

Construtora Tenda S.A.
CNPJ/MF Nº 71.476.527/0001-35
NIRE 35.300.348.206

Comunicado ao Mercado

PRÉVIA DOS RESULTADOS OPERACIONAIS 3T19

Lançamentos cresceram 32,0% a/a no 3T19, atingindo R\$ 2,27 bilhões nos últimos doze meses. Vendas líquidas totalizaram R\$ 536,9 milhões, alta de 9,6% a/a, com VSO líquida de 28,0%.

PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA – São Paulo, 15 de outubro de 2019 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras do país com foco no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares enquadrados nas faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa, Minha Vida (“MCMV”), 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 terceiro trimestre de 2019. Ressaltamos que estes resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES

- **VGV lançado** de R\$ 761,4 milhões no 3T19 (+32,0% a/a). Nos 9M19, o VGV lançado foi de R\$ 1,74 bilhão (+25,8% a/a)
- **Banco de terrenos** cresceu 25,8% com relação ao 3T18, totalizando R\$ 9,87 bilhões em VGV
- **Aquisição de terrenos** no 3T19 totalizou R\$ 1,13 bilhão, +68,0% t/t, o que permitiu aumento do landbank em trimestre forte em lançamentos
- **Vendas líquidas** de R\$ 536,9 milhões no 3T19, alta de 9,6% a/a, com VSO líquida de 28,0%
- **57 obras em andamento**, 32,6% a mais na comparação com o 3T18 (43 obras)

GUIDANCE

Com o objetivo de gerar simetria de informações e dar previsibilidade ao mercado sobre os nossos números, a Companhia optou em 2019 por divulgar projeções (*guidance*) baseadas em expectativas da Administração, bem como em estudos internos realizados e nas condições econômico-financeiras do mercado de atuação.

- Em 2019, estima-se que a **Margem Bruta Ajustada**, entendida como o resultado da razão entre o resultado bruto do exercício (consolidado e deduzido dos encargos financeiros presentes na nota explicativa 12 das demonstrações financeiras) e a receita líquida consolidada do exercício, oscilará entre 34,0% e 36,0%.
- Em 2019, estima-se que as **Vendas Líquidas**, definidas como o resultado da subtração entre as vendas brutas do exercício (em R\$ milhões) e os distratos realizados do exercício (em R\$ milhões), ajustados todos os valores à participação societária da Tenda, oscilarão entre R\$ 1.950,0 milhões e R\$ 2.150,0 milhões. Para atingir o limite inferior do *guidance*, a Companhia deve registrar R\$ 526,3 milhões em vendas líquidas no 4T19, crescimento de 14,5% a/a. A alta de 25,8% a/a no VGV lançado no ano até agora (+32,0% a/a no 3º trimestre) pode permitir que se alcance o *guidance* de Vendas Líquidas.

<i>Guidance 2019</i>	Limite Inferior	Limite Superior	1T19	2T19	3T19	4T19	2019
Margem Bruta Ajustada (%)	34,0%	36,0%	35,8%	36,1%	-	-	35,9%
Vendas Líquidas (R\$ MM)	1.950,0	2.150,0	406,9	479,9	536,9	-	1.423,7

LANÇAMENTOS

No 3T19, a Tenda lançou 18 empreendimentos, totalizando R\$ 761,4 milhões em VGV, aumento de 32,0% e 28,6% em relação ao VGV lançado no 3T18 e no 2T19, respectivamente. O terceiro trimestre de 2019 marcou o primeiro lançamento da Tenda na região metropolitana (RM) de Fortaleza, nona praça de atuação da Companhia. O VGV lançado nos últimos doze meses atingiu R\$ 2,27 bilhões.

13 dos 41 empreendimentos lançados no ano até agora estão localizados na RM de São Paulo, totalizando R\$ 706,4 milhões em VGV (ou 40,6% do total lançado, comparado a uma participação de 31,7% em 2018). Dos 13 empreendimentos, 4 são projetos com torres de até 4 andares, 6 são projetos que chegam a 10 andares e 3 são projetos que chegam a 20 andares. A verticalização tem permitido à Tenda ampliar a presença em localizações cada vez melhores em São Paulo. No terceiro trimestre de 2019, a Tenda também lançou dois empreendimentos verticalizados (com elevador) na RM de Salvador.

