



Even reporta mais um trimestre de consistência estratégica, operacional e financeira

São Paulo, 9 de novembro de 2011 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBovespa: EVEN3), com atuação em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul e foco nos empreendimentos residenciais de até R\$500 mil anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2011 (3T11). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI

Dany Muszkat
Dir. Financeiro e de RI

Ariel Mizrahi
Gerente de RI

Tel.: +55 (11) 3377-3777
Fax: + 55 (11) 3377-3780
ri@even.com.br
www.even.com.br/ri

Cotação
Fechamento em:
09/11/2011
Qtde de Ações:
233.293.408
R\$ 6,38 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Rentabilidade comprovada** com margens consistentes e **baixa volatilidade**, verificadas em todos os últimos exercícios
- **Crescimento** de todos os indicadores operacionais no conjunto das praças em que atuamos fora de **São Paulo (RJ, MG e RS)**, com destaque para as vendas, que representaram **40% do volume do trimestre**
- **Entregamos 17 projetos** no acumulado do ano que equivalem à **R\$971 milhões em VGV** (considerando preço de venda na época do lançamento, parte Even), **volume maior do que a totalidade das entregas de 2010**
- **Efetividade dos Repasses** comprovada dentro do prazo de **90 dias após a entrega**
- **Terrenos com R\$300 milhões de VGV** adquiridos no trimestre, com significativa **redução do patamar verificado nos 7 trimestres anteriores (média de R\$800 milhões)**
- **Cash burn de R\$83 milhões** no trimestre, menor do que o valor contábil das aquisições de terrenos (**R\$91 milhões**)
- Even Vendas, com 625 corretores, responsável por **54%** das vendas dos lançamentos e **80%** das vendas de remanescentes dos números acumulados do ano, em suas regiões de atuação (SP e RJ)
- Apesar das entregas do trimestre, **estoque pronto diminuiu 28%** em relação ao 2T11;
- **94%** de todos os nossos projetos têm obras executadas pela própria Even
SAP totalmente implementado assegurando maior controle de custos e atualização sistemática trimestral para os números divulgados

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE SETEMBRO DE 2011

Data: 10 de novembro de 2011

Inglês

12h30 (Horário de Brasília)
09h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10005901

Português

10h00 (Horário de Brasília)
07h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 46017392



As informações, valores e dados constantes do relatório de desempenho, que não correspondem a saldos e informações contábeis constantes das Informações Trimestrais – ITR, como por exemplo: Valor Geral de Vendas – VGV, Vendas Total, Vendas Even, Área Útil, Unidades, Estoques a Valor de Mercado, Ano de Previsão de Entrega, margem bruta esperada na realização dos estoques, entre outros, não foram revisados pelos auditores independentes.

As comparações apresentadas no relatório deste trimestre, exceto quando indicado o contrário, referem-se aos números verificados no segundo trimestre de 2011 (3T11 x 2T11). Essa alteração se dá pelo fato de entendermos que esta comparação é mais coerente para uma análise do comportamento da performance operacional e financeira da empresa.

Destaques do Período

Introdução

Nos nove primeiros meses do ano, lançamos R\$1,369 milhões (parte Even), o que corresponde a 68% do nosso guindance de lançamentos de 2011. É importante destacar que conforme informado na prévia dos resultados operacionais deste trimestre, divulgada em 17 de outubro, naquela data a empresa já possuía 9 projetos aprovados para serem lançados no 4T11 que equivalem à R\$505 milhões de VGV (parte Even). No mesmo período (9M11), vendemos R\$1,145 milhões (parte Even) e adquirimos terrenos com valor potencial de vendas de R\$2,0 bilhões (parte Even).

Fechamos o terceiro trimestre com lançamentos de R\$448,4 milhões, vendas de R\$370 milhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$300 milhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Obtivemos sucesso em nossa estratégia de *high turnover*, pulverizando nossos lançamentos em 6 empreendimentos com VGV médio de R\$87 milhões, distribuídos em três das quatro praças em que atuamos (SP, RJ e RS).

Em R\$ Milhões (%Even)	4T10	1T11	2T11	3T11	LTM
Lançamentos	246	278	643	448	1.616
Vendas	436	370	405	370	1.581
Aquisição de Terrenos (VGV)	1.050	877	776	300	3.004
Entregas (VGV de Lançamento)	408	351	447	173	1.379

Apresentamos neste trimestre velocidade de vendas (VSO) de 25% e ROE LTM de 17%.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Concluimos o terceiro trimestre de 2011 com uma posição de caixa de R\$ 384,3 e uma alavancagem de 58,4% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 67% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção e terrenos e 33% por dívida corporativa (debêntures e CRI's), estas últimas vencendo em sua maior parte a partir de 2014.

O *cash burn* no terceiro trimestre foi de R\$83 milhões (variação das dívidas líquidas entre junho e setembro), refletindo as aquisições de terrenos do período que representaram R\$ 91 milhões; portanto, o *cash burn* do 3º trimestre foi menor do que o incremento de terrenos no mesmo período:



O processo de repasses (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. Em linha com a nossa estratégia, mantivemos um alto nível de processos de repasses concluídos em até 90 dias (contados a partir da data de emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos até o término do processo de repasse), conforme planilha abaixo:

	30 dias	60 dias	90 dias	YTD
1T11	49%	66%	78%	96%
2T11	38%	67%	81%	90%
3T11	n/a	n/a	n/a	47%

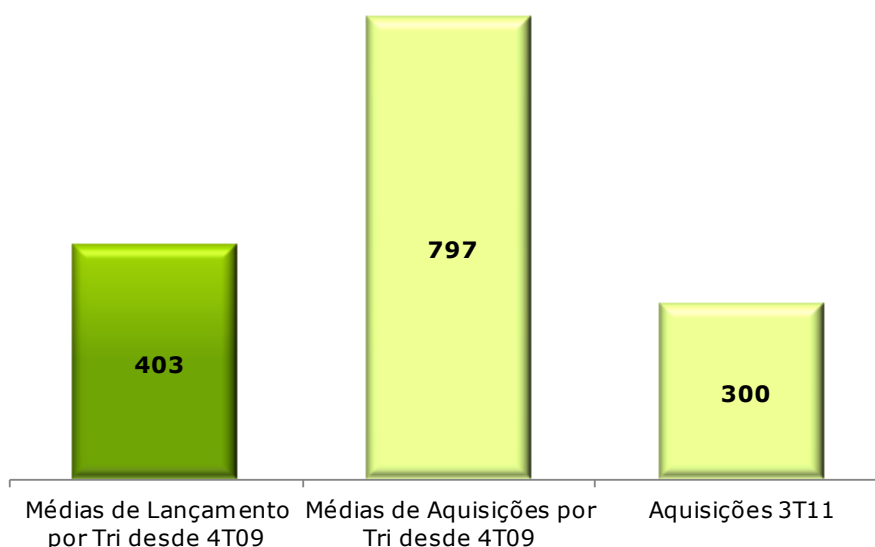
Conforme a tabela abaixo, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no acumulado do ano foi de R\$ 1,2 bilhão, mostrando a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.

	1T11	2T11	3T11	9M11
Unidades em obra	174.936	172.120	184.156	531.212
Unidades performadas (concluídas)	188.240	236.599	227.124	651.964
Total	363.176	408.720	411.280	1.183.176

LANDBANK

Encerramos o terceiro trimestre de 2011 com banco de terrenos equivalente à R\$6,2 bilhões de VGV potencial de lançamento (R\$5,1 bilhões sendo a parcela Even) pulverizado em 78 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$79 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. 40% no nosso landbank está localizado fora do estado de SP, além de possuir curto prazo de maturação o que mais do que garante a execução do nosso *guidance* de lançamentos de 2011 e 2012, alinhado à nossa estratégia de *high turnover*.

Conforme podemos observar na ilustração abaixo, desde o 4T09, quando voltamos a comprar novos terrenos de forma mais intensa, a empresa adquiriu terrenos em um ritmo médio de R\$ 800 milhões de VGV potencial de lançamento por trimestre, somando R\$ 5,6 bi. No mesmo período, lançamos R\$ 2,8 bi, ou seja, adquirimos 2 vezes mais terrenos do que lançamos, recompondo assim o nosso Landbank. Estas aquisições foram baseadas em boas oportunidades de negócios.



Como podemos notar, este foi o primeiro trimestre em que reduzimos o patamar de novas aquisições, indicando que devemos manter o ritmo de novas aquisições pari-passu ao volume de lançamentos. Ressaltamos que este novo ritmo de aquisições de terrenos não compromete em nada os *Guidances* estabelecidos.

Aqui vale lembrar que a operação de *Follow-On* realizada no 1º semestre de 2010 foi uma das menores do setor em termos de volume de captação, no montante de R\$ 314 milhões de reais. Esta nova captação, aliada ao fluxo de entregas de projetos lançados entre 2007 e início de 2008, possibilitariam o atingimento dos volumes de lançamentos estabelecidos naquele momento (R\$ 1,5 bi para 2010, R\$ 2,0 bi para 2011 e R\$ 2,5 bi para 2012). Neste cenário, nossa previsão de se tornar fluxo de caixa operacional positivo (geradores de caixa) seria no início de 2013; porém, com a nova estratégia de diminuir o ritmo de compra de novos terrenos, conforme explicado acima, esta data será antecipada.

FORTALECIMENTO DAS FILIAIS

Pelo terceiro trimestre consecutivo, continuamos bem sucedidos em nossa estratégia de aumentar a nossa relevância nas três praças em que atuamos fora do estado de SP (RJ, MG e RS). Nosso Landbank fora de SP passou de 36% no 1T11 para 40% no 3T11.

Outro indicador importante é o aumento da participação dos lançamentos e vendas fora do estado de SP, conforme demonstrado da tabela abaixo:

Evolução da representatividade das 3 praças fora de SP (RJ, MG e RS)			
	1T11	2T11	3T11
Lançamentos	23%	27%	42%
Vendas	27%	34%	40%
Landbank	36%	42%	39%

Podemos notar que a participação dos lançamentos fora de SP passou de 23% no 1T11 para 42% no 3T11; e a participação das vendas fora de SP passou de 27% para 40% nos mesmos



períodos, indicando a assertividade da nossa estratégia de atuação em apenas 4 praças e o aumento da relevância destas outras 3 regiões (RJ, MG e RS).

CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

Sempre objetivamos um alto grau de disciplina no quesito capacidade de execução e controles. 2011 é um ano com um forte volume de entregas de empreendimentos, o que gera uma disponibilização de mão de obra/capacidade de execução mais do que suficiente para iniciarmos as novas obras do nosso pipeline, sem necessidade de novas contratações. Este efeito garante para a Even uma capacidade atual instalada compatível aos *guidances* divulgados referentes aos volumes de lançamentos. Nos nove primeiros meses do ano entregamos 17 projetos que equivalem a R\$971,5 milhões (VGV de lançamento) e 2.281 unidades.

Cabe lembrar que somos hoje a 5ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em 07 de março do corrente ano; e 94% das obras de todos os nossos projetos são executadas pela própria Even. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP totalmente implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras. Enfatizamos que nosso balanço contempla o custo real de nossas obras, sempre atualizado mensalmente, refletindo assim a real *performance* da empresa.

EVEN VENDAS

A Even vendas conta hoje com 625 corretores, e foi responsável por 54% das vendas dos lançamentos do acumulado do ano e 80% das vendas de remanescentes no mesmo período, em sua área de atuação (SP e RJ).

Encerramos o terceiro trimestre com um estoque de R\$1,08 bilhão em valor potencial de vendas (parte Even), sinalizando um aumento da ordem de 4% em relação ao 2T11, o que representa 8,8 meses de vendas (no ritmo de vendas do 3º trimestre). Apesar das novas entregas do trimestre, o percentual de estoque pronto sobre o total do estoque passou de 14% no 2T11 para 10% no 3T11 (de R\$ 150,6 milhões no 2T11 para R\$ 108,5 milhões no 3T11), indicando uma redução de 28% no volume de estoque concluído. É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 133 unidades de 26 diferentes projetos. Além disso, 72% do nosso estoque é composto por unidades lançadas de 2010 em diante.



Destaques

O quadro abaixo apresenta a comparação dos nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados do 3T11 com o 2T11; e 9M11 com 9M10:

Dados Financeiros Consolidados	3T11 ⁽¹⁾	2T11 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	499.578	428.074	16,7%	1.357.546	1.387.758	-2,2%
Lucro Bruto	152.645	113.289	34,7%	379.073	382.566	-0,9%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	33,9%	30,0%	3,9 p.p.	31,6%	30,5%	1,1 p.p.
EBITDA	100.790	76.034	32,6%	262.396	292.677	-10,3%
Margem EBITDA	20,2%	17,8%	2,4 p.p.	19,3%	21,1%	-1,8 p.p.
Lucro Líquido	64.417	53.967	19,4%	178.724	184.921	-3,4%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	13,1%	13,1%	0,1 p.p.	13,5%	13,5%	0,1 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.674.930	1.629.070	2,8%	1.674.930	1.714.332	-2,3%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	569.053	540.209	5,3%	569.053	582.733	-2,3%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	34,0%	33,2%	0,8 p.p.	34,0%	34,0%	0,0 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	935.808	852.615	9,8%	935.808	585.188	59,9%
Patrimônio Líquido	1.600.652	1.528.654	4,7%	1.600.652	1.407.549	13,7%
Ativos Totais	3.573.380	3.459.970	3,3%	3.573.380	3.094.899	15,5%

Lançamentos	3T11 ⁽¹⁾	2T11 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	6	10	-40,0%	22	25	-12,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	519.811	772.416	-32,7%	1.690.598	1.941.176	-12,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	448.401	642.588	-30,2%	1.369.015	1.281.769	6,8%
Participação Even nos Lançamentos	86,3%	83,2%	3,1 p.p.	81,0%	66,0%	14,9 p.p.
Número de Unidades Lançadas	1.255	2.092	-40,0%	4.207	5.723	-26,5%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	64.208	126.663	-49,3%	266.448	608.398	-56,2%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	9.405	7.053	33,3%	7.733	3.191	142,4%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	414	369	12,2%	402	339	18,5%

Vendas	3T11 ⁽¹⁾	2T11 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	467.367	501.664	-6,8%	1.432.640	2.232.428	-35,8%
Vendas Contratadas (% Even)	369.961	405.000	-8,7%	1.145.303	1.627.948	-29,6%
Participação Even nas Vendas Contratadas	79,2%	80,7%	-1,5 p.p.	79,9%	72,9%	7,0 p.p.
Número de Unidades Vendidas	951	1.147	-17,1%	3.198	5.760	-44,5%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	78.668	82.255	-4,4%	280.149	628.007	-55,4%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	4.803	7.990	-39,9%	6.726	3.555	89,2%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	492	438	12,4%	448	388	15,6%

¹ Terceiro trimestre de 2011.

² Segundo trimestre de 2011.

³ Janeiro a Setembro de 2011.

⁴ Janeiro a Setembro de 2010.

⁵ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

⁶ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento em 30 de setembro de 2011 e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁷ Divergente da Nota 4.2 devido a exclusão da rubrica "Cessão de Recebíveis", sendo portanto a soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados.

⁸ Valor geral de vendas, ou seja, o valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário, com base no preço constante da tabela financiada, no momento do lançamento.

⁹ Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas das unidades prontas ou para entrega futura de determinado empreendimento (este valor é líquido da comissão de vendas).



Destaques

O quadro abaixo apresenta a comparação dos nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados do 3T11 com o 3T10; e 9M11 com 9M10:

Dados Financeiros Consolidados	3T11 ⁽¹⁾	3T10 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	499.578	565.522	-11,7%	1.357.546	1.387.758	-2,2%
Lucro Bruto	152.645	156.271	-2,3%	379.073	382.566	-0,9%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	33,9%	30,3%	3,6 p.p.	31,6%	30,5%	1,1 p.p.
EBITDA	100.790	121.252	-16,9%	262.396	292.677	-10,3%
Margem EBITDA	20,2%	21,4%	-1,2 p.p.	19,3%	21,1%	-1,8 p.p.
Lucro Líquido	64.417	78.910	-18,4%	178.724	184.921	-3,4%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	13,1%	14,7%	-1,5 p.p.	13,5%	13,5%	-0,1 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.674.930	1.714.332	-2,3%	1.674.930	1.714.332	-2,3%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	569.053	582.733	-2,3%	569.053	582.733	-2,3%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	34,0%	34,0%	0,0 p.p.	34,0%	34,0%	0,0 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	935.808	585.188	59,9%	935.808	585.188	59,9%
Patrimônio Líquido	1.600.652	1.407.549	13,7%	1.600.652	1.407.549	13,7%
Ativos Totais	3.573.380	3.094.899	15,5%	3.573.380	3.094.899	15,5%

Lançamentos	3T11 ⁽¹⁾	3T10 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	6	9	-33,3%	22	25	-12,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	519.811	855.459	-39,2%	1.690.598	1.941.176	-12,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	448.401	577.455	-22,3%	1.369.015	1.281.769	6,8%
Participação Even nos Lançamentos	86,3%	67,5%	18,8 p.p.	81,0%	66,0%	14,9 p.p.
Número de Unidades Lançadas	1.255	1.876	-33,1%	4.207	5.723	-26,5%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	64.208	352.436	-81,8%	266.448	608.398	-56,2%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	9.405	2.427	287,5%	7.733	3.191	142,3%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	414	456	-9,2%	402	339	18,5%

Vendas	3T11 ⁽¹⁾	3T10 ⁽²⁾	Variação	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	467.367	825.645	-43,4%	1.432.640	2.232.428	-35,8%
Vendas Contratadas (% Even)	369.961	602.228	-38,6%	1.145.303	1.627.948	-29,6%
Participação Even nas Vendas Contratadas	79,2%	72,9%	6,3 p.p.	79,9%	72,9%	7,0 p.p.
Número de Unidades Vendidas	951	2.182	-56,4%	3.198	5.760	-44,5%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	78.668	291.870	-73,0%	280.149	628.007	-55,4%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	4.803	2.829	69,8%	6.726	3.555	89,2%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	492	378	29,9%	448	388	15,6%

¹ Terceiro trimestre de 2011.

² Terceiro trimestre de 2010.

³ Janeiro a Setembro de 2011.

⁴ Janeiro a Setembro de 2010.

⁵ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

⁶ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento em 30 de setembro de 2011 e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁷ Divergente da Nota 4.2 devido a exclusão da rubrica "Cessão de Recebíveis", sendo portanto a soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados..

⁸ Valor geral de vendas, ou seja, o valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário, com base no preço constante da tabela financiada, no momento do lançamento.

⁹ Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas das unidades prontas ou para entrega futura de determinado empreendimento (este valor é líquido da comissão de vendas).



Ambiente Econômico e o Setor de Incorporação

A combinação do baixo nível de desemprego com o aumento da renda, somado a crescente disponibilidade de crédito na economia e a manutenção da confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV) são apontados como os principais fatores que impulsionam atualmente a atividade econômica brasileira.

Segundo previsão do Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou nos dois primeiros meses do 3º trimestre de 2011 (Julho e Agosto) vendas totais de 4.956 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2010 aumentou em 3%. A VSO média do mesmo período é de 15,1%.

Em Julho e Agosto, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo, empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$5,04 bilhões, valor 63% acima do que o mesmo período no ano anterior.

Desempenho dos Negócios

Atingimos 68% do nosso guidance de lançamentos nos nove primeiros meses de 2011. Encerramos o período com R\$1.369 milhões de lançamentos (parte Even) e R\$1.145 milhões de vendas (parte Even).

No terceiro trimestre deste ano lançamos 6 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$87 milhões, distribuídos em três das quatro praças em que atuamos. Em linha com a nossa estratégia de diversificação e de lançar projetos com VGV de tamanho médio, visando minimizar riscos de concentração de projetos com grandes VGVs. Vendemos 33% destes lançamentos dentro do próprio trimestre – lembrando que os lançamentos foram majoritariamente concentrados no final do período.

Vendemos no trimestre R\$370 milhões, dos quais 60% são provenientes de estoques (R\$222 milhões) e 40% de lançamentos (R\$148 milhões), a Even Vendas foi responsável por 54% das vendas dos lançamentos do acumulado do ano e 80% das vendas de remanescentes no mesmo período, em sua área de atuação. A velocidade de vendas (VSO) do trimestre foi 25%.

