

Prévia Operacional 2T20

Tenda retoma lançamentos com VGV de R\$ 630,2 milhões (3,8x mais do que no 1T20), mas segue abaixo de 2019 no acumulado do ano (-18,6% a/a). Desempenho recorde de vendas brutas no 2T20 (R\$ 689,2 milhões) atesta resiliência da demanda na habitação popular

São Paulo, 16 de julho de 2020 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje uma 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 2020. Ressaltamos que estes resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES

- **Lançamento** de 14 empreendimentos no 2T20, VGV de R\$ 630,2 milhões (+6,4% a/a e +280,6% t/t)
 - 18 projetos no acumulado do ano, VGV de R\$ 795,8 milhões (-18,6% a/a)
- **Vendas brutas** de R\$ 689,2 milhões no 2T20 (+28,4% a/a e +27,4% t/t) e VSO bruta de 36,3% (+4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t). **Melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda**
- **Vendas líquidas** de R\$ 576,4 milhões no 2T20 (+20,1% a/a e +31,1% t/t) e VSO líquida de 30,4% (+1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t)
- **VGV repassado** de R\$ 516,5 milhões no 2T20 (+10,8% a/a e +35,1% t/t)
- **Banco de terrenos** atingiu R\$ 10,69 bilhões em VGV no 2T20 (+12,5% a/a)

COVID-19

- **Esteira de lançamentos** segue mais lenta do que no período pré-pandemia por conta do isolamento social, impondo dificuldades em todas as regiões metropolitanas
- **Vendas em níveis recordes** mesmo com lojas fechadas durante o 2T20, sinalizando resiliência da demanda e eficiência dos canais de venda própria *online* e de terceiros
 - No presente momento, apenas algumas lojas próprias foram reabertas nos Estados de SP, RJ, PE, CE e GO, adaptando-se aos novos protocolos de atendimento e ainda com resultados pouco materiais
- **Parte das obras foi impactada ao longo do 2T20** por conta de decretos oficiais em alguns Estados, interrupções pontuais em algumas operações e absenteísmo
 - No início do 2T20, houve paralisação por decreto em obras localizadas nos Estados do RS, PE, CE e GO, onde estão localizadas 20 das 74 obras em andamento (27,0% do total)
 - No presente momento, apenas 2 projetos estão com obras paralisadas por decreto oficial, ambos na cidade de Porto Alegre (RS)
- **Repasses foram normalizados no decorrer do trimestre.** CEF adaptou procedimentos para manter nível de repasses apesar das dificuldades operacionais impostas pelo isolamento social

LANÇAMENTOS

No 2T20, a Tenda lançou 14 empreendimentos, totalizando R\$ 630,2 milhões em VGV, +6,4% a/a e +280,6% t/t. No 1S20, porém, o lançamento de R\$ 795,8 milhões em VGV fica 18,6% abaixo do 1S19.

A retomada gradual nas aprovações (órgãos municipais e estaduais) e nos registros (cartórios) em todo o Brasil contribuiu para o aumento do número de lançamentos no trimestre. Ainda assim, a esteira de lançamentos segue mais lenta do que no período pré-pandemia.

Houve lançamentos em 6 das 9 regiões metropolitanas de atuação, sendo 4 empreendimentos no RJ (24,9% do VGV total lançado no 2T20), 3 na BA (23,5% do VGV) e 2 em SP (22,2% do VGV).

Por um lado, mais empreendimentos verticalizados (10 ou mais andares) na BA e em SP levaram a um aumento de 7,9% a/a no número médio de unidades lançadas por empreendimento. A média de unidades por empreendimento lançado na BA e em SP no 2T20 foi de 394 unidades/empreendimento vs. 286 unidades/empreendimento nas demais regiões.

Por outro lado, a menor participação de SP no VGV lançado no 2T20 (22,2% do VGV lançado no 2T20 vs. 66,8% no 1T20 e 59,7% no 2T19) explica a redução do preço médio por unidade lançada.

