



Lucro líquido da Even cresceu 79% em relação ao 1T09, atingindo R\$20,6 milhões

Vendas contratadas no 2T09 subiram 101% em relação ao 1T09.

São Paulo, 10 de agosto de 2009 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (Bovespa: EVEN3), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco nos empreendimentos comerciais e residenciais para os públicos emergentes, de classes média e média-alta, anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2009 (2T09). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

Contato RI

Dany Muszkat

Diretor Financeiro e de RI

Ariel Mizrahi

Analista de RI

Tel.: +55 (11) 3377-3777

Fax: + 55 (11) 3377-3780

ri@even.com.br

www.even.com.br/ri

Teleconferência – 2T09

Data: 11 de agosto de 2009.

Português

14h30 (Horário de Brasília)

13h30 (Horário de Nova Iorque)

Tel.: + 55 (11) 2188-0188

Replay: + 55 (11) 2188-0188

Código: EVEN

Inglês

12h30 (Horário de Brasília)

11h30 (Horário de Nova Iorque)

Tel.: +1 (973) 935-8893

Replay: +1 (706) 645 9291

Código: 21524714

Webcast Português:

http://webcast.mzdp.com.br/publico.aspx?cod_plataforma=1048

Webcast Inglês:

http://webcast.mzdp.com.br/publico.aspx?cod_plataforma=1049

Cotação

Fechamento em 10/agosto/2009

Quantidade de Ações 178.730.052

R\$ 5,74 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- As **vendas contratadas** no 2T09 (parcela Even) totalizaram **R\$252,9 milhões, 101%** maiores que no 1T09. Os lançamentos do trimestre, isoladamente, atingiram **56%** de comercialização no mesmo período.
- **Vendas de Estoque** no 2T09 atingiram **R\$153 milhões** (R\$84 milhões somente em junho), sendo **82%** nos segmentos médio, médio-alto e alto.
- O **Lucro Líquido** foi de **R\$20,6 milhões** no trimestre, indicando um crescimento de **79%** sobre o número do primeiro trimestre de 2009.
- **Margem Líquida** subiu de 7,3% para **9,6%** em relação ao 1T09.
- Saldo de caixa de **R\$247 milhões** no final do trimestre. A Even **não** tem vencimentos de dívida corporativa até outubro/2010



Comentário da Administração

O 2º trimestre de 2009 iniciou-se logo após o anúncio do pacote habitacional governamental, que simultaneamente contemplou o segmento de baixa-renda e de média-renda. Este último segmento foi beneficiado especialmente na faixa de imóveis de R\$350mil a R\$500mil, que tornou-se apta a utilizar o FGTS na aquisição do imóvel com taxas de juros efetivamente atraentes.

Mantivemos também neste trimestre a mesma postura conservadora adotada desde o 4º trimestre de 2008, privilegiando claramente a preservação do caixa da empresa. Contudo, a partir de meados do 2º trimestre deste ano, percebemos uma clara mudança nos níveis de demanda em relação aos imóveis lançados. A melhora do cenário macroeconômico trouxe consigo reflexos claros na confiança do consumidor, verificada pelo aumento expressivo no volume de vendas.

Aliás, sempre advogamos a tese de que em cenários de estabilidade e relativo crescimento a demanda por imóveis não se restringiria particularmente em um segmento, alcançando de forma indistinta os mais diversos tipos de produtos. Nesta situação, em nosso entendimento, o que prevalece é a colocação de produtos equilibrados, atraentes, de boa localização e dotados de linhas de crédito competitivas.

Assim sendo, neste 2º trimestre logramos comercializar um volume de R\$253 milhões (parte Even), sendo que R\$153 milhões representam venda de estoques. Note-se que, por exemplo, em junho vendemos R\$83 milhões em estoque comparativamente a R\$29 milhões em abril, indicador claro da tendência acima formulada. Nossa VSO dobrou em relação ao trimestre passado, com sensível diminuição do estoque. Assinale-se aqui também a baixa representatividade de apenas 0,9% do nosso estoque de unidades concluídas, a confirmar a ótima aceitação de nossos produtos superada a fase de lançamentos.

O retorno da confiança do consumidor se deu particularmente nos segmentos de média, média-alta e alta renda, anteriormente refratários à assunção de compromissos de vulto e prazo maiores. Neste trimestre 82% de nossas vendas de estoque se concentraram neste espectro.

Nossos lançamentos do trimestre foram igualmente muito bem sucedidos. Lançamos R\$176 milhões (parte Even) em 6 projetos, dos quais 4 com a nossa marca Open (R\$80mil a R\$200mil). Deste volume, 56% foram vendidos ao longo do trimestre, índice que demonstra a assertividade e o correto planejamento dos produtos.

O mês de julho, tradicionalmente atípico em nosso mercado, surpreendeu ao constatarmos que mantivemos os mesmos patamares de junho. A tendência de retomada do mercado, ainda que sem a euforia anterior, parece-nos em processo claro de consolidação, em adição a uma postura mais cuidadosa por parte das maiores empresas do setor.

Em relação ao desempenho operacional neste trimestre alguns fatores impactaram de forma pontal a nossa margem bruta (decréscimo de 7,2%). O item mais relevante a impactar a nossa margem bruta foi oriundo da forma de contabilização de nosso custo de obras. A Even sistematicamente atualiza o seu custo de obra de forma mensal e obra a obra, não se valendo da correção do INCC em cada período, prática que, a nosso ver, distorce a realidade numérica dos empreendimentos.

Em maio deste ano houve o dissídio da mão de obra em São Paulo, local de 77% de nossos canteiros, gerando em consequência uma elevação nominal de aproximadamente 2,8% em nosso custo de obras a incorrer. Este efeito solitariamente causou um decréscimo de 4,5% em



nossa Margem Bruta. Neste mesmo período a nossa base de cobrança foi reajustada pela variação do INCC (-0,02%), sendo que o INCC de maio/09 (1,39%) só foi aplicado em nossa base de cobrança em julho/09 (trabalhamos com uma defasagem de índice de 2 meses na cobrança). Claramente o efeito deste reajuste na cobrança neutralizará o impacto do aumento do custo de obras em nossa margem já no presente trimestre.

Este e outros efeitos na nossa margem bruta são detalhadamente explicitados neste relatório e indicam que em grande parte são não recorrentes e/ou geraram medidas compensatórias que farão com que nossa margem bruta retorne aos patamares anteriores já no 3T09.

