

Prévia Operacional 2T25



Alea





São Paulo, 08 de julho de 2025 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje a prévia dos resultados operacionais (lançamentos, vendas brutas, distratos, vendas líquidas, unidades repassadas, unidades entregues, obras em andamento e banco de terrenos) do segundo trimestre de 2025. Ressalta-se que esses resultados são preliminares e sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES TENDA

- **Lançamento** de 9 empreendimentos no 2T25, totalizando um VGV de R\$ 1.088,8 milhões, aumentos de 33,0% e 31,2% em comparação ao 1T25 e 2T24, respectivamente. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 217,1 mil;
- **Vendas brutas** totalizaram R\$ 1.186,9 milhões no 2T25, com aumentos de 18,5% e 8,5% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 223,5 mil, aumentos de 3,5% e 1,0% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente;
- **Vendas líquidas** encerraram o 2T25 em R\$ 1.051,4 milhões, com aumentos de 15,7% e 6,4% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente, com **VSO Líquida** de 27,7%, 0,7 p.p. acima do trimestre anterior;
- **Banco de Terrenos** com R\$ 20,5 bilhões em VGV no 2T25, aumentos de 19,4% e 12,1% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.

DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 1 empreendimentos no 2T25, com VGV de R\$ 21,2 milhões, com preço médio de lançamento por unidade de R\$ 189,3 mil;
- **Vendas brutas** no trimestre totalizaram R\$ 180,7 milhões, aumentos de 51,6% e 44,6% quando comparado ao 1T25 e 2T24, respectivamente. **O preço médio da venda bruta** de R\$ 187,4 mil por unidade;
- **Vendas líquidas** de R\$ 144,6 milhões, aumentos de 44,7% e 29,5% em relação ao 1T25 e 2T24, respectivamente, com VSO Líquida de 31,3%;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea foi de R\$ 5,6 bilhões, aumentos de 33,9% e 9,7% em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente, representando um total de 21,6% do VGV consolidado.

OUTROS DESTAQUES

- A Assinatura do projeto Casapatio Canoas (no estado do Rio Grande do Sul), está prevista para o dia 10 de julho, totalizando 1.500 unidades e R\$300 milhões em VGV. Esse montante, se confirmada a referida assinatura, irá compor o resultado do terceiro trimestre de 2025.

RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

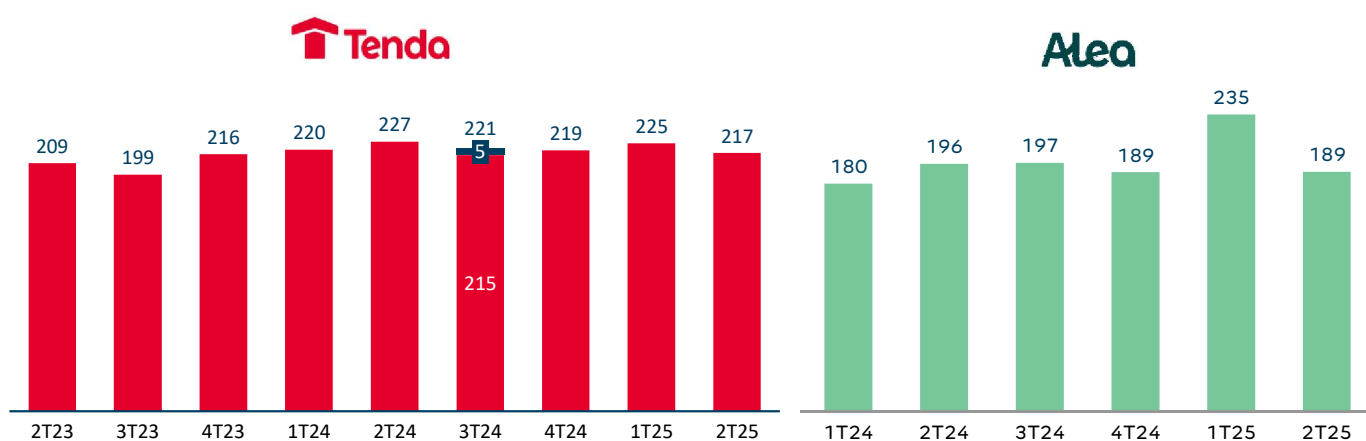
A Tenda lançou 9 empreendimentos no 2T25, totalizando um VGV de R\$ 1.088,8 milhões, aumentos de 33,0% e 31,2% em comparação ao 1T25 e 2T24, respectivamente. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 217,1 mil, redução de 3,7% em relação ao trimestre passado, justificado principalmente pela redução da participação de lançamentos em São Paulo no trimestre.

No acumulado do ano, a Tenda reportou um VGV de R\$ 1.907,3 milhões, aumento de 26,7% em relação ao ano anterior, e um preço médio de R\$ 220,5 mil por unidade.

Em relação a Alea, fo1 lançado 1 empreendimento no 2T25, com VGV de R\$ 21,2 milhões, com preço médio de lançamento por unidade de R\$ 189,3 mil.

Lançamentos	2T25	1T25	T/T (%)	2T24	A/A (%)	1S25	1S24	A/A (%)
Tenda								
Número de Empreendimentos	9	10	(10,0%)	9	0,0%	19	18	5,6%
VGv (R\$ milhões)	1.088,8	818,5	33,0%	830,0	31,2%	1.907,3	1.505,4	26,7%
Número de unidades	5.016	3.633	38,1%	3.665	36,9%	8.649	6.738	28,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	217,1	225,3	(3,7%)	226,5	(4,2%)	220,5	223,4	(0,9%)
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	557	363	53,4%	407	36,9%	455	374	21,7%
Alea								
Número de Empreendimentos	1	3	(66,7%)	5	(80,0%)	4	9	(55,6%)
VGv (R\$ milhões)	21,2	96,0	(77,9%)	110,0	(80,7%)	117	198	(40,9%)
Número de unidades	112	409	(72,6%)	562	(80,1%)	521	1.049	(50,3%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	189,5	234,7	(19,3%)	195,7	(3,2%)	225,0	188,5	19,7%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	112	136	(17,8%)	112	0,0%	130	117	11,1%
Consolidado								
Número de Empreendimentos	10	13	(23,1%)	14	(28,6%)	23	27	(14,8%)
VGv (R\$ milhões)	1.110,0	914,5	21,4%	940,0	18,1%	2.024	1.703	18,8%
Número de unidades	5.128	4.042	26,9%	4.227	21,3%	9.170	7.787	17,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	216,5	226,2	(4,3%)	222,4	(2,7%)	220,8	218,7	0,9%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	513	311	64,9%	282	82,0%	399	288	38,5%

Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)



Delta entre o preço médio de lançamento com e sem o Programa Habitacional Pode Entrar.

