



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

3T25



QUEM SOMOS

Construtora Tenda S.A.



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.

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:** Acorado 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





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).

S&P Global
Ratings
brA+
Stable

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.



Consumação da venda de participação de 6,97% do capital da Alea para o fundo Good Karma (GK).



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



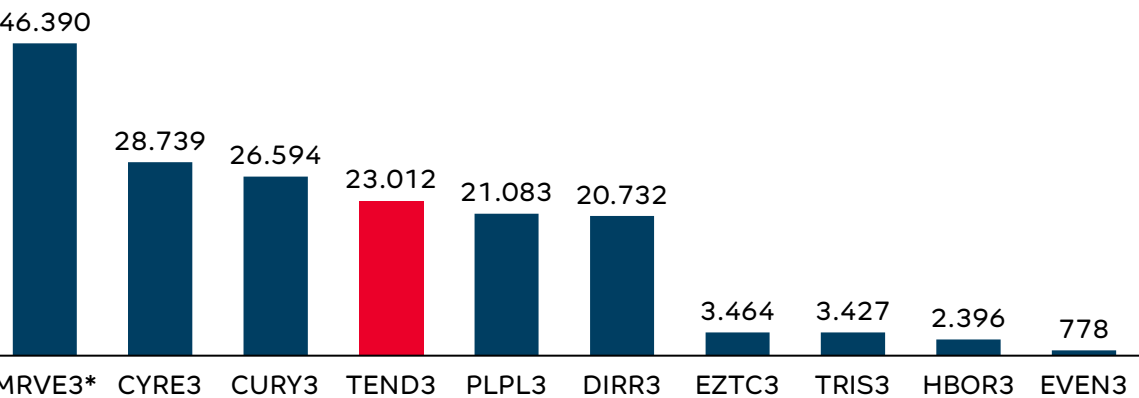
R\$26.192 mm
Banco de terrenos no 3T25



R\$ 4.501 mm
Vendas liquidas 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.

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

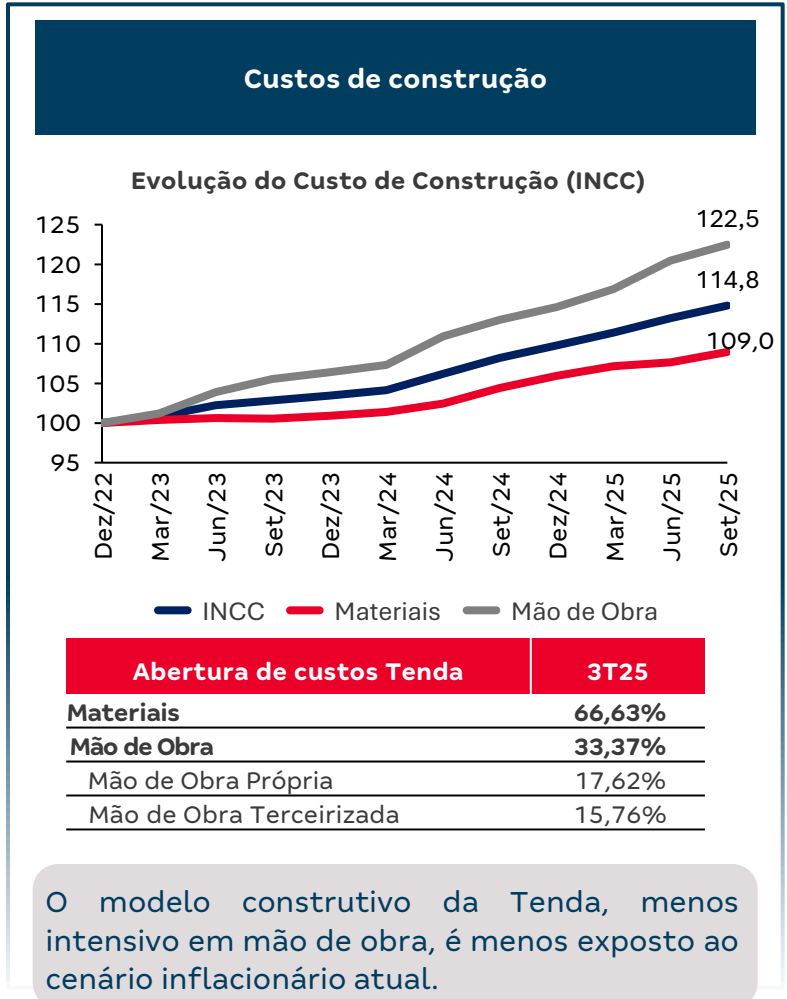
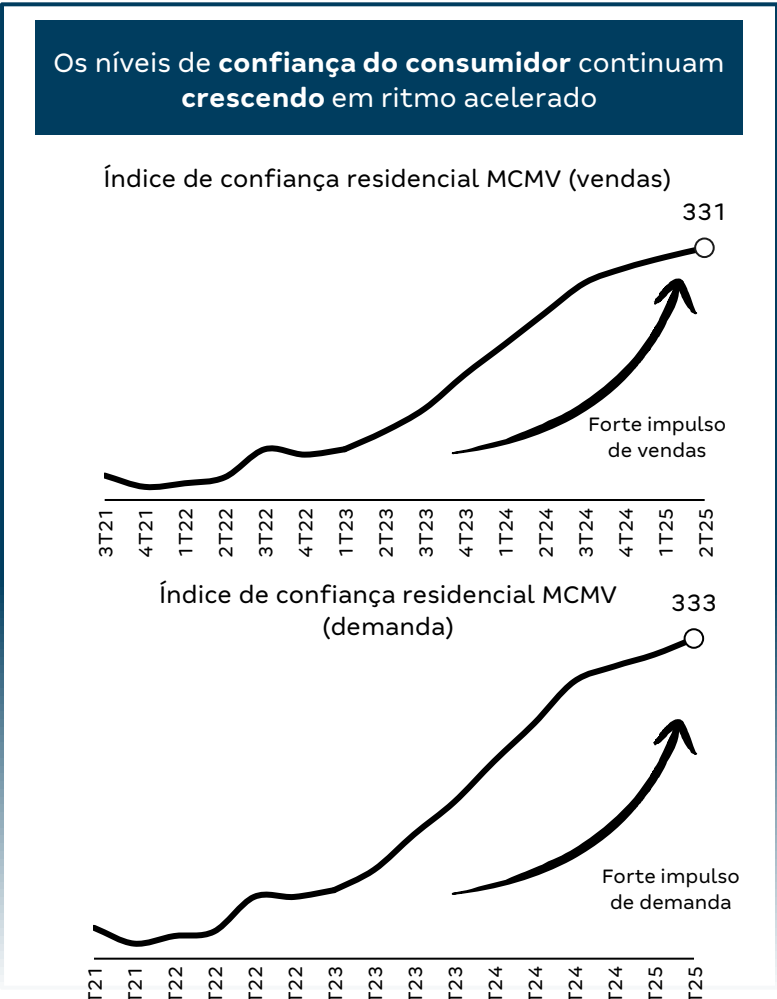
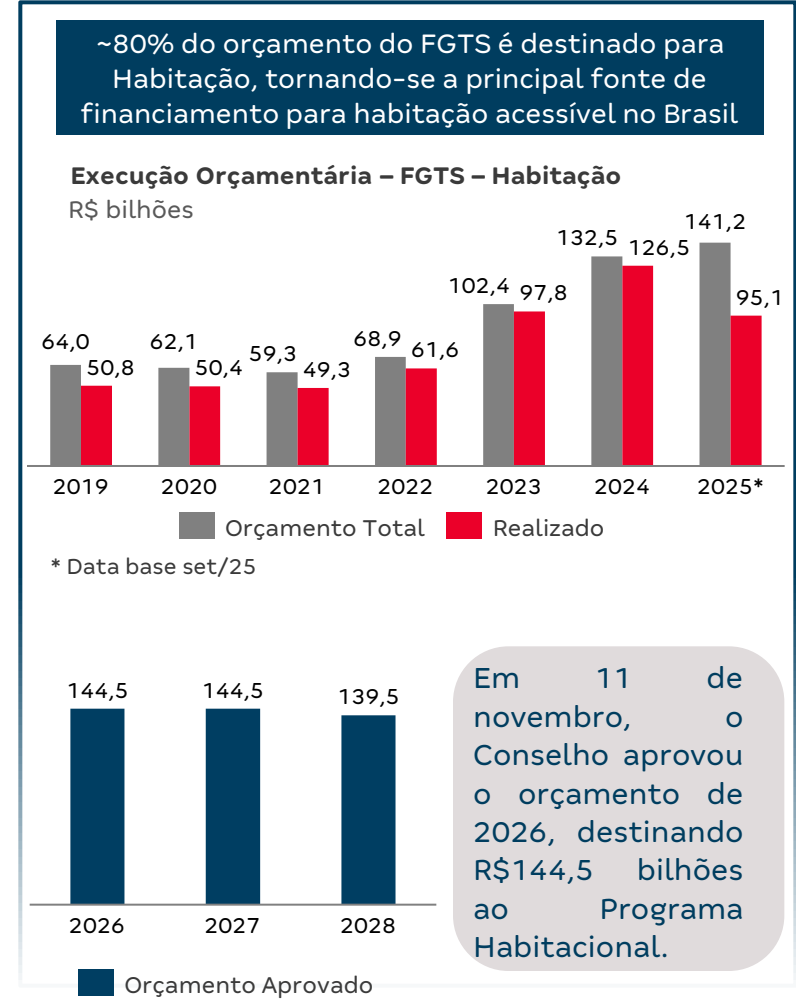


Ambiente Macroeconômico



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.

