

Prévia Operacional 1T26



Alea





São Paulo, 07 de abril de 2026 – 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 primeiro trimestre de 2026. Ressalta-se que esses resultados são preliminares e sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES TENDA

- **Lançamento** de 13 empreendimentos no 1T26, totalizando um VGV de R\$ 1.409,2 milhões, aumento de 72,2% em relação ao 1T25. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 231,7 mil, aumento de 2,8% em comparação 1T25;
- No mês de março, a Tenda lançou seu primeiro empreendimento no estado da Paraíba, com total de 464 unidades e um preço médio de lançamento de R\$ 268,4 mil por unidade;
- **Vendas brutas recorde** no 1T26 da Tenda, totalizando R\$ 1.579,4 milhões, aumentos de 44,3% e 28,1%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente. **O preço médio** por unidade vendida no trimestre foi de R\$ 237,6 mil, aumentos de 7,4% e 5,7%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente;
- As **vendas líquidas** da Tenda encerraram o 1T26 em R\$ 1.428,0 milhões (**recorde histórico excluindo o Pode Entrar**), aumentos de 44,5% e 29,3%, em comparação ao 1T25 e 4T25, respectivamente, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 26,9%, 4,3 p.p. acima do 4T25;
- **Banco de Terrenos recorde** com R\$ 23,4 bilhões em VGV no 1T26, aumentos de 28,3% e 4,2% em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente.

DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 2 empreendimento no 1T26, com VGV de R\$ 47,4 milhões, com preço médio de lançamento por unidade de R\$ 181,5 mil;
- **Vendas brutas** no trimestre totalizaram R\$ 121,6 milhões, aumento de 2,0% quando comparado ao 1T25. **O preço médio da venda bruta** por unidade foi de R\$ 198,4 mil, aumentos de 6,7% e 3,7%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente;
- **Vendas líquidas** de R\$ 105,1 milhões, aumento de 5,1% em relação ao 1T25, com VSO Líquida de 41,6%;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea foi de R\$ 6,2 bilhões, aumentos de 21,0% e 2,4%, em comparação ao 1T25 e 4T25, respectivamente, representando um total de 21,0% do VGV consolidado.



RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

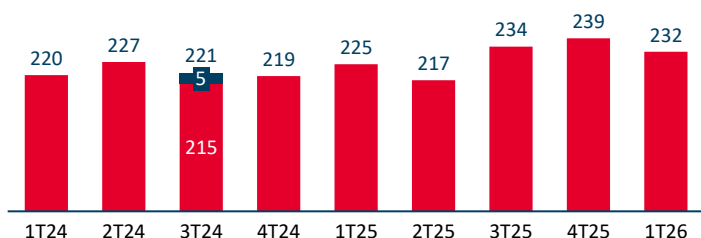
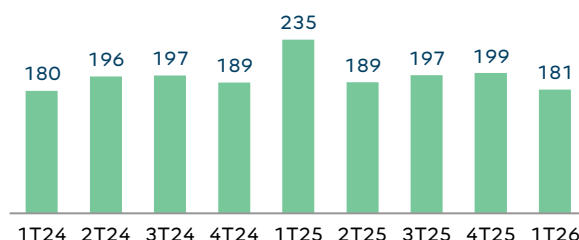
A Tenda lançou 13 empreendimentos no 1T26, totalizando um VGV de R\$ 1.409,2 milhões, aumento de 72,2% em relação ao 1T25. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 231,7 mil, aumento de 2,8% em comparação 1T25.

No mês de março, a Tenda lançou seu primeiro empreendimento no estado da Paraíba, com total de 464 unidades e um preço médio de lançamento de R\$ 268,4 mil por unidade.

Em relação à Alea, 2 empreendimentos foram lançados no 1T26, com VGV de R\$ 47,4 milhões e preço médio de lançamento de R\$ 181,5 mil por unidade.

Lançamentos	1T26	4T25	T/T (%)	1T25	A/A (%)
Tenda					
Número de Empreendimentos	13	14	(7,1%)	10	30,0%
VGv (R\$ milhões)	1.409,2	1.705,9	(17,4%)	818,5	72,2%
Número de unidades	6.083	7.146	(14,9%)	3.633	67,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	231,7	238,7	(3,0%)	225,3	2,8%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	468	510	(8,3%)	363	28,8%
Alea					
Número de Empreendimentos	2	1	100,0%	3	(33,3%)
VGv (R\$ milhões)	47,4	69,4	(31,7%)	96,0	(50,7%)
Número de unidades	261	348	(25,0%)	409	(36,2%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	181,5	199,4	(9,0%)	234,7	(22,7%)
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	131	348	(62,5%)	136	(4,3%)
Consolidado					
Número de Empreendimentos	15	15	0,0%	13	15,4%
VGv (R\$ milhões)	1.456,6	1.775,3	(18,0%)	914,5	59,3%
Número de unidades	6.344	7.494	(15,3%)	4.042	57,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	229,6	236,9	(3,1%)	226,2	1,5%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	423	500	(15,3%)	311	36,0%

Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)

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



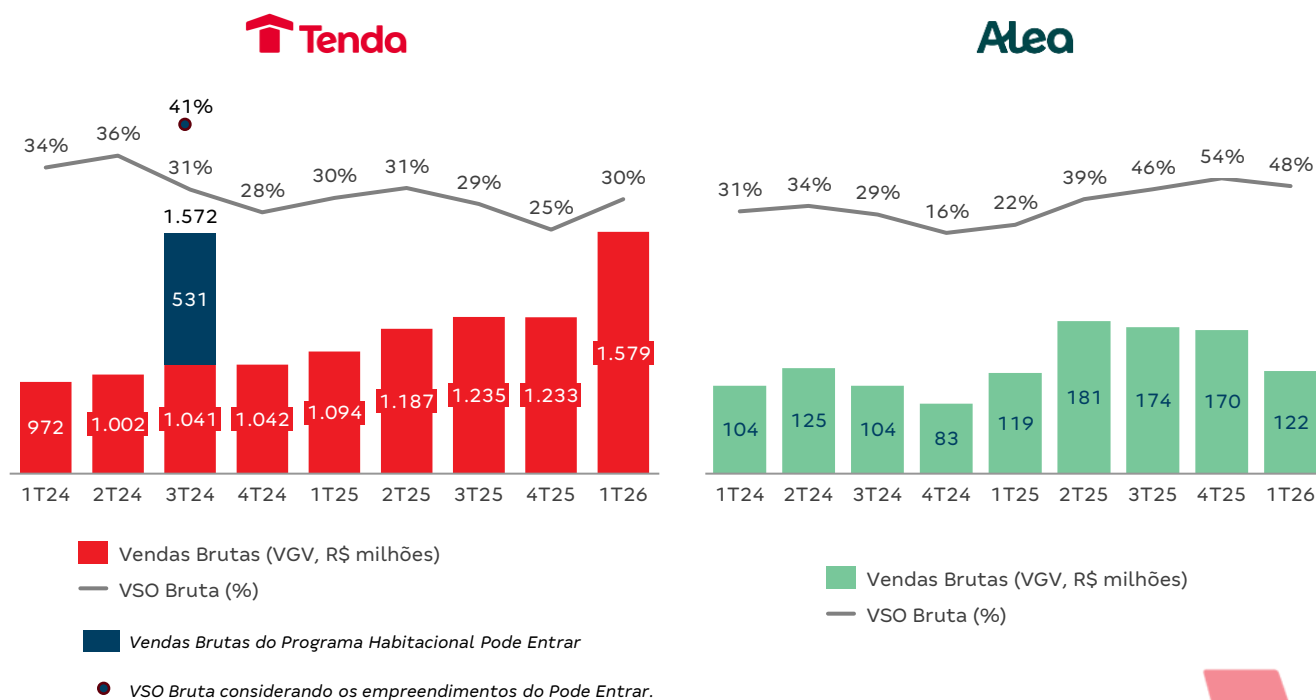
VENDAS BRUTAS

Vendas brutas recorde no 1T26 da Tenda, totalizando R\$ 1.579,4 milhões, aumentos de 44,3% e 28,1%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente. O preço médio por unidade vendida no trimestre foi de R\$ 237,6 mil, aumentos de 7,4% e 5,7%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 121,6 milhões, aumento de 2,0% quando comparado ao 1T25. O preço médio por unidade foi de R\$ 198,4 mil, aumentos de 6,7% e 3,7%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente.

Vendas Brutas	1T26	4T25	T/T (%)	1T25	A/A (%)
Tenda					
VGv (R\$ milhões)	1.579,4	1.233,0	28,1%	1.094,2	44,3%
Número de unidades	6.647	5.485	21,2%	4.945	34,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	237,6	224,8	5,7%	221,3	7,4%
VSO Bruta	29,7%	25,3%	4,4 p.p.	29,9%	(0,2 p.p.)
Alea					
VGv (R\$ milhões)	121,6	170,1	(28,5%)	119,2	2,0%
Número de unidades	613	889	(31,0%)	641	(4,4%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	198,4	191,3	3,7%	186,0	6,7%
VSO Bruta	48,2%	53,5%	(5,3 p.p.)	21,5%	26,7 p.p.
Consolidado					
VGv (R\$ milhões)	1.701,0	1.403,1	21,2%	1.213,4	40,2%
Número de unidades	7.260	6.374	13,9%	5.586	30,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	234,3	220,1	6,4%	217,2	7,9%
VSO Bruta	30,6%	27,0%	3,6 p.p.	28,8%	1,8 p.p.

