

Prévia Operacional 3T26



Alea



São Paulo, 08 de outubro 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 terceiro trimestre de 2026. Ressalta-se que esses resultados são preliminares e sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES TENDA

- **Lançamento** de 11 empreendimentos no 3T26, totalizando um VGV de R\$ 1.520,7 milhões, aumento de 2,3% em relação ao 3T25. **Recorde histórico no preço médio de lançamento por unidade** no 3T26 de R\$ 271,2 mil, aumentos de 15,7% e 8,3%, em comparação 3T25 e 2T26, respectivamente;
- **Vendas brutas** totalizaram R\$ 1.507,3 milhões no 3T26, aumento de 22,1% em relação ao 3T25. O crescimento de vendas brutas no acumulado do ano foi de 30,7% comparado ao 9M25. O **Preço médio por unidade vendida** no trimestre foi de R\$ 233,4 mil, aumento de 5,9% em relação ao 3T25;
- **Vendas Líquidas** encerraram o 3T26 em R\$ 1.214,4 milhões, aumento de 10,5% em comparação ao 3T25, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 22,8%;
- **Recorde histórico de Banco de Terrenos** com R\$ 29,3 bilhões em VGV no 3T26, aumentos de 41,2% e 5,7% em relação ao 3T25 e ao 2T26, respectivamente.

DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 3 empreendimentos no 3T26, com VGV de R\$ 119,1 milhões, aumentos de 56,2% e 39,2%, em comparação ao 3T25 e ao 2T26, respectivamente, e preço médio de lançamento por unidade de R\$ 197,1 mil;
- **Vendas brutas** no trimestre totalizaram R\$ 91,9 milhões. O **preço médio da venda bruta** por unidade foi de R\$ 199,9 mil, aumento de 2,8%, em relação ao 3T25;
- **Vendas líquidas** de R\$ 72,5 milhões, com VSO Líquida de 27,0%;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea foi de R\$ 6,3 bilhões, aumentos de 14,8% e 3,2%, em comparação ao 3T25 e ao 2T26, respectivamente, representando um total de 17,7% do VGV consolidado.

RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

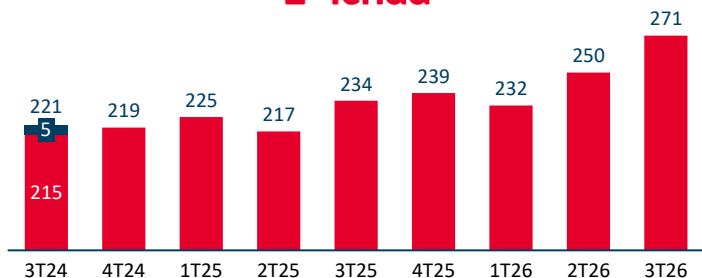
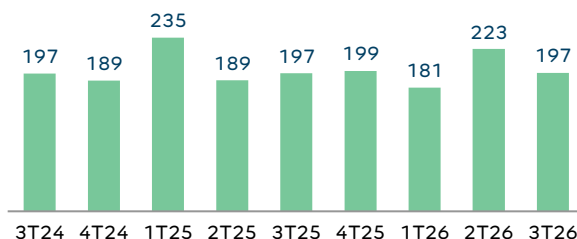
A Tenda lançou 11 empreendimentos no 3T26, totalizando um recorde histórico no terceiro trimestre do ano (ex-Pode Entrar), com VGV de R\$ 1.520,7 milhões, um aumento de 2,3% em relação ao 3T25 e redução de 9,5% em relação 2T26. No acumulado do ano, o VGV lançado soma R\$ 4.616,1 milhões, 36,0% acima do 9M25.

Recorde histórico no preço médio de lançamento por unidade de R\$ 271,2 mil, aumentos de 15,7% e 8,3%, em comparação ao 3T25 e 2T26, respectivamente. O aumento no preço médio, em relação ao 2T26 reflete a estratégia da Companhia de alteração do mix de projetos. No trimestre, dos 11 empreendimentos lançados, 54,5% foram direcionados às faixas 3 e 4. Entre eles, destaca-se o primeiro empreendimento da Companhia voltado ao público faixa 4, localizado na Bahia, com 572 unidades e um VGV de R\$ 240,8 milhões.

Em relação à Alea, 3 empreendimentos foram lançados no 3T26, com VGV de R\$ 119,1 milhões, aumentos de 56,2% e 39,2%, em comparação 3T25 e 2T26, respectivamente, refletindo um maior volume de unidades lançadas (604 unidades, um aumento de 56,1% em relação ao 3T25). O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 197,1 mil.

Lançamentos	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
Número de Empreendimentos	11	14	(21,4%)	12	(8,3%)	38	31	22,6%
VGV (R\$ milhões)	1.520,7	1.680,9	(9,5%)	1.486,7	2,3%	4.616,1	3.394,0	36,0%
Número de unidades	5.607	6.715	(16,5%)	6.343	(11,6%)	18.405	14.992	22,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	271,2	250,3	8,3%	234,4	15,7%	250,8	226,4	10,8%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	510	480	6,3%	529	(3,6%)	484	484	0,2%
Alea								
Número de Empreendimentos	3	3	0,0%	2	50,0%	8	6	33,3%
VGV (R\$ milhões)	119,1	85,5	39,2%	76,2	56,2%	251,9	193,4	30,3%
Número de unidades	604	384	57,3%	387	56,1%	1.249	908	37,6%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	197,1	222,7	(11,5%)	196,9	0,1%	201,7	213,0	(5,3%)
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	201	128	57,3%	194	4,0%	156	151	3,2%
Consolidado								
Número de Empreendimentos	14	17	(17,6%)	14	0,0%	46	37	24,3%
VGV (R\$ milhões)	1.639,7	1.766,4	(7,2%)	1.562,9	4,9%	4.868,0	3.587,4	35,7%
Número de unidades	6.211	7.099	(12,5%)	6.730	(7,7%)	19.654	15.900	23,6%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	264,0	248,8	6,1%	232,2	13,7%	247,7	225,6	9,8%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	444	418	6,2%	481	(7,7%)	427	430	(0,6%)

Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)

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

VENDAS BRUTAS

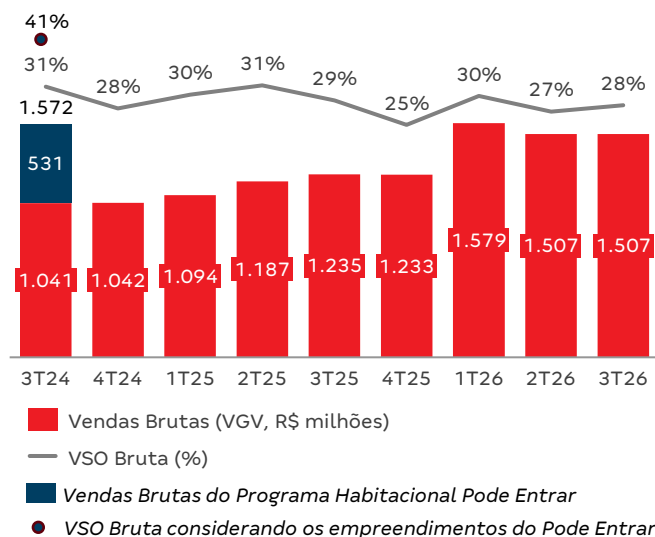
Vendas brutas no 3T26 do segmento Tenda totalizaram R\$ 1.507,3 milhões, aumento de 22,1% em relação ao 3T25. A VSO Bruta foi de 28,3%, 1,0 p.p. acima do 2T26. O volume mensal de unidades vendidas cresceu ao longo do trimestre, com setembro como mês mais forte. O preço médio por unidade vendida no trimestre foi de R\$ 233,4 mil, aumento de 5,9% em relação ao 3T25. A redução de 4,7% do preço médio no 3T26 em relação ao trimestre anterior é justificada principalmente pelo aumento de 20% nas vendas de empreendimentos destinados a clientes faixa 1 e pela implementação da estratégia de redução do TCD.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 91,9 milhões. O preço médio por unidade foi de R\$ 199,9 mil, aumento de 2,8%, em relação ao 3T25.

