

# Prévia Operacional 2T24



Alea





**São Paulo, 11 de julho de 2024** – 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 2024. Ressaltamos que estes resultados operacionais são preliminares ainda sujeitos à revisão da auditoria.

## DESTAQUES TENDA

- **Lançamento** de 9 empreendimentos no 2T24, totalizando R\$ 830,0 milhões de VGV. O preço médio no trimestre foi de R\$ 226,5 mil por unidade;
- **Vendas líquidas** de R\$ 907,6 milhões, aumento de 24,0% em relação ao segundo trimestre de 2023, com VSO Líquida de 32,7%;
- As vendas da Tenda no trimestre contaram com **cheques dos programas regionais** de São Paulo (Casa Paulista), Pernambuco (Morar Bem Pernambuco) e Ceará (Entrada Moradia Ceará);
- **Preço médio da venda bruta** no 2T24 foi de R\$ 216,0 mil apresentou um aumento de 0,9% em relação ao 1T24. Desconsiderando o empreendimento “DUO BARRA FUNDA”, em parceria com a Cury, o aumento do preço médio entre os trimestres seria de 2,2%, demonstrando o esforço na estratégia da companhia de recomposição de margens.
- **Banco de Terrenos** com R\$ 17,2 bilhões em VGV, aumento de 16,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

## DESTAQUES ALEA

- **Lançamento** de 5 empreendimentos no 2T24, totalizando R\$ 110,0 milhões em VGV, com um **preço médio** de R\$ 195,7 mil por unidade;
- **Vendas líquidas** de R\$ 111,8 milhões, aumento de 38,3% em relação ao 1T24, com VSO Líquida de 30,7%;
- **Preço médio da venda bruta** no 2T24 foi de R\$ 184,9 mil, aumento de 8,8% em relação ao 2T23;
- **O VGV do banco de terrenos** da Alea atingiu R\$ 4,2 bilhões, aumento de 26,8% comparado ao 1T24, representando 19,7% do VGV consolidado.

## RESULTADOS OPERACIONAIS

### LANÇAMENTOS

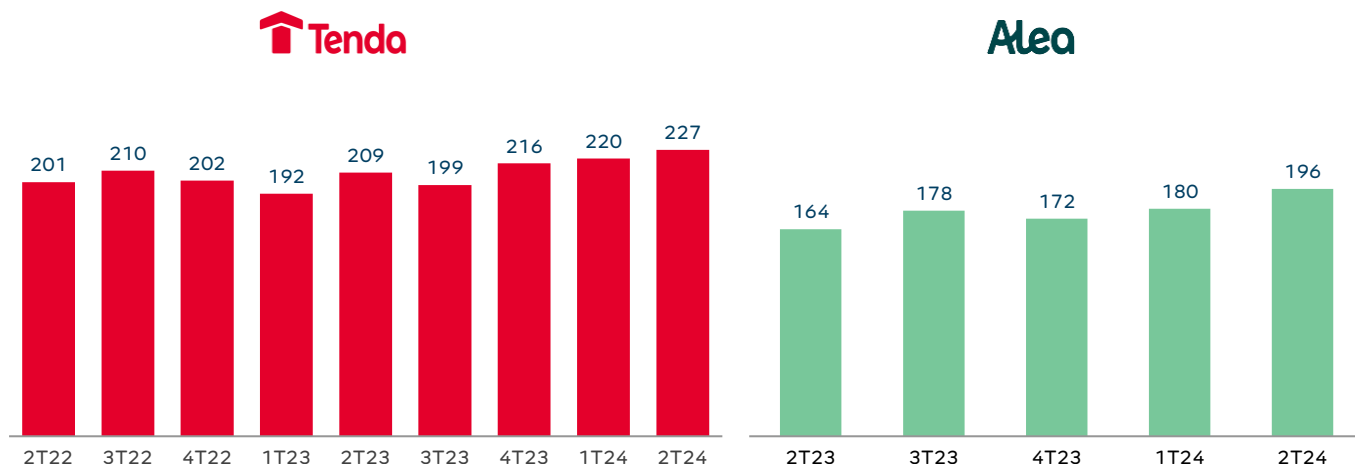
A Tenda lançou 9 empreendimentos no 2T24, totalizando VGV de R\$ 830,0 milhões, um crescimento de 23,0% frente ao 1T24, justificado pelo aumento no número de unidades lançadas e pelo aumento do preço médio por unidade. Em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, houve uma redução de 10,8% nos lançamentos. O total de 1.361 unidades que estavam programadas para serem lançadas no final de junho serão lançadas no mês de julho.

No acumulado do ano, apesar de ter observado uma redução no número de unidades lançadas, houve um aumento de 9,1% no VGV em R\$ milhões, justificado pelo aumento de 9,9% no preço médio.

Em relação a Alea, foram lançados 5 empreendimentos no 2T24, com um VGV de R\$ 110,0 milhões, aumento de R\$ 77,7 milhões de VGV em comparação ao 2T23, justificado pelos aumentos na quantidade de unidades lançadas e no preço médio por unidade.

Lançamentos	2T24	1T24	T/T (%)	2T23	A/A (%)	1S24	1S23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Número de Empreendimentos	9	9	0,0%	12	(25,0%)	18	19	(5,3%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>830,0</b>	<b>675,4</b>	<b>23,0%</b>	<b>931,4</b>	<b>(10,8%)</b>	<b>1.505,4</b>	<b>1.379,0</b>	<b>9,1%</b>
Número de unidades	3.665	3.073	19,3%	4.466	(17,9%)	6.738	6.797	(0,9%)
Preço médio por unidade (R\$ mil)	226,5	219,8	2,7%	208,6	8,1%	223,4	202,9	9,9%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	407	341	19,4%	372	9,4%	374	358	4,5%
<b>Alea</b>								
Número de Empreendimentos	5	4	25,0%	4	25,0%	9	7	28,6%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>110,0</b>	<b>87,7</b>	<b>25,0%</b>	<b>32,3</b>	<b>&gt;100,0%</b>	<b>198</b>	<b>76</b>	<b>&gt;100,0%</b>
Número de unidades	562	487	15,4%	197	>100,0%	1.049	462	>100,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	195,7	180,1	8,9%	163,9	19,5%	188,5	163,6	14,6%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	94	121	(22,3%)	49	91,8%	117	66	77,3%
<b>Consolidado</b>								
Número de Empreendimentos	14	13	7,7%	16	(12,5%)	27	26	3,8%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>940,0</b>	<b>763,2</b>	<b>23,2%</b>	<b>963,7</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>1.703</b>	<b>1.455</b>	<b>17,0%</b>
Número de unidades	4.227	3.560	18,7%	4.663	(9,4%)	7.787	7.259	7,3%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	222,4	214,4	3,7%	206,7	7,2%	218,7	200,4	9,5%
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	282	274	2,9%	291	(3,1%)	288	279	3,2%