VENDAS BRUTAS

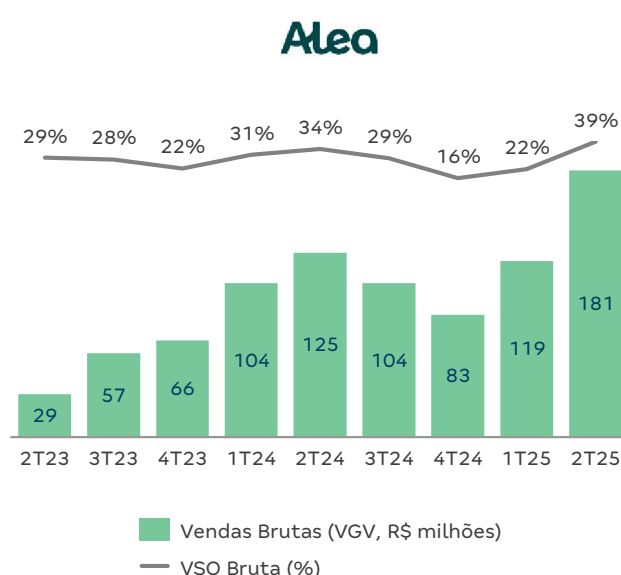
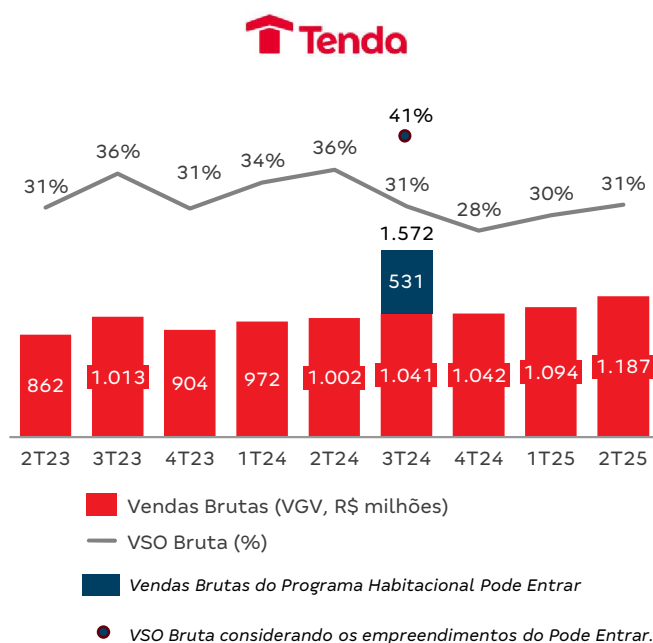
No 2T25, as vendas brutas da Tenda totalizaram R\$ 1.186,9 milhões, com aumentos de 18,5% e 8,5% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 223,5 mil, aumentos de 3,5% e 1,0% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.

No acumulado do ano, a Tenda reportou vendas brutas de R\$ 2.281,1 milhões, aumento de 15,6% em relação ao ano anterior, e um preço médio de R\$ 222,4 mil por unidade.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 180,7 milhões, aumentos de 51,6% e 44,6% quando comparado ao 1T25 e 2T24, respectivamente. O preço médio por unidade foi de R\$ 187,4 mil.

Vendas Brutas	2T25	1T25	T/T (%)	2T24	A/A (%)	1S25	1S24	A/A (%)
Tenda								
VGv (R\$ milhões)	1.186,9	1.094,2	8,5%	1.001,8	18,5%	2.281,1	1.973,9	15,6%
Número de unidades	5.310	4.945	7,4%	4.638	14,5%	10.255	9.182	11,7%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	223,5	221,3	1,0%	216,0	3,5%	222,4	215,0	3,3%
VSO Bruta	31,3%	29,9%	1,4 p.p.	36,0%	(4,7 p.p.)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Alea								
VGv (R\$ milhões)	180,7	119,2	51,6%	125,0	44,6%	299,9	229,2	31,0%
Número de unidades	964	641	50,4%	676	42,6%	1.605	1.236	29,9%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	187,4	186,0	0,8%	184,9	1,4%	186,9	185,5	1,1%
VSO Bruta	39,1%	21,5%	17,6 p.p.	34,4%	4,7 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Consolidado								
VGv (R\$ milhões)	1.367,5	1.213,4	12,7%	1.126,8	21,4%	2.581,0	2.203,2	17,2%
Número de unidades	6.274	5.586	12,3%	5.314	18,1%	11.860	10.418	13,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	218,0	217,2	0,3%	212,1	2,8%	217,6	211,5	3,3%
VSO Bruta	32,1%	28,8%	3,3 p.p.	35,8%	(3,7 p.p.)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.

Vendas Brutas (VGv, R\$ milhões) e VSO Bruta (%)



