

Prévia Operacional 2T26



Alea





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

DESTAQUES TENDA

- **Recorde histórico no segundo trimestre do ano em Lançamento** de 14 empreendimentos no 2T26, totalizando um VGV de R\$ 1.680,9 milhões, aumentos de 54,4% e 18,8%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente. **Recorde histórico no preço médio de lançamento por unidade** no 2T26 foi de R\$ 250,3 mil, aumentos de 15,3% e 7,7%, em comparação 2T25 e 1T26, respectivamente;
- **Recorde histórico no segundo trimestre do ano em Vendas brutas** no segmento Tenda, totalizaram R\$ 1.507,0 milhões no 2T26, aumento de 27,0% em relação ao 2T25. **Recorde histórico no preço médio por unidade vendida** no trimestre foi de R\$ 244,9 mil, aumentos de 9,6% e 3,1%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente;
- **Recorde histórico no segundo trimestre do ano em vendas líquidas** da Tenda encerraram o 2T26 em R\$ 1.318,0 milhões, aumento de 25,4% em comparação ao 2T25, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 23,9%;
- **Recorde histórico de Banco de Terrenos** com R\$ 27,7 bilhões em VGV no 2T26, aumentos de 35,1% e 20,3% em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente.

DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 3 empreendimentos no 2T26, com VGV de R\$ 85,5 milhões, com preço médio de lançamento por unidade de R\$ 222,7 mil;
- **Vendas brutas** no trimestre totalizaram R\$ 102,4 milhões. **O preço médio da venda bruta** por unidade foi de R\$ 203,7 mil, aumentos de 8,7% e 2,7%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente;
- **Vendas líquidas** de R\$ 84,2 milhões, com VSO Líquida de 36,5%;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea foi de R\$ 6,1 bilhões, aumentos de 8,2% e 0,4%, em comparação ao 2T25 e 1T26, respectivamente, representando um total de 18,4% do VGV consolidado;
- O Projeto de Canoas (R\$), de 1.500 unidades, assinado no dia 10/07/2025, foi descontinuado, não gerando nenhuma penalização para a Companhia.

RESULTADOS OPERACIONAIS

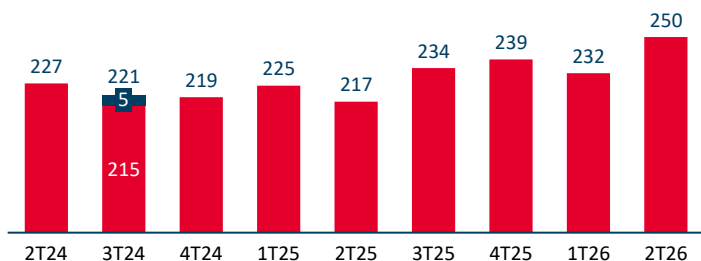
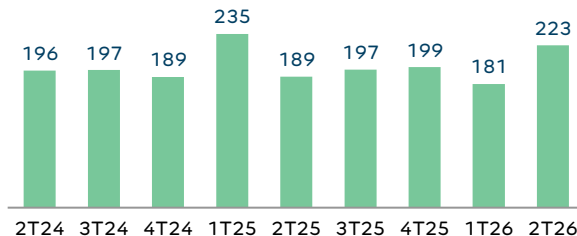
LANÇAMENTOS

A Tenda lançou 14 empreendimentos no 2T26, totalizando um recorde histórico no segundo trimestre do ano em VGV de R\$ 1.680,9 milhões, aumentos de 54,4% e 18,8%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente. Recorde histórico no preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 250,3 mil, aumentos de 15,3% e 7,7%, em comparação 2T25 e 1T26, respectivamente. O aumento no preço médio de lançamentos é justificado principalmente pelo melhor mix, distribuído entre as faixas 1, 2 e 3, com endereços qualificados proporcionado pela estratégia de adoção de atributos.

Em relação à Alea, 3 empreendimentos foram lançados no 2T26, com VGV de R\$ 85,5 milhões, com preço médio de lançamento por unidade de R\$ 222,7 mil.

Laçamentos	2T26	1T26	T/T (%)	2T25	A/A (%)	1S26	1S25	A/A (%)
Tenda								
Número de Empreendimentos	14	13	7,7%	9	55,6%	27	19	42,1%
VGV (R\$ milhões)	1.680,9	1.414,5	18,8%	1.088,8	54,4%	3.095,4	1.907,3	62,3%
Número de unidades	6.715	6.083	10,4%	5.016	33,9%	12.798	8.649	48,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	250,3	232,5	7,7%	217,1	15,3%	241,9	220,5	9,7%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	480	468	2,5%	557	(13,9%)	474	455	4,1%
Alea								
Número de Empreendimentos	3	2	50,0%	1	200,0%	5	4	25,0%
VGV (R\$ milhões)	85,5	47,4	80,5%	21,2	302,9%	132,9	117,2	13,4%
Número de unidades	384	261	47,1%	112	242,9%	645,0	521,0	23,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	222,7	181,5	22,7%	189,5	17,5%	206,0	225,0	(8,4%)
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	128	131	(1,9%)	112	14,3%	129	130	(1,0%)
Consolidado								
Número de Empreendimentos	17	15	13,3%	10	70,0%	32	23	39,1%
VGV (R\$ milhões)	1.766,4	1.461,8	20,8%	1.110,0	59,1%	3.228,3	2.024,5	59,5%
Número de unidades	7.099	6.344	11,9%	5.128	38,4%	13.443	9.170	46,6%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	248,8	230,4	8,0%	216,5	15,0%	240,1	220,8	8,8%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	418	423	(1,3%)	513	(18,6%)	420	399	5,4%

Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)