### Evolução Preço de Lançamento (R\$ milhares)





## VENDAS BRUTAS

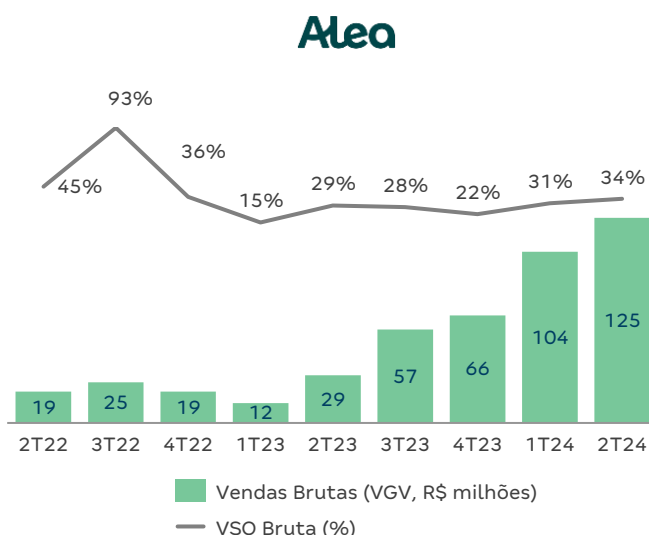
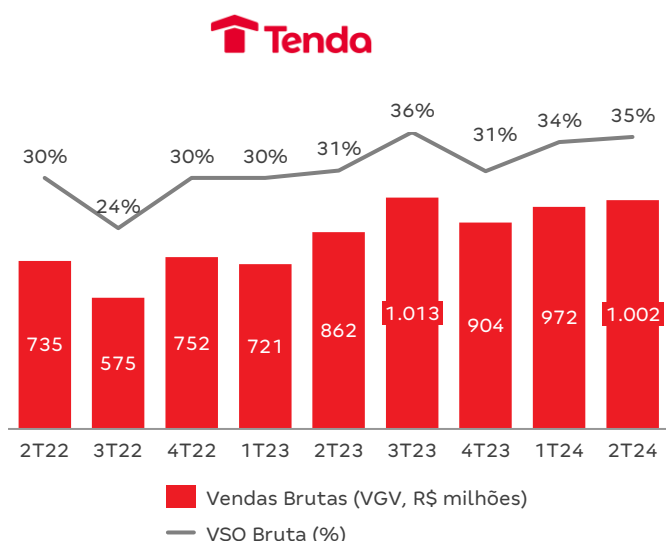
No 2T24, as vendas brutas da Tenda totalizaram R\$ 1.001,8 milhões, aumento de 16,2% em relação ao 2T23. O preço médio por unidade, de R\$ 216,0 mil, apresentou um aumento de 0,9% em relação ao 1T24. Desconsiderando o empreendimento “DUO BARRA FUNDA”, em parceria com a Cury, o aumento do preço médio entre os trimestres seria de 2,2%, demonstrando o esforço na estratégia da companhia de recomposição de margens.

A Companhia contou com o subsídio de alguns programas regionais. Em relação as vendas, os cheques do Casa Paulista representaram 3,8% em São Paulo, do Morar Bem Pernambuco registraram 15,6% em Pernambuco e do Entrada Moradia Ceará representaram 6,4% no Ceará.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 125,0 milhões, aumento de 20,2% superior ao trimestre anterior, com um preço médio por unidade de R\$ 184,9 mil.

Vendas Brutas	2T24	1T24	T/T (%)	2T23	A/A (%)	1S24	1S23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.001,8</b>	<b>972,1</b>	<b>3,1%</b>	<b>862,0</b>	<b>16,2%</b>	<b>1.973,9</b>	<b>1.582,9</b>	<b>24,7%</b>
Número de unidades	4.638	4.544	2,1%	4.212	10,1%	9.182	7.915	16,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	216,0	213,9	0,9%	204,7	5,4%	215,0	200,0	7,5%
<b>VSO Bruta</b>	<b>36,0%</b>	<b>34,3%</b>	<b>1,7 p.p.</b>	<b>30,9%</b>	<b>5,1 p.p.</b>	<b>36,0%</b>	<b>46,6%</b>	<b>(10,6 p.p.)</b>
<b>Alea</b>								
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>125,0</b>	<b>104,3</b>	<b>20,2%</b>	<b>29,1</b>	<b>&gt;100,0%</b>	<b>229,2</b>	<b>41,2</b>	<b>&gt;100,0%</b>
Número de unidades	676	560	20,7%	171	>100,0%	1.236	241	>100,0%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	184,9	186,2	(0,5%)	170,4	8,8%	185,5	171,0	8,2%
<b>VSO Bruta</b>	<b>34,4%</b>	<b>30,8%</b>	<b>3,6 p.p.</b>	<b>28,9%</b>	<b>5,5 p.p.</b>	<b>51,6%</b>	<b>36,9%</b>	<b>14,7 p.p.</b>
<b>Consolidado</b>								
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.126,8</b>	<b>1.076,3</b>	<b>4,7%</b>	<b>891,2</b>	<b>26,5%</b>	<b>2.203,2</b>	<b>1.624,2</b>	<b>35,7%</b>
Número de unidades	5.314	5.104	4,1%	4.383	21,2%	10.418	8.156	27,7%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	212,1	210,9	0,5%	203,3	4,4%	211,5	199,1	6,0%
<b>VSO Bruta</b>	<b>35,8%</b>	<b>34,0%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>30,8%</b>	<b>5,0 p.p.</b>	<b>52,8%</b>	<b>46,3%</b>	<b>6,5 p.p.</b>

