2012: Geração de Caixa e Margens Brutas Superiores

São Paulo, 12 de março de 2012 – 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$500 mil anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2011 (4T11) e ano de 2011. As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R$).

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:
12/03/2012
Qtde de Ações:
233.293.408
R$ 7,52 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Entregamos 21 projetos** no acumulado do ano que equivalem à **R$1,3 bilhão em VGV** (considerando preço de venda na época do lançamento, parte Even), volume **39% maior do que no ano anterior**
- **Efetividade dos Repasses** comprovada dentro do prazo de **90 dias após a entrega**
- Aliando a i) qualidade do portfolio e a efetividade na cobrança ; ii) o vigoroso volume de entregas neste ano; iii) um ritmo mais moderado de compra de terrenos**, 2012 seguramente será um ano de geração de caixa positiva na empresa**
- **Aumento de Margem Bruta em 2012**
  Com a conclusão dos empreendimentos lançados em 2007 (com margens brutas inferiores), a companhia espera uma elevação de Margem Bruta ainda em 2012
- **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 passaram de 16% em 2010 para **33% do volume de 2011**
- **Even Vendas** responsável por **52%** das vendas dos lançamentos e **67%** 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 19%**
- **95%** 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 31 DE DEZEMBRO DE 2011

Data: 13 de março de 2012

Português
10h00 (Horário de Brasília)
09h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 10365984

Inglês
12h00 (Horário de Brasília)
11h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10010301

EVEN3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC
Índice de Sustentabilidade Empresarial ISE
Índice Imobiliário IMOB
Índice BM&FBOVESPA Small Cap SMLL
itag Índice de Ações com Tag Along Diferenciado

As informações, valores e dados constantes do relatório de desempenho, que não correspondem a saldos e informações contábeis constantes das Informações Anuais – DFP, como por exemplo: Valor Geral de Vendas – VGV, Vendas Total, Vendas Even, Área Útil, Unidades, Estoques a Valor de Mercado, Lançamentos, 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 quarto trimestre de 2011 (4T11 x 3T11).

Destaques do Período

Introdução

Fechamos o quarto trimestre com lançamentos de R$701,4 milhões, vendas de R$478 milhões e aquisição de terrenos que perfazem R$294 milhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Mais uma vez obtivemos sucesso em nossa estratégia de high turnover, pulverizando nossos lançamentos em 12 empreendimentos com VGV médio de R$63 milhões, distribuídos em três das quatro praças em que atuamos (SP, RJ e RS).

No ano de 2011, lançamos R$2.070 milhões (parte Even) o que se refere a 34 empreendimentos, ultrapassando em 3,5% o nosso guindance de lançamentos de 2011, que era de R$ 2 bilhões. Vendemos R$1.623 milhões (parte Even) e adquirimos terrenos com valor potencial de vendas de R$2,2 bilhões (parte Even).

Em R$ Milhões (%Even)	1T11	2T11	3T11	4T11	2011
Lançamentos	278	643	448	701	2.070
Vendas	370	405	370	478	1.623
Aquisição de Terrenos (VGV)	877	776	300	294	2.248
Entregas (VGV de Lançamento)	351	447	173	333	1.305

Apresentamos neste trimestre velocidade de vendas (VSO) de 27% e ROE LTM de 15,3%.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Concluímos o quarto trimestre de 2011 com uma posição de caixa (incluindo Contas Vinculadas) de R$427,1 e uma alavancagem de 61,2% (Dívida Líquida, não considerando desconto de recebíveis / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 68% da nossa dívida bruta (empréstimos e debêntures) é composta por financiamento à produção e terrenos e 32% por dívida corporativa (debêntures e CRI's), estas últimas vencendo R$326,8 milhões a partir de 2014.

O *cash burn* no quarto trimestre foi de R$39 milhões (variação das dívidas líquidas entre setembro e dezembro), que em sua maior parte reflete as aquisições de terrenos do período.

Portanto, houve uma redução deste indicador, que havia sido de R$83 milhões no trimestre anterior (3T11).

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 tabela abaixo:

	30 dias	60 dias	90 dias	YTD (09/03/12)
1T11	49%	66%	78%	99%
2T11	38%	67%	81%	96%
3T11	31%	55%	80%	94%
4T11	44%	67%	n/a	76%

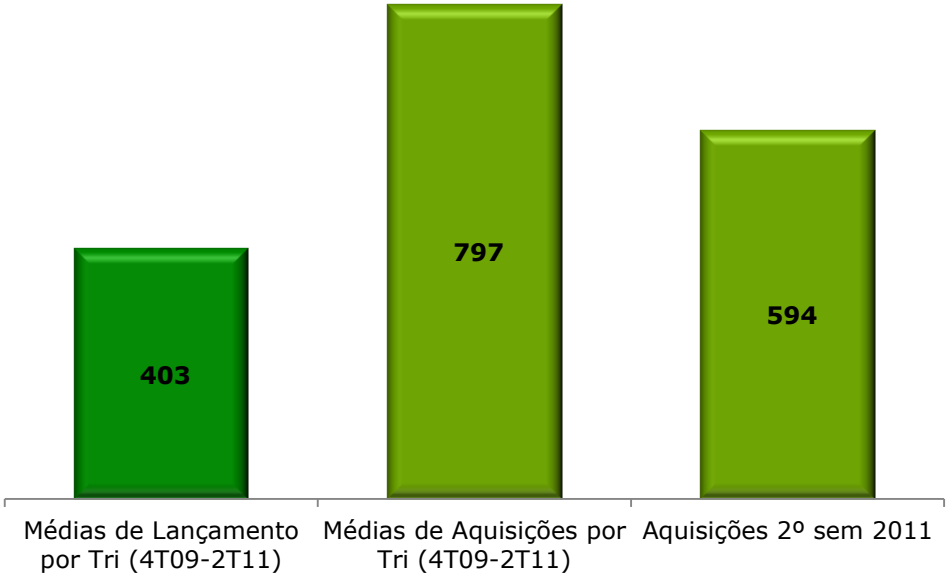
Conforme a tabela abaixo, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no acumulado do ano foi de R$ 1,6 bilhão, mostrando a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.

	1T11	2T11	3T11	4T11	2011
Unidades em obra	174.936	172.120	184.156	189.539	720.750
Unidades performadas (concluídas)	188.240	236.599	227.124	217.798	869.762
Total	**363.176**	**408.720**	**411.280**	**407.336**	**1.590.512**

LANDBANK

Encerramos o quarto trimestre de 2011 com banco de terrenos equivalente à R$6,1 bilhões de VGV potencial de lançamento (R$5,1 bilhões sendo a parcela Even) pulverizado em 74 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R$82 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. 39% 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 2012, alinhado à nossa estratégia de high turnover.

Conforme podemos observar na ilustração abaixo, desde o 4T09 até 2T11, 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 Land Bank. Estas aquisições foram baseadas em boas oportunidades de negócios.



Como podemos notar, este foi o segundo 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.

Portanto, aliando a i) qualidade do portfolio e a efetividade na cobrança ; ii) o vigoroso volume de entregas neste ano; iii) um ritmo mais moderado de compra de terrenos, 2012 seguramente será um ano de geração de caixa positiva na empresa.

RENTABILIDADE

A Margem Bruta de 2011, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), foi de 31,1%. Esta margem foi impactada de forma relevante pelo reconhecimento de receita de empreendimentos de 2007.

A safra de empreendimentos de 2007, representada em sua maioria por empreendimentos grandes, muitos fora de São Paulo, apresentou uma Margem Bruta significativamente menor do que a media dos lançamentos de empreendimentos a partir de 2008.

Com o forte volume de entregas desta safra ao longo do ano de 2011, o saldo a reconhecer destes projetos decresceu, representando **apenas 1,9%** do saldo de receitas à apropriar apurado em Dezembro de 2011. A Margem REF destes empreendimentos é de 23,4%.

Portanto, com as últimas entregas destes empreendimentos, a Companhia espera uma elevação da margem bruta **ainda em 2012**.

FORTALECIMENTO DAS FILIAIS

Pelo quarto 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% em dez/2010 para 39% em dez/2011.

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)						
	2010	1T11	2T11	3T11	4T11	2011
Lançamentos	19%	23%	27%	42%	36%	33%
Vendas	16%	27%	34%	40%	32%	33%
Landbank	36%	36%	42%	39%	39%	39%

Podemos notar que a participação dos lançamentos e vendas fora de SP foi de 33% em 2011 nestas 3 praças; 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 foi um ano com um forte volume de entregas de empreendimentos, o que gerou 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. No ano de 2011 entregamos 21 projetos que equivalem a R$1.305 milhões (VGV de lançamento) e 2.932 unidades.

Cabe lembrar que somos hoje a 7ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano; e **95% das obras de todos os nossos projetos são executadas pela própria Even**. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras. Enfatizamos que a determinação do POC para fins de apropriação de receita em nossas demonstrações financeiras, contempla o custo orçado de nossas obras, revisado mensalmente, refletindo assim a real performance da empresa.

EVEN VENDAS

A Even vendas conta hoje com 425 corretores, e foi responsável por 52% das vendas dos lançamentos do acumulado do ano e 67% das vendas de remanescentes no mesmo período, em sua área de atuação (SP e RJ).

