



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

1T26



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:** Ancorado na abordagem industrial
- **Método de construção:** *on-site* com formas de alumínio
- **Regiões de Atuação:** Presente em 9 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
brAA-
Estável



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 **terceira maior incorporadora** do Brasil e atua em nove regiões metropolitanas do país



~81% das vendas brutas nas faixas 1 e 2 no 1T26
do programa minha casa minha vida



R\$ 5.910 mm
Lançamento nos últimos 12 meses no Consolidado



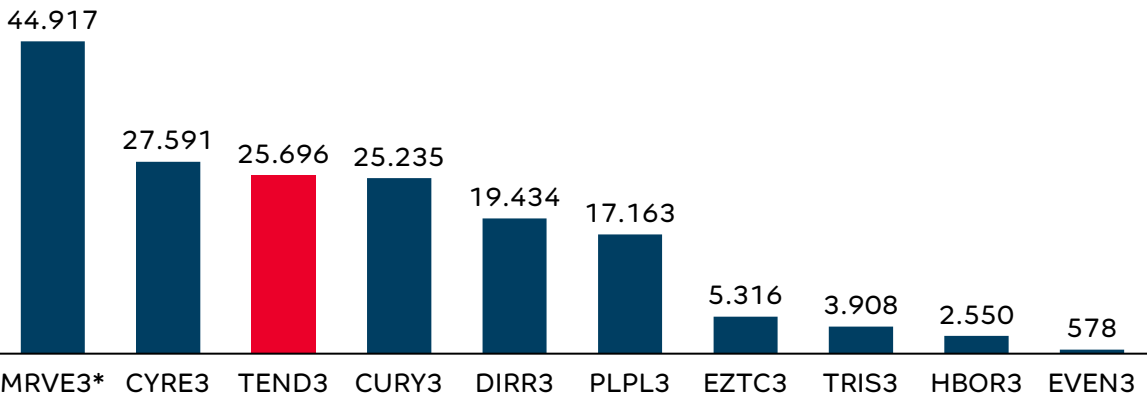
R\$29.075 mm
Banco de terrenos no 1T26



R\$ 5.187 mm
Vendas liquidas nos últimos 12 meses no Consolidado

Lançamentos

Unidades (1T26 LTM)



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

* MRV Brasil.

Regiões de Atuação

% de vendas brutas (VGV 1T26)

Estado	%
São Paulo	29,8%
Bahia	20,5%
Ceará	9,5%
Rio de Janeiro	11,1%
Pernambuco	9,4%
Rio Grande do Sul	9,2%
Goiás	8,3%
Campinas	1,1%
Curitiba	1,1%
Paraíba	0,0%



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



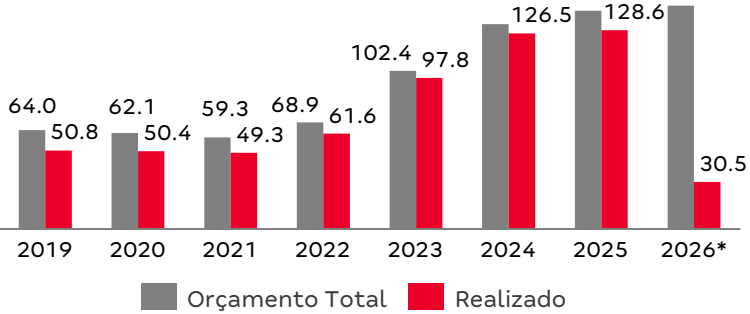
FGTS

O setor da construção continua em expansão, com os lançamentos crescendo 10,6% em 2025, impulsionados pelo Programa Minha Casa Minha Vida, que avançou 13,5%. As vendas seguiram a mesma tendência, aumentando 5,4% no geral e 15,9% no segmento MCMV.

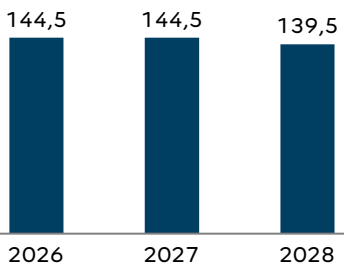
~80% do orçamento do FGTS é destinado para Habitação, tornando-se a principal fonte de financiamento para habitação acessível no Brasil

Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



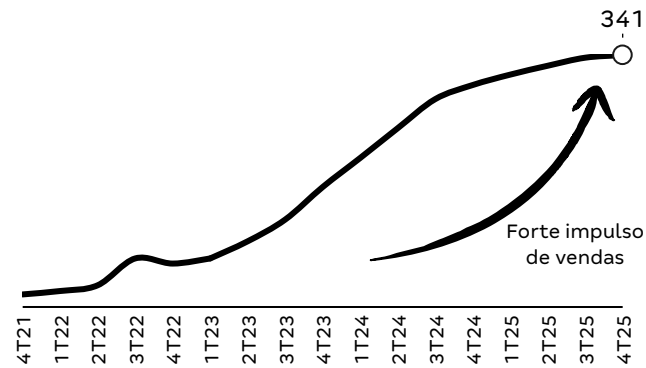
* Até Março de 2026.



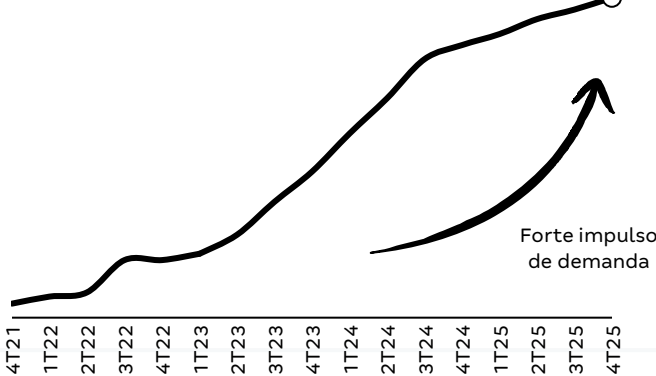
Em 11 de novembro, o Conselho aprovou o orçamento de 2026, destinando R\$144,5 bilhões ao Programa Habitacional.

Os níveis de **confiança do consumidor** continuam crescendo em ritmo acelerado

Índice de confiança residencial MCMV (vendas)

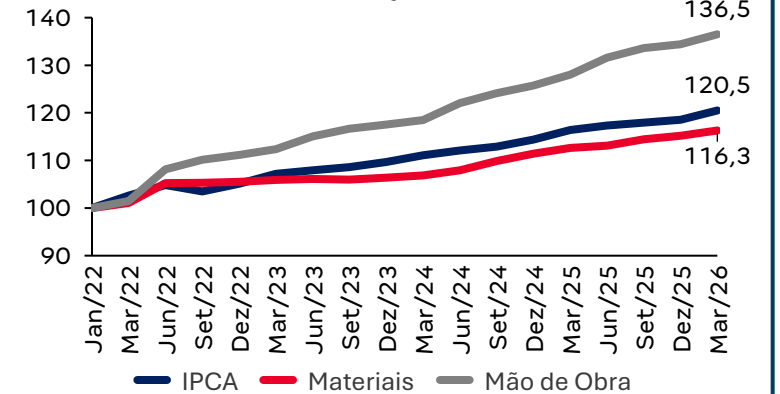


Índice de confiança residencial MCMV (demanda)



Custos de construção

Inflação



Abertura de custos Tenda	1T26
Materiais	66,52%
Mão de Obra	33,48%
Mão de Obra Própria	17,42%
Mão de Obra Terceirizada	16,06%

O modelo construtivo da Tenda, menos intensivo em mão de obra, é menos exposto ao cenário inflacionário atual.

Estrutura de Financiamento e Programas Habitacionais



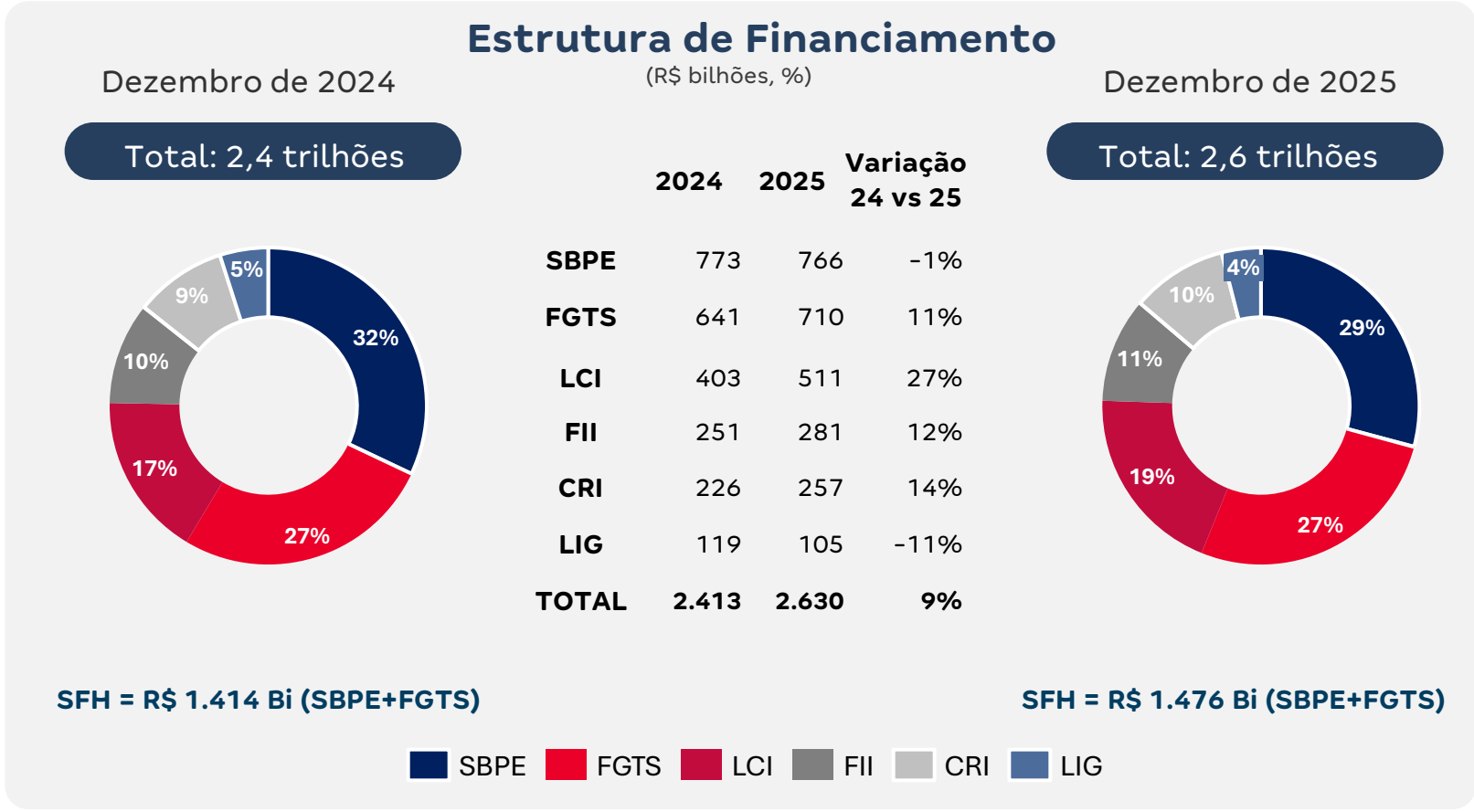
FINANCIAMENTO

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 2025, aproximadamente **56% 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

