em milhares)



Número e valor de lançamentos em trajetória de crescimento consistente, refletindo o sucesso dos projetos e a força da demanda.

Crescimento das vendas líquidas, com nível saudável de VSO alinhado à meta da Companhia.

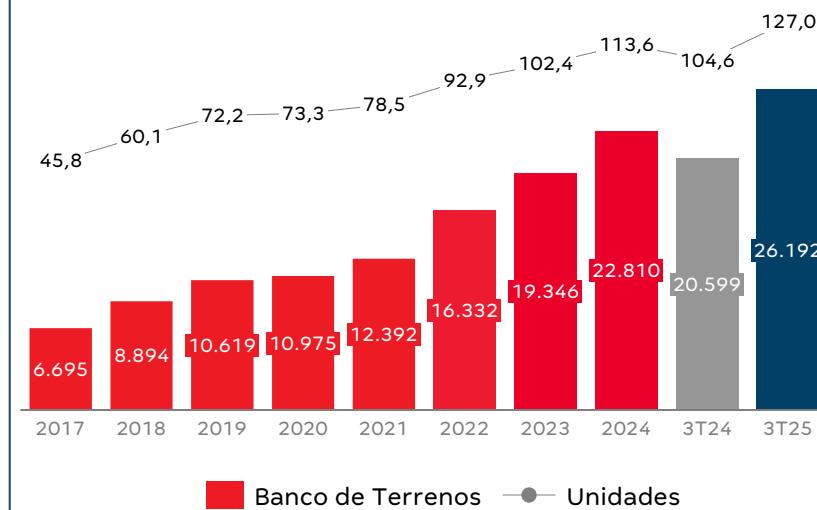
## Vendas Líquidas e VSO Líquida

R\$ milhões, VSO média trimestral (%)



## Banco de Terrenos

R\$ milhões, nº de terrenos (em milhares)



Banco de Terrenos

Unidades

No 3T25, o banco de terrenos atingiu um nível recorde, garantindo uma base sólida para o crescimento da Companhia e a expansão dos volumes de lançamentos.

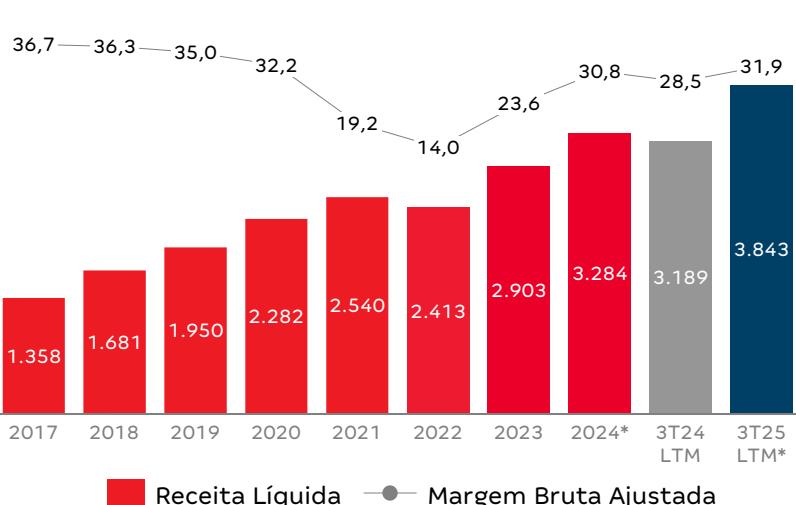


## DESTAQUES CONSOLIDADO

# Companhia **superá** desafios da pandemia e atinge **ROE acima de 30%**

## Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup>

R\$ milhões, %

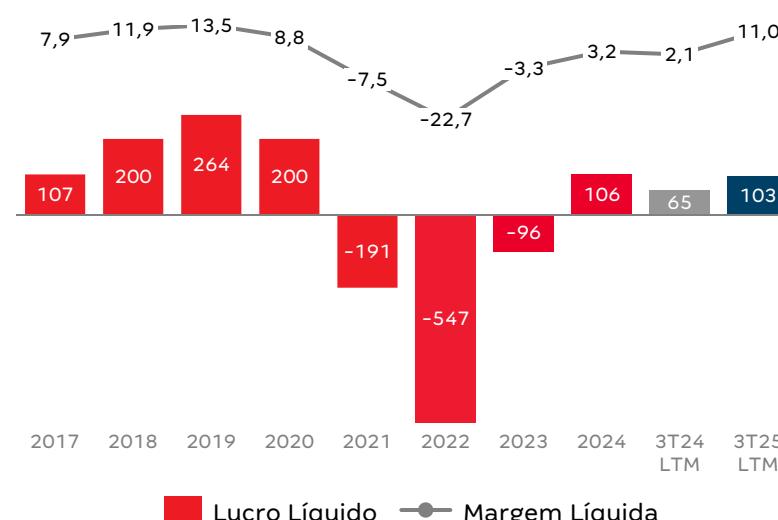


A receita líquida atinge um nível recorde no 3T25, acompanhada pela recuperação da margem bruta ajustada aos níveis pré-pandemia.

A Companhia continuou avançando no 3T25, aumentando a geração de resultados e totalizando quase R\$ 409 milhões de lucro nos últimos 12 meses.

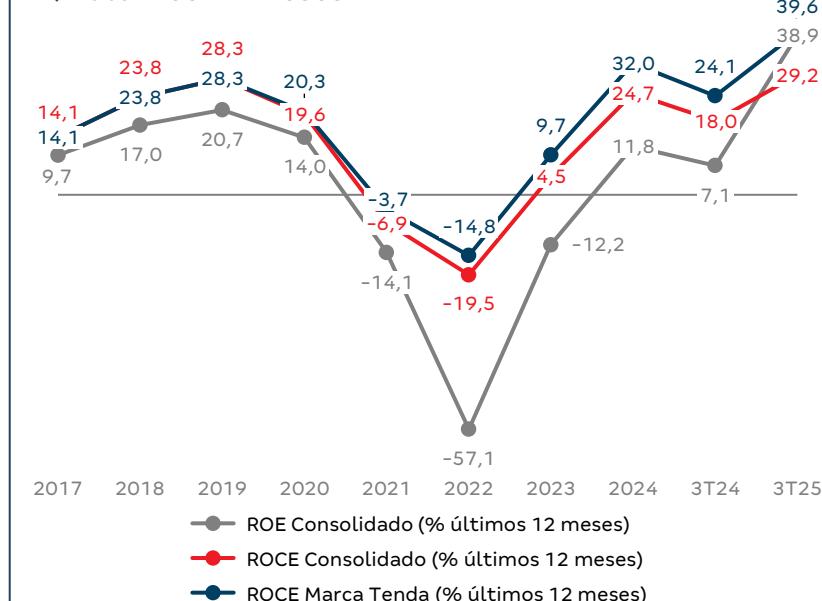
## Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



## ROE e ROCE

% últimos 12 meses

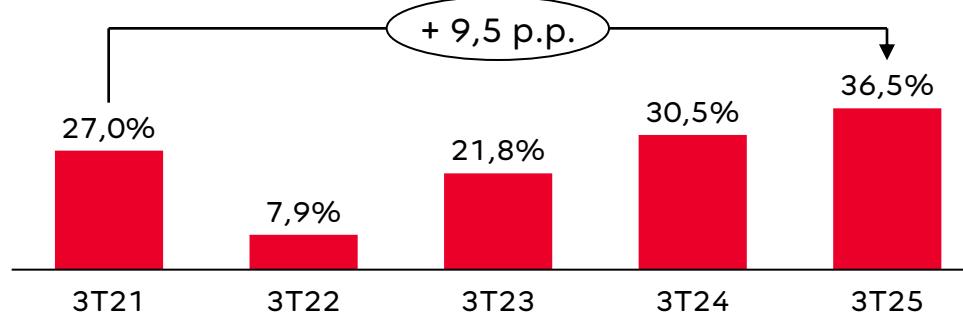
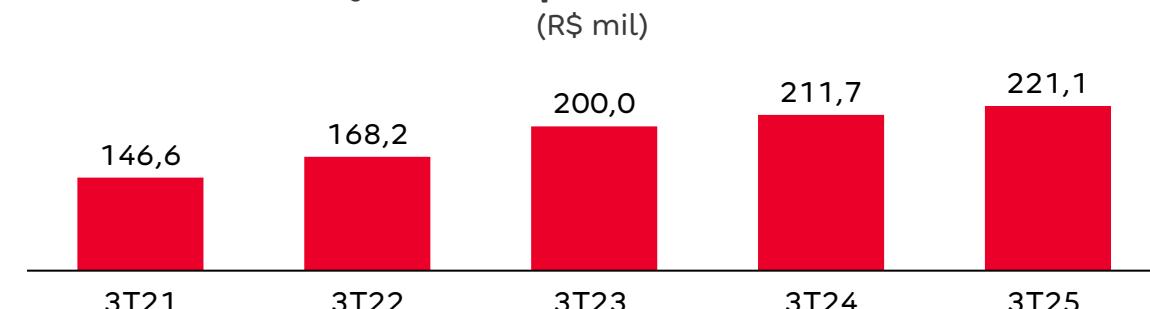


O crescimento significativo do ROE e do ROCE durante o período reposiciona a lucratividade da Companhia entre as mais altas do setor, refletindo eficiência operacional.