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

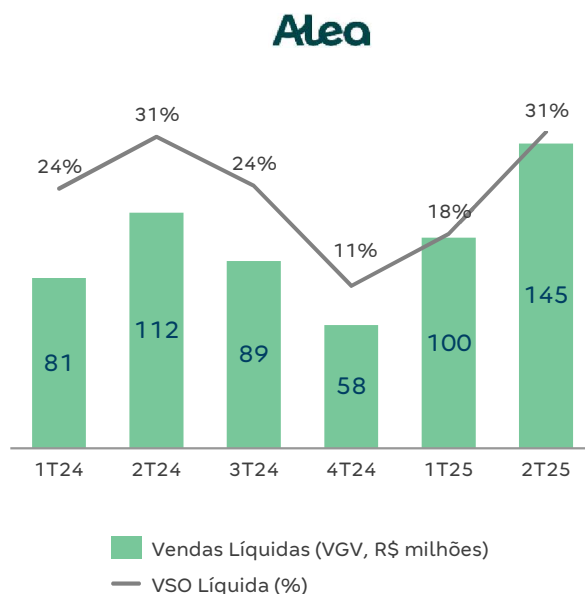
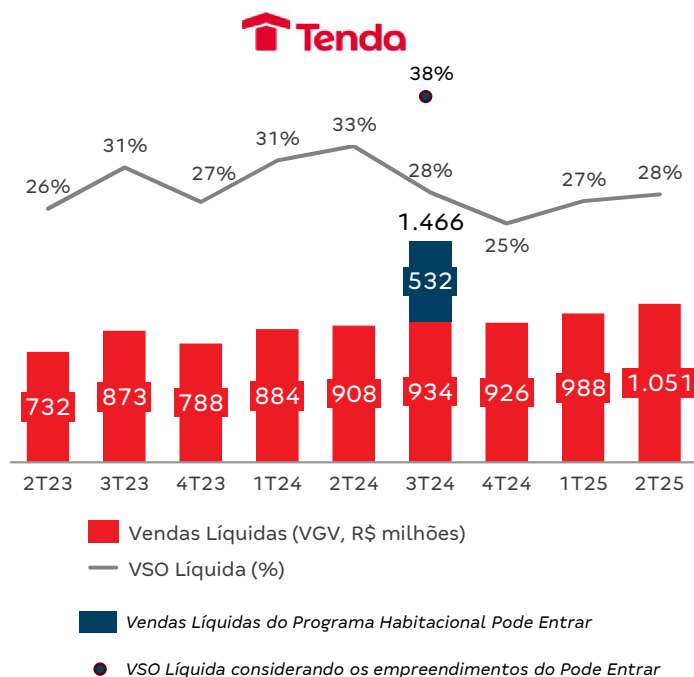
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 2T25 em R\$ 1.051,4 milhões, com aumentos de 15,7% e 6,4% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 27,7%, 0,7 p.p. acima do trimestre anterior. No acumulado do ano, a Tenda reportou vendas líquidas de R\$ 2.039,8 milhões, aumento de 13,8% em relação ao ano anterior.

Os distratos da Tenda encerraram o 2T25 em R\$ 135,5 milhões, representando 11,4% das Vendas brutas do trimestre, justificado principalmente pelos distratos dos cheques atrasados nas praças do RS e CE, impacto pontual e sem expectativas de se perdurar. Desconsiderando estas operações, o distrato teria representado 10,3% das vendas brutas do trimestre.

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 144,6 milhões, aumentos de 44,7% e 29,5% em relação ao 1T25 e 2T24, respectivamente, com VSO Líquida de 31,3%.

(VGV, R\$ milhões)	2T25	1T25	T/T (%)	2T24	A/A (%)	1S25	1S24	A/A (%)
Tenda								
Vendas Brutas	1.186,9	1.094,2	8,5%	1.001,8	18,5%	2.281,1	1.973,9	15,6%
Distratos	135,5	105,8	28,0%	94,2	43,8%	241,3	182,2	32,4%
Vendas Líquidas	1.051,4	988,4	6,4%	907,6	15,7%	2.039,8	1.791,7	13,8%
% Lançamentos ¹	31,4%	13,1%	18,3 p.p.	32,8%	(1,5 p.p.)	22,5%	29,1%	(6,6 p.p.)
% Estoque	68,6%	86,9%	(18,3 p.p.)	64,0%	4,7 p.p.	77,5%	69,3%	8,2 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	11,6%	10,0%	1,6 p.p.	9,7%	1,9 p.p.	10,8%	9,5%	1,3 p.p.
VSO Líquida	27,7%	27,0%	0,7 p.p.	32,7%	(5,0 p.p.)	42,6%	48,9%	(6,3 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	5.310	4.945	7,4%	4.638	14,5%	10.255	9.182	11,7%
Unidades Distratadas	615	493	24,7%	449	37,0%	1.108	870	27,4%
Unidades Vendidas Líquidas	4.695	4.452	5,5%	4.189	12,1%	9.147	8.312	10,0%
Distratos / Vendas Brutas	11,4%	9,7%	1,7 p.p.	9,4%	2,0 p.p.	10,6%	9,2%	1,4 p.p.
Alea								
Vendas Brutas	180,7	119,2	51,6%	125,0	44,6%	299,9	229,2	31,0%
Distratos	36,1	19,3	87,1%	13,2	173,3%	55,4	36,8	48,6%
Vendas Líquidas	144,6	99,9	44,7%	111,8	29,5%	244,5	192,5	26,6%
% Lançamentos ¹	19,0%	4,4%	14,6 p.p.	24,6%	(5,6 p.p.)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
% Estoque	81,0%	95,6%	(14,6 p.p.)	75,4%	5,6 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	19,8%	16,2%	3,6 p.p.	9,8%	10,1 p.p.	18,4%	15,1%	3,3 p.p.
VSO Líquida	31,3%	18,0%	13,3 p.p.	30,7%	0,6 p.p.	43,5%	43,3%	0,2 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	964	641	50,4%	676	42,6%	1.605	1.236	29,9%
Unidades Distratadas	191	104	83,7%	66	>100,0%	295	187	57,8%
Unidades Vendidas Líquidas	773	537	43,9%	610	26,7%	1.310	1.049	24,9%
Distratos / Vendas Brutas	20,0%	16,2%	3,8 p.p.	10,6%	9,4 p.p.	18,5%	16,0%	2,4 p.p.
Consolidado								
Vendas Brutas	1.367,5	1.213,4	12,7%	1.126,8	21,4%	2.581,0	2.203,2	17,2%
Distratos	171,6	125,1	37,1%	107,4	59,8%	296,7	218,9	35,6%
Vendas Líquidas	1.196,0	1.088,3	9,9%	1.019,4	17,4%	2.284,3	1.984,2	15,1%
% Lançamentos ¹	29,9%	12,3%	17,6 p.p.	31,9%	(2,1 p.p.)	21,5%	27,8%	(6,3 p.p.)
% Estoque	70,1%	87,7%	(17,6 p.p.)	65,2%	4,9 p.p.	78,5%	70,7%	7,8 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	12,8%	10,7%	2,2 p.p.	9,7%	3,2 p.p.	11,8%	10,1%	1,7 p.p.
VSO Líquida	28,1%	25,8%	2,3 p.p.	32,4%	(4,3 p.p.)	42,7%	48,3%	(5,6 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.274	5.586	12,3%	5.314	18,1%	11.860	10.418	13,8%
Unidades Distratadas	806	597	35,0%	515	56,5%	1.403	1.057	32,7%
Unidades Vendidas Líquidas	5.468	4.989	9,6%	4.799	13,9%	10.457	9.361	11,7%
Distratos / Vendas Brutas	12,5%	10,3%	2,2 p.p.	9,5%	3,0 p.p.	11,5%	9,9%	1,6 p.p.

Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões) e VSO Líquida (%)



UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 911,1 milhões, aumentos de 27,9% e 22,2%, em relação ao 1T25 e 2T24, respectivamente, com repasse total de 4.974 unidades.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 139,3 milhões, aumentos de 135,1% e 124,9 em comparação ao 1T25 e 2T24, respectivamente, com repasse total de 855 unidades no 2T25.

Repasses, Entregas e Andamento	2T25	1T25	T/T (%)	2T24	A/A (%)	1S25	1S24	A/A (%)
Tenda								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	911,1	712,3	27,9%	745,5	22,2%	1.623,4	1.300,6	24,8%
Unidades Repassadas	4.974	4.017	23,8%	4.303	15,6%	8.991	7.646	17,6%
Unidades Entregues	1.948	6.201	(68,6%)	2.646	(26,4%)	8.149	7.603	7,2%
Obras em andamento	75	62	21,0%	70	7,1%	75	70	7,1%
Alea								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	139,4	59,3	135,1%	62,0	124,9%	198,7	104,5	89,5%
Unidades Repassadas	855	379	125,6%	400	113,8%	1.234	673	83,4%
Unidades Entregues	195	172	13,4%	218	(10,6%)	367	218	68,3%
Obras em andamento	28	22	27,3%	11	154,5%	28	11	>100,0%
Consolidado								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	1.050,5	771,6	36,1%	807,4	30,1%	1.822,1	1.405,1	29,7%
Unidades Repassadas	5.829	4.396	32,6%	4.703	23,9%	10.225	8.319	22,9%
Unidades Entregues	2.143	6.373	(66,4%)	2.864	(25,2%)	8.516	7.821	8,9%
Obras em andamento	103	84	22,6%	81	27,2%	103	81	27,2%



BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 2T25 com R\$ 20,5 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 19,4% e 12,1% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente. O percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 62,6%. Cabe destacar que, mesmo o % comparado em caixa, tem, em média, mais de 90% do seu pagamento atrelado à obtenção do registro de incorporação.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 5,6 bilhões, aumentos de 33,9% e 9,7% em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente, representando um total de 21,6% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	2T25	1T25	T/T (%)	2T24	A/A (%)	1S25	1S24	A/A (%)
Tenda								
Número de empreendimentos	526	445	18,2%	407	29,2%	526	407	29,2%
VGV (R\$ milhões)	20.482,0	18.276,9	12,1%	17.150,4	19,4%	20.482,0	17.150,4	19,4%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	3.293,9	1.123,4	193,2%	2.240,0	47,0%	4.417,3	2.394,5	84,4%
Número de unidades	97.598	88.127	10,7%	87.117	12,0%	97.598	87.117	12,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	209,9	207,4	1,2%	196,9	6,6%	209,9	196,9	6,6%
% Permuta Total	62,6%	62,2%	0,4 p.p.	57,9%	4,7 p.p.	62,6%	57,9%	4,7 p.p.
% Permuta Unidades	11,6%	11,9%	(0,3 p.p.)	11,4%	0,2 p.p.	11,6%	11,4%	0,2 p.p.
% Permuta Financeiro	51,0%	50,4%	0,6 p.p.	46,5%	4,5 p.p.	51,0%	46,5%	4,5 p.p.
Alea								
Número de empreendimentos	182	171	6,4%	50	264,0%	182	50	>100,0%
VGV (R\$ milhões)	5.639,0	5.142,2	9,7%	4.212,3	33,9%	5.639,0	4.212,3	33,9%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	518,1	406,1	27,6%	1.001,2	(48,3%)	924,2	1.325,1	(30,3%)
Número de unidades	29.878	27.396	9,1%	23.142	29,1%	29.878	23.142	29,1%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	188,7	187,7	0,6%	182,0	3,7%	188,7	182,0	3,8%
% Permuta Total	97,7%	98,1%	(0,4 p.p.)	96,7%	1,1 p.p.	97,7%	96,7%	1,1 p.p.
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
% Permuta Financeiro	97,7%	98,1%	(0,4 p.p.)	96,7%	1,1 p.p.	97,7%	96,7%	1,1 p.p.
Consolidado								
Número de empreendimentos	708	616	14,9%	457	54,9%	708	457	54,9%
VGV (R\$ milhões)	26.121,1	23.419,1	11,5%	21.362,6	22,3%	26.121,1	21.362,6	22,3%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	3.812,0	1.529,5	149,2%	3.241,2	17,6%	5.341,4	3.719,6	43,6%
Número de unidades	127.476	115.523	10,3%	110.259	15,6%	127.476	110.259	15,6%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	204,9	202,7	1,1%	193,7	5,8%	204,9	193,7	5,7%
% Permuta Total	72,7%	71,7%	0,9 p.p.	67,6%	5,1 p.p.	72,7%	67,6%	5,1 p.p.
% Permuta Unidades	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	8,6%	(0,3 p.p.)	8,3%	8,6%	(0,3 p.p.)
% Permuta Financeiro	64,4%	63,0%	1,4 p.p.	59,0%	5,4 p.p.	64,4%	59,0%	5,4 p.p.

Nota: Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Luiz Mauricio de Garcia

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Ana Paula Barizon

Gerente de Relações com Investidores

Leonardo Dias Wanderley

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Chiavegato Stella

Analista de Relações com Investidores

Raquel Martins Barros

Estagiária de Relações com Investidores

Relações com Investidores

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

FSB Comunicação

Fernanda Dapra

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: fernanda.dapra@fsb.com.br

SOBRE A TENDA

A Tenda (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil e está listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. Com foco em habitação popular, atua em nove regiões metropolitanas do país com empreendimentos voltados para a faixa 1 do programa Minha Casa Minha Vida ("MCMV").



Operational Preview 2Q25



Alea





São Paulo, July 08th, 2025 – Construtora Tenda S.A. (“Company,” “Tenda”), one of the leading developers and builders focused on affordable housing in Brazil, announces today its preliminary operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, units transferred, units delivered, projects under construction, and LandBank) for the second quarter of 2025. We emphasize that these operational results are preliminary and remain subject to audit review.