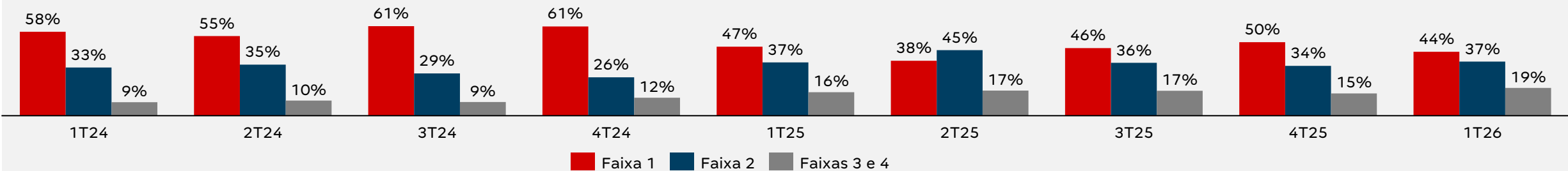
Iniciativa habitacional do Governo Federal criada em 2009, com subsídios e taxas de juros reduzidas para ampliar o acesso à habitação popular.

Mudanças Recentes no MCMV (abr/2026):

- Ajuste dos limites de renda por faixa:
 - Faixa 1: de R\$ 2.850 para até R\$ 3.200 (+12%);
 - Faixa 2: de R\$ 4.700 para até R\$ 5.000 (+6%);
 - Faixa 3: de R\$ 8.600 para até R\$ 9.600 (+12%);
 - Faixa 4: de R\$ 12.000 para até R\$ 13.000 (+8%).
- Ajuste dos tetos de valor do imóvel para as faixas 3 e 4:
 - Faixa 3: de até R\$ 350 mil para até R\$ 400 mil (+14%);
 - Faixa 4: de até R\$ 500 mil para até R\$ 600 mil (+20%).
- Curva de subsídio revisada para famílias com renda de até R\$ 2.000

Tenda atua no mercado habitacional com foco primário nas faixas 1 e 2 do programa MCMV.

VGV Bruto Consolidado por Faixa de Renda (%)



Faixa de Renda		Taxas de Juros (sem depósito do FGTS)		Taxas de Juros (com depósito do FGTS)	
Faixa	Faixa de Renda Abr/26	S, SE, CW	N, NE	S, SE, CW	N, NE
Faixa 1	Até R\$ 2,160	4,25%	4,00%	3,75%	3,50%
	Até R\$ 2,850	4,50%	4,25%	4,00%	3,75%
	Até R\$ 3,200	4,75%	4,50%	4,25%	4,00%
Faixa 2	Até R\$ 3,500	5,00%	4,75%	4,50%	4,25%
	Até R\$ 4,000	5,50%		5,00%	
	Até R\$ 5,000	6,50%		6,00%	
Faixa 3	Até R\$ 9,600	7,66%		7,16%	
Faixa 4	Até R\$ 13,000	10,50%		10,00%	



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	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26
SP	278	787	625	883	2,573	563
PE	342	435	448	397	1,622	0
CE	578	580	0	0	1,158	0
RS	471	205	0	697	1,373	0
Alea	239	694	348	633	1,914	388
Total	1,908	2,701	1,421	2,610	8,640	951



Tenda em Números

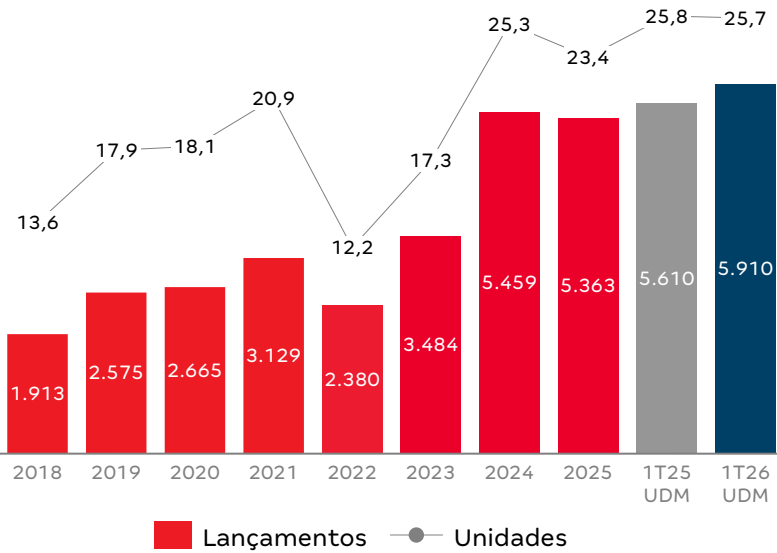


DESTAQUES COSOLIDADO

Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

Lançamentos

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

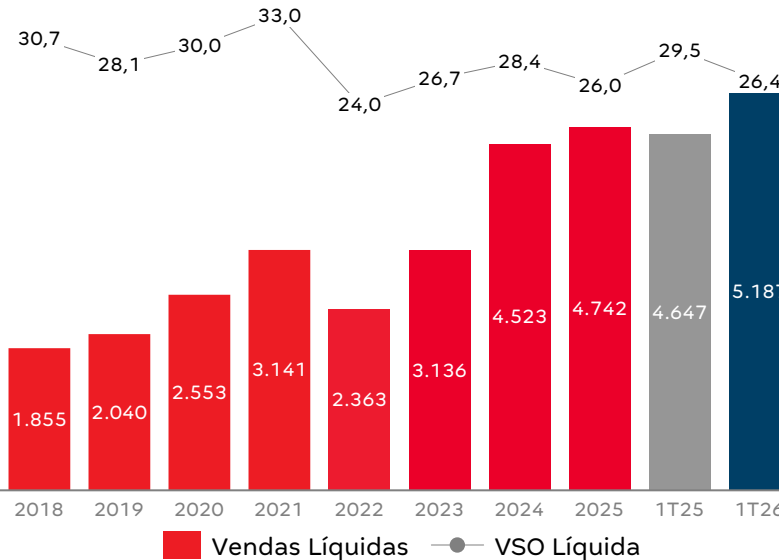


Número e valor de lançamentos em trajetória de crescimento consistente, refletindo o sucesso dos projetos e a força da demanda.

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

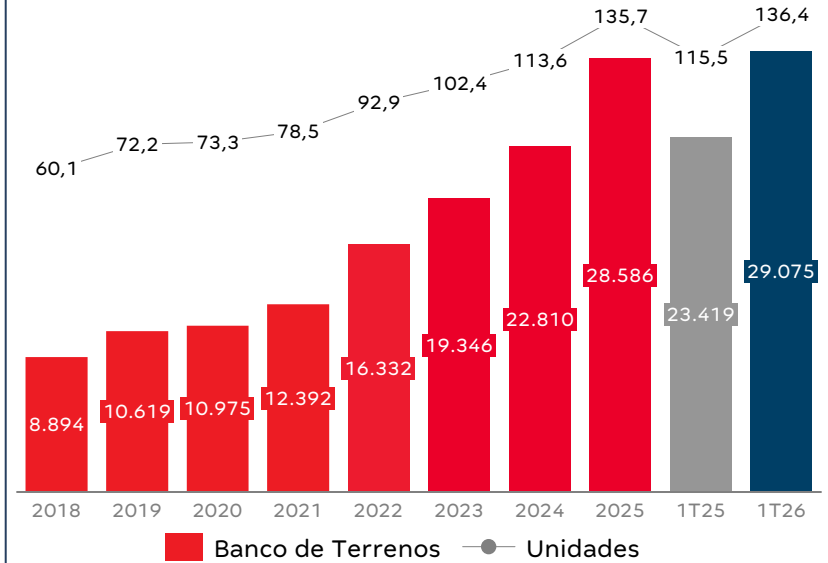
Vendas Líquidas e VSO Líquida

R\$ milhões, VSO média trimestral (%)



Banco de Terrenos

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



No 1T26, o banco de terrenos atingiu um nível recorde, garantindo uma base sólida para o crescimento da Companhia e a expansão dos volumes de lançamentos.