Encerramos o quarto trimestre com um estoque de R$1,3 bilhão em valor potencial de vendas (parte Even), sinalizando um aumento da ordem de 25% em relação ao 3T11, o que representa 8,5 meses de vendas (no ritmo de vendas do 4º trimestre). Apesar das novas entregas do trimestre, o estoque pronto passou de R$ 108,5 milhões no 3T11 para R$ 87,6

milhões no 4T11, indicando uma redução de 19% no volume de estoque concluído (sobre o total do estoque passou de 10% no 3T11 para 6% no 4T11). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 120 unidades de 25 diferentes projetos. **Além disso, 72% do nosso estoque é composto por unidades lançadas em 2011.**

Destaques

O quadro abaixo apresenta a comparação dos nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados do 4T11 com o 3T11; e 12M11 com 12M10:

Dados Financeiros Consolidados	4T11[1]	3T11[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	550.802	499.578	10,3%	1.908.348	1.955.931	-2,4%
Lucro Bruto	141.461	152.645	-7,3%	520.534	535.803	-2,8%
Margem Bruta Ajustada[5]	*30,0%*	*33,9%*	*-3,9 p.p.*	*31,1%*	*30,9%*	*0,2 p.p.*
EBITDA	97.545	100.790	-3,2%	359.031	410.002	-12,4%
Margem EBITDA	*17,7%*	*20,2%*	*-2,5 p.p.*	*18,8%*	*21,0%*	*-2,2 p.p.*
Lucro Líquido	47.397	64.417	-26,4%	226.120	252.491	-10,4%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	*9,1%*	*13,1%*	*-4,0 p.p.*	*12,2%*	*13,0%*	*-0,8 p.p.*
Receita Líquida Apropriar[6]	1.730.474	1.674.930	3,3%	1.730.474	1.599.223	8,2%
Lucro Bruto a Apropriar[6]	581.204	569.053	2,1%	581.204	522.797	11,2%
Margem dos Resultados a Apropriar[6]	*33,6%*	*34,0%*	*-0,4 p.p.*	*33,6%*	*32,7%*	*0,9 p.p.*
Dívida Líquida[7]	975.139	935.808	4,2%	975.139	647.616	50,6%
Patrimônio Líquido	1.594.474	1.600.652	-0,4%	1.594.474	1.409.837	13,1%
Ativos Totais	3.489.080	3.573.380	-2,4%	3.489.080	3.060.645	14,0%

Lançamentos	4T11[1]	3T11[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	Variação
Empreendimentos Lançados	12	6	100,0%	34	33	3,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%)[8]	753.532	519.811	45,0%	2.444.130	2.257.577	8,3%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	701.438	448.401	56,4%	2.070.453	1.528.025	35,5%
Participação Even nos Lançamentos	*93,1%*	*86,3%*	*6,8 p.p.*	*84,7%*	*67,7%*	*17,0 p.p.*
Número de Unidades Lançadas	2.125	1.255	69,3%	6.332	6.515	-2,8%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	122.102	64.208	90,2%	388.550	679.359	-42,8%
Preço Médio de Lançamento (R$/m²)	7.311	9.405	-22,3%	7.584	4.521	67,8%
Preço Médio Unidade Lançada (R$/Unidade)	355	414	-14,3%	386	347	11,2%

Vendas	4T11[1]	3T11[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	Variação
Vendas Contratadas (100%)[9]	559.843	467.367	19,8%	1.992.483	2.784.947	-28,5%
Vendas Contratadas (% Even)	477.936	369.961	29,2%	1.623.240	2.064.014	-21,4%
Participação Even nas Vendas Contratadas	*85,4%*	*79,2%*	*6,2 p.p.*	*81,5%*	*74,1%*	*7,4 p.p.*
Número de Unidades Vendidas	1.440	951	51,5%	4.638	6.895	-32,7%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	90.390	78.668	14,9%	370.538	768.399	-51,8%
Preço Médio de Venda (R$/m²)	5.219	4.803	8,7%	5.593	3.624	54,3%
Preço Médio Unidade Vendida (R$/Unidade)	389	492	-20,9%	430	404	6,4%

[1] Quarto trimestre de 2011.
[2] Terceiro trimestre de 2011.
[3] Janeiro a Dezembro de 2011.
[4] Janeiro a Dezembro 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 31 de dezembro 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 4T11 com o 4T10; e 12M11 com 12M10:

Dados Financeiros Consolidados	4T11[1]	4T10[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	550.802	568.173	-3,1%	1.908.348	1.955.931	-2,4%
Lucro Bruto	141.461	153.237	-7,7%	520.534	535.803	-2,8%
Margem Bruta Ajustada[5]	*30,0%*	*31,8%*	*-1,8 p.p.*	*31,1%*	*30,9%*	*0,2 p.p.*
EBITDA	97.545	119.669	-18,5%	359.031	410.002	-12,4%
Margem EBITDA	*17,7%*	*21,1%*	*-3,4 p.p.*	*18,8%*	*21,0%*	*-2,2 p.p.*
Lucro Líquido	47.397	67.570	-29,9%	226.121	252.491	-10,4%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	*9,1%*	*11,8%*	*-2,7 p.p.*	*12,2%*	*13,0%*	*-0,8 p.p.*
Receita Líquida Apropriar[6]	1.730.474	1.599.223	8,2%	1.730.474	1.599.223	8,2%
Lucro Bruto a Apropriar[6]	581.204	522.797	11,2%	581.204	522.797	11,2%
Margem dos Resultados a Apropriar[6]	*33,6%*	*32,7%*	*0,9 p.p.*	*33,6%*	*32,7%*	*0,9 p.p.*
Dívida Líquida[7]	975.139	647.616	50,6%	975.139	647.616	50,6%
Patrimônio Líquido	1.594.474	1.409.837	13,1%	1.594.474	1.409.837	13,1%
Ativos Totais	3.489.080	3.060.645	14,0%	3.489.080	3.060.645	14,0%

Lançamentos	4T11[1]	4T10[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	Variação
Empreendimentos Lançados	12	8	50,0%	34	33	3,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%)[8]	753.532	316.401	138,2%	2.444.130	2.257.577	8,3%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	701.438	246.257	184,8%	2.070.453	1.528.025	35,5%
Participação Even nos Lançamentos	*93,1%*	*77,8%*	*15,3 p.p.*	*84,7%*	*67,7%*	*17,0 p.p.*
Número de Unidades Lançadas	2.125	792	168,3%	6.332	6.515	-2,8%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	122.102	70.960	72,1%	388.550	679.359	-42,8%
Preço Médio de Lançamento (R$/m²)	7.311	4.459	64,0%	7.584	4.521	67,8%
Preço Médio Unidade Lançada (R$/Unidade)	355	399	-11,2%	386	347	11,4%

Vendas	4T11[1]	4T10[2]	Variação	12M11[3]	12M10[4]	
Vendas Contratadas (100%)[9]	559.843	552.519	1,3%	1.992.483	2.784.947	-28,5%
Vendas Contratadas (% Even)	477.936	436.066	9,6%	1.623.240	2.064.014	-21,4%
Participação Even nas Vendas Contratadas	*85,4%*	*78,9%*	*6,5 p.p.*	*81,5%*	*74,1%*	*7,4 p.p.*
Número de Unidades Vendidas	1.440	1.362	5,7%	4.638	6.895	-32,7%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	90.390	140.392	-35,6%	370.538	768.399	-51,8%
Preço Médio de Venda (R$/m²)	5.219	3.936	32,6%	5.593	3.624	54,3%
Preço Médio Unidade Vendida (R$/Unidade)	389	406	-4,2%	430	404	6,4%

[1] Quarto trimestre de 2011.
[2] Quarto trimestre de 2010.
[3] Janeiro a Dezembro de 2011.
[4] Janeiro a Dezembro 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 31 de dezembro 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 a atividade econômica brasileira.

Segundo previsão do Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou no quarto trimestre de 2011 (outubro a dezembro) vendas totais de 8.443 unidades. A VSO média do mesmo período é de 13,9%. Em 2011, as vendas totais foram de 28.316 unidades.

No último trimestre de 2011, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo, empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R$ 11,96 bilhões. No ano acumulado foram lançados R$30,31 bilhões.

Desempenho dos Negócios

Ultrapassamos o nosso guidance de lançamentos para o ano de 2011. Encerramos o período com R$2.070 milhões de lançamentos (parte Even) e R$1.623 milhões de vendas (parte Even).

No quarto trimestre deste ano lançamos 12 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R$63 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 32% destes lançamentos dentro do próprio trimestre – lembrando que os lançamentos foram majoritariamente concentrados no final do período.

Vendemos no trimestre R$478 milhões, dos quais 53% são provenientes de estoques (R$251 milhões) e 47% de lançamentos (R$227 milhões), a Even Vendas foi responsável por 52% das vendas dos lançamentos do acumulado do ano e 67% das vendas de remanescentes no mesmo período, em sua área de atuação. A velocidade de vendas (VSO) do trimestre foi 27%.

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%.