HIGHLIGHTS TENDA

- **Launch** of 9 developments in 2Q25, totaling a PSV of R\$ 1,088.8 million, increases of 33.0% and 31.2% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively. The average launch price per unit was R\$ 217.1 thousand;
- **Gross Sales** totaled R\$ 1,186.9 million in 2Q25, increases of 18.5% and 8.5% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively. The average price per unit in the quarter was R\$ 223.5 thousand, increases of 3.5% and 1.0% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively;
- **Net Pre-Sales** reached R\$ 1,051.4 million in 2Q25, increases of 15.7% and 6.4% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively, with a **Net Sales Velocity** of 27.7%, 0.7 p.p. higher than the previous quarter;
- **LandBank** with a PSV of R\$ 20.5 billion in 2Q25, increases of 19.4% and 12.1% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively.

HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 1 development in 2Q25, with a PSV of R\$ 21.2 million and an average launch price per unit of R\$ 189.3 thousand;
- **Gross sales** in the quarter totaled R\$ 180.7 million, increases of 51.6% and 44.6% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively. **The average gross sale price** was R\$ 187.4 thousand per unit;
- **Net Pre-sales** of R\$ 144.6 million, increases of 44.7% and 29.5% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively, with Net SoS of 31.3%;
- **The PSV of Alea’s LandBank** reached R\$ 5.6 billion, increases of 33.9% and 9.7% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively, representing a total of 21.6% of the consolidated PSV.

OTHER HIGHLIGHTS

- The signing of the Casapatio Canoas project (in the state of Rio Grande do Sul) is scheduled for July 10th, totaling 1,500 units and R\$300 million in PSV (Gross Sales Value). If this signing is confirmed, the amount will be included in the results for the third quarter of 2025



OPERACIONAL RESULTS

LAUNCHES

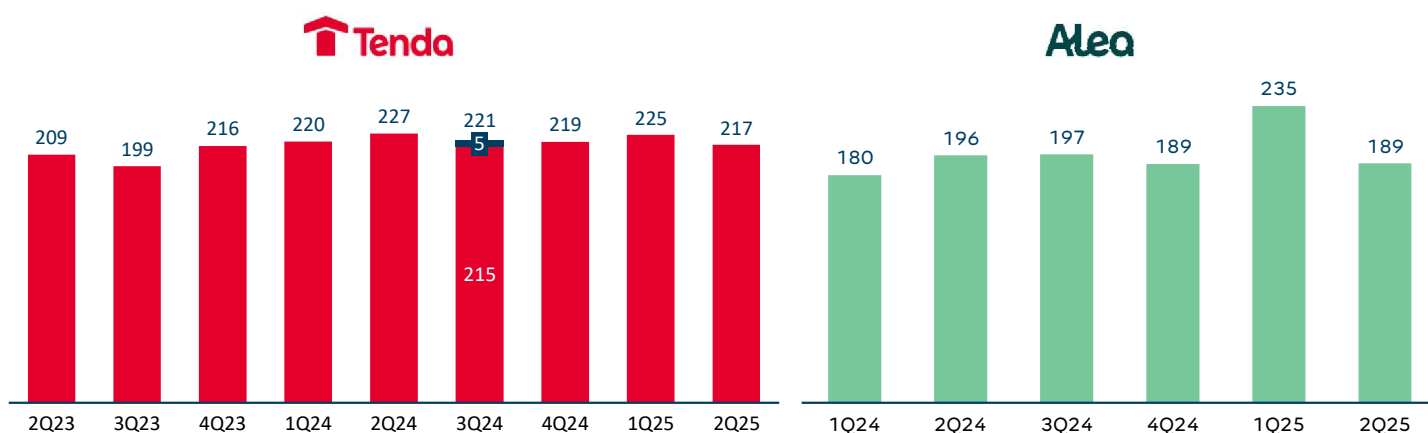
Tenda launched 9 developments in 2Q25, totaling a PSV of R\$ 1,088.8 million, representing increases of 33.0% and 31.2% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively. The average launch price per unit was R\$ 217.1 thousand, a decrease of 3.7% compared to the previous quarter, mainly due to the lower share of launches in São Paulo during the period.

Year-to-date, Tenda reported a PSV of R\$ 1,907.3 million, up 26.7% year over year, with an average launch price per unit of R\$ 220.5 thousand.

Regarding Alea, 1 development was launched in 2Q25, with a PSV of R\$ 21.2 million and an average launch price per unit of R\$ 189.3 thousand.

Launches	2Q25	1Q25	QoQ (%)	2Q24	YoY (%)	6M25	6M24	A/A (%)
Tenda								
Number of projects launched	9	10	(10.0%)	9	0.0%	19	18	5.6%
PSV (R\$ million)	1,088.8	818.5	33.0%	830.0	31.2%	1,907.3	1,505.4	26.7%
Number of units launched	5,016	3,633	38.1%	3,665	36.9%	8,649	6,738	28.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	217.1	225.3	(3.7%)	226.5	(4.2%)	220.5	223.4	(0.9%)
Average size of projects launched (in units)	557	363	53.4%	407	36.9%	455	374	21.7%
Alea								
Number of projects launched	1	3	(66.7%)	5	(80.0%)	4	9	(55.6%)
PSV (R\$ million)	21.2	96.0	(77.9%)	110.0	(80.7%)	117.2	197.7	(40.9%)
Number of units launched	112	409	(72.6%)	562	(80.1%)	521	1,049	(50.3%)
Average price per unit (R\$ thousand)	189.5	234.7	(19.3%)	195.7	(3.2%)	225.0	188.5	19.7%
Average size of projects launched (in units)	112	136	(17.8%)	112	0.0%	130	117	11.1%
Consolidated								
Number of projects launched	10	13	(23.1%)	14	(28.6%)	23	27	(14.8%)
PSV (R\$ million)	1,110.0	914.5	21.4%	940.0	18.1%	2,024.5	1,703.1	18.8%
Number of units launched	5,128	4,042	26.9%	4,227	21.3%	9,170	7,787	17.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	216.5	226.2	(4.3%)	222.4	(2.7%)	220.8	218.7	0.9%
Average size of projects launched (in units)	513	311	64.9%	282	82.0%	399	288	38.5%

Launch Price Evolution (R\$ million)



Delta between the average launch price with and without the "Pode Entrar" Housing Program.