Lançamentos ¹	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
Número de Empreendimentos	18	13	38,5% ↑	14	28,6% ↑	41	37	10,8% ↑
VGV (R\$ milhões)	761,4	592,3	28,6% ↑	576,7	32,0% ↑	1.739,3	1.382,1	25,8% ↑
Número de unidades	5.219	4.072	28,2% ↑	4.160	25,5% ↑	11.922	10.064	18,5% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	145,9	145,4	0,3% ↑	138,6	5,2% ↑	145,9	137,3	6,2% ↑
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	290	313	(7,4%) ↓	297	(2,4%) ↓	291	272	6,9% ↑

1. Todos os projetos lançados desde 2013 (no atual modelo de negócios) possuem 100% de participação societária da Tenda.

VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 590,2 milhões no 3T19, aumento de 8,6% na comparação anual. Na comparação com o 2T19, houve aumento de 9,9% no VGV de vendas brutas. O aumento da participação de São Paulo no mix de vendas brutas permitiu alta do preço médio por unidade vendida mesmo em um cenário mais restritivo para o programa Minha Casa, Minha Vida (“MCMV”) no ano. A velocidade sobre a oferta (“VSO Bruta”) foi de 30,8% no 3T19, 1,5 p.p. abaixo do 2T19 e 4,2 p.p. abaixo do 3T18.

Vendas Brutas	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
VGV (R\$ milhões)	590,2	536,9	9,9% ↑	543,5	8,6% ↑	1.570,0	1.542,8	1,8% ↑
Número de unidades	4.185	4.036	3,7% ↑	3.980	5,2% ↑	11.566	11.196	3,3% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	141,0	133,0	6,0% ↑	136,5	3,3% ↑	135,7	137,8	(1,5%) ↓
VSO Bruta	30,8%	32,3%	(1,5 p.p.) ↓	35,0%	(4,2 p.p.) ↓	56,0%	62,7%	(6,7 p.p.) ↓

DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

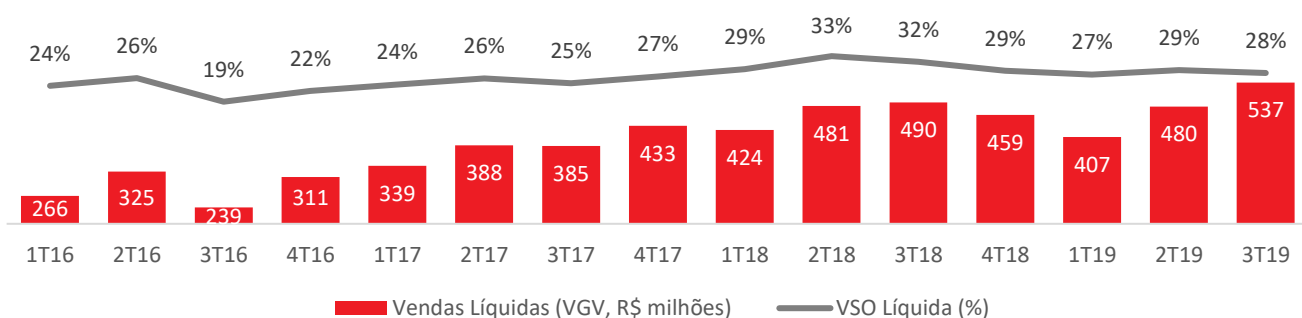
As vendas líquidas totalizaram R\$ 536,9 milhões no 3T19, aumento de 11,9% e de 9,6% em relação ao VGV do 2T19 e do 3T18, respectivamente. A velocidade sobre a oferta (“VSO Líquida”) foi de 28,0% no 3T19, 0,9 p.p. abaixo do 2T19 e 3,5 p.p. abaixo do 3T18. A queda da VSO reflete o ambiente mais restritivo para aprovação de crédito dos clientes nas instituições financeiras e a redução da participação da Companhia na faixa 1,5 do programa MCMV (25,1% das vendas líquidas nos 9M19 *versus* 56,0% das vendas líquidas nos 9M18). Mesmo com esse cenário e com o aumento do VGV lançado no 3T19, a VSO líquida se manteve em patamar elevado.

O índice de distratos sobre vendas brutas registrou 9,0% no 3T19, redução de 1,6 p.p. em relação ao 2T19. A paralisação dos repasses nas faixas 1,5 e 2 do MCMV ao longo do 3T19, situação regularizada em meados de setembro, não impactou o índice de distratos neste trimestre, mas pode trazer reflexos adversos no desempenho do 4T19.