Para efeito de aquisições de novos terrenos, consideramos vender 45% durante o período de lançamento (aproximadamente seis meses); 45% durante o período de obra; e os 10% remanescentes em até um ano após a entrega do empreendimento. Estas premissas se traduziriam em uma curva média de VSO de aproximadamente 20%.

Conforme viemos sinalizando há alguns trimestres, as VSO's voltariam para patamares mais normais; e nesse trimestre pudemos notar mais intensamente esse movimento de normalização, que se iniciou no 1T11.

Encerramos o terceiro trimestre com um estoque de R\$1,08 bilhão em valor potencial de vendas (parte Even), sinalizando um aumento da ordem de 4% em relação ao 2T11, o que representa 8,8 meses de vendas (no ritmo de vendas do 3º trimestre). Apesar das novas entregas do trimestre, o percentual de estoque pronto sobre o total do estoque passou de 14% no 2T11 para 10% no 3T11 (de R\$ 150,6 milhões no 2T11 para R\$ 108,5 milhões no 3T11), indicando uma redução de 28% no volume de estoque concluído. É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 133 unidades de 26 diferentes projetos.



Além disso, 72% do nosso estoque é composto por unidades lançadas de 2010 em diante.

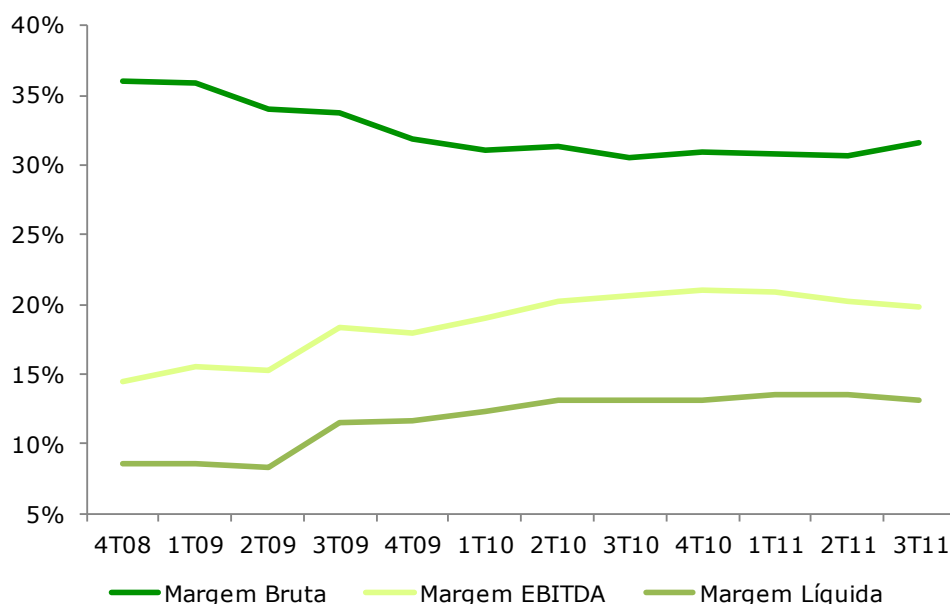
Entregamos no terceiro trimestre 5 obras que equivalem a R\$172,9 milhões de VGV (parte Even), na época do lançamento, relativo a 682 unidades, perfazendo um total de entregas nos 9 primeiros meses de 2011 de 17 projetos que equivalem a R\$971,5 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 2.281 unidades.

No aspecto financeiro, encerramos o trimestre com caixa de R\$384,3 milhões. O *cash burn* no terceiro trimestre foi de R\$83 milhões (variação das dívidas líquidas entre junho e setembro), refletindo em sua maior parte as aquisições de terrenos do período, as quais nos nove primeiros meses do corrente ano somaram R\$2,0 bilhões em VGV.

Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 96% contam com financiamento contratado e o restante com garantias reais de contratação.

Outro destaque importante do trimestre foi o aumento das margens bruta e líquida em relação ao 2T11. Margem bruta de 33,9% e margem líquida de 13,5% no 3T11.

Acreditamos que a análise de performance da empresa através do uso das margens extraídas dos demonstrativos financeiros (Margem Bruta, Ebitda e Líquida), devem ser analisadas por um período maior do que apenas um trimestre. Conforme gráfico abaixo, em que demonstramos essas margens utilizando como base a somatória dos números dos últimos doze meses de cada trimestre, percebemos estabilidade em todos os indicadores demonstrados:



É importante destacar que a Even atualiza o custo orçado dos empreendimentos mensalmente, não apenas considerando a variação do INCC no período, mas considerando o custo orçado efetivo apurado pela área técnica. Nosso custo, portanto, reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.



Sustentabilidade

As práticas de sustentabilidade começaram a ser adotadas na Even a partir de 2007, tendo como foco as obras. Entre alguns itens implementados estão o uso de kits de portas e batentes com certificação FSC (*Forest Stewardship Council*), adoção de formas para concreto em plástico e separação e reutilização dos resíduos gerados nas obras, dos quais 55% foram reaproveitados em 2010. A companhia investe também na capacitação dos profissionais, em projetos voltados à alfabetização, formação de mão de obra e campanhas de saúde.

A Even tem por princípio a preocupação com o entorno e com seus demais *stakeholders*. Isso inclui desde ações junto à comunidade até iniciativas para melhorar a convivência durante a execução das obras. O produto entregue ao cliente reflete a preocupação com a sustentabilidade, ao adotar sistemas que permitem economia de água e energia elétrica, a quantificação de nossas emissões de gás efeito estufa, além de facilidade de manutenção reduzindo a geração de entulho.

Divulgamos este ano a terceira edição do nosso Relatório de Sustentabilidade o qual apresentou uma grande evolução nos indicadores de desempenho, o que permitiu cumprir os requisitos do nível B+ das diretrizes GRI (*Global Reporting Initiative*). Outra novidade foi a auditoria realizada pela BSD Consultoria, conferindo ainda mais transparência às informações do relatório. A Even tem construído uma cultura organizacional que privilegia práticas de sustentabilidade; assim, o relatório tem sido mais que apenas um instrumento de divulgação, configurando-se com uma verdadeira ferramenta de gestão. Para maiores detalhes sobre nossas práticas de sustentabilidade e o conteúdo do nosso Relatório de Sustentabilidade de 2011, favor acessar o link:

<http://www.even.com.br/sustentabilidade/pt-br/index.html>

Devido ao comprometimento e esforços nos últimos anos da companhia, conquistamos reconhecimentos por projetos e ações desenvolvidos a exemplo de termos figurado entre as 3 melhores colocadas na premiação "*Green Building Brasil*".

A Even foi a primeira e permanece como a única empresa do setor de construção civil a integrar a carteira do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial, da BM&FBovespa. O ISE 2010/2011 é composto por 37 empresas que possuem reconhecido comprometimento com a responsabilidade social e sustentabilidade empresarial.



Desempenho Operacional

Incorporação

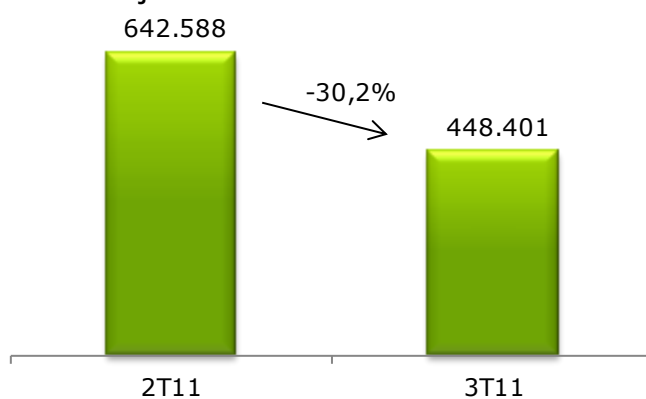
Lançamentos do Período

No 3T11 lançamos 6 novos empreendimentos sendo, 4 na Grande São Paulo, 1 no Rio de Janeiro e 1 no Rio Grande do Sul, totalizando R\$ 519,4 milhões em VGV lançado (R\$ 448,4 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da Unidade
Grand Park Eucaliptos	Sul	194.550	155.640	252	80%	772
Caminhos da Barra Mais	Rio de Janeiro	65.000	32.500	460	50%	140
Arq Escritórios Moema	Grande São Paulo	66.260	66.260	100	100%	663
Vitrine Offices Pompéia	Grande São Paulo	48.277	48.277	100	100%	483
Vivaz Vila Prudente	Grande São Paulo	36.929	36.929	103	100%	359
NY SP	Grande São Paulo	108.795	108.795	240	100%	453
		519.811	448.401	1.255	86,3%	414

VGV Lançamento

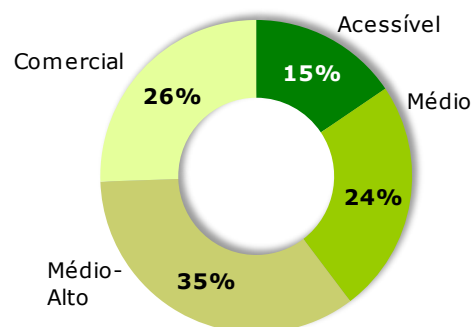




As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por segmento:

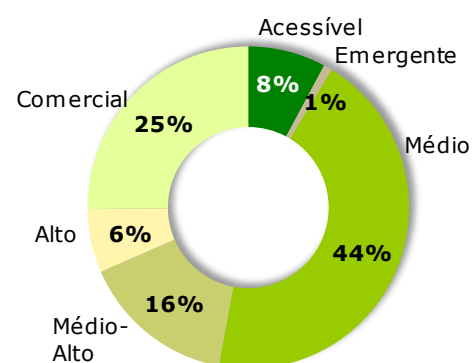
Lançamentos 3T11

Segmento	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	101.929	69.429	18.459	563	15%
Médio	108.795	108.795	12.027	240	24%
Médio-Alto	194.550	155.640	24.877	252	35%
Comercial	114.537	114.537	8.845	200	26%
Total	519.811	448.401	64.208	1.255	100%



Lançamentos 9M11

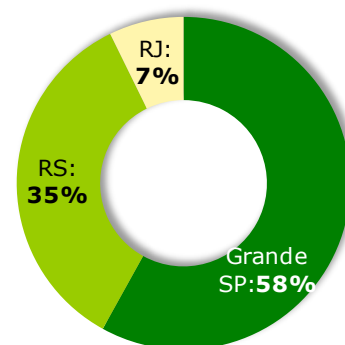
Segmento	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	185.349	106.968	54.068	908	8%
Emergente	24.350	12.175	5.445	128	1%
Médio	737.317	605.514	114.431	1.420	44%
Médio-Alto	251.677	212.767	33.582	316	16%
Alto	139.619	87.343	17.434	83	6%
Comercial	352.286	344.248	41.488	1.352	25%
Total	1.690.598	1.369.015	266.448	4.207	100%



As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por região:

Lançamentos 3T11 por Região

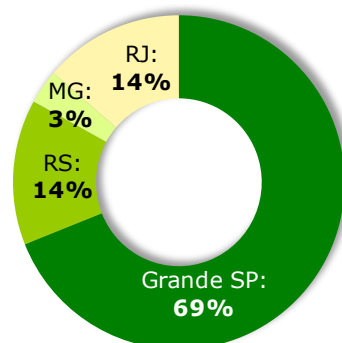
Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	260.261	260.261
Sul	194.550	155.640
Rio de Janeiro	65.000	32.500
Total	519.811	448.401





Lançamentos 9M11 por Região

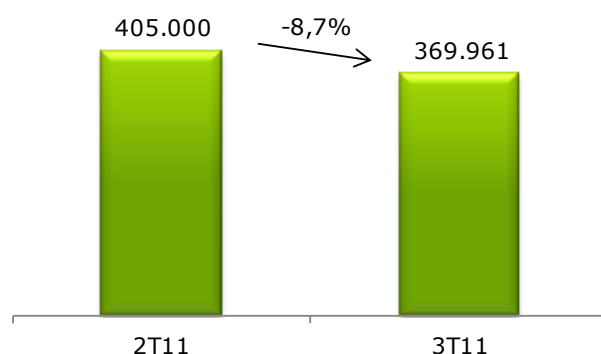
Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	1.101.570	943.466
Sul	270.850	193.790
Minas Gerais	53.586	45.548
Rio de Janeiro	264.592	186.211
Total	1.690.598	1.369.015



Comercialização

As vendas contratadas no trimestre somaram R\$ 467,0 milhões (R\$ 370,0 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia), sendo 40% oriundo de lançamentos do trimestre e 60% de estoque.

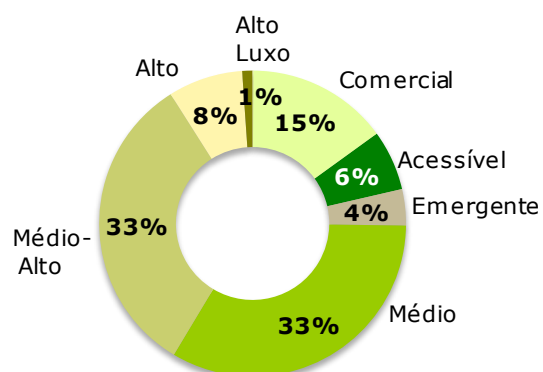
Comercialização



A abertura da comercialização por segmento de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

3T11

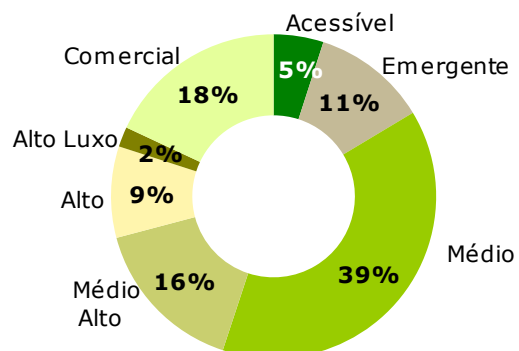
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	37.040	23.653	17.540	210	6%
Emergente	17.039	14.209	3.373	42	4%
Médio	161.760	123.678	21.529	278	33%
Médio-Alto	149.209	120.282	22.212	201	33%
Alto	42.848	29.206	6.100	12	8%
Alto Luxo	3.968	3.968	745	2	1%
Loteamento	(2.017)	(353)	355	10	0%
Comercial	57.520	55.318	6.814	196	15%
Total	467.367	369.961	78.668	951	100%





9M11

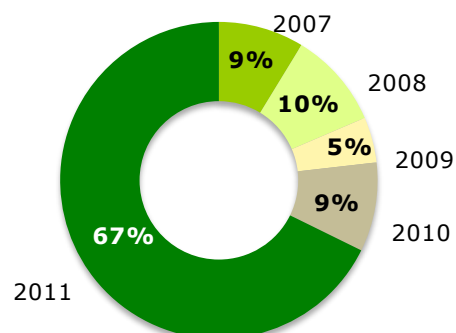
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	110.828	56.908	48.365	548	5%
Emergente	152.565	131.027	33.342	452	11%
Médio	544.190	443.976	86.396	986	39%
Médio-Alto	218.572	181.467	33.444	271	16%
Alto	154.769	104.609	23.325	97	9%
Alto Luxo	18.257	17.802	2.775	7	2%
Loteamento	15.453	2.704	21.955	44	0%
Comercial	218.006	206.810	30.547	793	18%
Total	1.432.640	1.145.303	280.149	3.198	100%



A abertura da comercialização por ano de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

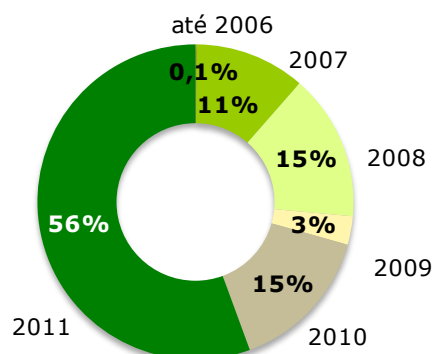
3T11

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Até 2006	(513)	(513)	537	4	0%
2007	35.903	31.896	6.973	43	9%
2008	74.664	36.002	8.949	51	10%
2009	17.534	16.992	3.728	13	5%
2010	54.912	35.788	20.567	92	9%
2011	284.867	249.796	37.914	748	67%
Total	467.367	369.961	78.668	951	100%



9M11

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
2005	240	96	622	1	0%
2006	1.742	1.380	(121)	8	0%
2007	137.099	129.527	30.658	200	11%
2008	275.216	171.982	41.800	327	15%
2009	33.375	33.560	5.524	24	3%
2010	255.481	172.211	80.303	547	15%
2011	729.487	636.547	121.363	2.091	56%
Total	1.432.640	1.145.303	280.149	3.198	100%

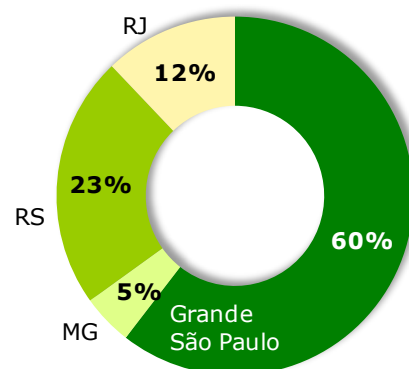




A abertura da comercialização por região de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

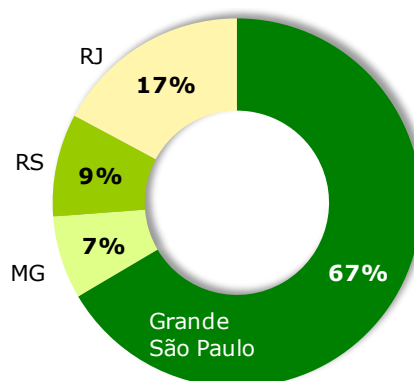
Vendas 3T11 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)	% Even
Grande São Paulo	274.207	223.606	60%
Minas Gerais	19.385	17.022	5%
Rio Grande do Sul	107.062	84.634	23%
Rio de Janeiro	66.713	44.699	12%
Total	467.367	369.961	100%



Vendas 9M11 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)	% Even
Grande São Paulo	900.376	759.033	67%
Minas Gerais	91.500	84.199	7%
Rio Grande do Sul	157.028	103.939	9%
Rio de Janeiro	283.736	198.132	17%
Total	1.432.640	1.145.303	100%



Estoque de Unidades

Em 30 de setembro de 2011, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 1.080 milhões em VGv (R\$1.347 milhões se considerada a parcela total). As participações utilizadas na consolidação do VGv Even foram as mesmas consideradas na apuração dos saldos de imóveis em construção e de custo a incorrer do estoque consolidados.

A tabela abaixo apresenta a abertura do valor potencial de vendas do estoque, por ano de lançamento:

Ano	VGv Total (R\$ mil)	VGv Even (R\$ mil)	%	Unid.
Até 2004	236	236	0%	1
2005	324	156	0%	1
2006	8.288	4.057	0%	8
2007	140.006	135.516	13%	174
2008	177.093	104.515	10%	239
2009	82.204	63.140	6%	250
2010	238.197	163.459	15%	376
2011	700.653	608.878	56%	1.894
Total	1.347.001	1.079.957	100%	2.943



Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de conclusão. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo (em milhares de reais):

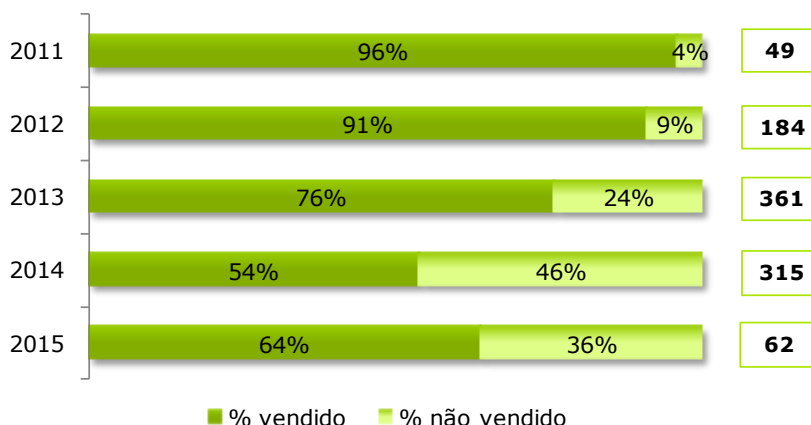
Ano de Previsão de Conclusão	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já concluídas	108.516	10,0%
2011	49.232	5,0%
2012	184.266	17,0%
2013	361.271	33,0%
2014	314.886	29,0%
2015	61.786	6,0%
Total	1.079.957	100%

Temos R\$ 108,5 milhões (10% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 26 diferentes empreendimentos e que representam 133 unidades.