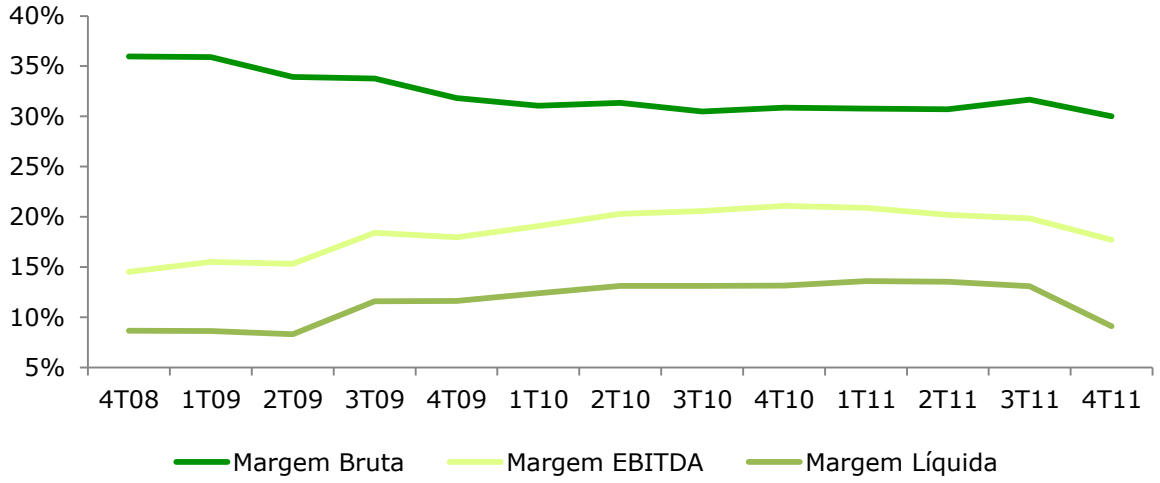
Encerramos o quarto trimestre com um estoque de R$1,3 bilhão em valor potencial de vendas (parte Even), sinalizando um aumento da ordem de 25% em relação ao 3T11, o que representa 8,5 meses de vendas (no ritmo de vendas do 4º trimestre). Apesar das novas entregas do trimestre, o valor potencial de vendas do estoque pronto passou de R$ 108,5 milhões no 3T11 para R$ 87,6 milhões no 4T11, indicando uma redução de 19% no valor potencial de vendas do estoque concluído (sobre o total do estoque passou de 10% no 3T11 para 6% no 4T11). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 120 unidades de 25 diferentes projetos. Além disso, 72% do nosso estoque é composto por unidades lançadas em 2011.

Entregamos no quarto trimestre 4 obras que equivalem a R$333,4 milhões de VGV (parte Even), na época do lançamento, relativo a 703 unidades, perfazendo um total de entregas no ano de 2011 de 21 projetos que equivalem a R$1.304,9 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 2.932 unidades.

No aspecto financeiro, encerramos o exercício com caixa e aplicações financeiras, incluindo contas vinculadas de R$427,1 milhões. O cash burn no quarto trimestre foi de R$39 milhões (variação das dívidas líquidas entre setembro e dezembro), refletindo em sua maior parte as aquisições de terrenos do período, as quais em 2011 somaram R$2,2 bilhões em VGV.

Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 99% contam com financiamento contratado e o restante em vias de contratação.

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 efetivamente revisado pela área técnica. Nosso custo orçado, portanto, reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos, bem como outras eventuais mudanças técnicas que causem impacto no orçamento. 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 71,7% 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 em 2011 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 finalistas do Premio Green Building Brasil.

A Even foi a primeira empresa do setor a divulgar seu inventário de carbono, compartilhando sua metodologia com o mercado. O projeto que vinha sendo desenvolvido há dois anos contou com uma empresa de consultoria, seguindo as normas da ISO 14.064-1, bem como as especificações do GHG Protocol. O próximo passo que já está em andamento, é o do programa que visa reduzir a emissão de gás carbônico no processo construtivo.

A Even foi a primeira e permanece por 3 anos consecutivos como a única empresa do setor de construção civil a integrar a carteira do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial, da BM&FBovespa. O ISE 2011/2012 é composto por 37 empresas que possuem reconhecido comprometimento com a responsabilidade social e sustentabilidade empresarial.

Desempenho Operacional

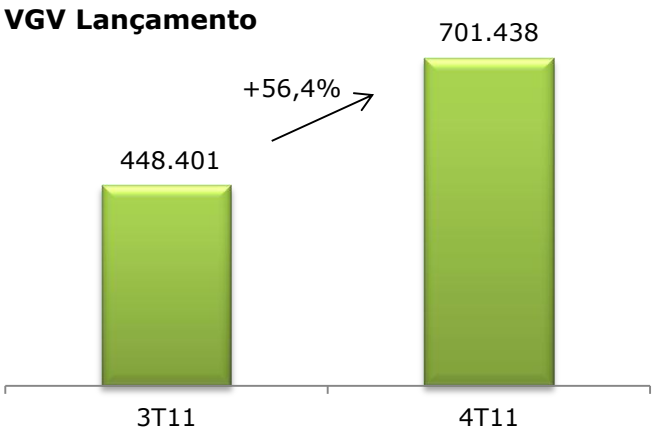
Incorporação

Lançamentos do Período

No 4T11 lançamos 12 novos empreendimentos sendo, 7 na Grande São Paulo, 2 no Rio de Janeiro e 3 no Rio Grande do Sul, totalizando R$753,5 milhões em VGV lançado (R$701,4 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

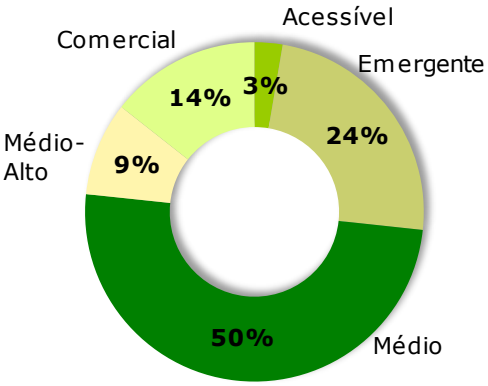
Empreendimento	Cidade	VGV Total (R$ mil)	VGV Even (R$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da Unidade
Cenário da Vila	São Paulo	55.013	55.013	87	100%	632
RED Tatuapé	São Paulo	149.486	149.486	356	100%	420
Feel Cidade Universitária	São Paulo	37.310	37.310	115	100%	324
Pateo Vila Pompéia	São Paulo	69.450	61.116	171	88%	406
Spot Office Moema	São Paulo	49.014	49.014	91	100%	539
Villaggio Nova Carrão	São Paulo	55.361	55.361	208	100%	266
Window Belém	São Paulo	42.208	42.208	148	100%	285
Prime Design Offices	Rio de Janeiro	51.918	51.918	286	100%	182
Viverde Residencial	Rio de Janeiro	99.883	84.900	324	85%	308
Baltimore Office Park	Sul	42.041	33.633	158	80%	266
Moulin Quintino	Sul	78.381	62.705	85	80%	922
Viva Vida Club Canoas - Brita	Sul	23.467	18.774	96	80%	244
		753.532	**701.438**	**2.125**	**93,1%**	**355**



As tabela abaixo mostram os lançamentos agrupados por segmento:

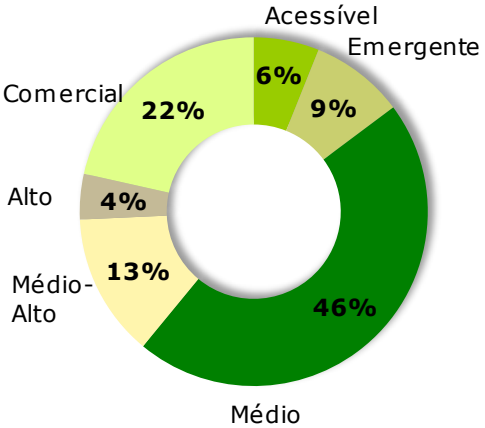
Lançamentos 4T11

Segmento	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	23.467	18.774	11.169	96	3%
Emergente	176.921	168.513	32.863	629	24%
Médio	373.831	350.515	55.969	938	50%
Médio-Alto	78.381	62.705	11.634	85	9%
Comercial	100.932	100.931	10.467	377	14%
Total	**753.532**	**701.438**	**122.102**	**2.125**	**100%**



Lançamentos 12M11

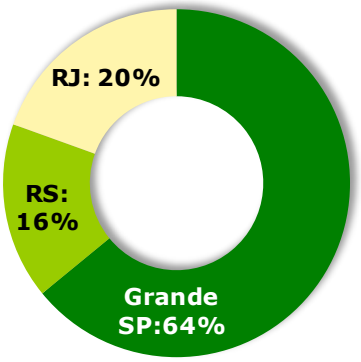
Segmento	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	208.816	125.742	65.237	1.004	6%
Emergente	201.271	180.688	38.308	757	9%
Médio	1.111.149	956.029	170.401	2.358	46%
Médio-Alto	330.058	275.472	45.216	401	13%
Alto	139.619	87.343	17.434	83	4%
Comercial	453.217	445.179	51.955	1.729	22%
Total	**2.444.130**	**2.070.453**	**388.551**	**6.332**	**100%**



As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por região:

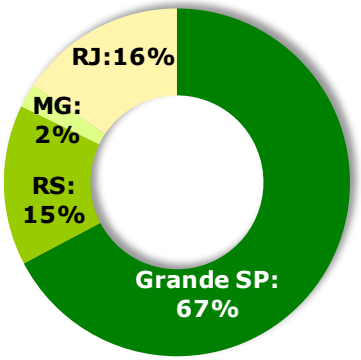
Lançamentos 4T11 por Região

Região	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)
São Paulo	457.842	449.508
Sul	143.889	115.112
Rio de Janeiro	151.801	136.818
Total	**753.532**	**701.438**



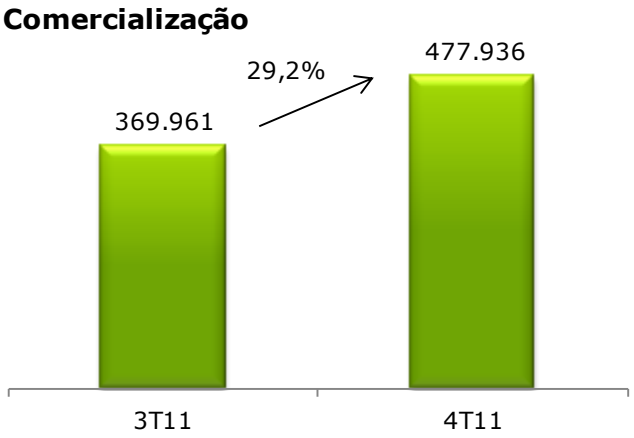
Lançamentos 12M11 por Região

Região	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)
São Paulo	1.559.411	1.392.973
Sul	414.741	308.902
Minas Gerais	53.586	45.548
Rio de Janeiro	416.392	323.029
Total	**2.444.130**	**2.070.452**



Comercialização

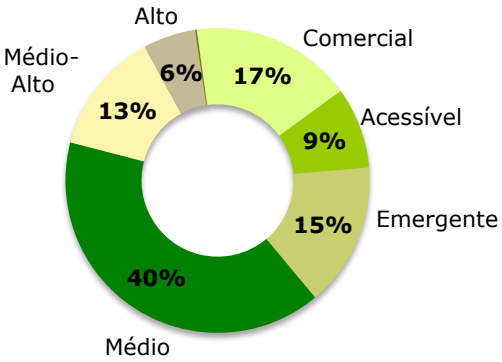
As vendas contratadas no trimestre somaram R$559,8 milhões (R$477,9 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia), sendo 47% oriundo de lançamentos do trimestre e 53% de estoque.