Lançamentos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de Empreendimentos	14	4	250,0% ↑	13	7,7% ↑	18	23	(21,7%) ↓
VGV (R\$ milhões)	630,2	165,6	280,6% ↑	592,3	6,4% ↑	795,8	977,9	(18,6%) ↓
Número de unidades	4.540	1.119	305,7% ↑	4.072	11,5% ↑	5.659	6.703	(15,6%) ↓
Preço médio por unidade (R\$ mil)	138,8	148,0	(6,2%) ↓	145,4	(4,6%) ↓	140,6	145,9	(3,6%) ↓
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	324	280	15,9% ↑	313	3,5% ↑	314	291	7,9% ↑

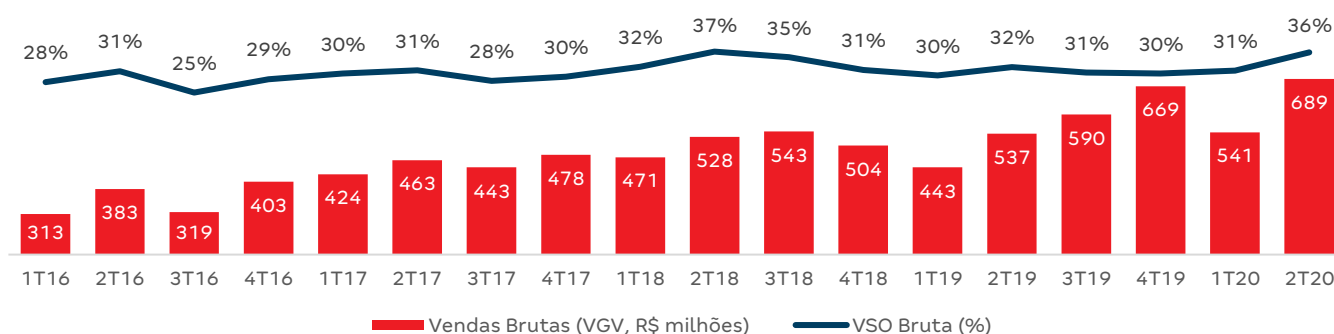
VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 689,2 milhões no 2T20, +28,4% a/a e +27,4% t/t. **Trata-se do melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda.** O forte crescimento das vendas no trimestre levaram a uma VSO bruta de 36,3%, +4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t.

Houve aumento de 4,7% a/a e de 0,8% t/t no preço médio de venda nacional devido à maior participação de SP no mix de vendas (38,7% do VGV vendido bruto no 2T20 vs. 38,1% no 1T20 e 33,2% no 2T19). Apesar disso, os preços médios de venda regionais tiveram ligeira queda no 2T20 em função de descontos concedidos no pagamento da entrada das unidades vendidas.

Vendas Brutas	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
VGV (R\$ milhões)	689,2	540,9	27,4% ↑	536,9	28,4% ↑	1.230,0	979,9	25,5% ↑
Número de unidades	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	139,3	138,3	0,8% ↑	133,0	4,7% ↑	138,9	132,8	4,6% ↑
VSO Bruta	36,3%	31,3%	5,0 p.p. ↑	32,3%	4,0 p.p. ↑	52,7%	47,3%	5,4 p.p. ↑

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



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas totalizaram R\$ 576,4 milhões no 2T20, +20,1% a/a e +31,1% t/t, resultando em VSO líquida de 30,4% no 2T20, +1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t.