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





## DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

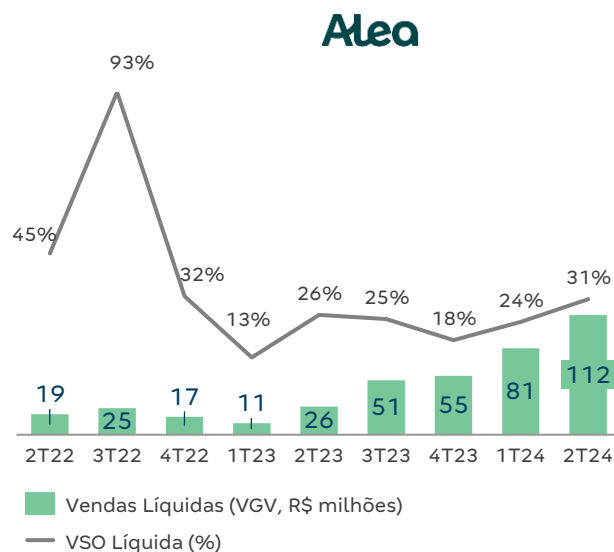
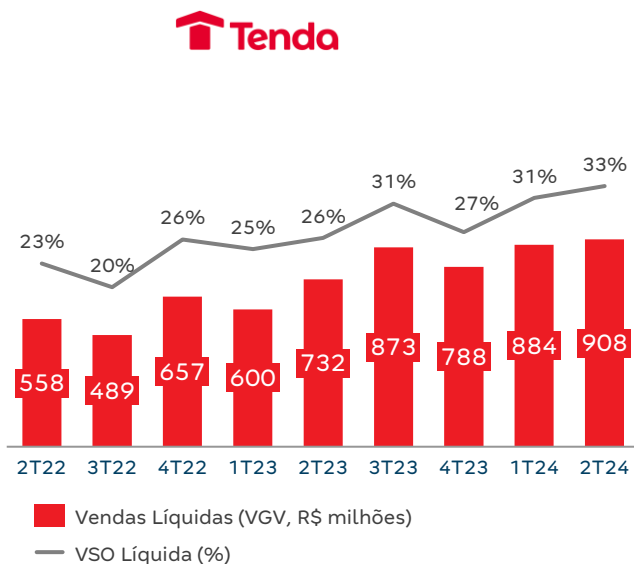
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 2T24 em R\$ 907,6 milhões, aumento de 24,0% em relação ao 2T23, com velocidade sobre a oferta líquida (“VSO Líquida”) de 32,7%, 6,4 p.p. superior que o mesmo período do ano anterior. Devido ao atraso de algumas aprovações no trimestre, o volume de lançamentos caiu 18% na comparação com o 2T23, ocasionando VSO acima dos 30%.

Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 111,8 milhões, aumento de 38,3% em relação ao 1T24, e uma VSO Líquida de 30,7%, aumento de 6,9 p.p. em relação ao 1T24. Em relação a linha de distratos, no trimestre foi observado um montante de R\$ 13,2 milhões, o que representa 10,6% das vendas brutas do trimestre.

(VGV, R\$ milhões)	2T24	1T24	T/T (%)	2T23	A/A (%)	1S24	1S23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Vendas Brutas	1.001,8	972,1	3,1%	862,0	16,2%	1.973,9	1.582,9	24,7%
Distratos	94,2	88,0	6,8%	129,8	(27,7%)	182,2	250,4	(27,2%)
Vendas Líquidas	907,6	884,1	2,7%	732,2	24,0%	1.791,7	1.332,5	34,4%
% Lançamentos <sup>1</sup>	32,8%	25,2%	7,6 p.p.	33,8%	(1,0 p.p.)	29,1%	21,8%	7,3 p.p.
% Estoque	64,0%	74,8%	(10,8 p.p.)	66,2%	(2,2 p.p.)	69,3%	78,2%	(8,9 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	9,7%	9,3%	0,4 p.p.	15,7%	(6,0 p.p.)	9,5%	16,9%	(7,5 p.p.)
VSO Líquida	32,7%	31,2%	1,4 p.p.	26,2%	6,4 p.p.	48,9%	39,3%	9,6 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	4.638	4.544	2,1%	4.212	10,1%	9.182	7.915	16,0%
Unidades Distratadas	449	421	6,7%	662	(32,2%)	870	1.340	(35,1%)
Unidades Vendidas Líquidas	4.189	4.123	1,6%	3.550	18,0%	8.312	6.575	26,4%
Distratos / Vendas Brutas	9,4%	9,1%	0,4 p.p.	15,1%	(5,7 p.p.)	9,2%	15,8%	(6,6 p.p.)
<b>Alea</b>								
Vendas Brutas	125,0	104,3	20,2%	29,1	>100,0%	229,2	41,2	>100,0%
Distratos	13,2	23,6	(45,8%)	2,9	>100,0%	36,8	4,2	>100,0%
Vendas Líquidas	111,8	80,7	38,3%	26,3	>100,0%	192,5	37,0	>100,0%
% Lançamentos <sup>1</sup>	24,6%	4,0%	20,6 p.p.	71,1%	(46,5 p.p.)	16,0%	63,3%	(47,3 p.p.)
% Estoque	75,4%	96,0%	(20,6 p.p.)	28,9%	46,5 p.p.	84,0%	36,7%	47,3 p.p.
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	9,8%	21,6%	(11,9 p.p.)	9,9%	(0,2 p.p.)	15,1%	10,4%	4,8 p.p.
VSO Líquida	30,7%	23,9%	6,9 p.p.	26,0%	4,7 p.p.	43,3%	33,1%	10,2 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	676	560	20,7%	171	>100,0%	1.236	241	>100,0%
Unidades Distratadas	66	121	(45,5%)	17	>100,0%	187	25	>100,0%
Unidades Vendidas Líquidas	610	439	39,0%	154	>100,0%	1.049	216	>100,0%
Distratos / Vendas Brutas	10,6%	22,6%	(12,0 p.p.)	9,9%	0,7 p.p.	16,0%	10,3%	5,8 p.p.
<b>Consolidado</b>								
Vendas Brutas	1.126,8	1.076,3	4,7%	891,2	26,5%	2.203,2	1.624,2	35,7%
Distratos	107,4	111,5	(4,5%)	132,7	(19,5%)	218,9	254,6	(14,1%)
Vendas Líquidas	1.019,4	964,8	5,6%	758,5	34,4%	1.984,2	1.369,5	44,8%
% Lançamentos <sup>1</sup>	31,9%	23,4%	8,5 p.p.	35,1%	(3,2 p.p.)	27,8%	22,9%	4,9 p.p.
% Estoque	65,2%	76,6%	(11,4 p.p.)	64,9%	0,3 p.p.	70,7%	77,1%	(6,3 p.p.)
Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas	9,7%	10,6%	(0,9 p.p.)	15,5%	(5,8 p.p.)	10,1%	16,7%	(6,6 p.p.)
VSO Líquida	32,4%	30,4%	2,0 p.p.	26,2%	6,2 p.p.	48,3%	39,1%	9,2 p.p.
Unidades Vendidas Brutas	5.314	5.104	4,1%	4.383	21,2%	10.418	8.156	27,7%
Unidades Distratadas	515	542	(5,0%)	679	(24,2%)	1.057	1.365	(22,6%)
Unidades Vendidas Líquidas	4.799	4.562	5,2%	3.704	29,6%	9.361	6.791	37,8%
Distratos / Vendas Brutas	9,5%	10,4%	(0,8 p.p.)	14,9%	(5,4 p.p.)	9,9%	15,7%	(5,7 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\$ 745,5 milhões, aumento de 34,2% em relação 1T24.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 62,0 milhões, com repasse de 400 unidades.