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

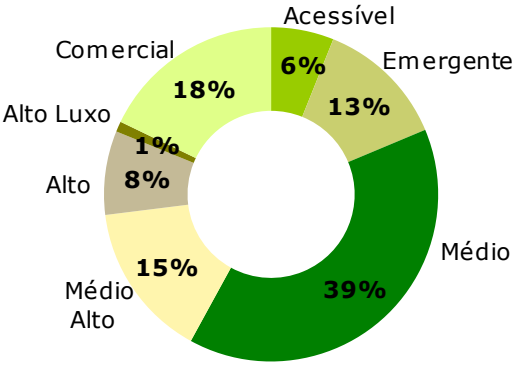
4T11

Segmento	Vendas Total (R$ mil)	Vendas Even (R$ mil)	Área útil (m^2)	Unid.	% Even
Acessível	64.799	41.428	13.921	202	9%
Emergente	79.972	73.346	15.698	302	15%
Médio	222.853	192.343	30.496	549	40%
Médio-Alto	76.401	62.400	14.949	91	13%
Alto	32.875	26.842	5.254	16	6%
Alto Luxo	(858)	(858)	(447)	(1)	0%
Loteamento	453	79	1.201	1	0%
Comercial	83.348	82.356	9.317	280	17%
Total	**559.843**	**477.936**	**90.389**	**1.440**	**100%**



12M11

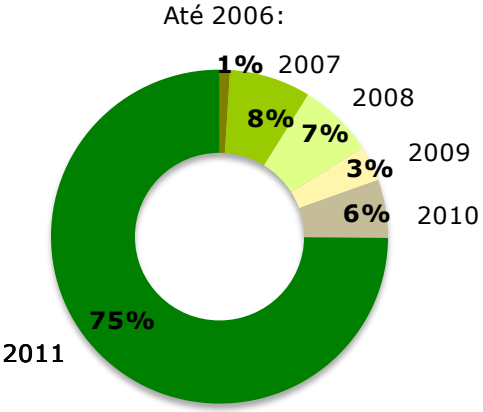
Segmento	Vendas Total (R$ mil)	Vendas Even (R$ mil)	Área útil (m^2)	Unid.	% Even
Acessível	175.627	98.337	62.286	750	6%
Emergente	232.537	204.373	49.040	754	13%
Médio	767.044	636.319	116.892	1.535	39%
Médio-Alto	294.973	243.867	48.393	362	15%
Alto	187.644	131.451	28.579	113	8%
Alto Luxo	17.399	16.944	2.329	6	1%
Loteamento	15.905	2.783	23.156	45	0%
Comercial	301.353	289.166	39.864	1.073	18%
Total	**1.992.482**	**1.623.240**	**370.538**	**4.638**	**100%**



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

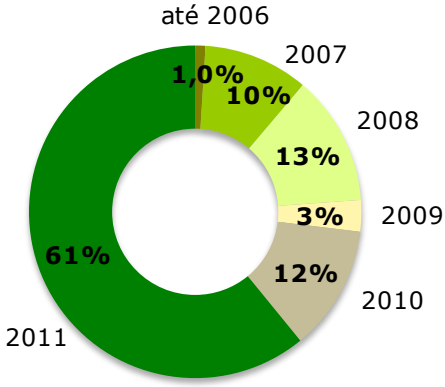
4T11

Ano de Lanç.	Vendas Total (R$ mil)	Vendas Even (R$ mil)	Área útil (m^2)	Unid.	% Even
Até 2006	3.535	3.371	153	(1)	1%
2007	38.119	37.474	9.651	39	8%
2008	59.594	34.796	8.761	105	7%
2009	16.576	16.398	3.646	32	3%
2010	39.252	26.999	7.627	54	6%
2011	402.767	358.898	60.551	1.211	75%
Total	**559.843**	**477.936**	**90.389**	**1.440**	**100%**



12M11

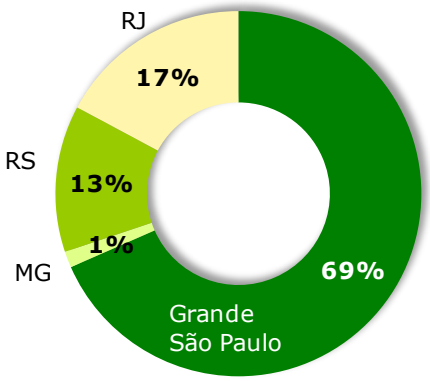
Ano de Lanç.	Vendas Total (R$ mil)	Vendas Even (R$ mil)	Área útil (m^2)	Unid.	% Even
Até 2006	5.516	4.847	655	7	1%
2007	175.218	167.001	40.308	240	10%
2008	334.810	206.779	50.562	432	13%
2009	49.951	49.958	9.170	56	3%
2010	294.733	199.210	87.930	601	12%
2011	1.132.254	995.445	181.913	3.302	61%
Total	**1.992.482**	**1.623.240**	**370.538**	**4.638**	**100%**



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

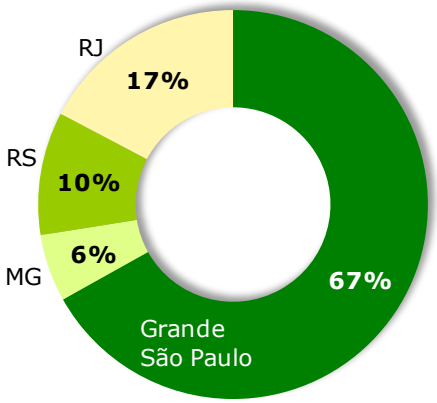
Vendas 4T11 por Região

Região	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)	% Even
São Paulo	359.353	325.698	69%
Minas Gerais	8.505	6.890	1%
Sul	81.078	62.636	13%
Rio de Janeiro	110.907	82.713	17%
Total	**559.843**	**477.937**	**100%**



Vendas 12M11 por Região

Região	VGV Total (R$ 000)	VGV Even (R$ 000)	% Even
São Paulo	1.259.728	1.084.731	67%
Minas Gerais	100.005	91.089	6%
Sul	238.107	166.575	10%
Rio de Janeiro	394.643	280.845	17%
Total	**1.992.482**	**1.623.240**	**100%**



Estoque de Unidades

Em 31 de dezembro de 2011, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R$ 1.348 milhões em VGV (R$1.627 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:

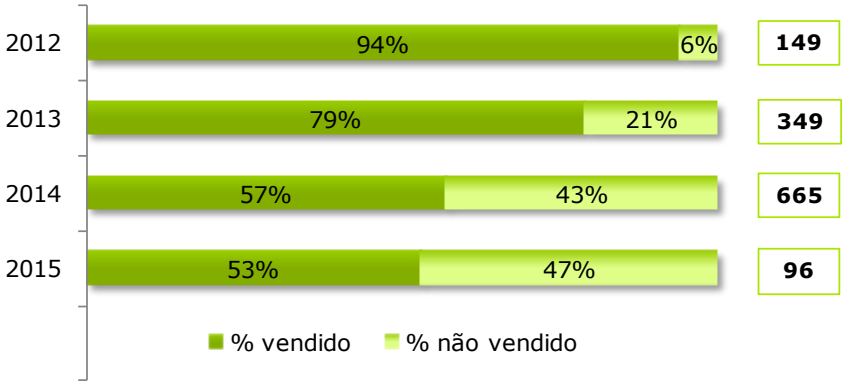
Ano	VGV Total (R$ mil)	VGV Even (R$ mil)	%	Unid.
Até 2004	597	509	0%	2
2005	732	558	0%	2
2006	8.152	3.876	0%	7
2007	110.519	106.351	8%	135
2008	127.528	76.350	6%	122
2009	70.696	50.616	4%	216
2010	212.217	137.069	10%	322
2011	1.096.870	972.387	72%	2.818
Total	**1.627.313**	**1.347.716**	**100%**	**3.624**

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	87.567	6,0%
2012	149.361	11,0%
2013	348.988	26,0%
2014	665.493	50,0%
2015	96.307	7,0%
Total	**1.347.716**	**100%**

Temos R$ 88 milhões (6% do estoque) em VGV de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 25 diferentes empreendimentos e que representam 120 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 2012, estamos com 94% vendidos.

Adicionalmente, 72% do VGV do nosso estoque é composto por unidades lançadas em 2011, indicando que o nosso estoque de unidades para comercializar é muito jovem.

As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 32,9%, 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$ 144 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 posições de liderança nos mercados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e aumentando presença no Rio de Janeiro, praça em que ficamos com a 7ª colocação no ano de 2010 (segundo o último ranking de lançamento elaborado pela Ademi-RJ).