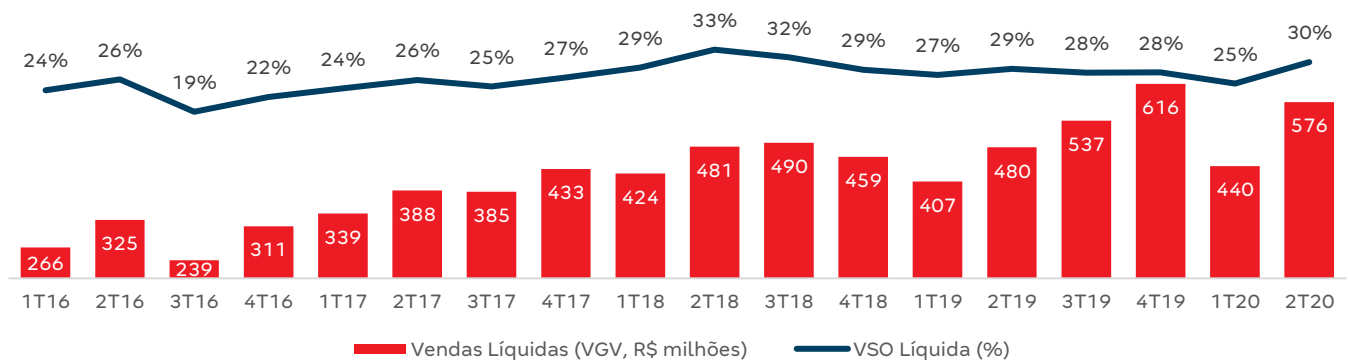
O nível de distratos sobre vendas brutas (16,4% no 2T20) continuou bastante superior à média dos dois últimos anos (média de 9,2% entre 2018 e 2019). Assim como ocorreu no 1T20, o alto índice de distratos está diretamente ligado às vendas não-repassadas nos períodos em que houve impasse entre os agentes do MCMV na alocação de recursos para o programa (impasses ocorridos no 3T19 e no 1T20). Mesmo com os distratos no ano até agora, ainda há *backlog* de repasse de vendas realizadas desde o início de 2020.

(VGV, R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Vendas Brutas	689,2	540,9	27,4% ↑	536,9	28,4% ↑	1.230,0	979,9	25,5% ↑
Distratos	112,8	101,2	11,5% ↑	57,0	97,9% ↑	214,0	93,0	130,0% ↑
Vendas Líquidas	576,4	439,7	31,1% ↑	479,9	20,1% ↑	1.016,1	886,8	14,6% ↑
% Lançamentos ¹	30,7%	2,9%	27,8 p.p. ↑	28,0%	2,7 p.p. ↑	1,3%	17,2%	(15,9 p.p.) ↓
% Estoque	69,3%	97,1%	(27,8 p.p.) ↓	72,0%	(2,7 p.p.) ↓	98,7%	82,8%	15,9 p.p. ↑
Distratos / Vendas Brutas	16,4%	18,7%	(2,3 p.p.) ↓	10,6%	5,8 p.p. ↑	17,4%	9,5%	7,9 p.p. ↑
VSO Líquida	30,4%	25,5%	4,9 p.p. ↑	28,9%	1,5 p.p. ↑	100,0%	42,8%	57,2 p.p. ↑

(em unidades)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Unidades Distratadas	817	742	10,1% ↑	427	91,3% ↑	1.559	703	121,8% ↑
Unidades Vendidas Líquidas	4.129	3.170	30,3% ↑	3.609	14,4% ↑	7.299	6.678	9,3% ↑
Distratos / Vendas Brutas	16,5%	19,0%	(2,5 p.p.) ↓	10,6%	5,9 p.p. ↑	17,6%	9,5%	8,1 p.p. ↑

¹Lançamentos do ano corrente

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



UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 516,5 milhões no 2T20, +10,8% a/a e +35,1% t/t. O bom desempenho deve-se à normalização dos repasses no decorrer do trimestre, conforme a CEF adaptou procedimentos para superar os desafios operacionais impostos no início do isolamento social.

No 2T20, foram entregues 2.499 unidades. Ao final do trimestre, 74 obras estão em andamento.

Repasses, Entregas e Andamento	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
VGV Repassado (em R\$ milhões)	516,5	382,2	35,1% ↑	466,0	10,8% ↑	898,7	810,6	10,9% ↑
Unidades Repassadas	4.157	3.127	32,9% ↑	3.944	5,4% ↑	7.284	6.868	6,1% ↑
Unidades Entregues	2.499	1.856	34,6% ↑	3.236	(22,8%) ↓	4.355	4.772	(8,7%) ↓
Obras em andamento	74	67	10,4% ↑	54	37,0% ↑	74	54	37,0% ↑

BANCO DE TERRENOS

No 2T20, o banco de terrenos atingiu VGV de R\$ 10,69 bilhões, +12,5% a/a e +1,3% t/t. Após um 1T20 com poucas aquisições, 8 novos empreendimentos representando R\$ 764,0 milhões em VGV passaram a compor o banco de terrenos no 2T20, já em um cenário pós-Covid, em que a empresa adotou restrições à negociação de novos terrenos com fluxos de pagamento mais curtos.