Outro ponto bastante importante é o percentual vendido de empreendimentos lançados em cada safra, totalmente em linha com nossos estudos de viabilidade.

Dos empreendimentos que serão concluídos até o fim de 2011, estamos com 96% vendidos.

Adicionalmente, 72% do nosso estoque é composto por unidades lançadas de 2010 em diante.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 32,7%, assumindo os custos totais das unidades em estoque (excluindo-se o custo a incorrer das unidades não lançadas de empreendimentos faseados no total de R\$ 98 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias.

Banco de Terrenos

A Even sempre trabalhou com o conceito de "High Turn Over", ou seja, estratégia de alto giro, procurando minimizar o tempo entre aquisição do terreno e o lançamento do produto. Focamos nossa estratégia no "Core Business" da empresa e não privilegiando a especulação imobiliária. Todos os nossos estudos de viabilidade levam em consideração o custo de capital (custo de dinheiro no tempo). Estamos em posição de liderança nos mercados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e estamos aumentando presença no Rio de Janeiro, praça em que ficamos com a 7ª colocação no ano de 2010, segundo o ranking de lançamento elaborado pela Ademi-RJ.



Os terrenos totalizam 3.035.110m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 6,2 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 5,1 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 78 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 30 de setembro de 2011:

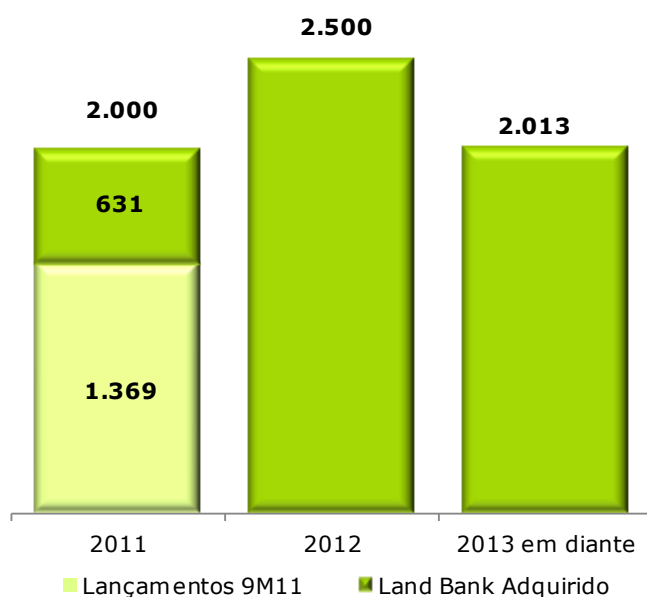
Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Anhaia Melo .	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	59.721	59.721
Atlantida . F1	Sul	mai/10	43.311	6.171	128	66.516	26.606
Atlantida . F2	Sul	mai/10	24.655	3.643	84	37.864	15.146
Atlantida . F3	Sul	mai/10	23.424	3.476	81	35.973	14.389
Cabral .	Sul	mai/08	5.118	3.385	50	42.762	21.381
Coliseu . F1	Nordeste	jan/08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Coliseu . F1	Nordeste	jan/08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Paranasa	Minas Gerais	jul/07	8.228	16.317	131	106.002	90.101
Monterosso .	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	108.508	108.508
Nações Unidas . Riverside	Grande São Paulo	jan/07	13.300	25.560	674	547.513	273.757
Roseira F2 . Horizonte	Interior de São	jul/08	20.024	9.489	350	65.816	30.144
Roseira F3 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	40.805	11.787	425	57.990	26.559
Roseira F4 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	32.454	17.309	604	85.006	38.933
Roseira F5 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	38.394	17.523	650	85.589	39.200
Saturnino II - Quadra H .	Sul	jun/08	5.562	4.067	129	31.908	15.954
Sorocaba - F1 .	Grande São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Sorocaba - F2 .	Grande São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Taubaté - F2 .	Grande São Paulo	out/07	5.014	8.644	137	24.282	24.282
Vale do Sereno . F1	Minas Gerais	jun/08	6.536	9.514	76	61.892	52.608
Vale do Sereno . F2	Minas Gerais	jun/08	6.513	9.481	56	61.679	52.427
Vale do Sereno . F3	Minas Gerais	jun/08	7.662	11.154	84	72.562	61.677
Terreno I	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	112.119	112.119
Terreno II	Grande São Paulo	jun/11	2.458	5.467	126	71.846	71.846
Terreno III	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	112.119	112.119
Terreno IV	Minas Gerais	jul/09	4.237	5.913	72	40.307	40.307
Terreno V	Grande São Paulo	jul/10	8.970	17.180	302	82.583	82.583
Terreno VI	Grande São Paulo	nov/10	3.841	7.829	171	72.495	63.795
Terreno VII	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	112.119	112.119
Terreno VIII	Sul	ago/11	4.183	5.584	99	24.781	19.825
Terreno IX	Grande São Paulo	set/10	3.588	6.568	153	52.030	52.030
Terreno X	Sul	set/11	3.486	4.696	158	43.794	35.035
Terreno XI	Grande São Paulo	ago/10	4.569	8.721	148	43.603	43.603
Terreno XII	Grande São Paulo	mar/11	1.774	5.495	87	57.697	57.697
Terreno XIII	Sul	out/10	10.828	18.110	391	101.444	81.155
Terreno XIV	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	112.111	89.689
Terreno XV	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	112.111	89.689
Terreno XVI	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	112.111	89.689
Terreno XVII	Grande São Paulo	nov/10	10.727	21.287	192	138.747	138.747
Terreno XVIII	Sul	out/10	10.828	18.110	391	101.444	81.155
Terreno XIX	Sul	jul/11	4.788	5.515	90	37.913	30.331
Terreno XX	Grande São Paulo	jul/11	3.744	7.709	115	38.544	38.544
Terreno XXI	Sul	ago/11	8.366	11.169	198	49.562	39.650
Terreno XXIII	Grande São Paulo	dez/10	1.850	4.067	93	51.162	51.162
Terreno XXIV	Grande São Paulo	nov/10	5.420	12.444	309	83.817	83.817
Terreno XXV	Grande São Paulo	nov/10	7.798	27.042	473	120.607	120.607
Terreno XXVI	Grande São Paulo	nov/10	5.199	18.028	316	80.405	80.405
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	10.857	185	50.080	50.080

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno XXVIII	Grande São Paulo	jul/11	5.428	10.503	179	52.898	52.898
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	dez/10	5.177	6.400	287	55.706	55.706
Terreno XXX	Grande São Paulo	abr/11	2.975	9.466	102	63.990	63.990
Terreno XXXI	Grande São Paulo	nov/10	6.170	11.737	209	57.277	57.277
Terreno XXXII	Grande São Paulo	nov/10	3.382	9.848	254	77.261	77.261
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	mar/11	4.521	10.764	159	60.941	60.941
Terreno XXXIV	Grande São Paulo	mai/11	6.246	18.914	355	156.040	156.040
Terreno XXXV	Sul	set/10	33.831	7.334	231	78.839	31.535
Terreno XXXVI	Sul	set/10	28.550	7.334	231	66.532	26.613
Terreno XXXVII	Sul	set/10	34.856	13.460	379	136.268	54.507
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	11.278	4.277	171	44.093	17.637
Terreno XXXIX	Sul	jul/11	2.784	2.674	72	26.083	20.867
Terreno XL	Grande São Paulo	dez/10	1.671	6.007	170	50.809	50.809
Terreno XLI	Grande São Paulo	fev/11	1.523	6.084	120	111.644	111.644
Terreno XLII	Grande São Paulo	mar/11	1.497	2.819	27	54.806	54.806
Terreno XLIII	Grande São Paulo	mar/11	4.237	8.080	120	43.227	43.227
Terreno XLIV	Minas Gerais	ago/11	13.325	12.014	252	46.322	46.322
Terreno XLV	Grande São Paulo	fev/11	18.007	14.515	230	94.606	94.606
Terreno XLVI	Grande São Paulo	mai/11	2.677	9.877	26	108.647	108.647
Terreno XLVII	Rio de Janeiro	mar/11	20.302	23.732	322	145.634	123.789
Terreno XLVIII	Rio de Janeiro	mar/11	20.302	2.366	69	22.621	22.621
Terreno XLIX	Sul	abr/11	7.427	8.899	213	59.329	47.463
Terreno L	Grande São Paulo	jun/11	4.976	12.943	190	69.351	69.351
Terreno LI	Sul	ago/11	8.366	11.169	198	49.562	39.650
Terreno LII	Grande São Paulo	jun/11	3.547	10.492	155	58.339	58.339
Terreno LIII	Grande São Paulo	jun/11	2.667	6.456	43	111.707	55.853
Terreno LIV	Rio de Janeiro	jun/11	14.242	26.319	375	137.432	137.432
Terreno LV	Rio de Janeiro	jun/11	14.242	26.319	375	137.432	137.432
Terreno LVI	Rio de Janeiro	jun/11	10.681	19.739	282	103.073	103.073
Terreno LVII	Grande São Paulo	out/11	1.850	7.035	180	88.644	88.644
Terreno LVIII	Rio de Janeiro	jul/11	1.866	4.884	190	50.420	50.421
Valor da Soma			3.035.110	1.317.581	16.961	6.191.573	5.143.498

Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que nos últimos doze meses adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R\$3,0 bilhões de VGV potencial de lançamento (% Even), ou seja, nos últimos 12 meses compramos aproximadamente o dobro do volume de VGV que lançamos no mesmo período.



É importante destacar que conforme informado na prévia dos resultados operacionais deste trimestre, divulgada em 17 de outubro, naquela data a empresa já possuía 9 projetos aprovados para serem lançados no 4T11 que equivalem à R\$505 milhões de VGV (parte Even). Ou seja, dos R\$ 631 milhões sinalizados no gráfico acima referentes ao volume faltante para o atingimento do *Guidance* de lançamentos que ocorreria no 4T11, R\$ 505 milhões já estavam aprovados e em fase de lançamento, portanto sobrando apenas a diferença de R\$ 126 milhões de VGV em projetos a serem aprovados e lançados no 4T11.

Segue abaixo a posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela Companhia em 30 de setembro de 2011:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	63.679
Estoque de terrenos ²	354.131
Estoque de terrenos (off-balance) ³	569.704
Land Bank	987.514
Dívida de terrenos ⁴	(28.259)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(183.059)
Permuta (off-balance) - permuta física	(386.645)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	389.551

¹Nota 10 - terrenos não lançados e sem escritura (refletidos contabilmente)

²Nota 10 - terrenos não lançados com escritura (refletidos contabilmente)

³Nota 32 (b) - terrenos não lançados (não refletidos contabilmente)

⁴Dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (integra o passivo contábil, onde também estão refletidas as dívidas de terrenos cujo empreendimento já foi lançado)

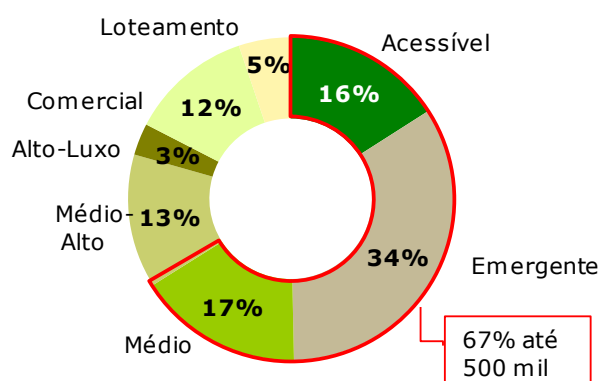
⁵Nota 32 (b) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

Conforme mencionado na Nota 2.9, os terrenos são refletidos contabilmente apenas por ocasião da obtenção da escritura definitiva, independente do grau de negociação dos terrenos.

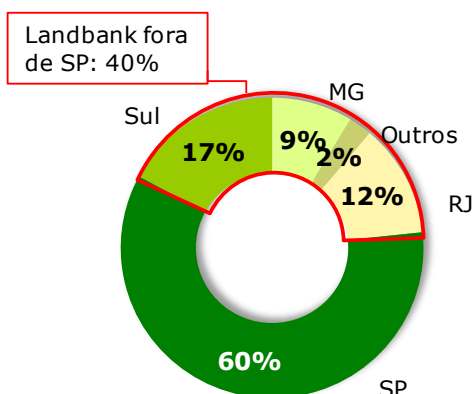


As tabelas abaixo fornecem a abertura dos terrenos negociados por segmento de mercado e por localização:

Segmento de Mercado	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
Acessível	16	234.613	220.952	5.241	1.068.255	827.377	16%
Emergente	26	301.188	338.589	5.694	1.930.086	1.706.441	34%
Médio	14	159.409	187.914	2.109	970.466	850.493	17%
Médio-Alto	7	58.083	96.697	1.263	1.031.156	690.698	13%
Alto	-	-	-	-	-	-	0%
Alto-Luxo	2	5.345	16.334	70	220.355	164.501	3%
Office	10	41.578	54.977	1.516	634.921	634.921	12%
Loteamento	3	2.234.894	402.118	1.068	336.334	269.067	5%
Total Geral	78	3.035.110	1.317.581	16.961	6.191.573	5.143.498	100%



Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
Minas Gerais	7	56.012	84.486	849	497.269	451.950	9%
Outros	3	29.343	36.814	565	163.392	127.720	2%
Rio de Janeiro	7	86.815	109.763	1.902	652.321	630.476	12%
São Paulo	40	356.407	545.328	9.285	3.507.589	3.045.386	60%
Sul	21	2.506.533	541.190	4.360	1.371.002	887.966	17%
Total Geral	78	3.035.110	1.317.581	16.961	6.191.573	5.143.498	100%





Construção

Capacidade Operacional

Os principais indicadores que comprovam a nossa capacidade operacional instalada podem ser analisados na tabela abaixo:

	2009	2010	9M11	1T11	2T11	3T11
Canteiro de obras ativos	52	52	55	56	60	55
Empreendimentos entregues	15	17	16	5	7	4
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.267	662	937	668
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	823,0	1.214,0	993,0	351,0	447,0	194,0
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	581,0	939,0	971,0	351,0	447,0	173,0

¹Valor considerando os preços da venda da época do lançamento.

Carteira de Obras

Ano	Custo a Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer ¹ (R\$ milhões)
2011	281,7	77,3	359,0
2012	598,3	165,3	763,6
2013	208,8	153,2	362,0
2014	17,1	20,6	37,7
Total	1.105,9	416,4	1.522,3

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R\$ 98 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 3.703,5 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 648,8 milhões serão recebidos durante o período de construção, ou seja, recebíveis de unidades não concluídas, de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	252,7
2012	256,8
2013	139,2
Total	648,7

A parcela de R\$ 3.054,7 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas (recebíveis performados), de acordo com o seguinte cronograma:



Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	676,7
2012	1.322,2
2013	750,3
2014	294,0
2015	11,5
Total	3.054,7

Lembrando que estes valores poderão ser quitados pelo cliente, repassados para os bancos (financiamento para o cliente) ou securitizados.

Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos 34 contratos que somam R\$ 749,9 milhões (parte Even R\$ 557,1 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 1,998 bilhão e R\$ 1,354 bilhão, respectivamente.

Em 2011, até o presente momento, já aprovamos 22 contratos que somam R\$ 616,8 milhões (parte Even R\$560,4 milhões), esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 1.604,3 milhões (parte Even R\$ 1.467,1 milhões).

Repasses

O processo de repasses (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. Em linha com a nossa estratégia, mantivemos um alto nível de processos de repasses concluídos em até 90 dias (contados a partir da data de emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos até o término do processo de repasse), conforme planilha abaixo:

	30 dias	60 dias	90 dias	YTD
1T11	49%	66%	78%	96%
2T11	38%	67%	81%	90%
3T11	n/a	n/a	n/a	47%

Recebimentos

Conforme a tabela abaixo, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no acumulado do ano foi de R\$ 1,2 bilhão, mostrando a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.

	1T11	2T11	3T11	9M11
Unidades em obra	174.936	172.120	184.156	531.212
Unidades performadas (concluídas)	188.240	236.599	227.124	651.964
Total	363.176	408.720	411.280	1.183.176



Distratos e Inadimplência

Nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos e comissão. Conforme mencionado na Nota 2(p), o encargo relacionado com a comissão de venda é de responsabilidade do adquirente do imóvel, não se constituindo em despesa da Companhia.

A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.

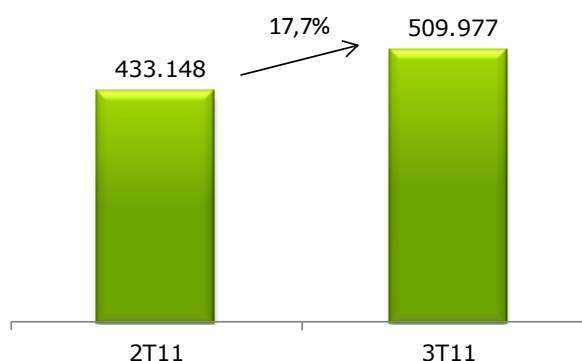
Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 3T11, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$ 518,2 milhões, o que representou um aumento de R\$ 77,2 milhões (17,5%) em relação à receita bruta operacional do segundo trimestre de 2011.

Ano de Lanç.	3T11		2T11	
	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
até 2005	15.641	3,3%	1.670	0,4%
2006	701	0,2%	(300)	-0,1%
2007	43.677	8,6%	57.515	13,3%
2008	124.665	24,4%	148.738	34,3%
2009	126.197	24,7%	92.143	21,3%
2010	106.173	20,6%	59.812	13,8%
2011	92.923	18,2%	73.570	17,0%
Total	509.977	100%	433.148	100%

Receita Reconhecida





O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 3T11:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/06/2011	30/09/2011	30/06/2011
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	97%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	88%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	99%	98%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	99%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	98%	100%	100%
Tendence	1T07	50%	94%	94%	97%	97%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	94%	94%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	99%	97%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3T07	100%	98%	98%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	82%	78%	99%	97%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	90%	91%	99%	97%
Vitá Araguaia	3T07	100%	95%	95%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	97%	96%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	91%	83%	74%	76%
Villagio Monteciello	4T07	100%	77%	79%	99%	98%
Terrazza Mooca	4T07	100%	100%	99%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	98%	93%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	100%	100%	100%
Signature	4T07	100%	93%	93%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	96%	98%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	99%	97%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	94%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/06/2011	30/09/2011	30/06/2011
Sophistic	1T08	100%	100%	98%	100%	100%
Weekend	1T08	100%	96%	97%	100%	89%
Club Park Butantã	2T08	100%	93%	93%	95%	91%
Double	2T08	100%	98%	98%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	95%	92%	93%	89%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	99%	78%	77%
Open Jardim das Orquídeas Unidades Não lançadas	2T08	100%			78%	77%
Magnifique	2T08	100%	65%	61%	100%	100%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%	88%	8%	81%	76%
Guarulhos Office/EveryDay Unidades não lançadas	2T08	50%			81%	76%
Paulistano	2T08	30%	70%	70%	53%	47%
Paulistano- Unid. Não Lançadas	2T08	30%			53%	47%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	98%	97%	98%	92%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	92%	92%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	95%	89%	77%	69%
Incontro	3T08	100%	100%	100%	100%	96%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	99%	99%	94%
Timing	3T08	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	100%	100%	98%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	94%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	98%	99%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	97%	90%	82%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	99%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	98%	92%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	96%	95%	100%	99%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	99%	98%	87%	88%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	97%	95%	86%	78%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	95%	89%	77%	69%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	97%	93%	86%	78%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	64%	69%	97%	72%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	96%	94%	81%	72%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	98%	97%	89%	79%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	99%	100%	93%
Atual Santana	2T09	100%	73%	68%	98%	90%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	99%	96%	89%	79%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	89%	75%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	87%	91%	70%	49%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	24%	39%	95%	96%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	81%	69%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	71%	63%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	100%	74%	63%
The One	4T09	100%	85%	60%	76%	65%
Alegria	4T09	100%	86%	84%	63%	47%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	59%	47%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/06/2011	30/09/2011	30/06/2011
Near	4T09	100%	99%	99%	48%	40%
Praça Jardim	4T09	100%	90%	88%	40%	31%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	99%	80%	68%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	69%	69%	54%	43%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	91%	84%	73%	57%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	98%	80%	68%
Code	1T10	100%	90%	89%	40%	36%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	99%	55%	42%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	55%	42%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	99%	99%	100%	100%
Passeio	1T10	35%	100%	99%	80%	65%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	99%	100%	39%	32%
VV Clube Moinho	2T10	50%	97%	97%	47%	42%
Passione	2T10	100%	99%	94%	50%	40%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	98%	42%	37%
Code Berrini	2T10	80%	99%	100%	45%	41%
Concept	2T10	100%	64%	65%	42%	37%
Caminhos da Barra	2T10	100%	94%	36%	54%	33%
Dream	2T10	50%	97%	98%	49%	38%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	98%	56%	50%
Royal Blue	3T10	50%	95%	90%	27%	25%
Ideal Brooklin	3T10	67%	63%	50%	42%	38%
Passione Duo	3T10	100%	98%	99%	42%	38%
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	38%	32%
Cube	3T10	100%	91%	90%	35%	34%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	99%	99%	31%	26%
True	3T10	100%	69%	63%	40%	33%
Ponta da Figueira	3T10	18%	72%	72%	50%	47%
Arte Bela Vista	4T10	50%	63%	60%	39%	26%
Vivace Castelo	4T10	100%	92%	92%	30%	29%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	89%	88%	31%	25%
Giardino	4T10	100%	100%	99%	41%	35%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	100%	99%	32%	27%
Hom	4T10	50%	98%	92%	33%	30%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	97%	95%	99%	97%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	98%	96%	27%	25%
Arizona 701	1T11	80%	72%	62%	37%	37%
Design Campo Belo	1T11	70%	43%	35%	32%	30%
Airport Office	1T11	100%	100%	100%	31%	30%
Reserva da Praia	1T11	45%	95%	80%	23%	15%
Bravo	1T11	50%	21%	20%	19%	19%
Arte Bela Vista 2ª fase	1T11	50%	39%	44%	39%	0%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	41%	43%	33%	32%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	57%	50%	14%	13%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	56%	34%	25%	22%
Praças da Lapa	2T11	100%	72%	53%	22%	22%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	35%	23%	33%	30%
Art Pompeia	2T11	90%	23%	13%	30%	27%
New Age	2T11	100%	53%	36%	26%	23%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/06/2011	30/09/2011	30/06/2011
Ideale Offices	2T11	100%	71%	50%	24%	24%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	56%	N/A	33%	N/A
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	25%	N/A	26%	N/A
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	17%	N/A	40%	N/A
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	30%	N/A	40%	N/A
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	11%	N/A	28%	N/A
NY SP	3T11	100%	25%	N/A	31%	N/A