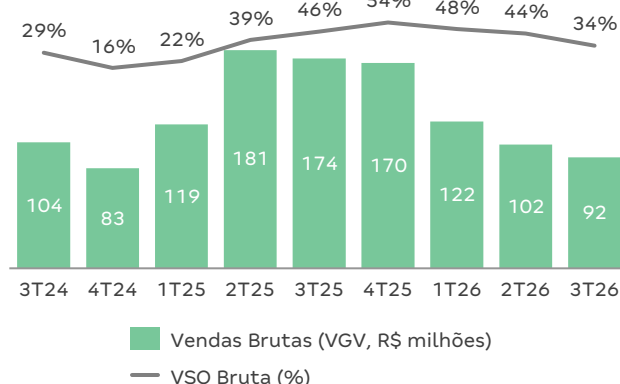
Vendas Brutas	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
VGv (R\$ milhões)	1.507,3	1.507,0	0,0%	1.234,9	22,1%	4.593,7	3.516,0	30,7%
Número de unidades	6.458	6.154	4,9%	5.602	15,3%	19.259	15.857	21,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	233,4	244,9	(4,7%)	220,4	5,9%	238,5	221,7	7,6%
VSO Bruta	28,3%	27,3%	1,0 p.p.	29,0%	(0,7 p.p.)	44,4%	47,7%	(3,3 p.p.)
Alea								
VGv (R\$ milhões)	91,9	102,4	(10,2%)	173,7	(47,1%)	316,0	473,6	(33,3%)
Número de unidades	460	503	(8,5%)	893	(48,5%)	1.576	2.498	(36,9%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	199,9	203,7	(1,9%)	194,5	2,8%	200,5	189,6	5,8%
VSO Bruta	34,3%	44,4%	(10,1 p.p.)	45,9%	(11,6 p.p.)	66,7%	53,4%	13,3 p.p.
Consolidado								
VGv (R\$ milhões)	1.599,2	1.609,5	(0,6%)	1.408,6	13,5%	4.909,7	3.989,6	23,1%
Número de unidades	6.918	6.657	3,9%	6.495	6,5%	20.835	18.355	13,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	231,2	241,8	(4,4%)	216,9	6,6%	235,6	217,4	8,4%
VSO Bruta	28,6%	28,0%	0,6 p.p.	30,4%	(1,8 p.p.)	45,4%	48,3%	(2,9 p.p.)

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

Tenda

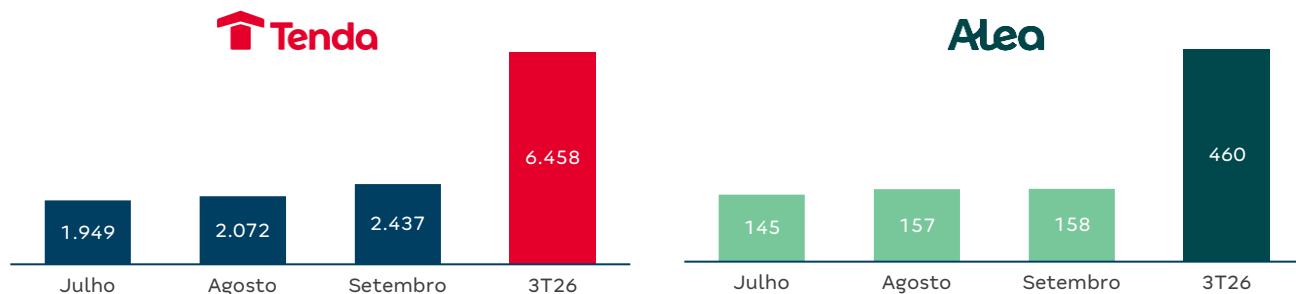


Alea



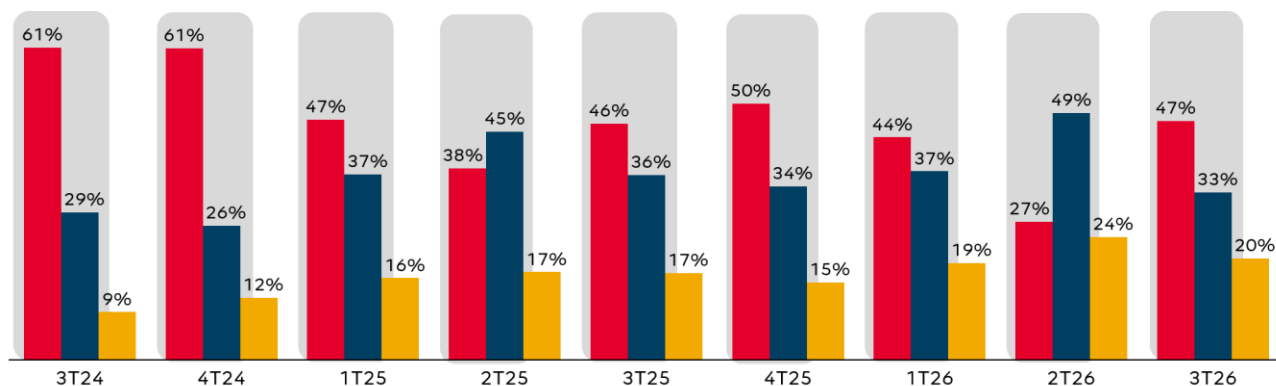


Vendas Brutas (Unidades)



Do total de vendas contabilizadas no trimestre, 47% foram destinadas ao público denominado faixa 1, com renda de até R\$ 3.200 por mês, representando um aumento de 20% em relação ao trimestre anterior. A longo prazo, a Companhia tende a ter uma distribuição mais proporcional entre as faixas 1, 2 e 3+4 do programa MCMV, fruto da adoção de diversos atributos nas unidades da Companhia, tais como piscina, varanda, *garden*, dentre outros.

VGv bruto por faixa de renda



Conjunto de Rendas	Faixa 1	Faixa 2	Faixa 3
Cenário Antigo	0 - 2850	2850 - 4700	4700 - 8600
Novo Cenário	0 - 3200	3200 - 5000	5000 - 9600

■ Faixa 1 ■ Faixa 2 ■ Faixas 3 e 4

DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas do segmento Tenda encerraram o 3T26 em R\$ 1.214,4 milhões, aumento de 10,5% em comparação ao 3T25, e uma velocidade sobre a oferta líquida ("VSO Líquida") de 22,8%. A redução da VSO em relação ao patamar entre 25% e 30%, que a Companhia entende como ideal, é justificada pela concentração de lançamentos no final de setembro que não tiveram vendas (6 empreendimentos) combinado com uma elevação no patamar de distratos no trimestre em função da greve da Caixa Econômica Federal ("CEF").

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 72,5 milhões, com VSO Líquida de 27,0%, e distratos no montante de R\$ 19,4 milhões.

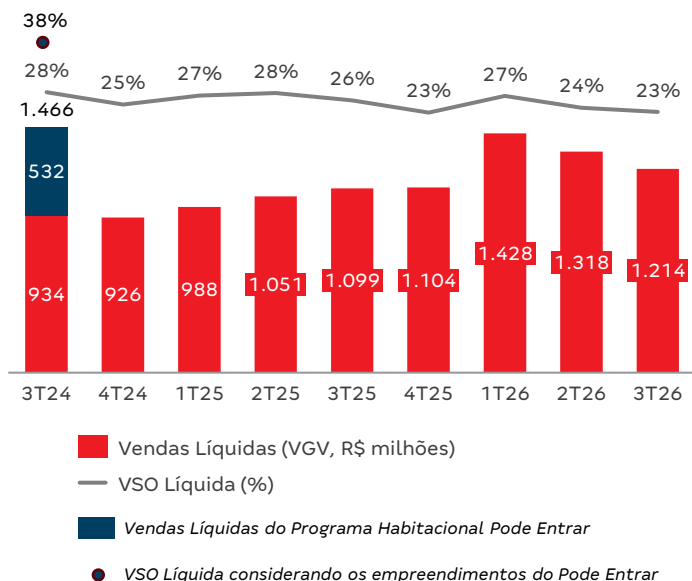
Os distratos, no segmento Tenda, encerraram o 3T26 em R\$ 292,8 milhões, aumento de 55,0% em relação ao trimestre anterior. O desempenho no período foi impactado principalmente por três fatores relacionados à Caixa Econômica Federal: (i) greve com duração de quase 20 dias em setembro; (ii) redução temporária do comprometimento de renda dos clientes de 30% para 27%, com impacto de 10 dias em julho; e (iii) a maior rigor nas entrevistas para concessão de crédito, sobretudo em praças mais críticas.