GROSS SALES

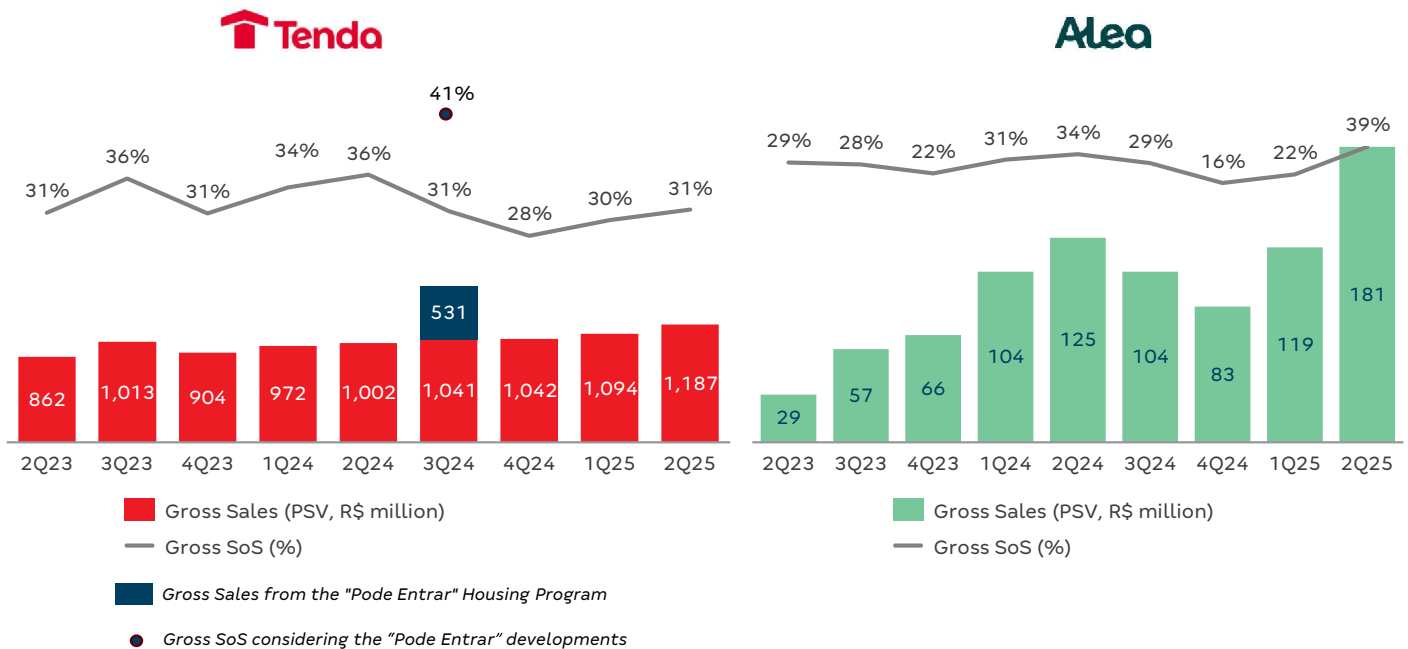
In 2Q25, Tenda's gross sales totaled R\$ 1,186.9 million, increases of 18.5% and 8.5% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively. The average price per unit in the quarter was R\$ 223.5 thousand, up 3.5% and 1.0% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively.

Year-to-date, Tenda reported gross sales of R\$ 2,281.1 million, up 15.6% year over year, with an average price per unit of R\$ 222.4 thousand.

At Alea, gross sales for the quarter totaled R\$ 180.7 million, increases of 51.6% and 44.6% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively. The average price per unit was R\$ 187.4 thousand.

Gross Sales	2Q25	1Q25	QoQ (%)	2Q24	YoY (%)	6M25	6M24	A/A (%)
Tenda								
PSV (R\$ million)	1,186.9	1,094.2	8.5%	1,001.8	18.5%	2,281.1	1,973.9	15.6%
Number of units	5,310	4,945	7.4%	4,638	14.5%	10,255	9,182	11.7%
Average price per unit (R\$ thousand)	223.5	221.3	1.0%	216.0	3.5%	222.4	215.0	3.3%
Gross SoS	31.3%	29.9%	1.4 p.p.	36.0%	(4.7 p.p.)	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Alea								
PSV (R\$ million)	180.7	119.2	51.6%	125.0	44.6%	299.9	229.2	31.0%
Number of units	964	641	50.4%	676	42.6%	1,605	1,236	29.9%
Average price per unit (R\$ thousand)	187.4	186.0	0.8%	184.9	1.4%	186.9	185.5	1.1%
Gross SoS	39.1%	21.5%	17.6 p.p.	34.4%	4.7 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Consolidated								
PSV (R\$ million)	1,367.5	1,213.4	12.7%	1,126.8	21.4%	2,581.0	2,203.2	17.2%
Number of units	6,274	5,586	12.3%	5,314	18.1%	11,860	10,418	13.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	218.0	217.2	0.3%	212.1	2.8%	217.6	211.5	3.3%
Gross SoS	32.1%	28.8%	3.3 p.p.	35.8%	(3.7 p.p.)	0.0%	0.0%	0.0 p.p.

Gross Sales (PSV, R\$ million) and Gross SoS (%)





CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

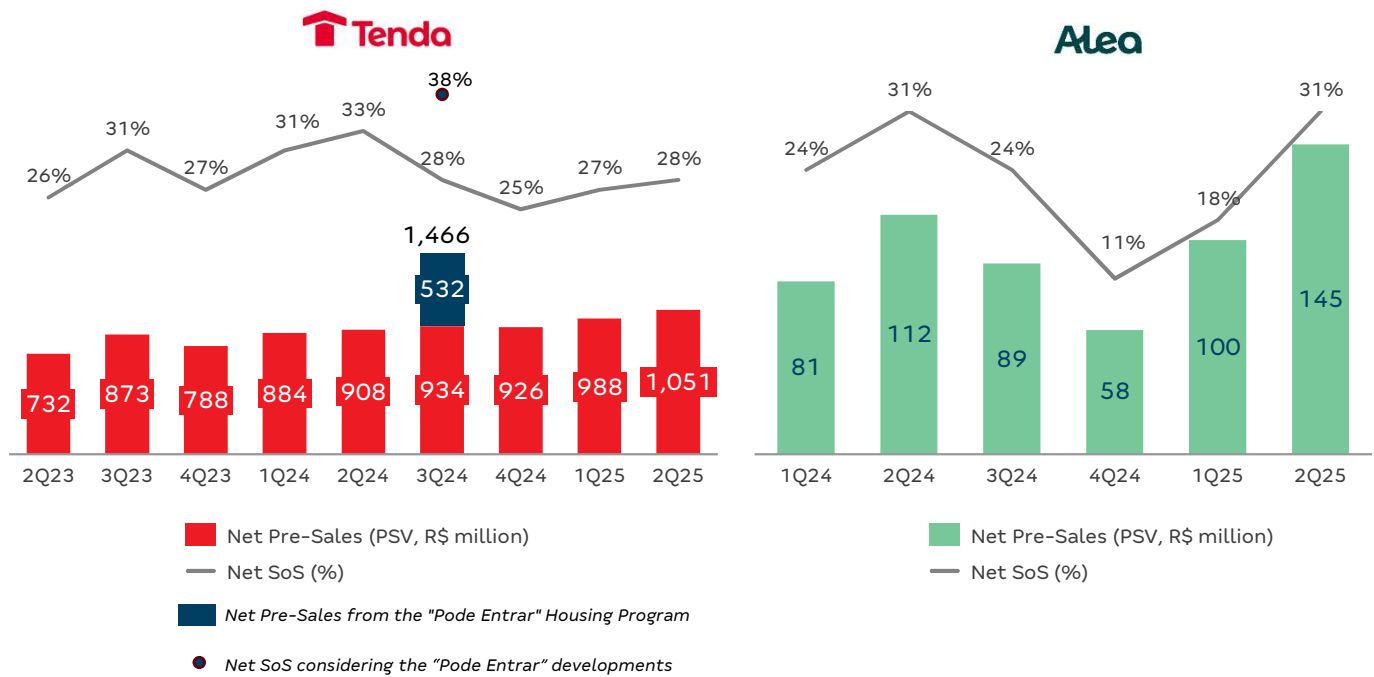
Tenda's Net sales ended 2Q25 at R\$ 1,051.4 million, representing increases of 15.7% and 6.4% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively, with a Net Sales Over Supply ("Net VSO") of 27.7%, 0.7 percentage points higher than the previous quarter. Year-to-date, Tenda reported net sales of R\$ 2,039.8 million, an increase of 13.8% compared to the previous year.

Tenda's contract cancellations ended 2Q25 at R\$ 135.5 million, representing 11.4% of gross sales for the quarter, mainly due to cancellations of overdue checks in the RS and CE markets, a one-off impact not expected to persist. Excluding these operations, cancellations would have represented 10.3% of gross sales for the quarter.

At Alea, net pre-sales totaled R\$ 144.6 million, increases of 44.7% and 29.5% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively, with a net SoS of 31.3%.

(PSV, R\$ million)	2Q25	1Q25	QoQ (%)	2Q24	YoY (%)	6M25	6M24	A/A (%)
Tenda								
Gross Sales	1,186.9	1,094.2	8.5%	1,001.8	18.5%	2,281.1	1,973.9	15.6%
Cancellations	135.5	105.8	28.0%	94.2	43.8%	241.3	182.2	32.4%
Net Pre-Sales	1,051.4	988.4	6.4%	907.6	15.7%	2,039.8	1,791.7	13.8%
% Launches ¹	31.4%	13.1%	18.3 p.p.	32.8%	(1.5 p.p.)	22.5%	29.1%	(6.6 p.p.)
% Inventory	68.6%	86.9%	(18.3 p.p.)	64.0%	4.7 p.p.	77.5%	69.3%	8.2 p.p.
Cancellations / Gross Sales	11.6%	10.0%	1.6 p.p.	9.7%	1.9 p.p.	10.8%	9.5%	1.3 p.p.
Net SoS	27.7%	27.0%	0.7 p.p.	32.7%	(5.0 p.p.)	42.6%	48.9%	(6.3 p.p.)
Gross Units Sold	5,310	4,945	7.4%	4,638	14.5%	10,255	9,182	11.7%
Cancelled Units	615	493	24.7%	449	37.0%	1,108	870	27.4%
Net Units Sold	4,695	4,452	5.5%	4,189	12.1%	9,147	8,312	10.0%
Cancellations / Gross Sales	11.4%	9.7%	1.7 p.p.	9.4%	2.0 p.p.	10.6%	9.2%	1.4 p.p.
Alea								
Gross Sales	180.7	119.2	51.6%	125.0	44.6%	299.9	229.2	31.0%
Cancellations	36.1	19.3	87.1%	13.2	173.3%	55.4	36.8	48.6%
Net Pre-Sales	144.6	99.9	44.7%	111.8	29.5%	244.5	192.5	27.6%
% Launches ¹	19.0%	4.4%	14.6 p.p.	24.6%	(5.6 p.p.)	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
% Inventory	81.0%	95.6%	(14.6 p.p.)	75.4%	5.6 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Cancellations / Gross Sales	19.8%	16.2%	3.6 p.p.	9.8%	10.1 p.p.	18.4%	15.1%	3.3 p.p.
Net SoS	31.3%	18.0%	13.3 p.p.	30.7%	0.6 p.p.	43.5%	43.3%	0.2 p.p.
Gross Units Sold	964	641	50.4%	676	42.6%	1,605	1,236	29.9%
Cancelled Units	191	104	83.7%	66	>100,0%	295	187	57.8%
Net Units Sold	773	537	43.9%	610	26.7%	1,310	1,049	24.9%
Cancellations / Gross Sales	20.0%	16.2%	3.8 p.p.	10.6%	9.4 p.p.	18.5%	16.0%	2.4 p.p.
Consolidated								
Gross Sales	1,367.5	1,213.4	12.7%	1,126.8	21.4%	2,581.0	2,203.2	17.2%
Cancellations	171.6	125.1	37.1%	107.4	59.8%	296.7	218.9	35.6%
Net Pre-Sales	1,196.0	1,088.3	9.9%	1,019.4	17.4%	2,284.3	1,984.2	15.1%
% Launches ¹	29.9%	12.3%	17.6 p.p.	31.9%	(2.1 p.p.)	21.5%	27.8%	(6.3 p.p.)
% Inventory	70.1%	87.7%	(17.6 p.p.)	65.2%	4.9 p.p.	78.5%	70.7%	7.8 p.p.
Cancellations / Gross Sales	12.8%	10.7%	2.2 p.p.	9.7%	3.2 p.p.	11.8%	10.1%	1.7 p.p.
Net SoS	28.1%	25.8%	2.3 p.p.	32.4%	(4.3 p.p.)	42.7%	48.3%	(5.6 p.p.)
Gross Units Sold	6,274	5,586	12.3%	5,314	18.1%	11,860	10,418	13.8%
Cancelled Units	806	597	35.0%	515	56.5%	1,403	1,057	32.7%
Net Units Sold	5,468	4,989	9.6%	4,799	13.9%	10,457	9,361	11.7%
Cancellations / Gross Sales	12.5%	10.3%	2.2 p.p.	9.5%	3.0 p.p.	11.5%	9.9%	1.6 p.p.