Repasses, Entregas e Andamento	2T24	1T24	T/T (%)	2T23	A/A (%)	1S24	1S23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	745,5	555,1	34,2%	558,5	33,3%	1.300,6	1.007,0	29,2%
Unidades Repassadas	4.303	3.343	28,7%	3.678	17,0%	7.646	6.510	17,5%
Unidades Entregues	2.646	4.957	(46,6%)	3.124	(15,3%)	7.603	7.180	5,9%
Obras em andamento	70	65	7,7%	72	(2,8%)	70	72	(2,8%)
<b>Alea</b>								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	62,0	42,5	44,2%	1,2	>100,0%	104,5	4,9	>100,0%
Unidades Repassadas	400	273	46,5%	9	>100,0%	673	36	>100,0%
Unidades Entregues	218	0	-	75	>100,0%	218	75	>100,0%
Obras em andamento	11	10	10,0%	12	(8,3%)	11	12	(8,3%)
<b>Consolidado</b>								
VGV Repassado (em R\$ milhões)	807,4	597,7	34,9%	559,7	44,1%	1.405,1	1.011,9	38,8%
Unidades Repassadas	4.703	3.616	30,1%	3.687	27,6%	8.319	6.546	27,1%
Unidades Entregues	2.864	4.957	(42,2%)	3.199	(10,5%)	7.821	7.255	7,8%
Obras em andamento	81	75	8,0%	84	(3,6%)	81	84	(3,6%)

## BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 2T24 com R\$ 17,2 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, aumento de 16,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 57,9%. Cabe destacar, que mesmo o % comparado em caixa, tem, em média, mais de 90% do seu pagamento atrelado a obtenção do registro de incorporação.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 4,2 bilhões, aumento de 26,8% comparado ao 1T24, o que representa um total de 19,7% do VGV consolidado.

Banco de Terrenos	2T24	1T24	T/T (%)	2T23	A/A (%)	1S24	1S23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Número de empreendimentos	407	377	8,0%	359	13,4%	407	359	13,4%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>17.150,4</b>	<b>15.740,3</b>	<b>9,0%</b>	<b>14.786,8</b>	<b>16,0%</b>	17.150,4	14.786,8	16,0%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	2.240,0	154,5	>100,0%	612,3	>100,0%	2.394,5	1.097,5	>100,0%
Número de unidades	87.117	81.720	6,6%	82.368	5,8%	87.117	82.368	5,8%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	196,9	192,6	2,1%	179,5	9,4%	196,9	179,5	9,4%
% Permuta Total	57,9%	51,8%	6,1 p.p.	48,1%	9,8 p.p.	57,9%	48,1%	9,8 p.p.
% Permuta Unidades	11,4%	11,2%	0,2 p.p.	10,6%	0,8 p.p.	11,4%	10,6%	0,8 p.p.
% Permuta Financeiro	46,5%	40,5%	5,9 p.p.	37,6%	8,9 p.p.	46,5%	37,6%	8,9 p.p.
<b>Alea</b>								
Número de empreendimentos	50	45	11,1%	34	47,1%	50	34	47,1%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>4.212,3</b>	<b>3.321,0</b>	<b>26,8%</b>	<b>2.521,9</b>	<b>67,0%</b>	4.212,3	2.521,9	67,0%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	1.001,2	323,9	>100,0%	888,9	12,6%	1.325,1	1.333,9	(0,7%)
Número de unidades	23.142	18.461	25,4%	14.273	62,1%	23.142	14.273	62,1%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	182,0	179,9	1,1%	176,7	2,8%	182,0	176,7	2,8%
% Permuta Total	96,7%	96,7%	(0,1 p.p.)	96,8%	(0,1 p.p.)	96,7%	96,8%	(0,1 p.p.)
% Permuta Unidades	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
% Permuta Financeiro	96,7%	96,7%	(0,1 p.p.)	96,8%	(0,1 p.p.)	96,7%	96,8%	(0,1 p.p.)
<b>Consolidado</b>								
Número de empreendimentos	457	422	8,3%	393	16,3%	457	393	16,3%
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>21.362,6</b>	<b>19.061,4</b>	<b>12,1%</b>	<b>17.308,7</b>	<b>23,4%</b>	21.362,6	17.308,7	23,4%
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	3.241,2	478,4	>100,0%	1.501,3	>100,0%	3.719,6	2.431,3	53,0%
Número de unidades	110.259	100.181	10,1%	96.641	14,1%	110.259	96.641	14,1%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	193,7	190,3	2,1%	179,1	8,4%	193,7	179,1	8,4%
% Permuta Total	67,6%	62,3%	5,3 p.p.	57,9%	9,7 p.p.	67,6%	57,9%	9,7 p.p.
% Permuta Unidades	8,6%	8,6%	(0,0 p.p.)	8,5%	0,1 p.p.	8,6%	8,5%	0,1 p.p.
% Permuta Financeiro	59,0%	53,7%	5,3 p.p.	49,4%	9,6 p.p.	59,0%	49,4%	9,6 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