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

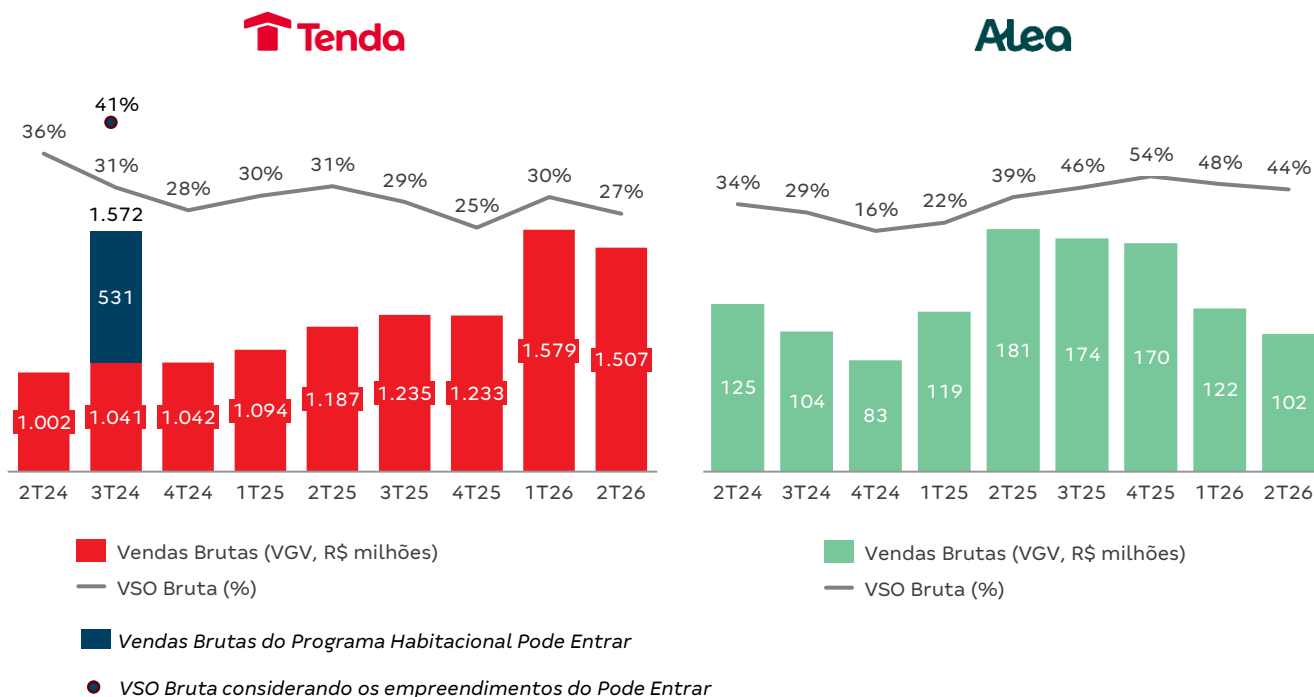
VENDAS BRUTAS

Vendas brutas no 2T26 do segmento Tenda totalizaram um recorde histórico no segundo trimestre do ano de R\$ 1.507,0 milhões, aumento de 27,0% em relação ao 2T25. O preço médio por unidade vendida no trimestre foi de R\$ 244,9 mil (recorde histórico), aumentos de 9,6% e 3,1%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 102,4 milhões. O preço médio por unidade foi de R\$ 203,7 mil, aumentos de 8,7% e 2,7%, em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente.

Vendas Brutas	2T26	1T26	T/T (%)	2T25	A/A (%)	1S26	1S25	A/A (%)
Tenda								
GVV (R\$ milhões)	1.507,0	1.579,4	(4,6%)	1.186,9	27,0%	3.086,4	2.281,1	35,3%
Número de unidades	6.154	6.647	(7,4%)	5.310	15,9%	12.801	10.255	24,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	244,9	237,6	3,1%	223,5	9,6%	241,1	222,4	8,4%
VSO Bruta	27,3%	29,7%	(2,4 p.p.)	31,3%	(4,0 p.p.)	44,4%	47,7%	(3,3 p.p.)
Alea								
GVV (R\$ milhões)	102,4	121,6	(15,8%)	180,7	(43,3%)	224,0	299,9	(25,3%)
Número de unidades	503	613	(17,9%)	964	(47,8%)	1.116	1.605	(30,5%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	203,7	198,4	2,7%	187,4	8,7%	200,8	186,9	7,4%
VSO Bruta	44,4%	48,2%	(3,8 p.p.)	39,1%	5,3 p.p.	66,7%	53,4%	13,3 p.p.
Consolidado								
GVV (R\$ milhões)	1.609,5	1.701,0	(5,4%)	1.367,5	17,7%	3.310,5	2.581,0	28,3%
Número de unidades	6.657	7.260	(8,3%)	6.274	6,1%	13.917	11.860	17,3%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	241,8	234,3	3,2%	218,0	10,9%	237,9	217,6	9,3%
VSO Bruta	28,0%	30,6%	(2,6 p.p.)	32,1%	(4,1 p.p.)	45,4%	48,3%	(2,9 p.p.)

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



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas do segmento Tenda encerraram o 2T26 reportando um recorde histórico no segundo trimestre do ano em R\$ 1.318,0 milhões, aumento de 25,4% em comparação ao 2T25, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 23,9%. A redução da VSO em relação ao patamar entre 25% a 30%, que a Companhia entende como saudável, é reflexo da política de reposição de preço adotada no primeiro semestre do ano, que buscou mitigar a exposição à pressão de custos observada nos meses de março e abril. A partir de julho nosso foco volta a ser o aumento da VSO, uma vez que o cenário de risco inflacionário se dissipou.