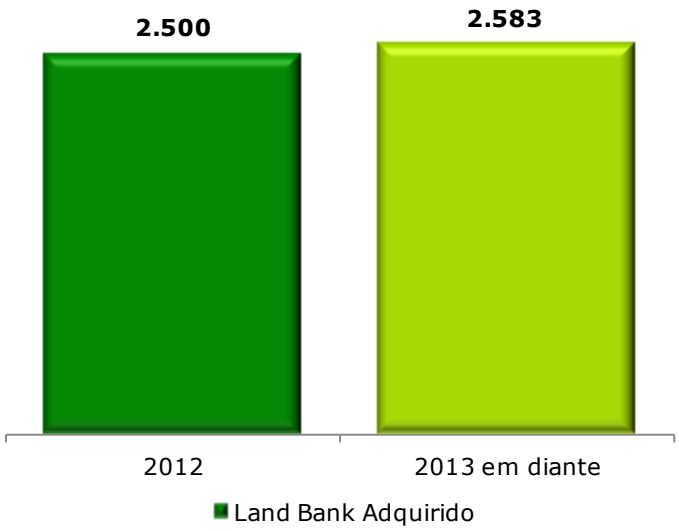
Os terrenos totalizam 2.992.387 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R$ 6,1 bilhões em produtos imobiliários (R$ 5,1 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 74 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 31 de dezembro de 2011:

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²) Terreno	Útil	Unid	VGV Esperado (R$ mil) Total	Even
Anhaia Melo	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	64.621	64.621
Atlantida . F1	Sul	mai/10	43.311	6.171	128	67.218	26.887
Atlantida . F2	Sul	mai/10	24.655	3.643	84	38.264	15.306
Atlantida . F3	Sul	mai/10	23.424	3.476	81	36.353	14.541
Cabral	Sul	mai/08	5.118	2.779	37	38.220	19.110
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
DUO	Minas Gerais	jul/07	8.228	16.317	131	107.103	91.038
Monterosso	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	130.753	130.753
Nações Unidas . Riverside I	Grande São Paulo	jan/07	8.734	14.503	288	359.550	179.775
Nações Unidas . Riverside I	Grande São Paulo	jan/07	4.566	11.057	386	187.963	93.982
Roseira F2 . Horizonte	Interior de São	jul/08	20.024	9.489	350	66.510	30.462
Roseira F3	Grande São Paulo	jul/08	40.805	11.787	425	57.990	26.559
Roseira F4	Grande São Paulo	jul/08	32.454	17.309	604	85.006	38.933
Roseira F5	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	32.244	16.122
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	6.040	8.382	66	58.297	49.552
Vale do Sereno F2	Minas Gerais	jun/08	6.741	9.354	55	65.058	55.299
Vale do Sereno F3	Minas Gerais	jun/08	7.930	11.005	83	76.537	65.056
Terreno I	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	113.220	113.220
Terreno II	Sul	jul/11	2.784	2.674	72	26.342	21.073
Terreno III	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	113.220	113.220
Terreno IV	Minas Gerais	jul/09	4.237	5.913	72	41.295	41.295
Terreno V	Grande São Paulo	jul/10	8.970	17.180	302	77.369	77.369
Terreno VI	Grande São Paulo	mai/11	2.677	9.877	26	118.207	118.207
Terreno VII	Grande São Paulo	jul/10	19.685	21.290	327	113.220	113.220
Terreno VIII	Sul	ago/11	4.415	7.363	104	26.157	20.926
Terreno IX	Grande São Paulo	set/10	3.588	6.305	148	53.594	26.797
Terreno X	Sul	ago/11	4.183	5.584	99	24.781	19.825
Terreno XI	Sul	ago/11	8.366	11.169	198	49.562	39.650
Terreno XII	Grande São Paulo	jun/11	2.458	5.467	126	72.604	72.604
Terreno XIII	Sul	out/10	10.828	18.110	391	102.514	82.011
Terreno XIV	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	113.294	90.635
Terreno XV	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	113.294	90.635
Terreno XVI	Sul	mai/10	744.965	134.039	356	113.294	90.635
Terreno XVII	Grande São Paulo	nov/10	10.727	21.287	192	140.210	140.210
Terreno XVIII	Sul	out/10	10.828	18.110	391	102.514	82.011
Terreno XIX	Grande São Paulo	jun/11	4.976	12.943	190	71.185	71.185
Terreno XX	Grande São Paulo	jul/11	5.428	10.487	179	51.911	51.911
Terreno XXI	Grande São Paulo	abr/11	2.975	9.488	94	66.011	66.011
Terreno XXII	Grande São Paulo	out/11	1.851	7.035	180	89.580	89.580
Terreno XXIII	Grande São Paulo	out/11	4.540	7.643	104	103.500	51.750
Terreno XXIV	Grande São Paulo	nov/10	5.420	12.444	309	84.701	84.701
Terreno XXV	Grande São Paulo	nov/10	7.798	27.042	473	121.879	121.879
Terreno XXVI	Grande São Paulo	nov/10	5.199	18.028	316	81.253	81.253
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	10.857	185	50.608	50.608
Terreno XXVIII	Sul	jul/11	4.788	5.515	90	37.913	30.331

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²) Terreno	Útil	Unid	VGV Esperado (R$ mil) Total	Even
Terreno XXIX	Grande São Paulo	dez/11	20.273	49.672	400	320.732	320.732
Terreno XXX	Rio de Janeiro	jun/11	14.243	26.320	376	138.882	138.882
Terreno XXXI	Rio de Janeiro	jun/11	14.243	26.320	376	138.882	138.882
Terreno XXXII	Grande São Paulo	nov/10	3.382	9.853	254	82.761	82.761
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	nov/11	5.653	13.528	201	78.018	78.018
Terreno XXXIV	Rio de Janeiro	jun/11	10.682	19.740	282	104.162	104.162
Terreno XXXV	Sul	set/10	33.831	17.381	292	79.670	63.736
Terreno XXXVI	Sul	set/10	28.550	14.668	231	67.233	53.787
Terreno XXXVII	Sul	set/10	33.287	8.350	198	87.670	35.068
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	12.848	2.479	83	33.837	13.535
Terreno XXXIX	Grande São Paulo	dez/11	3.723	6.671	110	40.626	36.563
Terreno XL	Grande São Paulo	dez/10	1.671	6.007	170	51.345	51.345
Terreno XLI	Grande São Paulo	fev/11	1.523	6.084	120	112.822	112.822
Terreno XLII	Grande São Paulo	mar/11	1.497	2.773	27	52.379	52.379
Terreno XLIII	Grande São Paulo	mar/11	4.237	8.224	122	44.362	44.362
Terreno XLIV	Minas Gerais	ago/11	13.325	12.014	252	46.810	46.810
Terreno XLV	Grande São Paulo	fev/11	18.007	14.515	230	95.604	95.604
Terreno XLVI	Rio de Janeiro	dez/11	1.194	5.763	145	56.711	56.711
Terreno XLVII	Rio de Janeiro	mar/11	5.934	6.910	94	40.560	34.476
Terreno XLVIII	Rio de Janeiro	nov/11	1.890	6.011	201	69.841	69.841
Terreno XLVIX	Sul	abr/11	7.426	8.898	213	57.799	46.239
Terreno L	Rio de Janeiro	jul/11	1.866	4.883	190	50.922	50.922
Terreno LI	Grande São Paulo	jun/11	3.546	10.491	154	58.954	58.954
Terreno LII	Grande São Paulo	jun/11	2.667	6.752	26	114.926	57.463
Valor da Soma			**2.992.387**	**1.306.144**	**15.689**	**6.085.204**	**5.083.190**

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$2,2 bilhões de VGV potencial de lançamento (% Even), ou seja, nos últimos 12 meses compramos aproximadamente o mesmo volume de VGV que lançamos no mesmo período.



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 31 de dezembro de 2011:

	R$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos [1]	98.843
Estoque de terrenos [2]	318.533
Estoque de terrenos (off-balance) [3]	461.522
Land Bank	**878.898**
Dívida de terrenos [4]	(19.070)
Dívida de terrenos (off-balance) [5] - Inclui permuta financeira	(99.721)
Permuta (off-balance) - permuta física	(361.802)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	**398.305**

[1]Nota 10 - terrenos não lançados e sem escritura (parcela paga encontra-se refletida contabilmente)

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

[3]Nota 31(b) - terrenos não lançados (não refletidos contabilmente)

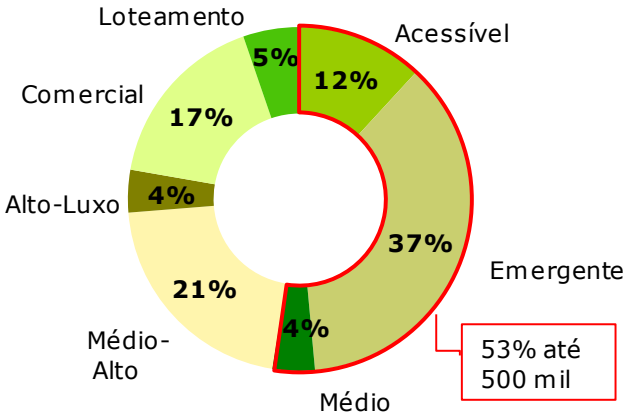
[4]Dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (integra o passivo contábil, onde também estão refletidas as dívidas de terrenos cujo empreendimento já foi lançado)

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

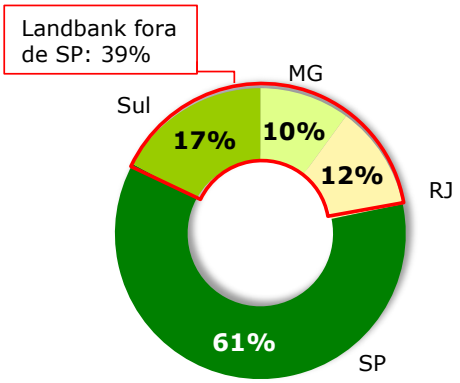
Conforme mencionado na Nota 2.9, os terrenos são refletidos contabilmente apenas por ocasião da obtenção da escritura definitiva, independente do grau de negociação dos terrenos.