(VGV, R\$ milhões)	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
Vendas Brutas	590,2	536,9	9,9% ↑	543,5	8,6% ↑	1.570,0	1.542,8	1,8% ↑
Distratos	53,3	57,0	(6,5%) ↓	53,6	(0,6%) ↓	146,3	147,5	(0,8%) ↓
Vendas Líquidas	536,9	479,9	11,9% ↑	489,9	9,6% ↑	1.423,7	1.395,3	2,0% ↑
% Lançamentos ¹	71,9%	28,0%	43,9 p.p. ↑	66,9%	5,0 p.p. ↑	37,8%	39,7%	(1,9 p.p.) ↓
% Estoque	28,1%	72,0%	(43,9 p.p.) ↓	33,1%	(5,0 p.p.) ↓	62,2%	60,3%	1,9 p.p. ↑
Distratos / Vendas Brutas	9,0%	10,6%	(1,6 p.p.) ↓	9,9%	(0,9 p.p.) ↓	9,3%	9,6%	(0,3 p.p.) ↓
VSO Líquida	28,0%	28,9%	(0,9 p.p.) ↓	31,5%	(3,5 p.p.) ↓	50,8%	56,7%	(5,9 p.p.) ↓

(em unidades)	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	4.185	4.036	3,7% ↑	3.980	5,2% ↑	11.566	11.196	3,3% ↑
Unidades Distratadas	404	427	(5,4%) ↓	395	2,3% ↑	1.107	1.077	2,8% ↑
Unidades Vendidas Líquidas	3.781	3.609	4,8% ↑	3.585	5,5% ↑	10.459	10.119	3,4% ↑
Distratos / Vendas Brutas	9,7%	10,6%	(0,9 p.p.) ↓	9,9%	(0,2 p.p.) ↓	9,6%	9,6%	0,0 p.p.

1. Lançamentos do ano corrente.

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

UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 277,3 milhões no 3T19, redução de 40,5% e 36,9% em relação ao 2T19 e ao 3T18, respectivamente. Ao longo do terceiro trimestre, houve paralisação dos repasses nas faixas 1,5 e 2 do MCMV por conta de impasse na regulamentação do orçamento de subsídios do Programa. A interrupção dos repasses teve impacto adverso sobre a geração de caixa da Companhia no trimestre.

Repasses, Entregas e Andamento	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
VGV Repassado (em R\$ milhões)	277,3	466,0	(40,5%) ↓	439,5	(36,9%) ↓	1.088,0	1.301,5	(16,4%) ↓
Unidades Repassadas	2.312	3.944	(41,4%) ↓	3.567	(35,2%) ↓	9.180	10.396	(11,7%) ↓
Unidades Entregues	3.844	3.236	18,8% ↑	2.632	46,0% ↑	8.616	7.756	11,1% ↑
Obras em andamento	57	54	5,6% ↑	43	32,6% ↑	57	43	32,6% ↑

BANCO DE TERRENOS

No 3T19, o banco de terrenos registrou VGV de R\$ 9,87 bilhões, aumento de 3,9% na comparação com o 2T19. Em um trimestre forte em lançamentos, as aquisições (e ajustes) de terrenos cresceram 68,0% t/t, garantindo estabilidade para a política de manutenção de *landbank* equivalente a 3 anos de lançamentos nas regiões metropolitanas de atuação.

Banco de Terrenos ¹	3T19	2T19	T/T (%)	3T18	A/A (%)	9M19	9M18	A/A (%)
Número de empreendimentos	278	270	3,0% ↑	229	21,4% ↑	278	229	21,4% ↑
VGV (R\$ milhões)	9.869,7	9.499,3	3,9% ↑	7.843,3	25,8% ↑	9.869,7	7.843,3	25,8% ↑
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	1.131,5	673,5	68,0% ↑	1.289,1	(12,2%) ↓	2.715,1	2.530,4	7,3% ↑
Número de unidades	67.527	64.846	4,1% ↑	53.746	25,6% ↑	67.527	53.746	25,6% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	146,2	146,5	(0,2%) ↓	145,9	0,2% ↑	146,2	145,9	0,2% ↑
% Permuta Total	30,2%	26,2%	4,0 p.p. ↑	25,2%	5,0 p.p. ↑	30,2%	25,2%	5,0 p.p. ↑
% Permuta Unidades	9,1%	11,7%	(2,6 p.p.) ↓	12,2%	(3,1 p.p.) ↓	9,1%	12,2%	(3,1 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	21,1%	14,4%	6,7 p.p. ↑	13,0%	8,1 p.p. ↑	21,1%	13,0%	8,1 p.p. ↑

1. A Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos.

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 Construtora Tenda S.A. (B3: TEND3) é a segunda maior construtora brasileira focada em Empreendimentos Residenciais Populares listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. A Companhia concentra suas atividades em oito regiões metropolitanas do Brasil, atuando exclusivamente nas faixas 1,5 e 2 do programa federal "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV"). Com uma estratégia de crescimento sustentável, excelência em execução e sólido modelo de negócios, a Tenda tem sido capaz de entregar forte geração de caixa e lucros crescentes, mantendo sua visão de oferecer aos investidores os maiores retornos no setor de habitação.