Por outro lado uma maior eficiência em nossa operação com reduções de gastos no G&A em R\$2,0 milhões neste trimestre e em despesas comerciais se comparadas com o trimestre anterior, fez com que nossa margem EBTIDA permanecesse praticamente constante (15,1% VS 15,6% no 1T09), e aumentou expressivamente nossa margem líquida de 7,3% para 9,6%, atingindo-se um lucro líquido de R\$20,6 milhões no trimestre.

Permaneceremos trabalhando de forma coerente alinhados com uma estratégia de preservação de caixa, redução gradativa de estoques, e no tocante a futuros lançamentos respeitando os pilares da existência de mercado, construtibilidade e financiabilidade. Sem descuidar da posição de liderança da empresa em segmentos tradicionais nas praças em que atua, seguiremos ampliando o nosso escopo de atuação no segmento acessível através da utilização de nossa marca Open, focada em atender de forma criteriosa e consistente às exigências deste setor.



Destaques Financeiros e Operacionais Consolidado

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, entre outros, não foram revisados pelos auditores independentes.

O quadro abaixo apresenta nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados, de acordo com as práticas trazidas pela Lei nº 11.638. Os impactos das mudanças estão discutidas no item Demonstrações Financeiras.

Dados Financeiros Consolidados	2T09 ⁽¹⁾	2T08 ⁽²⁾	Variação	6M09 ⁽³⁾	6M08 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	245.781	224.648	9,4%	447.809	399.867	12,0%
Lucro Bruto	60.992	76.165	-19,9%	123.959	130.606	-5,1%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	28,0%	31,9%	-3,9 p.p.	31,3%	33,4%	-2,1 p.p.
EBITDA	37.124	35.613	4,2%	68.550	52.420	30,8%
Margem EBITDA	15,1%	15,9%	-0,8 p.p.	15,3%	13,1%	2,2 p.p.
Lucro Líquido	20.631	21.927	-5,9%	32.153	19.471	65,1%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	9,6%	11,0%	-1,4 p.p.	8,6%	9,4%	-0,8 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.192.083	1.048.592	13,7%	1.192.083	1.048.592	13,7%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	388.356	340.176	14,2%	388.356	340.176	14,2%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	32,6%	32,4%	0,2 p.p.	32,6%	32,4%	0,2 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	443.624	218.994	102,6%	443.624	218.994	102,6%
Patrimônio Líquido	823.040	616.783	33,4%	823.040	616.783	33,4%
Ativos Totais	1.899.715	1.396.915	36,0%	1.899.715	1.396.915	36,0%

Lançamentos	2T09 ⁽¹⁾	2T08 ⁽²⁾	Variação	6M09 ⁽³⁾	6M08 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	6	10	-40,0%	10	13	-23,1%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	197.029	918.666	-78,6%	284.204	1.191.989	-76,2%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	176.380	682.800	-74,2%	230.580	956.123	-75,9%
Participação Even nos Lançamentos	89,5%	74,3%	15,2 p.p.	81,1%	80,2%	0,9 p.p.
Número de Unidades Lançadas	838	2.282	-63,3%	1.341	2.907	-53,9%
Área Útil das Unidades Lançadas (m ²)	66.686	272.849	-75,6%	101.059	372.387	-72,9%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	2.955	3.367	-12,2%	2.812	3.201	-12,1%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	235	403	-41,6%	212	410	-48,3%

Vendas	2T09 ⁽¹⁾	2T08 ⁽²⁾	Variação	6M09 ⁽³⁾	6M08 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	309.588	495.675	-37,5%	480.872	752.218	-36,1%
Vendas Contratadas (% Even)	252.905	422.151	-40,1%	378.866	669.331	-43,4%
Participação Even nas Vendas Contratadas	81,7%	85,2%	-3,5 p.p.	78,8%	89,0%	-10,2 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.154	1.236	-6,6%	1.665	1.736	-4,1%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	99.095	130.280	-23,9%	159.630	208.242	-23,3%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	3.124	3.805	-17,9%	3.012	3.612	-16,6%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	268	401	-33,1%	289	433	-33,3%

¹ Segundo trimestre de 2009.

² Segundo trimestre de 2008.

³ Janeiro a Junho de 2009.

⁴ Janeiro a Junho de 2008.

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 junho de 2009 e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁷ 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).



Desempenho Setorial

O segundo trimestre do ano foi marcado pelo forte aquecimento da economia global, em especial nos países emergentes. Esse crescimento é resultado das mudanças do primeiro trimestre do ano: esforço coordenado dos principais governos para restabelecer a confiança e interromper o ciclo vicioso de desalavancagem e contração econômica que marcou o segundo semestre de 2008, incluindo pacotes de garantias ao sistema financeiro e de incentivos fiscais e monetários sem precedentes.

No 2T09, a oferta de crédito voltou a ser mais abundante, impactando assim a atividade econômica. A retomada do setor é resultado direto do aumento da confiança do consumidor. Além disso, a perspectiva de contração da economia em 2009, aliada à expectativa de inflação estável permitiu ao Banco Central cortar a taxa de juros básica mais agressivamente a partir de janeiro – em dezembro de 2008 a taxa era de 13,75% e hoje está em 8,75% – fator esse que impacta diretamente o setor de construção civil.

Segundo o Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo teve no 1S09, vendas totais de 14.368 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2008 teve um redução de 25% nas vendas. O VSO de jun/09 ficou em 21,5% e no ano de 2009 ficou na média em 12,8%.

Ao considerar primeiro semestre de 2009, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$ 4,34 bilhões, segundo dados da Embraesp.

Financiamentos à produção

Em 2009 já aprovamos mais 16 novos contratos que somam R\$ 281 milhões (parte Even R\$ 214 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 813 milhões e R\$ 602 milhões, respectivamente.

Possuímos hoje 8 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R\$ 706.389 milhões em VGV com os principais bancos de crédito imobiliário do país, ou seja, Bradesco, Caixa Econômica Federal, HSBC, Itaú-Unibanco e Santander.

Repasses

Neste segundo trimestre iniciamos o repasse de um empreendimento em junho e das unidades que serão repassadas, concluímos 41% do total. Mantivemos nosso objetivo de 90 dias para a conclusão do processo de Repasses desde a entrega das chaves do empreendimento.

O aumento do limite do uso do FGTS teve um impacto muito positivo para as conversões de financiamento direto com a Even e aumentou o nosso potencial de financiamentos em relação a carteira de financiamentos com a Even. Os principais bancos envolvidos nas operações de repasses são: Itaú / Unibanco, Santander / Real, Bradesco, CEF e HSBC. As taxas têm se mantido estáveis ou cadentes e os bancos têm honrado com os termos previamente acordados.