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

Produto	N° de Lanç.	Áreas (m^2) Terreno	Útil	Unid.	VGV Esperado (R$ mil) Total	Even	% EVEN
Acessível	14	221.216	176.812	4.351	845.949	608.780	12%
Emergente	26	303.456	373.005	5.902	2.002.948	1.871.374	37%
Médio	6	108.387	93.143	669	290.459	205.358	4%
Médio-Alto	11	86.648	167.078	1.726	1.294.382	1.083.492	21%
Alto	-	-	-	-	-	-	0%
Alto-Luxo	2	5.345	16.630	53	233.133	175.670	4%
Office	12	32.441	77.359	1.921	1.078.451	866.611	17%
Loteamento	3	2.234.894	402.117	1.067	339.882	271.905	5%
Total Geral	**74**	**2.992.387**	**1.306.144**	**15.689**	**6.085.204**	**5.083.190**	**100%**



Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m^2) Terreno	Útil	Unid.	VGV Esperado (R$ mil) Total	Even	% EVEN
Minas Gerais	7	56.012	83.079	837	525.852	479.803	9%
Rio de Janeiro	7	50.056	95.950	1.664	599.960	593.876	12%
São Paulo	37	357.880	547.748	8.735	3.547.131	3.009.410	59%
Sul	20	2.499.096	542.553	3.888	1.248.175	872.063	17%
Outros	3	29.343	36.814	565	164.086	128.038	3%
Total Geral	**74**	**2.992.387**	**1.306.144**	**15.689**	**6.085.204**	**5.083.190**	**100%**



Construção

Capacidade Operacional

2011 foi um ano com um forte volume de entregas de empreendimentos, o que gerou 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. No ano de 2011 entregamos 21 projetos que equivalem a R$1.305 milhões (VGV de lançamento) e 2.932 unidades.

Cabe lembrar que somos hoje a 7ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano; e **95% 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.

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

	2009	2010	2011	1T11	2T11	3T11	4T11
Canteiro de obras ativos	52	52	62	56	60	55	62
Empreendimentos entregues	15	17	21	5	7	5	4
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.932	662	885	682	703
VGV Total unidades entregues (R$ milhões)[1]	823	1.214	1.346	351	447	194	333
VGV parte Even unidades entregues (R$ milhões)[1]	581	939	1.305	351	447	173	333

[1]Valor 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)
2012	696,8	222,1	918,9
2013	409,7	309,4	719,1
2014	42,8	56,1	98,8
Total	**1.149,3**	**587,6**	**1.736,8**

[1]Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R$ 144 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R$ 3.838,4 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R$ 765,3 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)
2012	580,9
2013	119,9
2014	64,5
2015	-
Total	**765,3**

Levando-se em consideração a hipótese de recebimento integral na data da entrega dos empreendimentos, a parcela de R$ 3.073,1 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas (recebíveis performados), de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R$ milhões)
2012	1.626,3
2013	938,0
2014	476,1
2015	32,7
Total	**3.073,1**

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 aprovamos 31 contratos que somam R$ 872,3 milhões (parte Even R$ 790,5 milhões), dos quais há parcelas ainda não desembolsadas, o que ocorrerá de acordo com o andamento da obra destes projetos. Esses valores traduzidos para VGV significam R$ 2.227,2 milhões (parte Even R$ 2.016,2 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 tabela abaixo:

	30 dias	60 dias	90 dias	YTD (09/03/12)
1T11	49%	66%	78%	99%
2T11	38%	67%	81%	96%
3T11	31%	55%	80%	94%
4T11	44%	67%	n/a	76%

Recebimentos

Conforme a tabela abaixo, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no acumulado do ano foi de R$ 1,6 bilhão, mostrando a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.

Recebimentos por Trimestre (R$ mil)					
	1T11	2T11	3T11	4T11	2011
Unidades em obra	174.936	172.120	184.156	189.539	720.750
Unidades performadas (concluídas)	188.240	236.599	227.124	217.798	869.762
Total	**363.176**	**408.720**	**411.280**	**407.336**	**1.590.512**

Distratos e Inadimplência

Nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos, conforme mencionado na Nota 2.19 (a), o encargo relacionado com a comissão de venda é de responsabilidade do adquirente do imóvel, não incorporando o preço de venda da Companhia.

A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas identificados, 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 4T11, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R$571,4 milhões, o que representou um aumento de R$ 53,2 milhões (10,3%) em relação à receita bruta operacional do terceiro trimestre de 2011.

Ano de Lanç.	Receita Reconhecida (R$ mil)	%	Receita Reconhecida (R$ mil)	%
até 2005	6.522	0,6%	15.641	3,3%
2006	2.571	0,3%	701	0,2%
2007	49.611	13,6%	43.677	8,6%
2008	88.249	27,0%	124.665	24,4%
2009	128.126	21,7%	126.197	24,7%
2010	133.618	18,7%	106.173	20,6%
2011	152.576	18,1%	92.923	18,2%
Total	**561.273**	**100%**	**509.977**	**100%**

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos em 31/12/2011 em comparação a 30/09/2011:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido 31/12/2011	% Vendido 30/09/2011	Evolução Financeira do Custo 31/12/2011	Evolução Financeira do Custo 30/09/2011
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%	100%	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%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido 31/12/2011	% Vendido 30/09/2011	Evolução Financeira do Custo 31/12/2011	Evolução Financeira do Custo 30/09/2011
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 Cittá	2T07	100%	100%	94%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	99%	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%	100%	98%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	89%	82%	100%	99%
Spazio Dell´Acqua	3T07	100%	91%	90%	100%	99%
Vitá Araguaia	3T07	100%	99%	95%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	97%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	92%	91%	75%	74%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	77%	100%	99%
Terrazza Mooca	4T07	100%	99%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	98%	98%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Signature	4T07	100%	100%	93%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	97%	96%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	99%	100%	100%	100%
Weekend	1T08	100%	99%	96%	100%	100%
Club Park Butantã	2T08	100%	96%	93%	100%	95%
Double	2T08	100%	100%	98%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	96%	95%	97%	93%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	91%	95%	78%	78%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%	0%	0%	78%	78%
Magnifique	2T08	100%	72%	65%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	91%	63%	84%	81%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%	0%	0%	84%	81%
Paulistano	2T08	30%	78%	70%	63%	53%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%	0%	0%	63%	53%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	98%	100%	98%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	92%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	96%	95%	87%	77%
Incontro	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	100%	100%	99%
Timing	3T08	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2011	30/09/2011	31/12/2011	30/09/2011
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	99%	98%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	97%	99%	90%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	98%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	97%	96%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	100%	99%	91%	87%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	98%	97%	95%	86%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	96%	95%	87%	77%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	98%	97%	95%	86%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	50%	64%	99%	97%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	96%	96%	95%	81%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	98%	97%	89%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	99%	100%	100%
Atual Santana	2T09	100%	81%	73%	100%	98%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	99%	99%	97%	89%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	99%	89%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	87%	87%	86%	70%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	32%	24%	96%	95%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	92%	81%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	81%	71%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	100%	88%	74%
The One	4T09	100%	89%	85%	89%	76%
Alegria	4T09	100%	92%	86%	79%	63%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	73%	59%
Near	4T09	100%	100%	99%	65%	48%
Praça Jardim	4T09	100%	94%	90%	57%	40%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	94%	80%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	68%	69%	67%	54%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	91%	91%	86%	73%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	94%	80%
Code	1T10	100%	91%	90%	49%	40%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	68%	55%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	68%	55%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	100%	99%	100%	100%
Passeio	1T10	35%	100%	100%	91%	80%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	99%	47%	39%
VV Clube Moinho	2T10	50%	96%	97%	54%	47%
Passione	2T10	100%	100%	99%	67%	50%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	98%	50%	42%
Code Berrini	2T10	80%	100%	99%	52%	45%
Concept	2T10	100%	64%	64%	47%	42%
Caminhos da Barra	2T10	100%	97%	94%	75%	54%
Dream	2T10	50%	95%	97%	63%	49%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2011	30/09/2011	31/12/2011	30/09/2011
Sena Madureira	3T10	100%	100%	99%	65%	56%
Royal Blue	3T10	50%	95%	95%	35%	27%
Ideal Brooklin	3T10	67%	77%	63%	47%	42%
Passione Duo	3T10	100%	99%	98%	48%	42%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	46%	38%
Cube	3T10	100%	93%	91%	39%	35%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%	99%	43%	31%
True	3T10	100%	73%	69%	51%	40%
Ponta da Figueira	3T10	18%	72%	72%	56%	50%
Arte Bela Vista	4T10	50%	67%	63%	40%	39%
Vivace Castelo	4T10	100%	89%	92%	34%	30%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	91%	89%	41%	31%
Giardino	4T10	100%	100%	100%	49%	41%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	98%	100%	38%	32%
Hom	4T10	50%	98%	98%	39%	33%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	98%	97%	100%	99%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	98%	35%	27%
Arizona 701	1T11	80%	75%	72%	38%	37%
Design Campo Belo	1T11	70%	42%	43%	32%	32%
Airport Office	1T11	100%	100%	100%	35%	31%
Reserva da Praia	1T11	45%	99%	80%	32%	23%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	24%	21%	23%	19%
Arte Bela Vista 2ªfase	1T11	50%	67%	39%	40%	39%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	44%	41%	35%	33%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	58%	57%	17%	14%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	70%	56%	26%	25%
Praças da Lapa	2T11	100%	83%	72%	23%	22%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	42%	35%	34%	33%
Art Pompeia	2T11	90%	26%	23%	31%	30%
New Age	2T11	100%	60%	53%	27%	26%
Ideale Offices	2T11	100%	74%	71%	25%	24%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	74%	56%	33%	33%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	47%	25%	18%	26%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	28%	17%	41%	40%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	58%	30%	41%	40%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	26%	11%	31%	28%
NY SP	3T11	100%	56%	25%	34%	31%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	10%	N/A	21%	N/A
Baltimore	4T11	80%	51%	N/A	44%	N/A
Spot Office Moema	4T11	100%	71%	N/A	56%	N/A
Cenário da Vila	4T11	100%	42%	N/A	36%	N/A
Window Belém	4T11	100%	52%	N/A	27%	N/A
Prime Design	4T11	100%	50%	N/A	20%	N/A
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	47%	N/A	35%	N/A
Pateo Pompéia	4T11	88%	26%	N/A	32%	N/A
Viverde Residencial	4T11	85%	19%	N/A	20%	N/A
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	20%	N/A	30%	N/A
Cobal - Rubi	4T11	80%	37%	N/A	41%	N/A