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos comparativamente com o mesmo trimestre do ano anterior:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/09/2010	30/09/2011	30/09/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	97%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	95%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	100%	100%
Tendence	1T07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	94%	90%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	99%	90%	100%	99%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	99%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	96%
Gabrielle	3T07	100%	98%	96%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	82%	55%	99%	83%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	90%	84%	99%	88%
Vitá Araguaia	3T07	100%	95%	69%	100%	95%
Du Champ	4T07	100%	97%	96%	100%	85%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	91%	40%	74%	58%
Villagio Monteciello	4T07	100%	77%	77%	99%	84%
Terrazza Mooca	4T07	100%	100%	90%	100%	87%
Veranda Mooca	4T07	100%	98%	81%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	100%	100%	86%
Signature	4T07	100%	93%	93%	100%	92%
Up Life	4T07	100%	96%	81%	100%	80%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	89%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	99%	81%	100%	92%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	99%	89%	100%	95%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	94%	100%	96%
Sophistic	1T08	100%	100%	90%	100%	86%
Weekend	1T08	100%	96%	72%	100%	55%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/09/2010	30/09/2011	30/09/2010
Club Park Butantã	2T08	100%	93%	82%	95%	64%
Double	2T08	100%	98%	94%	100%	92%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	95%	74%	93%	65%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	99%	78%	57%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%			78%	57%
Magnifique	2T08	100%	65%	57%	100%	91%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	88%	98%	81%	48%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%			81%	48%
Paulistano	2T08	30%	70%	62%	53%	32%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%			53%	32%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	98%	94%	98%	65%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	92%	84%	100%	80%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	95%	86%	77%	54%
Incontro	3T08	100%	100%	93%	100%	67%
Montemagno	3T08	100%	100%	97%	100%	69%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	96%	99%	68%
Timing	3T08	100%	100%	63%	100%	70%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	94%	100%	72%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	82%	100%	87%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	98%	83%	100%	87%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	88%	90%	54%
Montemagno - 2ª Fase	4T08	100%	100%	92%	100%	69%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	99%	98%	65%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	94%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	96%	93%	100%	64%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	99%	98%	87%	32%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	97%	97%	86%	40%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	95%	74%	77%	54%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	97%	97%	86%	40%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	64%	88%	97%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	96%	97%	81%	30%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	98%	99%	89%	37%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	100%	100%	58%
Atual Santana	2T09	100%	73%	55%	98%	64%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	99%	100%	89%	37%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	89%	50%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	87%	97%	70%	28%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	24%	65%	95%	27%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	81%	41%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	91%	71%	45%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	100%	74%	42%
The One	4T09	100%	85%	47%	76%	40%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/09/2010	30/09/2011	30/09/2010
Alegria	4T09	100%	86%	79%	63%	25%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	59%	29%
Near	4T09	100%	99%	97%	48%	22%
Praça Jardim	4T09	100%	90%	84%	40%	18%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	80%	38%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	69%	70%	54%	24%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	91%	72%	73%	31%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	80%	38%
Code	1T10	100%	90%	90%	40%	24%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	96%	55%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	96%	55%	27%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	99%	89%	100%	69%
Passeio	1T10	35%	100%	100%	80%	27%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	99%	96%	39%	15%
VV Clube Moinho	2T10	50%	97%	99%	47%	31%
Passione	2T10	100%	99%	99%	50%	36%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	95%	42%	31%
Code Berrini	2T10	80%	99%	99%	45%	37%
Concept	2T10	100%	64%	60%	42%	30%
Caminhos da Barra	2T10	100%	94%	20%	54%	23%
Dream	2T10	50%	97%	95%	49%	14%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	94%	56%	46%
Royal Blue	3T10	50%	95%	42%	27%	23%
Ideal Brooklin	3T10	67%	63%	19%	42%	36%
Passione Duo	3T10	100%	98%	84%	42%	32%
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%	83%	38%	28%
Cube	3T10	100%	91%	55%	35%	32%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	99%	77%	31%	21%
True	3T10	100%	69%	51%	40%	23%
Ponta da Figueira	4T10	18%	72%	N/A	50%	N/A
Arte Bela Vista	4T10	50%	63%	N/A	39%	N/A
Vivace Castelo	4T10	100%	92%	N/A	30%	N/A
Moratta Vila Ema	4T10	100%	89%	N/A	31%	N/A
Giardino	4T10	100%	100%	N/A	41%	N/A
Diseño Campo Belo	4T10	100%	100%	N/A	32%	N/A
Hom	4T10	50%	98%	N/A	33%	N/A
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	97%	N/A	99%	N/A
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª	4T10	50%	98%	N/A	27%	N/A
Arizona 701	1T11	80%	72%	N/A	37%	N/A
Design Campo Belo	1T11	70%	43%	N/A	32%	N/A
Airport Office	1T11	100%	100%	N/A	31%	N/A
MDL	1T11	45%	95%	N/A	23%	N/A
Bravo Saturnino II	1T11	50%	21%	N/A	19%	N/A
Arte Bela Vista 2ª fase	1T11	50%	39%	N/A	39%	N/A
Level Alto da Lapa	2T11	100%	41%	N/A	33%	N/A

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2011	30/09/2010	30/09/2011	30/09/2010
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	57%	N/A	14%	N/A
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	56%	N/A	25%	N/A
Praças da Lapa	2T11	100%	72%	N/A	22%	N/A
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	35%	N/A	33%	N/A
Art Pompeia	2T11	90%	23%	N/A	30%	N/A
New Age	2T11	100%	53%	N/A	26%	N/A
Ideale Offices	2T11	100%	71%	N/A	24%	N/A
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	56%	N/A	33%	N/A
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	25%	N/A	26%	N/A
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	17%	N/A	40%	N/A
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	30%	N/A	40%	N/A
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	11%	N/A	28%	N/A
NY SP	3T11	100%	25%	N/A	31%	N/A

A receita bruta operacional no 3T11 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$ 18,6 milhões, um aumento de R\$ 5,7 milhões (44,2%) em comparação a 2T11. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,7% sobre a receita bruta operacional, um aumento de 0,7% em comparação a 2T11.

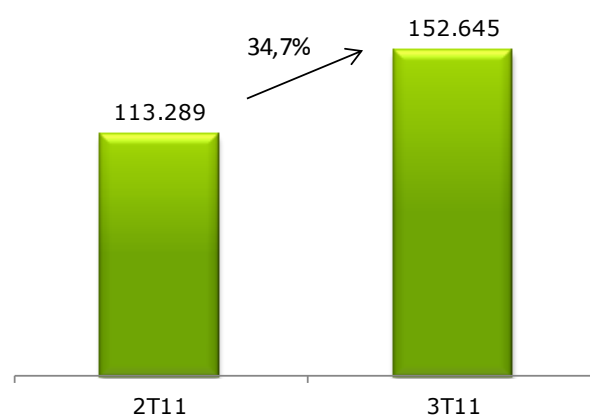
Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$ 499,6 milhões em 3T11, aumentando R\$ 71,5 milhões em comparação com a receita operacional líquida do segundo trimestre de 2011.

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 3T11 atingiu 33,9%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), um aumento em comparação ao 2T11 (cuja margem bruta foi de 30,0%).

É importante destacar que a Even atualiza o custo orçado dos empreendimentos mensalmente, não apenas considerando a variação do INCC no período, mas considerando o custo orçado efetivo apurado pela área técnica. Nosso custo, portanto, reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.

Lucro Bruto





Segue quadro demonstrando a margem bruta, margem REF, margem bruta do estoque com os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo:

(R\$ Milhões - referentes ao 3T11)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Líquida	499,6	1.674,9	1.040,5
Custo de Produtos Vendidos	(346,9)	(1.105,9)	(739,8)
Construção e Terreno	(330,1)	(1.105,9)	(700,7)
Financiamento à produção	(14,8)		(8,6)
Dívida Corporativa	(2,0)		(30,6)
Lucro Bruto	152,6	569,1	300,7
MB%	30,6%	34,0% ¹	28,9% ¹
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)	33,9%	34,0%¹	32,7%^{1 2}

¹ Margem REF e de estoque quando realizadas se beneficiarão das receitas de serviços e indexação da carteira pelo INCC.

²Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados de R\$ 98 milhões.

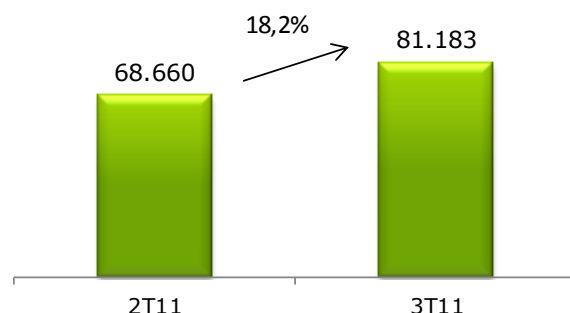
O lucro bruto foi de R\$ 152,6 milhões no 3T11, aumentando em R\$ 39,3 milhões (34,7%) em comparação com o lucro bruto do segundo trimestre de 2011.

Resultados Operacionais

As despesas comerciais atingiram em 3T11 R\$ 32,6 milhões (6,5% sobre a receita líquida), um aumento de R\$ 8,7 milhões (36,7%) em relação à 2T11 (5,6% sobre a receita líquida).

Este valor inclui despesas comerciais referentes à lançamentos ainda não ocorridos e que provavelmente serão lançados no 4T11, no valor de R\$ 5,1 milhões. Expurgando este valor, o percentual de despesas comerciais sobre lançamentos dos 9M11 é 4,9%, indicando uma manutenção em relação ao mesmo indicador do 9M10, que ficou em 4,7%.

Lucro Operacional



As despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 33,6 milhões em 3T11 (6,7% sobre a receita), contra R\$ 29,0 milhões em 2T11 (6,8% sobre a receita).

Este aumento se deu pelos seguintes motivos:

1. Neste trimestre atingimos a estrutura plena, inclusive nas filiais e em linha com o tamanho da empresa considerando o crescimento do volume operacional projetado para o próximo ano;
2. As despesas gerais e administrativas incluem o dissídio integral (aplicado aos 3 meses).



Este crescimento ocorreu mensalmente conforme previsão feita desde o final do ano passado.

Vale ressaltar que registramos nos 9M11 provisão integral de bônus no valor de R\$12 milhões, em linha com a nossa expectativa de distribuição de resultados para o período, evitando concentração desta provisão no último trimestre de 2011.

O resultado financeiro líquido atingiu no 3T11 R\$ (-1,3) milhões apresentando uma redução de R\$ 10,2 milhões em relação à 2T11.

O lucro operacional de 3T11 foi de R\$ 81,2 milhões, R\$ 12,5 milhões superior ao resultado operacional de 2T11.

EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do terceiro trimestre de 2011 foi de R\$ 100,8 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 20,2% no terceiro trimestre de 2011, em comparação aos 17,8% apurados no segundo trimestre de 2011.

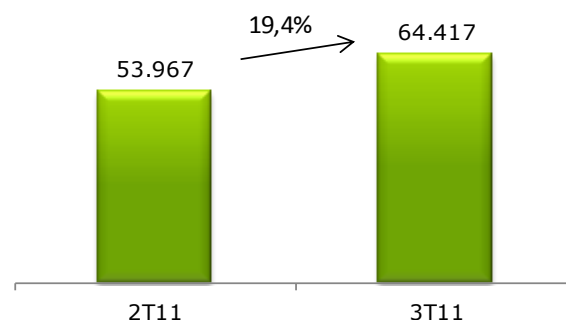
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o terceiro trimestre de 2011:

CONCILIAÇÃO EBITDA	3T11	2T11	Var.(%)	9M11	9M10	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	81.183	68.660	18,2%	227.001	237.476	-4,4%
(+) Depreciação e Amortização	1.468	1.270	15,6%	3.860	4.202	-8,1%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	1.281	(8.958)	-114,3%	(18.344)	10.204	-279,8%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	16.858	15.062	11,9%	49.879	40.795	22,3%
EBITDA	100.790	76.034	32,6%	262.396	292.677	-10,3%
% Sobre a Receita Líquida	20,2%	17,8%		19,3%	21,1%	

Lucro Líquido

O terceiro trimestre de 2011 apresentou lucro líquido de R\$ 64,4 milhões, o que representou um aumento de R\$ 10,5 milhões em relação ao segundo trimestre de 2011, atingindo uma margem líquida de 13,1%*.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.



Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades em 30 de setembro de 2011 foi de R\$384,3 milhões, 27,3% menor quando comparado ao 31 de dezembro de 2010.

Além disso, encerramos o trimestre com R\$ 378,2 milhões de recebíveis de unidades concluídas (performados). Estes valores, em sua maior parte, estão em processo de repasse para os bancos (financiamento para o cliente).

Contas a Receber

O saldo de contas a receber está atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços (IPCA e IGPM), acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis. O contas a receber apropriado passou de R\$1,9 para R\$2,1 bilhões (12,1%) em 30 de setembro de 2011, quando comparado ao 31 de dezembro de 2010, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 12,7% em 30 de setembro de 2011 quando comparado ao 31 de dezembro de 2010, passando de R\$845.918 mil em 31 de dezembro de 2010 para R\$ 953.459 mil em 30 de setembro de 2011.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 13,5% em 30 de setembro de 2011 quando comparado a 31 de dezembro de 2010. Esse aumento é consequência do resultado auferido no período.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de setembro de 2011 e 31 de dezembro de 2010 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	30/09/2011	31/12/2010
Disponibilidades	381.935	513.049
Valores Cauçionados	2.409	15.413
Contas a receber	1.768.562	1.471.164
Imóveis a comercializar	757.039	448.389
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos		
Impostos e contribuições a compensar	25.417	15.036
Imposto e contribuições diferidos	-	-
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	103.511	81.009
Ativo Circulante	3.038.873	2.544.060
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	33.224	45.249
Contas a Receber	368.779	434.904
Imóveis a comercializar	94.699	157.354
Adiantamentos para futuro aumento de capital	5.948	4.129
Partes Relacionadas	3.207	4.793
IRPJ e CSLL Diferidos	-	-
Demais Contas a Receber	1.128	5.899
Ativo Realizável a Longo Prazo	506.985	652.328
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	27.511	21.836
Ativo Permanente	27.522	21.847
Total do Ativo	3.573.380	3.218.235

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/09/2011	31/12/2010
Empréstimos e financiamentos	626.372	542.102
Fornecedores	49.372	50.069
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	62.571	26.375
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	63	1.046
Adiantamentos de Clientes	227.589	159.578
Impostos e Contribuições a Recolher	56.033	42.485
Dividendos Propostos	-	59.967
Desconto de recebíveis	7.935	14.337
Impostos e Contribuições diferidos	-	-
Partes relacionadas	-	13.224
Debêntures	3.005	75.808
Demais Contas a Pagar	76.487	80.933
Passivo Circulante	1.109.427	1.065.924
Empréstimos e financiamentos	327.087	303.816
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	21.592	29.004
Tributos a Pagar	65.560	63.326
Adiantamentos para futuros investimentos	2.705	2.684
IRPJ e CSLL Diferidos	58.028	54.350
Debêntures	363.688	254.352
Plano de opção de ações	-	-
Desconto de recebíveis	24.641	34.942
Demais Contas a Pagar	-	-
Passivo Exigível a Longo Prazo:	863.301	742.474
Capital Social	1.083.266	1.083.266
Custo de Transação	(15.775)	(15.775)
Plano de Opção de Ações	14.203	12.561
Reserva de lucros	490.404	310.071
Participação de acionistas não controladores	28.554	19.714
Patrimônio Líquido	1.600.652	1.409.837
Passivo Total	3.573.380	3.218.235



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Demonstração do Resultado Consolidado com as mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Em milhares de reais)

Não revisado pelos auditores independentes.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	3T11	3T10	9M11	9M10
Receita Bruta Operacional	518.182	588.257	1.407.721	1.445.265
Incorporação e revenda de imóveis	509.977	580.747	1.387.498	1.426.352
Prestação de serviços	8.205	7.510	20.223	18.913
Deduções da Receita Bruta	(18.604)	(22.735)	(50.175)	(57.507)
Receita Líquida Operacional	499.578	565.522	1.357.546	1.387.758
Custo das vendas realizadas	(346.933)	(409.251)	(978.473)	(1.005.192)
Lucro Bruto	152.645	156.271	379.073	382.566
Receitas (Despesas) Operacionais	(70.181)	(51.521)	(170.416)	(134.886)
Comerciais	(32.559)	(21.853)	(72.825)	(60.531)
Gerais e Administrativas	(31.965)	(27.578)	(86.662)	(67.861)
Honorários da Administração	(1.680)	(1.163)	(4.485)	(3.757)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(3.977)	(927)	(6.444)	(2.737)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	82.464	104.750	208.657	247.680
Resultado Financeiro	(1.281)	(704)	18.344	(10.204)
Despesas Financeiras	(20.582)	(17.128)	(55.105)	(49.459)
Receitas Financeiras	19.301	16.424	73.449	39.255
Lucro antes do IRPJ e CSLL	81.183	104.046	227.001	237.476
IRPJ e CSLL				
Corrente	(13.401)	(12.952)	(40.611)	(36.221)
Diferido	(2.245)	(7.988)	(3.678)	(13.248)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	65.537	83.106	182.712	188.007
Participação de minoritários	(1.120)	(4.196)	(3.988)	(3.086)
Lucro líquido do exercício	64.417	78.910	178.724	184.921



Sobre a Empresa

A Even Construtora e Incorporadora S.A. é uma das maiores construtoras e incorporadoras do Brasil. Foi a primeira e única empresa da construção civil a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&F Bovespa na carteira de 2009/2010, situação que se repete em 2011. Com a abertura de capital, em abril de 2007, a Companhia expandiu rapidamente seus negócios e promoveu uma diversificação geográfica que possibilitou sua presença nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Nos últimos três anos, a Even vem crescendo com uma acertada estratégia de comercialização, foco no resultado operacional e financeiro, conceito arquitetônico diferenciado de seus empreendimentos e superação das expectativas de seus clientes. Suas ações são negociadas no Novo Mercado, nível máximo de governança corporativa da BM&F Bovespa – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros, sob o código EVEN3.