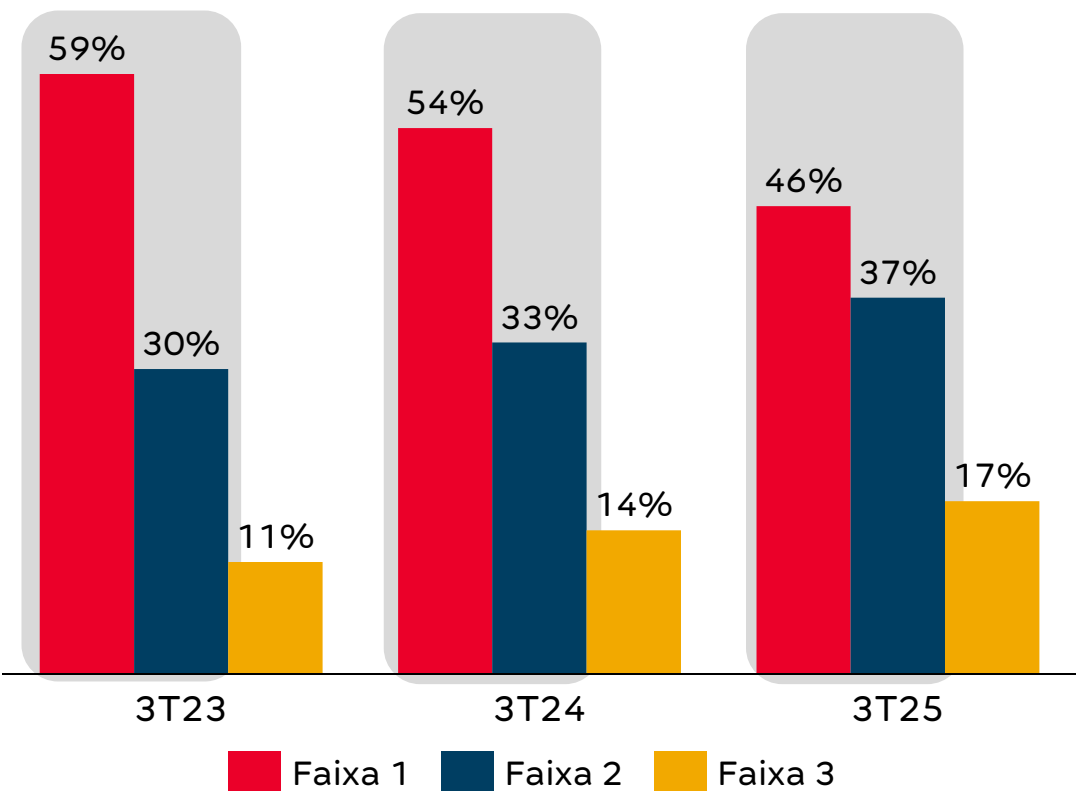




IMPOSTO DE RENDA

Impacto da **isenção do IR**

VGV bruto por faixa de renda



Conjunto de Rendas	Faixa 1	Faixa 2	Faixa 3
Cenário Atual	0 - 2850	2850 - 4700	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 Calculadora 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



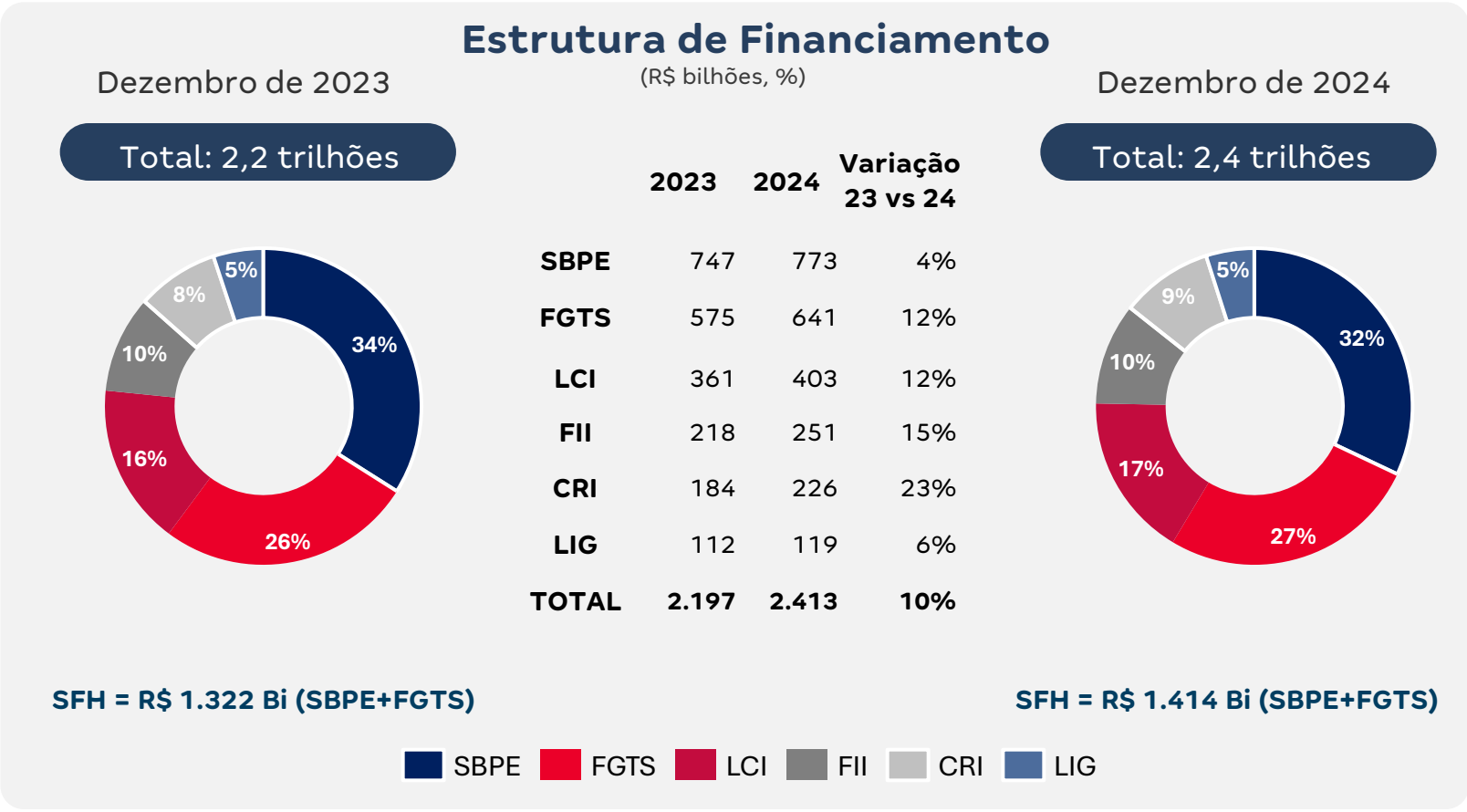
FINANCIAMENTO

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**.





PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

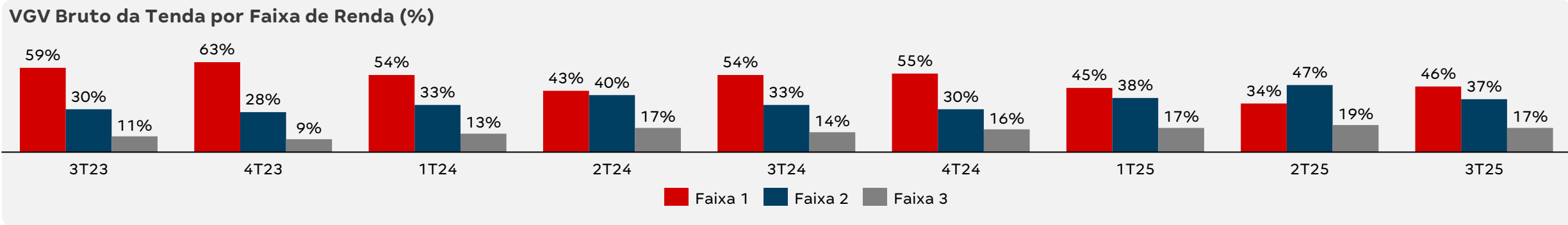
Iniciativa habitacional do Governo Federal, criada em 2009. O programa oferece **subsídios e taxas de juros reduzidas** para facilitar a aquisição de moradias populares, tanto em áreas urbanas quanto rurais, com o objetivo de **reduzir o déficit habitacional no Brasil**.

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 de Renda			Taxas de Juros (sem depósito do FGTS)		Taxas de Juros (com depósito do FGTS)	
Faixa	Faixa de Renda Dez/23	Faixa de Renda 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%	
	Até R\$ 4.400	Até R\$ 4.700	7,00%		6,50%	
Faixa 3	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.





PROGRAMAS DE HABITAÇÃO

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

	Nome do Programa	Estado	Público-alvo/ Faixa de Renda	Benefício por Unidade
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

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



Tenda em Números

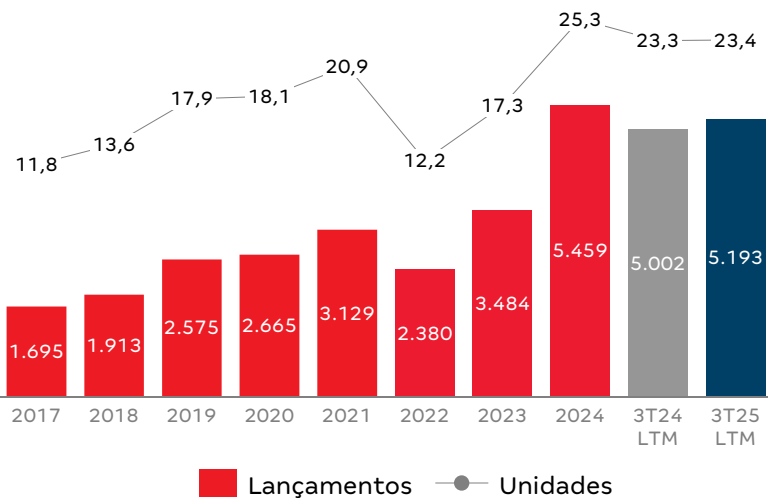


DESTAQUES COSOLIDADO

Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

Lançamentos

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

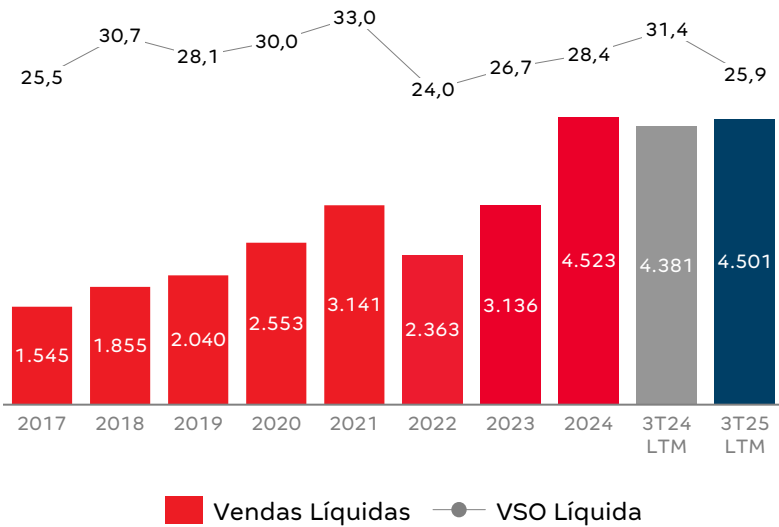


Número e valor de lançamentos em trajetória de crescimento consistente, refletindo o sucesso dos projetos e a força da demanda.

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

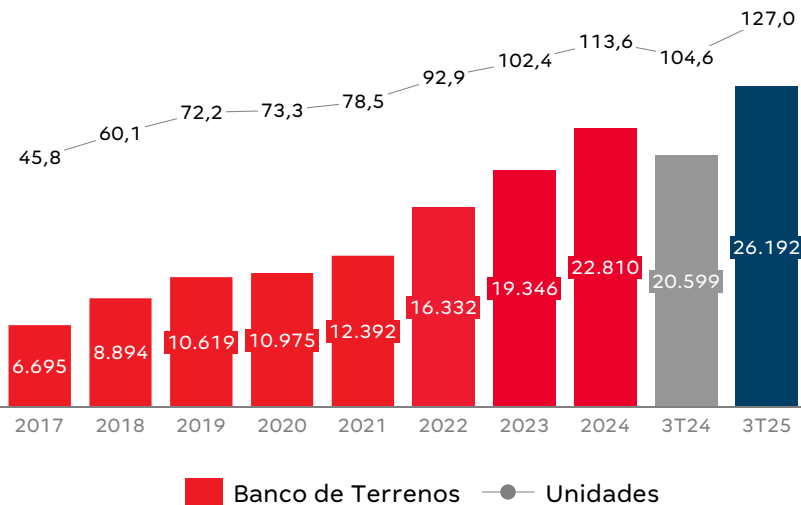
Vendas Líquidas e VSO Líquida

R\$ milhões, VSO média trimestral (%)



Banco de Terrenos

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



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.