Antecipações

No segundo trimestre tivemos um aumento no volume antecipado para a média de aproximadamente R\$ 6 milhões por mês, frente a média de aproximadamente R\$ 4 milhões do trimestre anterior.

É importante colocar que estas antecipações são totalmente espontâneas, ou seja, são feitas voluntariamente por parte dos clientes.

Distratos e Inadimplência

Nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos e comissão. Tivemos uma queda no volume de distratos no segundo trimestre comparado ao primeiro.

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.

Nos utilizamos do distrato para controlar a inadimplência, deixando assim uma carteira saudável.

Construção

A Even atualmente conta com 54 canteiros de obra e estaremos com 55 canteiros ativos no pico do ano de 2009, construindo simultaneamente 122 torres. Em todo o ano de 2008 entregamos 4 empreendimentos e em 2009, apenas nos primeiros seis meses, já atingimos a mesma marca.

Desempenho Operacional

Lançamentos

No 2T09 lançamos 6 novos empreendimentos, (4 na Grande São Paulo, 1 em Campinas e 1 em Belo Horizonte), totalizando R\$ 197 milhões em VGV lançado (R\$ 176 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	Lançamento	VGV Total (R\$ milhares)	VGV Even (R\$ milhares)	Unidades	Valor Médio da Unidade (R\$ mil)	Part. Even
Terra Nature	Campinas	jun/09	25.589	11.720	192	133	46%
Spazio Vitta Vila Ema	São Paulo	jun/09	26.834	26.834	177	152	100%
Shop Club Vila Guilherme	São Paulo	jun/09	28.721	28.721	155	185	100%
Edifício Atual Santana	São Paulo	jun/09	46.951	46.951	52	903	100%
Cinecittá (2ª Fase)	Belo Horizonte	jun/09	45.202	38.422	85	419	85%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	Grande São Paulo	jun/09	23.732	23.732	177	134	100%
			197.029	176.380	838	235	89,5%



Do VGV total lançado no 2T09, 51% relacionaram-se ao segmento acessível. Os empreendimentos voltados aos públicos médio e médio-alto tiveram participação de 49% no VGV lançado. As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por segmento:

Segmento	VGV Lançado 2T09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	VGV Total (R\$ milhares)	VGV Even (R\$ milhares)			
Médio-Alto (R\$ 500 a 1,100 mil)	46.951	46.951	10.419	52	27%
Médio (R\$ 350 a 500 mil)	45.202	38.422	13.628	85	22%
Acessível (R\$ 80 a 200 mil)	104.876	91.007	42.639	701	51%
Total	197.029	176.380	66.686	838	100%

Segmento	VGV Lançado 6M09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	VGV Total (R\$ milhares)	VGV Even (R\$ milhares)			
Alto (R\$ 1,1 a 1,6 milhões)	13.158	6.579	3.582	14	3%
Médio-Alto (R\$ 500 a 1,100 mil)	46.951	46.951	10.419	52	20%
Médio (R\$ 350 a 500 mil)	45.202	38.422	13.628	85	17%
Emergente (R\$ 200 a 350 mil)	38.806	19.403	14.425	207	8%
Acessível (R\$ 80 a 200 mil)	140.087	119.225	59.005	983	52%
Total	284.204	230.580	101.059	1.341	100%

Comercialização

O total de vendas contratadas no trimestre somou R\$ 310 milhões (R\$ 253 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia nas vendas), sendo 39% oriundo de lançamentos do trimestre e 61% de estoque (parte Even). Das Vendas de estoque, 82% foram nos segmentos médio, médio-alto e alto. As tabelas abaixo fornecem a abertura da comercialização do trimestre, por segmento de produto:

Segmento	2T09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	Vendas Total (R\$ milhares)	Vendas Even (R\$ milhares)			
Acessível (R\$ 80 a 200 mil)	86.481	74.316	31.987	578	29%
Emergente (R\$ 200 a 350 mil)	26.445	21.942	12.457	119	8%
Médio (R\$ 350 a 500 mil)	71.844	50.312	15.408	231	20%
Médio-Alto (R\$ 500 a 1.100 mil)	99.909	84.990	23.159	151	34%
Alto (R\$ 1,1 a 1,6 milhão)	19.932	19.046	5.380	35	8%
Comercial	4.977	2.299	10.704	40	1%
Total	309.588	252.905	99.095	1.154	100%



No semestre atingimos vendas contratadas de R\$ 481 milhões, sendo R\$ 379 para Even, conforme abaixo:

Segmento	6M09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	Vendas Total (R\$ milhares)	Vendas Even (R\$ milhares)			
Acessível (R\$ 80 a 200 mil)	111.888	94.092	44.266	765	25%
Emergente (R\$ 200 a 350 mil)	55.834	42.271	33.820	227	11%
Médio (R\$ 350 a 500 mil)	118.706	82.046	25.050	328	22%
Médio-Alto (R\$ 500 a 1.100 mil)	136.090	111.260	33.008	197	29%
Alto (R\$ 1,1 a 1,6 milhão)	45.270	42.580	10.994	56	11%
Comercial	13.084	6.617	12.492	92	2%
Total	480.872	378.866	159.630	1.665	100%

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

Ano de Lançamento	2T09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	Vendas Total (R\$ milhares)	Vendas Even (R\$ milhares)			
Até 2005	2.736	647	17	8	0%
2006	12.123	10.254	2.991	27	4%
2007	94.652	81.507	28.432	209	32%
2008	92.598	67.285	29.191	226	27%
2009	107.479	93.212	38.464	684	37%
Total	309.588	252.905	99.095	1.154	100%

Ano de Lançamento	6M09		Área útil (m ²)	Unidades	% EVEN
	Vendas Total (R\$ milhares)	Vendas Even (R\$ milhares)			
Até 2005	6.371	2.366	197	9	1%
2006	19.176	15.390	4663	43	4%
2007	151.574	130.083	43068	303	34%
2008	154.257	110.999	42694	409	29%
2009	149.494	120.028	69008	901	32%
Total	480.872	378.866	159.630	1.665	100%

Em 30 de junho de 2009, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 1.434 milhões em VGV (R\$ 1.642 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	VGV Even	Unidades
Até 2004	5.023	761	6
2005	5.255	2.566	8
2006	63.898	50.005	120
2007	787.661	731.384	1.509
2008	660.217	552.072	1.387
2009	120.146	97.661	421
Total	1.642.200	1.434.449	3.451

Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de entrega. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo:

Ano de Previsão de Entrega	% Vendido	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unidades já entregues	99%	12.885	0%
2009	86%	68.184	5%
2010	65%	753.316	53%
2011	63%	531.214	37%
2012	54%	68.850	5%
Total		1.434.449	100%

Esclarecendo melhor a tabela acima, percebemos que a Even tem um estoque de unidades não vendidas bastante recente. Temos apenas R\$ 12,9 milhões (0,9% do estoque) de unidades entregues e não vendidas. Apenas 5% do nosso estoque ficará pronto do ano de 2009, ou seja, 95% do nosso estoque será entregue de 2010 a 2012.