Avisos Legais

As declarações contidas neste Release referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento que afetam as atividades da EVEN, bem como quaisquer outras declarações relativas ao futuro dos negócios da Companhia, constituem estimativas e declarações futuras que envolvem riscos e incertezas e, portanto, não são garantias de resultados futuros. Tais considerações dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.



Even announces one more quarter of strategic, operational and financial consistency

São Paulo, November 9, 2011 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBovespa: EVEN3), a builder and developer with operations in São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul and a focus on residential developments with units priced up to R\$500,000, announces its results of the third quarter of 2011 (3Q11). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R\$).

IR CONTACT

Dany Muszkat
CFO and IRO

Ariel Mizrahi
IR Manager

Tel: +55 (11) 3377-3777
Fax: + 55 (11) 3377-3780
ri@even.com.br
www.even.com.br/ri

Stock Price
Close on: November 9, 2011
No. of Shares:
233,293,408
R\$6.38 per Share

HIGHLIGHTS

- **Proven profitability** through consistent margins and **low volatility** in all recent periods
- **Growth** in all operating indicators in the markets where we operate outside **São Paulo (Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul)**, notably in sales, which corresponded to **40% of the volume this quarter**
- **We delivered 17 projects** in the nine-month period, equivalent to **R\$971 million in PSV** (considering the sale price at launch, Even's share) - **the volume is higher than the sum of all deliveries in 2010**
- Proven **effectiveness of onlending operations**, within **90 days after delivery**
- Acquisition of **lots with PSV of R\$300 million** in the quarter, significantly **lower than the acquisition level** in the **7 earlier quarters** (average R\$800 million)
- **Cash burn of R\$83 million** in the quarter, lower than the book value of the lots acquired (**R\$91 million**)
- Even Vendas, with 625 brokers, was responsible for **54%** of the 9M11 sales of launches and **80%** of the 9M11 sales of inventories, in the regions where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro)
- Despite the deliveries in the quarter, **inventory of delivered units decreased 28%** in comparison to 2Q11
- Construction work on **94%** of all our projects is carried out by Even **SAP implementation complete, ensuring greater control over costs and quarterly systematic updates for the numbers disclosed**

CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON SEPTEMBER 30, 2011

Date: November 10, 2011

English

12:30 p.m. (Brasília time)
9:30 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Code: 10005901

Portuguese

10:00 a.m. (Brasília time)
7:00 p.m. (New York time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 46017392



The information, figures and data included in this performance report that do not correspond to the accounting balances and the information contained in the Quarterly Information, such as Potential Sales Value (PSV), Total Sales, Even's Sales, Usable Area, Units, Inventories at Market Value, Expected Delivery Year, Backlog Gross Margin and other items, were not revised by the independent auditors.

Unless indicated otherwise, comparisons in this earnings release are to the second quarter of 2011 (3Q11 vs. 2Q11) as we believe this is more meaningful for analyzing the company's operating and financial performance.

Period Highlights

Introduction

In the first nine months of 2011, we launched projects worth R\$1,369 million (Even's share), which represents 68% of our launch guidance for 2011. Note that as announced in its Operational Preview of October 17, the Company had 9 approved projects to be launched in 4Q11, amounting to R\$505 million in PSV (Even's Share). In the same period (9M11), we sold R\$1,145 million (Even's share) and acquired lots with potential sales value of R\$2.0 billion (Even's share).

We closed the third quarter with launches of R\$448.4 million, sales of R\$370 million and lot acquisitions with potential sales value of R\$300 million (all of them Even's share). Our high-turnover strategy proved successful, with our launches spread over 6 projects with average PSV of R\$87 million, distributed in three of the four regions where we operate (São Paulo, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul).

In R\$ Million (% Even)	4Q10	1Q11	2Q11	3Q11	LTM
Launches	246	278	643	448	1,616
Sales	436	370	405	370	1,581
Lot Acquisitions (PSV)	1,050	877	776	300	3,004
Deliveries (Launch PSV)	408	351	447	173	1,379

In the third quarter, we registered a sales/supply ratio of 25% and an ROE of 17%.

FINANCIAL PERFORMANCE

We ended the third quarter with a cash position of R\$384.3 million and a leverage ratio (net debt/equity) of 58.4%. Note that 67% of our gross debt is financing for production and lots and 33% is corporate debt (debentures and CRIs), most of which will mature as of 2014.

Cash burn in the third quarter was R\$83 million (variation of net debt between June and September), mainly due to lot acquisitions in the period represented R\$ 91 million and hence cash burn in the third quarter was lower than the expansion of the landbank in the period.

The onlending process (bank financing for clients) remains effective. In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (as of the issue of the individual registration and regularization of the documents through the end of the onlending process), as the table shows:



	30 days	60 days	90 days	YTD
1Q11	49%	66%	78%	96%
2Q11	38%	67%	81%	90%
3Q11	n/a	n/a	n/a	47%

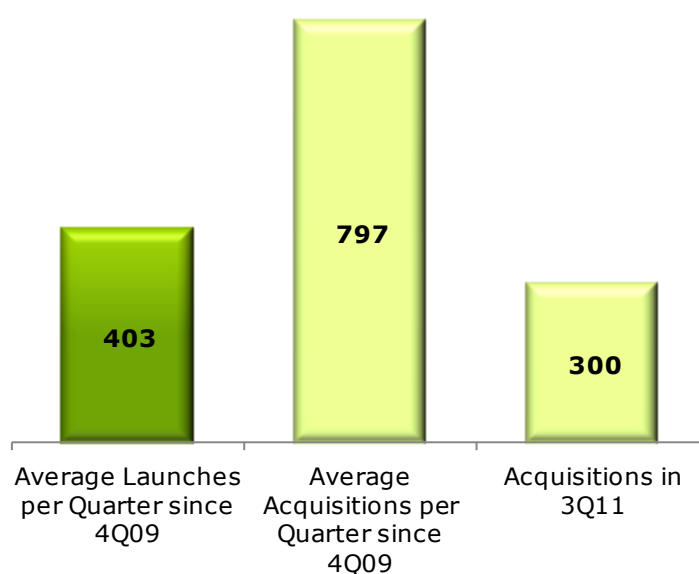
As the following table shows, receipts from clients (units under construction and units concluded) in the year totaled R\$ 1.2 billion, which shows the operational efficiency of the collections function and, especially, of the onlending operations, all of which proves the quality of our portfolio.

	1Q11	2Q11	3Q11	9M11
Units under construction	174,936	172,120	184,156	531,212
Units Concluded	188,240	236,599	227,124	651,964
Total	363,176	408,720	411,280	1,183,176

LANDBANK

We ended 3Q11 with a landbank representing PSV of R\$6.2 billion (R\$5.1 billion being Even's share) spread across 78 different projects or phases, with average PSV of R\$79 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single project. Our landbank, 40% of which is located outside São Paulo state, has a short maturation term that more than guarantees the attainment of our launch guidance for 2011 and 2012, in line with our high turnover strategy.

As the chart below shows, since 4Q09, when we started buying land at a brisk pace once again, we have acquired land at an average rate of R\$800 million in launch PSV per quarter, reaching a total of R\$5.6 billion. In the same period, we launched R\$2.8 billion, in other words, we acquired twice as much land as we launched, thus rebuilding our landbank. These acquisitions were based on excellent business opportunities.





As you can see, this was the first quarter we scaled down fresh acquisitions, signaling that we should maintain the pace of new acquisitions *pari passu* with launch volumes. We wish to emphasize that this pace of acquisitions will in no way affect the guidances announced.

Note that the follow-on offering held in the first half of 2010 was one of the smallest in the sector in terms of funding volume, amounting to R\$314 million. This fresh capital inflow, combined with the delivery of projects launched between 2007 and early 2008, enabled the Company to deliver the launch volumes established at the time (R\$1.5 billion in 2010, R\$2.0 billion in 2011 and R\$2.5 billion in 2012). In this scenario, we expect a positive operating cash flow (cash generation) in the beginning of 2013; however, with the new strategy of reducing the pace of lot acquisitions, as explained above, this date will be brought forward.

STRENGTHENING OF BRANCH OFFICES

For the third consecutive quarter, we were successful in our strategy of gaining market share in the three regions outside São Paulo state where we operate - Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. The percentage of our landbank outside São Paulo increased from 36% in 1Q11 to 40% in 3Q11.

Another important indicator is the increased share of launches and sales outside São Paulo state, as shown below:

Representativeness growth of the 3 regions outside São Paulo (RJ, MG and RS).			
	1Q11	2Q11	3Q11
Launches	23%	27%	42%
Sales	27%	34%	40%
Landbank	36%	42%	39%

The share of launches outside São Paulo increased from 23% in 1Q11 to 42% in 3Q11, while the share of sales outside São Paulo increased from 27% to 40% in the same period, which demonstrates the effectiveness of our strategy of operating in only four regions and increasing our market share in the other three regions (Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul).

EXECUTION CAPACITY

We always seek a high degree of discipline in terms of our execution capacity and controls. 2011 is a year of heavy project delivery volumes, which increases the availability of labor/execution capacity to levels more than sufficient for starting new works in our pipeline without the need for hiring manpower. This ensures that Even's current installed capacity remains compatible with the launch guidances announced. In the first nine months of the year we delivered 17 projects (2,281 units) with launch PSV of R\$971.5 million.

Bear in mind that today we are the 5th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released on March 7 of this year, and we execute 94% of all of our construction projects. This highly vertical orientation, together with a fully implemented SAP system, guarantees us greater flexibility in controlling the costs of our construction works. Note that our balance sheet is based on the real cost of our projects and always updated on a monthly basis, thus reflecting the Company's real performance.



EVEN VENDAS

Even Vendas currently has 625 brokers and was responsible for 54% of the sales of year-to-date launches and 80% of the sales of the remaining units in the same period, in the regions where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro).

We ended the third quarter with an inventory of R\$1.08 billion in potential sales value (Even's share), up 4% over 2Q11 and equivalent to 8.8 months of sales (based on the pace of sales in the third quarter). Despite the new deliveries during the quarter, the ratio of completed inventory to total inventory decreased from 14% in 2Q11 (R\$150.6 million) to 10% in 3Q11 (R\$108.5 million), for a 28% decrease in the volume of completed inventory. Note that the inventory delivered consists of 133 units across 26 different projects. Besides this, 72% of our inventory is made up of units launched in or after 2010.



Highlights

The following table compares our key financial and operating indicators of 3Q11 with 2Q11 and of 9M11 with 9M10.

Financial Info	3Q11 ⁽¹⁾	2Q11 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	499,578	428,074	16.7%	1,357,546	1,387,758	-2.2%
Gross Profit	152,645	113,289	34.7%	379,073	382,566	-0.9%
Adjusted Gross Margin ⁽⁵⁾	33.9%	30.0%	3.9 p.p.	31.6%	30.5%	1.1 p.p.
EBITDA	100,790	76,034	32.6%	262,396	292,677	-10.3%
EBITDA Margin	20.2%	17.8%	2.4 p.p.	19.3%	21.1%	-1.8 p.p.
Net Income	64,417	53,967	19.4%	178,724	184,921	-3.4%
Net Margin before Minority Interest	13.1%	13.1%	0,1 p.p.	13.5%	13.5%	0,1 p.p.
Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,674,930	1,629,070	2.8%	1,674,930	1,714,332	-2.3%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	569,053	540,209	5.3%	569,053	582,733	-2.3%
Margin from results to be Recognized ⁽⁶⁾	34.0%	33.2%	0.8 p.p.	34.0%	34.0%	0.0 p.p.
Net Debt ⁽⁷⁾	935,808	852,615	9.8%	935,808	585,188	59.9%
Shareholders' Equity	1,600,652	1,528,654	4.7%	1,600,652	1,407,549	13.7%
Total Assets	3,573,380	3,459,970	3.3%	3,573,380	3,094,899	15.5%

Launches	3Q11 ⁽¹⁾	2Q11 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	6	10	-40.0%	22	25	-12.0%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	519,811	772,416	-32.7%	1,690,598	1,941,176	-12.9%
PSV of launches (% Even)	448,401	642,588	-30.2%	1,369,015	1,281,769	6.8%
Even's share on launches	86.3%	83.2%	3.1 p.p.	81.0%	66.0%	14,9 p.p.
Number of units launched	1,255	2,092	-40.0%	4,207	5,723	-26.5%
Usable area of units launched (m ²)	64,208	126,663	-49.3%	266,448	608,398	-56.2%
Average launch price (R\$/m ²)	9,405	7,053	33.3%	7,733	3,191	142.4%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	414	369	12.2%	402	339	18.5%

Sales	3Q11 ⁽¹⁾	2Q11 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	467,367	501,664	-6.8%	1,432,640	2,232,428	-35.8%
Contracted Pre-Sales (% Even)	369,961	405,000	-8.7%	1,145,303	1,627,948	-29.6%
Even's share on Contracted Pre-Sales	79.2%	80.7%	-1.5 p.p.	79.9%	72.9%	7.0 p.p.
Number of units sold	951	1,147	-17.1%	3,198	5,760	-44.5%
Usable area of units sold (m ²)	78,668	82,255	-4.4%	280,149	628,007	-55.4%
Average Sale Price (R\$/m ²)	4,803	7,990	-39.9%	6,726	3,555	89.2%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	492	438	12.4%	448	388	15.6%

¹ Third quarter of 2011.

² Second quarter of 2011.

³ January to September 2011.

⁴ January to September 2010.

⁵ Excluding only the effects of the financial charges recognized under costs (corporate debt and financing for lot acquisitions and production).

⁶ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project as of September 30, 2011 and excludes effects from adjustment to present value.

⁷ Differs from Note 4.2 due to the exclusion of the item "Assignment of Receivables" and hence the sum of liabilities related to loans, financings and debentures, net of cash and cash equivalents and pledged amounts.

⁸ Potential sales value, i.e., result or potential result from the sale of all units of a real estate development, based on the list price at time of launch.

⁹ Value of the contracts signed with clients involving sales of finished units or units for future delivery from a specific project (net of sales commissions).



Highlights

The following table compares our key consolidated financial and operating indicators of 3Q11 with 3Q10 and of 9M11 with 9M10.

Financial Info	3Q11 ⁽¹⁾	3Q10 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	499,578	565,522	-11.7%	1,357,546	1,387,758	-2.2%
Gross Profit	152,645	156,271	-2.3%	379,073	382,566	-0.9%
Adjusted Gross Margin ⁽⁵⁾	33.9%	30.3%	3.6 p.p.	31.6%	30.5%	1.1 p.p.
EBITDA	100,790	121,252	-16.9%	262,396	292,677	-10.3%
EBITDA Margin	20.2%	21.4%	-1.2 p.p.	19.3%	21.1%	-1.8 p.p.
Net Income	64,417	78,910	-18.4%	178,724	184,921	-3.4%
Net Margin before Minority Interest	13.1%	14.7%	-1.5 p.p.	13.5%	13.5%	-0.1 p.p.
Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,674,930	1,714,332	-2.3%	1,674,930	1,714,332	-2.3%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	569,053	582,733	-2.3%	569,053	582,733	-2.3%
Margin from results to be Recognized ⁽⁶⁾	34.0%	34.0%	0.0 p.p.	34.0%	34.0%	0.0 p.p.
Net Debt ⁽⁷⁾	935,808	585,188	59.9%	935,808	585,188	59.9%
Shareholders' Equity	1,600,652	1,407,549	13.7%	1,600,652	1,407,549	13.7%
Total Assets	3,573,380	3,094,899	15.5%	3,573,380	3,094,899	15.5%

Launches	3Q11 ⁽¹⁾	3Q10 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	6	9	-33.3%	22	25	-12.0%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	519,811	855,459	-39.2%	1,690,598	1,941,176	-12.9%
PSV of launches (% Even)	448,401	577,455	-22.3%	1,369,015	1,281,769	6.8%
Even's share on launches	86.3%	67.5%	18.8 p.p.	81.0%	66.0%	14.9 p.p.
Number of units launched	1,255	1,876	-33.1%	4,207	5,723	-26.5%
Usable area of units launched (m ²)	64,208	352,436	-81.8%	266,448	608,398	-56.2%
Average launch price (R\$/m ²)	9,405	2,427	287.5%	7,733	3,191	142.3%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	414	456	-9.2%	402	339	18.5%

Sales	3Q11 ⁽¹⁾	3Q10 ⁽²⁾	Change	9M11 ⁽³⁾	9M10 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	467,367	825,645	-43.4%	1,432,640	2,232,428	-35.8%
Contracted Pre-Sales (% Even)	369,961	602,228	-38.6%	1,145,303	1,627,948	-29.6%
Even's share on Contracted Pre-Sales	79.2%	72.9%	6.3 p.p.	79.9%	72.9%	7.0 p.p.
Number of units sold	951	2,182	-56.4%	3,198	5,760	-44.5%
Usable area of units sold (m ²)	78,668	291,870	-73.0%	280,149	628,007	-55.4%
Average Sale Price (R\$/m ²)	4,803	2,829	69.8%	6,726	3,555	89.2%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	492	378	29.9%	448	388	15.6%

¹ Third quarter of 2011.

² Third quarter of 2010.

³ January to September 2011.

⁴ January to September 2010.

⁵ Excluding only the effects of the financial charges recognized under costs (corporate debt and financing for lot acquisitions and production).

⁶ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project as of September 30, 2011 and excludes effects from adjustment to present value.

⁷ Differs from Note 4.2 due to the exclusion of the item "Assignment of Receivables" and hence the sum of liabilities related to loans, financings and debentures, net of cash and cash equivalents and pledged amounts.

⁸ Potential sales value, i.e., result or potential result from the sale of all units of a real estate development, based on the list price at time of launch.

⁹ Value of the contracts signed with clients involving sales of finished units or units for future delivery from a specific project (net of sales commissions).



Economic Environment and Development Sector

The combination of low unemployment, higher household income, the growing availability of credit in the economy and continued consumer confidence (based on the ICC consumer confidence index measured by the Getúlio Vargas Foundation – FGV) are considered to be the main drivers of Brazil's economic expansion.

According to Secovi, the real estate industry association, 4,956 new residential properties were sold in the city of São Paulo in the first two months of the third quarter of 2011 (July and August), which is 3% higher than in the same period in 2010. The sales/supply ratio averaged 15.1% in the period.

In July and August, residential and commercial projects worth R\$5.04 billion were launched in the São Paulo Metropolitan Area, up 63% from the same period of 2010.

Business Performance

We delivered 68% of our launch guidance in the first nine months of 2011, ending the period with launches of R\$1,369 million (Even's share) and sales of R\$1,145 million (Even's share).

In the third quarter of the year, we launched six projects, with average PSV per project of R\$87 million, distributed among three of the four regions in which we operate. This move was in line with our strategy to diversify and launch projects with medium PSV in order to minimize the risks associated with concentrating on projects with high PSV. We sold 33% of the quarter's launches within the quarter itself; bear in mind that the majority of launches were concentrated at the end of the quarter.

Sales in the quarter totaled R\$370 million, of which 60% were of units in inventory (R\$222 million) and 40% (R\$148 million) were launches. Even Vendas accounted for 54% of the sales of the year-to-date launches and 80% of the remaining launches in the same period in the regions where it operates. The sales/supply ratio in the quarter was 25%.

For the purpose of new lot acquisitions, we consider selling 45% during the launch period (approximately six months), 45% during construction, and the remaining 10% within a year of delivery of the project. These considerations lead to an average sales/supply ratio curve of approximately 20%.

As we have mentioned in recent quarters, sales/supply ratios should return to normal levels and the trend, which started in 1Q11, gained momentum this quarter.

We ended the third quarter with an inventory of R\$1.08 billion in potential sales value (Even's share), up 4% over 2Q11 and equivalent to 8.8 months of sales (based on the pace of sales in the third quarter). Despite the new deliveries during the quarter, the ratio of completed inventory to total inventory decreased from 14% in 2Q11 (R\$150.6 million) to 10% in 3Q11 (R\$108.5 million), for a 28% decrease in the volume of completed inventory. Note that the inventory delivered consists of 133 units spread across 26 different projects. Besides this, 72% of our inventory is made up of units launched in or after 2010.