### **Franssuenia Andrade**

Analista de Relações com Investidores

### **Felipe Chiavegato Stella**

Estagiário de Relações com Investidores

### **Relações com Investidores**

**Tel.:** +55 (11) 3111-9909

**E-mail:** [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

**Website:** [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

### **FSB Comunicação**

### **Fernanda Dapra**

**Tel.:** +55 (11) 3165-9596

**E-mail:** [fernanda.dapra@fsb.com.br](mailto: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 2024



Alea





**São Paulo, July 11<sup>th</sup>, 2024** – Construtora Tenda S.A, (“Company”, “Tenda”), one of the main homebuilders and developers focused on affordable housing in Brazil, today announces a preview of operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, transferred units, delivered units, construction sites and landbank) for the second quarter of 2024. We emphasize that these operating results are preliminary, still subject to audit review.

## HIGHLIGHTS TENDA

- **Launch** of 9 developments in 2Q24, totaling PSV of R\$ 830.0 million. The average price for the quarter was R\$ 226.5 thousand per unit.
- **Net pre-sales** of R\$ 907.6 million, a 24.0% increase compared to the second quarter of 2023, with a Net SoS of 32.7%.
- Tenda's sales for the quarter included **checks from regional programs** in São Paulo (Casa Paulista), Pernambuco (Morar Bem Pernambuco), and Ceará (Entrada Moradia Ceará).
- **Average gross sales price** in 2Q24 was R\$ 216.0 thousand, 0.9% increase compared to 1Q24. Disregarding the "DUO BARRA FUNDA" project, in partnership with Cury, the average price increase between quarters would be 2.2%, demonstrating the company's effort in the strategy of margin recovery.
- **Landbank** with R\$ 17.2 billion in PSV, a 16.0% increase compared to the same period last year.

## HIGHLIGHTS ALEA

- **Launch** of 5 developments in 2Q24, totaling R\$ 110.0 million in PSV, with an **average price** of R\$ 195.7 thousand per unit;
- **Net pre-sales** of R\$ 111.8 million, a 38.3% increase compared to 1Q24, with Net SoS of 30.7%;
- **Average gross sales price** in 2Q24 was R\$ 184.9 thousand, an 8.8% increase compared to 2Q23.
- **The PSV of Alea's landbank** reached R\$ 4.2 billion, a 26.8% increase compared to 1Q24, representing 19.7% of consolidated PSV.





## OPERACIONAL RESULTS

### LAUNCHES

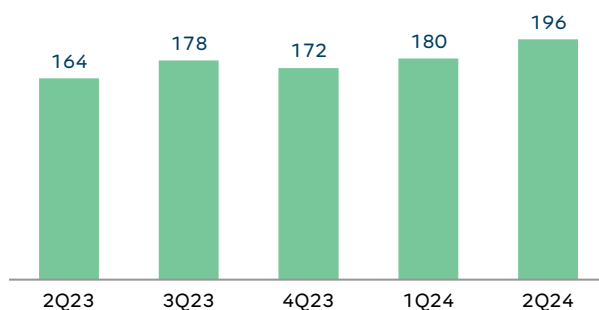
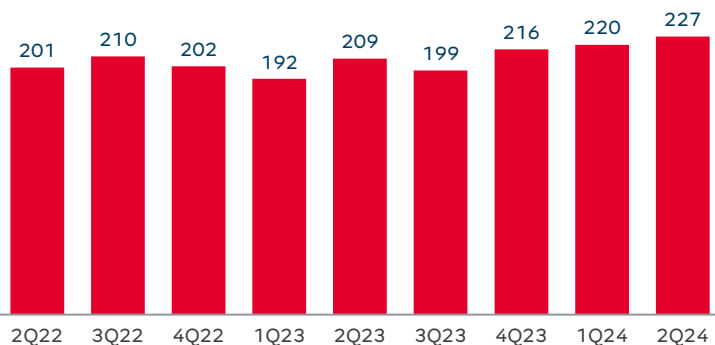
In 2Q24, Tenda launched 9 developments, totaling PSV of R\$ 830.0 million, a 23.0% growth compared to 1Q24, driven by an increase in the number of units launched and the average unit price. Compared to the same quarter last year, there was a 10.8% reduction in launches. A total of 1,361 units that were scheduled to be launched at the end of June will now be launched in July.

Despite a decrease in the number of units launched, there was a 9.1% increase in PSV in R\$ million year-to-date, driven by a 9.9% increase in the average price.

Regarding Alea, 5 developments were launched in 2Q24, with a PSV of R\$ 110.0 million, an increase of R\$ 77.7 million in PSV compared to 2Q23, driven by increases in the number of units launched and the average unit price.

Launches	2Q24	1Q24	QoQ (%)	2Q23	YoY (%)	6M24	6M23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Number of projects launched	9	9	0,0%	12	(25,0%)	18	19	(5,3%)
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>830,0</b>	<b>675,4</b>	<b>23,0%</b>	<b>931,4</b>	<b>(10,8%)</b>	<b>1.505,4</b>	<b>1.379,0</b>	<b>9,1%</b>
Number of units launched	3.665	3.073	19,3%	4.466	(17,9%)	6.738	6.797	(0,9%)
Average price per unit (R\$ thousand)	226,5	219,8	2,7%	208,6	8,1%	223,4	202,9	9,9%
Average size of projects launched (in units)	407	341	19,4%	372	9,4%	374	358	4,5%
<b>Alea</b>								
Number of projects launched	5	4	25,0%	4	25,0%	9	7	28,6%
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>110,0</b>	<b>87,7</b>	<b>25,0%</b>	<b>32,3</b>	<b>&gt;100,0%</b>	<b>197,7</b>	<b>75,6</b>	<b>&gt;100,0%</b>
Number of units launched	562	487	15,4%	197	>100,0%	1.049	462	>100,0%
Average price per unit (R\$ thousand)	195,7	180,1	8,9%	163,9	19,5%	188,5	163,6	14,6%
Average size of projects launched (in units)	94	121	(22,3%)	49	91,8%	117	66	77,3%
<b>Consolidated</b>								
Number of projects launched	14	13	7,7%	16	(12,5%)	27	26	3,8%
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>940,0</b>	<b>763,2</b>	<b>23,2%</b>	<b>963,7</b>	<b>(2,5%)</b>	<b>1.703,1</b>	<b>1.454,6</b>	<b>17,0%</b>
Number of units launched	4.227	3.560	18,7%	4.663	(9,4%)	7.787	7.259	7,3%
Average price per unit (R\$ thousand)	222,4	214,4	3,7%	206,7	7,2%	218,7	200,4	9,5%
Average size of projects launched (in units)	282	274	2,9%	291	(3,1%)	288	279	3,2%

