

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

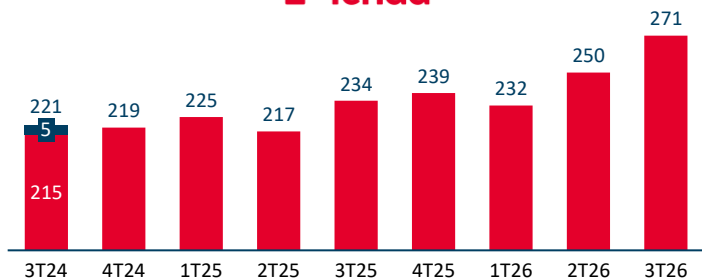
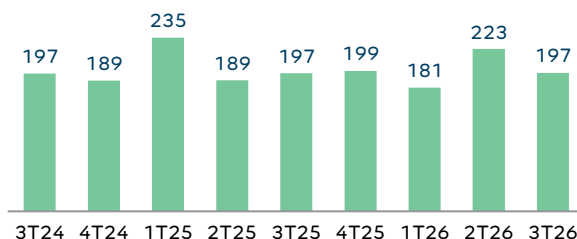
A Tenda lançou 11 empreendimentos no 3T26, totalizando um recorde histórico no terceiro trimestre do ano (ex-Pode Entrar), com VGV de R\$ 1.520,7 milhões, um aumento de 2,3% em relação ao 3T25 e redução de 9,5% em relação 2T26. No acumulado do ano, o VGV lançado soma R\$ 4.616,1 milhões, 36,0% acima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



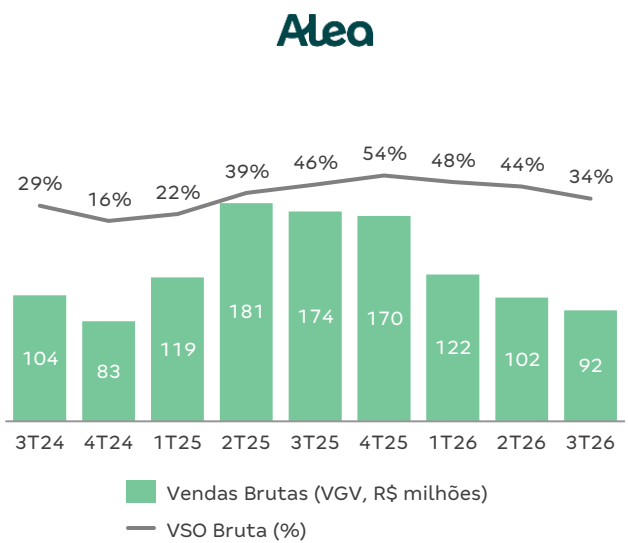
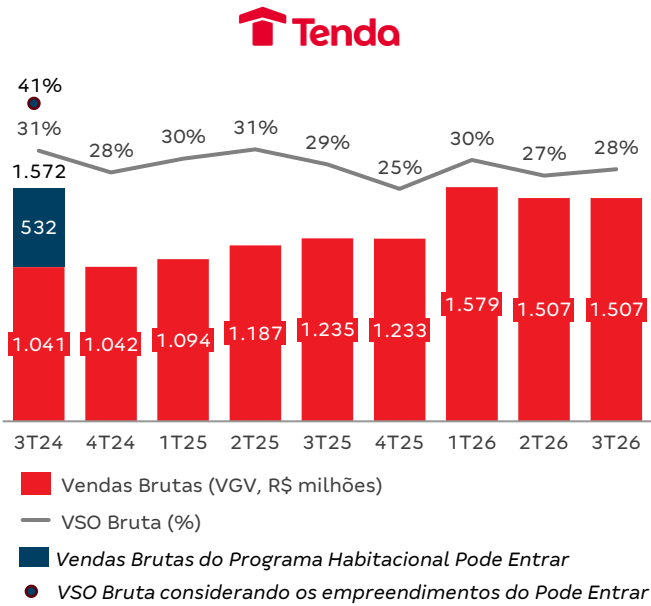
VENDAS BRUTAS

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.