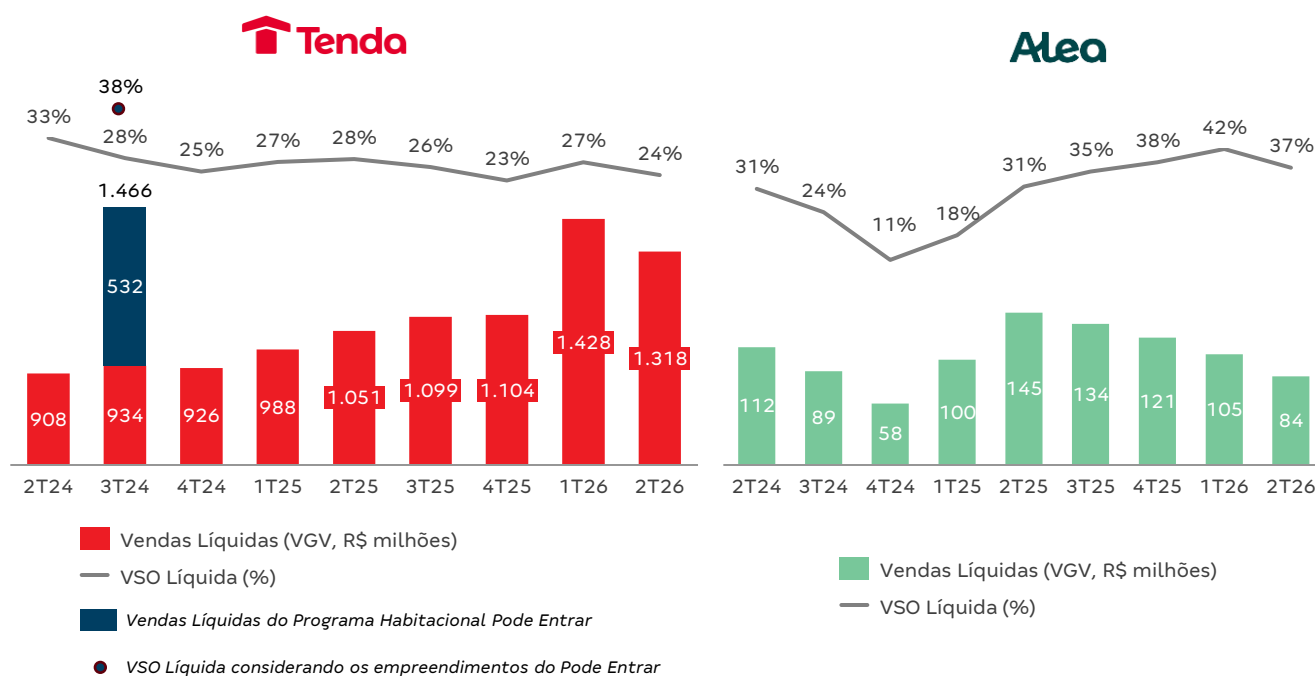
Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 84,2 milhões, com VSO Líquida de 36,5%, e distratos no montante de R\$ 18,2 milhões.

Os distratos, no segmento Tenda, encerraram o 2T26 em R\$ R\$ 189,0 milhões, aumentos de 24,8% e 39,5%, em relação ao 1T26 e 2T25, respectivamente, justificado principalmente pois decidimos proativamente cancelar as vendas de um empreendimento recém lançado, que está com a licença em discussão por questões ambientais, apesar de todo o rito legal ter sido cumprido pela Companhia. Nossa expectativa é que esse empreendimento volte a reconhecer vendas tão logo essa situação se resolva. Mas para evitar impacto para a companhia, optamos por não seguir com as vendas e nem com a execução dessa incorporação nesse momento, até que tudo se resolva.

(VGV, R\$ milhões)	2T26	1T26	T/T (%)	2T25	A/A (%)	1S26	1S25	A/A (%)
Tenda								
Vendas Brutas	1.507,0	1.579,4	(4,6%)	1.186,9	27,0%	3.086,4	2.281,1	35,3%
Distratos	189,0	151,4	24,8%	135,5	39,5%	340,4	241,3	41,1%
Vendas Líquidas	1.318,1	1.428,0	(7,7%)	1.051,4	25,4%	2.746,0	2.039,8	34,6%
% Lançamentos	7,7%	8,5%	(0,8 p.p.)	12,1%	(4,5 p.p.)	8,1%	12,6%	(4,5 p.p.)
% Estoque	92,3%	91,5%	0,8 p.p.	87,9%	4,5 p.p.	91,9%	87,4%	4,5 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	13,2%	10,5%	2,7 p.p.	11,6%	1,6 p.p.	11,8%	10,8%	1,0 p.p.
VSO Líquida	23,9%	26,9%	(3,0 p.p.)	27,7%	(3,8 p.p.)	39,5%	42,6%	(3,1 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.154	6.647	(7,4%)	5.310	15,9%	12.801	10.255	24,8%
Unidades Distratadas	811	695	16,7%	615	31,9%	1.506	1.108	35,9%
Unidades Vendidas Líquidas	5.343	5.952	(10,2%)	4.695	13,8%	11.295	9.147	23,5%
Distratos / Vendas Brutas	12,5%	9,6%	3,0 p.p.	11,4%	1,1 p.p.	11,0%	10,6%	0,4 p.p.
Alea								
Vendas Brutas	102,4	121,6	(15,8%)	180,7	(43,3%)	224,0	299,9	(25,3%)
Distratos	18,2	16,5	10,1%	36,1	(49,5%)	34,8	55,4	(37,2%)
Vendas Líquidas	84,2	105,1	(19,8%)	144,6	(41,8%)	189,3	244,5	(22,6%)
% Lançamentos	41,6%	26,8%	14,9 p.p.	3,1%	38,6 p.p.	33,4%	3,6%	29,8 p.p.
% Estoque	58,4%	73,2%	(14,9 p.p.)	96,9%	(38,6 p.p.)	66,6%	96,4%	(29,8 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	18,7%	14,4%	4,3 p.p.	19,8%	(1,1 p.p.)	16,3%	18,4%	(2,1 p.p.)
VSO Líquida	36,5%	41,6%	(5,1 p.p.)	31,3%	5,2 p.p.	56,4%	43,5%	12,8 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	503	613	(17,9%)	964	(47,8%)	1.116	1.605	(30,5%)
Unidades Distratadas	94	88	6,8%	191	(50,8%)	182	295	(38,3%)
Unidades Vendidas Líquidas	409	525	(22,1%)	773	(47,1%)	934	1.310	(28,7%)
Distratos / Vendas Brutas	17,8%	13,6%	4,2 p.p.	20,0%	(2,2 p.p.)	15,5%	18,5%	(3,0 p.p.)
Consolidado								
Vendas Brutas	1.609,5	1.701,0	(5,4%)	1.367,5	17,7%	3.310,5	2.581,0	28,3%
Distratos	207,2	168,0	23,3%	171,6	20,8%	375,2	296,7	26,5%
Vendas Líquidas	1.402,3	1.533,0	(8,5%)	1.196,0	17,2%	2.935,3	2.284,3	28,5%
% Lançamentos	9,7%	9,7%	(0,0 p.p.)	11,0%	(1,3 p.p.)	9,7%	11,6%	(1,9 p.p.)
% Estoque	90,3%	90,3%	0,0 p.p.	89,0%	1,3 p.p.	90,3%	88,4%	1,9 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	13,6%	10,8%	2,8 p.p.	12,8%	0,7 p.p.	12,1%	11,8%	0,3 p.p.
VSO Líquida	24,4%	27,6%	(3,2 p.p.)	28,1%	(3,7 p.p.)	40,3%	42,7%	(2,5 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.657	7.260	(8,3%)	6.274	6,1%	13.917	11.860	17,3%
Unidades Distratadas	905	783	15,6%	806	12,3%	1.688	1.403	20,3%
Unidades Vendidas Líquidas	5.752	6.477	(11,2%)	5.468	5,2%	12.229	10.457	16,9%
Distratos / Vendas Brutas	12,9%	9,9%	3,0 p.p.	12,5%	0,3 p.p.	11,3%	11,5%	(0,2 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\$ 990,6 milhões, aumento de 7,5% em relação ao 2T25.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 91,5 milhões, aumento de 4,0% em comparação ao trimestre anterior, com repasse total de 520 unidades no 2T26.