Banco de Terrenos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de empreendimentos	285	291	(2,1%) ↓	270	5,6% ↑	285	270	5,6% ↑
VGV (R\$ milhões)	10.690,5	10.556,7	1,3% ↑	9.499,3	12,5% ↑	10.690,5	9.499,3	12,5% ↑
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	764,0	102,9	642,1% ↑	673,5	13,4% ↑	866,9	1.583,6	(45,3%) ↓
Número de unidades	72.167	71.625	0,8% ↑	64.846	11,3% ↑	72.167	64.846	11,3% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	148,1	147,4	0,5% ↑	146,5	1,1% ↑	148,1	146,5	1,1% ↑
% Permuta Total	34,8%	33,9%	0,9 p.p. ↑	26,2%	8,6 p.p. ↑	34,8%	26,2%	8,6 p.p. ↑
% Permuta Unidades	8,5%	8,2%	0,3 p.p. ↑	11,7%	(3,2 p.p.) ↓	8,5%	11,7%	(3,2 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	26,3%	25,8%	0,5 p.p. ↑	14,4%	11,9 p.p. ↑	26,3%	14,4%	11,9 p.p. ↑

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Renan Barbosa Sanches

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Luiz Felipe Fustaino

Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria

Bruno Souza

Analista Sr. de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Tel.: +55 (11) 3147-7382

E-mail: tenda@maquinacohnwolfe.com

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 Brasil com empreendimentos voltados para as faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

2Q20 Operational Preview

Tenda resumes launches with PSV of R\$ 630.2 million (3.8x more than in 1Q20), but remains below 2019 in the year (-18.6% YoY). Record gross sales performance in 2Q20 (R\$ 689.2 million) certifies the resilient demand for affordable housing in Brazil

São Paulo, July 16, 2020 – Construtora Tenda S.A. (“Company”, “Tenda”), one of the main homebuilders and developers focused on affordable housing in Brazil, today announces a preview of its operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, transferred units, delivered units, construction sites and landbank) for the 2nd quarter of 2020. We emphasize that these operating results are preliminary, still subject to audit review.

HIGHLIGHTS

- 14 projects **launched** in 2Q20, with a PSV of R\$ 630.2 million (+6.4% YoY, -280.6% QoQ)
 - 18 projects launched year to date, with a total PSV of R\$ 795.8 million (-18.6% YoY)
- **Gross sales** of R\$ 689.2 million in 2Q20 (+28.4% YoY and +27.4 QoQ), with gross SoS of 36.3% (+4.0 p.p. YoY, +5.0 p.p. QoQ). **Record-high quarter in gross sales**
- **Net pre-sales** of R\$ 576.4 million in 2Q20 (+20.1% YoY, +31.1% QoQ), with net SoS of 30.4% (+1.5 p.p. YoY, +4.9 p.p. QoQ)
- **PSV transferred** of R\$ 516.5 million in 2Q20 (+10.8% YoY, +35.1% QoQ)
- **Landbank** reached R\$ 10.69 billion in PSV in 2Q20 (+12.5% YoY)

COVID-19

- **Launching process** remains slower than pre-Covid due to social isolation, imposing difficulties in all metropolitan regions
- **Sales at record-high levels** even with closed closed during 2Q20, signaling demand resilience and efficiency of both online and third-party sales channels.
 - Currently, only a few stores were reopened, in the states of SP, RJ, PE, CE and GO. All stores have adapted to new health and safety protocols and have not generated material results yet
- **Part of the construction works was impacted throughout 2Q20** due to official decrees in some states, occasional interruptions in some operations and absenteeism
 - At the beginning of 2Q20, there was a standstill by decree in works located in the states of RS, PE, CE and GO, where 20 of the 74 works in progress are located (27.0% of the total)
 - Currently, only two projects are not operating by official decree, both in Porto Alegre (RS)
- **Mortgage transfers were normalized throughout the quarter.** CEF adapted procedures to maintain the transfer level, despite the operational difficulties imposed by social isolation