### Launch Price Evolution (R\$ million)



## GROSS SALES

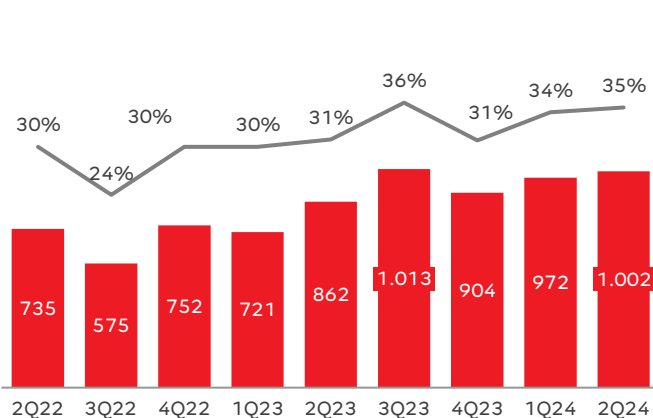
In 2Q24, Tenda's gross sales totaled R\$ 1,001.8 million, a 16.2% increase compared to 2Q23. The average unit price of R\$ 216.0 thousand showed a 0.9% increase compared to 1Q24. Disregarding the "DUO BARRA FUNDA" project, in partnership with Cury, the average price increase between quarters would be 2.2%, demonstrating the company's effort in the strategy of margin recovery.

The Company benefited from subsidies from several regional programs. Regarding sales, checks from Casa Paulista represented 3.8% in São Paulo, Morar Bem Pernambuco accounted for 15.6% in Pernambuco, and Entrada Moradia Ceará represented 6.4% in Ceará.

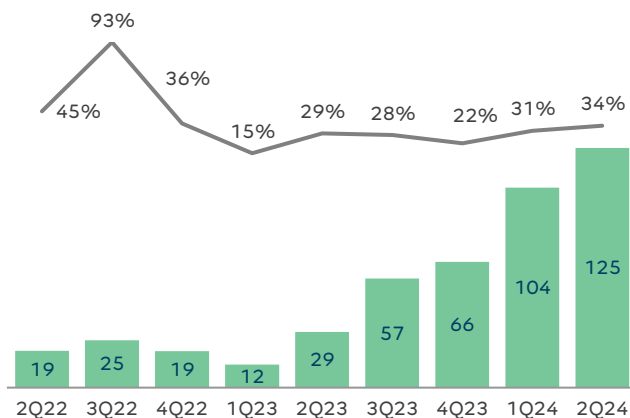
At Alea, gross sales for the quarter totaled R\$ 125.0 million, a 20.2% increase over the previous quarter, with an average unit price of R\$ 184.9 thousand.

Gross Sales	2Q24	1Q24	QoQ (%)	2Q23	YoY (%)	6M24	6M23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
PSV (R\$ million)	1.001,8	972,1	3,1%	862,0	16,2%	1.973,9	1.582,9	24,7%
Number of units	4.638	4.544	2,1%	4.212	10,1%	9.182	7.915	16,0%
Average price per unit (R\$ thousand)	216,0	213,9	0,9%	204,7	5,4%	215,0	200,0	7,5%
<b>Gross SoS</b>	<b>36,0%</b>	<b>34,3%</b>	<b>1,7 p.p.</b>	<b>30,9%</b>	<b>5,1 p.p.</b>	<b>36,0%</b>	<b>46,6%</b>	<b>(10,6 p.p.)</b>
<b>Alea</b>								
PSV (R\$ million)	125,0	104,3	20,2%	29,1	>100,0%	229,2	41,2	>100,0%
Number of units	676	560	20,7%	171	>100,0%	1.236	241	>100,0%
Average price per unit (R\$ thousand)	184,9	186,2	(0,5%)	170,4	8,8%	185,5	171,0	8,2%
<b>Gross SoS</b>	<b>34,4%</b>	<b>30,8%</b>	<b>3,6 p.p.</b>	<b>28,9%</b>	<b>5,5 p.p.</b>	<b>51,6%</b>	<b>36,9%</b>	<b>14,7 p.p.</b>
<b>Consolidated</b>								
PSV (R\$ million)	1.126,8	1.076,3	4,7%	891,2	26,5%	2.203,2	1.624,2	35,7%
Number of units	5.314	5.104	4,1%	4.383	21,2%	10.418	8.156	27,7%
Average price per unit (R\$ thousand)	212,1	210,9	0,5%	203,3	4,4%	211,5	199,1	6,0%
<b>Gross SoS</b>	<b>35,8%</b>	<b>34,0%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>30,8%</b>	<b>5,0 p.p.</b>	<b>52,8%</b>	<b>46,3%</b>	<b>6,5 p.p.</b>

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



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



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



## CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Tenda's net pre-sales for 2Q24 totaled R\$ 907.6 million, a 24.0% increase compared to 2Q23, with a Net SoS (Net Sales Over Supply) of 32.7%, 5.4 percentage points higher than the same period last year. Due to delays in some approvals during the quarter, the launch volume decreased by 18% compared to 2Q23, resulting in a VSO above 30%.

At Alea, net pre-sales reached R\$ 111.8 million, a 38.3% increase compared to 1Q24, with a Net SoS of 30.7%, an increase of 6.9 percentage points from 1Q24. Regarding cancellations, a total of R\$ 13.2 million was observed for the quarter, representing 10.6% of gross sales for the quarter.