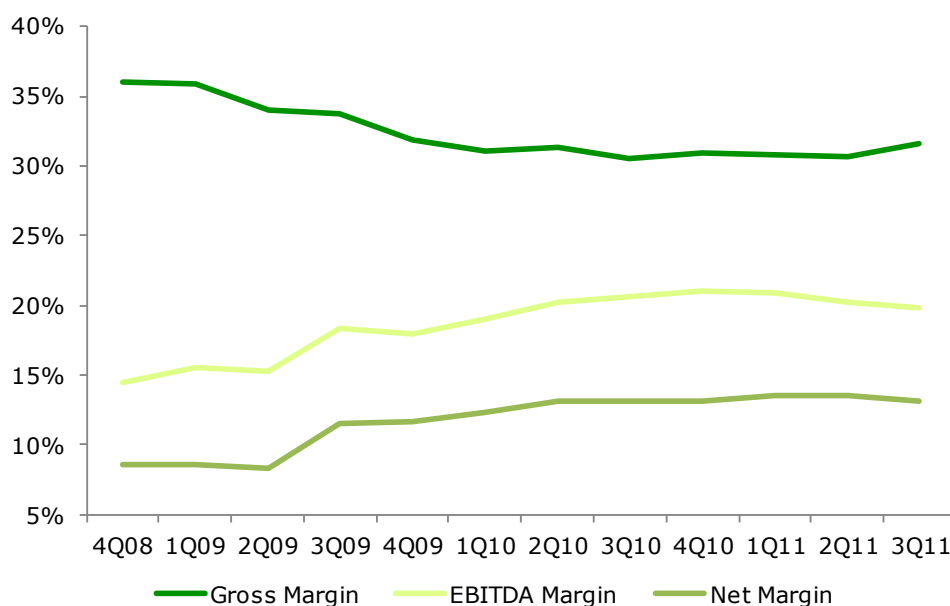
In the third quarter, we delivered five projects, consisting of 682 units, equivalent to launch PSV of R\$172.9 million (Even's share), bringing total deliveries in the nine months of 2011 to 17 project, consisting of 2,281 units and launch PSV of R\$971.5 million (Even's share).

Regarding our financial situation, we ended the quarter with a cash position of R\$384.3 million. Cash burn in the third quarter of 2011 was R\$83 million (variation of net debt between June and September), mainly reflecting the lot acquisitions in the period, which totaled R\$2.0 billion in PSV in the first nine months of 2011.

Our construction financing index remained high, with 96% of projects launched with financing already assured and the remainder backed by collateral.

Another highlight of the quarter was the increase in gross and net margins over 2Q11, reaching 33.9% and 13.5%, respectively.

We believe that any analysis of the Company's performance based on margins extracted from the financial statements (Gross, EBITDA and Net Margins) must consider a period longer than just one quarter. As per the following graph, which shows these margins using the sum of all the numbers in the past 12 months for each quarter as the base, we notice that all the indicators remained stable.



Note that Even updates the budgeted cost of projects every month not only based on the variation in the INCC construction index in the period but also considering the effective budgeted cost calculated by the technical department. Thus, our cost reflects the actual effect of inflation on labor, raw materials and equipment. This systematic calculation results in lower oscillation in the margins reported regardless of the changes in the market and the constant cost pressures in the sector.



Sustainability

Even started adopting sustainability practices way back in 2007, with the focus on construction sites. Among the practices implemented are the use of door and frame kits certified by the Forest Stewardship Council (FSC), use of plastic molds for concrete, as well as separation and reuse of the wastage generated at the sites, of which 55% were reused in 2010. The company also invests in training professionals, literacy programs, qualification programs for laborers and health campaigns.

One of Even's principles is its concern for the surroundings and for other stakeholders, which includes actions taken in conjunction with the community and initiatives for improving the coexistence among workers at the construction sites. The product delivered to the client reflects the company's concern for sustainability through the adoption of water and energy savings systems, quantification of our greenhouse gas emissions and the maintenance facility to reduce generation of debris.

This year we published the third edition of our Sustainability Report, which presented a substantial evolution in the performance indicators, enabling us to fulfill the requirements of level B+ of the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines. Another notable feature was the audit conducted by BSD Consultoria, providing the information in the report with greater transparency. Even has built an organizational culture that values sustainability practices and thus the report has been more than a mere instrument of disclosure; it is a true management tool. For further information on our sustainability practices and to access the content of the 2011 Sustainability Report, go to <http://www.even.com.br/sustentabilidade/en/index.html>

Thanks to the commitment and the Company's efforts in recent years, we have won honors for our projects and initiatives. One example is that we were one of the three winners of the "Green Building Brasil" award.

Even was the first and is still the only construction company to be included in the Corporate Sustainability Index (ISE) of BM&FBovespa. The ISE 2010/2011 consists of 37 companies with recognized commitment to social responsibility and corporate sustainability.



Operating Performance

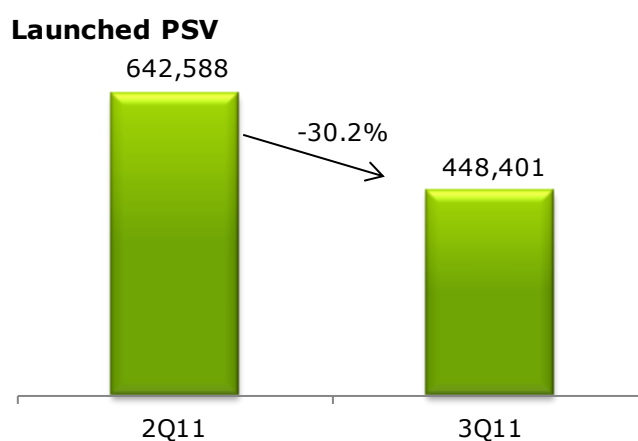
Development

Launches in Period

In 3Q11, we launched six new projects (4 in Greater São Paulo, 1 in Rio Grande do Sul and 1 in Rio de Janeiro), for combined PSV of R\$519.4 million (R\$448.4 million considering only Even's share).

The following table lists each of these launches:

Building	City	Total PSV (R\$ 000)	Even PSV (R\$ 000)	Units	Even's Share	Average unit price
Grand Park Eucaliptos	South	194,550	155,640	252	80%	772
Caminhos da Barra Mais	Rio de Janeiro	65,000	32,500	460	50%	140
Arq Escritórios Moema	São Paulo Metro Area	66,260	66,260	100	100%	663
Vitrine Offices Pompéia	São Paulo Metro Area	48,277	48,277	100	100%	483
Vivaz Vila Prudente	São Paulo Metro Area	36,929	36,929	103	100%	359
NY SP	São Paulo Metro Area	108,795	108,795	240	100%	453
		519,811	448,401	1,255	86.3%	414

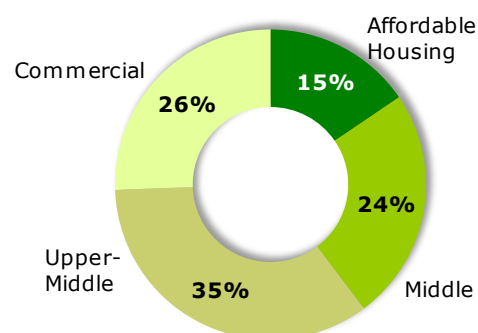




The table below presents launches in the period grouped by segment:

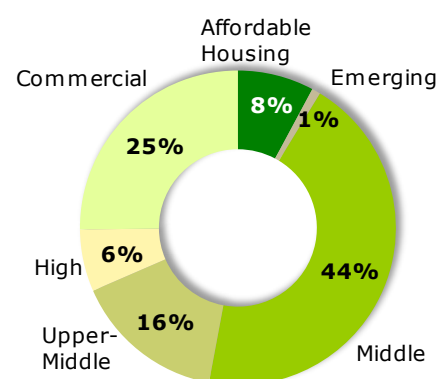
Launches in 3Q11

Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	101,929	69,429	18,459	563	15%
Middle	108,795	108,795	12,027	240	24%
Upper-Middle	194,550	155,640	24,877	252	35%
Office	114,537	114,537	8,845	200	26%
Total	519,811	448,401	64,208	1,255	100%



Launches in 9M11

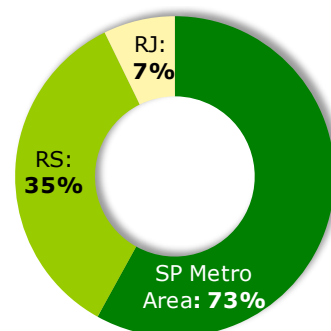
Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	185,349	106,968	54,068	908	8%
Emerging	24,350	12,175	5,445	128	1%
Middle	737,317	605,514	114,431	1,420	44%
Upper-Middle	251,677	212,767	33,582	316	16%
High	139,619	87,343	17,434	83	6%
Office	352,286	344,248	41,488	1,352	25%
Total	1,690,598	1,369,015	266,448	4,207	100%



The table below presents launches grouped by region:

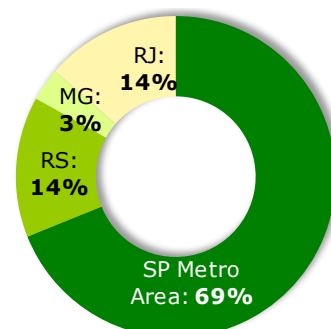
Launches in 3Q11 by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	260,261	260,261
South	194,550	155,640
Rio de Janeiro	65,000	32,500
Total	519,811	448,401



Launches in 9M11 by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	1,101,570	943,466
South	270,850	193,790
Minas Gerais	53,586	45,548
Rio de Janeiro	264,592	186,211
Total	1,690,598	1,369,015

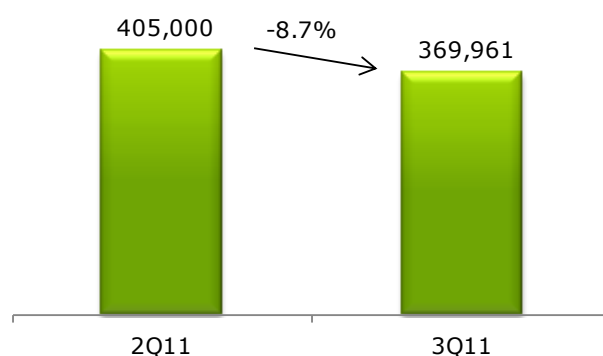




Sales

Contracted sales in 3Q11 totaled R\$467.0 million (R\$370.0 million considering only Even's share), with 40% coming from launches in the quarter and 60% from units in inventory.

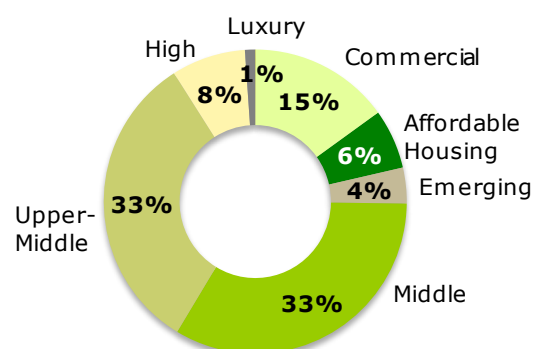
Sales



The following tables present a breakdown of sales by launch segment.

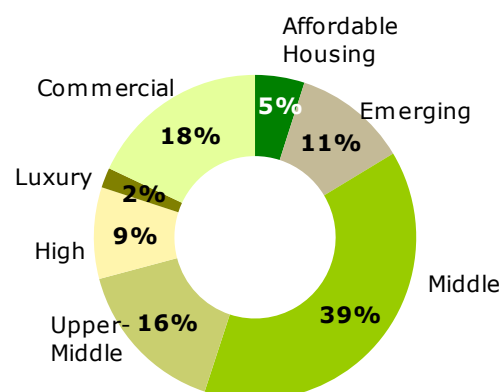
3Q11

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	37,040	23,653	17,540	210	6%
Emerging	17,039	14,209	3,373	42	4%
Middle	161,760	123,678	21,529	278	33%
Upper-Middle	149,209	120,282	22,212	201	33%
High	42,848	29,206	6,100	12	8%
Luxury	3,968	3,968	745	2	1%
Lot	(2,017)	(353)	355	10	0%
Office	57,520	55,318	6,814	196	15%
Total	467,367	369,961	78,668	951	100%



9M11

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	110,828	56,908	48,365	548	5%
Emerging	152,565	131,027	33,342	452	11%
Middle	544,190	443,976	86,396	986	39%
Upper-Middle	218,572	181,467	33,444	271	16%
High	154,769	104,609	23,325	97	9%
Luxury	18,257	17,802	2,775	7	2%
Lot	15,453	2,704	21,955	44	0%
Office	218,006	206,810	30,547	793	18%
Total	1,432,640	1,145,303	280,149	3,198	100%

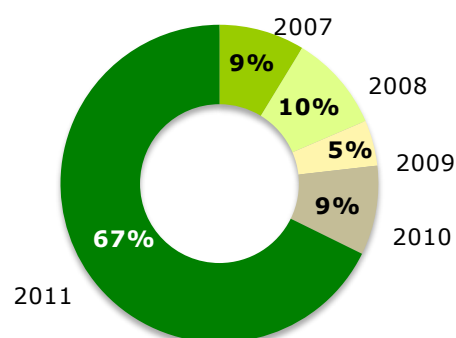




The following tables present a breakdown of sales by launch year.

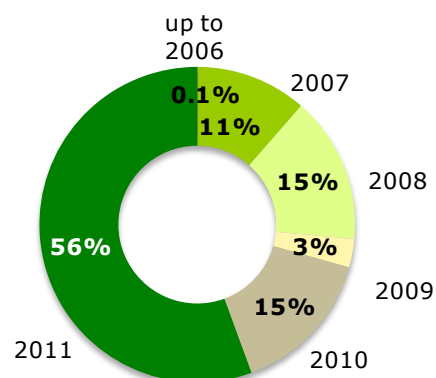
3Q11

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Up to 2006	(513)	(513)	537	4	0%
2007	35,903	31,896	6,973	43	9%
2008	74,664	36,002	8,949	51	10%
2009	17,534	16,992	3,728	13	5%
2010	54,912	35,788	20,567	92	9%
2011	284,867	249,796	37,914	748	67%
Total	467,367	369,961	78,668	951	100%



9M11

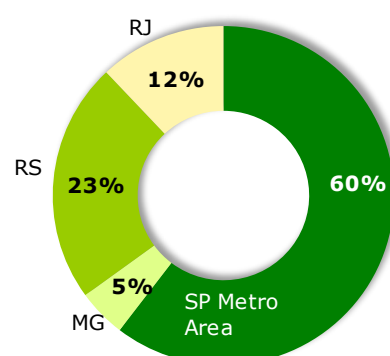
Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
2005	240	96	622	1	0%
2006	1,742	1,380	(121)	8	0%
2007	137,099	129,527	30,658	200	11%
2008	275,216	171,982	41,800	327	15%
2009	33,375	33,560	5,524	24	3%
2010	255,481	172,211	80,303	547	15%
2011	729,487	636,547	121,363	2,091	56%
Total	1,432,640	1,145,303	280,149	3,198	100%



The following tables present a breakdown of sales by product region.

3Q11 Sales by Region

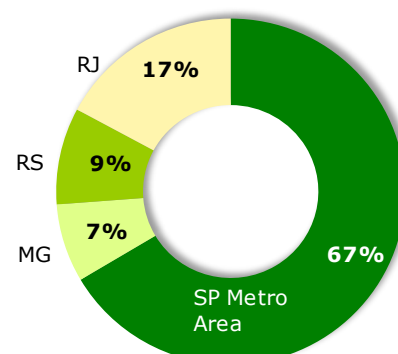
Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Even's Share
São Paulo Metro Area	274,207	223,606	60%
Minas Gerais	19,385	17,022	5%
Rio Grande do Sul	107,062	84,634	23%
Rio de Janeiro	66,713	44,699	12%
Total	467,367	369,961	100%





9M11 Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Even's Share
São Paulo Metro Area	900,376	759,033	67%
Minas Gerais	91,500	84,199	7%
Rio Grande do Sul	157,028	103,939	9%
Rio de Janeiro	283,736	198,132	17%
Total	1,432,640	1,145,303	100%



Units in Inventory

On September 30, 2011, the potential sales value of units for sale totaled R\$1,347 million (Even's share R\$1,080 million). The interests used to calculate Even's PSV are the same ones used to determine the balances of projects under construction and the deferred costs of the consolidated inventory.

The table below provides a breakdown of the potential sales value of units in inventory by launch year:

Year	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	%	Units
Up to 2004	236	236	0%	1
2005	324	156	0%	1
2006	8,288	4,057	0%	8
2007	140,006	135,516	13%	174
2008	177,093	104,515	10%	239
2009	82,204	63,140	6%	250
2010	238,197	163,459	15%	376
2011	700,653	608,878	56%	1,894
Total	1,347,001	1,079,957	100%	2,943

Another way of analyzing our inventory is to group it by the expected year of conclusion, as shown in the following table (in R\$ '000):

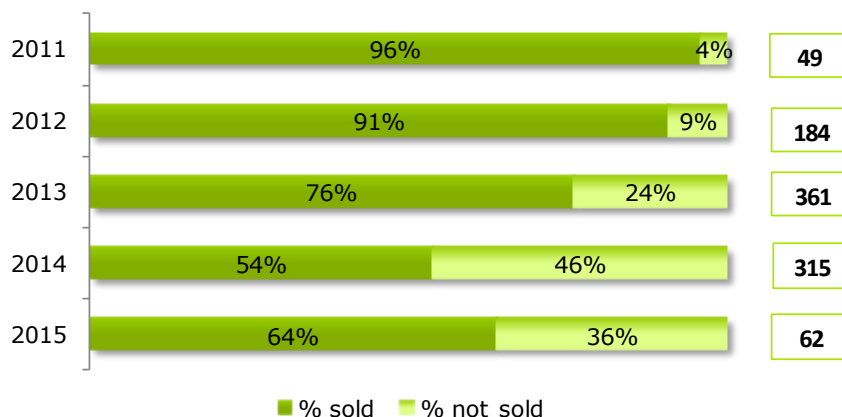
Scheduled Conclusion Year	Inventory at market value	% of inventory
Finished Units	108,516	10.0%
2011	49,232	5.0%
2012	184,266	17.0%
2013	361,271	33.0%
2014	314,886	29.0%
2015	61,786	6.0%
Total	1,079,957	100%



We have R\$108.5 million in units delivered and not sold (10% of inventory), which are represented by 133 units at 26 different projects.

Another important factor is the percentage sold of projects launched in each year, which is fully in line with our feasibility studies.

Of the projects to be concluded by the end of 2011, we have already sold 96%.



In addition, 72% of our inventory is made up of units launched in or after 2010.

The units for sale indicate a potential gross margin of 32.7%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$98 million). To calculate this gross margin, we first deducted the rate of PIS and COFINS taxes for each project as well as the average commission paid to the real estate brokerage firm.

Landbank

Even has always operated based on a High Turnover concept in order to minimize the time between lot acquisition and the respective product launch. Our strategy focuses on the company's core business and does not involve speculation in the real estate market. All our feasibility studies take into account the cost of capital (cost of money over time). We are the leader in São Paulo, Minas Gerais and Rio Grande do Sul and are expanding our presence in Rio de Janeiro, where we placed 7th in 2010, according to a launch ranking by the Real Estate Company Managers Association of Rio de Janeiro (Ademi-RJ).