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



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

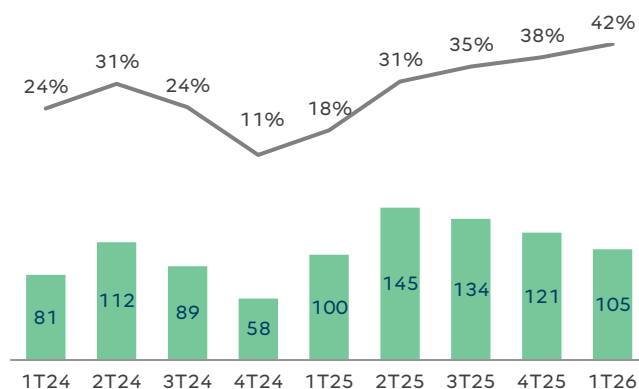
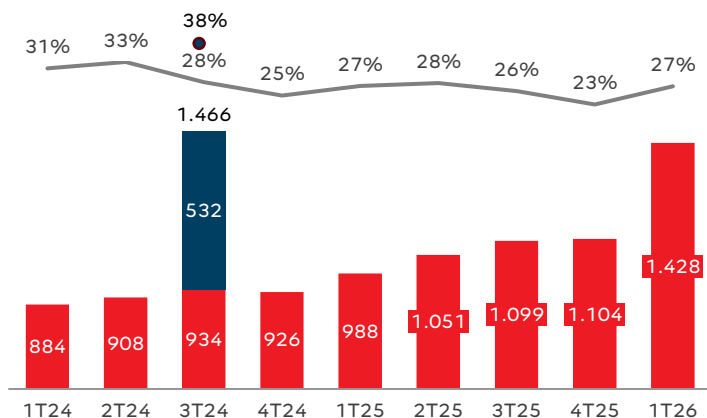
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 1T26 em R\$ 1.428,0 milhões (recorde histórico excluindo o Pode Entrar), aumentos de 44,5% e 29,3%, em comparação ao 1T25 e 4T25, respectivamente, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 26,9%, 4,3 p.p. acima do trimestre anterior.

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 105,1 milhões, aumento de 5,1% em relação ao 1T25, com VSO Líquida de 41,6%, e distratos no montante de R\$ 16,5 milhões.

(VGV, R\$ milhões)	1T26	4T25	T/T (%)	1T25	A/A (%)
Tenda					
Vendas Brutas	1.579,4	1.233,0	28,1%	1.094,2	44,3%
Distratos	151,4	128,6	17,8%	105,8	43,1%
Vendas Líquidas	1.428,0	1.104,4	29,3%	988,4	44,5%
% Lançamentos	8,5%	15,4%	(6,9 p.p.)	13,1%	(4,6 p.p.)
% Estoque	91,5%	84,6%	6,9 p.p.	86,9%	4,6 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	10,5%	10,7%	(0,2 p.p.)	10,0%	0,5 p.p.
VSO Líquida	26,9%	22,6%	4,3 p.p.	27,0%	(0,1 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.647	5.485	21,2%	4.945	34,4%
Unidades Distratadas	695	586	18,6%	493	41,0%
Unidades Vendidas Líquidas	5.952	4.899	21,5%	4.452	33,7%
Distratos / Vendas Brutas	9,6%	10,4%	(0,8 p.p.)	9,7%	(0,1 p.p.)
Alea					
Vendas Brutas	121,6	170,1	(28,5%)	119,2	2,0%
Distratos	16,5	49,1	(66,3%)	19,3	(14,2%)
Vendas Líquidas	105,1	120,9	(13,1%)	99,9	5,1%
% Lançamentos	26,8%	22,4%	4,4 p.p.	4,4%	22,4 p.p.
% Estoque	73,2%	77,6%	(4,4 p.p.)	95,6%	(22,4 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	14,4%	29,6%	(15,2 p.p.)	16,2%	(1,9 p.p.)
VSO Líquida	41,6%	38,0%	3,6 p.p.	18,0%	23,6 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	613	889	(31,0%)	641	(4,4%)
Unidades Distratadas	88	263	(66,5%)	104	(15,4%)
Unidades Vendidas Líquidas	525	626	(16,1%)	537	(2,2%)
Distratos / Vendas Brutas	13,6%	28,9%	(15,3 p.p.)	16,2%	(2,6 p.p.)
Consolidado					
Vendas Brutas	1.701,0	1.403,1	21,2%	1.213,4	40,2%
Distratos	168,0	177,7	(5,5%)	125,1	34,2%
Vendas Líquidas	1.533,0	1.225,4	25,1%	1.088,3	40,9%
% Lançamentos	9,7%	16,1%	(6,3 p.p.)	12,3%	(2,5 p.p.)
% Estoque	90,3%	83,9%	6,3 p.p.	87,7%	2,5 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	10,8%	13,3%	(2,5 p.p.)	10,7%	0,1 p.p.
VSO Líquida	27,6%	23,6%	4,0 p.p.	25,8%	1,7 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	7.260	6.374	13,9%	5.586	30,0%
Unidades Distratadas	783	849	(7,8%)	597	31,2%
Unidades Vendidas Líquidas	6.477	5.525	17,2%	4.989	29,8%
Distratos / Vendas Brutas	9,9%	12,7%	(2,8 p.p.)	10,3%	(0,4 p.p.)