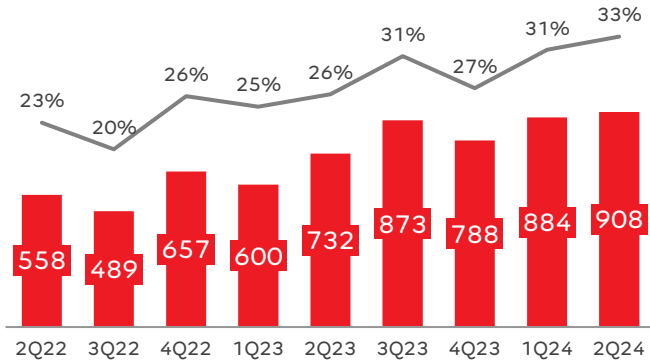
(PSV, R\$ million)	2Q24	1Q24	QoQ (%)	2Q23	YoY (%)	6M24	6M23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Gross Sales	1.001,8	972,1	3,1%	862,0	16,2%	1.973,9	1.582,9	24,7%
Cancellations	94,2	88,0	6,8%	129,8	(27,7%)	182,2	250,4	(27,2%)
Net Pre-Sales	907,6	884,1	2,7%	732,2	24,0%	1.791,7	1.332,5	34,4%
% Launches <sup>1</sup>	32,8%	25,2%	7,6 p.p.	33,8%	(1,0 p.p.)	29,1%	21,8%	7,3 p.p.
% Inventory	64,0%	74,8%	(10,8 p.p.)	66,2%	(2,2 p.p.)	69,3%	78,2%	(8,9 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	9,7%	9,3%	0,4 p.p.	15,7%	(6,0 p.p.)	9,5%	16,9%	(7,5 p.p.)
Net SoS	32,7%	31,2%	1,4 p.p.	26,2%	6,4 p.p.	48,9%	39,3%	9,6 p.p.
Gross Units Sold	4.638	4.544	2,1%	4.212	10,1%	9.182	7.915	16,0%
Cancelled Units	449	421	6,7%	662	(32,2%)	870	1.340	(35,1%)
Net Units Sold	4.189	4.123	1,6%	3.550	18,0%	8.312	6.575	26,4%
Cancellations / Gross Sales	9,4%	9,1%	0,4 p.p.	15,1%	(5,7 p.p.)	9,2%	15,8%	(6,6 p.p.)
<b>Alea</b>								
Gross Sales	125,0	104,3	20,2%	29,1	>100,0%	229,2	41,2	>100,0%
Cancellations	13,2	23,6	(45,8%)	2,9	>100,0%	36,8	4,2	>100,0%
Net Pre-Sales	111,8	80,7	38,3%	26,3	>100,0%	192,5	37,0	>100,0%
% Launches <sup>1</sup>	24,6%	4,0%	20,6 p.p.	71,1%	(46,5 p.p.)	16,0%	63,3%	(47,3 p.p.)
% Inventory	75,4%	96,0%	(20,6 p.p.)	28,9%	46,5 p.p.	84,0%	36,7%	47,3 p.p.
Cancellations / Gross Sales	9,8%	21,6%	(11,9 p.p.)	9,9%	(0,2 p.p.)	15,1%	10,4%	4,8 p.p.
Net SoS	30,7%	23,9%	6,9 p.p.	26,0%	4,7 p.p.	43,3%	33,1%	10,2 p.p.
Gross Units Sold	676	560	20,7%	171	>100,0%	1.236	241	>100,0%
Cancelled Units	66	121	(45,5%)	17	>100,0%	187	25	>100,0%
Net Units Sold	610	439	39,0%	154	>100,0%	1.049	216	>100,0%
Cancellations / Gross Sales	10,6%	22,6%	(12,0 p.p.)	9,9%	0,7 p.p.	16,0%	10,3%	5,8 p.p.
<b>Consolidated</b>								
Gross Sales	1.126,8	1.076,3	4,7%	891,2	26,5%	2.203,2	1.624,2	35,7%
Cancellations	107,4	111,5	(4,5%)	132,7	(19,5%)	218,9	254,6	(14,1%)
Net Pre-Sales	1.019,4	964,8	5,6%	758,5	34,4%	1.984,2	1.369,5	44,8%
% Launches <sup>1</sup>	31,9%	23,4%	8,5 p.p.	35,1%	(3,2 p.p.)	27,8%	22,9%	4,9 p.p.
% Inventory	65,2%	76,6%	(11,4 p.p.)	64,9%	0,3 p.p.	70,7%	77,1%	(6,3 p.p.)
Cancellations / Gross Sales	9,7%	10,6%	(0,9 p.p.)	15,5%	(5,8 p.p.)	10,1%	16,7%	(6,6 p.p.)
Net SoS	32,4%	30,4%	2,0 p.p.	26,2%	6,2 p.p.	48,3%	39,1%	9,2 p.p.
Gross Units Sold	5.314	5.104	4,1%	4.383	21,2%	10.418	8.156	27,7%
Cancelled Units	515	542	(5,0%)	679	(24,2%)	1.057	1.365	(22,6%)
Net Units Sold	4.799	4.562	5,2%	3.704	29,6%	9.361	6.791	37,8%
Cancellations / Gross Sales	9,5%	10,4%	(0,8 p.p.)	14,9%	(5,4 p.p.)	9,9%	15,7%	(5,7 p.p.)





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

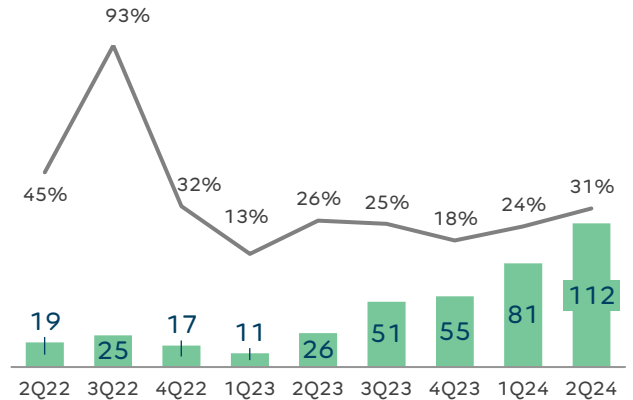
Tenda



■ Net Pre-Sales (PSV, R\$ million)

— Net SoS (%)

Alea



■ Net Pre-Sales (PSV, R\$ million)

— Net SoS (%)

## UNITS TRANSFERRED, DELIVERED AND CONSTRUCTION SITES UNDERWAY

The PSV transferred by Tenda this quarter totaled R\$ 745.5 million, a 34.2% increase compared to 1Q24.