Construtora Tenda S.A.

Corporate Taxpayer's Registry (CNPJ/MF) No. 71.476.527/0001-35

Corporate Registry Identification Number (NIRE) 35.300.348.206

Notice to the Market

3Q19 PREVIEW OF OPERATIONAL RESULTS

Launches up 32.0% YoY in 3Q19, reaching R\$2.27 billion in LTM. Net pre-sales totaled R\$ 536.9 million, up 9.6% YoY, with a 28.0% net SoS.

FOR IMMEDIATE RELEASE – São Paulo, October 15, 2019 – Construtora Tenda S.A. (“Company”, “Tenda”), a leading Brazilian homebuilder and real estate developer focused on low-income residential projects operating within the brackets 1.5 and 2 of the “Minha Casa, Minha Vida” (“MCMV”) federal government housing program, today announced a preview of its operational results (launches, gross sales, cancellations, net pre-sales, transferred units, delivered units, construction sites and landbank) for the third quarter of 2019. These results are preliminary, subject to audit review.

HIGHLIGHTS

- **PSV launched** reached R\$ 761.4 million in 3Q19 (32.0% YoY). In 9M19, PSV launched was R\$ 1.74 billion (+25.8% YoY)
- **Landbank** up 25.8% YoY, totalling R\$ 9.87 billion in PSV
- **Land acquisition** in 3Q19 totaled R\$ 1.13 billion, +68.0% QoQ, which allowed landbank to increase despite a strong quarter in launches
- **Net pre-sales** of R\$ 536.9 million in 3Q19, with net SoS of 28.0%
- **57 construction sites**, up 32.6% YoY (43 sites in 3Q18)

GUIDANCE

Aiming at generating useful comparative information and providing predictability to the market on our figures, Tenda opted to disclose guidance for 2019 based on scenarios identified with defined variables and assumptions.

- In 2019, the Company estimates that the **Adjusted Gross Margin**, which is the ratio of consolidated gross profit for the year less financial charges, as stated in Note 12 to the financial statements and consolidated net revenue for the year, will range between 34.0% and 36.0%
- In 2019, the Company estimates that the **Net Pre-Sales**, defined as the product of gross sales for the year (in R\$ million) minus cancellations for the year (in R\$ million), adjusting all amounts to Tenda's equity interest, will range between R\$1,950.0 million and R\$2,150.0 million. To reach the bottom of the guidance range, the Company should record R\$ 526.3 million in net sales in 4Q19, +14.5% YoY. The 25.8% YoY increase in PSV launched in the year so far (+32.0% YoY in Q3) may allow the Company to reach its Net Pre-Sales guidance.

<i>Guidance 2019</i>	Minimum	Maximum	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	2019
Adjusted Gross Margin (%)	34.0%	36.0%	35.8%	36.1%	-	-	35.9%
Net Pre-Sales (R\$ million)	1,950.0	2,150.0	406.9	479.9	536.9	-	1,423.7

LAUNCHES

In 3Q19, Tenda launched 18 projects, totaling R\$ 761.4 million in PSV, up 32.0% YoY and 28.6% QoQ. This quarter marked the Company's inaugural launch in Fortaleza, the ninth Brazilian metropolitan region in which Tenda operates under its current business model. In the LTM, launches reached R\$ 2.27 billion in PSV.

13 of the 41 projects launched in the year so far are located in São Paulo metro area, totaling R\$ 706.4 million in PSV (or 40.6% of the total launched, compared to a share of 31.7% in 2018). Of the 13 developments, 4 are projects with buildings up to 4 floors, 6 are projects that reach 10 floors and 3 are projects that reach 20 floors. Verticalization has allowed Tenda to expand its presence in increasingly better locations in São Paulo. In the third quarter of 2019, Tenda also launched two verticalized projects (buildings with elevators) in Salvador metro area.