Parte dos fatores que pressionaram os distratos no trimestre foi pontual, enquanto para os demais, a Companhia adotou medidas para mitigar impactos em sua carteira. Nesse contexto, a expectativa é que os distratos voltem para patamares normalizados nos próximos períodos.

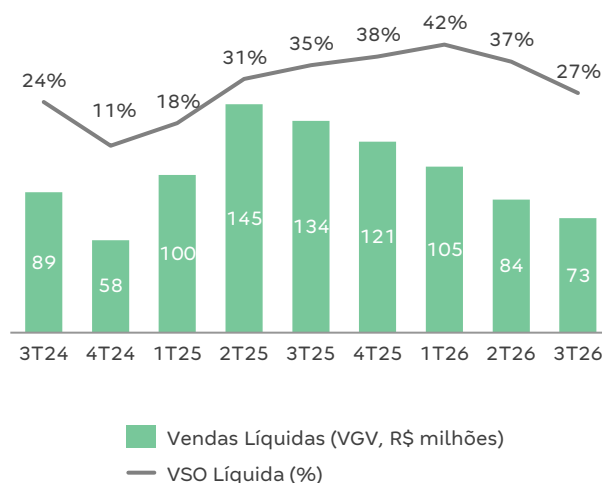
(VGV, R\$ milhões)	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
Vendas Brutas	1.507,3	1.507,0	0,0%	1.234,9	22,1%	4.593,7	3.516,0	30,7%
Distratos	292,8	189,0	55,0%	136,2	>100,0%	633,2	377,5	67,7%
Vendas Líquidas	1.214,4	1.318,1	(7,9%)	1.098,7	10,5%	3.960,5	3.138,5	26,2%
% Lançamentos	7,4%	7,7%	(0,3 p.p.)	9,9%	(2,5 p.p.)	7,9%	11,6%	(3,8 p.p.)
% Estoque	92,6%	92,3%	0,3 p.p.	90,1%	2,5 p.p.	92,1%	88,4%	3,8 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	19,1%	13,2%	5,9 p.p.	11,0%	8,1 p.p.	14,2%	10,9%	3,3 p.p.
VSO Líquida	22,8%	23,9%	(1,1 p.p.)	25,8%	(3,0 p.p.)	49,1%	49,8%	(0,8 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.458	6.154	4,9%	5.602	15,3%	19.259	15.857	21,5%
Unidades Distratadas	1.231	811	51,8%	617	99,5%	2.737	1.725	58,7%
Unidades Vendidas Líquidas	5.227	5.343	(2,2%)	4.985	4,9%	16.522	14.132	16,9%
Distratos / Vendas Brutas	19,4%	12,5%	6,9 p.p.	11,0%	8,4 p.p.	13,8%	10,7%	3,0 p.p.
Alea								
Vendas Brutas	91,9	102,4	(10,2%)	173,7	(47,1%)	316,0	473,6	(33,3%)
Distratos	19,4	18,2	6,8%	39,7	(51,1%)	54,2	95,1	(43,0%)
Vendas Líquidas	72,5	84,2	(13,9%)	134,0	(45,9%)	261,8	378,5	(30,8%)
% Lançamentos	47,6%	41,6%	6,0 p.p.	27,6%	20,0 p.p.	37,3%	12,1%	25,2 p.p.
% Estoque	52,4%	58,4%	(6,0 p.p.)	72,4%	(20,0 p.p.)	62,7%	87,9%	(25,2 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	21,5%	18,7%	2,8 p.p.	23,9%	(2,3 p.p.)	17,8%	20,3%	(2,5 p.p.)
VSO Líquida	27,0%	36,5%	(9,5 p.p.)	35,4%	(8,4 p.p.)	57,2%	60,8%	(3,6 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	460	503	(8,5%)	893	(48,5%)	1.576	2.498	(36,9%)
Unidades Distratadas	99	94	5,3%	213	(53,5%)	281	508	(44,7%)
Unidades Vendidas Líquidas	361	409	(11,7%)	680	(46,9%)	1.295	1.990	(34,9%)
Distratos / Vendas Brutas	21,1%	17,8%	3,4 p.p.	22,9%	(1,7 p.p.)	17,2%	20,1%	(2,9 p.p.)
Consolidado								
Vendas Brutas	1.599,2	1.609,5	(0,6%)	1.408,6	13,5%	4.909,7	3.989,6	23,1%
Distratos	312,3	207,2	50,7%	176,0	77,5%	687,4	472,6	45,4%
Vendas Líquidas	1.287,0	1.402,3	(8,2%)	1.232,7	4,4%	4.222,3	3.517,0	20,1%
% Lançamentos	9,7%	9,7%	(0,1 p.p.)	11,8%	(2,1 p.p.)	9,7%	11,7%	(2,0 p.p.)
% Estoque	90,3%	90,3%	0,1 p.p.	88,2%	2,1 p.p.	90,3%	88,3%	2,0 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	19,2%	13,6%	5,6 p.p.	12,8%	6,5 p.p.	14,5%	12,2%	2,3 p.p.
VSO Líquida	23,0%	24,4%	(1,4 p.p.)	26,6%	(3,6 p.p.)	49,5%	50,8%	(1,3 p.p.)
Unidades Vendidas Brutas	6.918	6.657	3,9%	6.495	6,5%	20.835	18.355	13,5%
Unidades Distratadas	1.330	905	47,0%	830	60,2%	3.018	2.233	35,2%
Unidades Vendidas Líquidas	5.588	5.752	(2,9%)	5.665	(1,4%)	17.817	16.122	10,5%
Distratos / Vendas Brutas	19,5%	12,9%	6,7 p.p.	12,5%	7,0 p.p.	14,0%	11,8%	2,2 p.p.

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

Tenda



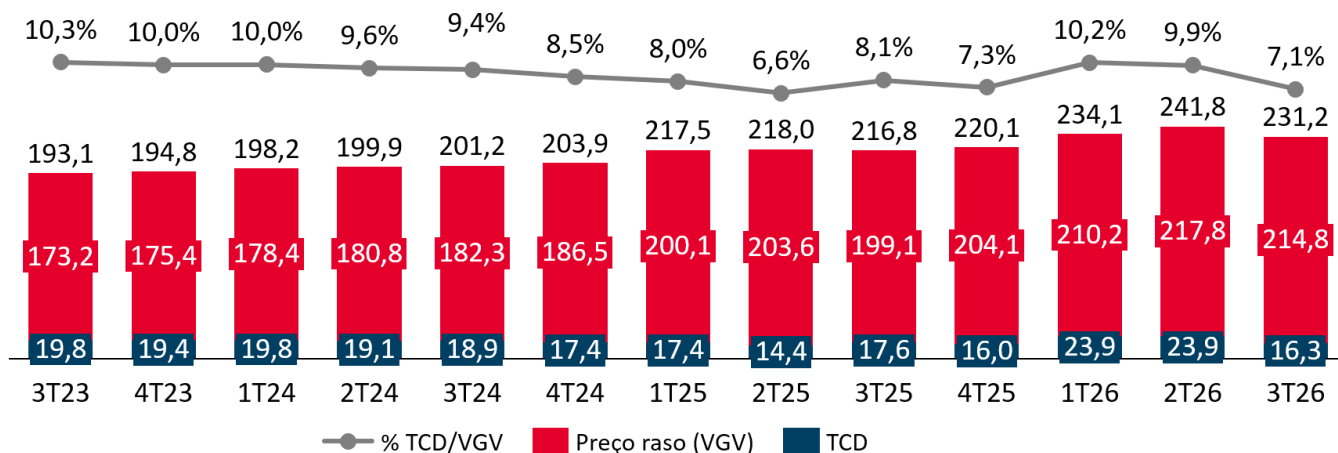
Alea



Diante do cenário de inadimplência elevada no país, a Companhia tem direcionado o TCD para o patamar de aproximadamente 7% em nível nacional e de 5% para o Rio de Janeiro, praça com o nível de inadimplência mais elevado.