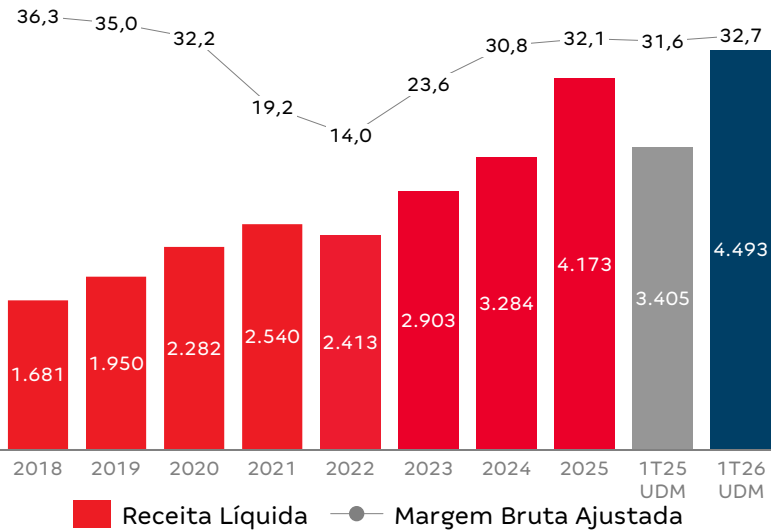


DESTAQUES CONSOLIDADO

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

Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %

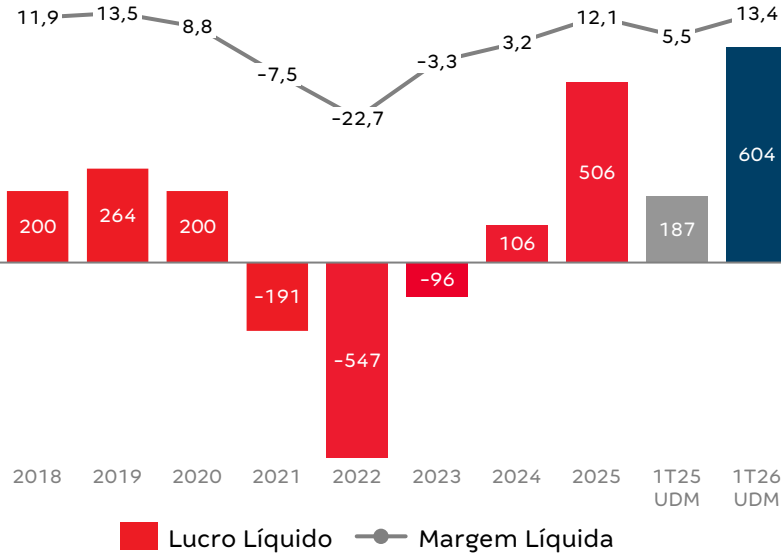


A receita líquida atinge um nível recorde no 1T26, acompanhada pela recuperação da margem bruta ajustada aos níveis pré-pandemia.

A Companhia alcançou recorde de lucro no 1T26 UDM totalizando R\$ 604 milhões de lucro no período com uma margem líquida de 13,4%.

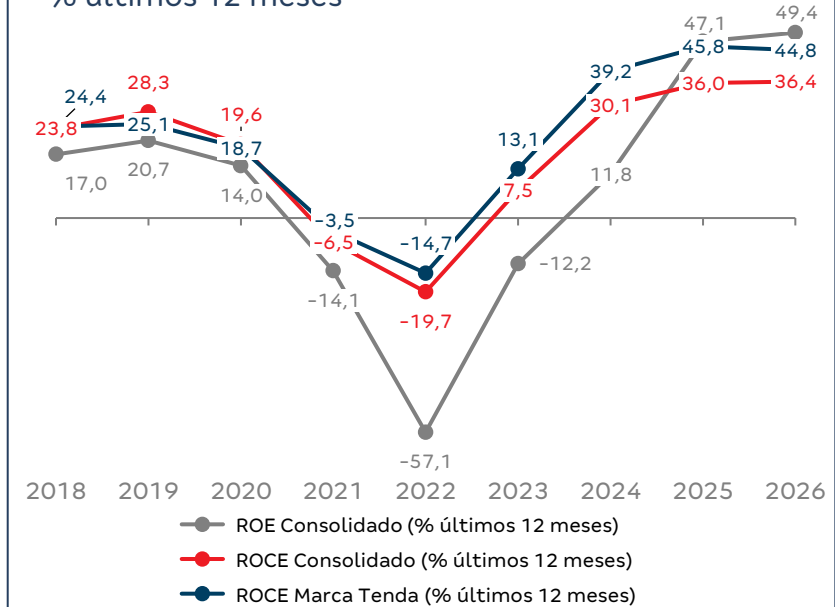
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



ROE e ROCE

% últimos 12 meses



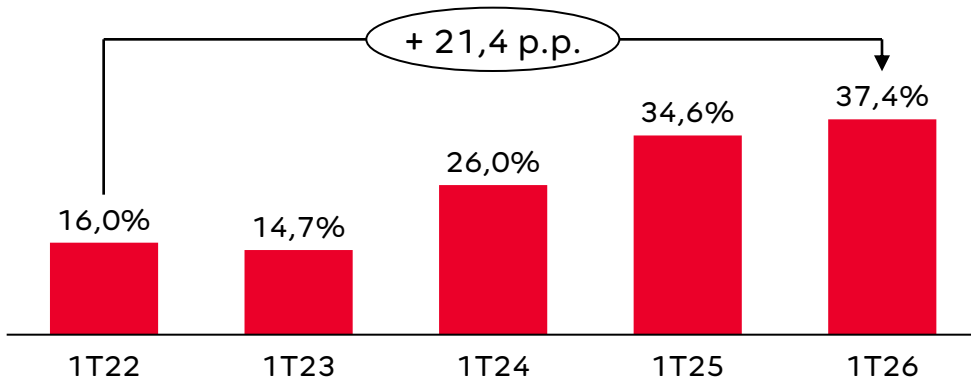
O crescimento significativo do ROE e do ROCE durante o período reposiciona a lucratividade da Companhia entre as mais altas do setor, refletindo eficiência operacional.



MARCA TENDA - INDICADORES FINANCEIROS GERENCIAIS

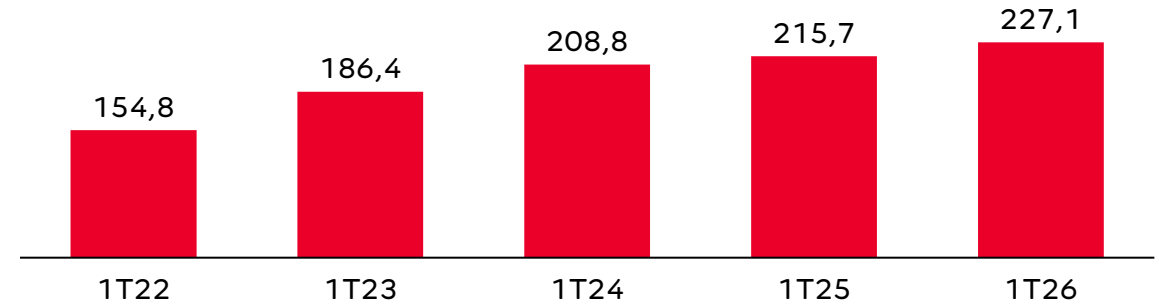
Melhora nos resultados da marca Tenda, refletindo execução disciplinada, controle de orçamento assertivo e margem controlada através da gestão assídua do aumento de preço e controle da VSO

Margem Bruta Ajustada* - UDM



*Ex Programa Pode Entrar

Preço médio por unidade - UDM (R\$ mil)



Lucro Líquido - UDM (R\$ milhões)



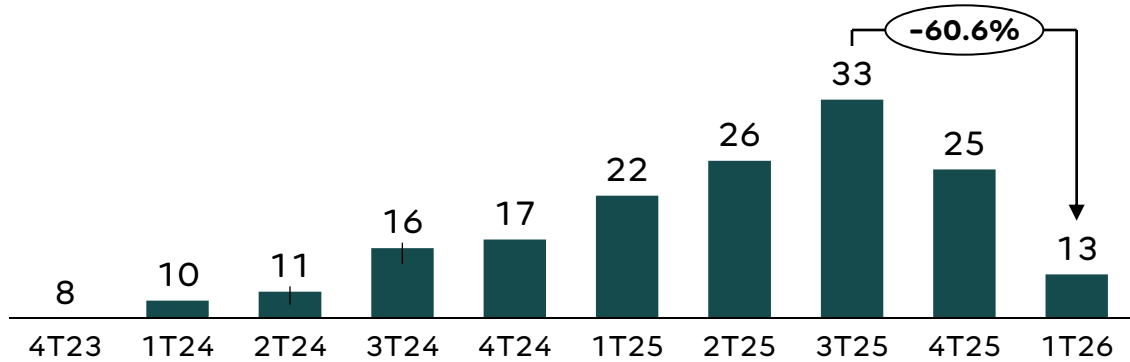


ALEA

Redução tática das operações da Alea momentaneamente para diminuir a complexidade e levar o consumo de caixa a um nível imaterial (~1% da Receita da Tenda) enquanto os KPIs são estabilizados

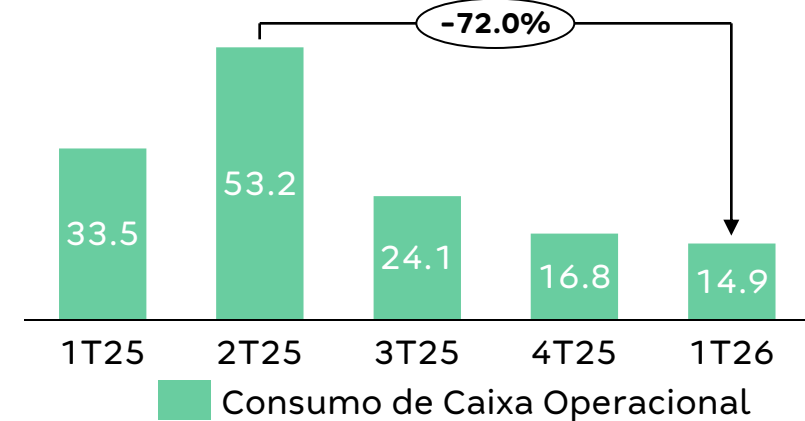
Obras em andamento

(#)



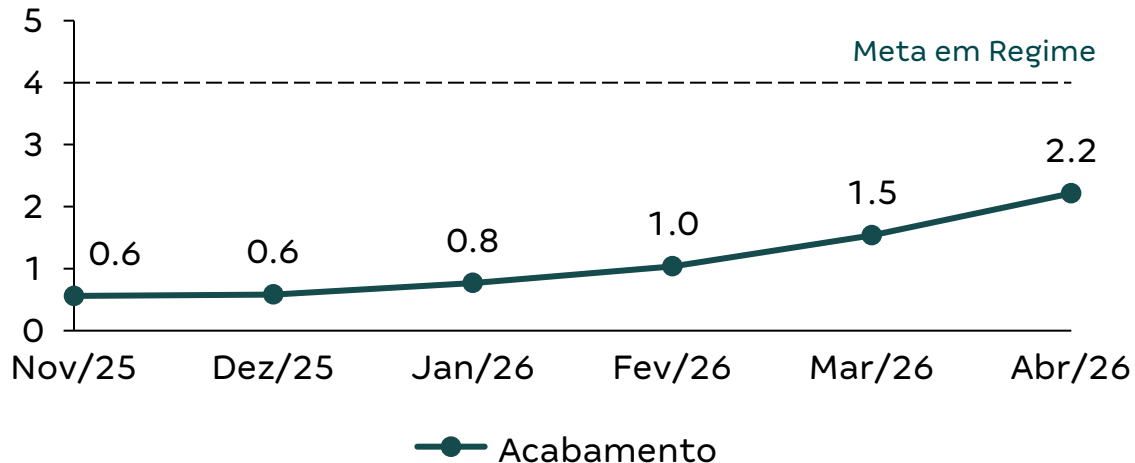
Consumo de Caixa Operacional da Alea (% Tenda)