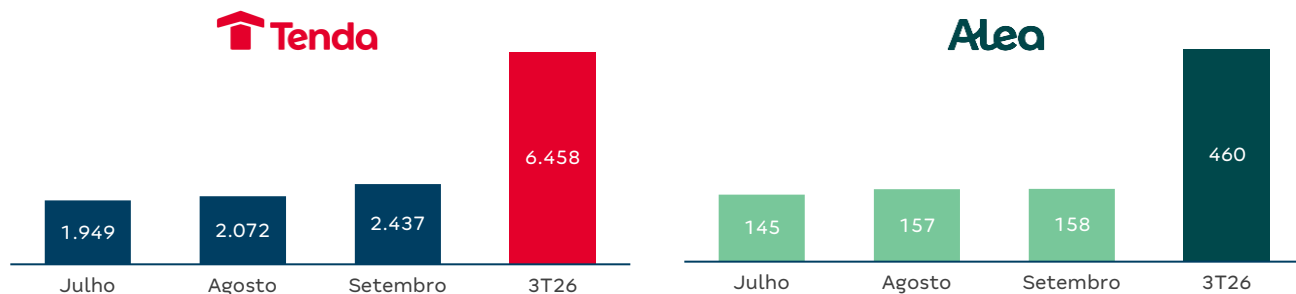
Vendas Brutas	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
VGV (R\$ milhões)	1.507,3	1.507,0	0,0%	1.234,9	22,1%	4.593,7	3.516,0	30,7%
Número de unidades	6.458	6.154	4,9%	5.602	15,3%	19.259	15.857	21,5%
Preço médio por unidade (R\$ mil)	233,4	244,9	(4,7%)	220,4	5,9%	238,5	221,7	7,6%
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 (%)



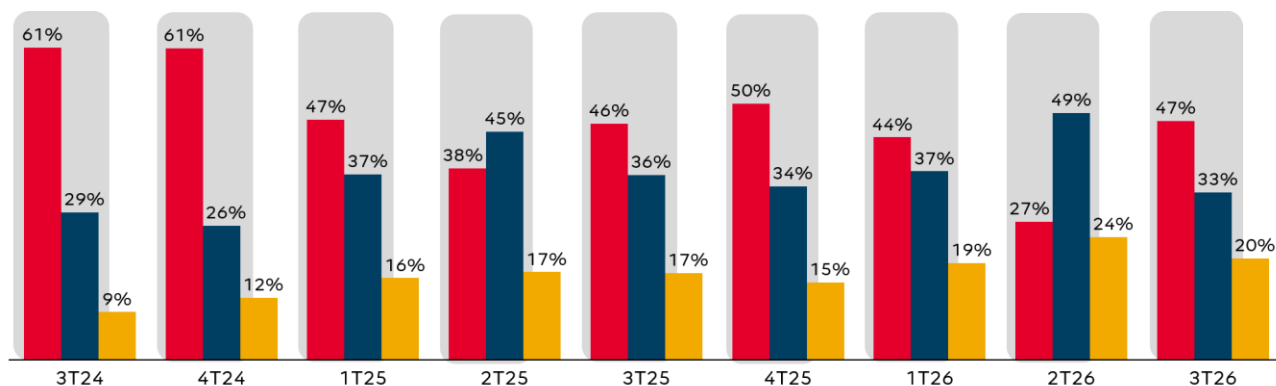


Vendas Brutas (Unidades)



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.

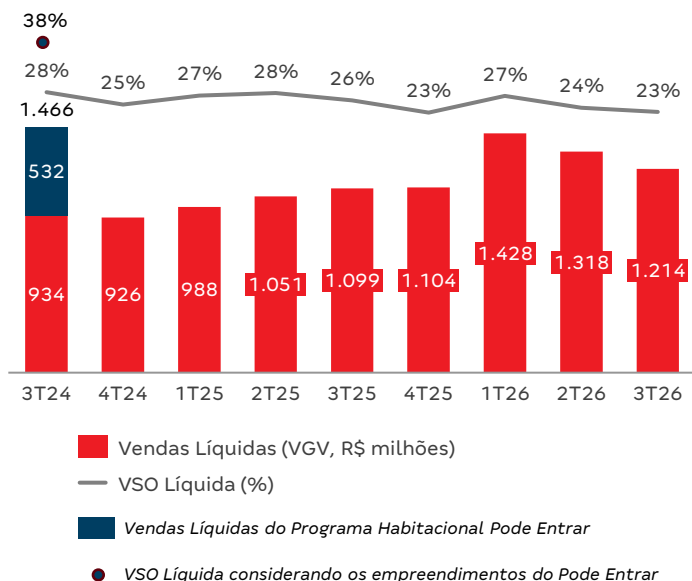
Os distratos, no segmento Tenda, encerraram o 3T26 em R\$ 292,8 milhões, aumento de 55,0% em relação ao trimestre anterior. O desempenho no período foi impactado principalmente por três fatores relacionados à Caixa Econômica Federal: (i) greve com duração de quase 20 dias em setembro; (ii) redução temporária 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.