No 3T26, o percentual de TCD reportado foi de 7,1% do preço nominal, redução de 2,8 p.p. em relação ao 2T26. O preço médio nominal de venda líquida no trimestre atingiu R\$ 231,2 mil, redução de 4,4% na comparação trimestral. Já o preço raso médio de venda líquida foi de R\$ 214,8 mil, redução de 1,4% em relação ao trimestre anterior. A queda do preço raso é justificada pelo aumento da participação nas vendas de projetos faixa 1 no trimestre, enquanto o preço nominal, também foi impactado pela nova política de TCD (pró soluto pós chave).

Evolução do % TCD / VGV no Brasil



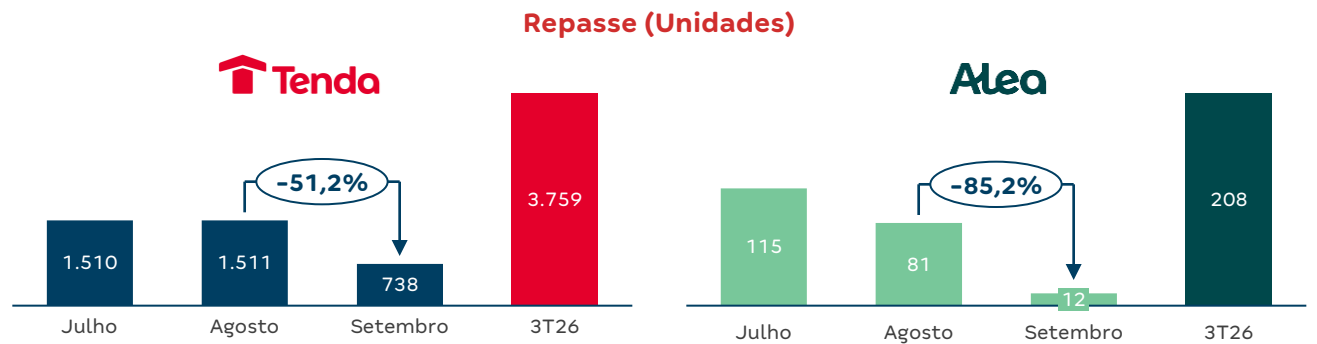


UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 728,9 milhões, reduções de 25,1% e 29,5%, em comparação ao 3T25 e 2T26, respectivamente, justificadas principalmente pela greve da CEF. No acumulado do ano, VGV repassado da Tenda totalizou R\$ 2.786,3 milhões, aumento de 6,9% em relação ao 9M25.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 35,9 milhões, com repasse total de 208 unidades no 3T26.

Repasses, Entregas e Andamento	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	728,9	1.033,2	(29,5%)	973,8	(25,1%)	2.786,3	2.607,2	6,9%
Unidades Repassadas	3.759	5.379	(30,1%)	5.336	(29,6%)	14.574	14.331	1,7%
Unidades Entregues	4.252	3.708	14,7%	4.780	(11,0%)	12.585	12.929	(2,7%)
Obras em andamento	74	72	2,8%	74	0,0%	74	74	0,0%
Alea								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	35,9	91,5	(60,8%)	143,2	(74,9%)	215,3	337,6	(36,2%)
Unidades Repassadas	208	520	(60,0%)	895	(76,8%)	1.250	2.144	(41,7%)
Unidades Entregues	429	322	33,2%	542	(20,8%)	1.590	909	74,9%
Obras em andamento	18	17	5,9%	33	(45,5%)	18	33	(45,5%)
Obras Verticalizadas	15	12	25,0%	5	>100,0%	15	5	>100,0%
Obras Não Verticalizadas	3	5	(40,0%)	28	(89,3%)	3	28	(89,3%)
Consolidado								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	764,8	1.124,7	(32,0%)	1.117,0	(31,5%)	3.001,6	2.944,8	1,9%
Unidades Repassadas	3.967	5.899	(32,8%)	6.231	(36,3%)	15.824	16.475	(4,0%)
Unidades Entregues	4.681	4.030	16,2%	5.322	(12,0%)	14.175	13.838	2,4%
Obras em andamento	92	89	3,4%	107	(14,0%)	92	107	(14,0%)



BANCO DE TERRENOS

A Companhia manteve um ritmo relevante de aquisições de terrenos, finalizando o 3T26 com recorde de R\$ 29,3 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 41,2% e 5,7% em relação ao 3T25 e ao 2T26, respectivamente, com expansão do banco de terrenos destinados às faixas 3 e 4 do programa MCMV, reforçando a diversificação do mix de lançamentos futuros.

O percentual de compras em permuta atingiu 58,7%. Cabe destacar que, mesmo nos terrenos adquiridos em caixa, mais de 90% de seus pagamentos são atrelados à obtenção do registro de incorporação.

Com um total de aproximadamente R\$ 2,1 bilhões adquiridos no trimestre, 57% foram concentrados nas praças do Nordeste, o que reforça o crescimento da Tenda nessa região.

Em relação à Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 6,3 bilhões, aumentos de 14,8% e 3,2%, em comparação ao 3T25 e 2T26, respectivamente, representando um total de 17,7% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
Número de empreendimentos	779	739	5,4%	521	49,5%	779	521	49,5%
VGV (R\$ milhões)	29.252,1	27.667,9	5,7%	20.711,2	41,2%	29.252,1	20.711,2	41,2%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	3.104,9	6.347,1	(51,1%)	1.714,8	81,1%	11.358,9	6.133,2	85,2%
Número de unidades	124.872	120.491	3,6%	98.110	27,3%	124.872	98.110	27,3%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	234,3	229,6	2,0%	211,1	11,0%	234,3	211,1	11,0%
% Permuta Total	58,7%	59,3%	(0,6 p.p.)	62,1%	(3,4 p.p.)	58,7%	62,1%	(3,4 p.p.)
% Permuta Unidades	7,3%	7,6%	(0,3 p.p.)	10,1%	(2,8 p.p.)	7,3%	10,1%	(2,8 p.p.)
% Permuta Financeiro	51,4%	51,7%	(0,3 p.p.)	52,0%	(0,6 p.p.)	51,4%	52,0%	(0,6 p.p.)
Alea								
Número de empreendimentos	175	185	(5,4%)	174	0,6%	175	174	0,6%
VGV (R\$ milhões)	6.292,5	6.100,0	3,2%	5.481,1	14,8%	6.292,5	5.481,1	14,8%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	311,6	112,3	>100,0%	(81,7)	<-100,0%	468,2	842,4	(44,4%)
Número de unidades	32.569	31.898	2,1%	28.894	12,7%	32.569	28.894	12,7%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	193,2	191,2	1,0%	189,7	1,8%	193,2	189,7	1,8%
% Permuta Total	97,8%	97,7%	0,0 p.p.	97,8%	0,0 p.p.	97,8%	97,8%	0,0 p.p.
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	-
% Permuta Financeiro	97,8%	97,7%	0,0 p.p.	97,8%	0,0 p.p.	97,8%	97,8%	0,0 p.p.
Consolidado								
Número de empreendimentos	954	924	3,2%	695	37,3%	954	695	37,3%
VGV (R\$ milhões)	35.544,6	33.767,9	5,3%	26.192,3	35,7%	35.544,6	26.192,3	35,7%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	3.416,4	6.459,3	(47,1%)	1.633,1	>100,0%	11.827,1	6.975,6	69,6%
Número de unidades	157.441	152.389	3,3%	127.004	24,0%	157.441	127.004	24,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	225,8	221,6	1,9%	206,2	9,5%	225,8	206,2	9,5%
% Permuta Total	67,5%	68,1%	(0,6 p.p.)	72,2%	(4,7 p.p.)	67,5%	72,2%	(4,7 p.p.)
% Permuta Unidades	5,6%	5,9%	(0,2 p.p.)	7,2%	(1,6 p.p.)	5,6%	7,2%	(1,6 p.p.)
% Permuta Financeiro	61,8%	62,2%	(0,4 p.p.)	64,9%	(3,1 p.p.)	61,8%	64,9%	(3,1 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 3Q26



Alea





São Paulo, October 08th, 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 third quarter of 2026. We emphasize that these operational results are preliminary and remain subject to audit review.