(R\$ milhões)



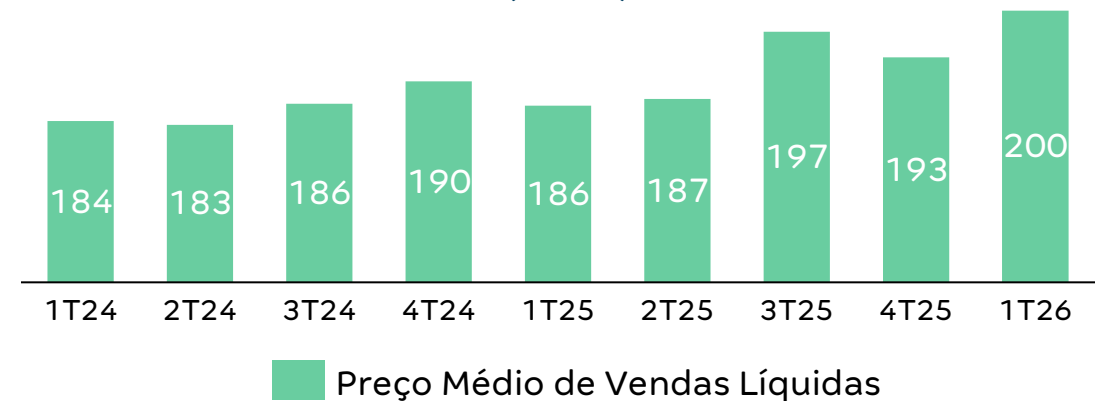
Casas finalizadas por dia

Meta em Regime



Evolução do Preço Médio de Vendas Líquidas

(R\$ Mil)



Modelo Gerador de Caixa



ALAVANCAGEM

Caminho consistente de **redução da alavancagem**

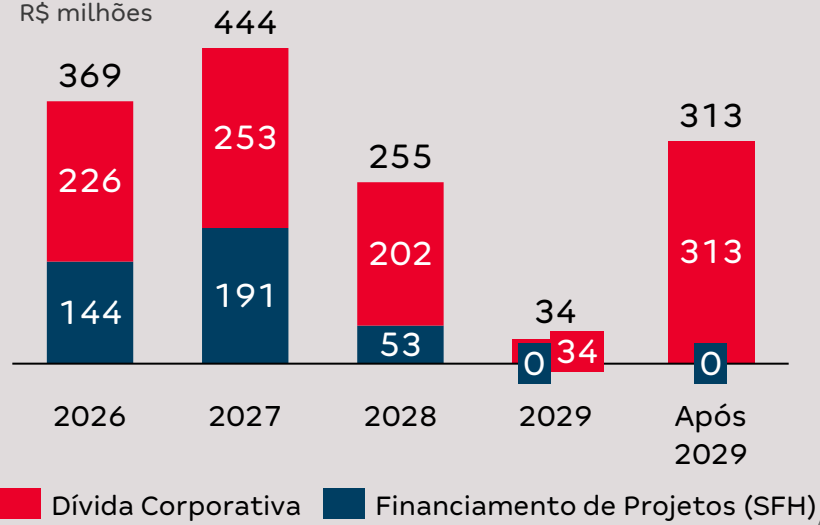
Visão geral da dívida

R\$ milhões

Dívida bruta	1.415,5
Caixa e equivalentes de caixa ¹	(1.090,6)
Dívida Líquida	324,9
Patrimônio Líquido + Participação de Minoritários (PL+PM)	1.358,4
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL+PM) ²	23,9%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	(4,6%)

Cronograma de amortização

R\$ milhões

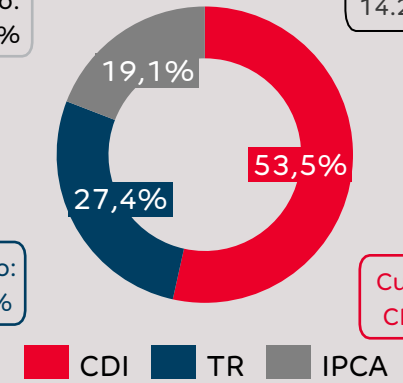


Custo médio da dívida

Custo médio:
IPCA + 6,86%

Custo médio:
TR + 10,50%

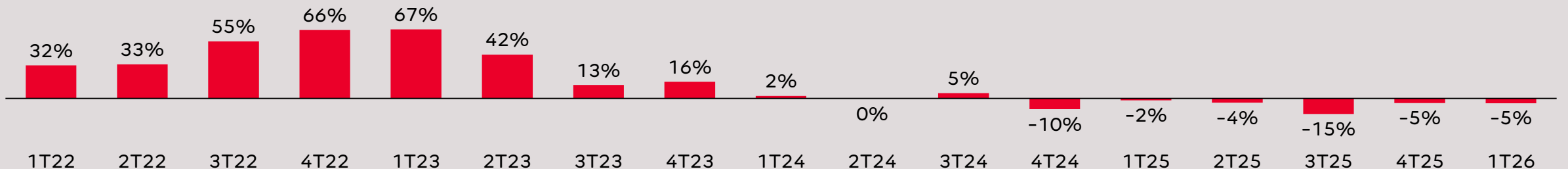
Custo médio total de
14.24% ao ano



Custo médio:
CDI + 1,61%

Acompanhamento de Covenants

Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Release de Resultados 1T26.

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\$ 1.184,8 milhões;
-  Lucro Líquido consolidado no 1T26 de R\$ 183,4 milhões. O Lucro Líquido recorde da marca Tenda (Ex-Swap) atingiu R\$ 185,0 milhões no 1T26;
-  O ROE UDM alcançou 49,4%, reforçando a consistência da nossa trajetória de crescimento e o foco em rentabilidade sustentável.
-  O Consumo de caixa Alea (% de participação Tenda) foi de R\$ 14,9 milhões, redução de 55,3% em relação ao 1T25.

Geração/Consumo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)

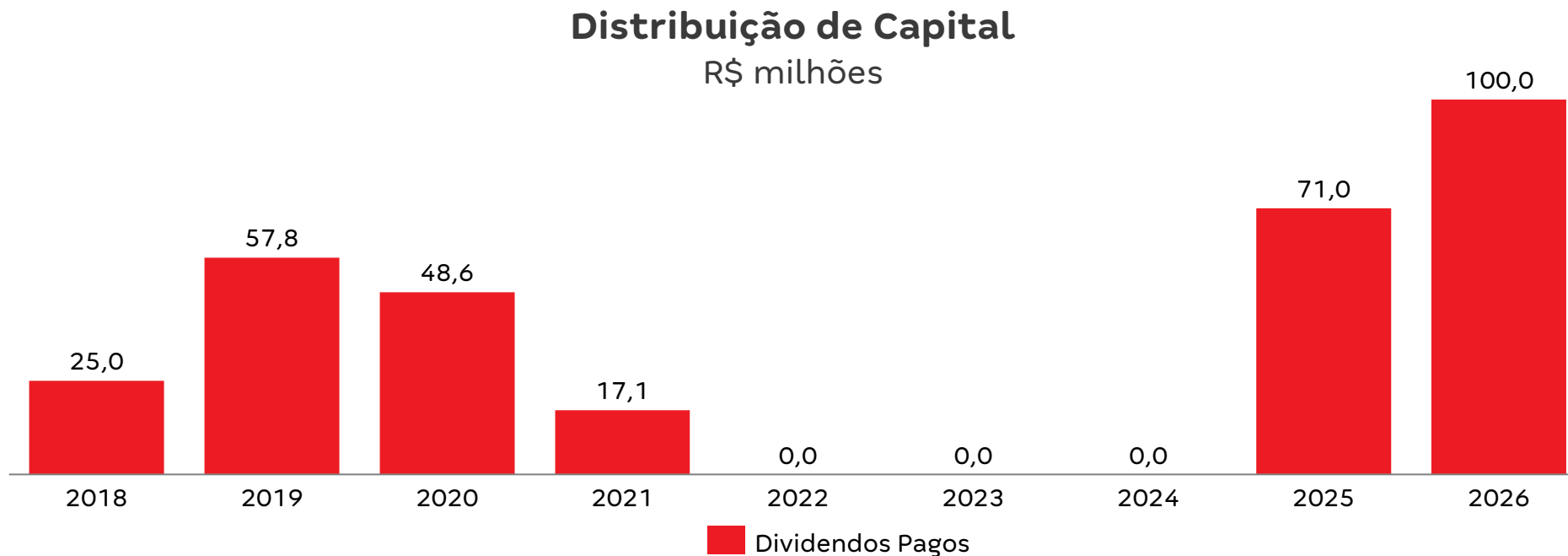
(R\$ milhões)	2023	2024	2025	1T26
Dívida Bruta	1.180,1	1.041,5	1.313,0	1.415,5
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(718,8)	(849,3)	(1.046,9)	(1.090,6)
Dívida Líquida	461,3	192,2	266,0	324,9
Saldo Cessão de Recebíveis	229,4	488,0	603,4	569,4
Δ Dívida Líquida(+)/Cessão Recebíveis (a)	109,3	10,5	(189,3)	(24,8)
Resultado Financeiro Líquido (DRE)	(194,0)	(136,2)	(130,7)	(37,2)
Fundo de Reserva (Cessão Recebíveis)	(58,2)	(4,9)	(30,1)	7,3
Follow-on/Dividendos/Recompra/Aumento de Capital ¹ (b)	224,3	0,0	(165,6)	(111,3)
Efeito Caixa SWAP	0,0	25,4	47,4	4,3
Fluxo de Caixa Operacional Consolidado	137,1	126,2	89,6	112,2
Fluxo de Caixa Operacional - Alea (100%)	(96,2)	(116,0)	(148,4)	(17,4)
Fluxo de Caixa Operacional - Tenda	233,3	242,2	237,9	129,5
Geração de Caixa Total (a)-(b)	(115,0)	10,5	(23,8)	86,6

¹Inclui no 2025 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 02 de julho de 2025, referente ao exercício social encerrado em 2024.

A Companhia pagou R\$ 50,0 milhões em dividendos em 30 de dezembro de 2025, referente ao exercício social de 2025.