The total area of lots in the landbank is 3,035,110 sqm, which will enable the Company to launch approximately R\$6.2 billion in real estate products (with Even's share in the potential sales of these projects totaling R\$5.1 billion), representing the potential for 78 launches. The table shows the lots acquired by the Company, by project, as of September 30, 2011:



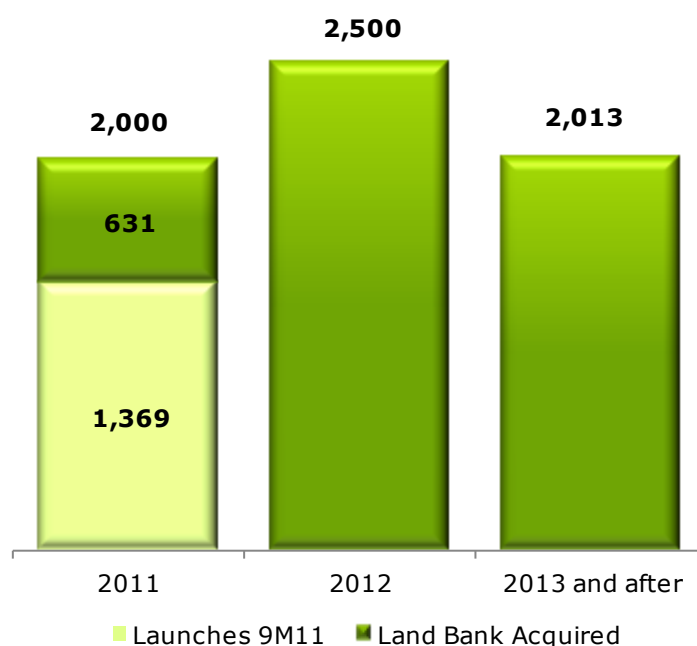
Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Lot	Usable		Total	Even
Anhaia Melo .	São Paulo Metro Area	Feb-10	18,050	18,463	320	59,721	59,721
Atlantida . Ph1	Sul	May-10	43,311	6,171	128	66,516	26,606
Atlantida . Ph2	Sul	May-10	24,655	3,643	84	37,864	15,146
Atlantida . Ph3	Sul	May-10	23,424	3,476	81	35,973	14,389
Cabral .	Sul	May-08	5,118	3,385	50	42,762	21,381
Coliseu . Ph1	Nordeste	Jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Coliseu . Ph1	Nordeste	Jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Paranasa	Minas Gerais	Jul-07	8,228	16,317	131	106,002	90,101
Monterosso .	Minas Gerais	May-07	9,511	20,094	178	108,508	108,508
Nações Unidas . Riverside	São Paulo Metro Area	Jan-07	13,300	25,560	674	547,513	273,757
Roseira Ph2 . Horizonte	Interior de São Paulo	Jul-08	20,024	9,489	350	65,816	30,144
Roseira Ph3 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	40,805	11,787	425	57,990	26,559
Roseira Ph4 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	32,454	17,309	604	85,006	38,933
Roseira Ph5 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	38,394	17,523	650	85,589	39,200
Saturnino II - Quadra H .	Sul	Jun-08	5,562	4,067	129	31,908	15,954
Sorocaba - Ph1 .	São Paulo Metro Area	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Sorocaba - Ph2 .	São Paulo Metro Area	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Taubaté - Ph2 .	São Paulo Metro Area	Oct-07	5,014	8,644	137	24,282	24,282
Vale do Sereno . Ph1	Minas Gerais	Jun-08	6,536	9,514	76	61,892	52,608
Vale do Sereno . Ph2	Minas Gerais	Jun-08	6,513	9,481	56	61,679	52,427
Vale do Sereno . Ph3	Minas Gerais	Jun-08	7,662	11,154	84	72,562	61,677
Lot I	São Paulo Metro Area	Jul-10	19,685	21,290	327	112,119	112,119
Lot II	São Paulo Metro Area	Jun-11	2,458	5,467	126	71,846	71,846
Lot III	São Paulo Metro Area	Jul-10	19,685	21,290	327	112,119	112,119
Lot IV	Minas Gerais	Jul-09	4,237	5,913	72	40,307	40,307
Lot V	São Paulo Metro Area	Jul-10	8,970	17,180	302	82,583	82,583
Lot VI	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,841	7,829	171	72,495	63,795
Lot VII	São Paulo Metro Area	Jul-10	19,685	21,290	327	112,119	112,119
Lot VIII	Sul	Aug-11	4,183	5,584	99	24,781	19,825
Lot IX	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,588	6,568	153	52,030	52,030
Lot X	Sul	Sep-11	3,486	4,696	158	43,794	35,035
Lot XI	São Paulo Metro Area	Aug-10	4,569	8,721	148	43,603	43,603
Lot XII	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,774	5,495	87	57,697	57,697
Lot XIII	Sul	Oct-10	10,828	18,110	391	101,444	81,155
Lot XIV	Sul	May-10	744,965	134,039	356	112,111	89,689
Lot XV	Sul	May-10	744,965	134,039	356	112,111	89,689
Lot XVI	Sul	May-10	744,965	134,039	356	112,111	89,689
Lot XVII	São Paulo Metro Area	Nov-10	10,727	21,287	192	138,747	138,747
Lot XVIII	Sul	Oct-10	10,828	18,110	391	101,444	81,155
Lot XIX	Sul	Jul-11	4,788	5,515	90	37,913	30,331
Lot XX	São Paulo Metro Area	Jul-11	3,744	7,709	115	38,544	38,544
Lot XXI	Sul	Aug-11	8,366	11,169	198	49,562	39,650
Lot XXIII	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,850	4,067	93	51,162	51,162
Lot XXIV	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,420	12,444	309	83,817	83,817
Lot XXV	São Paulo Metro Area	Nov-10	7,798	27,042	473	120,607	120,607
Lot XXVI	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,199	18,028	316	80,405	80,405
Lot XXVII	São Paulo Metro Area	Sep-10	5,262	10,857	185	50,080	50,080
Lot XXVIII	São Paulo Metro Area	Jul-11	5,428	10,503	179	52,898	52,898
Lot XXIX	Rio de Janeiro	Dec-10	5,177	6,400	287	55,706	55,706
Lot XXX	São Paulo Metro Area	Apr-11	2,975	9,466	102	63,990	63,990
Lot XXXI	São Paulo Metro Area	Nov-10	6,170	11,737	209	57,277	57,277
Lot XXXII	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,382	9,848	254	77,261	77,261
Lot XXXIII	São Paulo Metro Area	Mar-11	4,521	10,764	159	60,941	60,941

Continued next page.



Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Lot	Usable		Total	Even
Lot XXXIV	São Paulo Metro Area	May-11	6,246	18,914	355	156,040	156,040
Lot XXXV	Sul	Sep-10	33,831	7,334	231	78,839	31,535
Lot XXXVI	Sul	Sep-10	28,550	7,334	231	66,532	26,613
Lot XXXVII	Sul	Sep-10	34,856	13,460	379	136,268	54,507
Lot XXXVIII	Sul	Sep-10	11,278	4,277	171	44,093	17,637
Lot XXXIX	Sul	Jul-11	2,784	2,674	72	26,083	20,867
Lot XL	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,671	6,007	170	50,809	50,809
Lot XLI	São Paulo Metro Area	Feb-11	1,523	6,084	120	111,644	111,644
Lot XLII	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,497	2,819	27	54,806	54,806
Lot XLIII	São Paulo Metro Area	Mar-11	4,237	8,080	120	43,227	43,227
Lot XLIV	Minas Gerais	Aug-11	13,325	12,014	252	46,322	46,322
Lot XLV	São Paulo Metro Area	Feb-11	18,007	14,515	230	94,606	94,606
Lot XLVI	São Paulo Metro Area	May-11	2,677	9,877	26	108,647	108,647
Lot XLVII	Rio de Janeiro	Mar-11	20,302	23,732	322	145,634	123,789
Lot XLVIII	Rio de Janeiro	Mar-11	20,302	2,366	69	22,621	22,621
Lot XLIX	Sul	Apr-11	7,427	8,899	213	59,329	47,463
Lot L	São Paulo Metro Area	Jun-11	4,976	12,943	190	69,351	69,351
Lot LI	Sul	Aug-11	8,366	11,169	198	49,562	39,650
Lot LII	São Paulo Metro Area	Jun-11	3,547	10,492	155	58,339	58,339
Lot LIII	São Paulo Metro Area	Jun-11	2,667	6,456	43	111,707	55,853
Lot LIV	Rio de Janeiro	Jun-11	14,242	26,319	375	137,432	137,432
Lot LV	Rio de Janeiro	Jun-11	14,242	26,319	375	137,432	137,432
Lot LVI	Rio de Janeiro	Jun-11	10,681	19,739	282	103,073	103,073
Lot LVII	São Paulo Metro Area	Oct-11	1,850	7,035	180	88,644	88,644
Lot LVIII	Rio de Janeiro	Jul-11	1,866	4,884	190	50,420	50,421
Total Amount			3,035,110	1,317,581	16,961	6,191,573	5,143,498

The following table shows our landbank by estimated launch year. Bear in mind that in the past twelve months we acquired lots totaling R\$3.0 billion in launch PSV (Even's %), meaning that in the past twelve months, we purchased approximately twice the PSV of launches in the same period.





Note that as announced in the Operational Preview for this quarter, announced on October 17, the Company had nine approved projects to be launched in 4Q11, equivalent to R\$505 million in PSV (Even's share). This signifies that of the R\$631 million (in the graph above) needed to reach the launch guidance in 4Q11, R\$505 million have already been approved and are in the launch phase, leaving only R\$126 million in project PSV to be approved and launched in 4Q11.

The position of the landbank (Even's interest) and the net debt of lots considering the lots already acquired, as well as any advances made and commitments assumed by the Company as of September 30, 2011, are presented below:

	R\$ '000
Advanced for purchase of land ¹	63,679
Land inventory ²	354,131
Off-balance Land inventory ³	569,704
Land Bank	987,514
Land Debt ⁴	(28,259)
Off-balance Land Debt ⁵ - including financial swap	(183,059)
Exchange (off-balance) - physical swap	(386,645)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	389,551

¹Note 10 - lots of projects not launched yet without deed (recorded in the accounting books)

²Note 10 - lots of projects not launched yet with deed (recorded in the accounting books)

³Note 32 (b) - lots of projects not launched and off-balance

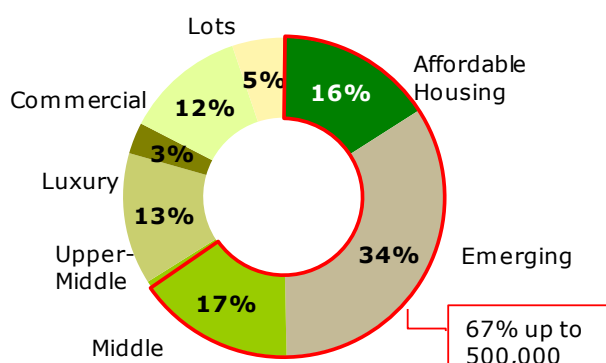
⁴Debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (included under liabilities, which also reflects the debt from lot acquisitions for projects that have already been launched)

⁵Note 32 (b) - lots of projects not launched yet (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

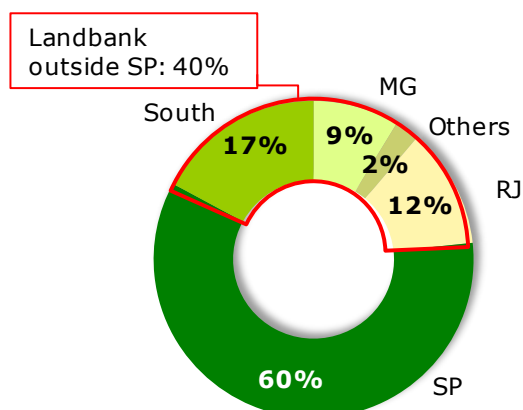
As mentioned in Note 2.9, the lots are booked only when a title deed is obtained, regardless of the progress of the associated negotiations.

The following tables provide a breakdown of the lots negotiated by market segment and location:

Market Segment	# of launches	Areas (m ²)		Units	Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	
Affordable Housing	16	234,613	220,952	5,241	1,068,255	827,377	16%
Emerging	26	301,188	338,589	5,694	1,930,086	1,706,441	34%
Middle	14	159,409	187,914	2,109	970,466	850,493	17%
Upper-Middle	7	58,083	96,697	1,263	1,031,156	690,698	13%
High	-	-	-	-	-	-	0%
Luxury	2	5,345	16,334	70	220,355	164,501	3%
Office	10	41,578	54,977	1,516	634,921	634,921	12%
Lots	3	2,234,894	402,118	1,068	336,334	269,067	5%
Total	78	3,035,110	1,317,581	16,961	6,191,573	5,143,498	100%



Location	# of launches	Areas (m ²)		Units	Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	
Minas Gerais	7	56,012	84,486	849	497,269	451,950	9%
Other	3	29,343	36,814	565	163,392	127,720	2%
Rio de Janeiro	7	86,815	109,763	1,902	652,321	630,476	12%
São Paulo	40	356,407	545,328	9,285	3,507,589	3,045,386	60%
South	21	2,506,533	541,190	4,360	1,371,002	887,966	17%
Total	78	3,035,110	1,317,581	16,961	6,191,573	5,143,498	100%



Construction

Operating Capacity

The key indicators that confirm our installed operational capacity are presented in the table below:

	2009	2010	9M11	1Q11	2Q11	3Q11
Active construction sites	52	52	55	56	60	55
Projects delivered	15	17	16	5	7	4
Units delivered	1,688	2,204	2,267	662	937	668
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	823.0	1,214.0	993.0	351.0	447.0	194.0
PSV (% Even) of units delivered (R\$ million) ¹	581.0	939.0	971.0	351.0	447.0	173.0

¹ Figure based on the sales price at time of launch.



Portfolio of Projects Under Construction

Year	Deferred Costs of Units Sold (R\$ million)	Deferred Costs of Units in Inventory (R\$ million)	Deferred Costs ¹ (R\$ million)
2011	281.7	77.3	359.0
2012	598.3	165.3	763.6
2013	208.8	153.2	362.0
2014	17.1	20.6	37.7
Total	1,105.9	416.4	1,522.3

¹Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases (R\$ 98 million).

Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$3,703.5 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R\$648.8 million will be received during construction, that is, as receivables from units not concluded, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	252.7
2012	256.8
2013	139.2
Total	648.7

The remaining portion of R\$3,054.7 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	676.7
2012	1,322.2
2013	750.3
2014	294.0
2015	11.5
Total	3,054.7

These amounts may be settled by customers, passed on to Banks (customer financing) or securitized.

Credit for Production

In 2010, we approved 34 new contracts totaling R\$749.9 million (Even's share R\$557.1 million), for potential sales value of R\$1.998 billion and R\$1.354 billion, respectively.

In 2011, until this moment, we have already approved 22 agreements totaling R\$616.8 million (Even's share R\$560.4 million), which translate into PSV of R\$1,604.3 million (Even's share R\$1,467.1 million).



Onlending Operations

The onlending process (bank financing for clients) remains effective. In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (as of the issue of the individual registration and regularization of the documents through the end of the onlending process), as shown below:

	30 days	60 days	90 days	YTD
1Q11	49%	66%	78%	96%
2Q11	38%	67%	81%	90%
3Q11	n/a	n/a	n/a	47%

Receipts

According to the table below, receipts from clients (units under construction and units concluded) in the year totaled R\$ 1.2 billion, which shows the operational efficiency of the collections function and, especially, of the onlending operations, all of which proves the quality of our portfolio.

	1Q11	2Q11	3Q11	9M11
Units under construction	174,936	172,120	184,156	531,212
Units Concluded	188,240	236,599	227,124	651,964
Total	363,176	408,720	411,280	1,183,176

Cancellations and Default

We always report our sales figures net of cancellations and commissions. As mentioned in Note 2(p), sales commissions charges are the responsibility of the property's buyer and therefore do not represent an expense for the Company.

Even's policy is to closely monitor the payment behavior of our clients and quickly eliminate any problems in order to maintain a performing portfolio with a high rate of success in terms of onlending.



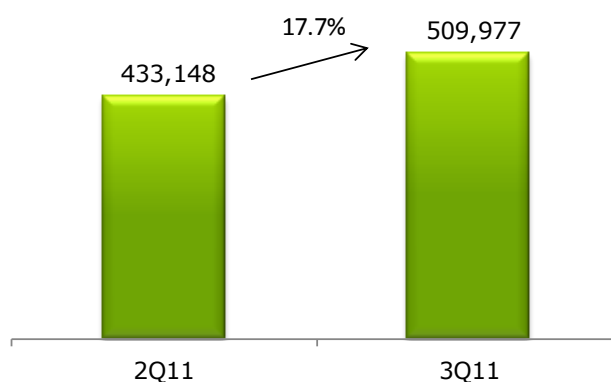
Financial Performance

Revenue from Sales and Services

In 3Q11, gross revenue from sales and services was R\$518.2 million, an increase of R\$77.2 million (17.5%) from 2011.

Launching Year	3Q11		2Q11	
	Recognized Revenue (R\$ 000)	%	Recognized Revenue (R\$ 000)	%
up to 2005	15,641	3.3%	1,670	0.4%
2006	701	0.2%	(300)	-0.1%
2007	43,677	8.6%	57,515	13.3%
2008	124,665	24.4%	148,738	34.3%
2009	126,197	24.7%	92,143	21.3%
2010	106,173	20.6%	59,812	13.8%
2011	92,923	18.2%	73,570	17.0%
Total	509,977	100%	433,148	100%

Recognized Revenue





The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects in 3Q11:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	06/30/2011	09/30/2011	06/30/2011
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	97%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	88%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	99%	98%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	99%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	98%	100%	100%
Tendence	1Q07	50%	94%	94%	97%	97%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2Q07	100%	94%	94%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	99%	97%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3Q07	100%	98%	98%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	82%	78%	99%	97%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	90%	91%	99%	97%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	95%	95%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	97%	96%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	91%	83%	74%	76%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	77%	79%	99%	98%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Veranda Mooca	4Q07	100%	98%	93%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Signature	4Q07	100%	93%	93%	100%	100%
Up Life	4Q07	100%	96%	98%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	99%	97%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	99%	94%	100%	100%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	06/30/2011	09/30/2011	06/30/2011
Sophistic	1Q08	100%	100%	98%	100%	100%
Weekend	1Q08	100%	96%	97%	100%	89%
Club Park Butantã	2Q08	100%	93%	93%	95%	91%
Double	2Q08	100%	98%	98%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	95%	92%	93%	89%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	95%	99%	78%	77%
Open Jardim das Orquídeas Units Not Launched	2Q08	100%			78%	77%
Magnifique	2Q08	100%	65%	61%	100%	100%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%	88%	8%	81%	76%
Guarulhos Office/EveryDay Units not launched	2Q08	50%			81%	76%
Paulistano	2Q08	30%	70%	70%	53%	47%
Paulistano- Units not launched	2Q08	30%			53%	47%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	98%	97%	98%	92%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	92%	92%	100%	100%
Cinecittá (1 st phase)	3Q08	85%	95%	89%	77%	69%
Incontro	3Q08	100%	100%	100%	100%	96%
Montemagno	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	99%	99%	94%
Timing	3Q08	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	100%	100%	98%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	100%	94%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	98%	99%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	97%	97%	90%	82%
Montemagno - 2 ^o Phase	4Q08	100%	100%	99%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2 nd Phase	4Q08	100%	100%	100%	98%	92%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	96%	95%	100%	99%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	99%	98%	87%	88%
Shop Club Guarulhos - (1 st Phase)	1Q09	100%	97%	95%	86%	78%
Cinecittá (2 nd phase)	2Q09	85%	95%	89%	77%	69%
Shop Club Guarulhos (2 nd Phase)	2Q09	100%	97%	93%	86%	78%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	64%	69%	97%	72%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	96%	94%	81%	72%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	98%	97%	89%	79%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	99%	100%	93%
Atual Santana	2Q09	100%	73%	68%	98%	90%
Spazio Vittá Vila Ema - (2 nd Phase)	3Q09	100%	99%	96%	89%	79%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	100%	89%	75%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	87%	91%	70%	49%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	24%	39%	95%	96%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	81%	69%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	71%	63%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	100%	74%	63%
The One	4Q09	100%	85%	60%	76%	65%
Alegria	4Q09	100%	86%	84%	63%	47%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	59%	47%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	06/30/2011	09/30/2011	06/30/2011
Near	4Q09	100%	99%	99%	48%	40%
Praça Jardim	4Q09	100%	90%	88%	40%	31%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	99%	80%	68%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	69%	69%	54%	43%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	91%	84%	73%	57%
Novitá Butantã 2 nd phase	1Q10	100%	100%	98%	80%	68%
Code	1Q10	100%	90%	89%	40%	36%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	99%	55%	42%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	100%	55%	42%
Montemgano - 3 rd phase	1Q10	100%	99%	99%	100%	100%
Passeio	1Q10	35%	100%	99%	80%	65%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	99%	100%	39%	32%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	97%	97%	47%	42%
Passione	2Q10	100%	99%	94%	50%	40%
Bela Cintra	2Q10	50%	98%	98%	42%	37%
Code Berrini	2Q10	80%	99%	100%	45%	41%
Concept	2Q10	100%	64%	65%	42%	37%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	94%	36%	54%	33%
Dream	2Q10	50%	97%	98%	49%	38%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	98%	56%	50%
Royal Blue	3Q10	50%	95%	90%	27%	25%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	63%	50%	42%	38%
Passione Duo	3Q10	100%	98%	99%	42%	38%
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	38%	32%
Cube	3Q10	100%	91%	90%	35%	34%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	99%	99%	31%	26%
True	3Q10	100%	69%	63%	40%	33%
Ponta da Figueira	3Q10	18%	72%	72%	50%	47%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	63%	60%	39%	26%
Vivace Castelo	4Q10	100%	92%	92%	30%	29%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	89%	88%	31%	25%
Giardino	4Q10	100%	100%	99%	41%	35%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	100%	99%	32%	27%
Hom	4Q10	50%	98%	92%	33%	30%
L'Essence 2 nd phase	4Q10	100%	97%	95%	99%	97%
Royal Blue (Disa Catisa) 2 nd phase	4Q10	50%	98%	96%	27%	25%
Arizona 701	1Q11	80%	72%	62%	37%	37%
Design Campo Belo	1Q11	70%	43%	35%	32%	30%
Airport Office	1Q11	100%	100%	100%	31%	30%
Reserva da Praia	1Q11	45%	95%	80%	23%	15%
Bravo	1Q11	50%	21%	20%	19%	19%
Arte Bela Vista 2 nd phase	1Q11	50%	39%	44%	39%	0%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	41%	43%	33%	32%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	57%	50%	14%	13%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	56%	34%	25%	22%
Praças da Lapa	2Q11	100%	72%	53%	22%	22%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	35%	23%	33%	30%
Art Pompeia	2Q11	90%	23%	13%	30%	27%
New Age	2Q11	100%	53%	36%	26%	23%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	06/30/2011	09/30/2011	06/30/2011
Ideale Offices	2Q11	100%	71%	50%	24%	24%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	56%	N/A	33%	N/A
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	25%	N/A	26%	N/A
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	17%	N/A	40%	N/A
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	30%	N/A	40%	N/A
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	11%	N/A	28%	N/A
NY SP	3Q11	100%	25%	N/A	31%	N/A