Launches ¹	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
Number of Launches	18	13	38,5% ↑	14	28,6% ↑	41	37	10,8% ↑
PSV (R\$ million)	761,4	592,3	28,6% ↑	576,7	32,0% ↑	1.739,3	1.382,1	25,8% ↑
Number of units	5.219	4.072	28,2% ↑	4.160	25,5% ↑	11.922	10.064	18,5% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	145,9	145,4	0,3% ↑	138,6	5,2% ↑	145,9	137,3	6,2% ↑
Average size of launches (in units)	290	313	(7,4%) ↓	297	(2,4%) ↓	291	272	6,9% ↑

1. Tenda holds 100% equity interest in all projects launched since 2013 (when it launched its current business model).

GROSS SALES

Gross sales totaled R\$ 590.2 million in 3Q19, up 8.6% YoY and up 9.9% QoQ. The increase in São Paulo's participation in the gross sales mix allowed the average price per unit sold to rise even in a more restrictive scenario for the Minha Casa, Minha Vida ("MCMV") program in the year. Gross Sales over Supply ("Gross SoS") reached 30.8% in 3Q19, up 1.5 p.p. QoQ and down 4.2 p.p. YoY.

Gross Sales	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
PSV (R\$ million)	590,2	536,9	9,9% ↑	543,5	8,6% ↑	1.570,0	1.542,8	1,8% ↑
Number of units	4.185	4.036	3,7% ↑	3.980	5,2% ↑	11.566	11.196	3,3% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	141,0	133,0	6,0% ↑	136,5	3,3% ↑	135,7	137,8	(1,5%) ↓
Gross SoS	30,8%	32,3%	(1,5 p.p.) ↓	35,0%	(4,2 p.p.) ↓	56,0%	62,7%	(6,7 p.p.) ↓

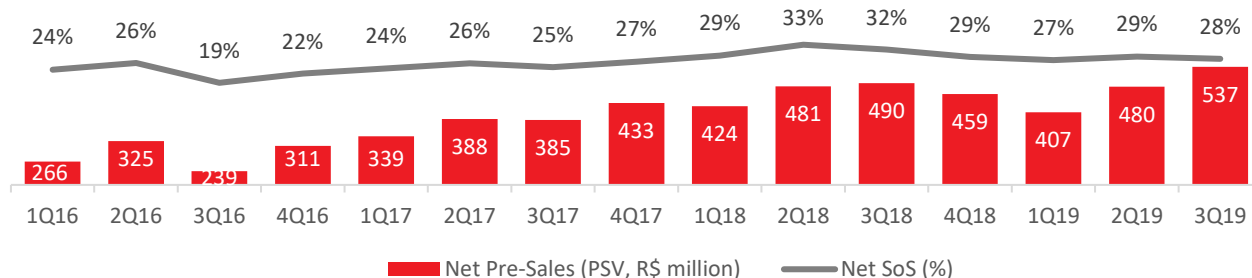
CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Net pre-sales totaled R\$ 536.9 million in 3Q19, up 11.9% QoQ and 9.6% YoY. Net Sales over Supply ("Net SoS") reached 28.0% in 3Q19, down 0.9 p.p. QoQ and down 3.5 p.p. YoY. Lower SoS reflects the more restrictive environment for customer credit approval at financial institutions and the reduction of the Company's participation in the bracket 1.5 of the MCMV program (25.1% of net sales in 9M19 versus 56.0% of net sales in 9M18). Even with the increase in PSV launched in the 3Q19, Net SoS remains at high levels.

Cancellations as a percentage of gross sales reached 9.0% in 3Q19, 1.6 p.p. down QoQ. The stoppage of mortgage transfers under brackets 1,5 and 2 of the MCMV program throughout the 3Q19 did not impact cancellations this quarter, but may have adverse effects on 4Q19 performance even though the situation has normalized in September.