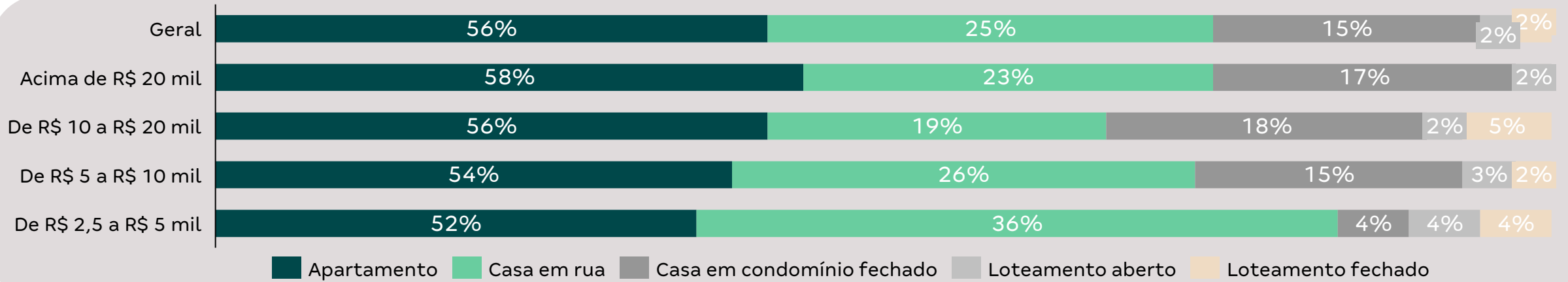
A Companhia pagou R\$ 100,0 milhões em dividendos em 07 de janeiro de 2026, referente ao exercício social de 2025.

Alea

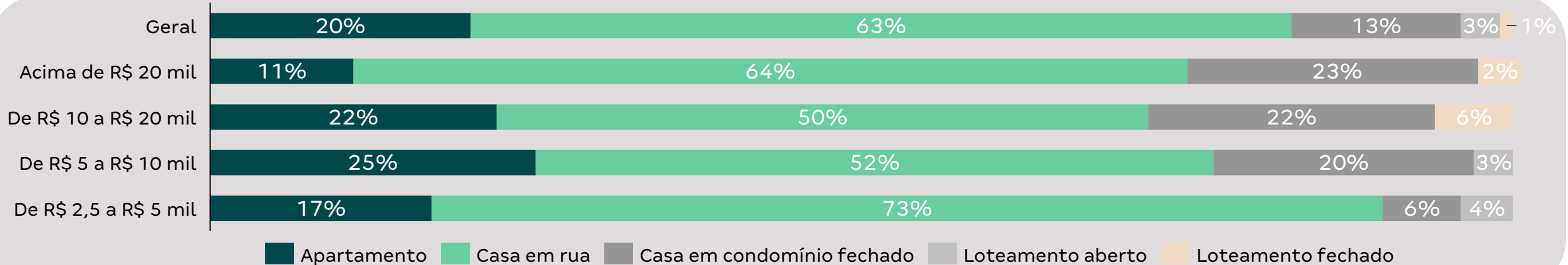
O segmento e nosso modelo de negócios possibilitam a retomada do crescimento; além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador baseado em construção *offsite* para alcançar novos mercados.

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

- ✓ Lucratividade



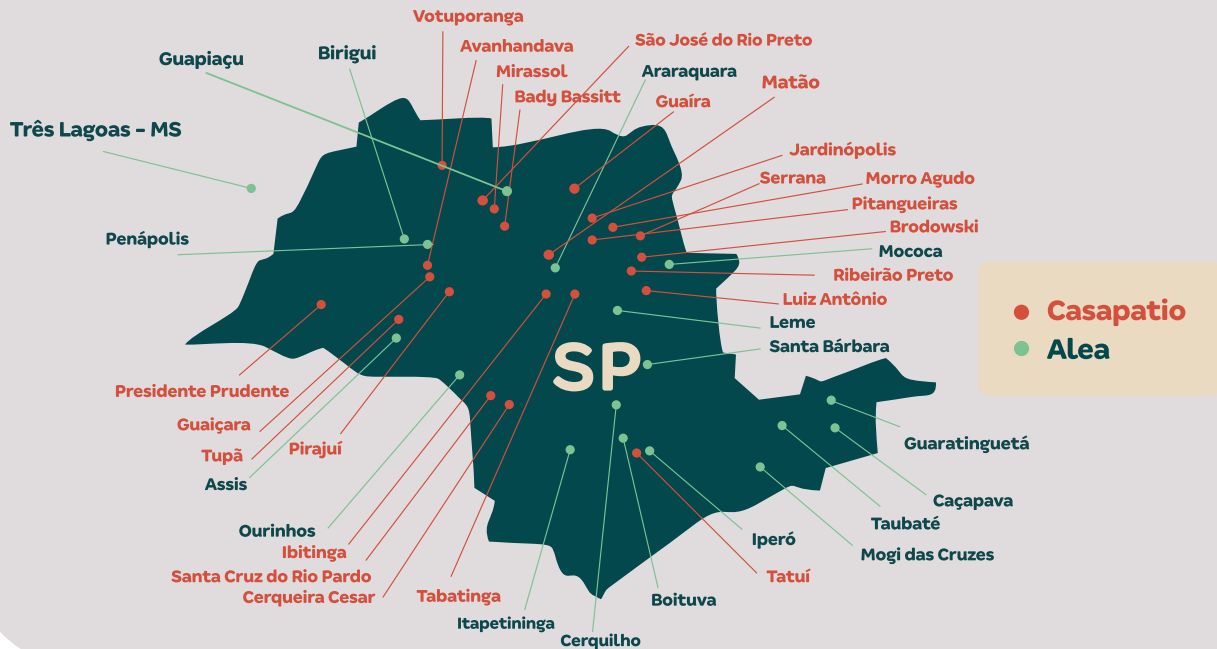
Financeiro

ALEA

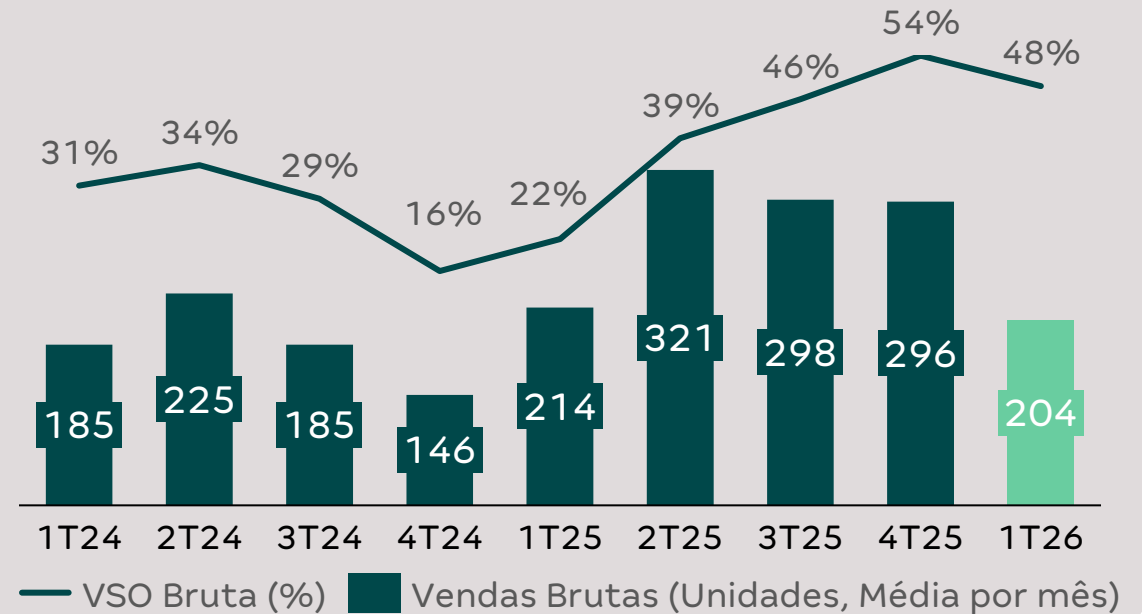
2025 marca o retorno da nossa boa performance de vendas. No 1T26, continuamos com um nível saudável de vendas/mês.

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



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

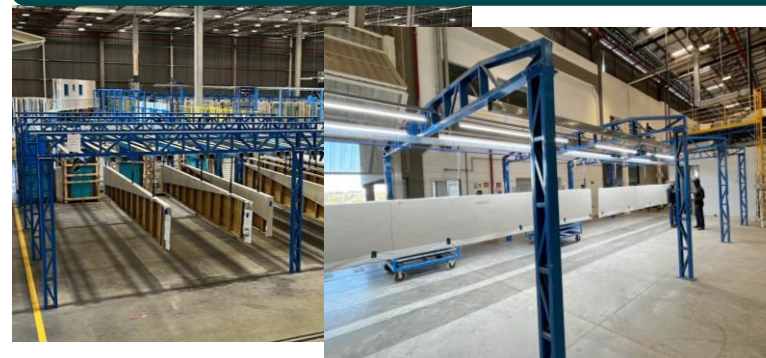


4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem



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

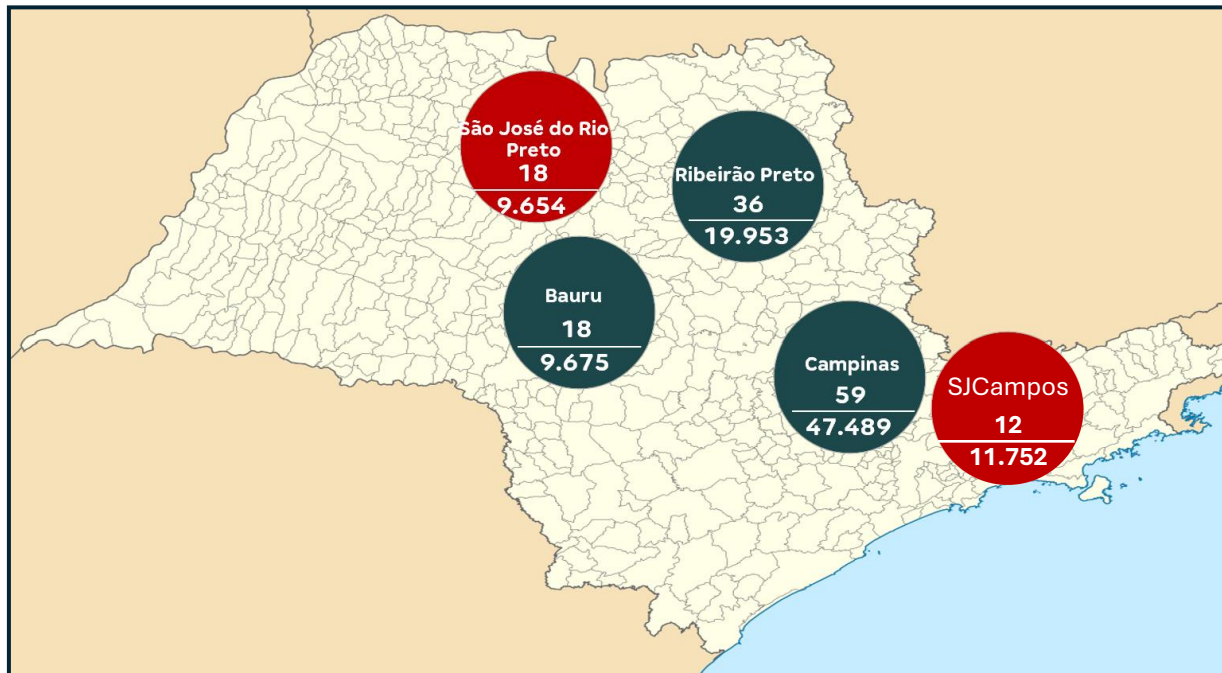


Destaque também para **nova linha de platibanda**, que permitirá a **montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo takt** da linha principal de painéis