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 entregues em 2009, estamos com 86% vendidos, dos que serão entregues em 2010, 65% e 2011 com 63% vendidos.

Do total do estoque da Even, grande parte dos produtos encontram-se na fase em que o stand de vendas e o apartamento modelo decorado já foram removidos para o início da obra, porém a obra ainda estava na fase de fundação e construção dos subsolos, fase esta que atrai menor atenção de potenciais compradores.

A tabela abaixo analisa nosso estoque total em 30/06/2009 em relação a fase de obra:

	VGV do Estoque (R\$ mil)	% do Estoque
Obras não iniciadas	415.866	29%
Obras em fase inicial	698.913	49%
Obras em estágio avançado*	319.670	22%
TOTAL	1.434.449	100%

*Acima da 5ª laje tipo.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 33,4%, 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\$ 225,0 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.

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 2.005,5 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 453,5 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2009	237,2
2010	144,2
2011	71,5
2012	0,6
TOTAL	453,5

A parcela de R\$ 1.552,0 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2009	459,9
2010	586,8
2011	483,6
2012	21,7
TOTAL	1.552,0

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 estrategicamente focados no Rio de Janeiro.

Os terrenos totalizam 721.880 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 4,0 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 2,7 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 49 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 10 de agosto de 2009:



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas		Unid	VGV Esperado	
			(m ²)			(R\$ milhares)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Alonso Calhamares	Grande São Paulo	nov/08	2.926	15.179	215	82.420	82.420
Amplitude	Grande São Paulo	ago/07	3.850	14.602	49	68.260	68.260
Arruda Alvim	Grande São Paulo	mar/08	3.762	7.610	157	56.940	56.940
Atrium 1	Minas Gerais	jul/07	5.000	10.368	15	39.746	33.784
Augusto Severo	Sul	jun/09	8.110	15.392	238	39.127	19.563
AV da Ligação I	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	121.195	103.015
AV da Ligação II	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	121.195	103.015
AV da Ligação III	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	121.195	103.015
BC	Grande São Paulo	jul/09	4.177	21.511	350	105.198	26.299
Cabral	Sul	mai/08	5.203	8.345	56	32.026	16.013
Campo Grande	Rio de Janeiro	mai/08	12.266	13.838	290	31.827	31.827
Coliseu (1ª Fase)	Nordeste	jan/08	9.319	31.394	106	62.902	62.902
Coliseu (2ª fase)	Nordeste	jan/08	9.319	31.394	106	62.902	62.902
Conde de Irajá	Grande São Paulo	nov/08	2.448	6.986	27	38.594	38.594
EPO	Minas Gerais	jul/07	9.000	27.624	162	98.982	84.134
Gastão Vidigal	Grande São Paulo	ago/07	13.524	36.772	536	157.361	78.681
Genesis	Sul	out/07	68.000	234.939	309	100.837	12.605
Green (1ª Fase)	Rio de Janeiro	jul/07	21.765	38.716	238	186.493	93.246
Guacá	Grande São Paulo	mai/08	1.960	9.292	72	33.383	33.383
Jorge Americano II	Grande São Paulo	abr/08	4.316	15.878	44	76.858	76.858
Luiz Manoel Gonzaga	Sul	jun/09	1.307	3.996	17	16.042	8.021
Monterosso	Minas Gerais	mai/07	12.405	13.027	64	43.732	43.732
Muniz Aragão I	Rio de Janeiro	jun/08	10.555	14.920	491	56.406	28.203
Muniz Aragão II	Rio de Janeiro	jun/08	15.832	22.380	472	54.613	27.307
Open Jardim das Orquídeas (2ª Fase)	Interior de São Paulo	out/07	10.028	17.288	137	14.522	14.522
Open Otacílio	Grande São Paulo	jul/09	17.850	28.929	437	68.809	68.809
Open Vila Ema (2ª Fase)	Grande São Paulo	mai/08	3.456	6.779	118	17.866	17.866
Open Vila Prudente	Grande São Paulo	mar/07	8.643	12.074	211	30.188	30.188
Paulistano (2ª fase)	Grande São Paulo	jan/07	47.778	48.805	290	165.362	49.609
Paulistano (3ª fase)	Grande São Paulo	jan/07	34.769	35.517	213	120.339	36.102
Rio Vermelho	Nordeste	mai/08	3.893	17.376	100	67.349	57.247
Riverside Plaza (1ª fase)	Grande São Paulo	dez/05	6.801	25.850	10	154.086	77.043
Riverside Plaza (2ª fase)	Grande São Paulo	dez/05	6.801	25.850	10	154.086	77.043
Roseira I	Interior de São Paulo	dez/07	18.037	14.337	216	31.468	14.412
Roseira II	Interior de São Paulo	dez/07	81.451	63.496	1.074	146.663	67.172
Roseira III	Interior de São Paulo	dez/07	67.876	58.742	1.040	139.896	64.073
Sabesp	Grande São Paulo	jul/08	2.972	15.750	88	100.797	100.797
Saturnino	Sul	abr/08	28.201	43.578	674	113.346	56.673

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ milhares)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Sorocaba II (1ª Fase)	Interior de São Paulo	nov/07	12.760	36.970	152	53.480	53.480
Sorocaba II (2ª Fase)	Interior de São Paulo	nov/07	12.760	36.970	152	53.480	53.480
Teixeira Soares	Sul	abr/08	1.546	5.849	14	21.017	10.509
Tindiba	Rio de Janeiro	abr/08	9.430	20.500	294	48.796	48.796
Vale do Sereno	Minas Gerais	mar/08	38.846	86.900	484	314.109	266.992
Vida Viva Atlântica	Grande São Paulo	fev/08	4.573	16.930	166	51.182	51.182
Vida Viva Guarulhos (3ª Fase)	Grande São Paulo	fev/07	2.390	10.860	114	29.492	14.746
Vida Viva Santo André (1ª)	Grande São Paulo	jun/07	8.487	22.550	328	68.431	34.216
Vida Viva Santo André (2ª)	Grande São Paulo	jun/07	8.487	22.550	328	68.431	34.216
Vila Castela II	Minas Gerais	jul/07	8.000	33.280	192	142.483	121.110
Vila Castela III	Minas Gerais	out/07	5.500	12.383	92	56.367	21.842
Valor da Soma			721.880	1.409.955	11.416	4.040.279	2.736.844