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



■ Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões)

— VSO Líquida (%)

■ Vendas Líquidas do Programa Habitacional Pode Entrar

● VSO Líquida considerando os empreendimentos do Pode Entrar

■ Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões)

— VSO Líquida (%)

UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 1.021,2 milhões, aumentos de 43,4% e 23,4%, em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente. O alto volume de repasse contribuiu para geração de caixa positiva no trimestre.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 88,0 milhões, aumento de 48,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com repasse total de 521 unidades no 1T26.

Repasses, Entregas e Andamento	1T26	4T25	T/T (%)	1T25	A/A (%)
Tenda					
VGV Repassado (em R\$ milhões)	1.021,2	827,6	23,4%	712,3	43,4%
Unidades Repassadas	5.400	4.591	17,6%	4.017	34,4%
Unidades Entregues	4.625	5.261	(12,1%)	6.201	(25,4%)
Obras em andamento	71	67	6,0%	62	14,5%
Alea					
VGV Repassado (em R\$ milhões)	88,0	129,8	(32,2%)	59,3	48,4%
Unidades Repassadas	521	687	(24,2%)	379	37,5%
Unidades Entregues	839	407	106,1%	172	387,8%
Obras em andamento	12	25	(52,0%)	22	(45,5%)
Obras Verticalizadas	8	6	33,3%	0	-
Obras Não Verticalizadas	4	19	(78,9%)	22	(81,8%)
Consolidado					
VGV Repassado (em R\$ milhões)	1.109,2	957,4	15,9%	771,6	43,8%
Unidades Repassadas	5.921	5.278	12,2%	4.396	34,7%
Unidades Entregues	5.464	5.668	(3,6%)	6.373	(14,3%)
Obras em andamento	83	92	(9,8%)	84	(1,2%)



BANCO DE TERRENOS

A Companhia manteve um ritmo relevante de aquisições de terrenos, finalizando o 1T26 com recorde de R\$ 23,4 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 28,3% e 4,2% em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente. O percentual de compras em permuta atingiu 60,7%. Cabe destacar que, mesmo os terrenos adquiridos em caixa, tem 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\$ 6,2 bilhões, aumentos de 21,0% e 2,4%, em comparação ao 1T15 e 4T25, respectivamente, representando um total de 21,0% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	1T26	4T25	T/T (%)	1T25	A/A (%)
Tenda					
Número de empreendimentos	609	590	3,2%	445	36,9%
VGV (R\$ milhões)	23.445,8	22.509,3	4,2%	18.276,9	28,3%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	2.221,1	3.504,1	(36,6%)	1.123,4	97,7%
Número de unidades	106.499	103.803	2,6%	88.127	20,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	220,2	216,8	1,5%	207,4	6,2%
% Permuta Total	60,7%	64,0%	(3,3 p.p.)	62,2%	(1,5 p.p.)
% Permuta Unidades	8,8%	8,9%	(0,1 p.p.)	11,9%	(3,1 p.p.)
% Permuta Financeiro	51,9%	55,1%	(3,2 p.p.)	50,4%	1,6 p.p.
Alea					
Número de empreendimentos	184	185	(0,5%)	171	7,6%
VGV (R\$ milhões)	6.222,9	6.076,2	2,4%	5.142,2	21,0%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	194,1	664,5	(70,8%)	406,1	(52,2%)
Número de unidades	32.573	31.934	2,0%	27.396	18,9%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	191,0	190,3	0,4%	187,7	1,8%
% Permuta Total	98,0%	98,0%	0,1 p.p.	98,1%	(0,1 p.p.)
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
% Permuta Financeiro	98,0%	98,0%	0,1 p.p.	98,1%	(0,1 p.p.)
Consolidado					
Número de empreendimentos	793	775	2,3%	616	28,7%
VGV (R\$ milhões)	29.668,7	28.585,5	3,8%	23.419,1	26,7%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	2.415,2	4.168,6	(42,1%)	1.529,5	57,9%
Número de unidades	139.072	135.737	2,5%	115.523	20,4%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	213,3	210,6	1,3%	202,7	5,2%
% Permuta Total	71,2%	73,9%	(2,7 p.p.)	71,7%	(0,5 p.p.)
% Permuta Unidades	6,3%	6,3%	0,0 p.p.	8,7%	(2,4 p.p.)
% Permuta Financeiro	64,9%	67,6%	(2,7 p.p.)	63,0%	1,9 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

Leonardo Dias Wanderley

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Chiavegato Stella

Analista 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 1Q26



Alea





São Paulo, April 07th, 2026 – 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 first quarter of 2026. We emphasize that these operational results are preliminary and remain subject to audit review.