O principal desafio de Alea hoje é estabilizar sua operação

Para reduzir a complexidade operacional e acelerar essa estabilização, decidimos focar em apenas 3 manchas no curto prazo

As 3 manchas priorizadas dentro de SP tem *landbank* robusto, com projetos em estágio bem avançado de legalização, reduzindo, portanto, riscos de descontinuidade. Produção de 2026 contempla projetos já lançados ou com previsão de lançamento até 1tri/26.



Número dentro de cada mancha representa número de cidades prioritárias e potencial de demanda anual dessas cidades

Absorvemos a mancha de Tupã em Bauru (ativa) e São José do Rio Preto (futura)

Planejamento das manchas

- Manchas de SP: retorno do ritmo de montagem de 4 casas/dia em 2026;
- Além das 3 manchas, teremos uma 4a equipe focada em executar experimentos (produtos, formatos e/ou gestão de obra) que entendemos potencialmente valiosos, mas sem atrapalhar a estabilização das 3 manchas.

Legenda

Manchas prioritárias

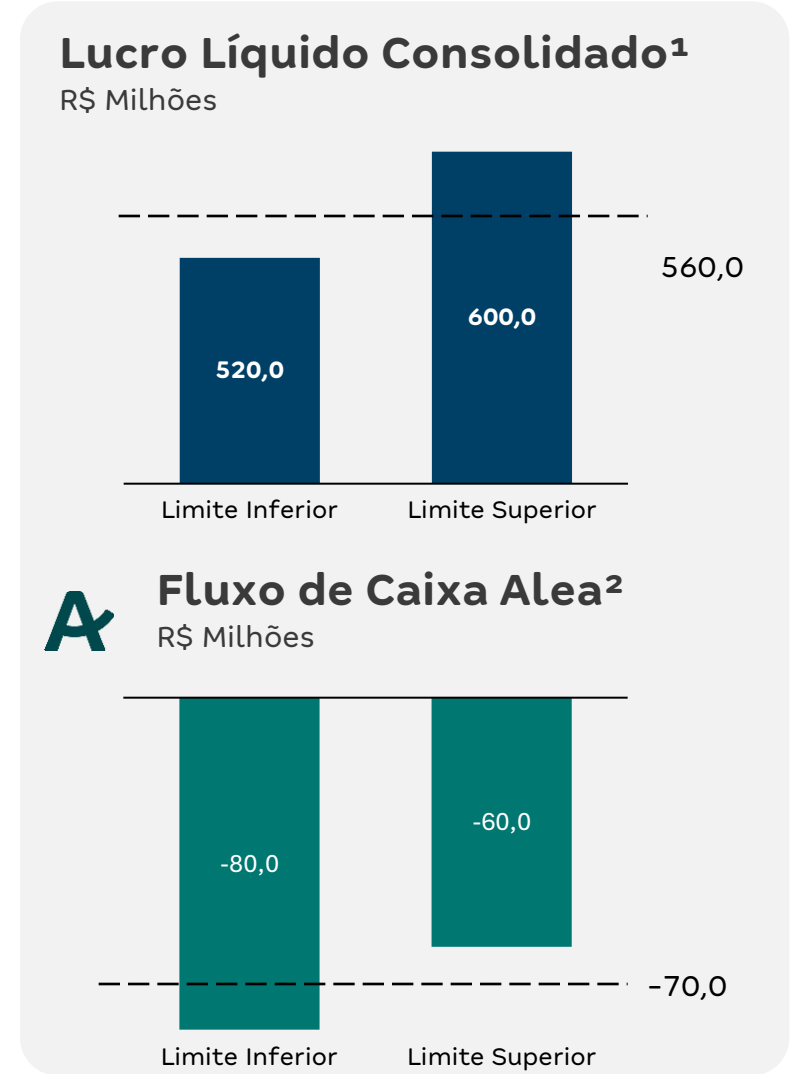
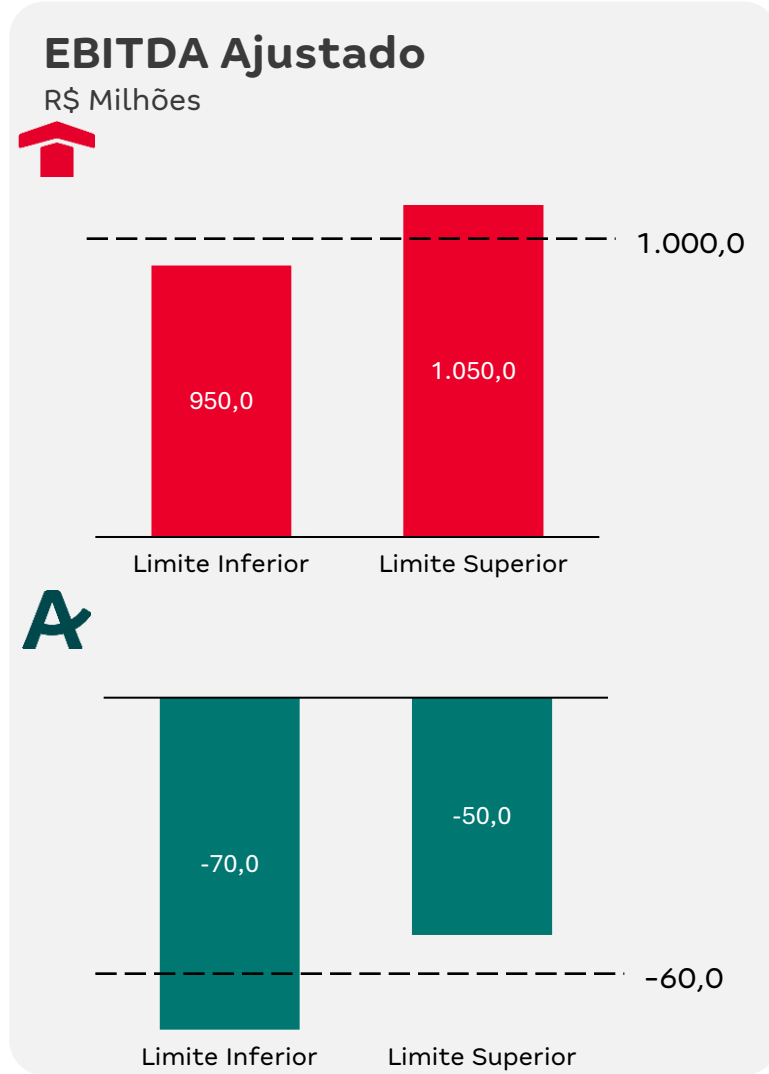
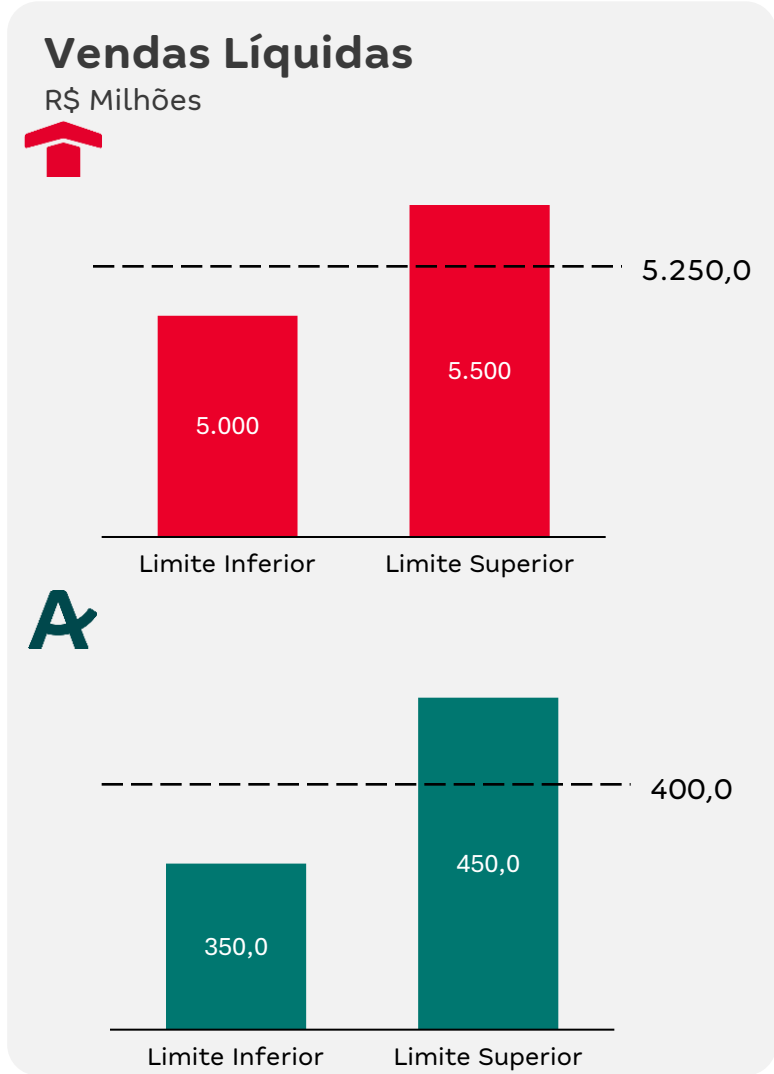
Manchas futuras