LAUNCHES

In 2Q20, Tenda launched 14 projects, totaling R\$ 630.2 million in PSV, up 6.4% YoY and 280.6% QoQ. In 1S20, however, the launch of R\$ 795.8 million in PSV is 18.6% below 1S19.

The gradual resumption of approvals (municipalities and states offices) and registries (notary offices) in Brazil contributed to the increase in the number of launches in the quarter. However, the process to launch a project remains slower than pre-Covid.

There were launches in 6 out of 9 metropolitan areas where Tenda operates, with 4 projects in RJ (24.9% of the total PSV launched in 2Q20), 3 in BA (23.5% of the total) and 2 in SP (22.2% of the total).

On the one hand, more vertical projects (10 or more floors) in BA and SP led to an increase of 7.9% YoY in the average number of units launched per project. The average number of units per project launched in BA and SP in 2Q20 was 394 units/project vs. 286 units/project in other regions.

On the other hand, the lower share of SP in PSV launched in 2Q20 (22.2% of PSV launched in 2Q20 vs. 66.8% in 1Q20 and 59.7% in 2Q19) explains the reduction in the average price per unit launched.

Launches	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Number of Launches	14	4	250.0% ↑	13	7.7% ↑	18	23	(21.7%) ↓
PSV (R\$ million)	630.2	165.6	280.6% ↑	592.3	6.4% ↑	795.8	977.9	(18.6%) ↓
Number of units	4,540	1,119	305.7% ↑	4,072	11.5% ↑	5,659	6,703	(15.6%) ↓
Average price per unit (R\$ thousand)	138.8	148.0	(6.2%) ↓	145.4	(4.6%) ↓	140.6	145.9	(3.6%) ↓
Average size of launches (in units)	324	280	15.9% ↑	313	3.5% ↑	314	291	7.9% ↑

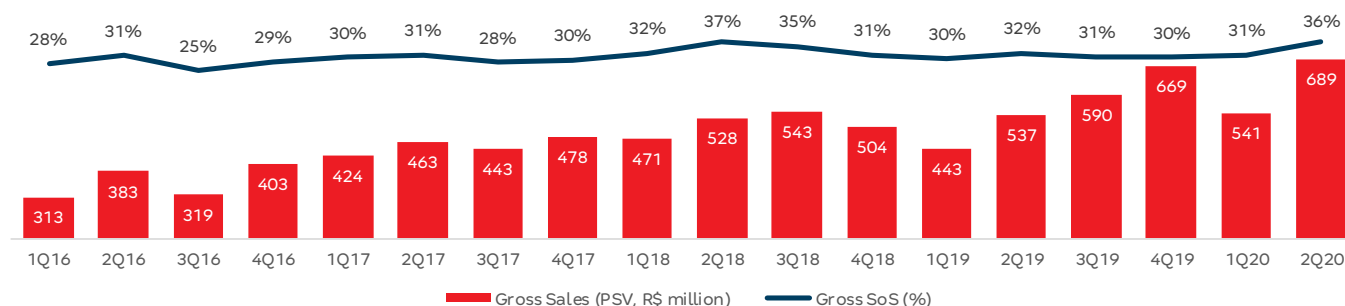
GROSS SALES

Gross sales totaled R\$ 689.2 million in 2Q20, up 28.4% YoY and 27.4% QoQ. **This was Tenda's best quarter ever in terms of gross sales.** The strong sales growth in the quarter led to a gross SoS of 36.3%, +4.0 p.p. YoY and +5.0 p.p. QoQ.