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos, comparativamente ao ano anterior:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
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%	100%	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%	88%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	99%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	90%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	98%	100%	98%
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 Cittá	2T07	100%	100%	92%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	100%	95%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	99%	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%	100%	96%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	89%	75%	100%	89%
Spazio Dell´Acqua	3T07	100%	91%	84%	100%	88%
Vitá Araguaia	3T07	100%	99%	80%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	96%	100%	95%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	92%	74%	75%	70%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	78%	100%	86%
Terrazza Mooca	4T07	100%	99%	96%	100%	96%
Veranda Mooca	4T07	100%	98%	90%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	99%	100%	94%
Signature	4T07	100%	100%	93%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	97%	91%	100%	91%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	98%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	99%	91%	100%	98%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	100%	93%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	99%	92%	100%	94%
Weekend	1T08	100%	99%	77%	100%	73%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido 31/12/2011	% Vendido 31/12/2010	Evolução Financeira do Custo 31/12/2011	Evolução Financeira do Custo 31/12/2010
Club Park Butantã	2T08	100%	96%	87%	100%	77%
Double	2T08	100%	100%	94%	100%	97%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	96%	90%	97%	77%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	91%	95%	78%	71%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%	0%	0%	78%	71%
Magnifique	2T08	100%	72%	57%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	91%	98%	84%	61%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%	0%	0%	84%	61%
Paulistano	2T08	30%	78%	100%	63%	37%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%	0%	0%	63%	37%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	82%	100%	80%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	84%	100%	92%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	96%	87%	87%	59%
Incontro	3T08	100%	100%	96%	100%	82%
Montemagno	3T08	100%	100%	98%	100%	86%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	99%	100%	84%
Timing	3T08	100%	100%	79%	100%	85%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	96%	100%	90%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	88%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	99%	96%	100%	93%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	88%	99%	63%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	95%	100%	86%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	80%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	97%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	97%	95%	100%	77%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	100%	98%	91%	46%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	98%	91%	95%	55%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	96%	77%	87%	59%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	98%	94%	95%	55%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	50%	76%	99%	33%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	96%	94%	95%	44%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	100%	97%	49%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	100%	100%	72%
Atual Santana	2T09	100%	81%	55%	100%	71%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	99%	100%	97%	49%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	99%	60%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	87%	94%	86%	31%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	32%	51%	96%	41%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	92%	51%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	81%	52%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	98%	88%	47%
The One	4T09	100%	89%	54%	89%	49%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido 31/12/2011	% Vendido 31/12/2010	Evolução Financeira do Custo 31/12/2011	Evolução Financeira do Custo 31/12/2010
Alegria	4T09	100%	92%	81%	79%	31%
Ideal	4T09	100%	100%	99%	73%	38%
Near	4T09	100%	100%	96%	65%	27%
Praça Jardim	4T09	100%	94%	86%	57%	25%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	99%	94%	44%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	68%	71%	67%	29%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	91%	81%	86%	38%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	94%	44%
Code	1T10	100%	91%	90%	49%	28%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	96%	68%	32%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	68%	32%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	100%	94%	100%	86%
Passeio	1T10	35%	100%	99%	91%	49%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	100%	47%	22%
VV Clube Moinho	2T10	50%	96%	98%	54%	32%
Passione	2T10	100%	100%	100%	67%	35%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	96%	50%	34%
Code Berrini	2T10	80%	100%	100%	52%	35%
Concept	2T10	100%	64%	63%	47%	31%
Caminhos da Barra	2T10	100%	97%	23%	75%	25%
Dream	2T10	50%	95%	97%	63%	27%
Sena Madureira	3T10	100%	100%	100%	65%	46%
Royal Blue	3T10	50%	95%	77%	35%	23%
Ideal Brooklin	3T10	67%	77%	38%	47%	37%
Passione Duo	3T10	100%	99%	99%	48%	34%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	46%	28%
Cube	3T10	100%	93%	83%	39%	34%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%	100%	43%	23%
True	3T10	100%	73%	58%	51%	24%
Ponta da Figueira	3T10	18%	72%	61%	56%	0
Arte Bela Vista	4T10	50%	67%	44%	40%	0
Vivace Castelo	4T10	100%	89%	0%	34%	0
Moratta Vila Ema	4T10	100%	91%	53%	41%	0
Giardino	4T10	100%	100%	64%	49%	0
Diseño Campo Belo	4T10	100%	98%	55%	38%	0
Hom	4T10	50%	98%	76%	39%	0
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	98%	90%	100%	89%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	90%	35%	23%
Arizona 701	1T11	80%	75%	N/A	38%	N/A
Design Campo Belo	1T11	70%	42%	N/A	32%	N/A
Airport Office	1T11	100%	100%	N/A	35%	N/A
Reserva da Praia	1T11	45%	99%	N/A	32%	N/A
Bravo Saturnino II	1T11	50%	24%	N/A	23%	N/A
Arte Bela Vista 2ªfase	1T11	50%	67%	N/A	40%	N/A
Level Alto da Lapa	2T11	100%	44%	N/A	35%	N/A

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido 31/12/2011	% Vendido 31/12/2010	Evolução Financeira do Custo 31/12/2011	Evolução Financeira do Custo 31/12/2010
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	58%	N/A	17%	N/A
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	70%	N/A	26%	N/A
Praças da Lapa	2T11	100%	83%	N/A	23%	N/A
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	42%	N/A	34%	N/A
Art Pompeia	2T11	90%	26%	N/A	31%	N/A
New Age	2T11	100%	60%	N/A	27%	N/A
Ideale Offices	2T11	100%	74%	N/A	25%	N/A
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	74%	N/A	33%	N/A
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	47%	N/A	18%	N/A
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	28%	N/A	41%	N/A
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	58%	N/A	41%	N/A
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	26%	N/A	31%	N/A
NY SP	3T11	100%	56%	N/A	34%	N/A
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	10%	N/A	21%	N/A
Baltimore	4T11	80%	51%	N/A	44%	N/A
Spot Office Moema	4T11	100%	71%	N/A	56%	N/A
Cenário da Vila	4T11	100%	42%	N/A	36%	N/A
Window Belém	4T11	100%	52%	N/A	27%	N/A
Prime Design	4T11	100%	50%	N/A	20%	N/A
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	47%	N/A	35%	N/A
Pateo Pompéia	4T11	88%	26%	N/A	32%	N/A
Viverde Residencial	4T11	85%	19%	N/A	20%	N/A
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	20%	N/A	30%	N/A
Cobal - Rubi	4T11	80%	37%	N/A	41%	N/A

A receita bruta operacional no 4T11 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R$20,6 milhões. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,7% sobre a receita bruta operacional, a qual se manteve estável em relação ao 3,6% reportado no 3T11.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R$550,8 milhões no 4T11, aumentando R$51,2 milhões em comparação com a receita operacional líquida do terceiro trimestre de 2011.

Lucro Bruto

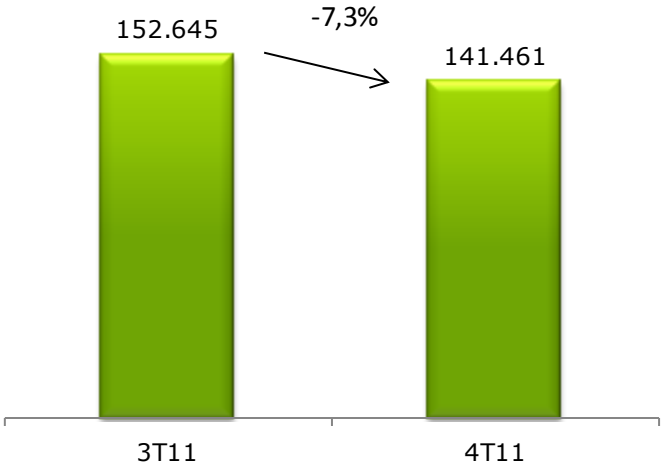
O lucro bruto foi de R$ 141,5 milhões no 4T11, diminuindo em R$ 11,2 milhões (7,3%) em comparação com o lucro bruto do terceiro trimestre de 2011.

A margem bruta da empresa no 4T11 foi de 30,0%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), apresentando uma diminuição em comparação ao 3T11 (cuja margem bruta foi de 33,9%).

Margem Bruta (ex finaciamentos)				
1T11	2T11	3T11	4T11	2011
30,5%	30,0%	33,9	30,0%	31,1%

Lembramos que a margem bruta do terceiro trimestre costuma ter uma sazonalidade quando comparada com as demais por conta do impacto do INCC que incide na carteira de cobrança do trimestre, refletindo assim o aumento de custo de mão de obra já atualizado no segundo trimestre do ano; ou seja, o efeito negativo do dissídio impacta os resultados do segundo trimestre e o efeito positivo impacta os resultados do terceiro.