HIGHLIGHTS TENDA

- **Launch** of 13 developments in 1Q26, totaling a PSV of R\$ 1,409.2 million, an increase of 72.2% compared to 1Q25. The average launch price per unit was R\$ 231.7 thousand, an increase of 2.8% compared to 1Q25;
- In March, Tenda launched its first project in the state of Paraíba, with a total of 464 units and an average launch price of R\$ 268.4 thousand per unit;
- **Record gross sales** in 1Q26 for Tenda, totaling R\$ 1,579.4 million, increases of 44.3% and 28.1% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively. **The average price** per unit sold in the quarter was R\$ 237.6 thousand, increases of 7.4% and 5.7% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively;
- **Tenda’s net pre-sales** closed 1Q26 at R\$ 1,428.0 million (**an all-time record excluding Póde Entrar**), increases of 44.5% and 29.3% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively, with a Net SoS of 26.9%, 4.3 p.p. above 4Q25;
- **Record LandBank** with a PSV of R\$ 23.4 billion in 1Q26, increases of 28.3% and 4.2% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively.

HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 2 development in 1Q26, with a PSV of R\$ 47.4 million and an average launch price per unit of R\$ 181.5 Thousand;
- **Gross sales** in the quarter totaled R\$ 121.6 million, an increase of 2.0% compared to 1Q25. **The average gross sale price per unit** was R\$ 198.4 thousand, increases of 6.7% and 3.7% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively;
- **Net Pre-Sales** reached R\$ 105.1 million in the quarter, an increase of 5.1% compared to 1Q25, with Net SoS of 41.6%;
- **The PSV of Alea’s Landbank** was R\$ 6.2 billion, increases of 21.0% and 2.4% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively, representing a total of 21.0% of consolidated PSV.



OPERACIONAL RESULTS

LAUNCHES

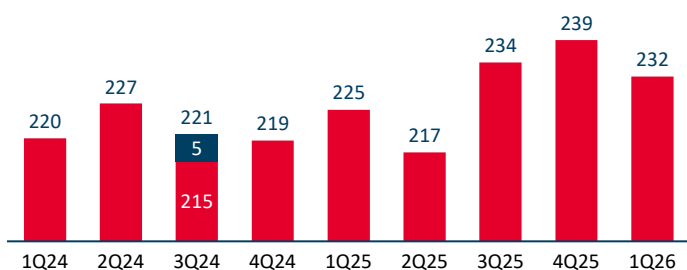
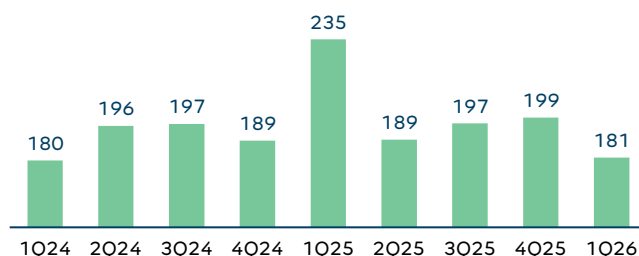
Tenda launched 13 projects in 1Q26, totaling R\$ 1,409.2 million in PSV, an increase of 72.2% compared to 1Q25. The average launch price per unit was R\$ 231.7 thousand, an increase of 2.8% compared to 1Q25.

In March, Tenda launched its first project in the state of Paraíba, with a total of 464 units and an average launch price of R\$ 268.4 thousand per unit.

Regarding Alea, 2 projects were launched in 1Q26, totaling R\$ 47.4 million in PSV and an average launch price of R\$ 181.5 thousand per unit.

Launches	1Q26	4Q25	QoQ (%)	1Q25	YoY (%)
Tenda					
Number of projects launched	13	14	(7.1%)	10	30.0%
PSV (R\$ million)	1,409.2	1,705.9	(17.4%)	818.5	72.2%
Number of units launched	6,083	7,146	(14.9%)	3,633	67.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	231.7	238.7	(3.0%)	225.3	2.8%
Average size of projects launched (in units)	468	510	(8.3%)	363	28.8%
Alea					
Number of projects launched	2	1	100.0%	3	(33.3%)
PSV (R\$ million)	47.4	69.4	(31.7%)	96.0	(50.7%)
Number of units launched	261	348	(25.0%)	409	(36.2%)
Average price per unit (R\$ thousand)	181.5	199.4	(9.0%)	234.7	(22.7%)
Average size of projects launched (in units)	131	348	(62.5%)	136	(4.3%)
Consolidated					
Number of projects launched	15	15	0.0%	13	15.4%
PSV (R\$ million)	1,456.6	1,775.3	(18.0%)	914.5	59.3%
Number of units launched	6,344	7,494	(15.3%)	4,042	57.0%
Average price per unit (R\$ thousand)	229.6	236.9	(3.1%)	226.2	1.5%
Average size of projects launched (in units)	423	500	(15.3%)	311	36.0%

Launch Price Evolution (R\$ thousand)