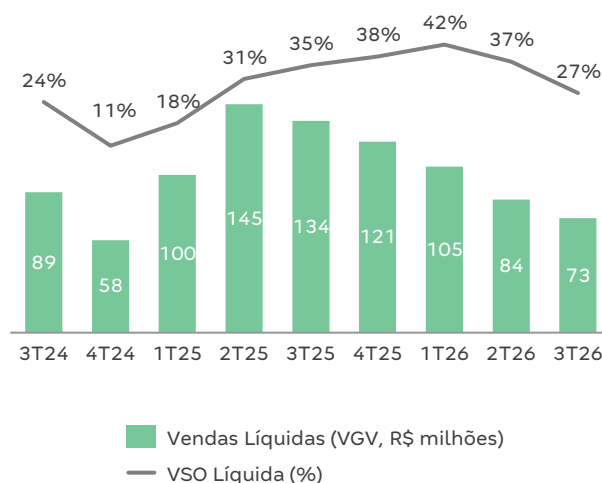
(VGV, R\$ milhões)	3T26	2T26	T/T (%)	3T25	A/A (%)	9M26	9M25	A/A (%)
Tenda								
Vendas Brutas	1.507,3	1.507,0	0,0%	1.234,9	22,1%	4.593,7	3.516,0	30,7%
Distratos	292,8	189,0	55,0%	136,2	>100,0%	633,2	377,5	67,7%
Vendas Líquidas	1.214,4	1.318,1	(7,9%)	1.098,7	10,5%	3.960,5	3.138,5	26,2%
% Lançamentos	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



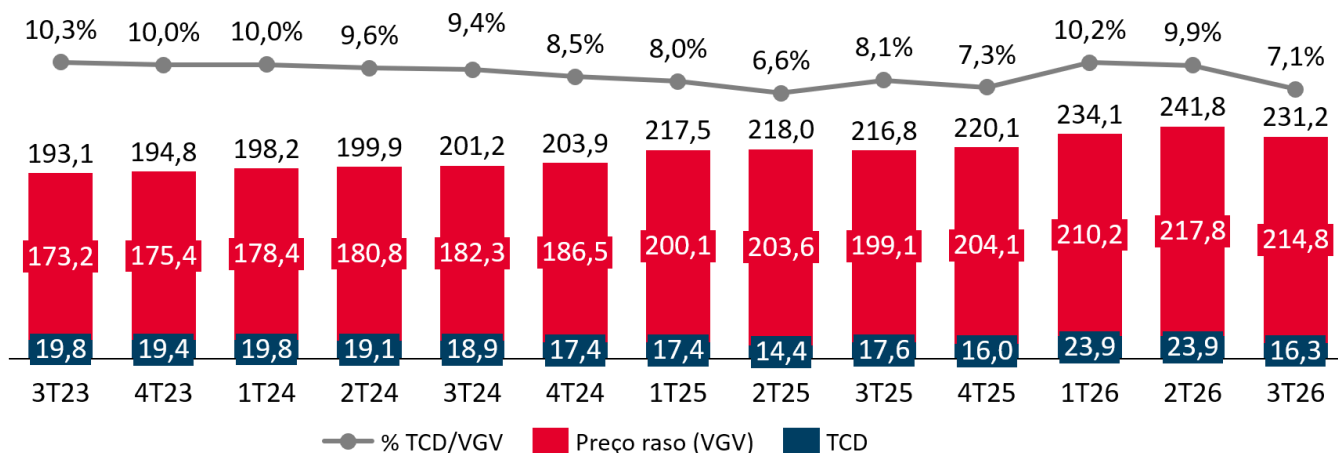
Alea



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



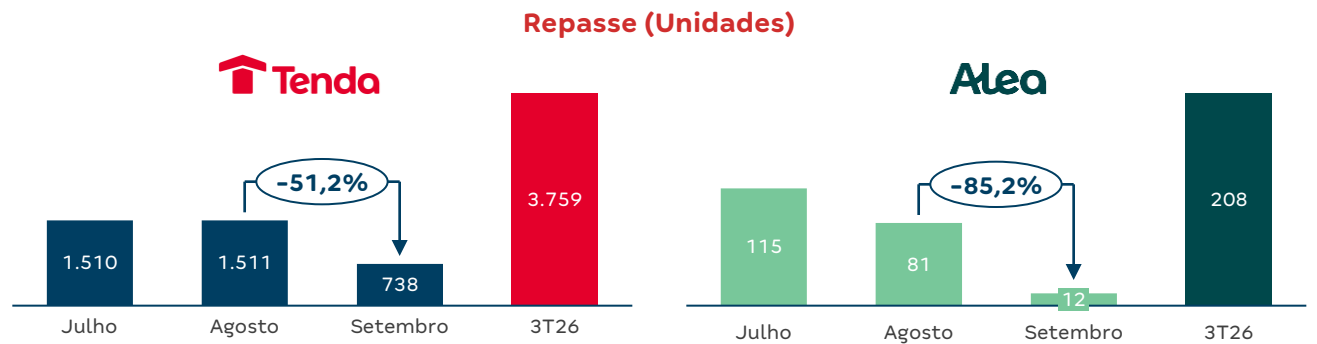


UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

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").