## MARCA TENDA - INDICADORES FINANCEIROS GERENCIAIS

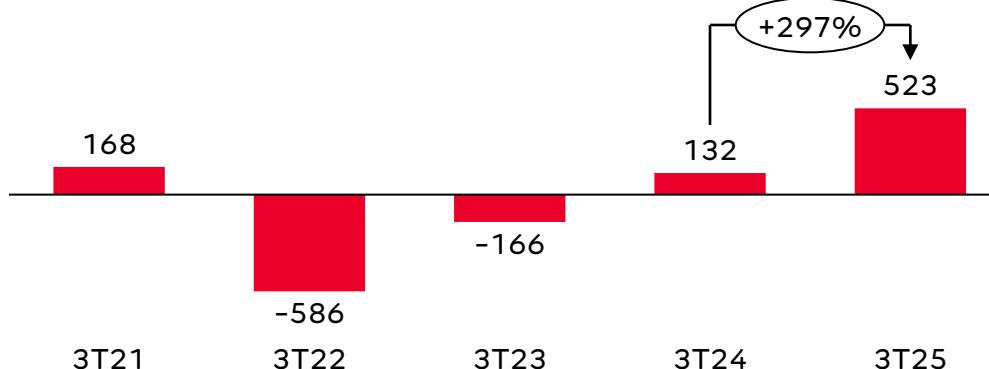
**Melhora nos resultados da marca Tenda**, refletindo execução disciplinada, controle de orçamento assertivo e margem controlada através da gestão assídua do aumento de preço e controle da VSO

**Margem Bruta Ajustada\* - LTM****Preço médio por unidade - LTM**

\*Ex Programa Pode Entrar

**Lucro Líquido - LTM**

(R\$ milhões)

**Adoção de atributos nos novos lançamentos:**

- A adoção de atributos podem facilmente serrem integrados, trazendo diferencial competitivo ao nosso produto, em função do posicionamento e localização
- A tenda lançou sete empreendimentos com atributos em 2025
- O objetivo da companhia é que, até o final de 2026, 70% dos lançamentos incluam pelo menos um atributo

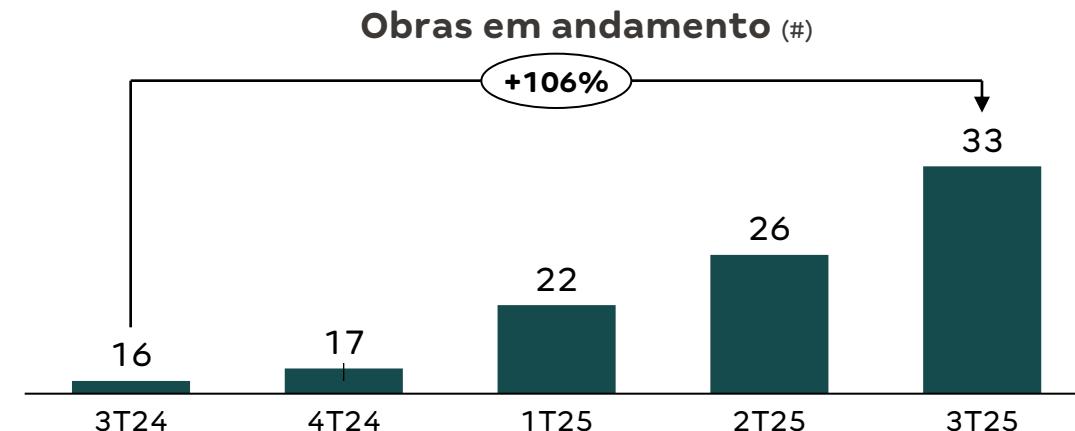
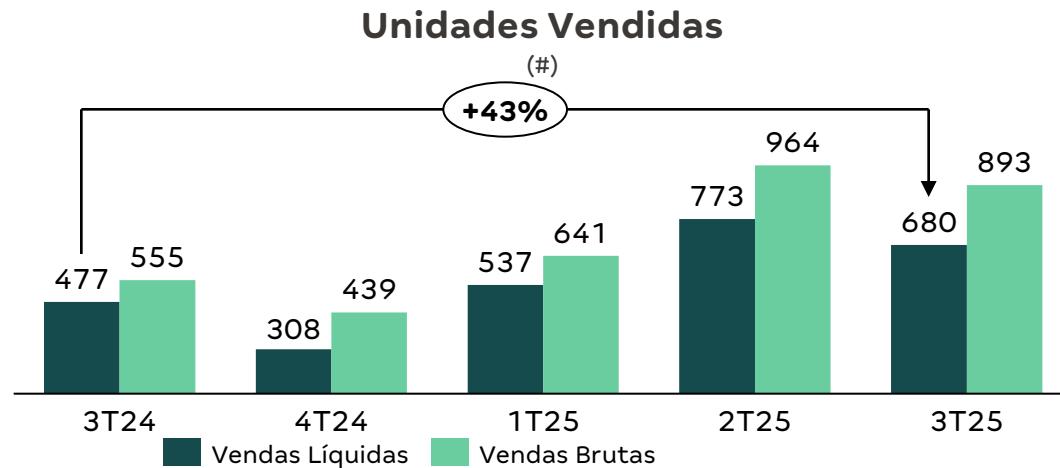


\* Atributos: varanda, piscina, churrasqueira, garden, vaga de garagem, entre outros.



## ALEA - INDICADORES FINANCEIROS GERENCIAIS

**Forte crescimento operacional**, com aumento de 106% no número de obras em andamento comparado ao 3T24

**Margem Bruta Ajustada - LTM**

Período	Margem Bruta Ajustada - LTM
3T23	4,9%
3T24	10,4%
3T25	-3,8%

Fonte: Press Release Tenda 3T25.

CONSTRUTORA TENDA | 2025

17

# Modelo Gerador de Caixa



## ALAVANCAGEM

# Caminho consistente de redução da alavancagem

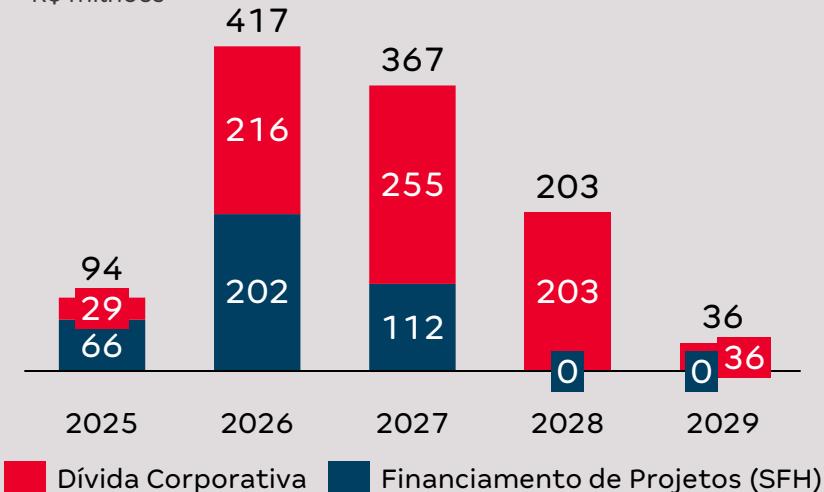
## Visão geral da dívida

R\$ milhões

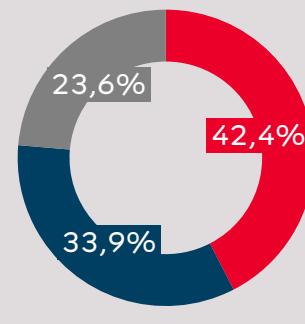
<b>Dívida bruta</b>	1.117,8
Caixa e equivalentes de caixa <sup>1</sup>	(916,9)
<b>Dívida Líquida</b>	200,9
Patrimônio Líquido + Participação de Minoritários (PL+PM)	1.241,6
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL+PM) <sup>2</sup>	16,2%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	(14,5%)

## Cronograma de amortização

R\$ milhões



## Custo médio da dívida

Custo médio:  
IPCA + 6,86%

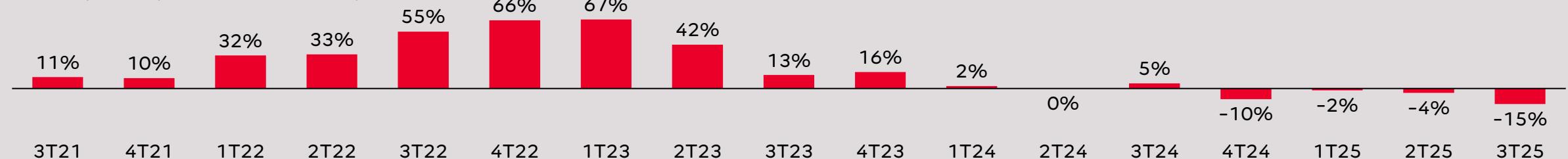
Custo médio total de 12,78% ao ano

Custo médio:  
CDI + 2,04%

CDI ■ TR ■ IPCA

## Acompanhamento de Covenants

Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Release de Resultados 3T25.