Repasses, Entregas e Andamento	2T26	1T26	T/T (%)	2T25	A/A (%)	1S26	1S25	A/A (%)
Tenda								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	990,6	1.024,1	(3,3%)	921,2	7,5%	2.014,7	1.633,5	23,3%
Unidades Repassadas	5.214	5.436	(4,1%)	4.978	4,7%	10.650	8.995	18,4%
Unidades Entregues	3.708	4.625	(19,8%)	1.948	90,3%	8.333	8.149	2,3%
Obras em andamento	72	71	1,4%	75	(4,0%)	72	75	(4,0%)
Alea								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	91,5	87,9	4,0%	135,1	(32,3%)	179,4	194,4	(7,7%)
Unidades Repassadas	520	522	(0,4%)	870	(40,2%)	1.042	1.249	(16,6%)
Unidades Entregues	322	839	(61,6%)	195	65,1%	1.161	367	216,3%
Obras em andamento	17	13	30,8%	26	(34,6%)	17	26	(34,6%)
Obras Verticalizadas	12	9	33,3%	0	-	12	0	-
Obras Não Verticalizadas	5	4	25,0%	26	(80,8%)	5	26	0,0%
Consolidado								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	1.082,1	1.112,0	(2,7%)	1.056,2	2,4%	2.194,1	1.827,8	20,0%
Unidades Repassadas	5.734	5.958	(3,8%)	5.848	(1,9%)	11.692	10.244	14,1%
Unidades Entregues	4.030	5.464	(26,2%)	2.143	88,1%	9.494	8.516	11,5%
Obras em andamento	89	84	6,0%	101	(11,9%)	89	101	(11,9%)

BANCO DE TERRENOS

A Companhia manteve um ritmo relevante de aquisições de terrenos, finalizando o 2T26 com recorde de R\$ 27,7 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 35,1% e 20,3% em relação ao 2T25 e 1T26, respectivamente. O percentual de compras em permuta atingiu 59,3%. Cabe destacar que, mesmo os terrenos adquiridos em caixa, tem mais de 90% do seu pagamento atrelado à obtenção do registro de incorporação.

Com um total de aproximadamente R\$ 5,0 bilhões adquiridos no trimestre, 39% foi concentrado nas praças do nordeste, o que reforça o crescimento da Tenda nessa região. O aumento no volume de aquisição de *landbank* é justificado principalmente pelo melhor mix, distribuído entre as faixas 1, 2 e 3, com endereços qualificados proporcionado pela estratégia de adoção de atributos.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 6,1 bilhões, aumentos de 8,2% e 0,4%, em comparação ao 2T15 e 1T26, respectivamente, representando um total de 18,1% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	2T26	1T26	T/T (%)	2T25	A/A (%)	1S26	1S25	A/A (%)
Tenda								
Número de empreendimentos	739	603	22,6%	526	40,5%	739	526	40,5%
VGV (R\$ milhões)	27.667,9	23.001,8	20,3%	20.483,1	35,1%	27.667,9	20.483,1	35,1%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	6.347,1	1.906,9	232,8%	3.295,0	92,6%	8.254,0	4.418,4	86,8%
Número de unidades	120.491	104.607	15,2%	97.598	23,5%	120.491	97.598	23,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	229,6	219,9	4,4%	209,9	9,4%	229,6	209,9	9,4%
% Permuta Total	59,3%	60,6%	(1,3 p.p.)	62,6%	(3,3 p.p.)	59,3%	62,6%	(3,3 p.p.)
% Permuta Unidades	7,6%	9,0%	(1,5 p.p.)	11,6%	(4,0 p.p.)	7,6%	11,6%	(4,0 p.p.)
% Permuta Financeiro	51,7%	51,5%	0,2 p.p.	51,0%	0,7 p.p.	51,7%	51,0%	0,7 p.p.
Alea								
Número de empreendimentos	185	183	1,1%	182	1,6%	185	182	1,6%
VGV (R\$ milhões)	6.100,0	6.073,2	0,4%	5.639,0	8,2%	6.100,0	5.639,0	8,2%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	112,3	44,4	152,9%	518,1	(78,3%)	156,7	924,2	(83,0%)
Número de unidades	31.898	31.811	0,3%	29.878	6,8%	31.898	29.878	6,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	191,2	190,9	0,2%	188,7	1,3%	191,2	188,7	1,3%
% Permuta Total	97,7%	98,0%	(0,3 p.p.)	97,7%	0,0 p.p.	97,7%	97,7%	0,0 p.p.
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	-
% Permuta Financeiro	97,7%	98,0%	(0,3 p.p.)	97,7%	0,0 p.p.	97,7%	97,7%	0,0 p.p.
Consolidado								
Número de empreendimentos	924	786	17,6%	708	30,5%	924	708	30,5%
VGV (R\$ milhões)	33.767,9	29.075,0	16,1%	26.122,1	29,3%	33.767,9	26.122,1	29,3%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	6.459,3	1.951,3	231,0%	3.813,0	69,4%	8.410,7	5.342,5	57,4%
Número de unidades	152.389	136.418	11,7%	127.476	19,5%	152.389	127.476	19,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	221,6	213,1	4,0%	204,9	8,1%	221,6	204,9	8,1%
% Permuta Total	68,1%	71,2%	(3,1 p.p.)	72,7%	(4,6 p.p.)	68,1%	72,7%	(4,6 p.p.)
% Permuta Unidades	5,9%	6,5%	(0,6 p.p.)	8,3%	(2,4 p.p.)	5,9%	8,3%	(2,4 p.p.)
% Permuta Financeiro	62,2%	64,7%	(2,5 p.p.)	64,4%	(2,2 p.p.)	62,2%	64,4%	(2,2 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

Marília Nonato de Oliveira Leite

Gerente 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 2Q26



Alea





São Paulo, July 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 second quarter of 2026. We emphasize that these operational results are preliminary and remain subject to audit review.