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



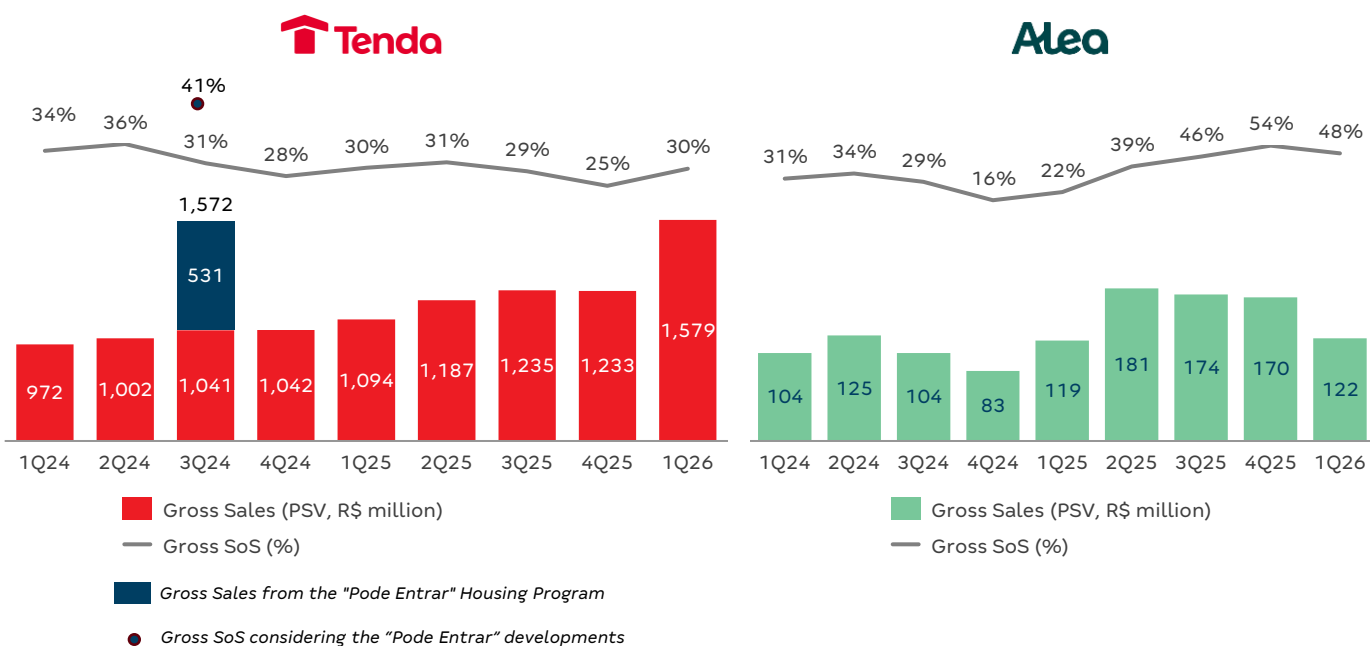
GROSS SALES

Record gross sales in 1Q26 for Tenda, totaling R\$ 1,579.4 million, increases of 44.3% and 28.1% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively. The average price per unit sold in the quarter was R\$ 237.6 thousand, increases of 7.4% and 5.7% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively.

At Alea, gross sales in the quarter totaled R\$ 121.6 million, an increase of 2.0% compared to 1Q25. The average price per unit was R\$ 198.4 thousand, increases of 6.7% and 3.7% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively.

Gross Sales	1Q26	4Q25	QoQ (%)	1Q25	YoY (%)
Tenda					
PSV (R\$ million)	1,579.4	1,233.0	28.1%	1,094.2	44.3%
Number of units	6,647	5,485	21.2%	4,945	34.4%
Average price per unit (R\$ thousand)	237.6	224.8	5.7%	221.3	7.4%
Gross SoS	29.7%	25.3%	4.4 p.p.	29.9%	(0.2 p.p.)
Alea					
PSV (R\$ million)	121.6	170.1	(28.5%)	119.2	2.0%
Number of units	613	889	(31.0%)	641	(4.4%)
Average price per unit (R\$ thousand)	198.4	191.3	3.7%	186.0	6.7%
Gross SoS	48.2%	53.5%	(5.3 p.p.)	21.5%	26.7 p.p.
Consolidated					
PSV (R\$ million)	1,701.0	1,403.1	21.2%	1,213.4	40.2%
Number of units	7,260	6,374	13.9%	5,586	30.0%
Average price per unit (R\$ thousand)	234.3	220.1	6.4%	217.2	7.9%
Gross SoS	30.6%	27.0%	3.6 p.p.	28.8%	1.8 p.p.