At Alea, the PSV transferred amounted to R\$ 62.0 million, involving the transfer of 400 units.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	2Q24	1Q24	QoQ (%)	2Q23	YoY (%)	6M24	6M23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
PSV Transferred (in R\$ million)	745,5	555,1	34,2%	558,5	33,3%	1.300,6	1.007,0	29,2%
Transferred Units	4.303	3.343	28,7%	3.678	17,0%	7.646	6.510	17,5%
Delivered Units	2.646	4.957	(46,6%)	3.124	(15,3%)	7.603	7.180	5,9%
Construction Sites	70	65	7,7%	72	(2,8%)	70	72	(2,8%)
<b>Alea</b>								
PSV Transferred (in R\$ million)	62,0	42,5	44,2%	1,2	>100,0%	104,5	4,9	>100,0%
Transferred Units	400	273	46,5%	9	>100,0%	673	36	>100,0%
Delivered Units	218	0	-	75	>100,0%	218	75	>100,0%
Construction Sites	11	10	10,0%	12	(8,3%)	11	12	(8,3%)
<b>Consolidated</b>								
PSV Transferred (in R\$ million)	807,4	597,7	34,9%	559,7	44,1%	1.405,1	1.011,9	38,8%
Transferred Units	4.703	3.616	30,1%	3.687	27,6%	8.319	6.546	27,1%
Delivered Units	2.864	4.957	(42,2%)	3.199	(10,5%)	7.821	7.255	7,8%
Construction Sites	81	75	8,0%	84	(3,6%)	81	84	(3,6%)



## LANDBANK

Tenda ended 2Q24 with R\$ 17.2 billion in PSV in its landbank, a 16.0% increase compared to the same period last year. The percentage of barter purchases reached 57.9%. It is worth noting that even with the comparison in cash, it averages more than 90% of its payment tied to obtaining the incorporation registration.

Regarding Alea, the PSV in its landbank was R\$ 4.2 billion, a 26.8% increase compared to 1Q24, representing a total of 19.7% of consolidated PSV.

LandBank	2Q24	1Q24	QoQ (%)	2Q23	YoY (%)	6M24	6M23	A/A (%)
<b>Tenda</b>								
Number of Projects	407	377	8,0%	359	13,4%	407	359	13,4%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>17.150,4</b>	<b>15.740,3</b>	<b>9,0%</b>	<b>14.786,8</b>	<b>16,0%</b>	17.150,4	14.786,8	16,0%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	2.240,0	154,5	>100,0%	612,3	>100,0%	2.394,5	1.097,5	>100,0%
Number of Units	87.117	81.720	6,6%	82.368	5,8%	87.117	82.368	5,8%
Average price per unit (in R\$ thousands)	196,9	192,6	2,1%	179,5	9,4%	196,9	179,5	9,4%
% Swap Total	57,9%	51,8%	6,1 p.p.	48,1%	9,8 p.p.	57,9%	48,1%	9,8 p.p.
% Swap Units	11,4%	11,2%	0,2 p.p.	10,6%	0,8 p.p.	11,4%	10,6%	0,8 p.p.
% Swap Financial	46,5%	40,5%	5,9 p.p.	37,6%	8,9 p.p.	46,5%	37,6%	8,9 p.p.
<b>Alea</b>								
Number of Projects	50	45	11,1%	34	47,1%	50	34	47,1%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>4.212,3</b>	<b>3.321,0</b>	<b>26,8%</b>	<b>2.521,9</b>	<b>67,0%</b>	4.212,3	2.521,9	67,0%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	1.001,2	323,9	>100,0%	888,9	12,6%	1.325,1	1.333,9	(0,7%)
Number of Units	23.142	18.461	25,4%	14.273	62,1%	23.142	14.273	62,1%
Average price per unit (in R\$ thousands)	182,0	179,9	1,1%	176,7	2,8%	182,0	176,7	2,8%
% Swap Total	96,7%	96,7%	(0,1 p.p.)	96,8%	(0,1 p.p.)	96,7%	96,8%	(0,1 p.p.)
% Swap Units	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
% Swap Financial	96,7%	96,7%	(0,1 p.p.)	96,8%	(0,1 p.p.)	96,7%	96,8%	(0,1 p.p.)
<b>Consolidated</b>								
Number of Projects	457	422	8,3%	393	16,3%	457	393	16,3%
<b>PSV (in R\$ million)</b>	<b>21.362,6</b>	<b>19.061,4</b>	<b>12,1%</b>	<b>17.308,7</b>	<b>23,4%</b>	21.362,6	17.308,7	23,4%
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	3.241,2	478,4	>100,0%	1.501,3	>100,0%	3.719,6	2.431,3	53,0%
Number of Units	110.259	100.181	10,1%	96.641	14,1%	110.259	96.641	14,1%
Average price per unit (in R\$ thousands)	193,7	190,3	2,1%	179,1	8,4%	193,7	179,1	8,4%
% Swap Total	67,6%	62,3%	5,3 p.p.	57,9%	9,7 p.p.	67,6%	57,9%	9,7 p.p.
% Swap Units	8,6%	8,6%	(0,0 p.p.)	8,5%	0,1 p.p.	8,6%	8,5%	0,1 p.p.
% Swap Financial	59,0%	53,7%	5,3 p.p.	49,4%	9,6 p.p.	59,0%	49,4%	9,6 p.p.

## INVESTOR RELATIONS

### **Luiz Mauricio de Garcia**

CFO and Investor Relations Officer

### **Leonardo Dias Wanderley**

Investor Relations Coordinator

### **Franssuenia Andrade**

Investor Relations Analyst

### **Felipe Chiavegato Stella**

Investor Relations Intern

### **Investor Relations**

**Phone:** +55 (11) 3111-9909

**E-mail:** [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

**Website:** [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## MEDIA RELATIONS

### **FSB Comunicação**

### **Fernanda Dapra**

**Tel.:** +55 (11) 3165-9596

**E-mail:** [fernanda.dapra@fsb.com.br](mailto: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,