Guidance



GUIDANCE

Guidance 2026



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

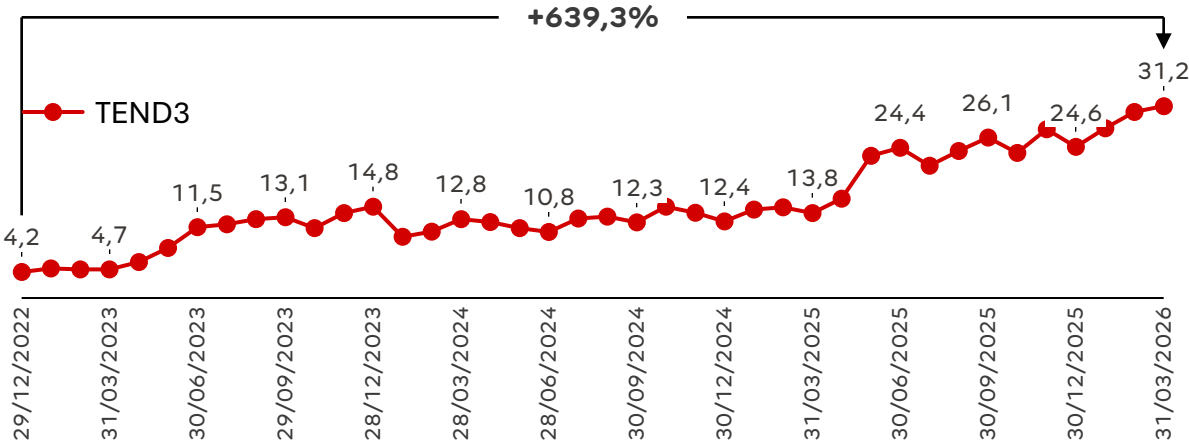
2 - % Tenda

Acionistas e Desempenho das Ações

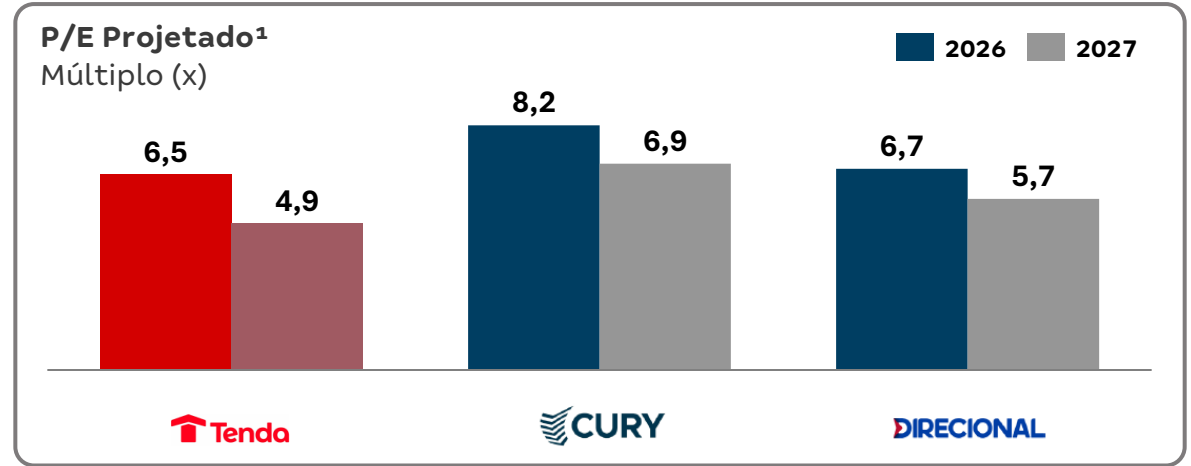


Performance das Ações

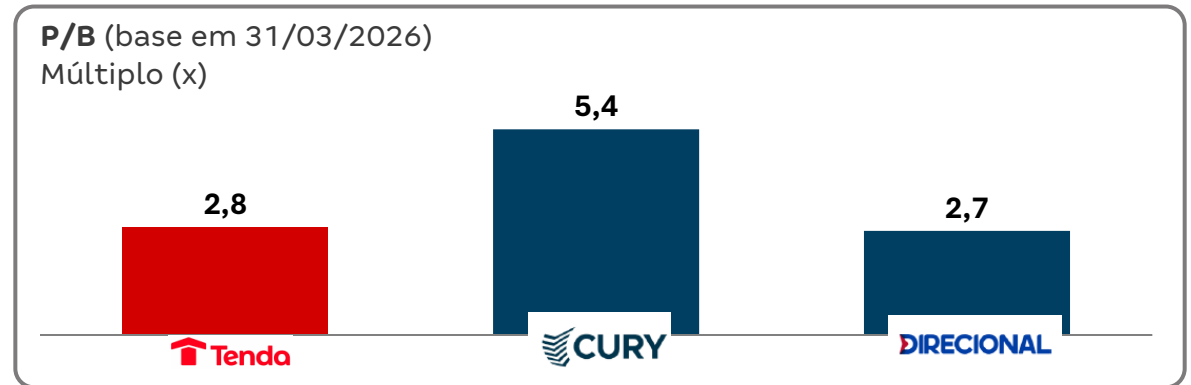
Cinco instituições que fazem a cobertura da Companhia destacam a TEND3 como *Top Pick*.



Instituição	Recomendação	Target Price	Top Pick
UBS	Compra	R\$ 49,00	X
BoFA	Compra	R\$ 47,00	X
J.P.Morgan	Compra	R\$ 46,00	X
BTG Pactual	Compra	R\$ 44,00	X
Citi	Compra	R\$ 44,00	
Itaú BBA	Compra	R\$ 43,00	
Safra	Compra	R\$ 41,00	X
Santander	Compra	R\$ 40,50	
XP	Compra	R\$ 40,00	
Banco do Brasil	Compra	R\$ 40,00	
Bradesco BBI	Compra	R\$ 40,00	
Goldman Sachs	Compra	R\$ 37,00	
Mediana		R\$ 42,00	



1 - Com base no consenso de lucro de 2026 e 2027 (Bloomberg).



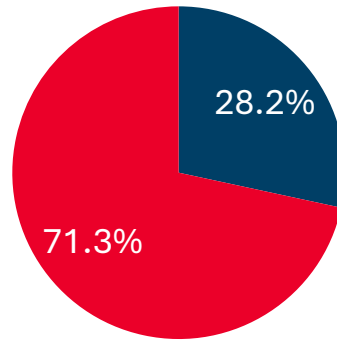
Fonte: Preço da ação em 31 de março de 2026.



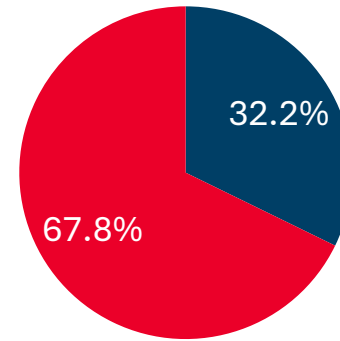
ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

A base acionária da Tenda ainda é concentrada entre investidores locais, apesar de sua **alta liquidez**.

Composição da Base Acionária Tenda
% das ações em circulação



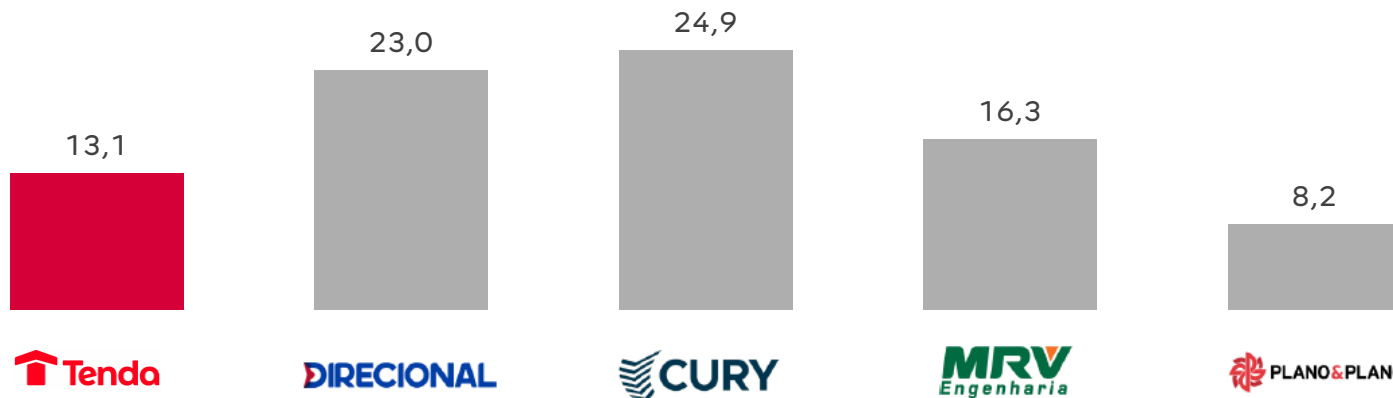
(Base em 31/12/2025)



(Base em 31/03/2026)

- Investidores Estrangeiros
- Investidores Locais

ADTV | Últimos 30 dias, com base em 30/03/2026
US\$ milhões



Parte do desconto de valuation entre a Tenda e seus pares reflete nossa exposição historicamente limitada a investidores internacionais, visto que estávamos totalmente focados na execução de nossa recuperação operacional pós-COVID. No entanto, iniciamos agora uma agenda de RI global muito mais ativa, e nossa ação oferece forte liquidez diária, não apresentando restrições para o investimento estrangeiro. Acreditamos que esta combinação apresenta um ponto de entrada atrativo para novos investidores.