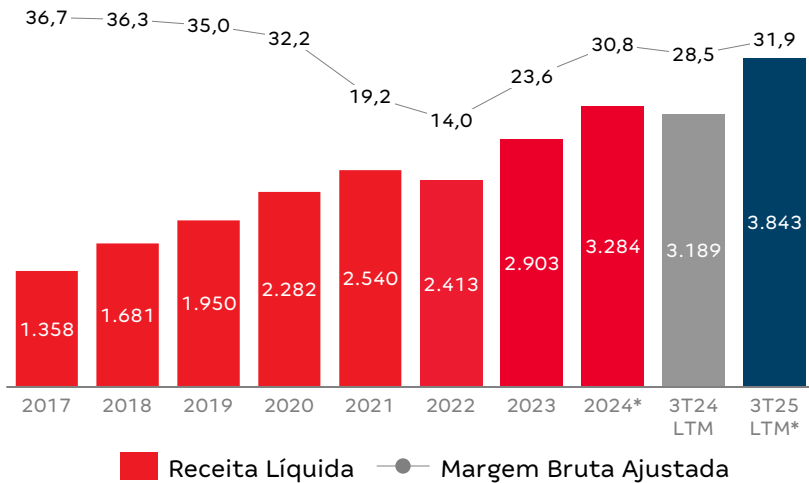


DESTAQUES CONSOLIDADO

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

Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %

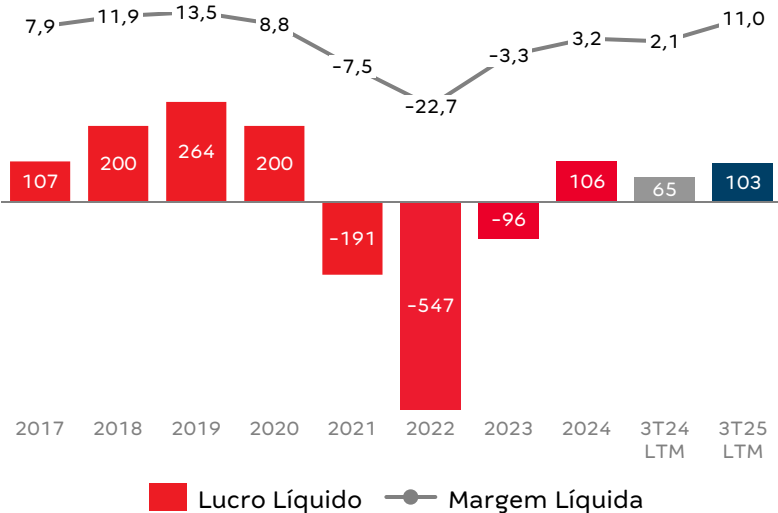


A receita líquida atinge um nível recorde no 3T25, acompanhada pela recuperação da margem bruta ajustada aos níveis pré-pandemia.

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

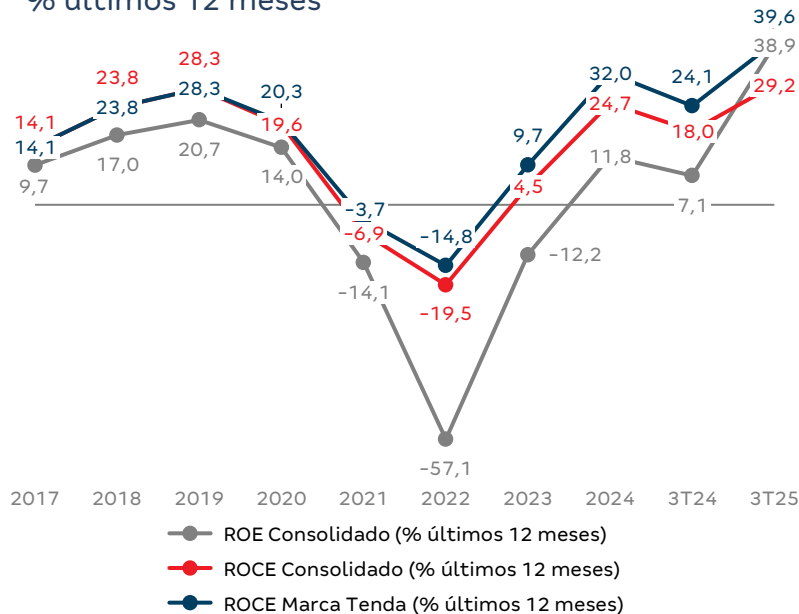
Lucro Líquido e Margem Líquida

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.

Fonte: Companhia - Números consolidados.

1 - Ajustado por juros capitalizados.

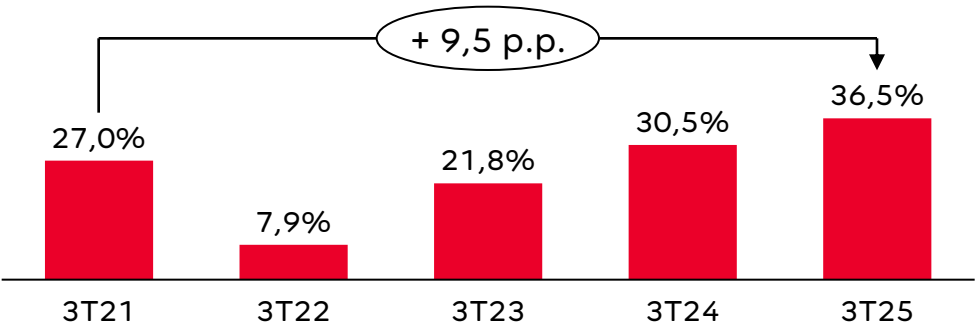
*Valores de margem Ex-Programa Pode Entrar e outros



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

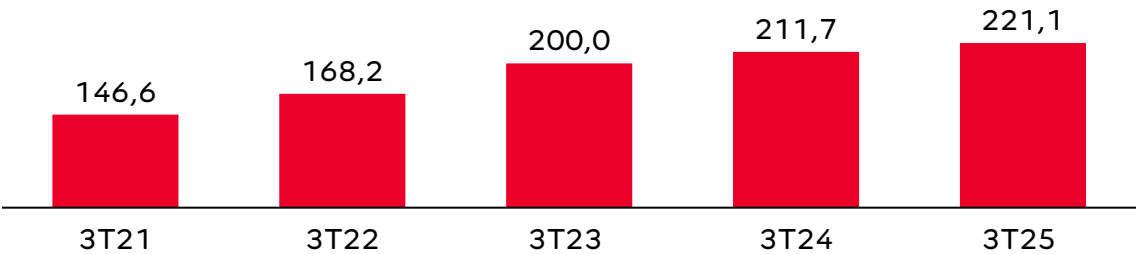
Margem Bruta Ajustada* - LTM



*Ex Programa Pode Entrar

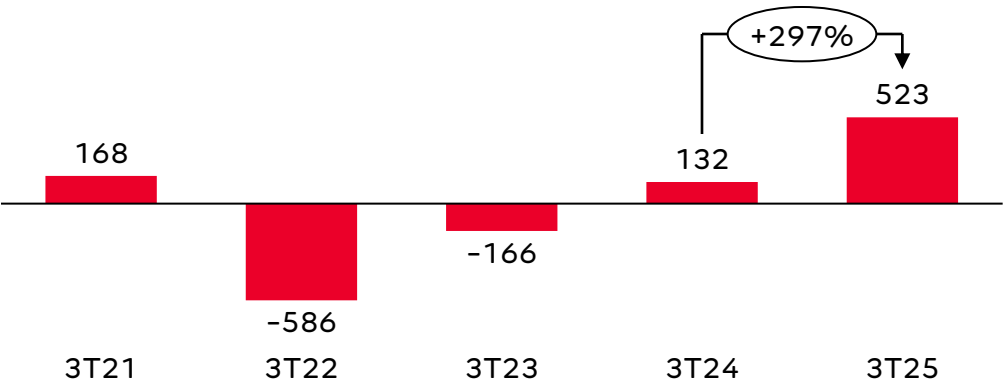
Preço médio por unidade - LTM

(R\$ mil)



Lucro Líquido - LTM

(R\$ milhões)



Adoção de atributos nos novos lançamentos:

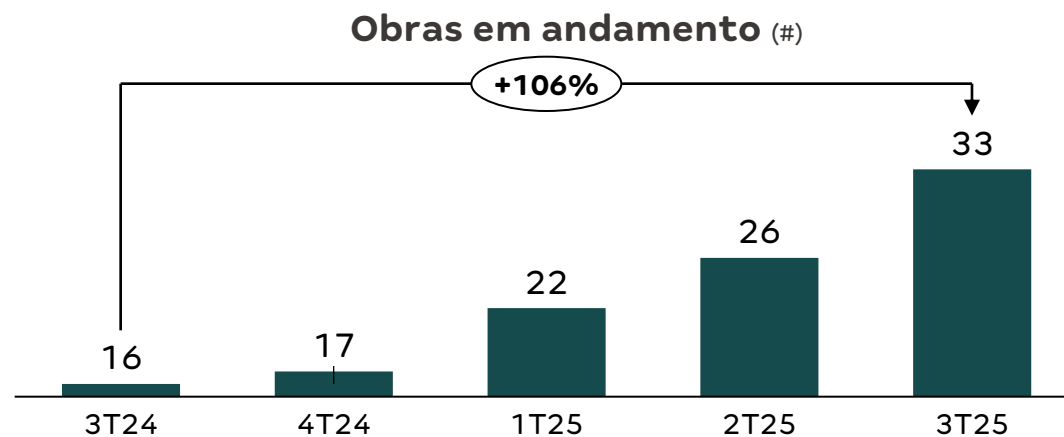
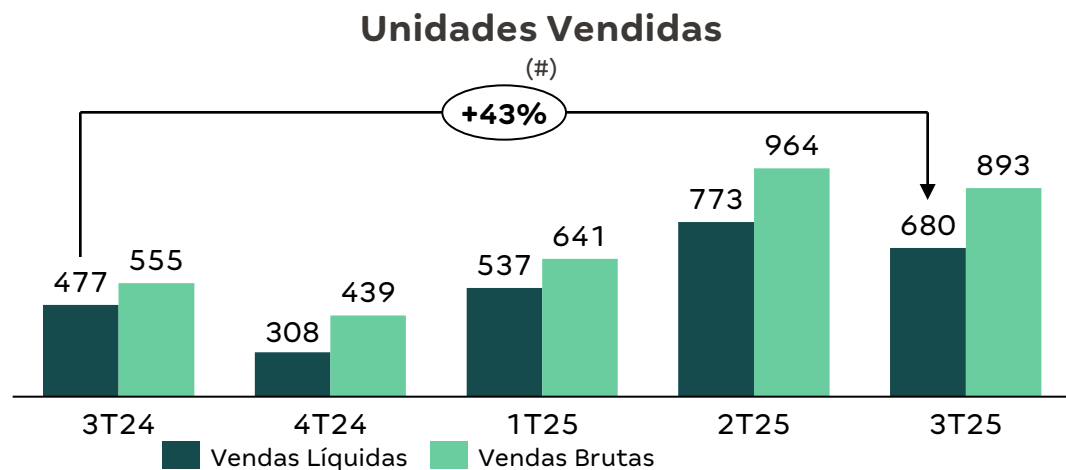
- A adoção de atributos podem facilmente serem integrados, trazendo diferencial competitivo ao nosso produto, em função do posicionamento e localização
- A tenda lançou sete empreendimentos com atributos em 2025
- O objetivo da companhia é que, até o final de 2026, 70% dos lançamentos incluam pelo menos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



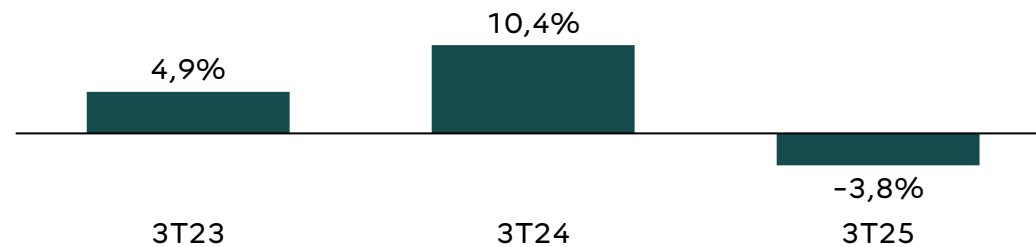
* Atributos: varanda, piscina, churrasqueira, garden, vaga de garagem, entre outros.



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



Margem Bruta Ajustada - LTM



Modelo Gerador de Caixa



ALAVANCAGEM

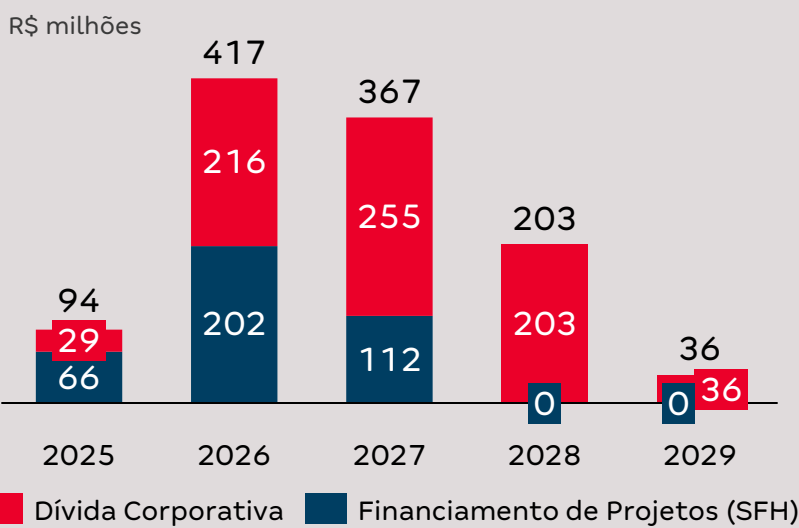
Caminho consistente de redução da alavancagem

Visão geral da dívida

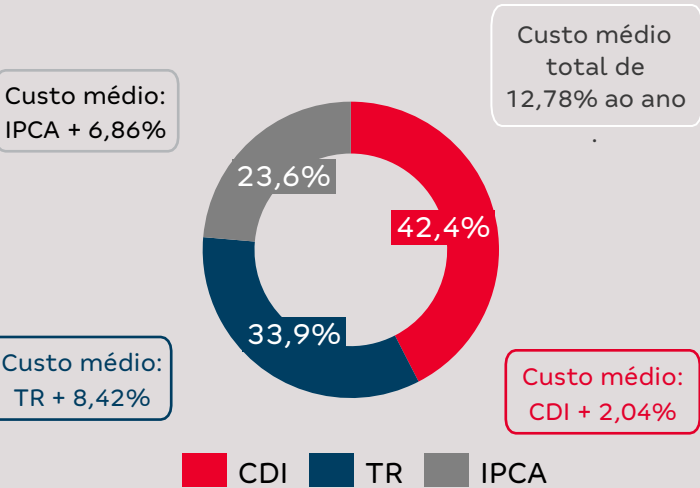
R\$ milhões

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

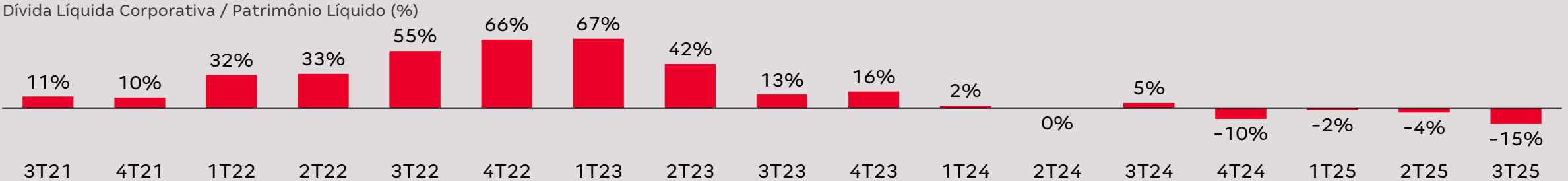
Cronograma de amortização



Custo médio da dívida



Acompanhamento de Covenants



Fonte: Release de Resultados 3T25.

¹ Inclui investimentos financeiros;





² 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

Destaques 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)

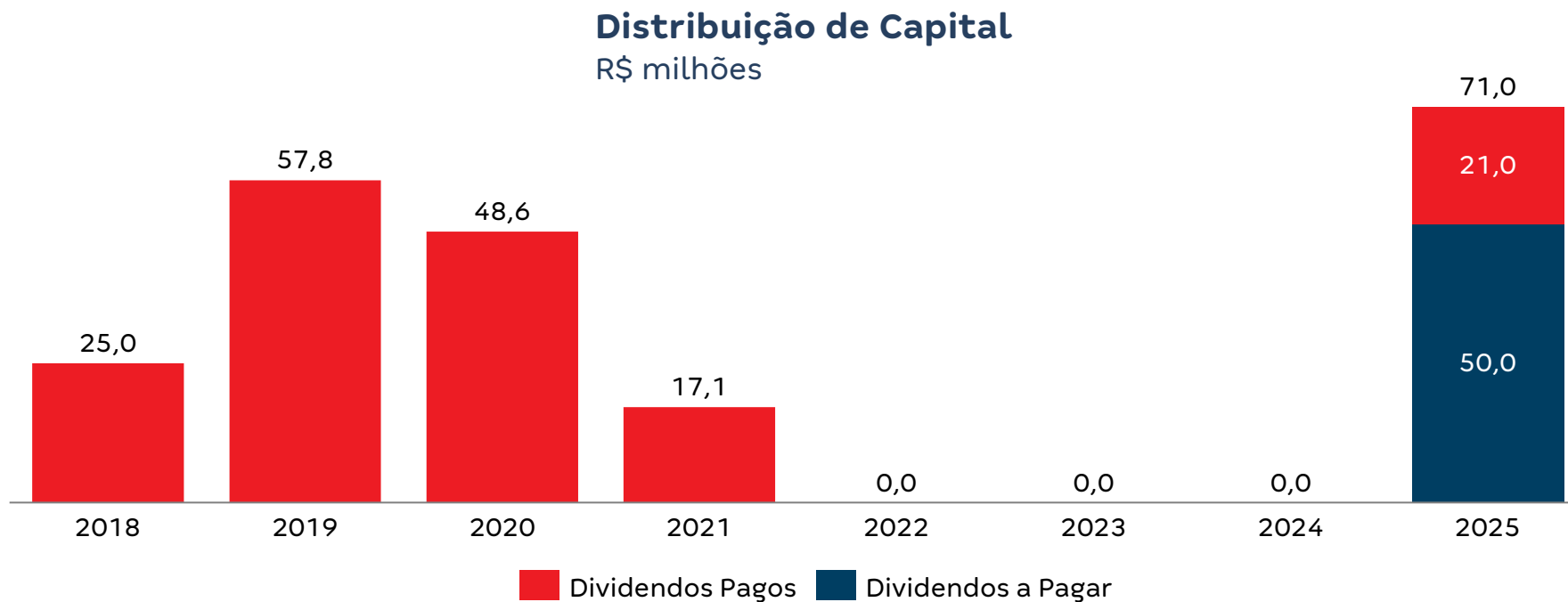
(R\$ milhões)	2023	2024	9M25
Dívida Bruta	1.180,1	1.041,5	1.117,8
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(718,8)	(849,3)	(916,9)
Dívida Líquida	461,3	192,2	200,9
Saldo Cessão Recebíveis	229,4	488,0	609,8
Δ Dívida Líquida(+)Cessão Recebíveis	109,3	10,5	(130,6)
Resultado Financeiro 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)
Fluxo de Caixa Operacional Consolidado	78,9	130,9	105,8
Fluxo de Caixa Operacional – Alea ¹	(96,2)	(116,0)	(52,8)
Fluxo de Caixa Operacional – Tenda	175,1	246,9	158,6

¹Inclui 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

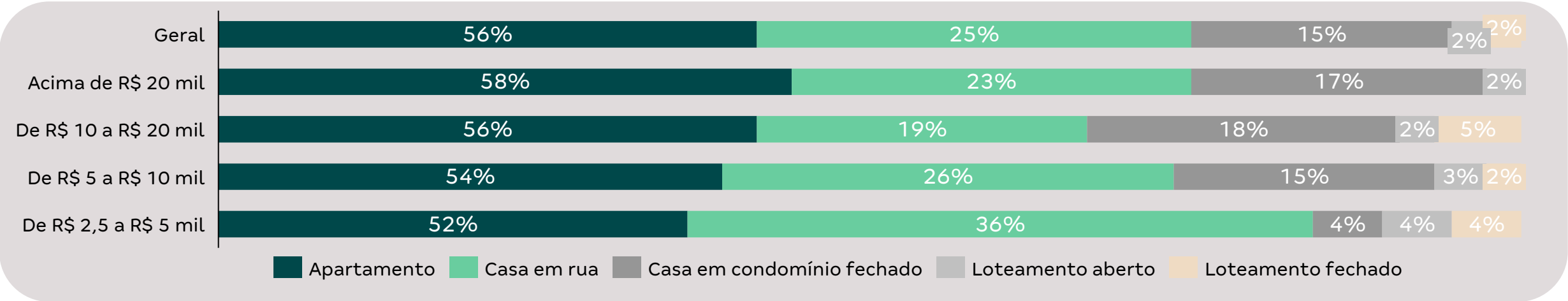
O segmento e nosso modelo de negócios possibilitam a retomada do crescimento; além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador baseado em construção *offsite* para alcançar novos mercados.