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 junho de 2009:

	R\$ milhares	Página e descrição *
Adiantamento para aquisição de terrenos	13.415	Nota 6 - terrenos não lançados e sem escritura
Estoque de terrenos	212.363	Nota 6 - terrenos não lançados com escritura
Estoque de terrenos (off-balance)	246.736	Nota 14 - terrenos não lançados (off-balance)
Land Bank	472.514	
Dívida de terrenos	(52.466)	Nota 14 - dívida de terrenos que temos escritura (somente permuta e dinheiro)
Dívida de terrenos (off-balance)	(246.736)	Nota 14 - terrenos não lançados (dívida off-balance que complementa o que pagamos no item A), sendo que R\$217 milhões é de permuta física, R\$22 milhões de permuta financeira e R\$8 milhões em dinheiro)
Land Bank Líquido de Dívidas	173.312	

* As informações desta coluna podem ser encontradas nas respectivas notas mencionadas no ITR (Informações Trimestrais)

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.	Permuta (R\$ mil)		VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	Total	Even	
Acessível (R\$ 80 a 200 mil)	11	255.424	273.283	4.780	53.285	32.655	641.054	413.175	15%
Emergente (R\$ 200 a 350 mil)	6	60.248	131.860	1.848	16.900	8.450	370.009	210.596	8%
Médio (R\$ 350 a 500 mil)	12	194.605	405.284	2.653	64.295	53.363	1.252.232	802.919	29%
Médio-Alto (R\$ 500 a 1.100 mil)	10	102.098	225.814	1.309	118.407	100.646	957.593	772.420	28%
Alto (R\$ 1,1 a 1,6 milhão)	4	16.169	53.347	237	34.759	25.360	212.899	179.522	7%
Alto (acima de R\$ 1,6 milhão)	1	2.972	15.750	88	-	-	100.797	100.797	4%
Comercial	4	22.364	69.678	192	15.608	13.267	404.858	244.810	9%
Loteamento	1	68.000	234.939	309	38.546	4.818	100.837	12.605	0%
Total Geral	49	721.880	1.409.955	11.416	341.800	238.559	4.040.279	2.736.844	100%



Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	Permuta (R\$ mil)		VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	Total	Even	
Grande São Paulo	20	189.970	400.274	3.763	16.397	14.788	1.648.083	1.053.252	38%
Interior de São Paulo	6	202.912	227.803	2.771	25.933	10.978	439.509	267.139	10%
Rio de Janeiro	5	69.848	110.354	1.785	13.100	7.426	378.135	229.379	8%
Minas Gerais	9	124.252	279.261	1.477	218.965	186.120	1.059.004	880.639	32%
Nordeste	3	22.531	80.164	312	-	-	193.153	183.051	7%
Sul	6	112.367	312.099	1.308	67.405	19.247	322.395	123.384	5%
Total Geral	49	721.880	1.409.955	11.416	341.800	238.559	4.040.279	2.736.844	100%

Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No trimestre encerrado em 30 de junho de 2009, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$ 256,5 milhões, o que representou um aumento de R\$ 45,4 milhões (21,5%) em relação à receita bruta operacional do trimestre encerrado em 31 de março de 2009. Este aumento é proveniente do crescimento da receita de incorporação e revenda de imóveis, que atingiu R\$ 252,6 milhões no 2T09, um aumento de R\$ 45,1 milhões (21,7%) em relação ao 1T09, resultado direto de uma maior velocidade no andamento das obras.

O quadro abaixo apresenta a evolução das receitas contabilizadas nos períodos, agrupadas por ano de lançamento:

Ano de Lançamento	2T09	
	Receita Reconhecida (R\$ milhares)	%
2004	167	0,1%
2005	719	0,3%
2006	51.483	20,4%
2007	126.092	49,9%
2008	46.729	18,5%
2009	27.406	10,8%
Total	252.596	

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 6M09:



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2008	30/6/2009	31/12/2008	30/6/2009
Icon (São Paulo)	2T03	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Azuli	3T03	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Horizons	4T03	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Personale	2T04	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Reserva Granja Julieta	3T04	15,0%	97,0%	98,0%	100,0%	100,0%
Window	4T04	49,9%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
The View	1T05	45,0%	95,0%	95,0%	100,0%	100,0%
Terra Vitris	3T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	99,0%	100,0%
Club Park Santana	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Duo	4T05	25,0%	99,0%	99,0%	99,0%	100,0%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40,0%	95,0%	99,0%	100,0%	100,0%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	99,0%	100,0%
Reserva do Bosque	2T06	50,0%	73,0%	75,0%	97,0%	100,0%
Campo Belíssimo	3T06	70,5%	89,0%	91,0%	84,0%	95,0%
Wingfield	3T06	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Boulevard São Francisco	4T06	100,0%	66,0%	72,0%	87,0%	100,0%
Iluminatto	4T06	100,0%	98,0%	98,0%	90,0%	97,0%
Inspiratto	4T06	100,0%	97,0%	100,0%	84,0%	97,0%
Particolare	4T06	15,0%	97,0%	97,0%	71,0%	100,0%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75,0%	99,0%	100,0%	69,0%	86,0%
Vida Viva Mooca	4T06	100,0%	79,0%	86,0%	89,0%	100,0%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100,0%	90,0%	92,0%	75,0%	92,0%
Especiale	1T07	100,0%	65,0%	71,0%	70,0%	87,0%
Le Parc	1T07	50,0%	94,0%	94,0%	41,0%	53,0%
Tendence	1T07	50,0%	86,0%	86,0%	58,0%	77,0%
Verte	1T07	100,0%	98,0%	98,0%	81,0%	97,0%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100,0%	84,0%	92,0%	67,0%	98,0%
Concetto	2T07	100,0%	100,0%	100,0%	75,0%	96,0%
In Città	2T07	100,0%	66,0%	64,0%	74,0%	99,0%
The Gift	2T07	50,0%	46,0%	62,0%	54,0%	71,0%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100,0%	56,0%	65,0%	54,0%	79,0%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100,0%	83,0%	88,0%	61,0%	83,0%
Arts	3T07	100,0%	75,0%	82,0%	65,0%	79,0%
Breeze Santana	3T07	100,0%	91,0%	98,0%	49,0%	66,0%
Gabrielle	3T07	100,0%	65,0%	80,0%	54,0%	69,0%
L'essence	3T07	100,0%	46,0%	56,0%	29,0%	45,0%
Spazio Dell' Acqua	3T07	100,0%	61,0%	66,0%	35,0%	53,0%
Vitá Araguaia	3T07	100,0%	42,0%	41,0%	19,0%	28,0%
Du Champ	4T07	100,0%	51,0%	58,0%	45,0%	51,0%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2008	30/6/2009	31/12/2008	30/6/2009
Grand Club Vila Ema	4T07	100,0%	39,0%	41,0%	21,0%	27,0%
Villagio Monteciello	4T07	100,0%	59,0%	63,0%	29,0%	46,0%
Terrazza Mooca	4T07	100,0%	47,0%	48,0%	33,0%	43,0%
Veranda Mooca	4T07	100,0%	64,0%	69,0%	42,0%	61,0%
Nouveaux	4T07	100,0%	80,0%	89,0%	36,0%	45,0%
Signature	4T07	100,0%	47,0%	51,0%	51,0%	57,0%
Up Life	4T07	100,0%	27,0%	39,0%	31,0%	39,0%
Vida Viva Butantã	4T07	100,0%	45,0%	58,0%	33,0%	56,0%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100,0%	49,0%	53,0%	31,0%	46,0%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100,0%	43,0%	51,0%	36,0%	53,0%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100,0%	61,0%	71,0%	34,0%	49,0%
Sophistic	1T08	100,0%	76,0%	79,0%	43,0%	49,0%
Weekend	1T08	100,0%	46,0%	51,0%	15,0%	17,0%
Club Park Butantã	2T08	100,00%	69%	70%	22%	30%
Double	2T08	100,00%	51%	53%	44%	51%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85,00%	59%	59%	23%	33%
Open Jardim das Orquídeas - (1ª Fase)	2T08	100,00%	55%	61%	8%	20%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	Não Lançado	100,00%				
Magnifique	2T08	100,00%	17%	17%	45%	54%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08/3T08	50,00%	55%	61%	14%	16%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	Não Lançado	50,00%				
Paulistano	2T08	30,00%	44%	63%	20%	22%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	Não Lançado	30,00%				
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100,00%	61%	69%	24%	30%
Vida Viva Golf Club	2T08	100,00%	45%	54%	22%	29%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85,00%	58%	62%	23%	31%
Incontro	3T08	80,00%	70%	75%	20%	26%
Montemagno	3T08	100,00%	55%	62%	21%	26%
Pleno Santa Cruz	3T08	100,00%	52%	68%	26%	29%
Timing	3T08	100,00%	50%	49%	18%	24%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100,00%	34%	36%	19%	27%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100,00%	68%	70%	22%	28%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50,00%	38%	57%	30%	46%
E-Office Design Berrini	4T08	50,00%	53%	71%	35%	38%
Montemagno - 2ª Fase	4T08	100,00%	18%	36%	21%	26%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100,00%	22%	50%	24%	30%
Honoré Bela Vista	1T09	50,00%		49%		46%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2008	30/6/2009	31/12/2008	30/6/2009
Spot Cidade Baixa	1T09	50,00%		38%		28%
Terra Nature - Ipê	1T09	46,00%		97%		16%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100,00%		65%		19%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85,00%		24%		31%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100,00%		61%		19%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46,00%		68%		25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46,00%		87%		16%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100,00%		56%		32%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100,00%		75%		36%
Atual Santana	2T09	100,00%		45%		30%

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 2T09:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira	
			31/3/2008	30/6/2009	31/3/2009	30/6/2009
Icon (São Paulo)	2T03	50,00%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3T03	50,00%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4T03	50,00%	100%	100%	100%	100%
Personale	2T04	50,00%	100%	100%	100%	100%
Reserva Granja Julieta	3T04	15,00%	97%	98%	100%	100%
Window	4T04	49,90%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45,00%	97%	95%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25,00%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40,00%	95%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	50,00%	75%	75%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70,46%	90%	91%	90%	95%
Wingfield	3T06	100,00%	99%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100,00%	66%	72%	94%	100%
Illuminato	4T06	100,00%	98%	98%	94%	97%
Inspiratto	4T06	100,00%	99%	100%	90%	97%
Particolare	4T06	15,00%	97%	97%	91%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75,00%	99%	100%	77%	86%
Vida Viva Mooça	4T06	100,00%	82%	86%	97%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100,00%	93%	92%	86%	92%
Especiale	1T07	100,00%	66%	71%	79%	87%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira	
			31/3/2008	30/6/2009	31/3/2009	30/6/2009
Le Parc	1T07	50,00%	94%	94%	44%	53%
Tendence	1T07	50,00%	86%	86%	60%	77%
Verte	1T07	100,00%	98%	98%	89%	97%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100,00%	85%	92%	85%	98%
Concetto	2T07	100,00%	100%	100%	88%	96%
In Città	2T07	100,00%	63%	64%	87%	99%
The Gift	2T07	50,00%	52%	62%	62%	71%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100,00%	60%	65%	69%	79%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100,00%	85%	88%	76%	83%
Arts	3T07	100,00%	83%	82%	75%	79%
Breeze Santana	3T07	100,00%	91%	98%	56%	66%
Gabrielle	3T07	100,00%	71%	80%	60%	69%
L'essence	3T07	100,00%	48%	56%	37%	45%
Spazio Dell' Acqua	3T07	100,00%	65%	66%	44%	53%
Vitá Araguaia	3T07	100,00%	41%	41%	25%	28%
Du Champ	4T07	100,00%	52%	58%	48%	51%
Grand Club Vila Ema	4T07	100,00%	39%	41%	24%	27%
Villagio Monteciello	4T07	100,00%	60%	63%	38%	46%
Terrazza Mooca	4T07	100,00%	48%	48%	39%	43%
Veranda Mooca	4T07	100,00%	66%	69%	50%	61%
Nouveaux	4T07	100,00%	85%	89%	40%	45%
Signature	4T07	100,00%	51%	51%	53%	57%
Up Life	4T07	100,00%	31%	39%	36%	39%
Vida Viva Butantã	4T07	100,00%	49%	58%	42%	56%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100,00%	51%	53%	39%	46%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100,00%	43%	51%	42%	53%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100,00%	70%	71%	40%	49%
Sophistic	1T08	100,00%	80%	79%	46%	49%
Weekend	1T08	100,00%	47%	51%	16%	17%
Club Park Butantã	2T08	100,00%	69%	70%	27%	30%
Double	2T08	100,00%	51%	53%	47%	51%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85,00%	60%	59%	30%	33%
Open Jardim das Orquídeas - (1ª Fase)	2T08	100,00%	56%	61%	13%	20%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	Não Lançado	100,00%				
Magnifique	2T08	100,00%	17%	17%	49%	54%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08/ 3T08	50,00%	57%	61%	14%	16%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	Não Lançado	50,00%				
Paulistano	2T08	30,00%	52%	63%	22%	22%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira	
			31/3/2008	30/6/2009	31/3/2009	30/6/2009
Paulistano - Unidades Não Lançadas	Não Lançado	30,00%				
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100,00%	62%	69%	26%	30%
Vida Viva Golf Club	2T08	100,00%	51%	54%	24%	29%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85,00%	61%	62%	29%	31%
Incontro	3T08	80,00%	72%	75%	21%	26%
Montemagno	3T08	100,00%	54%	62%	22%	26%
Pleno Santa Cruz	3T08	100,00%	59%	68%	26%	29%
Timing	3T08	100,00%	50%	49%	20%	24%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100,00%	34%	36%	20%	27%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100,00%	71%	70%	25%	28%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50,00%	44%	57%	32%	46%
E-Office Design Berrini	4T08	50,00%	67%	71%	37%	38%
Montemagno - 2ª Fase	4T08	100,00%	32%	36%	22%	26%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100,00%	30%	50%	26%	30%
Honoré Bela Vista	1T09	50,00%	35%	49%	28%	46%
Spot Cidade Baixa	1T09	50,00%	31%	38%	24%	28%
Terra Nature - Ipê	1T09	46,00%	95%	97%	14%	16%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100,00%	48%	65%	16%	19%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85,00%		24%	29%	31%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100,00%		61%	16%	19%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46,00%		68%		25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46,00%		87%		16%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100,00%		56%		32%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100,00%		75%		36%
Atual Santana	2T09	100,00%		45%		30%