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





CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

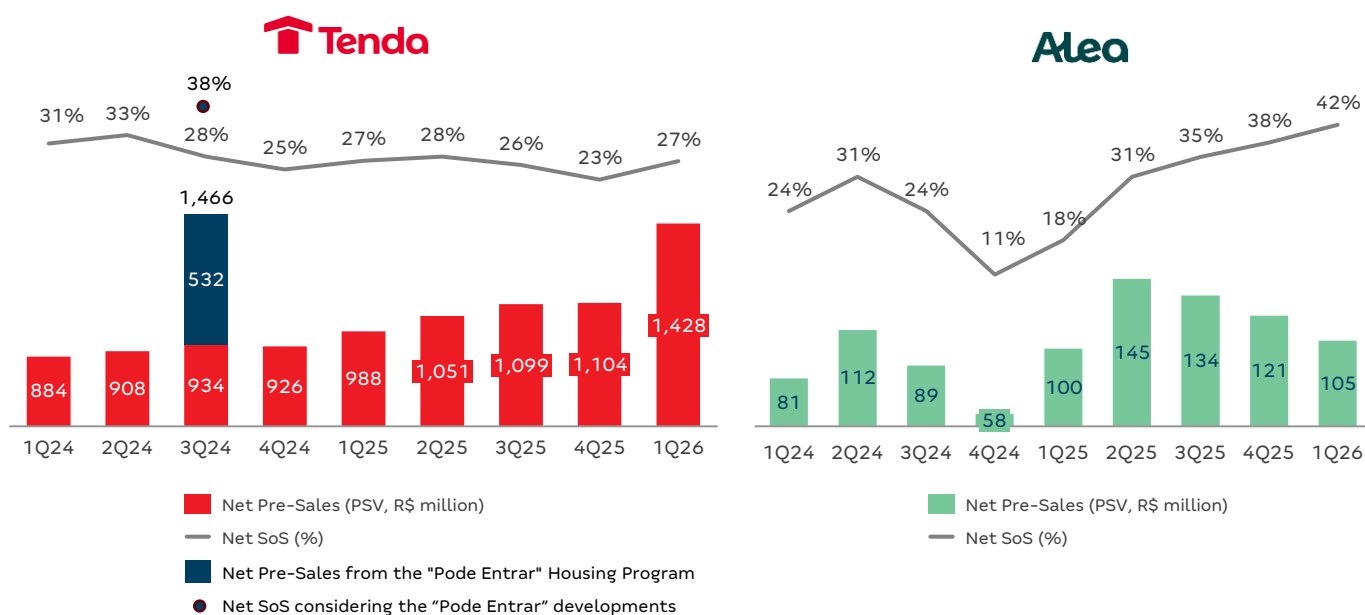
Tenda's net pre-sales closed 1Q26 at R\$ 1,428.0 million (an all-time record excluding Poda Entrar), increases of 44.5% and 29.3% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively, with a Net SoS of 26.9%, 4.3 p.p. above the previous quarter.

At Alea, net pre-sales totaled R\$ 105.1 million, an increase of 5.1% compared to 1Q25, with a Net VSO of 41.6%, and cancellations amounting to R\$ 16.5 million.

(PSV, R\$ million)	1Q26	4Q25	QoQ (%)	1Q25	YoY (%)
Tenda					
Gross Sales	1,579.4	1,233.0	28.1%	1,094.2	44.3%
Cancellations	151.4	128.6	17.8%	105.8	43.1%
Net Pre-Sales	1,428.0	1,104.4	29.3%	988.4	44.5%
% Launches	8.5%	15.4%	(6.9 p.p.)	13.1%	(4.6 p.p.)
% Inventory	91.5%	84.6%	6.9 p.p.	86.9%	4.6 p.p.
Cancellations / Gross Sales	10.5%	10.7%	(0.2 p.p.)	10.0%	0.5 p.p.
Net SoS	26.9%	22.6%	4.3 p.p.	27.0%	(0.1 p.p.)
Gross Units Sold	6,647	5,485	21.2%	4,945	34.4%
Cancelled Units	695	586	18.6%	493	41.0%
Net Units Sold	5,952	4,899	21.5%	4,452	33.7%
Cancellations / Gross Sales	9.6%	10.4%	(0.8 p.p.)	9.7%	(0.1 p.p.)
Alea					
Gross Sales	121.6	170.1	(28.5%)	119.2	2.0%
Cancellations	16.5	49.1	(66.3%)	19.3	(14.2%)
Net Pre-Sales	105.1	120.9	(13.1%)	99.9	5.1%
% Launches	26.8%	22.4%	4.4 p.p.	4.4%	22.4 p.p.
% Inventory	73.2%	77.6%	(4.4 p.p.)	95.6%	(22.4 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	14.4%	29.6%	(15.2 p.p.)	16.2%	(1.9 p.p.)
Net SoS	41.6%	38.0%	3.6 p.p.	18.0%	23.6 p.p.
Gross Units Sold	613	889	(31.0%)	641	(4.4%)
Cancelled Units	88	263	(66.5%)	104	(15.4%)
Net Units Sold	525	626	(16.1%)	537	(2.2%)
Cancellations / Gross Sales	13.6%	28.9%	(15.3 p.p.)	16.2%	(2.6 p.p.)
Consolidated					
Gross Sales	1,701.0	1,403.1	21.2%	1,213.4	40.2%
Cancellations	168.0	177.7	(5.5%)	125.1	34.2%
Net Pre-Sales	1,533.0	1,225.4	25.1%	1,088.3	40.9%
% Launches	9.7%	16.1%	(6.3 p.p.)	12.3%	(2.5 p.p.)
% Inventory	90.3%	83.9%	6.3 p.p.	87.7%	2.5 p.p.
Cancellations / Gross Sales	10.8%	13.3%	(2.5 p.p.)	10.7%	0.1 p.p.
Net SoS	27.6%	23.6%	4.0 p.p.	25.8%	1.7 p.p.
Gross Units Sold	7,260	6,374	13.9%	5,586	30.0%
Cancelled Units	783	849	(7.8%)	597	31.2%
Net Units Sold	6,477	5,525	17.2%	4,989	29.8%
Cancellations / Gross Sales	9.9%	12.7%	(2.8 p.p.)	10.3%	(0.4 p.p.)