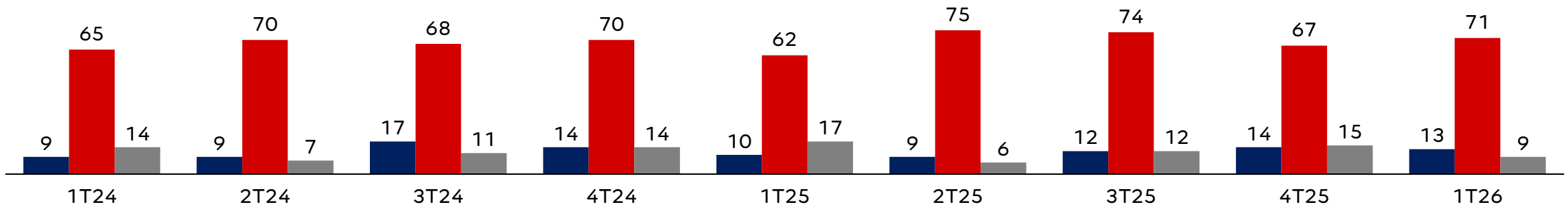
Anexo



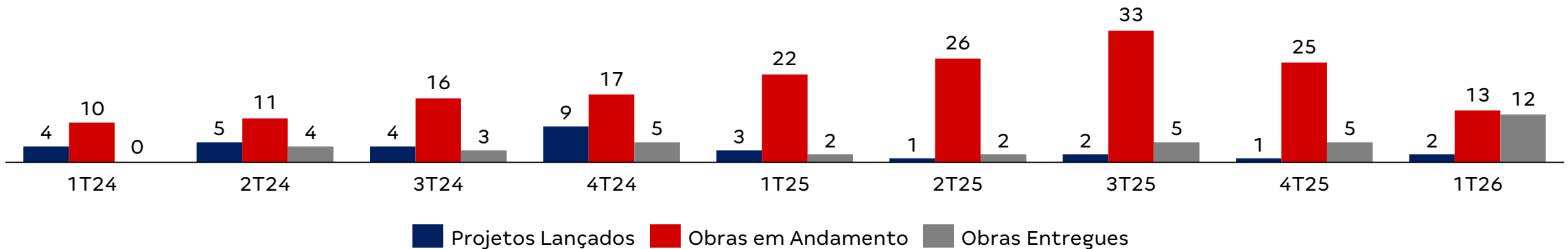
ABORDAGEM INDUSTRIAL

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

Canteiros de Obra da Tenda



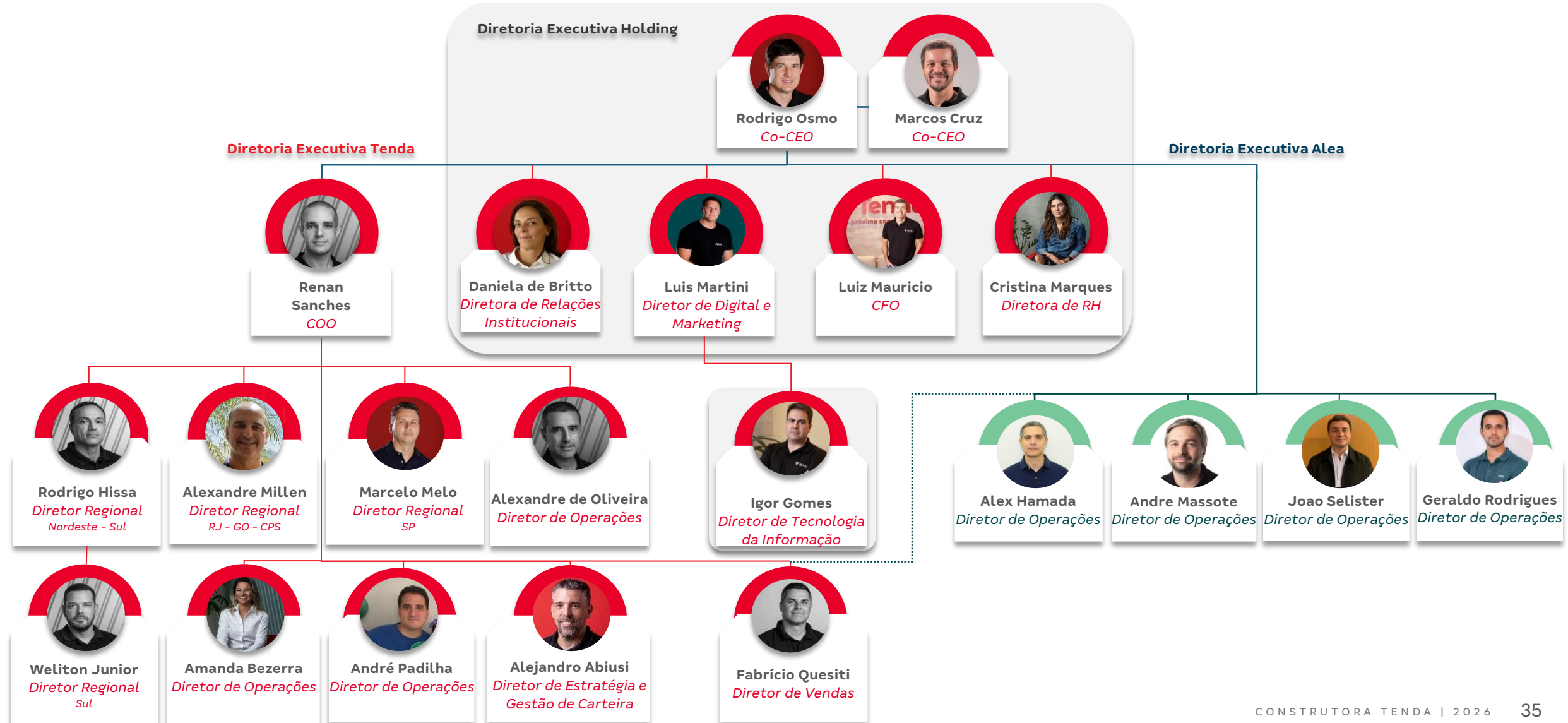
Canteiros de Obra da Alea



■ Projetos Lançados ■ Obras em Andamento ■ Obras Entregues



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.

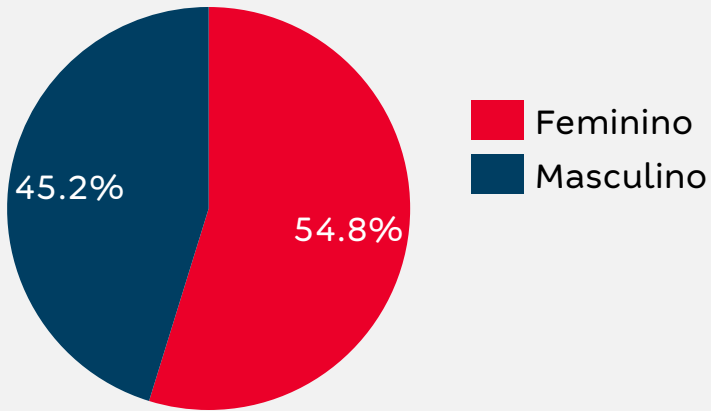




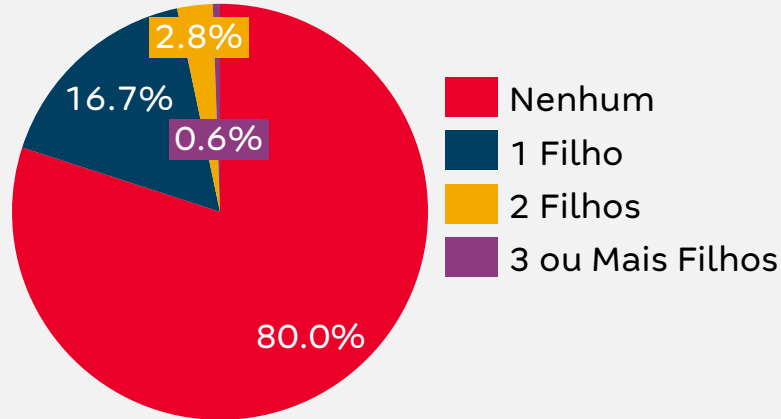
PERFIL DO CLIENTE

Perfis de Clientes que adquiriram um imóvel da Tenda no 1T26

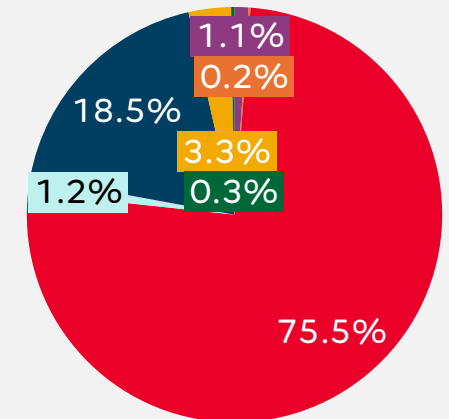
Gênero



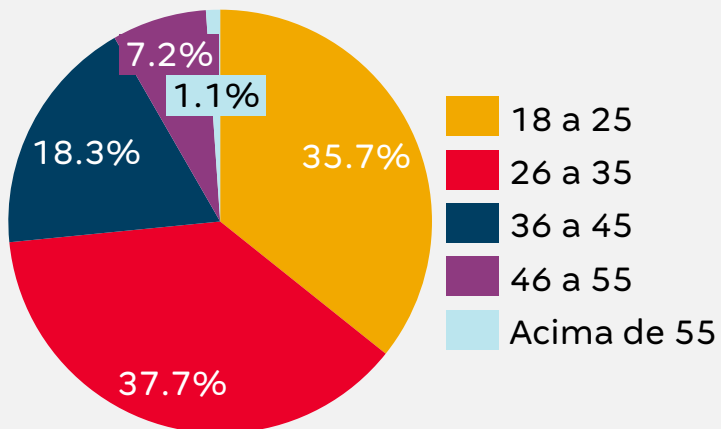
Filhos



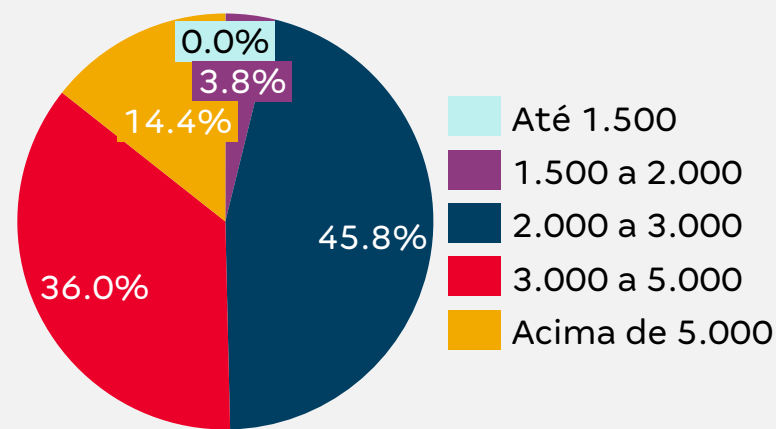
Escolaridade



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