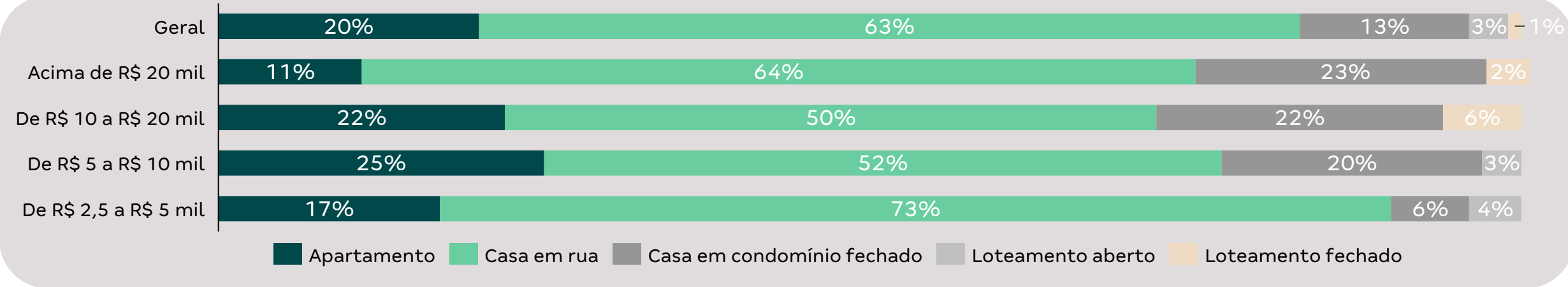
ALEA

Tipo de imóvel desejado por renda

Capitais



Interior



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

Casas



Prédios



Loteamento



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)

Período de Investimento
(Consumo de caixa)

Lucro e caixa
(Positivo)

Financeiro

Evoluções importantes na operação, com destaques positivos e aprendizados relevantes

Destaques positivos

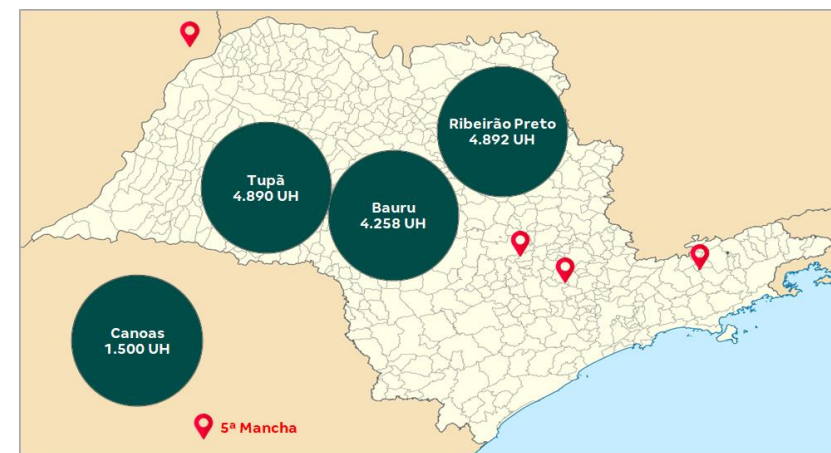
- 1 Performance de vendas
- 2 Contratação do Projeto de Canoas
- 3 Industrialização das iniciativas do *roadmap*
- 4 Aprendizados relacionados a atributos de produto

Pontos de atenção

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

Com o conhecimento adquirido:

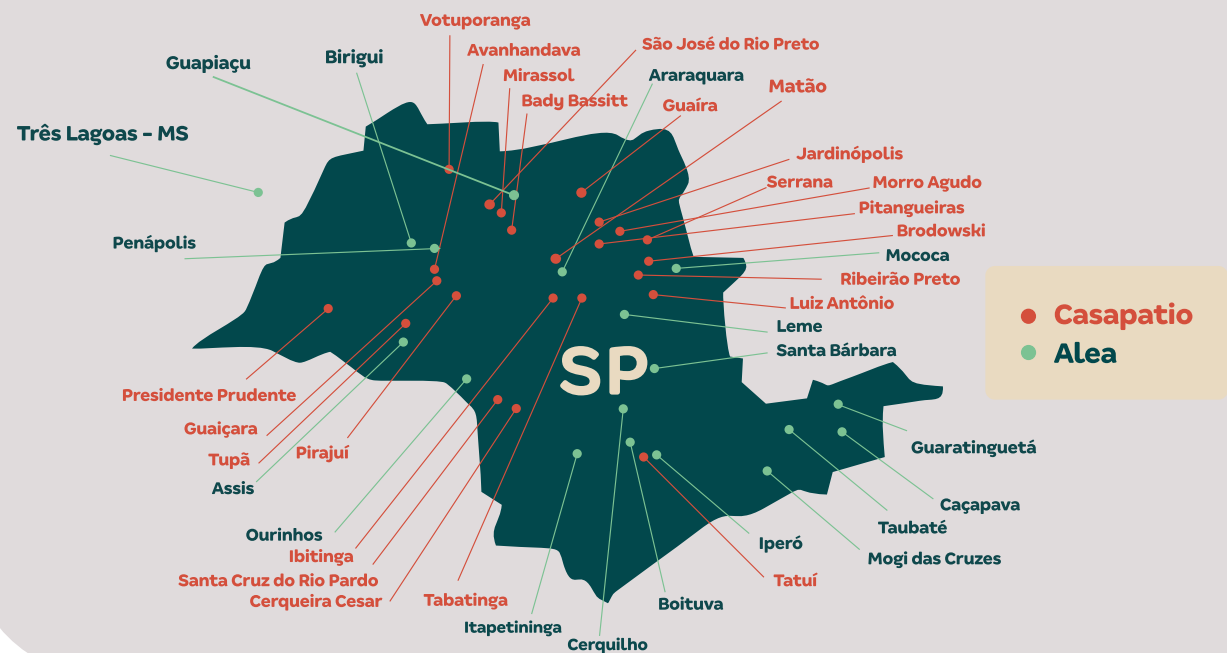
- Melhoramos o entendimento do produto ideal a ser oferecido em função das características da cidade;
- Revisamos nosso portfólio de lançamentos para garantir coerência da nossa oferta;
- Para reduzir a complexidade operacional e acelerar a estabilização, decidimos focar em 4 manchas no curto prazo,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



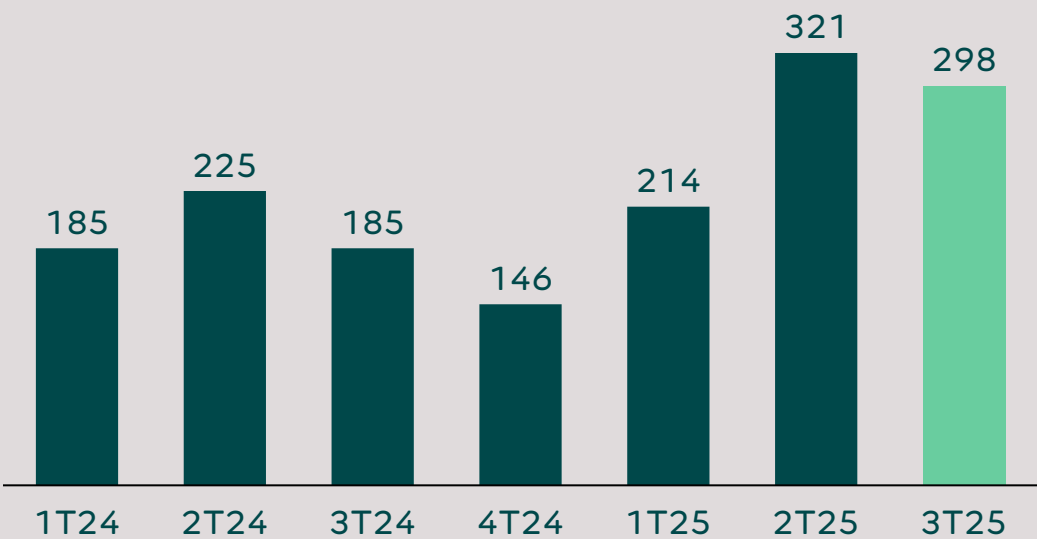
O 9M25 marca o retorno da nossa boa performance de vendas. No 3T25, continuamos com um bom nível de vendas/mês.

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)

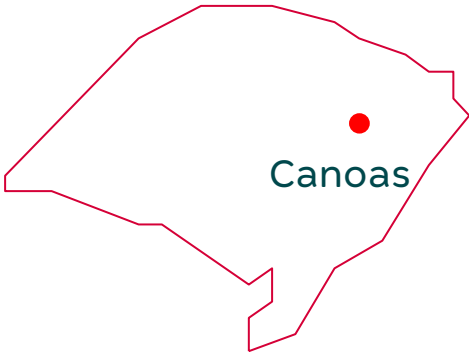


A aprovação do projeto Canoas foi um marco importante, garantindo um volume significativo de produção

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

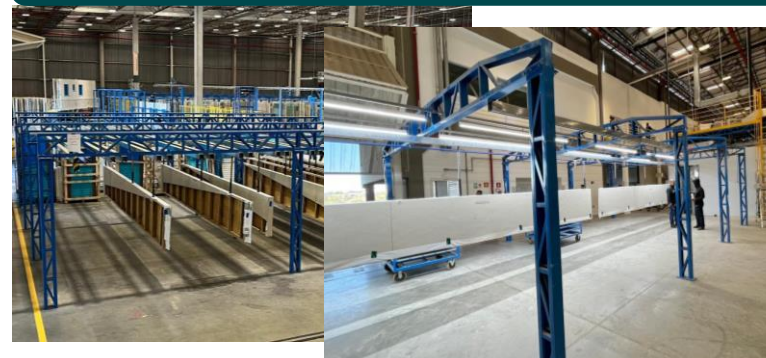


4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem



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

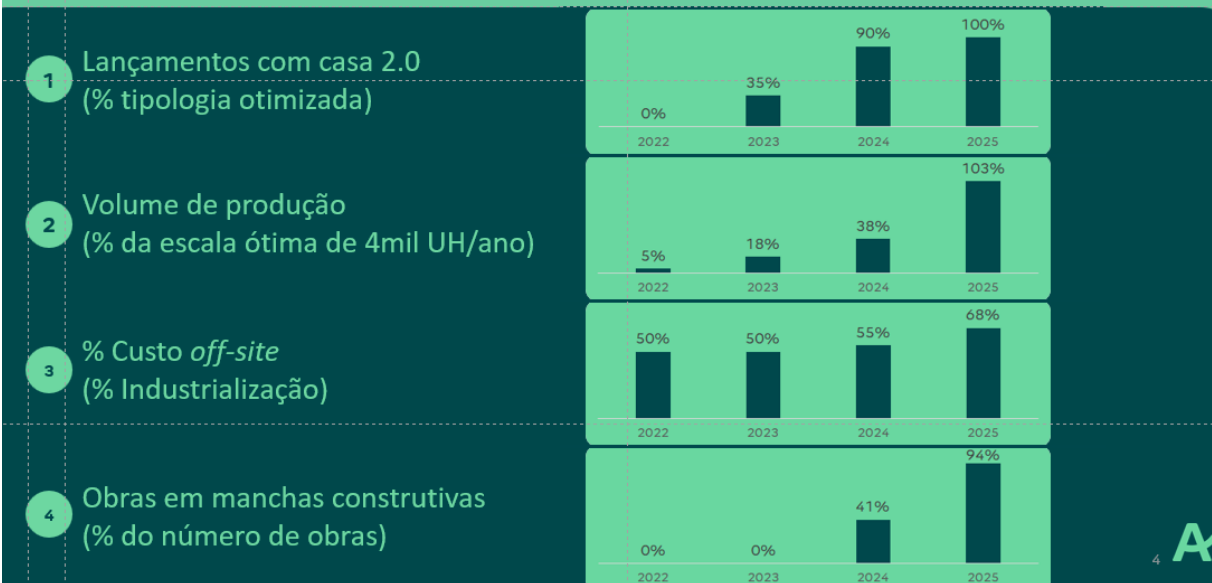


Destaque também para **nova linha de platibanda**, que permitirá a **montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo takt** da linha principal de painéis