Lucro Bruto



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 efetivamente atualizado pela área técnica. Nosso custo, portanto, reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos, bem como eventuais modificações realizadas pela área técnica no decorrer do andamento do empreendimento. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.

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

(R$ Milhões - Referente ao 4T11)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Líquida	550,8	1.730,5	1.299,7
Custo de Produtos Vendidos	(409,3)	(1.149,2)	(912,8)
Construção e Terreno	(385,5)	(1.149,2)	(872,6)
Financiamento à produção	(20,7)		(8,2)
Dívida Corporativa	(3,1)		(32,0)
Lucro Bruto	141,5	581,2	386,9
MB%	*25,7%*	*33,6%*	*29,8%*
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)	***30,0%***	***33,6%***	***32.9%*** [1] [2]

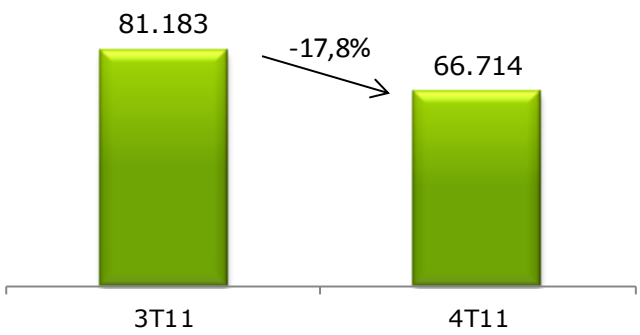
[1] Margem REF e de estoque quando realizadas se beneficiarão das receitas de serviços e indexação da carteira pelo INCC.
[2] Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados de R$ 144 milhões.

Resultados Operacionais

O SG&A (despesas comerciais, gerais e administrativas) da Companhia no 4T11 atingiu R$66,8 milhões (12,1% sobre a receita líquida), apresentando um pequeno aumento nominal de R$0,6 milhões (0,9%) em relação ao 3T11 e uma redução de 1,2 p.p. no porcentual sobre a receita líquida que no 3T11 foi de 13,3%.

Aqui vale ressaltar que a empresa tem a prática de provisionar o bônus dos colaboradores ao longo de todos os trimestres, portanto, não deixando apenas para o último trimestre de cada exercício social

Lucro Operacional



O resultado financeiro líquido atingiu no 4T11 R$ -5,3 milhões apresentando um aumento de R$ 4,1 milhões negativos em relação à 3T11.

O lucro operacional de 4T11 foi de R$ 66,7 milhões, R$14,5 milhões inferior ao resultado operacional de 3T11.

EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do quarto trimestre de 2011 foi de R$ 97,5 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 17,7% no quarto trimestre de 2011, em comparação aos 20,2% apurados no terceiro trimestre de 2011.

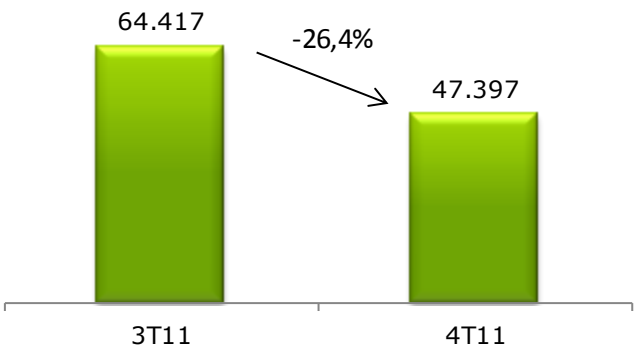
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o quarto trimestre de 2011:

CONCILIAÇÃO EBITDA	4T11	3T11	Var.(%)	12M11	12M10	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	**66.714**	**81.183**	**-17,8%**	**293.715**	**324.134**	**-9,4%**
(+) Despesas Financeiras Líquidas	5.336	1.281	316,5%	(13.008)	12.313	-205,6%
(+) Depreciação e Amortização	1.664	1.468	13,4%	5.524	5.425	1,8%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	23.831	16.858	41,4%	72.800	68.130	6,9%
EBITDA	**97.545**	**100.790**	**-3,2%**	**359.031**	**410.002**	**-12,4%**
% Sobre a Receita Líquida	**17,7%**	**20,2%**		**18,8%**	**21,0%**	

Lucro Líquido

O quarto trimestre de 2011 apresentou lucro líquido de R$ 47,4 milhões, o que representou um redução de R$ 17,0 milhões em relação ao terceiro trimestre de 2011, atingindo uma margem líquida de 9,1%*.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

Análise Patrimonial

Disponibilidades

O saldo de disponibilidades incluindo conta vinculadas em 31 de dezembro de 2011 foi de R$427,1 milhões, 19,2% menor quando comparado ao 31 de dezembro de 2010.

Contas a Receber

Encerramos o trimestre com R$ 480,8 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).

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 ou IGPM), acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis. O contas a receber apropriado passou de R$1,7 bilhão para R$2,0 bilhões (aumento de 13,9%) em 31 de dezembro de 2011, quando comparado a 31 de dezembro de 2010, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no ano. 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. O saldo de contas a receber está líquido de permutas.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 19,2% em 31 de dezembro de 2011 quando comparado a 31 de dezembro de 2010, passando de R$ 1,2 bilhão para R$ 1,4 bilhão.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido incluindo participação de minoritários apresentou aumento de 13,1% em 31 de dezembro de 2011 quando comparado ao 31 de dezembro de 2010. Esse aumento está substancialmente representado pelo resultado auferido no período.

Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de dezembro 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)

	31/12/2011	31/12/2010
Disponibilidades	424.710	513.049
Valores Caucionados	2.409	15.413
Contas a receber	1.811.587	1.471.164
Imóveis a comercializar	760.923	448.389
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos		
Impostos e contribuições a compensar	28.278	15.036
Imposto e contribuições diferidos	-	-
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	60.960	81.009
Ativo Circulante	**3.088.867**	**2.544.060**
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	56.108	49.378
Contas a Receber	180.017	277.314
Imóveis a comercializar	129.404	157.354
Adiantamentos para futuro aumento de capital	-	-
Partes Relacionadas	3.069	4.793
IRPJ e CSLL Diferidos	-	-
Demais Contas a Receber	1.597	5.899
Ativo Realizável a Longo Prazo	**370.195**	**494.738**
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	30.007	21.836
Ativo Permanente	**30.018**	**21.847**
Total do Ativo	**3.489.080**	**3.060.645**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2011	31/12/2010
Empréstimos e financiamentos	539.235	542.102
Fornecedores	43.885	50.069
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	66.759	26.375
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	10.743	1.046
Adiantamentos de Clientes	3.715	1.988
Impostos e Contribuições a Recolher	55.518	42.485
Dividendos Propostos	53.704	59.967
Desconto de recebíveis	7.443	14.337
Impostos e Contribuições diferidos	63.032	53.282
Partes relacionadas	-	13.224
Debêntures	74.170	75.808
Demais Contas a Pagar	79.492	80.933
Passivo Circulante	**997.696**	**961.616**
Empréstimos e financiamentos	487.053	303.816
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	17.223	29.004
Tributos a Pagar	6.263	10.044
Adiantamentos para futuros investimentos	-	2.684
IRPJ e CSLL Diferidos	61.350	54.350
Debêntures	301.800	254.352
Plano de opção de ações	-	-
Desconto de recebíveis	23.221	34.942
Demais Contas a Pagar	-	-
Passivo Exigível a Longo Prazo:	**896.910**	**689.192**
Capital Social	1.083.266	1.083.266
Custo de Transação	(15.775)	(15.775)
Plano de Opção de Ações	17.301	12.561
Reserva de lucros	482.488	310.071
Participação de acionistas não controladores	27.194	19.714
Patrimônio Líquido	**1.594.474**	**1.409.837**
Passivo Total	**3.489.080**	**3.060.645**

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	4T11	4T10	12M11	12M10
Receita Bruta Operacional	**571.355**	**590.576**	**1.979.076**	**2.035.841**
Incorporação e revenda de imóveis	561.273	581.741	1.948.771	2.008.093
Prestação de serviços	10.082	8.835	30.305	27.748
Deduções da Receita Bruta	(20.553)	(22.403)	(70.728)	(79.910)
Receita Líquida Operacional	**550.802**	**568.173**	**1.908.348**	**1.955.931**
Custo das vendas realizadas	(409.341)	(414.936)	(1.387.814)	(1.420.128)
Lucro Bruto	**141.461**	**153.237**	**520.534**	**535.803**
Receitas (Despesas) Operacionais	**(69.411)**	**(64.470)**	**(239.827)**	**(199.356)**
Comerciais	(30.959)	(26.334)	(103.784)	(86.865)
Gerais e Administrativas	(34.111)	(32.356)	(120.773)	(100.217)
Honorários da Administração	(1.734)	(1.285)	(6.219)	(5.042)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(2.607)	(4.495)	(9.051)	(7.232)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	**72.050**	**88.767**	**280.707**	**336.447**
Resultado Financeiro	**(5.336)**	**(2.109)**	**13.008**	**(12.313)**
Despesas Financeiras	(16.707)	(17.381)	(71.812)	(66.840)
Receitas Financeiras	11.371	15.272	84.820	54.527
Lucro antes do IRPJ e CSLL	**66.714**	**86.658**	**293.715**	**324.134**
IRPJ e CSLL				
Corrente	(13.322)	(15.932)	(53.933)	(52.153)
Diferido	(3.322)	(3.689)	(7.000)	(16.937)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	**50.070**	**67.037**	**232.782**	**255.044**
Participação de minoritários	(2.673)	533	(6.661)	(2.553)
Lucro líquido do exercício	**47.397**	**67.570**	**226.121**	**252.491**

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.