HIGHLIGHTS TENDA

- **Record second-quarter launches** of 14 projects in 2Q26, totaling PSV of R\$ 1,680.9 million, up 54.4% and 18.8% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively. **Record average launch price per unit** of R\$ 250.3 thousand, representing increases of 15.3% and 7.7% versus 2Q25 and 1Q26, respectively;
- **Record second-quarter gross sales** in the Tenda segment, totaling R\$ 1,507.0 million in 2Q26, up 27.0% compared to 2Q25. **Record average selling price per unit** of R\$ 244.9 thousand, representing increases of 9.6% and 3.1% versus 2Q25 and 1Q26, respectively;
- **Record second-quarter net pre-sales** in the Tenda segment, totaling R\$ 1,318.0 million in 2Q26, up 25.4% compared to 2Q25, with Net SoS (Speed of Sales) of 23.9%;
- **Record LandBank** with a PSV of R\$27.7 billion in 2Q26, representing increases of 35.1% and 20.3% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively.

HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 3 development in 1Q26, with a PSV of R\$ 85.5 million and an average launch price per unit of R\$ 222.7 Thousand;
- **Gross sales** in the quarter totaled R\$ 102.4 million.. **The average gross sale price per unit** was R\$ 203.7 thousand, increases of 8.7% and 2.7% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively;
- **Net Pre-Sales** reached R\$ 84.2 million, with Net SoS of 36.5%;
- **The PSV of Alea’s Landbank** was R\$ 6.1 billion, increases of 8.2% and 0.4% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively, representing a total of 18.4% of consolidated PSV;
- The Canoas project (R\$), with 1,500 units, signed on July 10, 2025, was discontinued without any penalties to the Company.



OPERACIONAL RESULTS

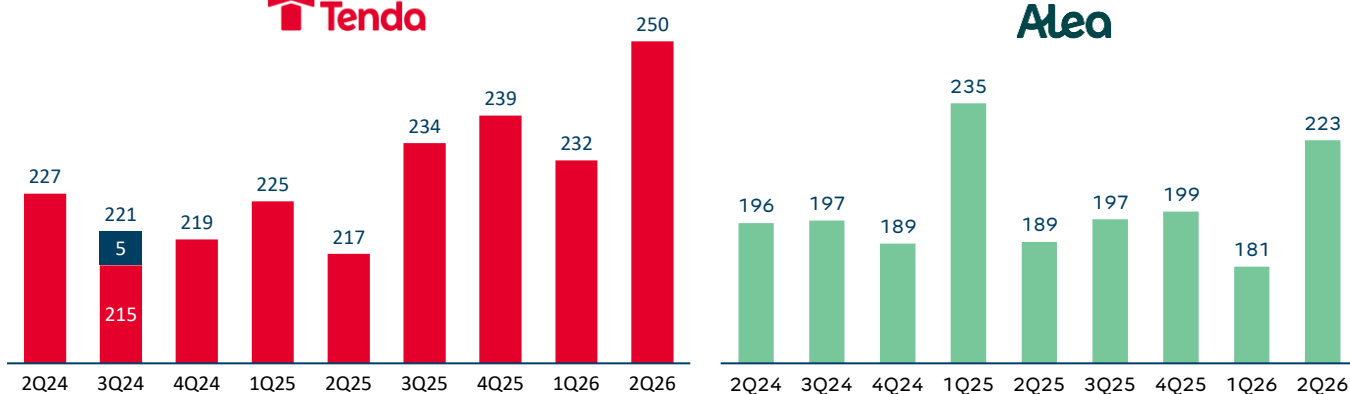
LAUNCHES

Tenda launched 14 projects in 2Q26, totaling a record second-quarter PSV of R\$ 1,680.9 million, representing increases of 54.4% and 18.8% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively. The average launch price per unit reached a record R\$ 250.3 thousand for a second quarter, up 15.3% and 7.7% versus 2Q25 and 1Q26, respectively. The increase in the average launch price was primarily driven by an improved sales mix across brackets 1, 2 and 3, with qualified locations supported by our attribute's strategy.

At Alea, three projects were launched in 2Q26, totaling PSV of R\$ 85.5 million, with an average launch price per unit of R\$ 222.7 thousand.

Launches	2Q26	1Q26	QoQ (%)	2Q25	YoY (%)	6M26	6M25	YoY (%)
Tenda								
Number of projects launched	14	13	7.7%	9	55.6%	27	19	42.1%
PSV (R\$ million)	1,680.9	1,414.5	18.8%	1,088.8	54.4%	3,095.4	1,907.3	62.3%
Number of units launched	6,715	6,083	10.4%	5,016	33.9%	12,798	8,649	48.0%
Average price per unit (R\$ thousand)	250.3	232.5	7.7%	217.1	15.3%	241.9	220.5	9.7%
Average size of projects launched (in units)	480	468	2.5%	557	(13.9%)	474	455	4.1%
Alea								
Number of projects launched	3	2	50.0%	1	200.0%	5	4	25.0%
PSV (R\$ million)	85.5	47.4	80.5%	21.2	302.9%	132.9	117.2	13.4%
Number of units launched	384	261	47.1%	112	242.9%	645.0	521.0	23.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	222.7	181.5	22.7%	189.5	17.5%	206.0	225.0	(8.4%)
Average size of projects launched (in units)	128	131	(1.9%)	112	14.3%	129	130	(1.0%)
Consolidated								
Number of projects launched	17	15	13.3%	10	70.0%	32	23	39.1%
PSV (R\$ million)	1,766.4	1,461.8	20.8%	1,110.0	59.1%	3,228.3	2,024.5	59.5%
Number of units launched	7,099	6,344	11.9%	5,128	38.4%	13,443	9,170	46.6%
Average price per unit (R\$ thousand)	248.8	230.4	8.0%	216.5	15.0%	240.1	220.8	8.8%
Average size of projects launched (in units)	418	423	(1.3%)	513	(18.6%)	420	399	5.4%

Launch Price Evolution (R\$ thousand)