A receita bruta operacional foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$ 10,8 milhões no 2T09, um aumento de R\$ 1,7 milhão (18,3%) em comparação a igual período de 2008. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 4,2% sobre a receita bruta operacional, inferior aos 4,3% reconhecidos no primeiro trimestre de 2009.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$ 245,8 milhões no 2T09, aumentando R\$ 43,8 milhões (21,7%) em comparação com a receita operacional líquida do primeiro trimestre de 2009.

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no segundo trimestre de 2009 atingiu 28,0%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), uma redução em comparação ao 1T09 (cuja margem bruta foi de 35,2%).

O grande impacto sofrido na margem bruta neste trimestre deve-se principalmente ao método de contabilização do nosso custo de obras. A Even utiliza sempre o custo real mensalmente atualizado de cada obra, e não simplesmente a correção do INCC de cada período.



Em maio deste ano tivemos o dissídio de mão de obra em São Paulo que teve um impacto no custo total das obras em 2,8%. Neste mesmo período o INCC acumulado aplicado na nossa base de cobrança no 2T09 foi de -0,02%. Por outro lado, o INCC de Maio de 1,39% só foi aplicado na nossa base de cobrança a partir de Julho/09 (trabalhamos com uma defasagem de índice de dois meses na cobrança). O efeito deste reajuste na cobrança neutralizará o impacto do aumento do custo de obras em nossa margem já no presente trimestre.

Abaixo, segue uma análise gerencial dos efeitos que impactaram a nossa margem bruta do 1T09 para o 2T09:

Margem Bruta 1T09 35,2%

<i>Dissídio</i>	4,5pp	Será compensado no 3T09 pelo aumento de 1,39% da carteira em virtude do INCC de maio (aplicado à cobrança de julho)
<i>Permutas</i>	0,6pp	Efeito não recorrente que é não esperado para os próximos trimestres
<i>Descontos</i>	1,2pp	Concentrados em empreendimentos com alto POC. Compensados no 3T09 pelo recente ajuste de 5% em produtos que representam R\$650 milhões de estoque, todos em São Paulo.
<i>Outros Efeitos</i>	0,9pp	Aumento de antecipações de parcelas, vendas de unidades mais baixas.
7,2pp		

Margem Bruta 2T09 28,0%

Conforme vemos então, grande parte dos efeitos sofridos na margem bruta neste trimestre são não recorrentes e/ou oferecem contra partida que farão com que nossa margem bruta volte aos patamares anteriores já no 3T09.

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

	Corrente	REF	Estoque
Receita Bruta	256,5	1.233,2	1.434,5
Incorporação e Vendas	248,3	1.233,2	1.434,5
Prestação de serviços	3,9		
AVP	4,3		
Deduções	(10,8)	(41,1)	(52,4)
Receita Líquida	245,8	1.192,1	1.382,0
Custo de Produtos Vendidos	(184,8)	(803,7)	(945,9)
Construção e Terreno	(177,0)	(803,7)	(917,1)
Financiamento à produção	(4,7)		(3,6)
Dívida Corporativa	(3,1)		(25,2)
Lucro Bruto	61,0	388,4	436,2
Margem Bruta %	24,8%	32,6%¹	31,6%¹
Margem Bruta % ex financiamentos	28,0%	n/a	33,4%¹

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

O lucro bruto atingiu R\$ 61,0 milhões no trimestre encerrado em 30 de junho de 2009, reduzindo em R\$ 2,0 milhões (-3,1%) em comparação com o lucro bruto do 1T09.



Resultados Operacionais

As despesas comerciais como percentual do faturamento líquido são maiores nas fases iniciais dos empreendimentos do que a média orçada. Assim, no 2T09 as despesas comerciais atingiram R\$ 11,1 milhões, uma redução de R\$ 1,2 milhões (10,1%) em relação ao primeiro trimestre de 2009.

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 17,9 milhões no segundo trimestre de 2009, contra R\$ 19,9 milhões no primeiro trimestre de 2009. Esta variação reflete a redução no quadro de colaboradores que ocorreu em fevereiro de 2009.

O resultado financeiro líquido atingiu um valor negativo de R\$ 2,7 milhões reduzindo em R\$ 2,9 milhões (52,2%) em relação ao primeiro trimestre de 2008.