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



UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

Transferred PSV at Tenda in the quarter totaled R\$ 1,021.2 million, increases of 43.4% and 23.4% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively. The high volume of transfers contributed to positive cash generation in the quarter.

At Alea, transferred PSV totaled R\$ 88.0 million, an increase of 48.4% compared to the same period of the previous year, with a total of 521 units transferred in 1Q26.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	1Q26	4Q25	QoQ (%)	1Q25	YoY (%)
Tenda					
PSV Transferred (in R\$ million)	1,021.2	827.6	23.4%	712.3	43.4%
Transferred Units	5,400	4,591	17.6%	4,017	34.4%
Delivered Units	4,625	5,261	(12.1%)	6,201	(25.4%)
Construction Sites	71	67	6.0%	62	14.5%
Alea					
PSV Transferred (in R\$ million)	88.0	129.8	(32.2%)	59.3	48.4%
Transferred Units	521	687	(24.2%)	379	37.5%
Delivered Units	839	407	106.1%	172	387.8%
Construction Sites	12	25	(52.0%)	22	(45.5%)
Verticalized Projects	8	6	33.3%	0	-
Non-Verticalized Projects	4	19	(78.9%)	22	(81.8%)
Consolidated					
PSV Transferred (in R\$ million)	1,109.2	957.4	15.9%	771.6	43.8%
Transferred Units	5,921	5,278	12.2%	4,396	34.7%
Delivered Units	5,464	5,668	(3.6%)	6,373	(14.3%)
Construction Sites	83	92	(9.8%)	84	(1.2%)



LANDBANK

The Company maintained a strong pace of land acquisitions, ending 1Q26 with a record of R\$ 23.4 billion in PSV in its LandBank, with increases of 28.3% and 4.2% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively. The percentage of acquisitions through swaps reached 60.7%. It is worth highlighting that even land acquired in cash has more than 90% of its payment tied to the obtainment of the development registration.

Regarding Alea, PSV in its LandBank totaled R\$ 6.2 billion, increases of 21.0% and 2.4% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively, representing 21.0% of consolidated PSV.

LandBank	1Q26	4Q25	QoQ (%)	1Q25	YoY (%)
Tenda					
Number of Projects	609	590	3.2%	445	36.9%
PSV (in R\$ million)	23,445.8	22,509.3	4.2%	18,276.9	28.3%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	2,221.1	3,504.1	(36.6%)	1,123.4	97.7%
Number of Units	106,499	103,803	2.6%	88,127	20.8%
Average price per unit (in R\$ thousands)	220.2	216.8	1.5%	207.4	6.2%
% Swap Total	60.7%	64.0%	(3.3 p.p.)	62.2%	(1.5 p.p.)
% Swap Units	8.8%	8.9%	(0.1 p.p.)	11.9%	(3.1 p.p.)
% Swap Financial	51.9%	55.1%	(3.2 p.p.)	50.4%	1.6 p.p.
Alea					
Number of Projects	184	185	(0.5%)	171	7.6%
PSV (in R\$ million)	6,222.9	6,076.2	2.4%	5,142.2	21.0%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	194.1	664.5	(0.7 p.p.)	406.1	(52.2%)
Number of Units	32,573	31,934	2.0%	27,396	18.9%
Average price per unit (in R\$ thousands)	191.0	190.3	0.4%	187.7	1.8%
% Swap Total	98.0%	98.0%	0.1 p.p.	98.1%	(0.1 p.p.)
% Swap Units	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0 p.p.
% Swap Financial	98.0%	98.0%	0.1 p.p.	98.1%	(0.1 p.p.)
Consolidated					
Number of Projects	793	775	2.3%	616	28.7%
PSV (in R\$ million)	29,668.7	28,585.5	3.8%	23,419.1	26.7%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	2,415.2	4,168.6	(42.1%)	1,529.5	57.9%
Number of Units	139,072	135,737	2.5%	115,523	20.4%
Average price per unit (in R\$ thousands)	213.3	210.6	1.3%	202.7	5.2%
% Swap Total	71.2%	73.9%	(2.7 p.p.)	71.7%	(0.5 p.p.)
% Swap Units	6.3%	6.3%	0.0 p.p.	8.7%	(2.4 p.p.)
% Swap Financial	64.9%	67.6%	(2.7 p.p.)	63.0%	1.9 p.p.

Note: Tenda owns 100% of the equity of its Landbank

INVESTOR RELATIONS

Luiz Mauricio de Garcia

CFO and Investor Relations Officer

Leonardo Dias Wanderley

Investor Relations Coordinator

Felipe Chiavegato Stella

Investor Relations Analyst

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.