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



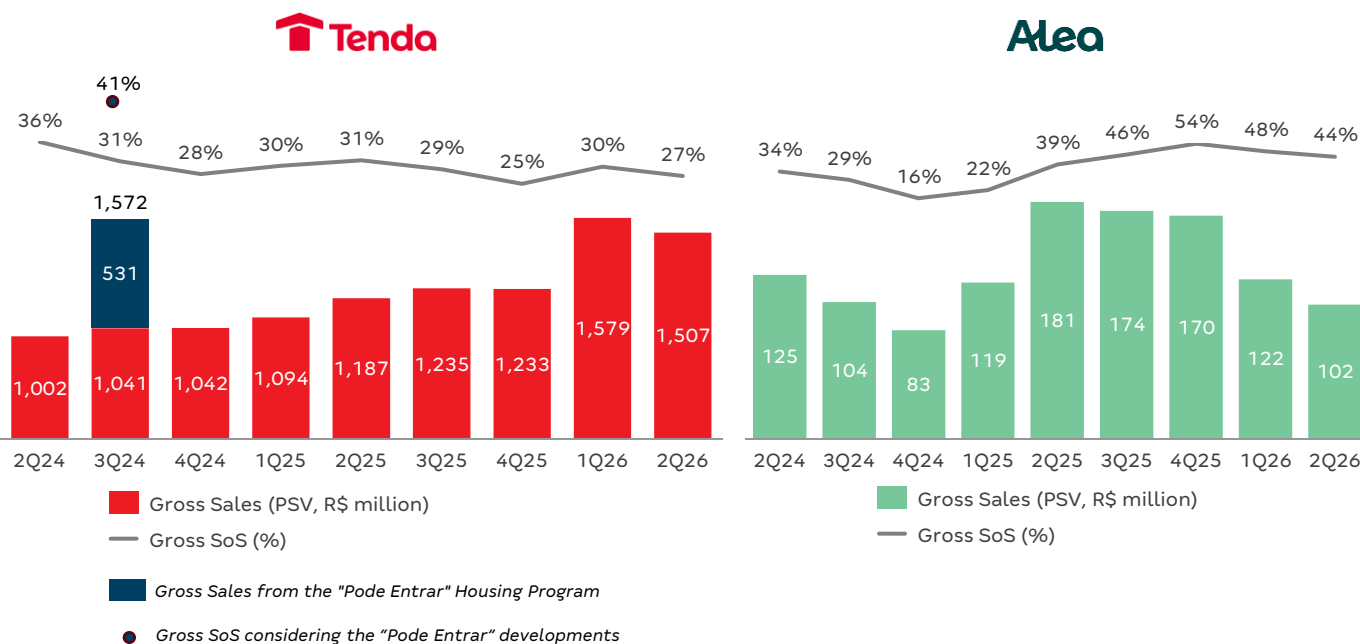
GROSS SALES

Gross sales in the Tenda segment totaled a record R\$ 1,507.0 million for a second quarter in 2Q26, up 27.0% compared to 2Q25. The average selling price per unit reached a record R\$ 244.9 thousand, representing increases of 9.6% and 3.1% versus 2Q25 and 1Q26, respectively.

At Alea, gross sales totaled R\$ 102.4 million in the quarter. The average selling price per unit reached R\$ 203.7 thousand, up 8.7% and 2.7% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively.

Gross Sales	2Q26	1Q26	QoQ (%)	2Q25	YoY (%)	6M26	6M25	YoY (%)
Tenda								
PSV (R\$ million)	1,507.0	1,579.4	(4.6%)	1,186.9	27.0%	3,086.4	2,281.1	35.3%
Number of units	6,154	6,647	(7.4%)	5,310	15.9%	12,801	10,255	24.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	244.9	237.6	3.1%	223.5	9.6%	241.1	222.4	8.4%
Gross SoS	27.3%	29.7%	(2.4 p.p.)	31.3%	(4.0 p.p.)	44.4%	47.7%	(3.3 p.p.)
Alea								
PSV (R\$ million)	102.4	121.6	(15.8%)	180.7	(43.3%)	224.0	299.9	(25.3%)
Number of units	503	613	(17.9%)	964	(47.8%)	1,116	1,605	(30.5%)
Average price per unit (R\$ thousand)	203.7	198.4	2.7%	187.4	8.7%	200.8	186.9	7.4%
Gross SoS	44.4%	48.2%	(3.8 p.p.)	39.1%	5.3 p.p.	66.7%	53.4%	13.3 p.p.
Consolidated								
PSV (R\$ million)	1,609.5	1,701.0	(5.4%)	1,367.5	17.7%	3,310.5	2,581.0	28.3%
Number of units	6,657	7,260	(8.3%)	6,274	6.1%	13,917	11,860	17.3%
Average price per unit (R\$ thousand)	241.8	234.3	3.2%	218.0	10.9%	237.9	217.6	9.3%
Gross SoS	28.0%	30.6%	(2.6 p.p.)	32.1%	(4.1 p.p.)	45.4%	48.3%	(2.9 p.p.)

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



CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Net pre-sales in the Tenda segment reached a record R\$ 1,318.0 million for a second quarter in 2Q26, up 25.4% compared to 2Q25, with a Net SoS (Speed of Sales) of 23.9%. The decline in SoS from the 25% to 30% range, which the Company considers healthy, reflects the price repositioning strategy adopted during the first half of the year to mitigate exposure to the cost pressures observed in March and April. As of July, our focus has shifted back to increasing SoS, as inflationary risk has subsided.