<sup>1</sup> Inclui investimentos financeiros;<sup>2</sup> Considera participações minoritárias.



## GERAÇÃO DE CAIXA

A empresa já superou seu período mais desafiador e permanece **estrategicamente bem posicionada no segmento de habitação acessível** no Brasil

## Destques do Trimestre

- ⬆️ Recorde histórico na Receita líquida trimestral consolidado de R\$ 1.135,4 milhões;
- ⬆️ Lucro Líquido trimestral consolidado de R\$ 111,7 milhões no 3T25. O Lucro Líquido consolidado LTM atingiu R\$ 422,4 milhões;
- ⬆️ O ROE UDM alcançou 38,9%, reforçando a consistência da nossa trajetória de crescimento e o foco em rentabilidade sustentável.
- ⬆️ Em outubro, foi liquidada a 13ª emissão de debêntures simples, vinculada à operação de securitização da Opea Securitizadora S.A., no valor total de R\$ 300 milhões, com distribuição pública realizada pelo Banco Bradesco BBI S.A.;

## Geração/Consumo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2023	2024	9M25
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.180,1</b>	<b>1.041,5</b>	<b>1.117,8</b>
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(718,8)	(849,3)	(916,9)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>461,3</b>	<b>192,2</b>	<b>200,9</b>
<b>Saldo Cessão Recebíveis</b>	<b>229,4</b>	<b>488,0</b>	<b>609,8</b>
<b>Δ Dívida Líquida(+)Cessão Recebíveis</b>	<b>109,3</b>	<b>10,5</b>	<b>(130,6)</b>
Resultado Financeiro Líquido (DRE)	(194,0)	(136,2)	(94,8)
Fundo de Reserva (Cessão Recebíveis)	0,0	(9,6)	(22,6)
Follow-on/Efeito Caixa SWAP/Recompra	224,3	25,4	(119,0)
<b>Fluxo de Caixa Operacional Consolidado</b>	<b>78,9</b>	<b>130,9</b>	<b>105,8</b>
Fluxo de Caixa Operacional – Alea <sup>1</sup>	(96,2)	(116,0)	(52,8)
Fluxo de Caixa Operacional – Tenda	175,1	246,9	158,6

<sup>1</sup>Inclui no 9M25 aumento de capital líquido de R\$ 75 milhões.



## DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

Companhia **retoma o pagamento de dividendos** após três anos sem distribuição



A Companhia pagou R\$ 21,0 milhões em dividendos em 2 de julho de 2025, referentes ao exercício encerrado em 2024.

A Companhia anunciou, em 31 de julho de 2025, o pagamento de R\$ 50,0 milhões em dividendos, a ser efetuado em parcela única em 30 de dezembro de 2025.

# Alea

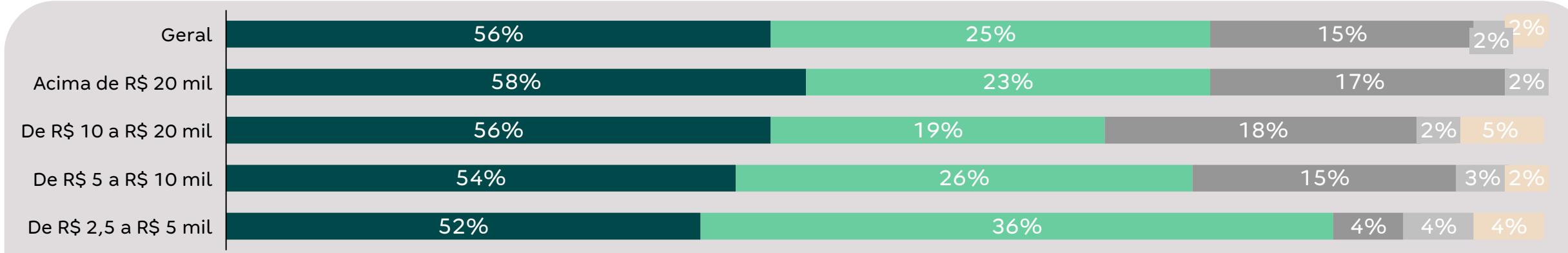
O segmento e nosso modelo de negócios possibilitam a retomada do crescimento; além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador baseado em construção *offsite* para alcançar novos mercados.



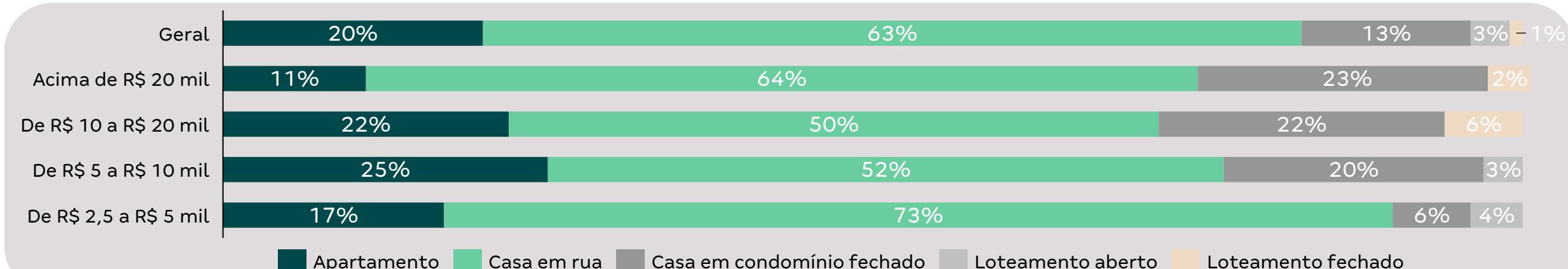
## ALEA

## Tipo de imóvel desejado por renda

## Capitais



## Interior



ALEA

No entanto, **quase nenhuma** grande empresa imobiliária está focada em casas

Casas



Prédios



Loteamento



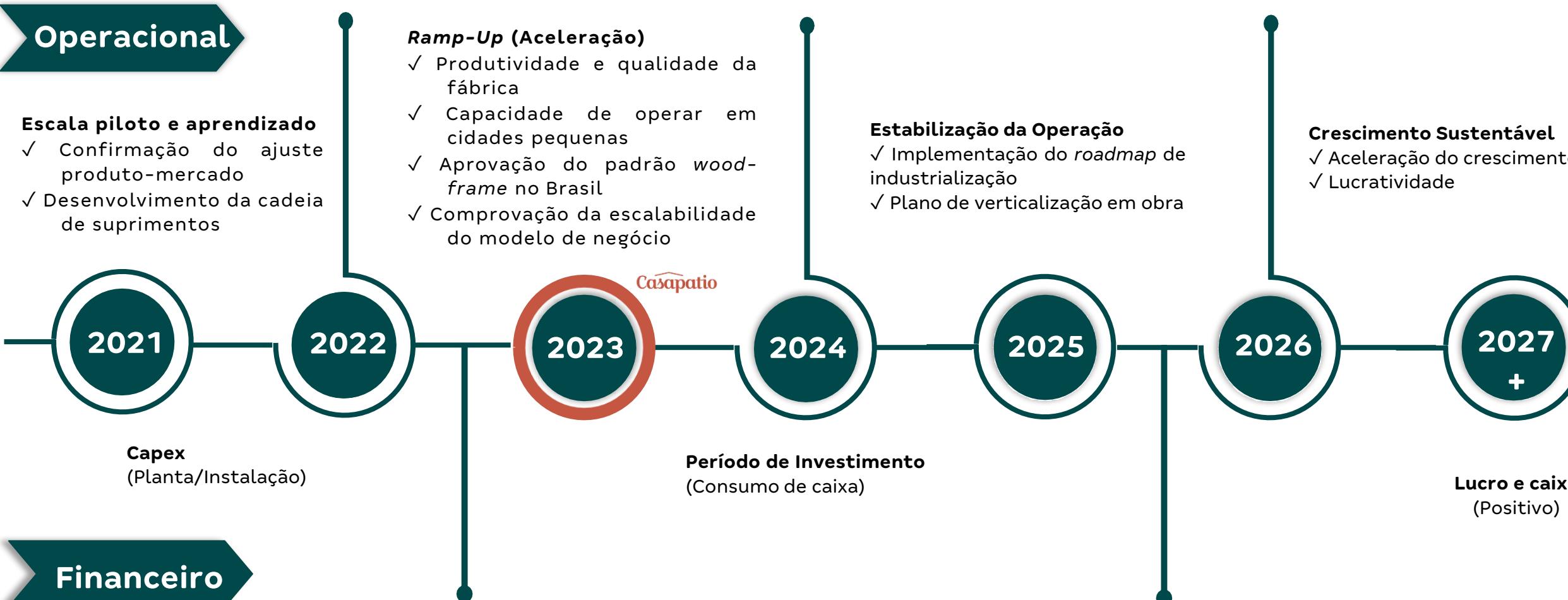
Nova Harmonia  
BAIRROS PLANEJADOS



Buriti  
Realizando Sonhos

## LINHA DO TEMPO ALEA

Alea mitigou os principais riscos do negócio e agora foca na **estabilização da operação**, visando retomar a escalabilidade e alcançar lucratividade a partir de 2027