(PSV, R\$ million)	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
Gross Sales	590,2	536,9	9,9% ↑	543,5	8,6% ↑	1.570,0	1.542,8	1,8% ↑
Cancellations	53,3	57,0	(6,5%) ↓	53,6	(0,6%) ↓	146,3	147,5	(0,8%) ↓
Net Pre-Sales	536,9	479,9	11,9% ↑	489,9	9,6% ↑	1.423,7	1.395,3	2,0% ↑
% Launches ¹	71,9%	28,0%	43,9 p.p. ↑	66,9%	5,0 p.p. ↑	37,8%	39,7%	(1,9 p.p.) ↓
% Inventory	28,1%	72,0%	(43,9 p.p.) ↓	33,1%	(5,0 p.p.) ↓	62,2%	60,3%	1,9 p.p. ↑
Cancellations / Gross Sales	9,0%	10,6%	(1,6 p.p.) ↓	9,9%	(0,9 p.p.) ↓	9,3%	9,6%	(0,3 p.p.) ↓
Net SoS	28,0%	28,9%	(0,9 p.p.) ↓	31,5%	(3,5 p.p.) ↓	50,8%	56,7%	(5,9 p.p.) ↓
(in units)	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
Gross Units Sold	4.185	4.036	3,7% ↑	3.980	5,2% ↑	11.566	11.196	3,3% ↑
Cancelled Units	404	427	(5,4%) ↓	395	2,3% ↑	1.107	1.077	2,8% ↑
Net Units Sold	3.781	3.609	4,8% ↑	3.585	5,5% ↑	10.459	10.119	3,4% ↑
Cancellations / Gross Sales	9,7%	10,6%	(0,9 p.p.) ↓	9,9%	(0,2 p.p.) ↓	9,6%	9,6%	0,0 p.p.

1. Current year launches.

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

UNITS TRANSFERRED, DELIVERED, AND CONSTRUCTION SITES

Transferred PSV totaled R\$ 277.3 million in 3Q19, down 40.5% QoQ and 36.9% YoY. Throughout the third quarter, new mortgage transfers under brackets 1,5 and 2 MCMV were curtailed due to a deadlock in the regulation of the Program subsidy budget. The interruption of transfers had an adverse impact on the Company's cash generation in the quarter.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
PSV Transferred (in R\$ million)	277,3	466,0	(40,5%) ↓	439,5	(36,9%) ↓	1.088,0	1.301,5	(16,4%) ↓
Transferred Units	2.312	3.944	(41,4%) ↓	3.567	(35,2%) ↓	9.180	10.396	(11,7%) ↓
Delivered Units	3.844	3.236	18,8% ↑	2.632	46,0% ↑	8.616	7.756	11,1% ↑
Construction Sites	57	54	5,6% ↑	43	32,6% ↑	57	43	32,6% ↑

LANDBANK

In 3Q19, landbank increased 3.9% and PSV reached R\$ 9.87 billion. In a strong quarter in launches, land acquisitions (and adjustments) grew 68.0% t/t, ensuring stability for the Company's landbank policy (to keep landbank equivalent to 3 years of launches in each metro area).

Landbank ¹	3Q19	2Q19	QoQ (%)	3Q18	YoY (%)	9M19	9M18	YoY (%)
Number of projects	278	270	3,0% ↑	229	21,4% ↑	278	229	21,4% ↑
PSV (R\$ million)	9.869,7	9.499,3	3,9% ↑	7.843,3	25,8% ↑	9.869,7	7.843,3	25,8% ↑
Acquisitions / Adjustments (R\$ million)	1.131,5	673,5	68,0% ↑	1.289,1	(12,2%) ↓	2.715,1	2.530,4	7,3% ↑
Number of units	67.527	64.846	4,1% ↑	53.746	25,6% ↑	67.527	53.746	25,6% ↑
Average price per unit (R\$ thousands)	146,2	146,5	(0,2%) ↓	145,9	0,2% ↑	146,2	145,9	0,2% ↑
% Swap Total	30,2%	26,2%	4,0 p.p. ↑	25,2%	5,0 p.p. ↑	30,2%	25,2%	5,0 p.p. ↑
% Swap Units	9,1%	11,7%	(2,6 p.p.) ↓	12,2%	(3,1 p.p.) ↓	9,1%	12,2%	(3,1 p.p.) ↓
% Swap Financial	21,1%	14,4%	6,7 p.p. ↑	13,0%	8,1 p.p. ↑	21,1%	13,0%	8,1 p.p. ↑

1. Tenda holds 100% equity interest of its landbank.

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

Construtora Tenda S.A. (B3:TEND3) is Brazil's second largest homebuilder focused on low-income residential projects listed at the Novo Mercado, B3's highest corporate governance level. The Company concentrates its activities in eight metropolitan regions of Brazil, uniquely operating within the brackets 1.5 and 2 of the "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV") federal government housing program. With a sustainable growth strategy, excellence in execution and strong business model, Tenda has been able to deliver solid cash generation and growing profits, sustaining its vision of offering to investors the highest returns in the low-income segment.