HIGHLIGHTS TENDA

- **Launches** of 11 projects in 3Q26, totaling PSV of R\$ 1,520.7 million, up 2.3% compared to 3Q25. **Record average launch price per unit** in 3Q26 of R\$ 271.2 thousand, up 15.7% and 8.3% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively;
- **Gross sales** totaled R\$ 1,507.3 million in 3Q26, up 22.1% compared to 3Q25. Year-to-date gross sales growth was 30.7% compared to 9M25. **The average selling price per unit** during the quarter was R\$ 233.4 thousand, up 5.9% compared to 3Q25;
- **Net pre-sales** ended 3Q26 at R\$ 1,214.4 million, up 10.5% compared to 3Q25, with a Net SoS (Speed of Sales) of 22.8%;
- **Record LandBank** with R\$ 29.3 billion in PSV in 3Q26, up 41.2% and 5.7% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively.

HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 3 projects in 3Q26, with PSV of R\$ 119.1 million, up 56.2% and 39.2% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, and an average launch price per unit of R\$ 197.1 thousand;
- **Gross sales** during the quarter totaled R\$ 91.9 million. **The average gross sales price per unit** was R\$ 199.9 thousand, up 2.8% compared to 3Q25;
- **Net Pre-Sales** of R\$ 72.5 million, with Net SoS of 27.0%;
- **Alea's landbank** PSV was R\$ 6.3 billion, up 14.8% and 3.2% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, representing 17.7% of consolidated PSV.



OPERACIONAL RESULTS

LAUNCHES

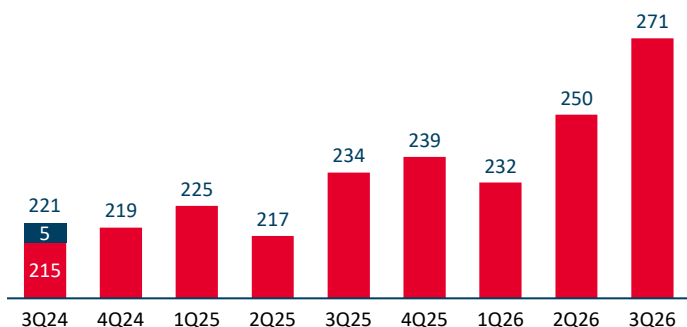
Tenda launched 11 projects in 3Q26, totaling a record third-quarter (ex-Pode Entrar) PSV of R\$ 1,520.7 million, up 2.3% compared to 3Q25 and down 9.5% compared to 2Q26. Year-to-date, launched PSV totals R\$ 4,616.1 million, 36.0% above 9M25.

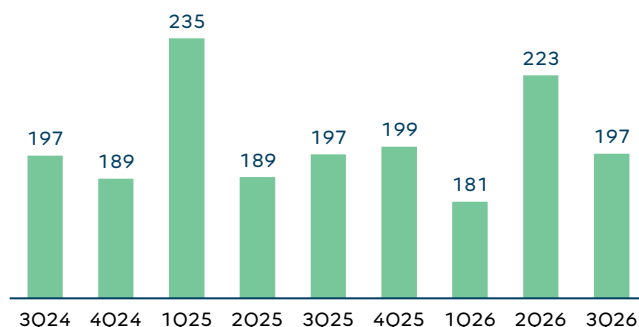
Record average launch price per unit of R\$ 271.2 thousand, up 15.7% and 8.3% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively. The increase in the average price compared to 2Q26 reflects the Company's strategy of shifting the project mix. During the quarter, of the 11 projects launched, 54.5% were directed to Brackets 3 and 4. Among them, the highlight is the Company's first project targeting the Bracket 4 segment, located in Bahia, with 572 units and PSV of R\$ 240.8 million.

Regarding Alea, 3 projects were launched in 3Q26, with PSV of R\$ 119.1 million, up 56.2% and 39.2% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, reflecting a higher volume of launched units (604 units, up 56.1% compared to 3Q25). The average launch price per unit was R\$ 197.1 thousand.

Launches	3Q26	2Q26	QoQ (%)	3Q25	YoY (%)	9M26	9M25	YoY (%)
Tenda								
Number of projects launched	11	14	(21.4%)	12	(8.3%)	38	31	22.6%
PSV (R\$ million)	1,520.7	1,680.9	(9.5%)	1,486.7	2.3%	4,616.1	3,394.0	36.0%
Number of units launched	5,607	6,715	(16.5%)	6,343	(11.6%)	18,405	14,992	22.8%
Average price per unit (R\$ thousand)	271.2	250.3	8.3%	234.4	15.7%	250.8	226.4	10.8%
Average size of projects launched (in units)	510	480	6.3%	529	(3.6%)	484	484	0.2%
Alea								
Number of projects launched	3	3	0.0%	2	50.0%	8	6	33.3%
PSV (R\$ million)	119.1	85.5	39.2%	76.2	56.2%	251.9	193.4	30.3%
Number of units launched	604	384	57.3%	387	56.1%	1,249.0	908.0	37.6%
Average price per unit (R\$ thousand)	197.1	222.7	(11.5%)	196.9	0.1%	201.7	213.0	(5.3%)
Average size of projects launched (in units)	201	128	57.3%	194	4.0%	156	151	3.2%
Consolidated								
Number of projects launched	14	17	(17.6%)	14	0.0%	46	37	24.3%
PSV (R\$ million)	1,639.7	1,766.4	(7.2%)	1,562.9	4.9%	4,868.0	3,587.4	35.7%
Number of units launched	6,211	7,099	(12.5%)	6,730	(7.7%)	19,654	15,900	23.6%
Average price per unit (R\$ thousand)	264.0	248.8	6.1%	232.2	13.7%	247.7	225.6	9.8%
Average size of projects launched (in units)	444	418	6.2%	481	(7.7%)	427	430	(0.6%)

Launch Price Evolution (R\$ thousand)



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

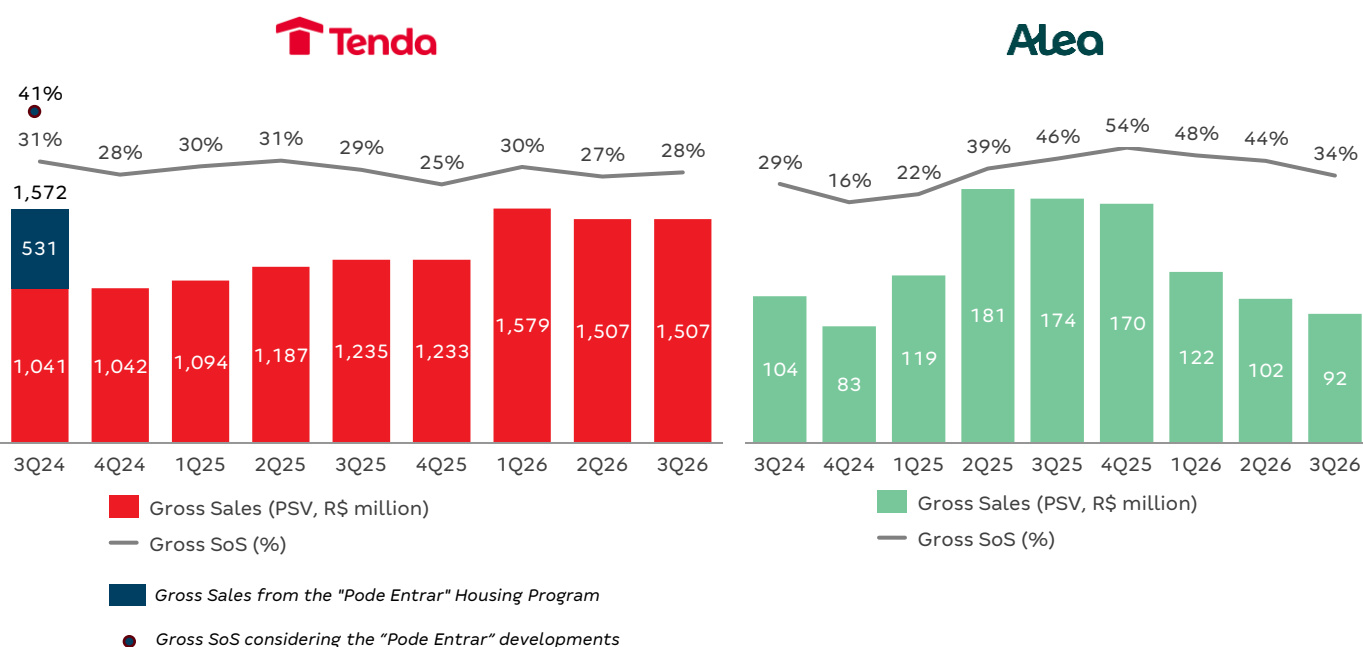
GROSS SALES

Gross sales in 3Q26 for the Tenda segment totaled R\$ 1,507.3 million, up 22.1% compared to 3Q25. Gross SoS was 28.3%, 1.0 p.p. above 2Q26. Monthly unit sales volume grew throughout the quarter, with September as the strongest month. The average selling price per unit during the quarter was R\$ 233.4 thousand, up 5.9% compared to 3Q25. The 4.7% decrease in the average price in 3Q26 compared to the prior quarter is primarily driven by the 20% increase in sales of projects targeting Bracket 1 customers and the implementation of the TCD reduction strategy.