There was an increase of 4.7% YoY and 0.8% QoQ in the national selling price due to the higher share of SP in the sales mix (38.7% of gross PSV sold in 2Q20 vs. 38.1% in 1Q20 and 33.2% in 2Q19). However, the average regional sales prices in 2Q20 suffered a slight decrease due to discounts granted in the upfront payment.

Gross Sales	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
PSV (R\$ million)	689.2	540.9	27.4% ↑	536.9	28.4% ↑	1,230.0	979.9	25.5% ↑
Number of units	4,946	3,912	26.4% ↑	4,036	22.5% ↑	8,858	7,381	20.0% ↑
Average price per unit (R\$ 000's)	139.3	138.3	0.8% ↑	133.0	4.7% ↑	138.9	132.8	4.6% ↑
Gross SoS	36.3%	31.3%	5.0 p.p. ↑	32.3%	4.0 p.p. ↑	52.7%	47.3%	5.4 p.p. ↑

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



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

Net pre-sales totaled R\$ 576.4 million in 2Q20, up 20.1% YoY and 31.1% QoQ, resulting in net SoS of 30.4% in 2Q20, up 1.5 p.p. YoY and 4.9 p.p. QoQ.

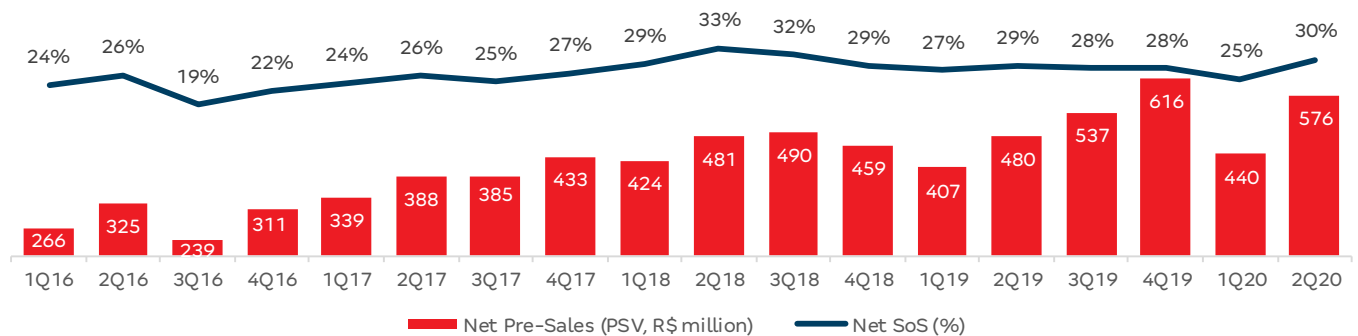
The level of cancellations on gross sales (16.4% in 2Q20) remained well above the average of the last two years (average of 9.2% between 2018 and 2019). As in 1Q20, the high rate of cancellations is directly related to sales not transferred in periods when there was a deadlock regarding the allocation of resources for the MCMV program (deadlocks occurred in 3Q19 and 1Q20). Despite those high levels of cancellations in the year to date, there is still a backlog of transfers regarding this year's sales.

(PSV, R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Gross Sales	689.2	540.9	27.4% ↑	536.9	28.4% ↑	1,230.0	979.9	25.5% ↑
Cancellations	112.8	101.2	11.5% ↑	57.0	97.9% ↑	214.0	93.0	130.0% ↑
Net Pre-Sales	576.4	439.7	31.1% ↑	479.9	20.1% ↑	1,016.1	886.8	14.6% ↑
% Launches ¹	30.7%	2.9%	27.8 p.p. ↑	28.0%	2.7 p.p. ↑	1.3%	17.2%	(15.9 p.p.) ↓
% Inventory	69.3%	97.1%	(27.8 p.p.) ↓	72.0%	(2.7 p.p.) ↓	98.7%	82.8%	15.9 p.p. ↑
Cancellations / Gross Sales	16.4%	18.7%	(2.3 p.p.) ↓	10.6%	5.8 p.p. ↑	17.4%	9.5%	7.9 p.p. ↑
Net SoS	30.4%	25.5%	4.9 p.p. ↑	28.9%	1.5 p.p. ↑	100.0%	42.8%	57.2 p.p. ↑