## Operacional

**Escala piloto e aprendizado**

- ✓ Confirmação do ajuste produto-mercado
- ✓ Desenvolvimento da cadeia de suprimentos

**Ramp-Up (Aceleração)**

- ✓ Produtividade e qualidade da fábrica
- ✓ Capacidade de operar em cidades pequenas
- ✓ Aprovação do padrão wood-frame no Brasil
- ✓ Comprovação da escalabilidade do modelo de negócio

**Estabilização da Operação**

- ✓ Implementação do roadmap de industrialização
- ✓ Plano de verticalização em obra

**Crescimento Sustentável**

- ✓ Aceleração do crescimento
- ✓ Lucratividade

2021

2022

2023

2024

2025

2026

2027  
+

**Capex**  
(Planta/Instalação)

Casapatio

**Período de Investimento**  
(Consumo de caixa)

**Lucro e caixa**  
(Positivo)



## Financeiro

# Evolução<sup>es</sup> importantes na operação, com destaques positivos e aprendizados relevantes

## 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

### Com o conhecimento adquirido:

- Melhoramos o entendimento do produto ideal a ser oferecido em função das características da cidade;
- Revisamos nosso portfolio de lançamentos para garantir coerência da nossa oferta;
- Para reduzir a complexidade operacional e acelerar a estabilização, decidimos focar em 4 manchas no curto prazo, além de uma mancha “Experimentos”;
- Garantir a estabilização das manchas operacionais e parar de consumir caixa em 2026, para então retomarmos o crescimento sustentável.

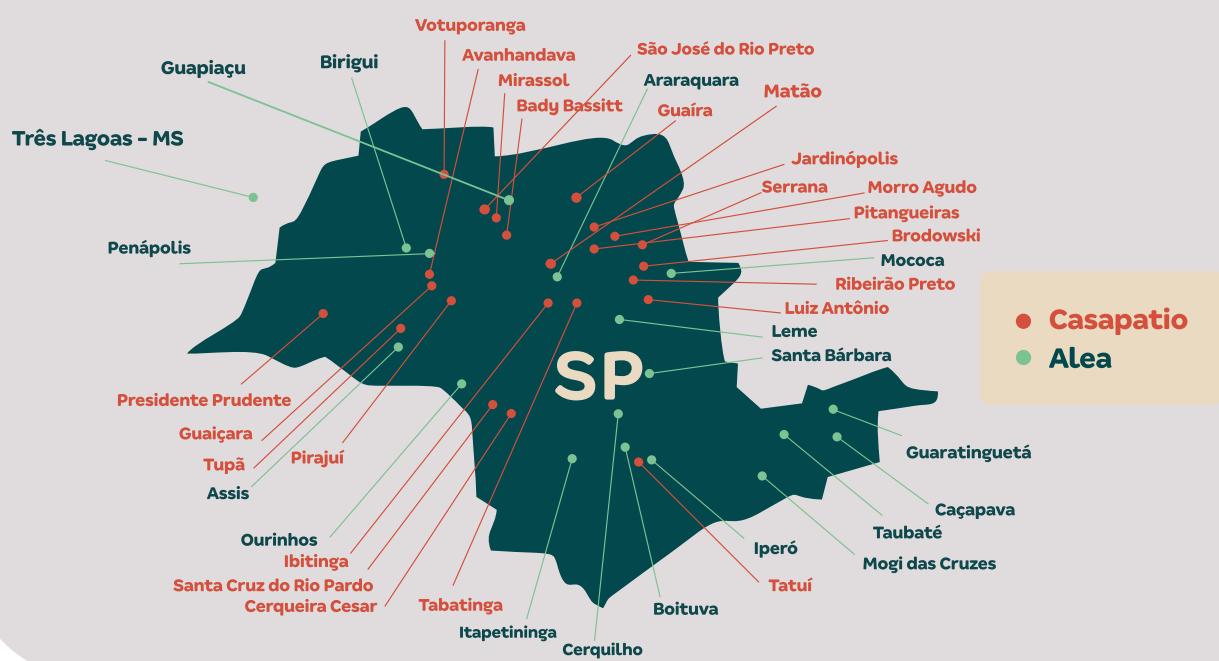


ALEA

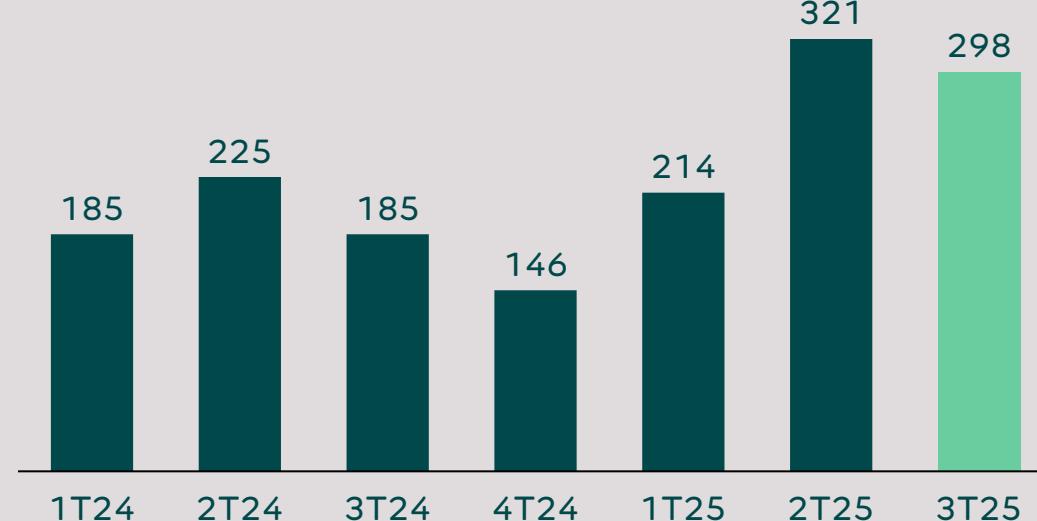
**O 9M25 marca o retorno da nossa boa performance de vendas.** No 3T25, continuamos com um bom nível de vendas/mês.

Resultados sustentados por uma forte melhora na conversão do funil de vendas, confirmando o retorno à normalidade dos processos de vendas.

### Atuação em +30 municípios atualmente



### Volume de Vendas (unidades | média por mês)

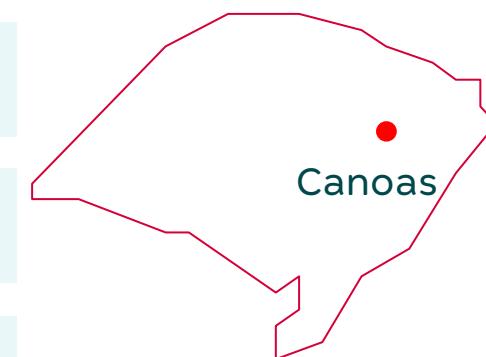


# A aprovação do projeto Canoas foi um marco importante, garantindo um volume significativo de produção

Maior projeto de habitação popular financiado pelo FAR no Brasil nos últimos 10 anos



Assinatura	10/07/2025
Unidades	1.500
Preço	R\$ 200 mil por unidade
VGV	R\$ 300 milhões
Dados Operacionais	Formalização de lançamento no 4T25
Prazo de Entrega	Até 24 meses



ALEA

# Também avançamos na frente de Industrialização, com a **implementação das principais iniciativas** definidas no *roadmap*

As iniciativas industrializadas reduzem a complexidade da construção, diminuindo os custos de materiais e serviços.