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



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

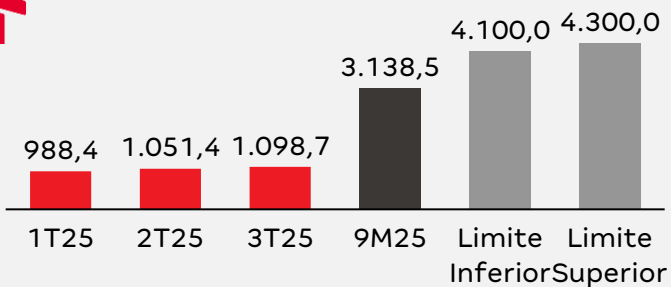


GUIDANCE

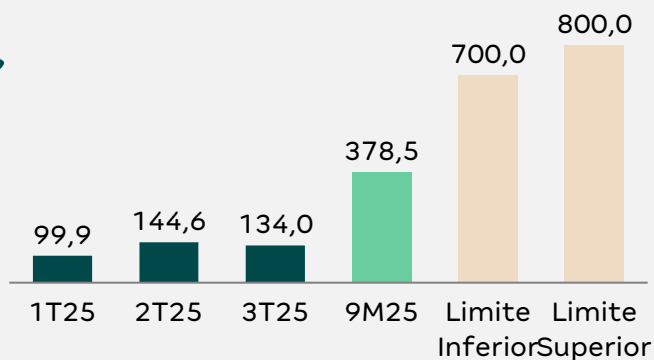
Guidance | Tenda, Alea e Lucro Líquido Consolidado

Vendas Líquidas

R\$ Milhões



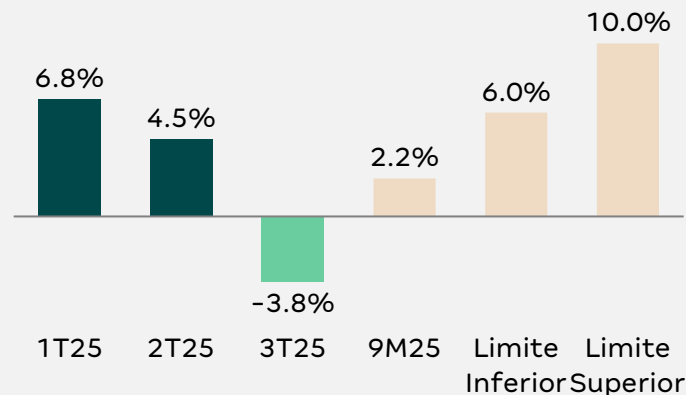
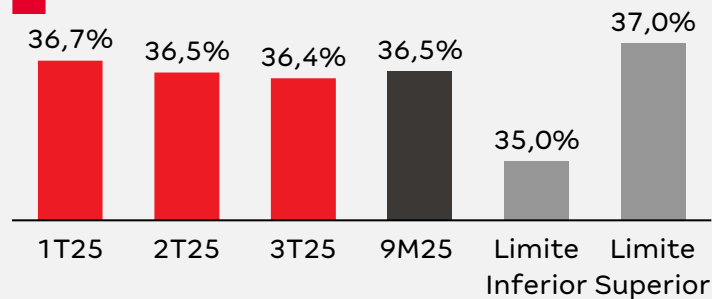
As Vendas Líquidas no **9M25 atingiram 76,5%** do Limite Inferior



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

Margem Bruta Ajustada¹

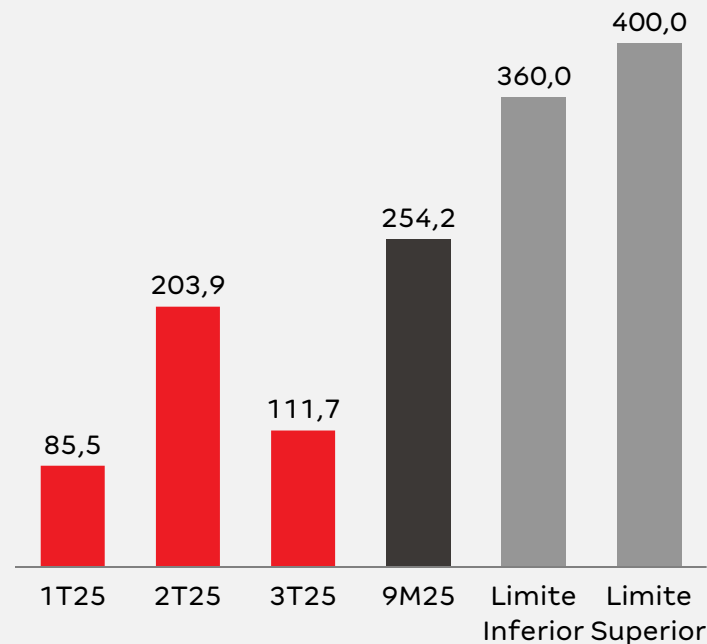
%



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

Lucro Líquido Consolidado²

R\$ Milhões



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

1 - Não inclui o Programa Pode Entrar

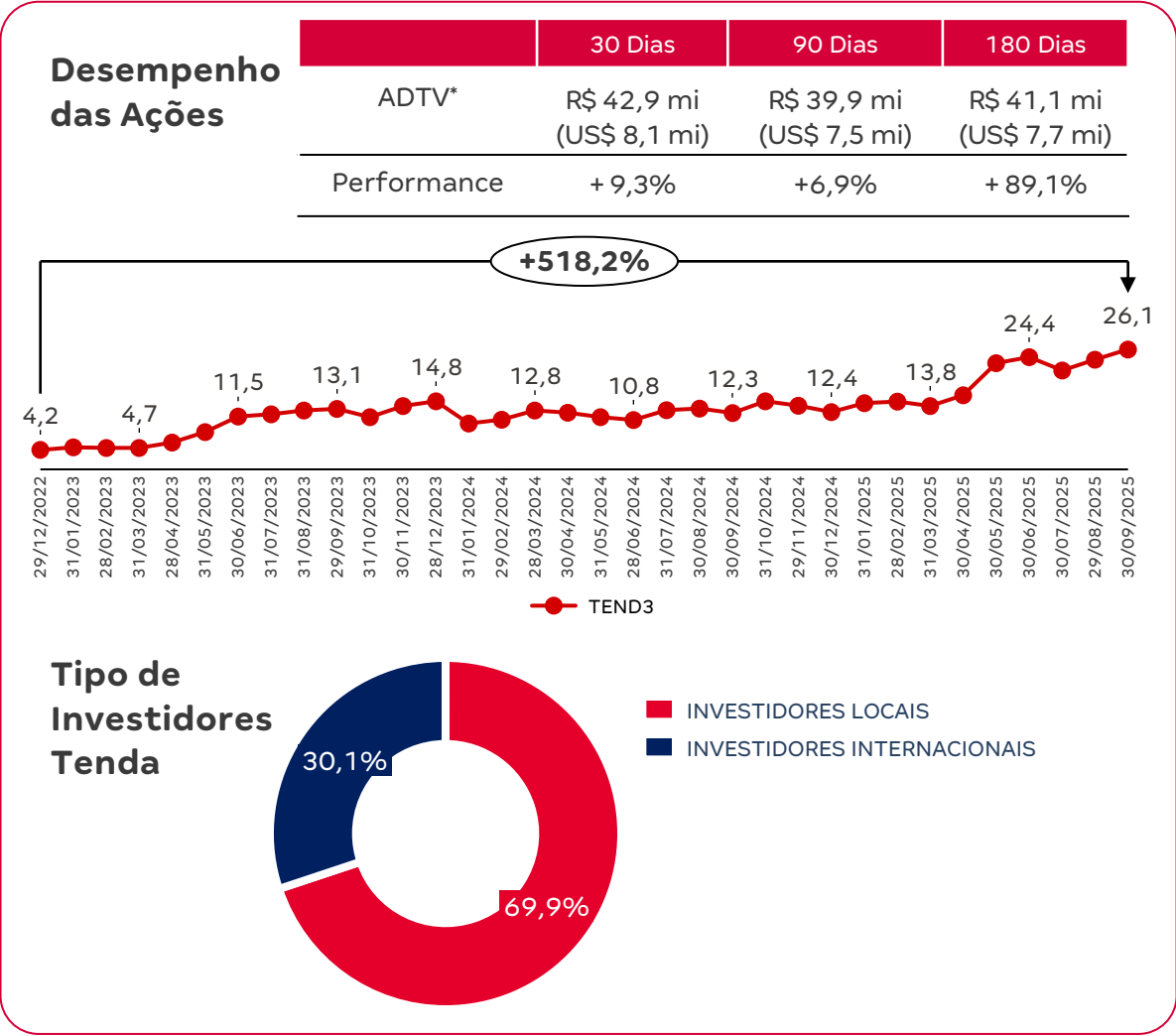
2 - As projeções não incluem o resultado das operações de SWAP

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.