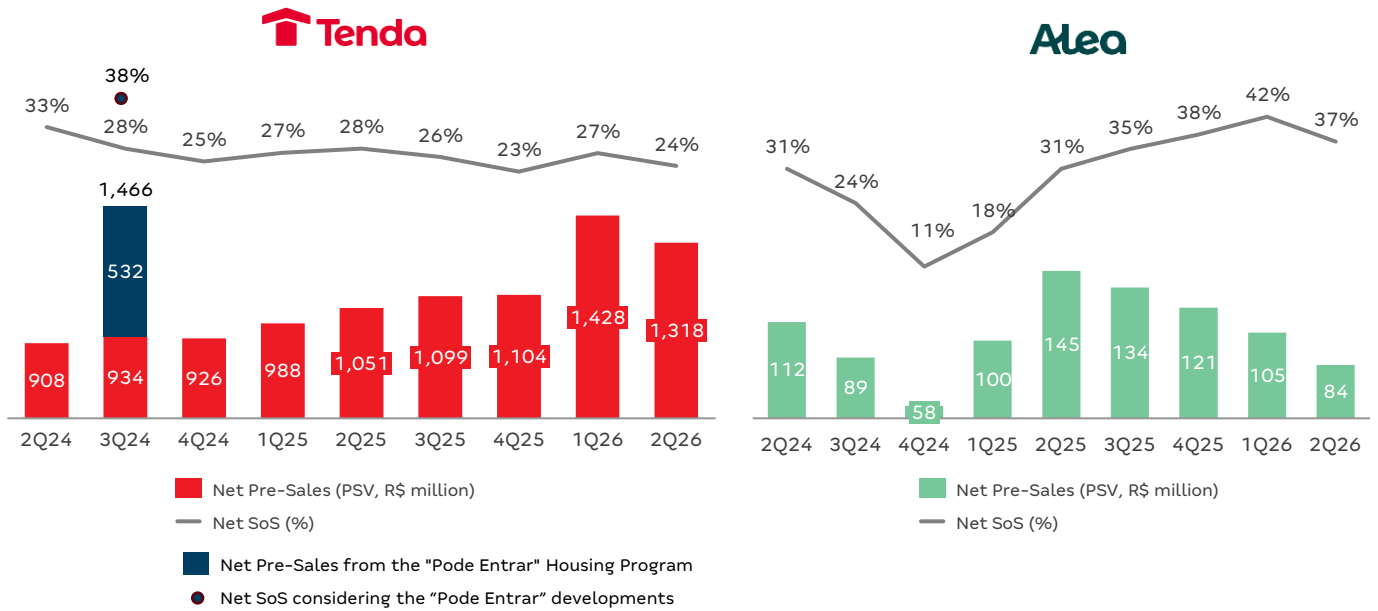
At Alea, net pre-sales totaled R\$ 84.2 million, with Net SoS of 36.5% and cancellations amounting to R\$ 18.2 million.

In the Tenda segment, cancellations totaled R\$ 189.0 million in 2Q26, representing increases of 24.8% and 39.5% compared to 1Q26 and 2Q25, respectively. This was primarily driven by our proactive decision to cancel the sales of a recently launched project whose environmental license is currently under review, despite the Company having complied with all applicable legal requirements. We expect this project to resume recognizing sales as soon as the matter is resolved. However, to avoid any potential impact on the Company, we decided not to proceed with either sales or construction of the development until the situation is fully resolved.

(PSV, R\$ million)	2Q26	1Q26	QoQ (%)	2Q25	YoY (%)	6M26	6M25	YoY (%)
Tenda								
Gross Sales	1,507.0	1,579.4	(4.6%)	1,186.9	27.0%	3,086.4	2,281.1	35.3%
Cancellations	189.0	151.4	24.8%	135.5	39.5%	340.4	241.3	41.1%
Net Pre-Sales	1,318.1	1,428.0	(7.7%)	1,051.4	25.4%	2,746.0	2,039.8	34.6%
% Launches	7.7%	8.5%	(0.8 p.p.)	12.1%	(4.5 p.p.)	8.1%	12.6%	(4.5 p.p.)
% Inventory	92.3%	91.5%	0.8 p.p.	87.9%	4.5 p.p.	91.9%	87.4%	4.5 p.p.
Cancellations / Gross Sales	13.2%	10.5%	2.7 p.p.	11.6%	1.6 p.p.	9.5%	6.6%	2.9 p.p.
Net SoS	23.9%	26.9%	(3.0 p.p.)	27.7%	(3.8 p.p.)	39.5%	42.6%	(3.1 p.p.)
Gross Units Sold	6,154	6,647	(7.4%)	5,310	15.9%	15,857	16,680	(4.9%)
Cancelled Units	811	695	16.7%	615	31.9%	1,506	1,108	35.9%
Net Units Sold	5,343	5,952	(10.2%)	4,695	13.8%	11,295	9,147	23.5%
Cancellations / Gross Sales	12.5%	9.6%	3.0 p.p.	11.4%	1.1 p.p.	11.0%	10.6%	0.4 p.p.
Alea								
Gross Sales	102.4	121.6	(15.8%)	180.7	(43.3%)	224.0	299.9	(25.3%)
Cancellations	18.2	16.5	10.1%	36.1	(49.5%)	34.8	55.4	(37.2%)
Net Pre-Sales	84.2	105.1	(19.8%)	144.6	(41.8%)	189.3	244.5	(22.6%)
% Launches	41.6%	26.8%	14.9 p.p.	3.1%	38.6 p.p.	33.4%	3.6%	29.8 p.p.
% Inventory	58.4%	73.2%	(14.9 p.p.)	96.9%	(38.6 p.p.)	66.6%	96.4%	(29.8 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	18.7%	14.4%	4.3 p.p.	19.8%	(1.1 p.p.)	16.3%	18.4%	(2.1 p.p.)
Net SoS	36.5%	41.6%	(5.1 p.p.)	31.3%	5.2 p.p.	56.4%	43.5%	12.8 p.p.
Gross Units Sold	503	613	(17.9%)	964	(47.8%)	1,116	1,605	(30.5%)
Cancelled Units	94	88	6.8%	191	(50.8%)	182	295	(38.3%)
Net Units Sold	409	525	(22.1%)	773	(47.1%)	934	1,310	(28.7%)
Cancellations / Gross Sales	17.8%	13.6%	4.2 p.p.	20.0%	(2.2 p.p.)	15.5%	18.5%	(3.0 p.p.)
Consolidated								
Gross Sales	1,609.5	1,701.0	(5.4%)	1,367.5	17.7%	3,310.5	2,581.0	28.3%
Cancellations	207.2	168.0	23.3%	171.6	20.8%	375.2	296.7	26.5%
Net Pre-Sales	1,402.3	1,533.0	(8.5%)	1,196.0	17.2%	2,935.3	2,284.3	28.5%
% Launches	9.7%	9.7%	(0.0 p.p.)	11.0%	(1.3 p.p.)	9.7%	11.6%	(1.9 p.p.)
% Inventory	90.3%	90.3%	0.0 p.p.	89.0%	1.3 p.p.	90.3%	88.4%	1.9 p.p.
Cancellations / Gross Sales	13.6%	10.8%	2.8 p.p.	12.8%	0.7 p.p.	12.1%	11.8%	0.3 p.p.
Net SoS	24.4%	27.6%	(3.2 p.p.)	28.1%	(3.7 p.p.)	40.3%	42.7%	(2.5 p.p.)
Gross Units Sold	6,657	7,260	(8.3%)	6,274	6.1%	13,917	11,860	17.3%
Cancelled Units	905	783	15.6%	806	12.3%	1,688	1,403	20.3%
Net Units Sold	5,752	6,477	(11.2%)	5,468	5.2%	12,229	10,457	16.9%
Cancellations / Gross Sales	12.9%	9.9%	3.0 p.p.	12.5%	0.3 p.p.	11.3%	11.5%	(0.2 p.p.)