Net Pre-Sales (PSV, R\$ million) and Net SoS (%)



UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

Tenda's transferred PSV totaled R\$ 911.1 million in 2Q25, increases of 27.9% and 22.2% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively, with a total transfer of 4,974 units.

At Alea, transferred PSV reached R\$ 139.3 million, increases of 135.1% and 124.9% compared to 1Q25 and 2Q24, respectively, with a total transfer of 855 units in 2Q25.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	2Q25	1Q25	QoQ (%)	2Q24	YoY (%)	6M25	6M24	A/A (%)
Tenda								
PSV Transferred (in R\$ million)	911,1	712,3	27,9%	745,5	22,2%	1.623,4	1.300,6	24,8%
Transferred Units	4.974	4.017	23,8%	4.303	15,6%	8.991	7.646	17,6%
Delivered Units	1.948	6.201	(68,6%)	2.646	(26,4%)	8.149	7.603	7,2%
Construction Sites	75	62	21,0%	70	7,1%	75	70	7,1%
Alea								
PSV Transferred (in R\$ million)	139,4	59,3	135,1%	62,0	124,9%	198,7	104,5	89,5%
Transferred Units	855	379	125,6%	400	113,8%	1.234	673	83,4%
Delivered Units	195	172	13,4%	218	(10,6%)	367	218	68,3%
Construction Sites	28	22	27,3%	11	154,5%	28	11	>100,0%
Consolidated								
PSV Transferred (in R\$ million)	1.050,5	771,6	36,1%	807,4	30,1%	1.822,1	1.405,1	29,7%
Transferred Units	5.829	4.396	32,6%	4.703	23,9%	10.225	8.319	22,9%
Delivered Units	2.143	6.373	(66,4%)	2.864	(25,2%)	8.516	7.821	8,9%
Construction Sites	103	84	22,6%	81	27,2%	103	81	27,2%



LANDBANK

Tenda ended 2Q25 with R\$ 20.5 billion in PSV in its LandBank, increases of 19.4% and 12.1% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively. The percentage of acquisitions through barter transactions reached 62.6%. It is worth noting that even the percentage acquired in cash has, on average, more than 90% of its payment tied to the attainment of the incorporation registration.

Regarding Alea, the PSV in its LandBank totaled R\$ 5.6 billion, increases of 33.9% and 9.7% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively, representing a total of 21.6% of the consolidated PSV.

LandBank	2Q25	1Q25	QoQ (%)	2Q24	YoY (%)	6M25	6M24	A/A (%)
Tenda								
Number of Projects	526	445	18.2%	407	29.2%	526	407	29.2%
PSV (in R\$ million)	20,482.0	18,276.9	12.1%	17,150.4	19.4%	20,482.0	17,150.4	19.4%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	3,293.9	1,123.4	193.2%	2,240.0	47.0%	4,417.3	2,394.5	84.4%
Number of Units	97,598	88,127	10.7%	87,117	12.0%	97,598	87,117	12.0%
Average price per unit (in R\$ thousands)	209.9	207.4	1.2%	196.9	6.6%	209.9	196.9	6.6%
% Swap Total	62.6%	62.2%	0.4 p.p.	57.9%	4.7 p.p.	62.6%	57.9%	4.7 p.p.
% Swap Units	11.6%	11.9%	(0.3 p.p.)	11.4%	0.2 p.p.	11.6%	11.4%	0.2 p.p.
% Swap Financial	51.0%	50.4%	0.6 p.p.	46.5%	4.5 p.p.	51.0%	46.5%	4.5 p.p.
Alea								
Number of Projects	182	171	6.4%	50	264.0%	182	50	>100,0%
PSV (in R\$ million)	5,639.0	5,142.2	9.7%	4,212.3	33.9%	5,639.0	4,212.3	33.9%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	518.1	406.1	27.6%	1,001.2	(48.3%)	924.2	1,325.1	(30.3%)
Number of Units	29,878	27,396	9.1%	23,142	29.1%	29,878	23,142	29.1%
Average price per unit (in R\$ thousands)	188.7	187.7	0.6%	182.0	3.7%	188.7	182.0	3.8%
% Swap Total	97.7%	98.1%	(0.4 p.p.)	96.7%	1.1 p.p.	97.7%	96.7%	1.1 p.p.
% Swap Units	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
% Swap Financial	97.7%	98.1%	(0.4 p.p.)	96.7%	1.1 p.p.	97.7%	96.7%	1.1 p.p.
Consolidated								
Number of Projects	708	616	14.9%	457	54.9%	708	457	54.9%
PSV (in R\$ million)	26,121.1	23,419.1	11.5%	21,362.6	22.3%	26,121.1	21,362.6	22.3%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	3,812.0	1,529.5	149.2%	3,241.2	17.6%	5,341.4	3,719.6	43.6%
Number of Units	127,476	115,523	10.3%	110,259	15.6%	127,476	110,259	15.6%
Average price per unit (in R\$ thousands)	204.9	202.7	1.1%	193.7	5.8%	204.9	193.7	5.7%
% Swap Total	72.7%	71.7%	0.9 p.p.	67.6%	5.1 p.p.	72.7%	67.6%	5.1 p.p.
% Swap Units	8.3%	8.7%	(0.4 p.p.)	8.6%	(0.3 p.p.)	8.3%	8.6%	(0.3 p.p.)
% Swap Financial	64.4%	63.0%	1.4 p.p.	59.0%	5.4 p.p.	64.4%	59.0%	5.4 p.p.

1. Tenda owns 100% of the equity of its Landbank

INVESTOR RELATIONS

Luiz Mauricio de Garcia

CFO and Investor Relations Officer

Ana Paula Barizon

Investor Relations Manager

Leonardo Dias Wanderley

Investor Relations Coordinator

Felipe Chiavegato Stella

Investor Relations Analyst

Raquel Martins Barros

Investor Relations Intern

Investor Relations

Phone: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

MEDIA RELATIONS

FSB Comunicação

Fernanda Dapra

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: fernanda.dapra@fsb.com.br

ABOUT TENDA

Tenda (B3: TEND3) is one of Brazil's leading construction companies and is listed on the Novo Mercado, B3's highest level of corporate governance. Focused on low-income housing, it operates in nine metropolitan regions of the country with developments aimed at bracket 1 of the Minha Casa Minha Vida ("MCMV") program.