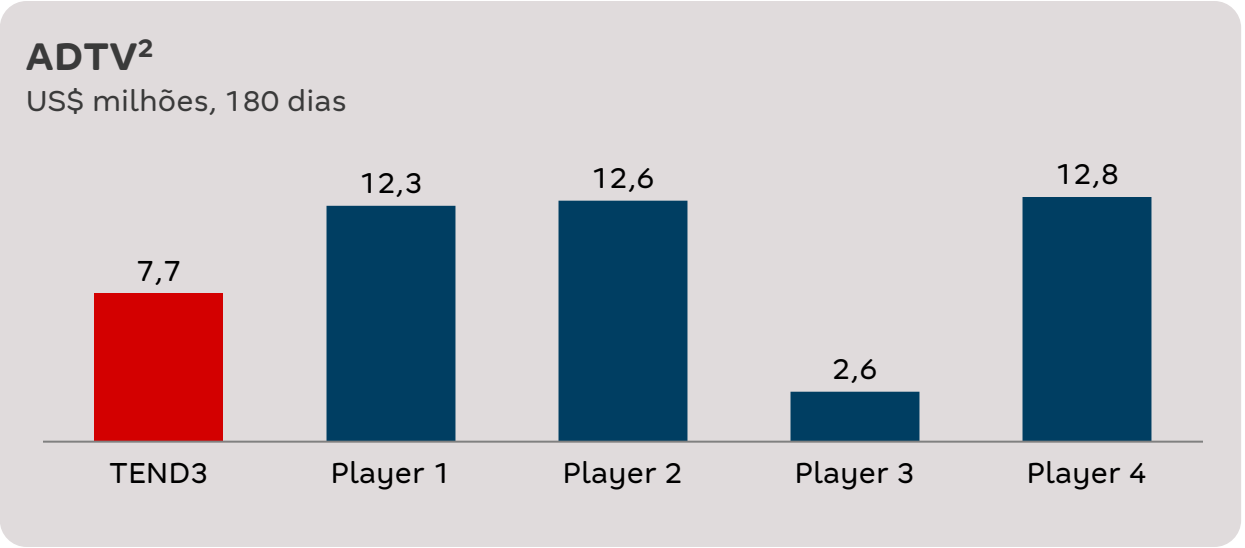
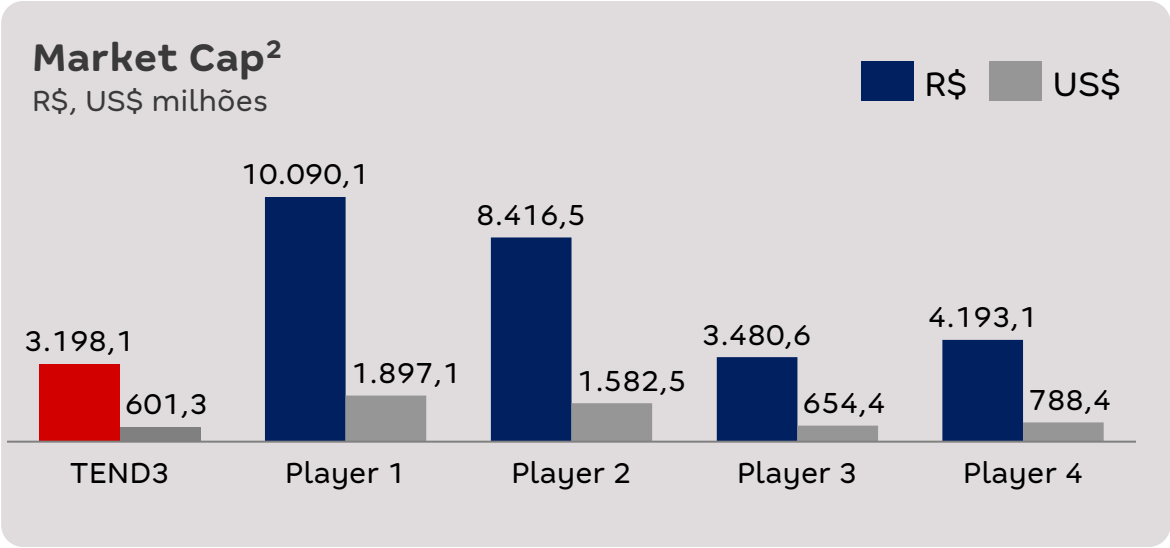
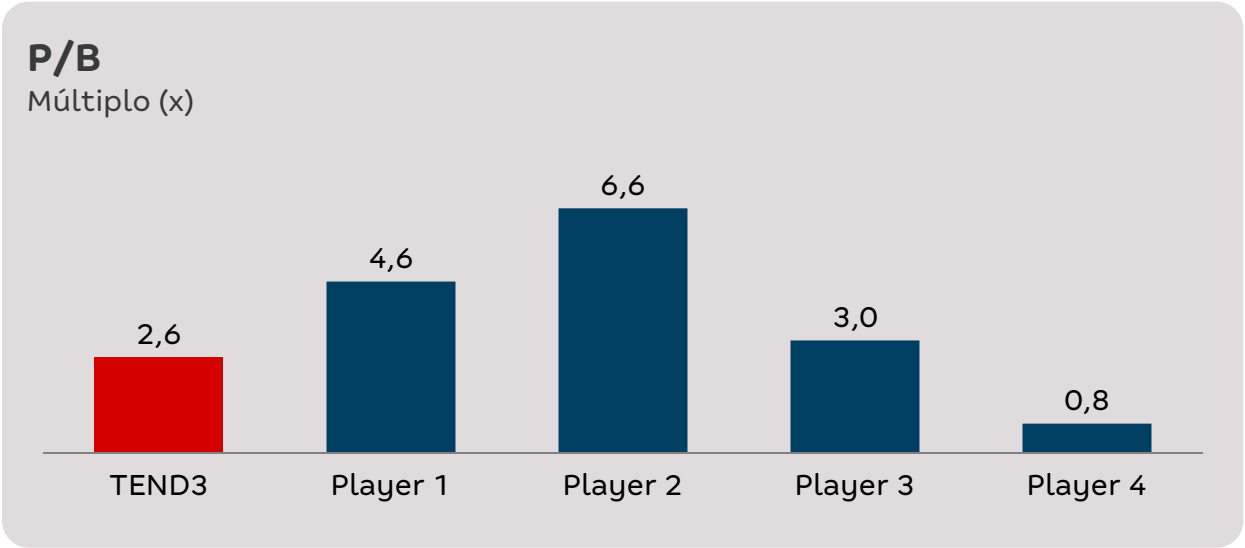
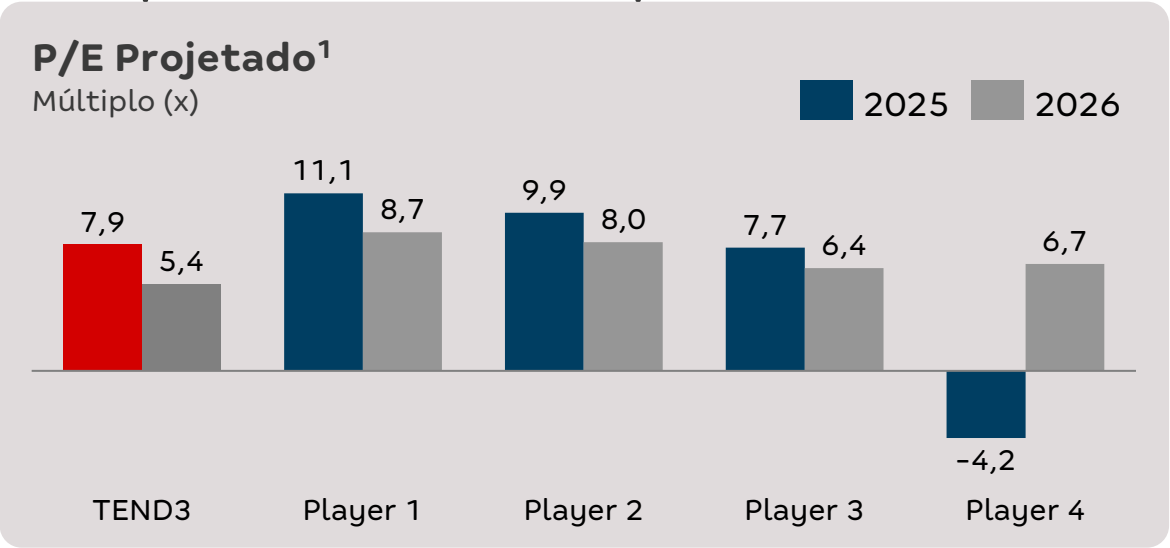
Ticker	TEND3
Segmento listado	[B] ³ NOVO MERCADO
Número de ações	122.578.152
Preço da ação ¹	R\$ 26,09
Valor de mercado ²	R\$ 3,1 bilhões (US\$ 601,2 milhões)
Target Price - <i>Sell-Sides</i> ³	R\$ 32,21
Recomendação	Compra

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

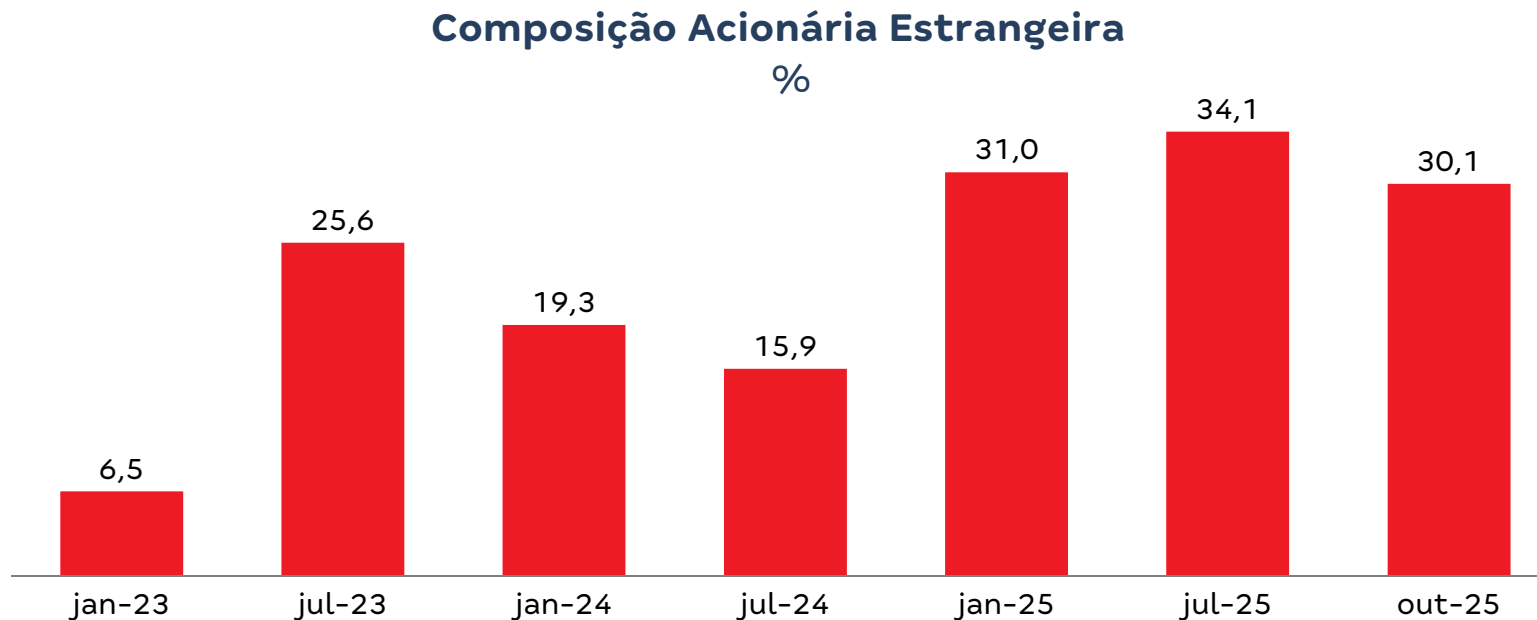


Fonte: 1. Baseado no Consenso de Lucro para 2025 e 2026 (Bloomberg);2. Base em 30/09/2025
Os Players são: Cury, Direcional, Plano e Plano e MRV



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.