The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects in relation to the previous year:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	09/30/2010	09/30/2011	09/30/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	97%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	98%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	100%	98%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	98%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	95%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	97%	100%	100%
Tendence	1Q07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2Q07	100%	94%	90%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	99%	90%	100%	99%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	87%	100%	99%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	96%
Gabrielle	3Q07	100%	98%	96%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	82%	55%	99%	83%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	90%	84%	99%	88%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	95%	69%	100%	95%
Du Champ	4Q07	100%	97%	96%	100%	85%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	91%	40%	74%	58%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	77%	77%	99%	84%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	100%	90%	100%	87%
Veranda Mooca	4Q07	100%	98%	81%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	100%	100%	86%
Signature	4Q07	100%	93%	93%	100%	92%
Up Life	4Q07	100%	96%	81%	100%	80%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	89%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	99%	81%	100%	92%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	99%	89%	100%	95%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	99%	94%	100%	96%
Sophistic	1Q08	100%	100%	90%	100%	86%
Weekend	1Q08	100%	96%	72%	100%	55%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	09/30/2010	09/30/2011	09/30/2010
Club Park Butantã	2Q08	100%	93%	82%	95%	64%
Double	2Q08	100%	98%	94%	100%	92%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	95%	74%	93%	65%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	95%	99%	78%	57%
Open Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100%			78%	57%
Magnifique	2Q08	100%	65%	57%	100%	91%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50%	88%	98%	81%	48%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Units Not Launched	2Q08	50%			81%	48%
Paulistano	2Q08	30%	70%	62%	53%	32%
Paulistano - Units Not Launched	2Q08	30%			53%	32%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	98%	94%	98%	65%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	92%	84%	100%	80%
Cinecittá (1 st phase)	3Q08	85%	95%	86%	77%	54%
Incontro	3Q08	100%	100%	93%	100%	67%
Montemagno	3Q08	100%	100%	97%	100%	69%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	96%	99%	68%
Timing	3Q08	100%	100%	63%	100%	70%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	94%	100%	72%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	100%	82%	100%	87%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	98%	83%	100%	87%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	97%	88%	90%	54%
Montemagno - 2 ^o Phase	4Q08	100%	100%	92%	100%	69%
Plaza Mayor Ipiranga - 2 nd Phase	4Q08	100%	100%	99%	98%	65%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	94%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	96%	93%	100%	64%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	99%	98%	87%	32%
Shop Club Guarulhos - (1 st Phase)	1Q09	100%	97%	97%	86%	40%
Cinecittá (2 nd phase)	2Q09	85%	95%	74%	77%	54%
Shop Club Guarulhos (2 nd Phase)	2Q09	100%	97%	97%	86%	40%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	64%	88%	97%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	96%	97%	81%	30%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	98%	99%	89%	37%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	100%	100%	58%
Atual Santana	2Q09	100%	73%	55%	98%	64%
Spazio Vittá Vila Ema - (2 nd Phase)	3Q09	100%	99%	100%	89%	37%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	100%	89%	50%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	87%	97%	70%	28%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	24%	65%	95%	27%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	81%	41%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	91%	71%	45%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	100%	74%	42%
The One	4Q09	100%	85%	47%	76%	40%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	09/30/2010	09/30/2011	09/30/2010
Alegria	4Q09	100%	86%	79%	63%	25%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	59%	29%
Near	4Q09	100%	99%	97%	48%	22%
Praça Jardim	4Q09	100%	90%	84%	40%	18%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	100%	80%	38%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	69%	70%	54%	24%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	91%	72%	73%	31%
Novitá Butantã 2 nd Phase	1Q10	100%	100%	100%	80%	38%
Code	1Q10	100%	90%	90%	40%	24%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	96%	55%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	96%	55%	27%
Montemgano - 3 rd phase	1Q10	100%	99%	89%	100%	69%
Passeio	1Q10	35%	100%	100%	80%	27%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	99%	96%	39%	15%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	97%	99%	47%	31%
Passione	2Q10	100%	99%	99%	50%	36%
Bela Cintra	2Q10	50%	98%	95%	42%	31%
Code Berrini	2Q10	80%	99%	99%	45%	37%
Concept	2Q10	100%	64%	60%	42%	30%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	94%	20%	54%	23%
Dream	2Q10	50%	97%	95%	49%	14%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	94%	56%	46%
Royal Blue	3Q10	50%	95%	42%	27%	23%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	63%	19%	42%	36%
Passione Duo	3Q10	100%	98%	84%	42%	32%
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	83%	38%	28%
Cube	3Q10	100%	91%	55%	35%	32%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	99%	77%	31%	21%
True	3Q10	100%	69%	51%	40%	23%
Ponta da Figueira	4Q10	18%	72%	N/A	50%	N/A
Arte Bela Vista	4Q10	50%	63%	N/A	39%	N/A
Vivace Castelo	4Q10	100%	92%	N/A	30%	N/A
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	89%	N/A	31%	N/A
Giardino	4Q10	100%	100%	N/A	41%	N/A
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	100%	N/A	32%	N/A
Hom	4Q10	50%	98%	N/A	33%	N/A
L'Essence 2 nd Phase	4Q10	100%	97%	N/A	99%	N/A
Royal Blue (Disa Catisa) 2 nd	4Q10	50%	98%	N/A	27%	N/A
Arizona 701	1Q11	80%	72%	N/A	37%	N/A
Design Campo Belo	1Q11	70%	43%	N/A	32%	N/A
Airport Office	1Q11	100%	100%	N/A	31%	N/A
MDL	1Q11	45%	95%	N/A	23%	N/A
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	21%	N/A	19%	N/A
Arte Bela Vista 2 nd phase	1Q11	50%	39%	N/A	39%	N/A
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	41%	N/A	33%	N/A

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			09/30/2011	09/30/2010	09/30/2011	09/30/2010
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	57%	N/A	14%	N/A
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	56%	N/A	25%	N/A
Praças da Lapa	2Q11	100%	72%	N/A	22%	N/A
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	35%	N/A	33%	N/A
Art Pompeia	2Q11	90%	23%	N/A	30%	N/A
New Age	2Q11	100%	53%	N/A	26%	N/A
Ideale Offices	2Q11	100%	71%	N/A	24%	N/A
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	56%	N/A	33%	N/A
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	25%	N/A	26%	N/A
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	17%	N/A	40%	N/A
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	30%	N/A	40%	N/A
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	11%	N/A	28%	N/A
NY SP	3Q11	100%	25%	N/A	31%	N/A

In 3Q11, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R\$18.6 million, which represents an increase of R\$5.7 million (44.2%) from 2Q11. Said taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an average tax burden of 3.7% on gross operating revenue, 0.7% more than in 2Q11.

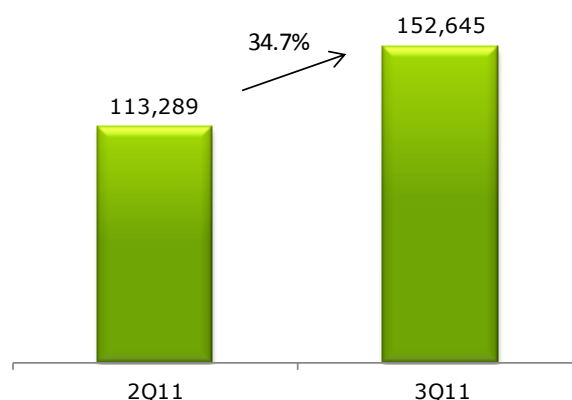
Net operating revenue after these taxes was R\$499.6 million in 3Q11, up R\$71.5 million from net operating revenue in the second quarter of 2011.

Gross Income

In 3Q11, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 33.9%, up from 30.0% in 2Q11.

Note that Even updates the budgeted cost of projects every month not only based on the variation in the INCC in the period but also considering the actual budgeted cost calculated by the technical department. Therefore, our cost reflects the actual effect of inflation on labor, raw materials and equipment. This systematic breakdown results in less oscillation in the reported margins despite market changes and the constant pressure on sector costs.

Gross Profit





The table below presents gross margin, backlog margin and inventory gross margin including the effects of financial charges apportioned to costs:

(R\$ Million - relative to 3Q11)	Current	Backlog Margin	Inventory Gross Margin
Net Revenue	499.6	1,674.9	1,040.5
Cost of Goods Sold	(346.9)	(1,105.9)	(739.8)
Construction and Lot	(330.1)	(1,105.9)	(700.7)
Financing for Production	(14.8)		(8.6)
Corporate Debt	(2.0)		(30.6)
Gross Profit	152.6	569.1	300.7
GM %	30.6%	34.0% ¹	28.9% ¹
GM % excluding financing (production + corporate)	33.9%	34.0%¹	32.7%^{1 2}

¹ When recognized, backlog and inventory margins will benefit from service revenue and from the indexation of the portfolio to the National Construction Cost Index (INCC).

² Excluding the R\$98 million cost of the unlaunched units of phased projects.

Gross income in 3Q11 was R\$152.6 million, increasing by R\$39.3 million (34.7%) from the second quarter of 2011.

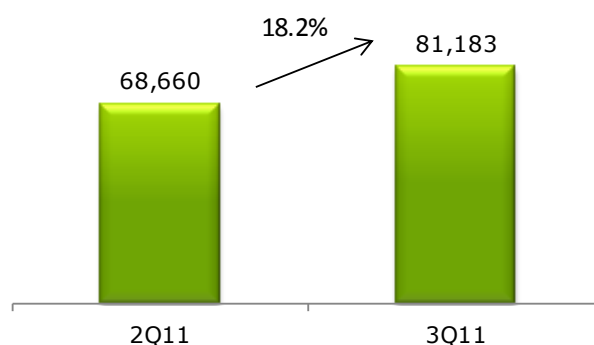
Operating Results

In 3Q11, selling expenses were R\$32.6 million (6.5% of net revenue), increasing by R\$8.7 million (36.7%) from 2Q11 (5.6% of net revenue).

This amount includes selling expenses relating to the launches not held and which will probably be booked in 4Q11, in the amount of R\$5.1 million. Excluding this amount, the percentage of selling expenses in launches in 9M11 is 4.9%, remaining stable from 4.7% in 9M10.

General and administrative expenses in 3Q11 were R\$33.6 million (6.7% as a percentage of net revenue), compared with R\$29.0 million (6.8% of net revenue) in 2Q11.

Net Operating Income



This increase was due to the following:

1. This quarter we reached full capacity, including at the branches and in line with the company's size considering the estimated growth of operational volume next year;
2. General and administrative expenses include the full wage increase (applied to 3 months).

The increase in the G&A expenses happened monthly, as we estimated at the end of last year.



It is important to mention that we have registered in the 9M11 the full bonus provision in the amount of R\$12 million, in line with our expectation of the results distribution for the period, avoiding the concentration of this provision in the last quarter of 2011.

In 3Q11, the financial result was R\$(-1.3) million, R\$10.2 million lower than in 2Q11.

Operating income in the quarter was R\$81.2 million, up R\$12.5 million from 2Q11.

EBITDA

Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R\$100.8 million in 3Q11. EBITDA margin was 20.2% as a percentage of net revenue in the third quarter, compared with 17.8% in 2Q11.

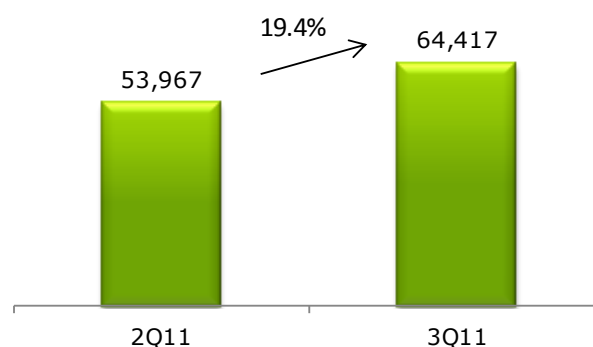
The calculation of our EBITDA in 3Q11 is as follows:

EBITDA CONCILIATION	3Q11	2Q11	Chg (%)	9M11	9M10	Chg (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	81,183	68,660	18.2%	227,001	237,476	-4.4%
(+) Depreciation and Amortization	1,468	1,270	15.6%	3,860	4,202	-8.1%
(+) Net Financial Expenses	1,281	(8,958)	-114.3%	(18,344)	10,204	-279.8%
(+) Expenses apportioned to costs	16,858	15,062	11.9%	49,879	40,795	22.3%
EBITDA	100,790	76,034	32.6%	262,396	292,677	-10.3%
% of Net Revenue	20.2%	17.8%		19.3%	21.1%	

Net Income

Net Income

Net income in 3Q11 was R\$64.4 million, R\$10.5 million higher than in 2Q11, with net margin of 13.1%*.



* Based on net income before minority interest.



Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$384.3 million on September 30, 2011, representing a reduction of 27.3% from December 31, 2010.

Furthermore, we closed the quarter with R\$378.2 million of performing receivables from completed units. Most of these amounts are in the process of being transferred to banks (customer financing).

Accounts Receivable

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC until the delivery of keys and by the variation in inflation indexes (IPCA and IGPM) plus interest of 12% per annum, apportioned on a pro rata temporis basis. The accounts receivable appropriated increased from R\$1.9 billion on December 31, 2010 to R\$2.1 billion (12.1%) on September 30, 2011, due to the projects launched/sold in the quarter. The balance of accounts receivable of the units sold and not yet concluded is not fully reflected under assets on the financial statements since they are recognized in accordance with the percentage of completion of construction.

Loans and Financing

Loans and financing on September 30, 2011 increased by 12.7% from December 31, 2010, from R\$845,918 million to R\$953,459 million on the same comparison basis.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity on September 30, 2011 increased by 13.5% from December 31, 2010, due to the results in the period.



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Balance Sheet on September 30, 2011 and December 31, 2010 – in thousands of reais after the changes introduced by Law 11,638 (Not reviewed by independent auditors)

ASSETS	9/30/2011	12/31/2010
Cash and cash equivalents	381,935	513,049
Amounts Pledged	2,409	15,413
Accounts Receivable	1,768,562	1,471,164
Inventories	757,039	448,389
Current account with partners at the developments		
Tax Recovery	25,417	15,036
Deferred taxes and contributions	-	-
Expenses with revenue to be recognized	-	-
Others	103,511	81,009
Current Assets	3,038,873	2,544,060
Current account with partners at the developments	33,224	45,249
Client Receivables	368,779	434,904
Inventories	94,699	157,354
Advances on Future Capital Increase	5,948	4,129
Receivables from Related Parties	3,207	4,793
Income Tax and Social Contribution Deferred	-	-
Others	1,128	5,899
Long-term Assets	506,985	652,328
Investments	11	11
Goodwill (negative goodwill), net	-	-
Fixed Assets	27,511	21,836
Permanent Assets:	27,522	21,847
Total Assets:	3,573,380	3,218,235

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	9/30/2011	12/31/2010
Financing and Loans	626,372	542,102
Suppliers	49,372	50,069
Accounts Payable for Real Estate Purchases	62,571	26,375
Taxes, Contribution and Related	63	1,046
Advances from Customers	227,589	159,578
Taxes Payable	56,033	42,485
Proposed Dividends	-	59,967
Prepayment of Receivables	7,935	14,337
Deferred taxes and contributions	-	-
Related Parties	-	13,224
Debentures	3,005	75,808
Others	76,487	80,933
Current Liabilities	1,109,427	1,065,924
Financing and Loans	327,087	303,816
Accounts Payable for Real Estate Purchases	21,592	29,004
Payable Taxes	65,560	63,326
Advances on Future Investments	2,705	2,684
Deferred Income Tax and Social Contribution	58,028	54,350
Debentures	363,688	254,352
Stock Options Plan	-	-
Discounting of receivables	24,641	34,942
Other Accounts Payable	-	-
Long-term Liabilities	863,301	742,474
Capital Stock	1,083,266	1,083,266
Transaction Cost	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	14,203	12,561
Income Reserve	490,404	310,071
Interest held by minority shareholders	28,554	19,714
Shareholders' Equity	1,600,652	1,409,837
Total Liabilities	3,573,380	3,218,235



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Income Statement with the changes introduced by Law 11,638 (in thousands of Brazilian real).

Not revised by the independent auditors

INCOME STATEMENT	3Q11	3Q10	9M11	9M10
Gross Operating Revenues	518,182	588,257	1,407,721	1,445,265
Development and Resale/ Repurchase	509,977	580,747	1,387,498	1,426,352
Rendering of Services	8,205	7,510	20,223	18,913
Deductions from gross operating revenues	(18,604)	(22,735)	(50,175)	(57,507)
Net Operating Revenues	499,578	565,522	1,357,546	1,387,758
Cost of Sales	(346,933)	(409,251)	(978,473)	(1,005,192)
Gross Profit	152,645	156,271	379,073	382,566
Operating Revenues (expenses)	(70,181)	(51,521)	(170,416)	(134,886)
Selling	(32,559)	(21,853)	(72,825)	(60,531)
General and Administrative	(31,965)	(27,578)	(86,662)	(67,861)
Management Fees	(1,680)	(1,163)	(4,485)	(3,757)
Other	(3,977)	(927)	(6,444)	(2,737)
Operating income (expenses) before minority interest and financial result	82,464	104,750	208,657	247,680
Financial Results	(1,281)	(704)	18,344	(10,204)
Financial Expenses	(20,582)	(17,128)	(55,105)	(49,459)
Financial Revenues	19,301	16,424	73,449	39,255
Income before Income Tax and Social Contribution	81,183	104,046	227,001	237,476
Income Tax and Social Contribution				
Current	(13,401)	(12,952)	(40,611)	(36,221)
Deferred	(2,245)	(7,988)	(3,678)	(13,248)
Income before Minority Interest	65,537	83,106	182,712	188,007
Minority Interest	(1,120)	(4,196)	(3,988)	(3,086)
Net Income (loss)	64,417	78,910	178,724	184,921



About Even

Even Construtora e Incorporadora S.A. is one of Brazil's largest builders and developers. It was the first and only company in the construction industry to become a component of the Corporate Sustainability Index (ISE) of the BM&FBovespa S.A. - Securities, Commodities and Futures Exchange for the portfolio valid for 2009-10, with this situation repeating in 2011. After carrying out an initial public offering in April 2007, Even's operations have rapidly grown and expanded geographically, with a presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. Even's growth in the past three years has been underpinned by a successful commercial strategy, which focuses on strong operating and financial results, the development of projects with unique architectural designs and surpassing the expectations of its customers. Even stock is traded on the Novo Mercado special corporate governance segment of the BM&FBovespa S.A. under the ticker EVEN3.

Disclaimer

This release contains forward-looking statements relating to the business prospects, estimates of operating and financial results and growth prospects for EVEN. These are merely projections and as such involve risks and uncertainties, and therefore are no guarantee of future results. These forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the Brazilian economy, among other factors, and therefore are subject to change without prior notice.