At Alea, gross sales during the quarter totaled R\$ 91.9 million. The average selling price per unit was R\$ 199.9 thousand, up 2.8% compared to 3Q25.

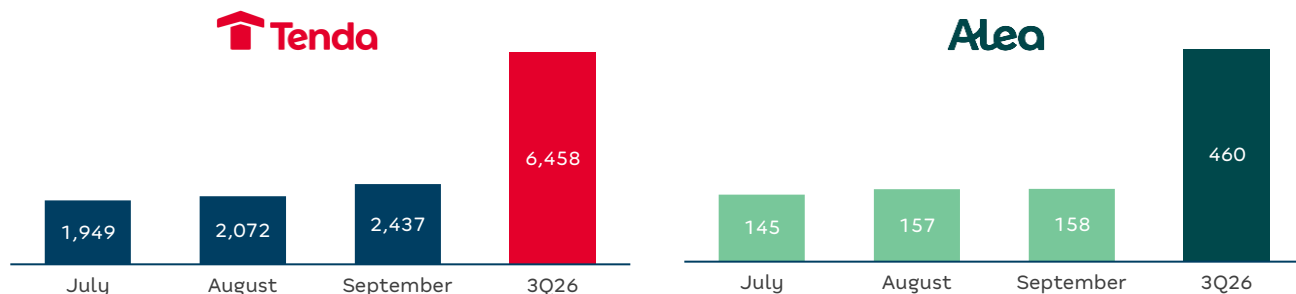
Gross Sales	3Q26	2Q26	QoQ (%)	3Q25	YoY (%)	9M26	9M25	YoY (%)
Tenda								
PSV (R\$ million)	1,507.3	1,507.0	0.0%	1,234.9	22.1%	4,593.7	3,516.0	30.7%
Number of units	6,458	6,154	4.9%	5,602	15.3%	19,259	15,857	21.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	233.4	244.9	(4.7%)	220.4	5.9%	238.5	221.7	7.6%
Gross SoS	28.3%	27.3%	1.0 p.p.	29.0%	(0.7 p.p.)	44.4%	47.7%	(3.3 p.p.)
Alea								
PSV (R\$ million)	91.9	102.4	(10.2%)	173.7	(47.1%)	316.0	473.6	(33.3%)
Number of units	460	503	(8.5%)	893	(48.5%)	1,576	2,498	(36.9%)
Average price per unit (R\$ thousand)	199.9	203.7	(1.9%)	194.5	2.8%	200.5	189.6	5.8%
Gross SoS	34.3%	44.4%	(10.1 p.p.)	45.9%	(11.6 p.p.)	66.7%	53.4%	13.3 p.p.
Consolidated								
PSV (R\$ million)	1,599.2	1,609.5	(0.6%)	1,408.6	13.5%	4,909.7	3,989.6	23.1%
Number of units	6,918	6,657	3.9%	6,495	6.5%	20,835	18,355	13.5%
Average price per unit (R\$ thousand)	231.2	241.8	(4.4%)	216.9	6.6%	235.6	217.4	8.4%
Gross SoS	28.6%	28.0%	0.6 p.p.	30.4%	(1.8 p.p.)	45.4%	48.3%	(2.9 p.p.)

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



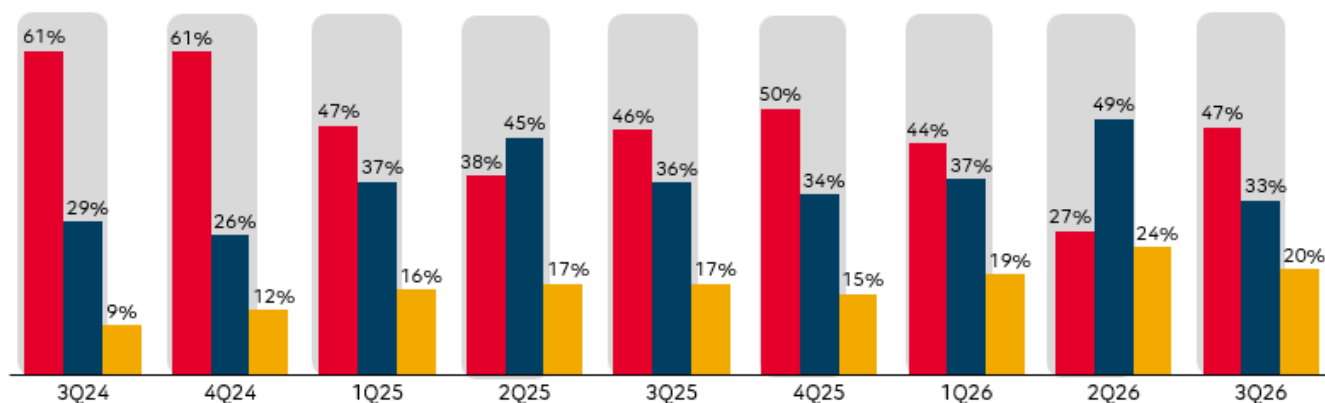


Gross Sales (Units)



Of total sales recorded during the quarter, 47% were directed to the Bracket 1 segment, with household income of up to R\$ 3,200 per month, representing a 20% increase compared to the prior quarter. Over the long term, the Company tends toward a more proportional distribution across Brackets 1, 2 and 3+4 of the MCMV program, driven by the adoption of various features in the Company's units, such as swimming pools, balconies, gardens, among others.

PSV by income bracket



Cluster	Bracket 1	Bracket 2	Bracket 3
Old Cenário	0 - 2850	2850 - 4700	4700 - 8600
New Cenário	0 - 3200	3200 - 5000	5000 - 9600

■ Bracket 1 ■ Bracket 2 ■ Bracket 3 and 4

CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Net pre-sales for the Tenda segment ended 3Q26 at R\$ 1,214.4 million, up 10.5% compared to 3Q25, with a Net SoS of 22.8%. The decrease in SoS relative to the 25%-30% range the Company considers ideal is driven by the concentration of launches at the end of September that had no sales (6 projects) combined with higher cancellation levels during the quarter due to the Caixa Econômica Federal ("CEF") strike.

At Alea, net pre-sales were R\$ 72.5 million, with Net SoS of 27.0%, and cancellations of R\$ 19.4 million.