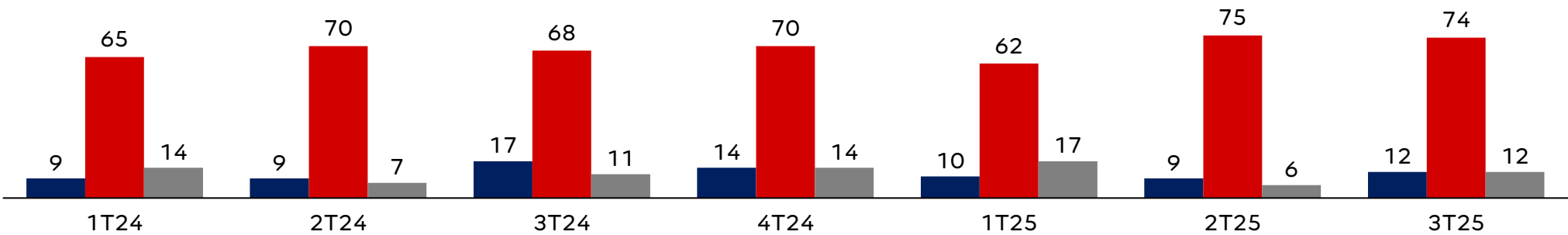
Anexo



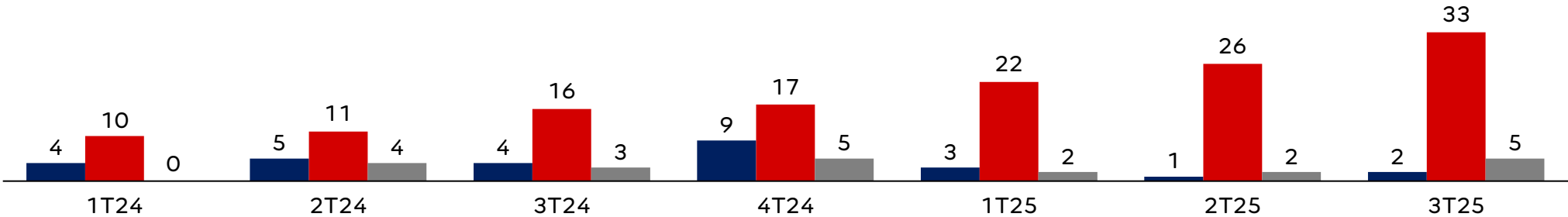
ABORDAGEM INDUSTRIAL

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

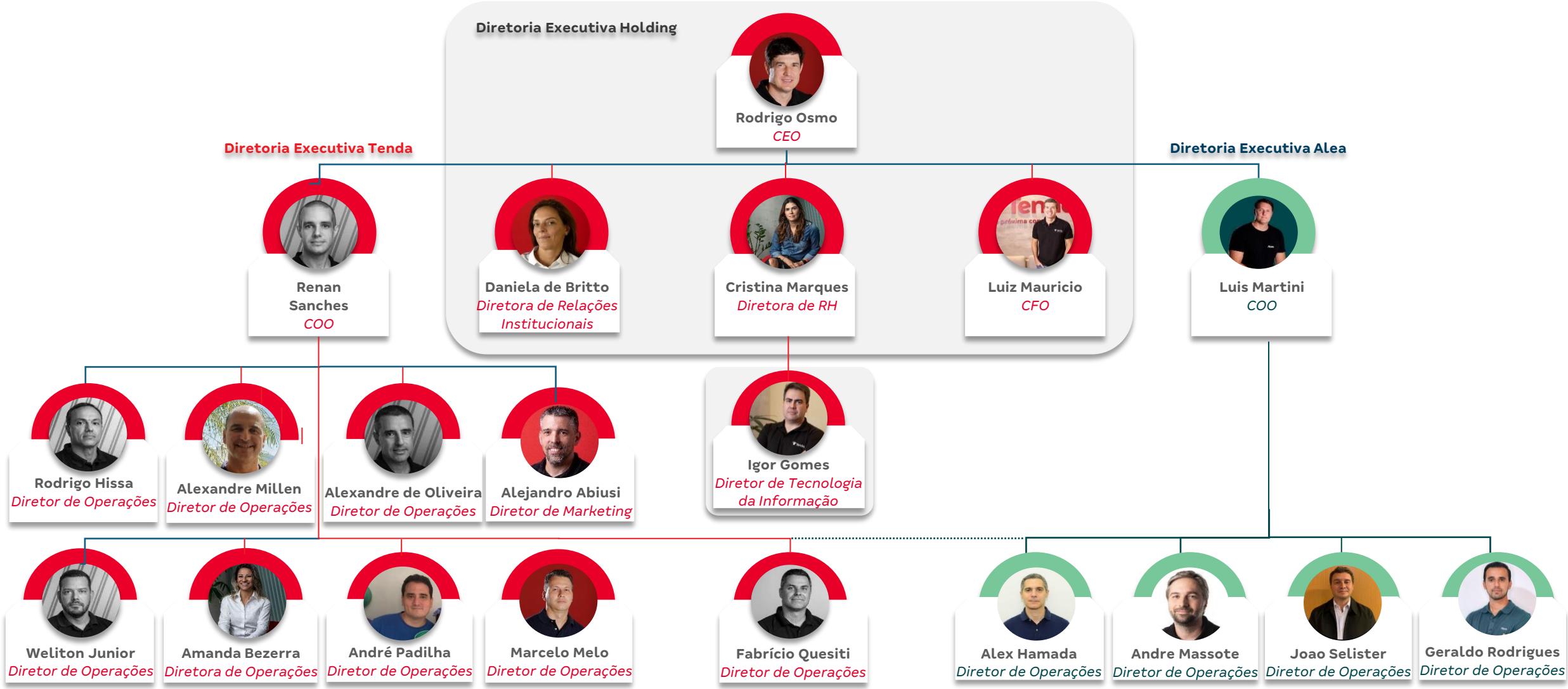


■ Projetos Lançados ■ Obras em Andamento ■ Obras Entregues



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 Pessoas¹

Governança corporativa de primeira linha

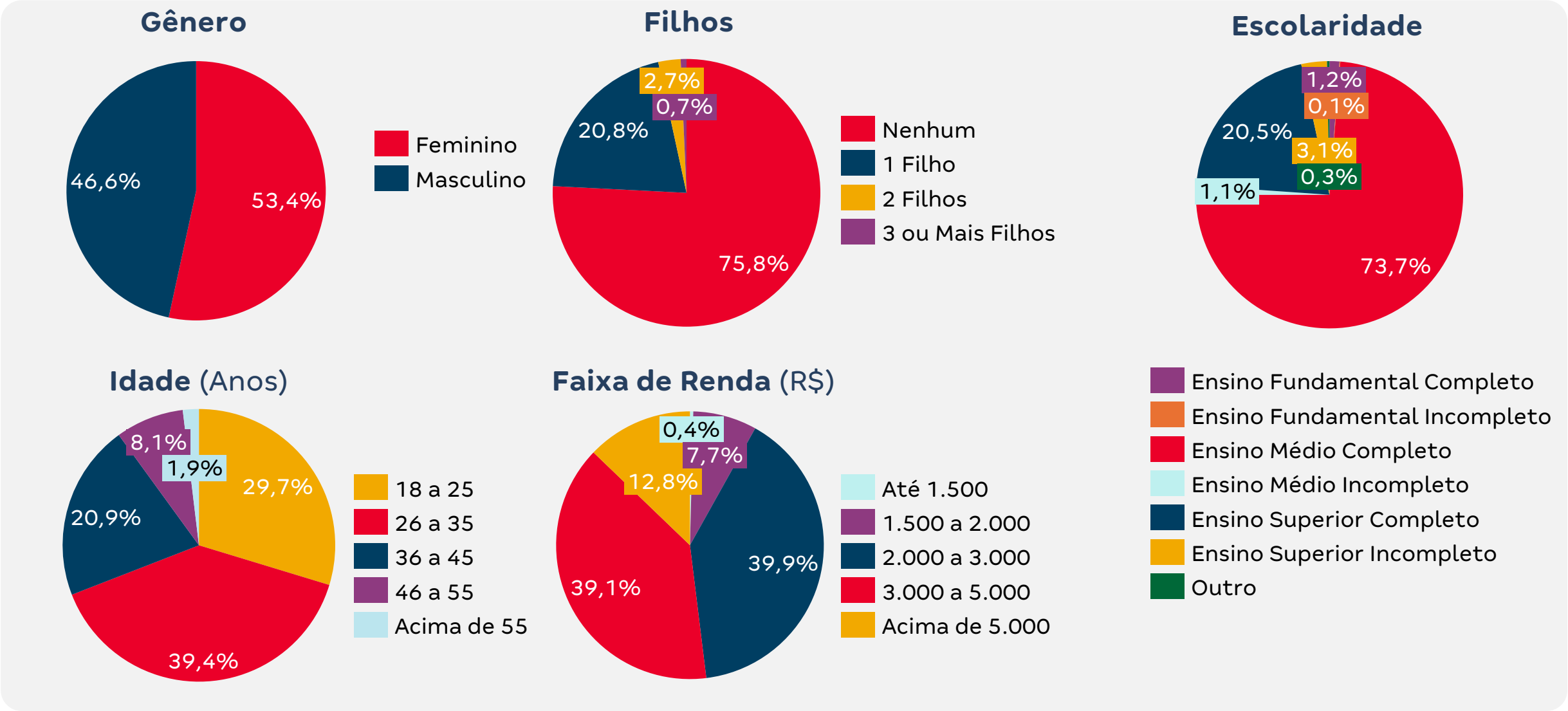
- Conselho da Administração 100% independente;
- Equipe de gestão com ampla experiência no setor;
- Adoção da Política de *Clawback*;
- Adesão das últimas práticas propostas pela B3, ao Novo Mercado, refletidas no Estatuto Social da Tenda.





PERFIL DO CLIENTE

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



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

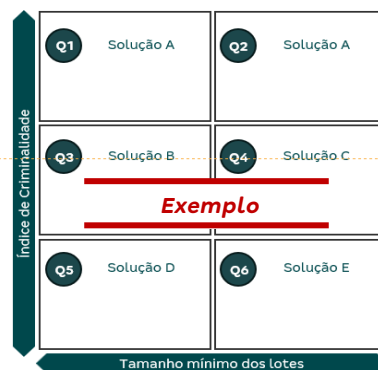
- + Segurança, tranquilidade, programa de lazer
- Custo mensal, quintal menor

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 **portfólio 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

Lote: 84,7 m² (7,5 m × 11,3 m)Fundos: 30,4 m²

11,30

Lote: 98,3 m² (7,5 m × 13,1 m)Fundos: 48 m²

13,10

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