O lucro operacional do segundo trimestre de 2009 foi de 32,2 milhões, R\$ 8,6 milhões superior ao resultado operacional do primeiro trimestre de 2009.

IRPJ e CSLL

O valor total de IRPJ e CSLL atingiu R\$ 8,4 milhões no segundo trimestre de 2009, uma variação de R\$ 1,0 milhão em comparação ao primeiro trimestre de 2009.

Lucro Líquido

O segundo trimestre de 2009 apresentou lucro líquido de R\$ 20,6 milhões, o que representou um aumento de R\$ 9,1 milhões em relação ao lucro líquido do primeiro trimestre de 2009, atingindo uma margem líquida de 9,6%*, frente a 7,3%* no 1T09.

*Relativa ao lucro líquido antes d participação de minoritários.

EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, depreciações e amortizações do segundo trimestre de 2009 foi de R\$ 37,1 milhões, um incremento de R\$ 5,7 milhões (18,1%) em relação ao apurado no primeiro trimestre de 2009. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 15,1% no segundo trimestre de 2009, em comparação aos 15,6% apurados no primeiro trimestre de 2009.

Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o segundo trimestre e primeiro semestre do ano de 2009:

CONCILIAÇÃO EBITDA	2T09	1T09	Var.(%)	6M09
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	31.933	23.831	34,0%	55.764
(+) Despesas Financeiras Líquidas	2.666	5.582	-52,2%	8.248
(+) Depreciação e Amortização	2.525	2.013	25,4%	4.538
EBITDA	37.124	31.426	18,1%	68.550



Balanco Patrimonial Consolidado em 30 de junho de 2009 e 31 de março de 2009 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	30/6/2009	31/3/2009
Disponibilidades	189.362	227.058
Valores Caucionados	57.384	60.852
Contas a receber	729.264	611.641
Imóveis a comercializar	521.712	506.523
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	22.669	24.281
Impostos e contribuições a compensar	15.328	13.476
Imposto e contribuições diferidos	1.532	2.204
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	45.318	33.695
Ativo Circulante	1.582.569	1.479.730
Contas a Receber	98.701	94.399
Imóveis a comercializar	182.528	194.490
Adiantamentos para futuro aumento de capital	1.306	2.136
Partes Relacionadas	526	492
IRPJ e CSLL Diferidos	1.235	1.210
Demais Contas a Receber	9.186	4.881
Ativo Realizável a Longo Prazo	293.482	297.608
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	23.653	25.298
Ativo Permanente	23.664	25.309
Total do Ativo	1.899.715	1.802.647
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/09	31/03/09
Empréstimos e financiamentos	165.054	87.331
Fornecedores	46.569	34.921
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	19.653	28.348
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	7.884	7.847
Adiantamentos de Clientes	124.738	121.389
Impostos e Contribuições a Recolher	30.409	27.595
Dividendos propostos	-	14.258
Impostos e Contribuições diferidos	26.983	24.635
Partes relacionadas	5.606	3.107
Debêntures	20.415	23.492
Demais Contas a Pagar	15.436	12.520
Passivo Circulante	462.747	385.443
Empréstimos e financiamentos	254.901	256.574
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	32.813	35.440
Tributos a Pagar	31.680	27.604
Adiantamentos para futuros investimentos	4.107	4.107
IRPJ e CSLL Diferidos	3.652	3.802
Debêntures	250.000	250.000
Plano de opção de ações	3.424	7.622
Demais Contas a Pagar	6.546	5.084
Passivo Exigível a Longo Prazo:	587.123	590.233
Participação de Minoritários	26.805	25.871
Capital Social	757.264	757.262
Plano de opção de ações	10.797	9.489
Reserva de lucros	54.979	34.349
Patrimônio Líquido	823.040	801.100
Passivo Total	1.899.715	1.802.647



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	6M09	2T09	1T09
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	467.659	256.539	211.120
Incorporação e revenda de imóveis	460.073	252.596	207.477
Prestação de serviços	7.586	3.943	3.643
Deduções da Receita Bruta	(19.850)	(10.758)	(9.092)
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	447.809	245.781	202.028
Custo incorrido das vendas realizadas	(323.850)	(184.789)	(139.061)
Lucro Bruto	123.959	60.992	62.967
Receitas (Despesas) Operacionais	(59.947)	(26.393)	(33.554)
Comerciais	(23.379)	(11.068)	(12.311)
Gerais e Administrativas	(32.879)	(15.659)	(17.220)
Honorários da Administração	(4.908)	(2.219)	(2.689)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1.219	2.553	(1.334)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	64.012	34.599	29.413
Resultado Financeiro	(8.248)	(2.666)	(5.582)
Despesas Financeiras	(23.594)	(8.389)	(15.205)
Receitas Financeiras	15.346	5.723	9.623
Lucro antes do IRPJ e CSLL	55.764	31.933	23.831
IRPJ e CSLL			
Corrente	(11.241)	(5.527)	(5.714)
Diferido	(6.228)	(2.845)	(3.383)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	38.295	23.561	14.734
Participação de minoritários	(6.142)	(2.930)	(3.212)
Lucro líquido do exercício	32.153	20.631	11.522



Glossário

Land Bank: Banco de Terrenos que a Even mantém para futuros empreendimentos, adquiridos em dinheiro ou através de permutas. Cada terreno adquirido é analisado pelo nosso comitê de investimentos e aprovado pelo Conselho de Administração.

Acessível: Imóvel ao preço de venda entre R\$ 80.000,00 e R\$ 200.000,00.

Público Emergente: Imóvel ao preço de venda entre R\$200.000,00 e R\$350.000,00.

Média Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$350.000,00 e R\$500.000,00. (SFH com uso do FGTS)

Média-Alta Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$500.000,00 e R\$1.100.000,00.

Alta Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$1.100.000,00 e R\$1.600.000.

Luxo: Imóvel ao preço de venda acima de R\$1.600.000,00.

Receitas a Apropriar: As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos.

Sobre a Empresa

A Even Construtora e Incorporadora S.A. - EVEN (Bovespa: EVEN3), uma das maiores incorporadoras do Brasil, com atuação verticalizada e foco em empreendimentos comerciais e residenciais para os públicos acessível, emergente, de classes média e média-alta, é resultante da combinação das atividades de companhias com mais de 30 anos de experiência no setor na região metropolitana de São Paulo. A Companhia atua de forma verticalizada, coordenando as atividades de incorporação e construção. Desde 2006, a Even passou também a atuar no Rio de Janeiro, em Goiânia, em Belo Horizonte e no interior do estado de São Paulo.

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.