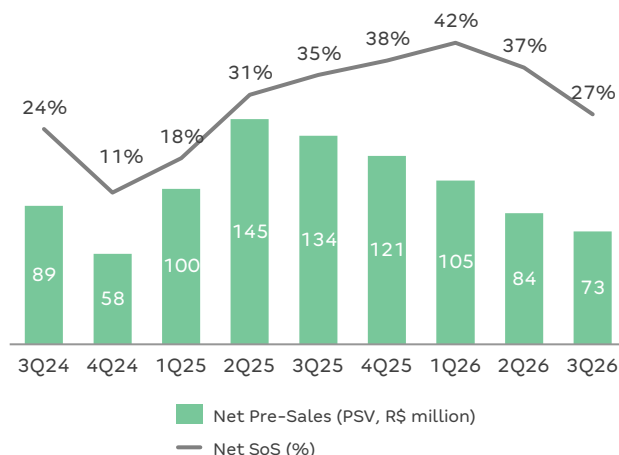
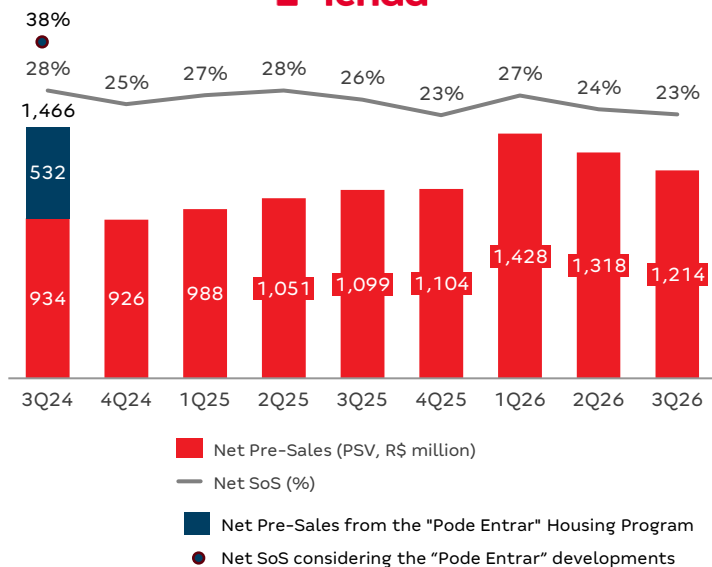
Cancellations in the Tenda segment ended 3Q26 at R\$ 292.8 million, up 55.0% compared to the prior quarter. Performance during the period was primarily impacted by three factors related to Caixa Econômica Federal: (i) a strike lasting nearly 20 days in September; (ii) a temporary reduction in the customer income commitment ratio from 30% to 27%, impacting 10 days in July; and (iii) stricter credit approval interviews, particularly in more critical markets.

Some of the factors that pressured cancellations during the quarter were one-off, while for the others, the Company adopted measures to mitigate their impact on the portfolio. Against this backdrop, cancellations are expected to return to normalized levels over the coming periods.

(PSV, R\$ million)	3Q26	2Q26	QoQ (%)	3Q25	YoY (%)	9M26	9M25	YoY (%)
Tenda								
Gross Sales	1,507.3	1,507.0	0.0%	1,234.9	22.1%	4,593.7	3,516.0	30.7%
Cancellations	292.8	189.0	55.0%	136.2	>100.0%	633.2	377.5	67.7%
Net Pre-Sales	1,214.4	1,318.1	(7.9%)	1,098.7	10.5%	3,960.5	3,138.5	26.2%
% Launches	7.4%	7.7%	(0.3 p.p.)	9.9%	(2.5 p.p.)	7.9%	11.6%	(3.8 p.p.)
% Inventory	92.6%	92.3%	0.3 p.p.	90.1%	2.5 p.p.	92.1%	88.4%	3.8 p.p.
Cancellations / Gross Sales	19.1%	13.2%	5.9 p.p.	11.0%	8.1 p.p.	14.2%	10.9%	3.3 p.p.
Net SoS	22.8%	23.9%	(1.1 p.p.)	25.8%	(3.0 p.p.)	49.1%	49.8%	(0.8 p.p.)
Gross Units Sold	6,458	6,154	4.9%	5,602	15.3%	19,259	15,857	21.5%
Cancelled Units	1,231	811	51.8%	617	99.5%	2,737	1,725	58.7%
Net Units Sold	5,227	5,343	(2.2%)	4,985	4.9%	16,522	14,132	16.9%
Cancellations / Gross Sales	19.4%	12.5%	6.9 p.p.	11.0%	8.4 p.p.	13.8%	10.7%	3.0 p.p.
Alea								
Gross Sales	91.9	102.4	(10.2%)	173.7	(47.1%)	316.0	473.6	(33.3%)
Cancellations	19.4	18.2	6.8%	39.7	(51.1%)	54.2	95.1	(43.0%)
Net Pre-Sales	72.5	84.2	(13.9%)	134.0	(45.9%)	261.8	378.5	(30.8%)
% Launches	47.6%	41.6%	6.0 p.p.	27.6%	20.0 p.p.	37.3%	12.1%	25.2 p.p.
% Inventory	52.4%	58.4%	(6.0 p.p.)	72.4%	(20.0 p.p.)	62.7%	87.9%	(25.2 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	21.5%	18.7%	2.8 p.p.	23.9%	(2.3 p.p.)	17.8%	20.3%	(2.5 p.p.)
Net SoS	27.0%	36.5%	(9.5 p.p.)	35.4%	(8.4 p.p.)	57.2%	60.8%	(3.6 p.p.)
Gross Units Sold	460	503	(8.5%)	893	(48.5%)	1,576	2,498	(36.9%)
Cancelled Units	99	94	5.3%	213	(53.5%)	281	508	(44.7%)
Net Units Sold	361	409	(11.7%)	680	(46.9%)	1,295	1,990	(34.9%)
Cancellations / Gross Sales	21.1%	17.8%	3.4 p.p.	22.9%	(1.7 p.p.)	17.2%	20.1%	(2.9 p.p.)
Consolidated								
Gross Sales	1,599.2	1,609.5	(0.6%)	1,408.6	13.5%	4,909.7	3,989.6	23.1%
Cancellations	312.3	207.2	50.7%	176.0	77.5%	687.4	472.6	45.4%
Net Pre-Sales	1,287.0	1,402.3	(8.2%)	1,232.7	4.4%	4,222.3	3,517.0	20.1%
% Launches	9.7%	9.7%	(0.1 p.p.)	11.8%	(2.1 p.p.)	9.7%	11.7%	(2.0 p.p.)
% Inventory	90.3%	90.3%	0.1 p.p.	88.2%	2.1 p.p.	90.3%	88.3%	2.0 p.p.
Cancellations / Gross Sales	19.2%	13.6%	5.6 p.p.	12.8%	6.5 p.p.	14.5%	12.2%	2.3 p.p.
Net SoS	23.0%	24.4%	(1.4 p.p.)	26.6%	(3.6 p.p.)	49.5%	50.8%	(1.3 p.p.)
Gross Units Sold	6,918	6,657	3.9%	6,495	6.5%	20,835	18,355	13.5%
Cancelled Units	1,330	905	47.0%	830	60.2%	3,018	2,233	35.2%
Net Units Sold	5,588	5,752	(2.9%)	5,665	(1.4%)	17,817	16,122	10.5%
Cancellations / Gross Sales	19.5%	12.9%	6.7 p.p.	12.5%	7.0 p.p.	14.0%	11.8%	2.2 p.p.



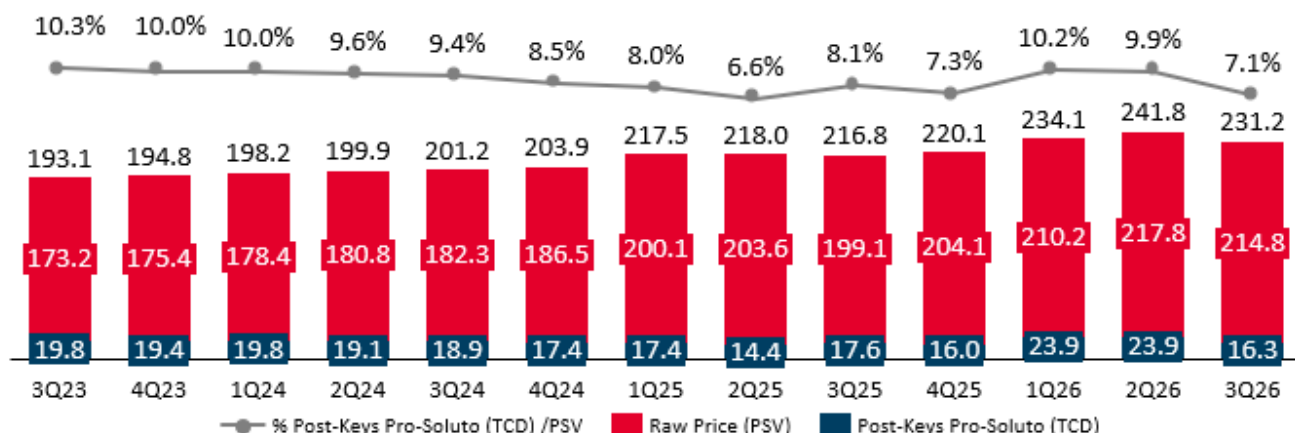
Net Pre-Sales (PSV, R\$ million) and Net SoS (%)



Given the elevated delinquency environment in the country, the Company has been directing post-keys pro-soluto (TCD) toward approximately 7% at the national level and 5% for Rio de Janeiro, the market with the highest delinquency level.