1. Estação de chicote elétrico



2. Estação de *shaft* e kit hidráulico



3. Estação de calafetação de painéis e câmara de secagem

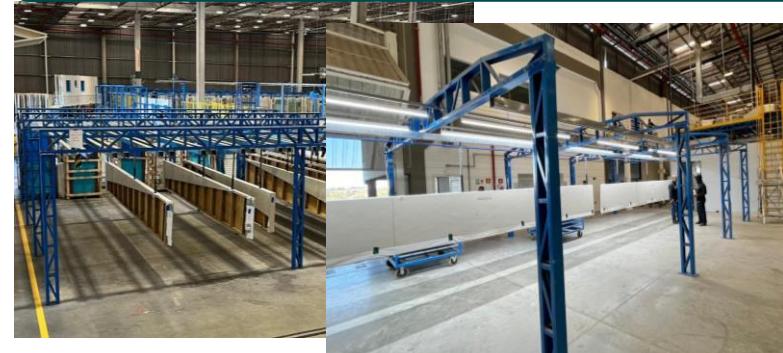


4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem



Destaque para a **atividade de textura**, com início das operações previsto para os próximos dias com a **nova câmara de secagem**.

5. Nova linha de platibanda – montagem, pintura e secagem



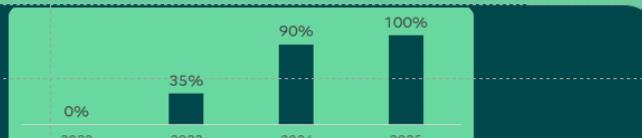
Destaque também para a **nova linha de platibanda**, que permitirá a **montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo takt** da linha principal de painéis

## Essa revisão do plano traz **impactos nos resultados**, especialmente em 2025

Nós enfatizamos anteriormente a importância do volume para alcançar o ponto de inflexão operacional.

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

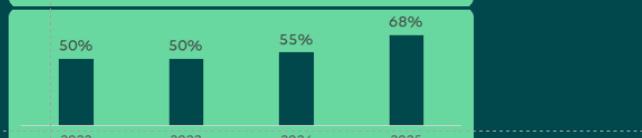
1 Lançamentos com casa 2.0 (% tipologia otimizada)



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)



Os resultados de 2025 são impactados pelo menor volume de produção, afetando a diluição de custos.

Entendemos que, para uma operação como a Alea, é essencial continuar aprimorando os indicadores-chave:

1. Aceitação do produto, com boa velocidade de vendas e preço;
2. Custos de fábrica (*offsite*) dentro do planejado, com aumento do volume e boa implementação da industrialização;
3. Custos de construção (*onsite*) mais dispersos nesta fase, pela falta de continuidade e implementação mais lenta da verticalização (laje e acabamentos).

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

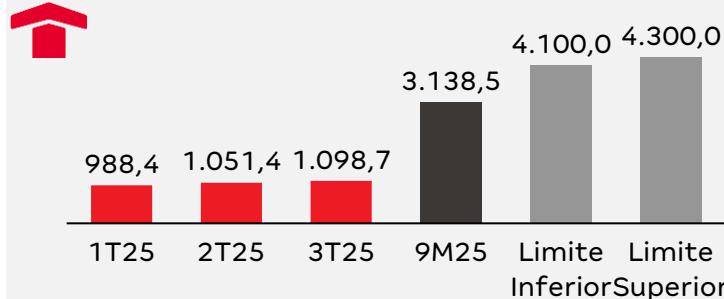
# Guidance



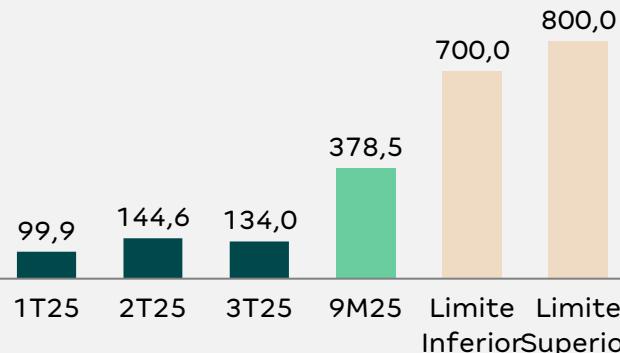
## GUIDANCE

**Guidance | Tenda, Alea e Lucro Líquido Consolidado****Vendas Líquidas**

R\$ Milhões



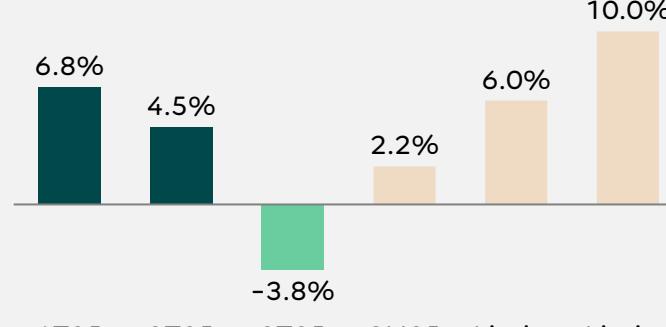
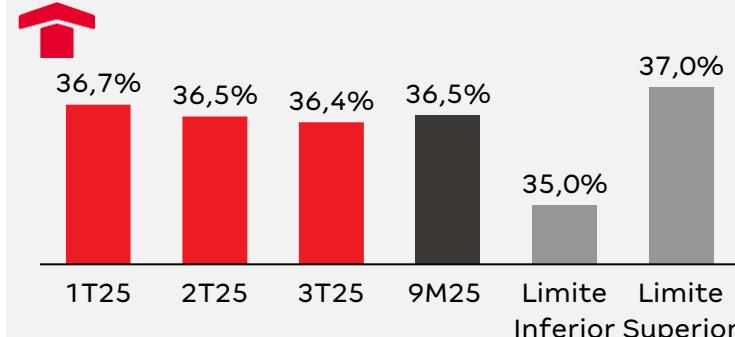
As Vendas Líquidas no **9M25 atingiram 76,5% do Limite Inferior**

**A**

As Vendas Líquidas no **9M25 atingiram 54,1% do Limite Inferior.** Expectativa de lançar o Projeto Canoas em dezembro.

**Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup>**

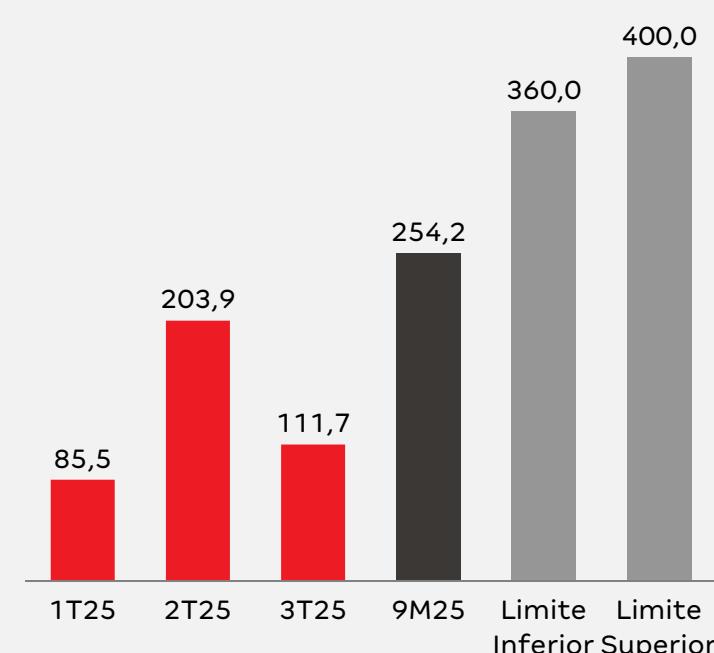
%



Não esperamos mudanças na **margem bruta do segmento Alea** em relação ao patamar atual no 4T25.