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



UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

Transferred PSV in the Tenda segment totaled R\$ 990.6 million in the quarter, up 7.5% compared to 2Q25.

At Alea, transferred PSV totaled R\$ 91.5 million, up 4.0% compared to the previous quarter, with a total of 520 units transferred in 2Q26.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	2Q26	1Q26	QoQ (%)	2Q25	YoY (%)	6M26	6M25	YoY (%)
Tenda								
PSV Transferred (in R\$ million)	990.6	1,024.1	(3.3%)	921.2	7.5%	2,014.7	1,633.5	23.3%
Transferred Units	5,214	5,436	(4.1%)	4,978	4.7%	10,650	8,995	18.4%
Delivered Units	3,708	4,625	(19.8%)	1,948	90.3%	8,333	8,149	2.3%
Construction Sites	72	71	1.4%	75	(4.0%)	72	75	(4.0%)
Alea								
PSV Transferred (in R\$ million)	91.5	87.9	4.0%	135.1	(32.3%)	179.4	194.4	(7.7%)
Transferred Units	520	522	(0.4%)	870	(40.2%)	1,042	1,249	(16.6%)
Delivered Units	322	839	(61.6%)	195	65.1%	1,161	367	216.3%
Construction Sites	17	13	30.8%	26	(34.6%)	17	26	(34.6%)
Verticalized Projects	12	9	33.3%	0	-	12	0	-
Non-Verticalized Projects	5	4	25.0%	26	(80.8%)	5	26	0.0%
Consolidated								
PSV Transferred (in R\$ million)	1,082.1	1,112.0	(2.7%)	1,056.2	2.4%	2,194.1	1,827.8	20.0%
Transferred Units	5,734	5,958	(3.8%)	5,848	(1.9%)	11,692	10,244	14.1%
Delivered Units	4,030	5,464	(26.2%)	2,143	88.1%	9,494	8,516	11.5%
Construction Sites	89	84	6.0%	101	(11.9%)	89	101	(11.9%)

LANDBANK

The Company maintained a strong pace of land acquisitions, ending 2Q26 with a record Landbank of R\$ 27.7 billion in PSV, representing increases of 35.1% and 20.3% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively. The percentage of acquisitions structured as land swaps reached 59.3%. It is worth highlighting that, even for land acquired in cash, more than 90% of the payment is linked to the registration of the development.

With approximately R\$ 5.0 billion in land acquisitions during the quarter, 39% was concentrated in the Northeast region, reinforcing Tenda's expansion in this market. The increase in the volume of landbank acquisitions was primarily driven by an improved mix across brackets 1, 2 and 3, with qualified locations supported by our attribute's strategy.

At Alea, Landbank totaled PSV of R\$ 6.1 billion, representing increases of 8.2% and 0.4% compared to 2Q25 and 1Q26, respectively, and accounting for 18.1% of consolidated PSV.

LandBank	2Q26	1Q26	QoQ (%)	2Q25	YoY (%)	6M26	6M25	YoY (%)
Tenda								
Number of Projects	739	603	22.6%	526	40.5%	739	526	40.5%
PSV (in R\$ million)	27,667.9	23,001.8	20.3%	20,483.1	35.1%	27,667.9	20,483.1	35.1%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	6,347.1	1,906.9	232.8%	3,295.0	92.6%	8,254.0	4,418.4	86.8%
Number of Units	120,491	104,607	15.2%	97,598	23.5%	120,491	97,598	23.5%
Average price per unit (in R\$ thousands)	229.6	219.9	4.4%	209.9	9.4%	229.6	209.9	9.4%
% Swap Total	59.3%	60.6%	(1.3 p.p.)	62.6%	(3.3 p.p.)	59.3%	62.6%	(3.3 p.p.)
% Swap Units	7.6%	9.0%	(1.5 p.p.)	11.6%	(4.0 p.p.)	7.6%	11.6%	(4.0 p.p.)
% Swap Financial	51.7%	51.5%	0.2 p.p.	51.0%	0.7 p.p.	51.7%	51.0%	0.7 p.p.
Alea								
Number of Projects	185	183	1.1%	182	1.6%	185	182	1.6%
PSV (in R\$ million)	6,100.0	6,073.2	0.4%	5,639.0	8.2%	6,100.0	5,639.0	8.2%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	112.3	44.4	1.5 p.p.	518.1	(78.3%)	156.7	924.2	(83.0%)
Number of Units	31,898	31,811	0.3%	29,878	6.8%	31,898	29,878	6.8%
Average price per unit (in R\$ thousands)	191.2	190.9	0.2%	188.7	1.3%	191.2	188.7	1.3%
% Swap Total	97.7%	98.0%	(0.3 p.p.)	97.7%	0.0 p.p.	97.7%	97.7%	0.0 p.p.
% Swap Units	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0 p.p.	0.0%	0.0%	-
% Swap Financial	97.7%	98.0%	(0.3 p.p.)	97.7%	0.0 p.p.	97.7%	97.7%	0.0 p.p.
Consolidated								
Number of Projects	924	786	17.6%	708	30.5%	924	708	30.5%
PSV (in R\$ million)	33,767.9	29,075.0	16.1%	26,122.1	29.3%	33,767.9	26,122.1	29.3%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	6,459.3	1,951.3	231.0%	3,813.0	69.4%	8,410.7	5,342.5	57.4%
Number of Units	152,389	136,418	11.7%	127,476	19.5%	152,389	127,476	19.5%
Average price per unit (in R\$ thousands)	221.6	213.1	4.0%	204.9	8.1%	221.6	204.9	8.1%
% Swap Total	68.1%	71.2%	(3.1 p.p.)	72.7%	(4.6 p.p.)	68.1%	72.7%	(4.6 p.p.)
% Swap Units	5.9%	6.5%	(0.6 p.p.)	8.3%	(2.4 p.p.)	5.9%	8.3%	(2.4 p.p.)
% Swap Financial	62.2%	64.7%	(2.5 p.p.)	64.4%	(2.2 p.p.)	62.2%	64.4%	(2.2 p.p.)

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

INVESTOR RELATIONS

Luiz Mauricio de Garcia

CFO and Investor Relations Officer

Marilia Nonato de Oliveira Leite

Investor Relations Manager

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.