In 3Q26, the reported TCD percentage was 7.1% of the nominal price, a reduction of 2.8 p.p. compared to 2Q26. The average nominal net selling price during the quarter reached R\$ 231.2 thousand, down 4.4% quarter-over-quarter. The average raw net selling price was R\$ 214.8 thousand, down 1.4% compared to the prior quarter. The decrease in the raw price is driven by the higher share of Bracket 1 project sales during the quarter, while the nominal price was also impacted by the new TCD policy.

Evolution % Post-Keys Pro-Soluto (TCD) / PSV in Brazil



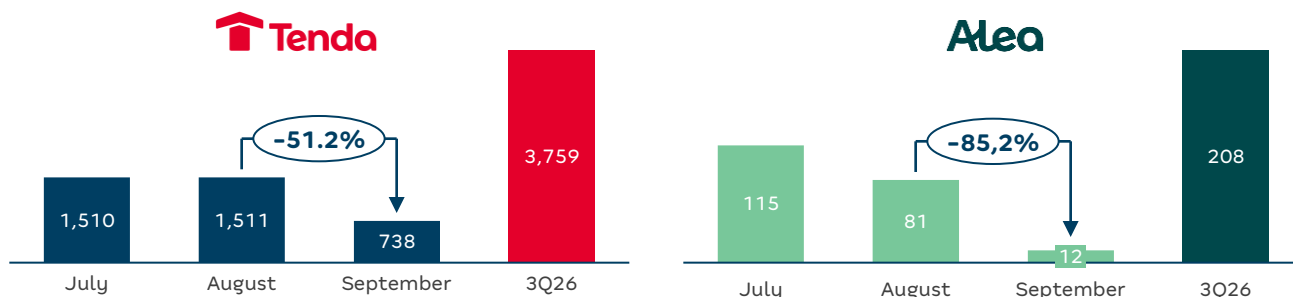
UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

Tenda's Transferred PSV during the quarter totaled R\$ 728.9 million, down 25.1% and 29.5% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, primarily driven by the CEF strike. Year-to-date, Tenda's Transferred PSV totaled R\$ 2,786.3 million, up 6.9% compared to 9M25.

At Alea, Transferred PSV was R\$ 35.9 million, with a total of 208 units transferred in 3Q26.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	3Q26	2Q26	QoQ (%)	3Q25	YoY (%)	9M26	9M25	YoY (%)
Tenda								
PSV Transferred (in R\$ million)	728.9	1,033.2	(29.5%)	973.8	(25.1%)	2,786.3	2,607.2	6.9%
Transferred Units	3,759	5,379	(30.1%)	5,336	(29.6%)	14,574	14,331	1.7%
Delivered Units	4,252	3,708	14.7%	4,780	(11.0%)	12,585	12,929	(2.7%)
Construction Sites	74	72	2.8%	74	0.0%	74	74	0.0%
Alea								
PSV Transferred (in R\$ million)	35.9	91.5	(60.8%)	143.2	(74.9%)	215.3	337.6	(36.2%)
Transferred Units	208	520	(60.0%)	895	(76.8%)	1,250	2,144	(41.7%)
Delivered Units	429	322	33.2%	542	(20.8%)	1,590	909	74.9%
Construction Sites	18	17	5.9%	33	(45.5%)	18	33	(45.5%)
Verticalized Projects	15	12	25.0%	5	>100,0%	15	5	>100,0%
Non-Verticalized Projects	3	5	(40.0%)	28	(89.3%)	3	28	(89.3%)
Consolidated								
PSV Transferred (in R\$ million)	764.8	1,124.7	(32.0%)	1,117.0	(31.5%)	3,001.6	2,944.8	1.9%
Transferred Units	3,967	5,899	(32.8%)	6,231	(36.3%)	15,824	16,475	(4.0%)
Delivered Units	4,681	4,030	16.2%	5,322	(12.0%)	14,175	13,838	2.4%
Construction Sites	92	89	3.4%	107	(14.0%)	92	107	(14.0%)

Transferred (Units)



LANDBANK

The Company maintained a significant pace of land acquisitions, ending 3Q26 with a record R\$ 29.3 billion in PSV in its landbank, up 41.2% and 5.7% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, with expansion of the landbank directed to Brackets 3 and 4 of the MCMV program, reinforcing the diversification of the future launch mix.

The percentage of purchases through land swaps reached 58.7%. It is worth noting that even for land acquired with cash, over 90% of their payments are tied to obtaining the development registration.

With approximately R\$ 2.1 billion acquired during the quarter, 57% was concentrated in the Northeast markets, reinforcing Tenda's growth in this region.

Regarding Alea, PSV in its landbank was R\$ 6.3 billion, up 14.8% and 3.2% compared to 3Q25 and 2Q26, respectively, representing 17.7% of consolidated PSV.

LandBank	3Q26	2Q26	QoQ (%)	3Q25	YoY (%)	9M26	9M25	YoY (%)
Tenda								
Number of Projects	779	739	5.4%	521	49.5%	779	521	49.5%
PSV (in R\$ million)	29,252.1	27,667.9	5.7%	20,711.2	41.2%	29,252.1	20,711.2	41.2%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	3,104.9	6,347.1	(51.1%)	1,714.8	81.1%	11,358.9	6,133.2	85.2%
Number of Units	124,872	120,491	3.6%	98,110	27.3%	124,872	98,110	27.3%
Average price per unit (in R\$ thousands)	234.3	229.6	2.0%	211.1	11.0%	234.3	211.1	11.0%
% Swap Total	58.7%	59.3%	(0.6 p.p.)	62.1%	(3.4 p.p.)	58.7%	62.1%	(3.4 p.p.)
% Swap Units	7.3%	7.6%	(0.3 p.p.)	10.1%	(2.8 p.p.)	7.3%	10.1%	(2.8 p.p.)
% Swap Financial	51.4%	51.7%	(0.3 p.p.)	52.0%	(0.6 p.p.)	51.4%	52.0%	(0.6 p.p.)
Alea								
Number of Projects	175	185	(5.4%)	174	0.6%	175	174	0.6%
PSV (in R\$ million)	6,292.5	6,100.0	3.2%	5,481.1	14.8%	6,292.5	5,481.1	14.8%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	311.6	112.3	>100,0%	(81.7)	<-100,0%	468.2	842.4	(44.4%)
Number of Units	32,569	31,898	2.1%	28,894	12.7%	32,569	28,894	12.7%
Average price per unit (in R\$ thousands)	193.2	191.2	1.0%	189.7	1.8%	193.2	189.7	1.8%
% Swap Total	97.8%	97.7%	0.0 p.p.	97.8%	0.0 p.p.	97.8%	97.8%	0.0 p.p.
% Swap Units	0.0%	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	-
% Swap Financial	97.8%	97.7%	0.0 p.p.	97.8%	0.0 p.p.	97.8%	97.8%	0.0 p.p.
Consolidated								
Number of Projects	954	924	3.2%	695	37.3%	954	695	37.3%
PSV (in R\$ million)	35,544.6	33,767.9	5.3%	26,192.3	35.7%	35,544.6	26,192.3	35.7%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	3,416.4	6,459.3	(47.1%)	1,633.1	>100,0%	11,827.1	6,975.6	69.6%
Number of Units	157,441	152,389	3.3%	127,004	24.0%	157,441	127,004	24.0%
Average price per unit (in R\$ thousands)	225.8	221.6	1.9%	206.2	9.5%	225.8	206.2	9.5%
% Swap Total	67.5%	68.1%	(0.6 p.p.)	72.2%	(4.7 p.p.)	67.5%	72.2%	(4.7 p.p.)
% Swap Units	5.6%	5.9%	(0.2 p.p.)	7.2%	(1.6 p.p.)	5.6%	7.2%	(1.6 p.p.)
% Swap Financial	61.8%	62.2%	(0.4 p.p.)	64.9%	(3.1 p.p.)	61.8%	64.9%	(3.1 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.