**Lucro Líquido Consolidado<sup>2</sup>**

R\$ Milhões



O Resultado Líquido no **9M25 atingiu 70,6% Limite Inferior.**

1 - Não inclui o Programa Pode Entrar

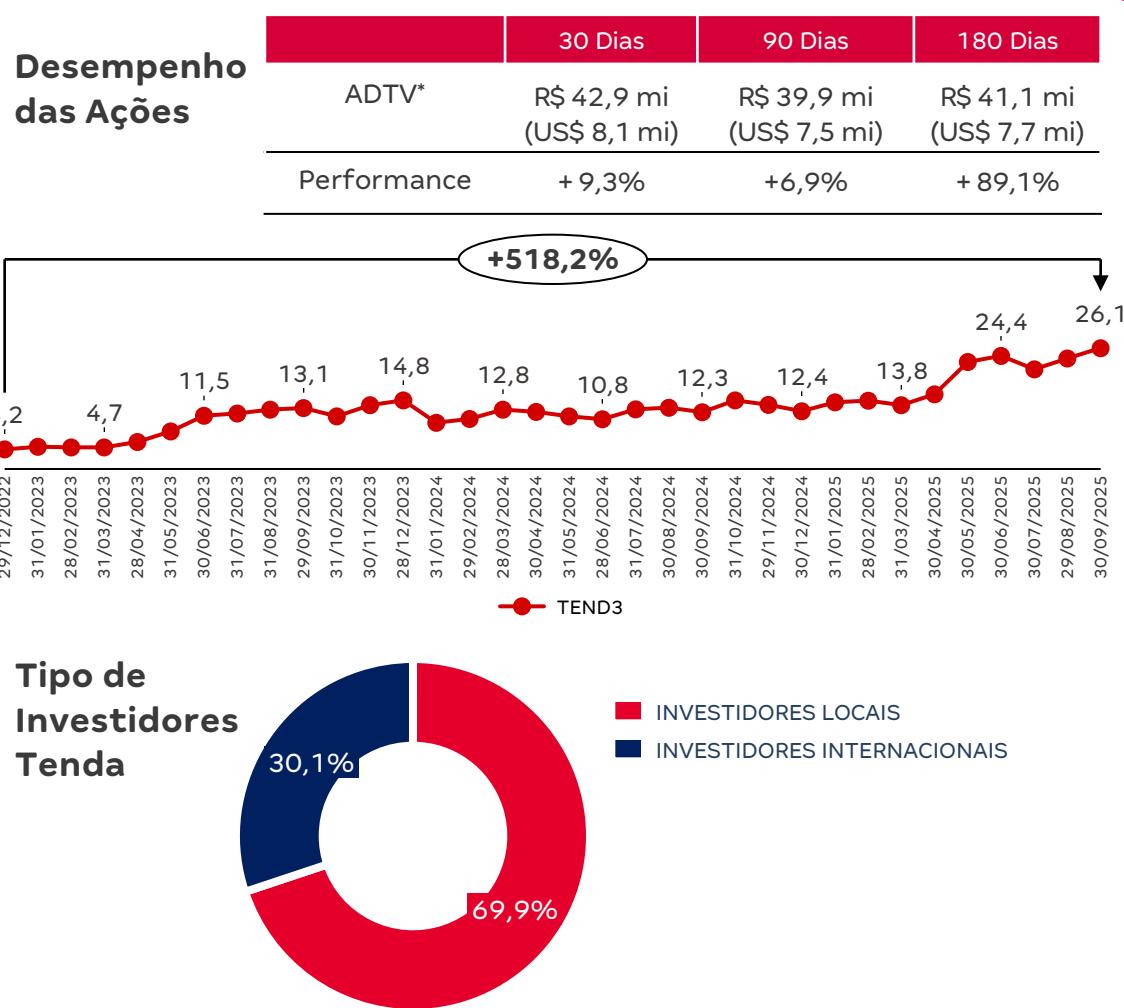
2 - As projeções não incluem o resultado das operações de SWAP

# Acionistas e Desempenho das Ações



## ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

## Desempenho das Ações e Estrutura Acionária



A Tenda segue bem posicionada entre as empresas do setor de construção. Atualmente, entre os 11 sell-sides que cobrem a companhia, 10 recomendam “compra”, e 4 destacam a TEND3 como *top pick*, reflexo da confiança na estratégia e na operação da empresa.

Ticker	TEND3
Segmento listado	[B] <sup>3</sup> NOVO MERCADO
Número de ações	122.578.152
Preço da ação <sup>1</sup>	R\$ 26,09
Valor de mercado <sup>2</sup>	R\$ 3,1 bilhões (US\$ 601,2 milhões)
Target Price - Sell-Sides <sup>3</sup>	R\$ 32,21
Recomendação	Compra

1. Com base em 30/09/2025
2. Cotação do dólar em 30/09/2025 (R\$ 5,3186)
3. Média do preço alvo dos sell-sides.

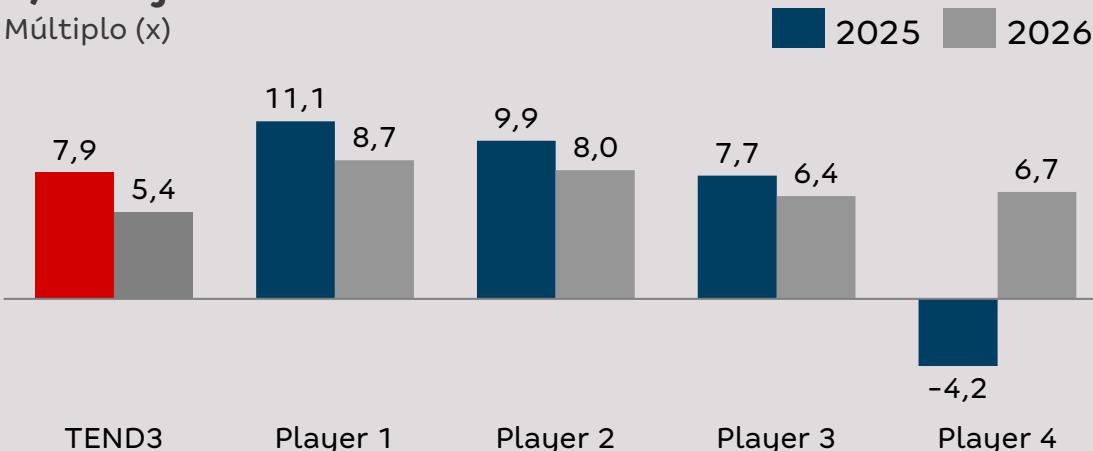


## ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

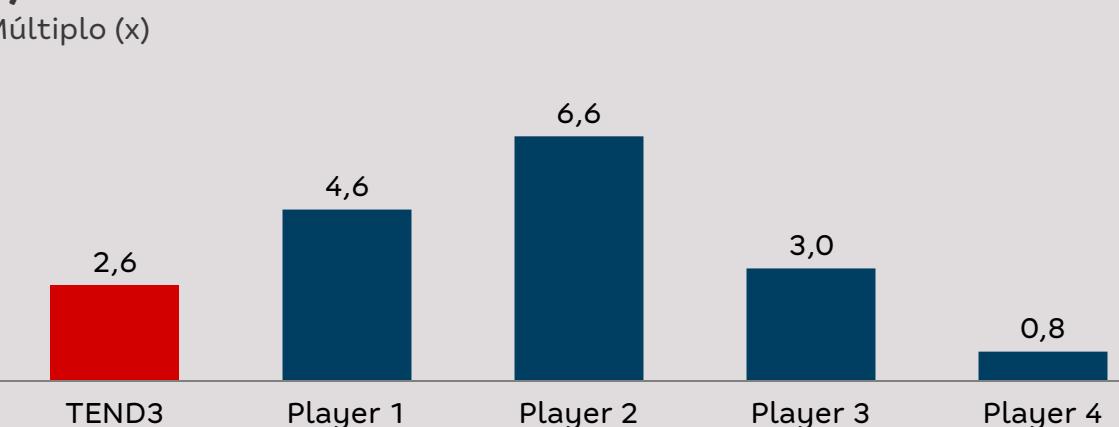
## Comparação de Múltiplos

**P/E Projetado<sup>1</sup>**

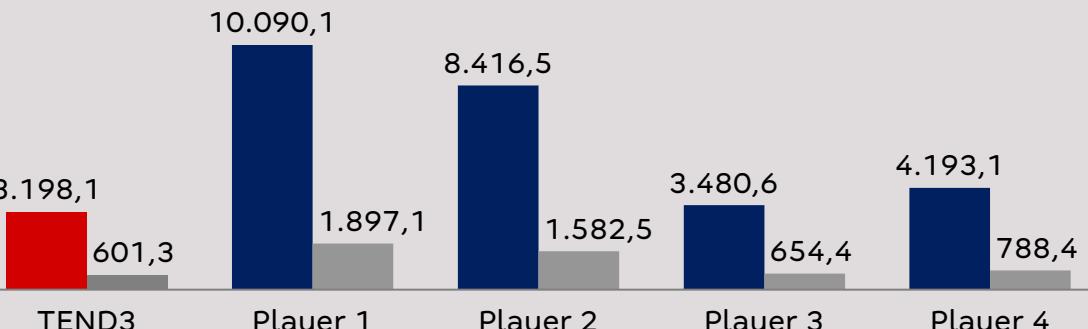
Múltiplo (x)

**P/B**

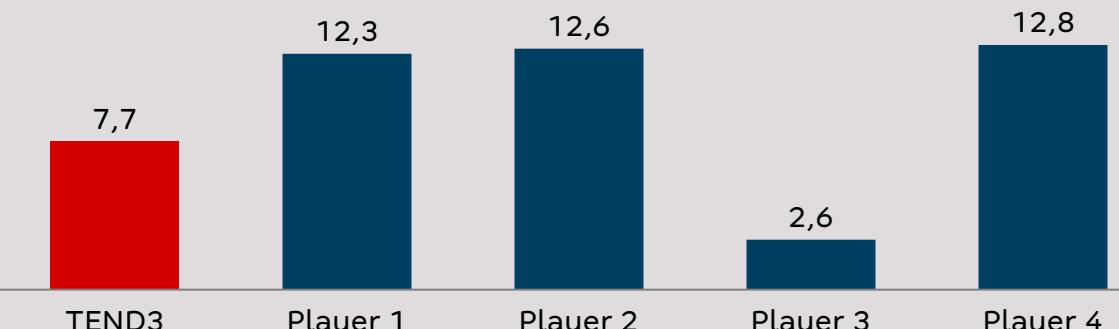
Múltiplo (x)

**Market Cap<sup>2</sup>**

R\$, US\$ milhões

**ADTV<sup>2</sup>**

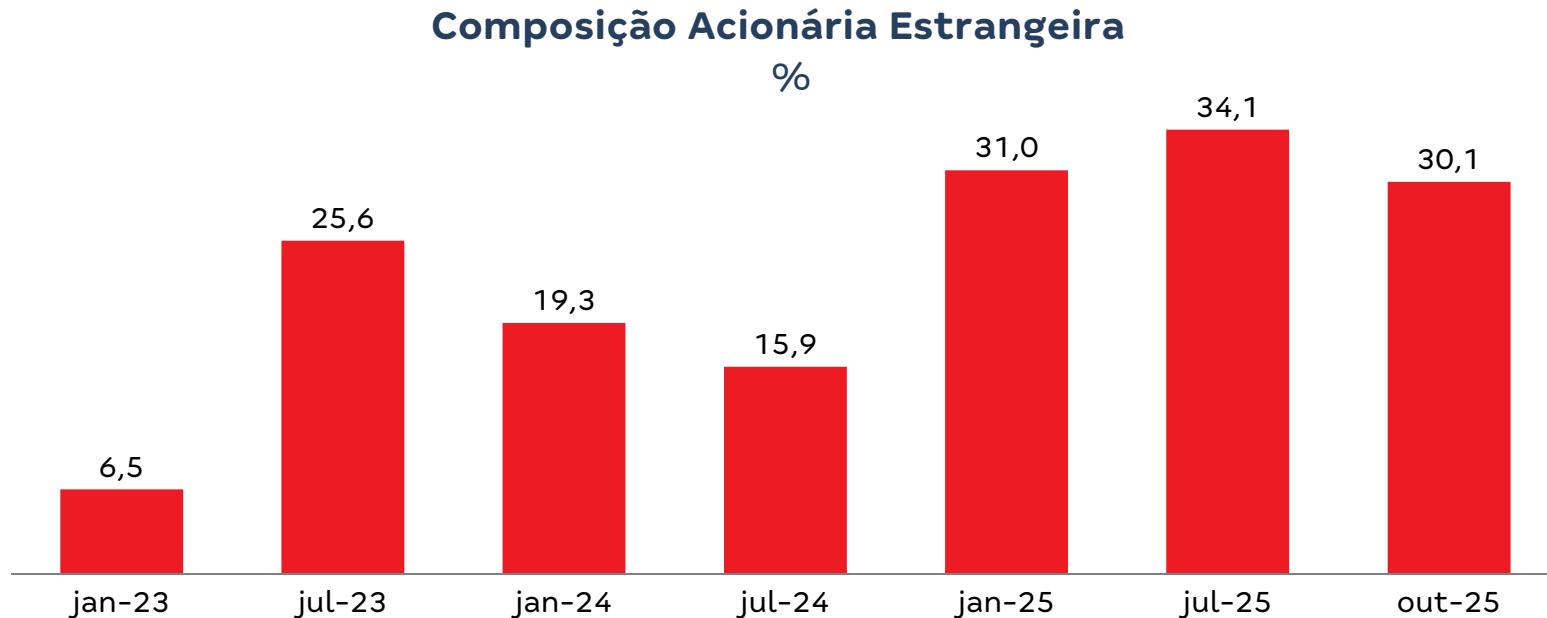
US\$ milhões, 180 dias





## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Participação estrangeira cresce 23,6 p.p desde jan/23 e alcança **30,1%**



A participação estrangeira aumentou 23,6 p.p. desde jan-21. Contudo, recuou 4,0 p.p. desde jul-25, refletindo o impacto das tarifas impostas pelo governo americano, que reduziram o interesse internacional pela economia brasileira.

A companhia apresenta participação estrangeira abaixo dos pares, que detêm em média cerca de 60% da base acionária, sinalizando potencial para maior atração de investidores internacionais.

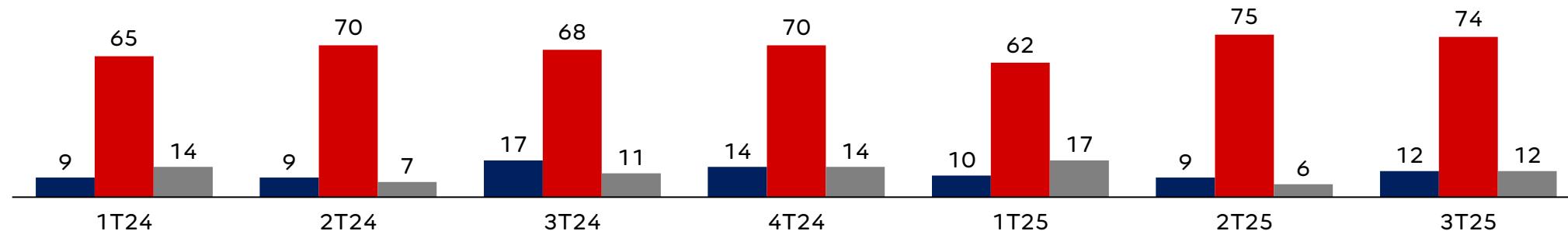
# Anexo



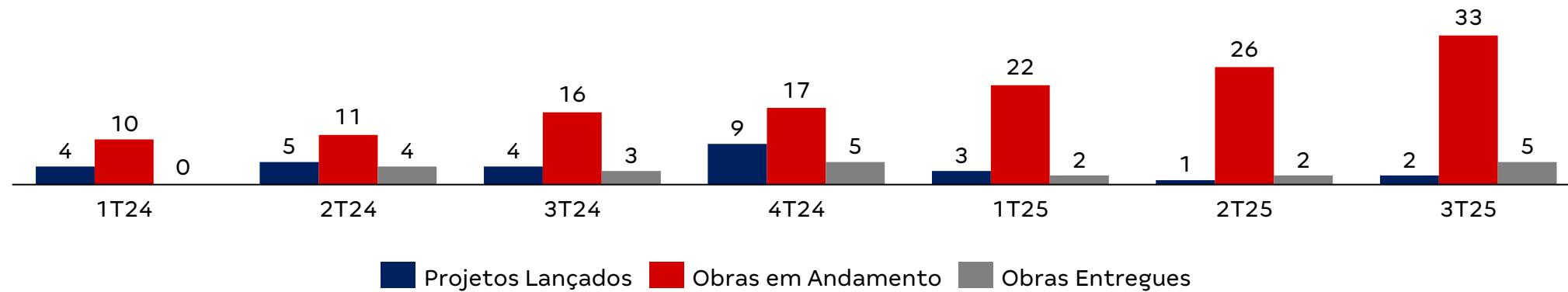
## ABORDAGEM INDUSTRIAL

A **forte e contínua demanda** no segmento de baixa renda permitiu à Companhia adotar uma abordagem industrial inovadora

Canteiros de Obra da Tenda



Canteiros de Obra da Alea





## GOVERNANÇA CORPORATIVA

## Gestão com ampla experiência no setor





## GOVERNANÇA CORPORATIVA

A Tenda adota as melhores práticas de Governança Corporativa, **ocupando posição de destaque entre as empresas listadas no Novo Mercado**, o mais alto nível de governança corporativa da B3.

## Conselho de Administração

**Antonoaldo Neves**

Membro Independente

**Cláudio de Andrade**

Presidente

**Bruno Balbinot**

Membro Independente

**Maurício Luchetti**

Membro Independente

**Marcos Duarte**

Membro Independente

**Marília Rocca**

Membro Independente



## Comitês Consultivos

1 Comitê de Auditoria

3 Comitê Executivo de Ética

2 Comitê Executivo de Investimentos

4 Comitê de Pessoas<sup>1</sup>

## Governança corporativa de primeira linha

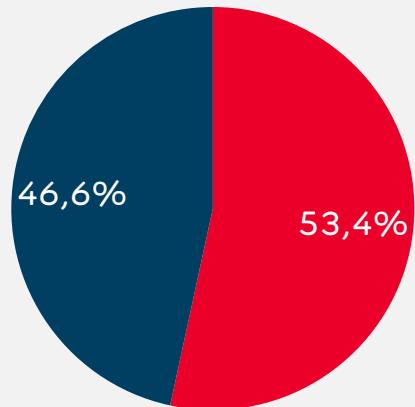
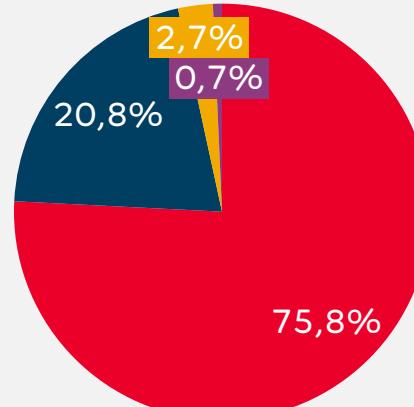
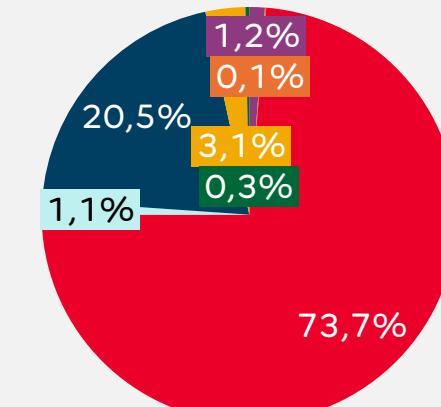
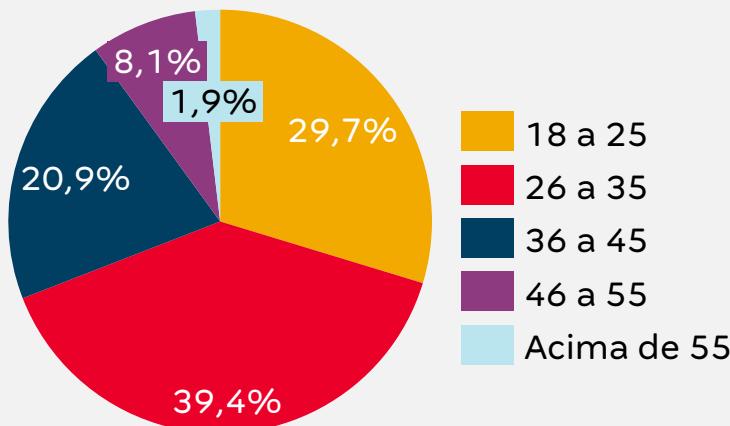
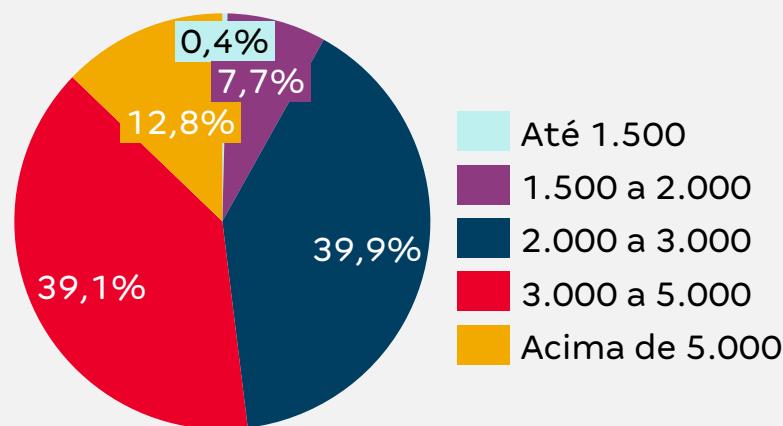
- Conselho da Administração 100% independente;
- Equipe de gestão com ampla experiência no setor;
- Adoção da Política de Clawback;
- Adesão das últimas práticas propostas pela B3, ao Novo Mercado, refletidas no Estatuto Social da Tenda.

Índice de Consumo **ICON**Índice Imobiliário **IMOB**Índice Small Cap **SMLL**Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**Índice de Governança Corporativa Novo Mercado **IGC-NM**Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**Índice do Setor Industrial **INDX**



## PERFIL DO CLIENTE

# Perfis de Clientes que adquiriram um imóvel da Tenda no 9M25

**Gênero****Filhos****Escolaridade****Idade (Anos)****Faixa de Renda (R\$)**

- Ensino Fundamental Completo
- Ensino Fundamental Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Ensino Médio Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Ensino Superior Incompleto
- Outro

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**

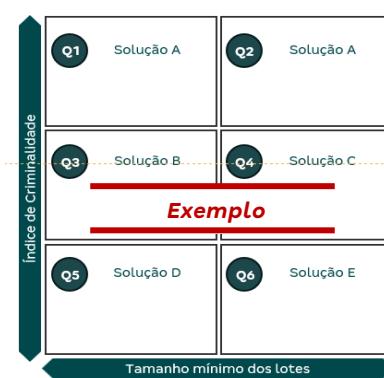
- Segurança, tranquilidade, programa de lazer
- Custo mensal, quintal menor

#### **2 Loteamento Aberto**

- Produto tradicional, quintal maior
- Adensamento ruim, pior para o proprietário da terra

A conclusão dos estudos (experimentos reais e pesquisa com clientes) nos permite definir a proposta de maior valor para o nosso cliente-alvo, considerando diversas variáveis, em especial:

- População da cidade;
- Taxa de criminalidade;
- Tamanho mínimo de lote permitido;
- Tamanho máximo de quadra permitido na cidade.



Projeto e produto recomendados, otimizando:

- Requisitos valorizados pelo cliente;
- Maior densidade;
- Menor *Time to Market*;
- Melhor proposta para parceiros e proprietários de terrenos.

## ALEA

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

**Projetos que exigem revisão completa:** total de 1.693 unidades habitacionais

**Impacto nos cronogramas de lançamento:** atrasos variando de 90 a 120 dias

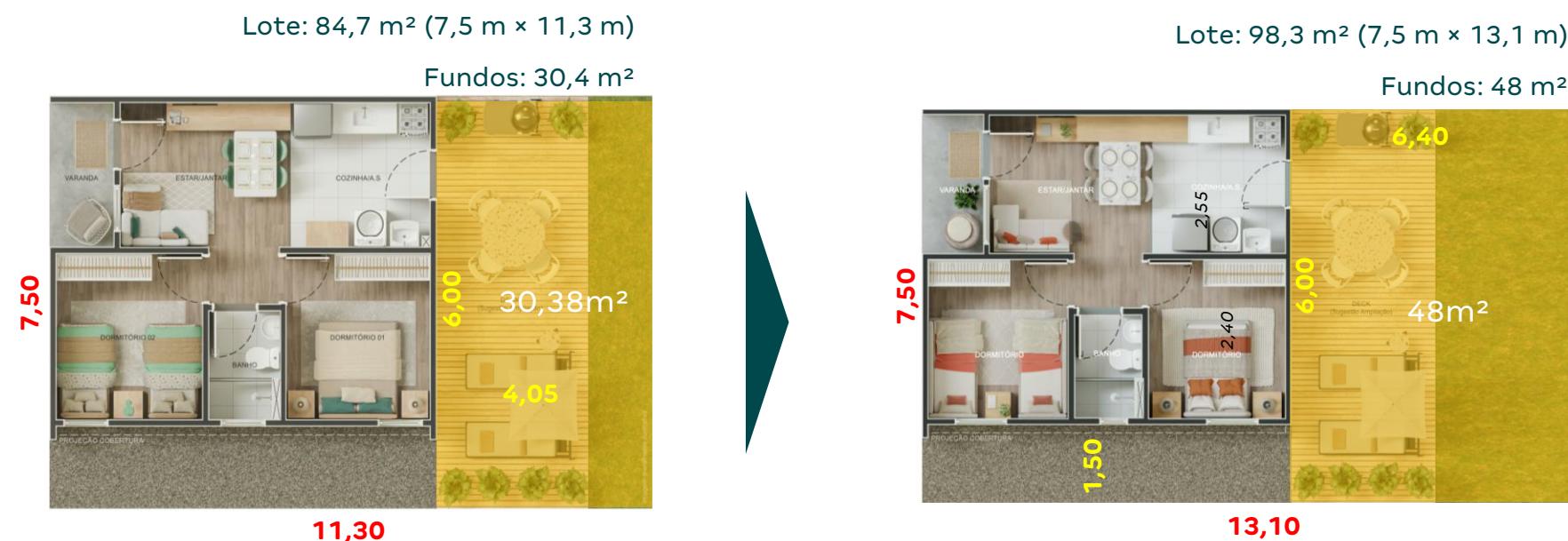
**Exemplo – originalmente planejado para o 1T:**

**Penápolis** – cidade pequena com 56 mil habitantes e baixa taxa de criminalidade

**Solução revisada:** ampliação da área de quintal, tornando o produto mais competitivo em relação aos empreendimentos de lote aberto

**Impacto:** aproximadamente 90 dias de atraso no lançamento

# Alea



## ALEA

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

**Impacto da operação em manchas não estabilizadas**