(in units)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Gross Units Sold	4,946	3,912	26.4% ↑	4,036	22.5% ↑	8,858	7,381	20.0% ↑
Cancelled Units	817	742	10.1% ↑	427	91.3% ↑	1,559	703	121.8% ↑
Net Units Sold	4,129	3,170	30.3% ↑	3,609	14.4% ↑	7,299	6,678	9.3% ↑
Cancellations / Gross Sales	16.5%	19.0%	(2.5 p.p.) ↓	10.6%	5.9 p.p. ↑	17.6%	9.5%	8.1 p.p. ↑

¹Current year launches

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



UNITS TRANSFERRED, DELIVERED, AND CONSTRUCTION SITES

PSV transferred totaled R\$ 516.5 million in 2Q20, up 10.8% YoY and 35.1% QoQ. The positive performance is related to the normalization of mortgage transfers throughout the quarter, as CEF adapted several procedures to overcome the operational challenges imposed by social isolation.

In 2Q20, 2,499 units were delivered. At the end of the quarter, 74 construction sites are in progress.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
PSV Transferred (in R\$ million)	516.5	382.2	35.1% ↑	466.0	10.8% ↑	898.7	810.6	10.9% ↑
Transferred Units	4,157	3,127	32.9% ↑	3,944	5.4% ↑	7,284	6,868	6.1% ↑
Delivered Units	2,499	1,856	34.6% ↑	3,236	(22.8%) ↓	4,355	4,772	(8.7%) ↓
Construction Sites	74	67	10.4% ↑	54	37.0% ↑	74	54	37.0% ↑

LANDBANK

In 2Q20, landbank reached R\$ 10.69 billion in PSV, up 12.5% YoY and 1.3% QoQ. After a 1Q20 with few acquisitions, 8 new projects representing R\$ 764.0 million in PSV are now part of the Company's landbank, acquired in a post-Covid scenario in which the Company became more restrictive when negotiating land, avoiding short-term payment flows.

Landbank	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Number of projects	285	291	(2.1%) ↓	270	5.6% ↑	285	270	5.6% ↑
PSV (R\$ million)	10,690.5	10,556.7	1.3% ↑	9,499.3	12.5% ↑	10,690.5	9,499.3	12.5% ↑
Acquisitions/Adjustments (R\$ million)	764.0	102.9	642.1% ↑	673.5	13.4% ↑	866.9	1,583.6	(45.3%) ↓
Number of units	72,167	71,625	0.8% ↑	64,846	11.3% ↑	72,167	64,846	11.3% ↑
Average price per unit (R\$ thousands)	148.1	147.4	0.5% ↑	146.5	1.1% ↑	148.1	146.5	1.1% ↑
% Swap Total	34.8%	33.9%	0.9 p.p. ↑	26.2%	8.6 p.p. ↑	34.8%	26.2%	8.6 p.p. ↑
% Swap Units	8.5%	8.2%	0.3 p.p. ↑	11.7%	(3.2 p.p.) ↓	8.5%	11.7%	(3.2 p.p.) ↓
% Swap Financial	26.3%	25.8%	0.5 p.p. ↑	14.4%	11.9 p.p. ↑	26.3%	14.4%	11.9 p.p. ↑

INVESTOR RELATIONS

Renan Barbosa Sanches

CFO and Investor Relations Officer

Luiz Felipe Fustaino

Investor Relations and Treasury Manager

Bruno Souza

Investor Relations Sr. Analyst

Investor Relations

Phone: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ir.tenda.com

MEDIA RELATIONS

Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Phone: +55 11 3147 7382

E-mail: tenda@maquinacohnwolfe.com

ABOUT TENDA

Tenda (B3: TEND3), one of the main homebuilders in Brazil, is listed under Novo Mercado, B3's highest corporate governance level. With a focus on affordable housing, it concentrates its activities in nine metropolitan areas of Brazil, with projects aimed within the brackets 1.5 and 2 of the "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV").