



Even atinge R\$252,5 milhões de Lucro Líquido e ROE de 22% em 2010

São Paulo, 28 de março de 2011 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (Bovespa: 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 2010 (4T10) e ano de 2010. 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
Coordenador de RI

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

Cotação
Fechamento em:
28/03/2011
Qtde de Ações:
233.293.408
R\$ 8.04 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- Encerramos o ano com **Caixa de R\$528,5 milhões**. Em março de 2011 concluímos com sucesso nossa primeira captação de Debêntures a mercado no montante total de R\$250 milhões reforçando nosso Caixa em R\$105 milhões, o restante foi utilizado para pré-pagamento de dívidas corporativas que vencem em 2011 e 2012
- Superamos o **Guidance** de Lançamentos de 2010, somando **R\$1,528 bilhão** (parte Even) em 33 diferentes projetos e vendemos **80%** dentro do mesmo ano.
- Vendas recordes de **R\$2,064 bilhões** (parte Even).
- Even Vendas, com 596 corretores, responsável por **54%** das vendas em sua área de atuação.
- Em 2010 adquirimos **R\$3,07 bilhões de VGV** potencial de Lançamentos (parte Even), encerrando o ano com R\$4,4 bilhões de VGV potencial de lançamentos, o que garante nossa principal matéria prima para 2011 e quase todo o montante de 2012.
- Aumentamos nossa participação no **Rio Grande do Sul** através da **Joint Venture MelnickEven** (de 50% para **80%** em todos os novos projetos).
- **98%** de todos os nossos projetos têm obras executadas pela própria Even e **SAP totalmente implementado, assegurando maior controle de custos e atualização sistemática trimestral para os números divulgados**.
- **Entregamos 17 projetos** em 2010 que equivalem à R\$939 milhões em VGV (considerando preço de venda na época do lançamento).
- Aumento de **Liquidez** do papel EVEN3, passando de R\$3,2 milhões por dia em Dez/2009 para **R\$18,2 milhões por dia em Dez/2010**.
- Even pela 2ª vez consecutiva na **Carteira ISE** (2011), sendo a única empresa do setor a compor este índice.

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2010

Data: 29 de março de 2011

Inglês

12h30 (Horário de Brasília)
11h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645-9291
Código: 44307625

Português

14h30 (Horário de Brasília)
13h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 14244260



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

Destaques do Período

Introdução

O ano de 2010 foi de extrema importância para consolidação de nossa estratégia.

Realizamos com sucesso uma operação de oferta subsequente de capital, finalizada em Abril, garantindo assim recursos suficientes para um crescimento sustentável. Esta operação também gerou um grande aumento de liquidez, com nossa média diária de negociação dos últimos 90 dias passando de R\$3,2 milhões (Jan/10) para R\$18,2 milhões (Dez/10).

Fechamos o ano com excelentes resultados operacionais: lançamentos de R\$1,53 bilhão, vendas recordes de R\$2,05 bilhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$3,07 bilhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Obtivemos sucesso em nossa estratégia de *high turnover*, pulverizando nossos lançamentos de forma homogênea ao longo dos trimestres, totalizando 33 empreendimentos com VGV médio de R\$68 milhões. Assim, garantimos não somente uma excelente velocidade de vendas (80% dos lançamentos vendidos dentro do próprio ano), como também um **ROE de 22%**.

Em R\$ Milhões (%Even)	1T10	2T10	3T10	4T10	2010
Lançamentos	256	449	577	246	1.528
Vendas	434	592	602	436	2.064
Aquisição de Terrenos	465	754	798	1.050	3.067

EVEN VENDAS

A Even vendas fechou o ano com 596 corretores, sendo responsável por 54% das nossas vendas em sua área de atuação. Contando com a parcela dos nossos parceiros, a Even Vendas atingiu recorde de R\$1,4 bilhão de vendas em 2010, consolidando-se como uma das maiores imobiliárias do país, com vendas exclusivamente de produtos Even.

Com isso, terminamos o ano com um estoque de 5,9 meses de vendas (no ritmo de vendas do 4º trimestre), somando R\$860 milhões.

CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

Sempre objetivamos um alto grau de disciplina no quesito capacidade de execução e controles.

Ao longo do ano de 2011 teremos um forte volume de entregas de empreendimentos, fato que gera uma grande disponibilização de mão de obra/capacidade adicional de execução. Este efeito garante para a Even uma capacidade atual instalada superior ao *guidance* de 2011.

Cabe lembrar que somos hoje a 5ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em 07 de março do corrente ano; e executamos 98% de todas as nossas



obras. 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. Ao longo do ano de 2010, todo nosso conjunto de obras obteve de forma consolidada um aumento real de custos de 2,18% (acima do INCC), já contemplado neste demonstrativo de números. Esta dinâmica de atualização sistemática do custo de obra de cada projeto no balanço se faz necessária pra refletir a real *performance* da empresa.

CAPACIDADE FINANCEIRA

Finalizamos em 14 de Março de 2011 uma operação de debêntures a mercado. Inauguramos assim uma nova modalidade de *funding*, acessando um mercado até então inexplorado pela Even. Obtivemos um sucesso na colocação, gerando uma demanda superior ao volume ofertado e conseqüentemente reduzindo a taxa de captação. O volume total captado foi de R\$250 milhões e utilizamos R\$145 milhões para pré pagar dívidas corporativas que estariam vencendo em 2011 e 2012, períodos em que nossa operação exigiria uma maior necessidade de capital. Portanto, aumentamos nossa dívida bruta em apenas R\$105 milhões, mas simultaneamente incrementando nossa capacidade de investimentos em R\$250 milhões. Continuamos com uma baixa alavancagem de 45,9% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido).

FORTALECIMENTO DAS FILIAIS

Estamos presentes nas praças fora de SP há cerca de 5 anos. Elegemos o ano de 2011 para fortalecer nossa presença nestas 3 praças (Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro) e desta forma crescer a nossa participação fora de SP. Nosso Ladbank fora de SP já representa 36%, que é o 1º passo para este crescimento.

Implementaremos esta estratégia de duas formas:

RJ/MG – Fortalecimento do quadro de colaboradores seniores, incluindo transferência de quadros-chaves de SP para estas filiais, permitindo desta forma consolidar nossa estratégia de *high turnover* nestas praças, o que já vem acontecendo ao longo deste 1º trimestre de 2011;

RS – Recém finalizamos um novo acordo com a Melnick, aumentando a participação da Even em todos os novos projetos do RS de 50% para **80%**. Após 4 anos de *joint venture*, estamos bastante confortáveis com nossa operação MelnickEven, empresa esta que tem mostrado a mesma destreza na capacidade de execução das nossas obras, sendo responsável por 100% de todos os nossos empreendimentos no sul. Este aumento de participação resultará em um importante crescimento na nossa parcela de negócios no sul do país.

SUSTENTABILIDADE

No 4T10 a BM&F Bovespa divulgou a nova carteira do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) e novamente a Even foi a única empresa do setor a figurar neste importante índice. Estamos de forma pioneira adotando uma estratégia focada em sustentabilidade, tanto no quesito governança corporativa quanto na parte sócio-ambiental.



Destaques

O quadro abaixo apresenta nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados.

Dados Financeiros Consolidados	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	572.702	363.970	57,3%	1.955.931	1.168.205	67,4%
Lucro Bruto	154.016	98.680	56,1%	535.803	332.319	61,2%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	31,7%	30,5%	1,2 p.p.	30,9%	31,8%	-0,9 p.p.
EBITDA	119.669	67.669	76,8%	410.002	230.709	77,7%
Margem EBITDA	20,9%	18,6%	2,3 p.p.	21,0%	19,7%	1,3 p.p.
Lucro Líquido	69.761	40.397	72,7%	252.491	124.454	102,9%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	12,1%	11,5%	0,6 p.p.	13,0%	11,6%	1,4 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.599.223	1.326.608	20,5%	1.599.223	1.326.608	20,5%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	522.797	421.629	24,0%	522.797	421.629	24,0%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	32,7%	31,8%	0,9 p.p.	32,7%	31,8%	0,9 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	647.616	576.726	12,3%	647.616	576.726	12,3%
Patrimônio Líquido	1.409.837	917.852	53,6%	1.409.837	917.852	53,6%
Ativos Totais	3.218.235	2.271.285	41,7%	3.218.235	2.271.285	41,7%

Lançamentos	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	8	8	0,0%	33	26	26,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	316.401	503.173	-37,1%	2.257.577	1.129.429	99,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	246.257	368.747	-33,2%	1.528.026	926.988	64,8%
Participação Even nos Lançamentos	77,8%	73,3%	4,5 p.p.	67,7%	82,1%	-14,4 p.p.
Número de Unidades Lançadas	792	1.331	-40,5%	6.515	3.459	88,3%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	70.961	146.999	-51,7%	679.360	318.113	113,6%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	4.459	3.423	30,3%	4.521 ¹⁰	3.550	27,3%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	399	378	5,6%	347	327	6,1%

Vendas	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	552.519	478.809	15,4%	2.784.947	1.464.763	90,1%
Vendas Contratadas (% Even)	436.066	418.500	4,2%	2.064.014	1.232.204	67,5%
Participação Even nas Vendas Contratadas	78,9%	87,4%	-8,5 p.p.	74,1%	84,1%	-10,0 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.362	1.440	-5,4%	6.895	4.342	58,8%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	140.392	125.405	12,0%	768.399	414.040	85,6%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	3.936	3.818	3,1%	3.624	3.538	2,4%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	406	333	21,9%	404	337	19,9%

¹ Quarto trimestre de 2010.

² Quarto trimestre de 2009.

³ Janeiro a Dezembro de 2010.

⁴ Janeiro a Janeiro de 2009.

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 2010 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).

¹⁰ Expurgando o Loteamento Ponta da Figueira.



Ambiente Econômico e o Setor de Incorporação

O desempenho da economia brasileira foi crescente ao longo de todo o ano de 2009 e manteve este ritmo ao longo de 2010. A retomada de toda a atividade econômica, contribuiu também para a elevação da disponibilidade de crédito e de confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV), a partir do início do 2º trimestre de 2009 e que no último estudo divulgado atingiu pontuação de 121,6 em janeiro de 2011.

O setor de incorporação sofreu o impacto positivo de medidas federais de incentivo. No primeiro semestre de 2009 foi promulgado plano que beneficiou simultaneamente os imóveis destinados às classes mais populares (até 10 salários mínimos) e à classe média. Para esta segunda, houve um aumento do limite do valor do imóvel para o uso do FGTS, passando de R\$350 mil para R\$500 mil, além de aumentar o percentual financiável de 70% para 90%.

Segundo o Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou no ano de 2010 vendas totais de 35.869 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2009 teve um aumento de 0,1% nas vendas. A VSO de dezembro de 2010 ficou em 29,2% e no ano de 2010 ficou na média em 23,2%.

No ano de 2010, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo, empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$ 24,38 bilhões, valor 50% acima de 2009. Segundo dados da Embraesp.

Desempenho dos Negócios

Encerramos o ano com R\$1.528 milhões de lançamentos e R\$2.064 milhões de vendas, superando os resultados obtidos no mesmo ano anterior.

O quarto trimestre do ano deu seqüência à consolidação do reaquecimento das atividades do setor imobiliário, impulsionado pelo contínuo crescimento da confiança do consumidor já visto nos trimestres anteriores. Esta melhora foi sentida nos estandes de venda, o que por sua vez traduziu-se em mais um trimestre de vendas fortes para a Even. Nossas vendas foram provenientes tanto de estoques (R\$310,5 milhões) quanto de lançamentos (R\$125,6 milhões), totalizando R\$436,1 milhões no trimestre.

Somente no quarto trimestre lançamos 8 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$39,6 milhões, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. Vendemos 51% destes lançamentos dentro do próprio trimestre – lembrando que a maior parte dos lançamentos foram concentrados no final do período.

Do total das vendas do quarto trimestre, 71% vieram de lançamentos de outros trimestres. A Even vendas foi responsável por 54% das vendas do período na sua área de atuação.

Entregamos em 2010, 17 obras que equivalem a R\$1.214,2 milhões de VGV (R\$938,7 milhões parte Even), na época do lançamento, relativo a 2.204 unidades.

No aspecto financeiro, terminamos o ano com caixa de R\$ 528,5 milhões. O *cash burn* no quarto trimestre foi de R\$62,4 milhões (variação das dívidas líquidas entre setembro e



dezembro), já refletindo as aquisições de terrenos que se intensificaram desde o último trimestre de 2009. Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado.

Do total de projetos lançados, 96% contam com financiamento contratado e o restante com garantias reais de contratação.

Outros destaques do ano foram o lucro líquido de R\$252,5 milhões, a margem líquida de 13% e a margem EBITDA de 21%.

Sustentabilidade

Continuamos dando importantes passos para consolidar a proposta de incorporar a sustentabilidade ao nosso modelo de gestão.

Anualmente publicamos o RSE (Relatório de Sustentabilidade Empresarial), que trata dos compromissos e projetos da empresa em relação ao tema, de acordo com os padrões internacionais GRI (Global Reporting Initiative). O relatório de 2010, referente ao ano de 2009, foi selecionado como *Top Ten* entre 137 empresas na seletiva realizada pela FBDS (Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável) com a entidade inglesa SustainAbility.

Fomos selecionados mais uma vez para compor a carteira de ações do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial). O ISE 2010/2011 é composto por 37 empresas que possuem reconhecido comprometimento com a responsabilidade social e sustentabilidade empresarial. Somos a única empresa do setor de incorporação e construção a fazer parte deste índice.

Consolidando nosso pioneirismo em relação ao tema, em outubro/10 foi instituído um departamento de sustentabilidade na Even. A área se reporta à diretoria técnica, que por sua vez se reporta à presidência, e é responsável por todas as ações e práticas ligadas à sustentabilidade.



Desempenho Operacional

Incorporação

Lançamentos do Período

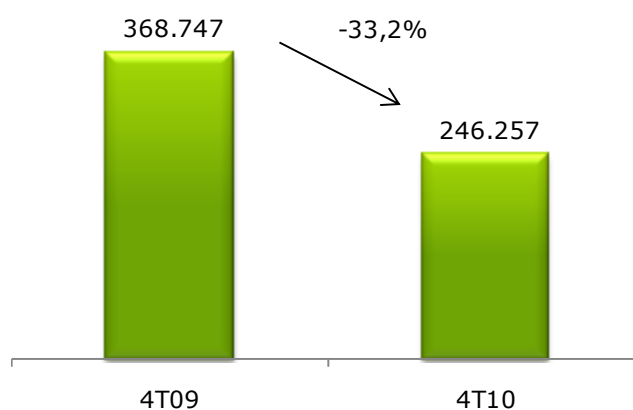
Em 4T10 lançamos 8 novos empreendimentos, 4 na Grande São Paulo, 2 no Rio Grande do Sul, 1 no Rio de Janeiro e 1 em Minas Gerais totalizando R\$316,4 milhões em VGV lançado (R\$246,3 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da Unidade
Arte Bela Vista	Sul	53.597	26.799	38	50,0%	1.410
Vivace Castelo	Minas Gerais	25.617	25.617	101	100,0%	254
Moratta Vila Ema	Grande São Paulo	30.297	30.297	104	100,0%	291
Giardino	Grande São Paulo	59.922	59.922	221	100,0%	271
Diseño Campo Belo	Grande São Paulo	32.389	32.389	108	100,0%	300
Hom	Sul	36.156	18.078	136	50,0%	266
L'Essence 2ª fase	Grande São Paulo	27.887	27.887	46	100,0%	606
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	Rio de Janeiro	50.536	25.268	38	50,0%	1.330
		316.401	246.257	792	77,8%	399

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	150 a 250
Emergente	250 a 350
Médio	350 a 500
Médio Alto	500 a 1.100
Alto	1.100 a 1.600
Alto Luxo	Acima de 1.600

VGV Lançamento

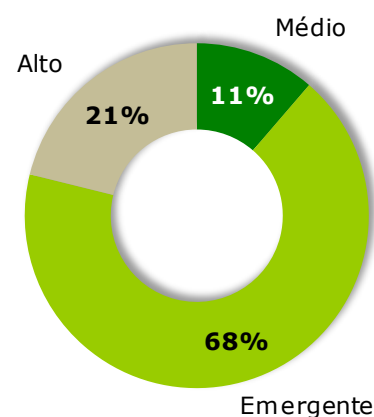




A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por segmento:

Lançamentos 4T10

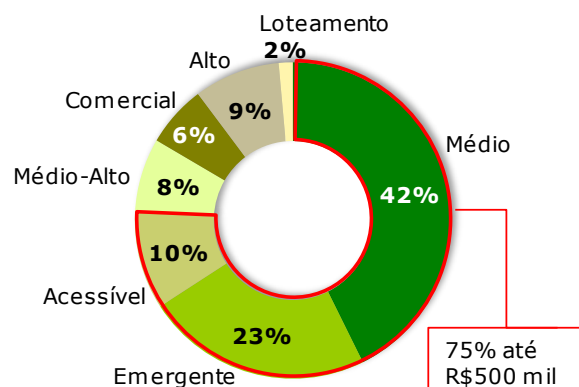
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Emergente	184.382	166.304	43.438	670	68%
Médio	27.887	27.887	10.462	46	11%
Alto	104.132	52.066	17.061	76	21%
Total	316.401	246.257	70.961	792	100%



Do VGW lançado no 12M10, 75% relacionaram-se à unidades de até R\$500 mil.

Lançamentos 12M10

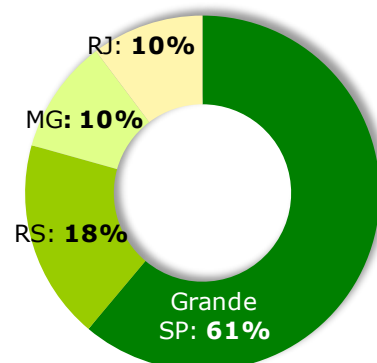
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	210.590	153.370	75.587	1.222	10%
Emergente	534.834	355.377	149.919	2.211	23%
Médio	819.379	646.903	139.114	2.001	42%
Médio-Alto	151.770	118.514	23.041	197	8%
Alto	269.885	134.944	55.607	228	9%
Comercial	146.253	97.067	28.454	407	6%
Loteamento	124.866	21.851	207.638	249	2%
Total	2.257.577	1.528.026	679.360	6.515	100%



A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por região:

Lançamentos 4T10 por Região

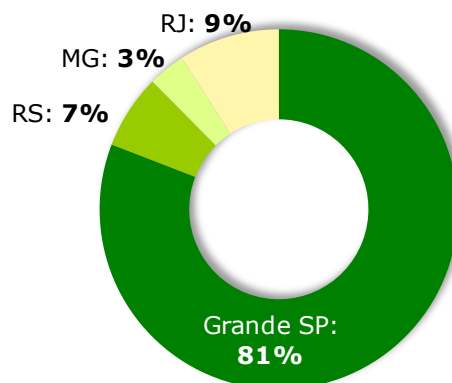
Região	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	150.495	150.495
Sul	89.753	44.877
Minas Gerais	25.617	25.617
Rio de Janeiro	50.536	25.268
Total	316.401	246.257





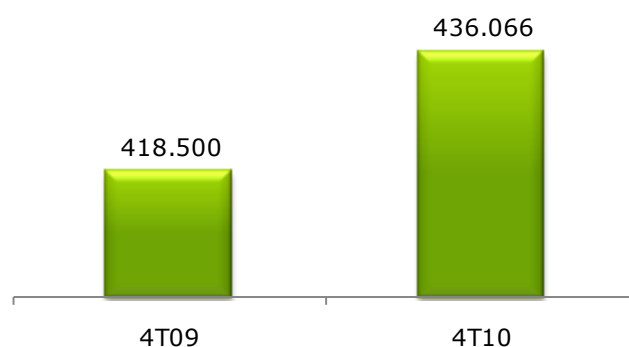
Lançamentos 12M10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	1.608.177	1.235.603
Rio Grande do Sul	285.698	102.268
Minas Gerais	85.674	51.141
Rio de Janeiro	278.028	139.014
Total	2.257.577	1.528.026



Comercialização

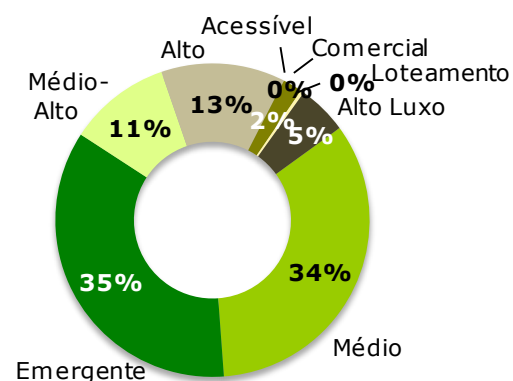
As vendas contratadas no trimestre somaram R\$436,1 milhões (R\$552,5 milhões se considerada volume total de vendas), sendo 28,8% oriundo de lançamentos do trimestre e 71,2% de estoque.



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

4T10

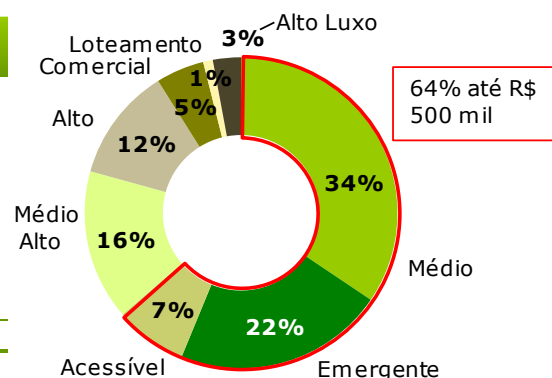
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	3.697	1.555	1.015	(9)	0%
Emergente	183.636	154.088	42.873	706	35%
Médio	168.499	147.498	47.192	407	34%
Médio-Alto	62.004	45.951	10.302	77	11%
Alto	99.574	55.747	24.593	104	13%
Alto Luxo	22.330	22.330	4.299	11	5%
Comercial	2.387	418	9.278	5	2%
Loteamento	10.392	8.479	840	61	0%
Total	552.519	436.066	140.392	1.362	100%





12M10

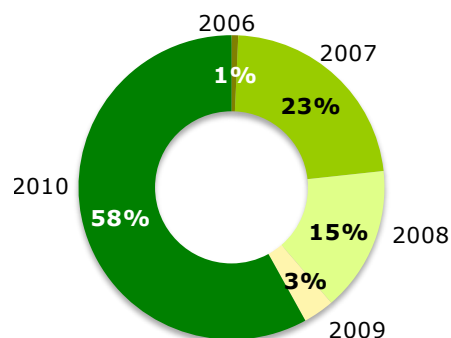
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
Acessível	197.187	154.225	75.019	1.212	7%
Emergente	631.424	449.361	189.865	2.300	22%
Médio	936.954	711.767	191.756	1.714	34%
Médio-Alto	383.163	323.128	67.019	744	16%
Alto	343.330	243.837	71.054	298	12%
Alto Luxo	63.544	59.961	8.494	23	3%
Loteamento	69.711	12.199	127.116	119	1%
Comercial	159.634	109.536	38.076	485	5%
Total	2.784.947	2.064.014	768.399	6.895	100%



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

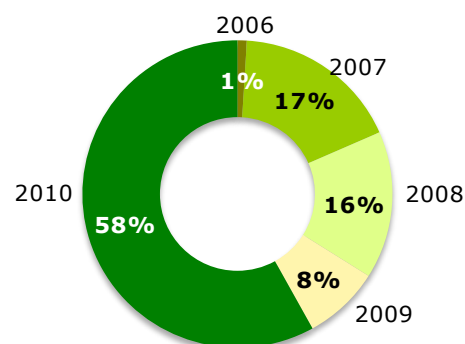
4T10

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
até 2005	237	117	1.358	6	0%
2006	3.778	3.078	3.097	9	1%
2007	106.706	98.414	34.672	204	23%
2008	96.236	67.190	15.904	230	15%
2009	13.943	14.331	3.095	-13	3%
2010	331.619	252.936	82.266	926	58%
Total	552.519	436.066	140.392	1.362	100%



12M10

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
até 2005	1.922	663	1.585	8	0%
2006	27.340	19.988	9.035	52	1%
2007	383.094	360.169	115.752	772	17%
2008	419.771	320.063	85.820	402	16%
2009	217.320	164.764	80.804	469	8%
2010	1.735.500	1.198.367	475.403	5.192	58%
Total	2.784.947	2.064.014	768.399	6.895	100%

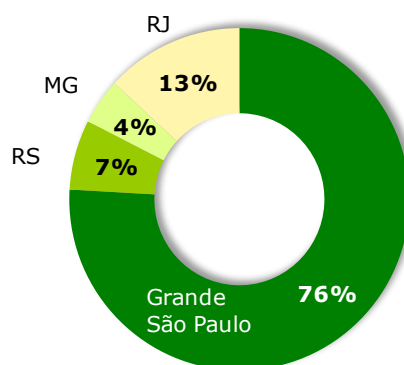




A abertura da comercialização por região do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

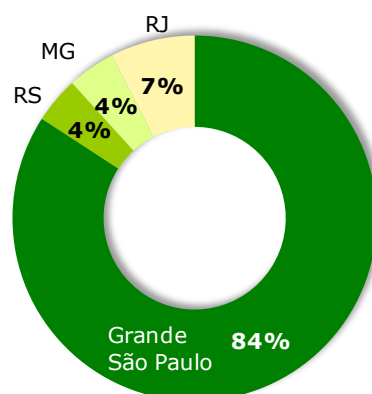
Vendas 4T10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	385.854	331.025
Rio Grande do Sul	59.441	28.945
Minas Gerais	20.294	18.956
Rio de Janeiro	86.930	57.140
Total	552.519	436.066



Vendas 12M10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	2.202.177	1.737.062
Rio Grande do Sul	214.472	84.580
Minas Gerais	126.921	87.773
Rio de Janeiro	241.377	154.599
Total	2.784.947	2.064.014



Estoque de Unidades

Em 31 de dezembro de 2010, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 860,3 milhões em VGv (R\$ 1.092,0 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	9	9	0%	0
2005	463	202	0%	2
2006	10.633	6.245	1%	16
2007	258.014	246.272	29%	375
2008	277.900	203.117	24%	541
2009	113.974	96.033	11%	285
2010	431.072	308.421	35%	923
Total	1.092.065	860.299	100%	2.142

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 Conclusion	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já concluídas	102.668	12%
2011	336.694	39%
2012	192.580	22%
2013	201.366	24%
2014	26.991	3%
Total	860.299	100%

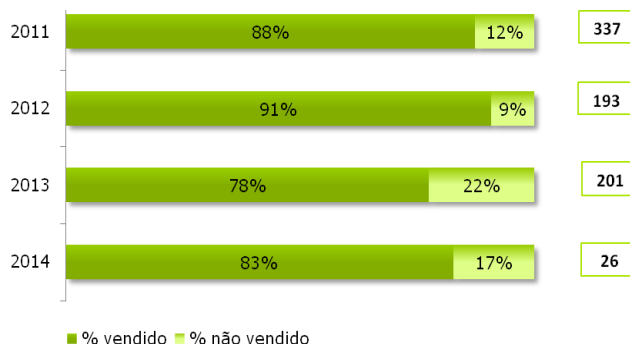
Temos R\$102,7 milhões (11,9% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 22 diferentes empreendimentos e que representam 147 unidades. Analisando este dado na data desta divulgação, este número diminuiu para 96 unidades.

Adicionalmente, 88,0% do nosso estoque corresponde a unidades em empreendimentos que serão concluídos entre 2011 e 2014.

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

Dos empreendimentos que serão concluídos até o fim de 2011, estamos com 88% vendidos.

As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,4%, 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\$ 126,6 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias.

Banco de Terrenos

A Even sempre trabalhou com o conceito de “*High Turn Over*”, ou seja, estratégia de alto giro, procurando minimizar o tempo entre aquisição do terreno e o lançamento do produto. Focamos nossa estratégia no “Core Business” da empresa e não privilegiando a especulação imobiliária. Todos os nossos estudos de viabilidade levam em consideração o custo de capital (custo de dinheiro no tempo). Estamos em posição de liderança nos mercados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e estamos estrategicamente focados no Rio de Janeiro.

Os terrenos totalizam 2.894.530 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 5,3 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 4,3 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 75 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 31 de dezembro de 2010:

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Anhaia Melo .	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	52.620	52.620
Atlantida . F1	Sul	mai/10	43.311	15.427	128	61.892	49.514
Atlantida . F2	Sul	mai/10	24.655	9.107	84	35.232	28.186
Atlantida . F3	Sul	mai/10	23.424	8.690	81	33.472	26.778
Cabral .	Sul	mai/08	5.203	8.345	56	32.869	16.435
Cachamorra .	Rio de Janeiro	mai/08	12.266	9.383	363	43.958	43.958
Colinas Morumbi F3 .	Grande São Paulo	jan/07	34.769	35.517	213	120.339	36.102
Coliseu . F1	Nordeste	jan/00	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Coliseu . F2	Nordeste	jan/00	4.660	13.663	108	48.788	48.788
EPO Paranaíba . DUO	Minas Gerais	jul/07	8.228	23.011	67	108.125	91.907
Grand Club F2 .	Interior de São Paulo	mar/07	9.972	27.648	160	82.000	82.000
José Elias . Level	Grande São Paulo	nov/10	3.148	6.971	95	55.772	55.772
Luiz Manoel	Sul	mai/09	1.307	2.997	13	17.614	8.807
Monterosso .	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	97.456	97.456
Muniz Aragão .	Rio de Janeiro	jul/08	16.937	22.975	479	73.888	36.944
Caminhos da Barra							
Nações Unidas .	Grande São Paulo	jan/07	6.850	25.985	993	246.858	123.429
Riverside							
Nações Unidas .	Grande São Paulo	jan/07	6.752	25.613	993	192.100	96.050
Riverside							
Roseira F2 .	Grande São Paulo	jul/08	20.024	20.719	350	61.120	27.993
Horizonte							
Roseira F3 .	Grande São Paulo	jul/08	40.805	25.737	425	58.478	26.783
Terra Nature							
Roseira F4 .	Grande São Paulo	jul/08	32.454	37.793	604	85.688	39.245
Terra Nature							
Roseira F5 .	Grande São Paulo	jul/08	38.394	38.260	650	87.187	39.932
Terra Nature							
Saturnino II - Quadra H .	Sul	jun/08	5.562	8.134	129	29.690	14.845
Saturnino II - Quadra I . Bravo	Sul	jun/08	7.224	10.890	128	43.125	21.563
Sorocaba - F1 .	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Sorocaba - F2 .	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Taubaté - F2 .	Interior de São Paulo	out/07	5.014	8.644	137	14.522	14.522
Terreno I	Grande São Paulo	jan/11	10.240	26.917	408	117.975	117.975
Terreno II	Grande São Paulo	ago/10	2.698	8.986	72	53.914	53.914



Continuação na próxima página.

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno III	Grande São Paulo	jan/11	12.217	30.533	496	140.755	140.755
Terreno IV	Minas Gerais	jan/11	4.237	5.747	72	33.048	33.048
Terreno IX	Grande São Paulo	set/10	3.588	7.198	168	54.515	54.515
Terreno V	Grande São Paulo	jul/10	8.970	17.244	306	58.974	58.974
Terreno VI	Grande São Paulo	nov/10	3.841	8.826	123	57.369	51.632
Terreno VII	Grande São Paulo	jan/11	10.240	26.917	408	117.975	117.975
Terreno VIII	Grande São Paulo	ago/10	3.501	12.027	176	92.610	92.610
Terreno X	Sul	set/10	11.108	15.105	141	72.808	58.246
Terreno XI	Grande São Paulo	ago/10	4.569	9.046	159	33.921	33.921
Terreno XII	Grande São Paulo	dez/10	2.821	13.746	160	105.159	84.127
Terreno XIII	Sul	out/10	10.828	22.637	391	94.207	75.365
Terreno XIV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XIX	Grande São Paulo	out/10	2.225	10.371	46	82.969	58.078
Terreno XL	Grande São Paulo	dez/10	1.671	6.007	170	47.451	47.451
Terreno XLI	Grande São Paulo	fev/11	1.523	6.166	148	107.912	107.912
Terreno XLII	Grande São Paulo	mar/11	1.571	3.127	40	44.624	44.624
Terreno XLIII	Grande São Paulo	mar/11	4.300	10.191	150	44.840	44.840
Terreno XLIV	Minas Gerais	mar/11	13.325	13.600	245	44.065	33.049
Terreno XLV	Rio de Janeiro	fev/11	12.500	35.609	349	83.420	37.539
Terreno XLVI	Rio de Janeiro	mar/11	9.366	13.122	236	46.648	46.648
Terreno XV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVI	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVII	Grande São Paulo	nov/10	10.727	14.960	240	133.065	133.065
Terreno XVIII	Sul	out/10	10.828	22.637	391	94.207	75.365
Terreno XX	Sul	jul/10	2.074	4.082	19	26.206	13.103
Terreno XXI	Sul	set/10	11.108	15.105	141	72.808	58.246
Terreno XXII	Grande São Paulo	jan/11	3.202	7.175	217	50.224	50.224
Terreno XXIII	Grande São Paulo	dez/10	1.850	4.141	92	43.483	43.483
Terreno XXIV	Grande São Paulo	nov/10	5.420	12.444	309	77.990	77.990
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	dez/10	5.177	6.518	298	51.561	51.561
Terreno XXV	Grande São Paulo	nov/10	7.798	27.042	473	112.222	112.222
Terreno XXVI	Grande São Paulo	nov/10	5.199	18.028	316	74.815	74.815
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	11.586	197	45.184	45.184
Terreno XXVIII	Grande São Paulo	set/10	8.862	16.056	276	67.436	67.436
Terreno XXX	Rio de Janeiro	out/10	5.848	9.635	373	64.434	64.434
Terreno XXXI	Grande São Paulo	nov/10	6.170	11.740	206	48.720	48.720
Terreno XXXII	Grande São Paulo	nov/10	3.382	10.174	254	74.267	74.267
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	out/10	1.560	6.324	154	61.824	61.824
Terreno XXXIV	Grande São Paulo	fev/10	3.500	7.993	127	56.096	50.486
Terreno XXXIX	Grande São Paulo	mar/11	1.750	5.691	30	42.904	42.904
Terreno XXXV	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.424	24.970
Terreno XXXVI	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.424	24.970
Terreno XXXVII	Sul	set/10	34.872	33.715	387	118.002	47.200
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	11.262	10.693	171	38.110	15.242
Vale do Sereno . F1	Minas Gerais	jun/08	6.272	10.422	70	51.733	51.733
Vale do Sereno . F2	Minas Gerais	jun/08	7.883	13.099	70	65.021	65.021
Vale do Sereno . F3	Minas Gerais	jun/08	6.591	10.955	70	54.390	54.390
Valor da Soma			2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164



Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que somente em 2010 adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R\$3,07 bilhões de VGV potencial de lançamento (% Even).



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 2010:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	66.239
Estoque de terrenos ²	122.361
Estoque de terrenos (off-balance) ³	446.130
Land Bank	634.730
Dívida de terrenos ⁴	(22.775)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(179.304)
Permuta (off-balance) - permuta física	(266.826)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	165.825

¹Nota 12 - terrenos não lançados e sem escritura.

²Nota 12 - terrenos não lançados com escritura (refletido nos estoques contábeis)

³Nota 34 (b) - terrenos não lançados e não refletidos contabilmente

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

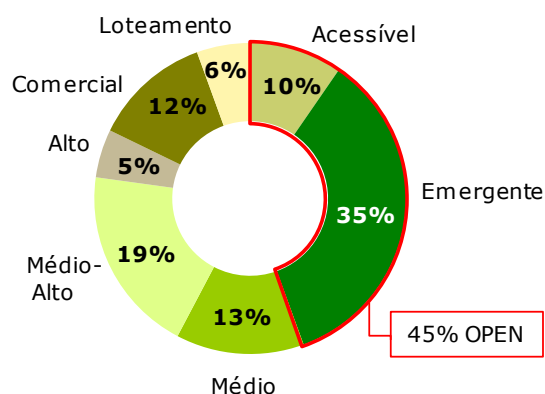
⁵Nota 34 (b) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

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

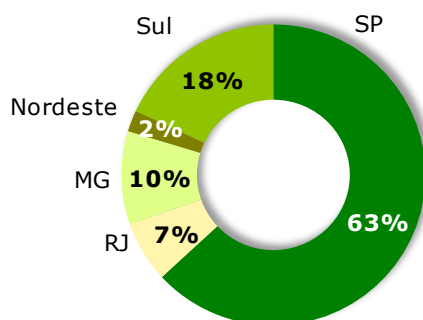


As tabelas abaixo fornecem a abertura dos terrenos negociados por segmento de mercado e por localização:

Segmento de Mercado	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
Acessível	11	215.839	252.167	4.101	666.611	414.249	10%
Emergente	23	244.132	388.536	6.345	1.736.092	1.493.425	35%
Médio	12	167.849	218.551	1.534	690.082	573.988	13%
Médio-Alto	13	80.100	168.463	2.352	1.002.735	834.486	19%
Alto	5	15.583	46.151	174	277.818	214.799	5%
Alto-Luxo	-	-	-	-	-	-	0%
Office	8	36.755	70.963	2.477	650.281	526.852	12%
Loteamento	3	2.134.272	502.904	1.068	299.206	239.365	6%
Total Geral	75	2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164	100%



Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
São Paulo	41	367.647	695.944	11.164	3.213.207	2.693.700	63%
Rio de Janeiro	6	62.094	97.243	2.098	363.908	281.084	7%
Minas Gerais	7	56.051	96.930	776	453.839	426.604	10%
Nordeste	2	9.319	27.325	215	97.576	97.576	2%
Sul	19	2.399.419	730.293	3.798	1.194.295	798.200	18%
Total Geral	75	2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164	100%



Construção

Capacidade Operacional

A Even atualmente conta com 52 canteiros de obra ativos. Em 2009 entregamos 15 empreendimentos relativo a 1.688 unidades e R\$822,7 milhões em VGV (R\$581,3 milhões parte Even) e em 2010 entregamos mais 17, que representam R\$1.214,2 milhões de VGV (R\$938,7¹ milhões parte Even), relativo a 2.204 unidades.

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

Carteira de Obras

Ano	Custo a Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer ¹ (R\$ milhões)
2011	642,6	150,9	793,5
2012	362,7	116,8	479,5
2013	65,9	23,8	89,7
2014	5,2	4,3	9,5
Total	1.076,4	295,8	1.372,2

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R\$ 126,6 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 3.460,5 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 627,4 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	489,3
2012	101,6
2013	36,5
Total	627,4



A parcela de R\$ 2.833,1 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	1.547,8
2012	833,3
2013	359,9
2014	92,1
Total	2.833,1

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.

Possuímos hoje 02 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R\$ 210 milhões em VGV.

Repasses

Mantivemos nosso objetivo de 90 dias para a conclusão do processo de repasse, desde a emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos para repasse.

Continuamos atuando nas conversões de financiamento (tabela direta com a Even para tabela financiada com os bancos – repasses ou quitação). Os principais bancos envolvidos nas operações de repasses são: Itaú, Santander, Bradesco, HSBC e CEF. As taxas mantiveram-se estáveis neste período e os bancos têm honrado com os termos previamente acordados, além de terem mantido seu interesse em atrair novos clientes por meio da concessão do financiamento imobiliário.

Antecipações

Neste trimestre, identificamos uma manutenção no volume de antecipações, pois recebemos aproximadamente R\$ 33 milhões em pagamentos antecipados, uma média mensal de R\$ 11 milhões, praticamente igual aos R\$ 12 milhões mensais do trimestre anterior.

No ano, chegamos a R\$ 123 milhões em antecipações de recebimentos. Isto demonstra que nossa média mensal de antecipações está próxima de R\$ 10 milhões.

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

Distratos e Inapimlência



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

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

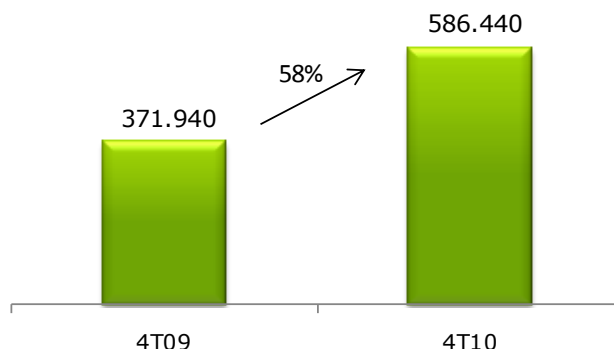
Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 4T10, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$595,2 milhões, o que representou um aumento de R\$216,4 milhões (57,1%) em relação à receita bruta operacional do mesmo trimestre em 2009. Este aumento é proveniente do crescimento da receita de incorporação e revenda de imóveis, que atingiu R\$586,4 milhões no 4T10, um aumento de R\$214,5 milhões (57,7%) em relação ao mesmo período de 2009.

Ano de Lanç.	4T10		4T09	
	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
Até 2005	1.624	0,4%	441	0,2%
2006	6.683	1,1%	32.421	8,7%
2007	179.705	30,6%	156.669	42,1%
2008	224.862	38,3%	101.173	27,2%
2009	77.743	13,3%	81.236	21,8%
2010	95.823	16,3%		
Total	586.440	100%	371.940	100%

Receita Reconhecida



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 4T10:



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	99%	98%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	98%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	99%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Vida Viva Mooca	4T06	100%	98%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	98%	98%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	90%	95%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	98%	100%
Tendence	1T07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	92%	90%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	95%	90%	100%	99%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	99%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	96%
Gabrielle	3T07	100%	96%	96%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	75%	65%	89%	83%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	84%	84%	88%	88%
Vitá Araguaia	3T07	100%	80%	69%	100%	95%
Du Champ	4T07	100%	96%	96%	95%	85%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	74%	61%	70%	58%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	77%	86%	84%
Terrazza Mooca	4T07	100%	96%	90%	96%	87%
Veranda Mooca	4T07	100%	90%	81%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	100%	94%	86%
Signature	4T07	100%	93%	93%	100%	92%
Up Life	4T07	100%	91%	81%	91%	80%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	98%	89%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	91%	81%	98%	92%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	93%	89%	100%	95%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	94%	100%	96%
Sophistic	1T08	100%	92%	90%	94%	86%
Weekend	1T08	100%	77%	72%	73%	55%
Club Park Butantã	2T08	100%	87%	82%	77%	64%
Double	2T08	100%	94%	94%	97%	92%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	90%	88%	77%	65%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	99%	71%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%			71%	57%
Magnifique	2T08	100%	57%	57%	100%	91%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%	98%	98%	61%	48%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%			61%	48%
Unidades não lançadas						
Paulistano	2T08	30%	100%	100%	37%	32%
Paulistano- Unid. Não Lançadas	2T08	30%			37%	32%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	95%	94%	80%	65%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	84%	84%	92%	80%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	87%	86%	59%	54%
Incontro	3T08	100%	96%	93%	82%	67%
Montemagno	3T08	100%	98%	97%	86%	69%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	96%	84%	68%
Timing	3T08	100%	79%	63%	85%	70%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	96%	94%	90%	72%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	88%	82%	100%	87%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	96%	83%	93%	87%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	88%	88%	63%	54%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	95%	92%	86%	69%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	99%	80%	65%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	97%	94%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	93%	77%	64%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	98%	46%	32%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	91%	97%	55%	40%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	77%	74%	59%	54%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	94%	97%	55%	40%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	76%	88%	33%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	97%	44%	30%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	99%	49%	37%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	100%	72%	58%
Atual Santana	2T09	100%	55%	55%	71%	64%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	100%	49%	37%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	60%	50%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	94%	97%	31%	28%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	51%	65%	41%	27%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	51%	41%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	91%	52%	45%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	98%	100%	47%	42%
The One	4T09	100%	54%	47%	49%	40%
Alegria	4T09	100%	81%	79%	31%	25%
Ideal	4T09	100%	99%	100%	38%	29%
Near	4T09	100%	96%	97%	27%	22%
Praça Jardim	4T09	100%	86%	84%	25%	18%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	100%	44%	38%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	71%	70%	29%	24%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	81%	72%	38%	31%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	44%	38%
Code	1T10	100%	90%	90%	28%	24%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%	96%	32%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	99%	32%	27%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	94%	89%	86%	69%
Passeio	1T10	35%	99%	100%	49%	27%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	96%	22%	15%
VV Clube Moinho	2T10	50%	98%	99%	32%	97%
Passione	2T10	100%	100%	99%	35%	97%
Bela Cintra	2T10	50%	96%	95%	34%	90%
Code Berrini	2T10	80%	100%	99%	35%	99%
Concept	2T10	100%	63%	60%	31%	58%
Caminhos da Barra	2T10	50%	23%	20%	25%	18%
Dream	2T10	50%	97%	95%	27%	77%
Sena Madureira	3T10	100%	100%	94%	46%	46%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Royal Blue	3T10	50%	77%	60%	23%	23%
Ideal Brooklyn	3T10	67%	38%	19%	37%	36%
Passione Duo	3T10	100%	99%	84%	34%	32%
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%	83%	28%	28%
Cube	3T10	100%	83%	55%	34%	32%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%	77%	23%	21%
True	3T10	100%	58%	51%	24%	23%
Ponta da Figueira	4T10	18%	61%		36%	
Arte Bela Vista	4T10	50%	44%		24%	
Vivace Castelo	4T10	100%	0%		0%	
Moratta Vila Ema	4T10	100%	53%		23%	
Giardino	4T10	100%	64%		28%	
Diseño Campo Belo	4T10	100%	55%		29%	
Hom	4T10	100%	76%		28%	
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	90%		89%	
Reyal Blue 2ª fase	4T10	50%	90%		23%	

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

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	98%	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%	99%	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%	76%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70%	100%	94%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	99%	89%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	98%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	100%	100%	98%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	98%	93%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	98%	93%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	90%	76%	100%	99%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	98%	83%
Tendence	1T07	50%	94%	86%	97%	95%
Verte	1T07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	98%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	92%	83%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	95%	79%	100%	85%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	74%	100%	93%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	94%	100%	94%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	90%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	98%	100%	77%
Gabrielle	3T07	100%	96%	93%	100%	84%
L'essence	3T07	100%	75%	58%	89%	57%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	84%	72%	88%	75%
Vitá Araguaia	3T07	100%	80%	59%	100%	50%
Du Champ	4T07	100%	96%	69%	95%	63%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	74%	47%	70%	37%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	67%	86%	68%
Terrazza Mooca	4T07	100%	96%	57%	96%	59%
Veranda Mooca	4T07	100%	90%	70%	100%	77%
Nouveaux	4T07	100%	99%	94%	94%	62%
Signature	4T07	100%	93%	51%	100%	70%
Up Life	4T07	100%	91%	59%	91%	49%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	98%	73%	100%	89%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	91%	57%	98%	67%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	93%	62%	100%	72%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	84%	100%	71%
Sophistic	1T08	100%	92%	87%	94%	62%
Weekend	1T08	100%	77%	61%	73%	27%
Club Park Butantã	2T08	100%	87%	71%	77%	40%
Double	2T08	100%	94%	59%	97%	69%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	90%	77%	77%	43%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	76%	71%	33%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%			71%	33%
Magnifique	2T08	100%	57%	28%	100%	71%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	98%	72%	61%	26%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%			61%	26%
Paulistano	2T08	30%	100%	89%	37%	25%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%			37%	25%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	95%	81%	80%	41%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	84%	62%	92%	45%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	87%	82%	59%	36%
Incontro	3T08	100%	96%	81%	82%	39%
Montemagno	3T08	100%	98%	78%	86%	40%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	79%	84%	39%
Timing	3T08	100%	79%	51%	85%	38%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	96%	37%	90%	41%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	88%	71%	100%	40%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	96%	86%	93%	59%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	88%	78%	63%	46%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	95%	54%	86%	40%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	83%	80%	41%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	96%	97%	63%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	78%	77%	36%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	96%	46%	21%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	91%	96%	55%	25%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	77%	51%	59%	36%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	94%	92%	55%	25%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	76%	94%	33%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	96%	44%	16%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	99%	49%	30%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	99%	72%	39%
Atual Santana	2T09	100%	55%	49%	71%	39%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	99%	49%	30%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	99%	60%	40%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	94%	80%	31%	23%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	51%	42%	41%	28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	96%	51%	33%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	73%	52%	38%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	98%	98%	47%	36%
The One	4T09	100%	54%	40%	49%	31%
Alegria	4T09	100%	81%	60%	31%	18%
Ideal	4T09	100%	99%	58%	38%	31%
Near	4T09	100%	96%	59%	27%	18%
Praça Jardim	4T09	100%	86%	22%	25%	14%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	58%	44%	36%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	71%	29%	29%	20%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	81%	47%	38%	24%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%		44%	
Code	1T10	100%	90%		28%	
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%		32%	
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%		32%	
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	94%		86%	
Passeio	1T10	35%	99%		49%	
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%		22%	
VV Clube Moinho	2T10	50%	98%		32%	
Passione	2T10	100%	100%		35%	
Bela Cintra	2T10	50%	96%		34%	
Code Berrini	2T10	80%	100%		35%	
Concept	2T10	100%	63%		31%	
Caminhos da Barra	2T10	50%	23%		25%	
Dream	2T10	50%	97%		27%	
Sena Madureira	3T10	100%	100%		46%	
Royal Blue	3T10	50%	77%		23%	
Ideal Brooklyn	3T10	100%	38%		37%	
Passione Duo	3T10	100%	99%		34%	

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%		28%	
Cube	3T10	100%	83%		34%	
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%		23%	
True	3T10	100%	58%		24%	
Ponta da Figueira	4T10	50%	61%		36%	
Arte Bela Vista	4T10	50%	44%		24%	
Vivace Castelo	4T10	100%	0%		0%	
Moratta Vila Ema	4T10	100%	53%		23%	
Giardino	4T10	100%	64%		28%	
Diseño Campo Belo	4T10	100%	55%		29%	
Hom	4T10	50%	76%		28%	
L' Essence 2ª fase	4T10	100%	90%		89%	
Royal Blue 2ª fase	4T10	50%	90%		23%	

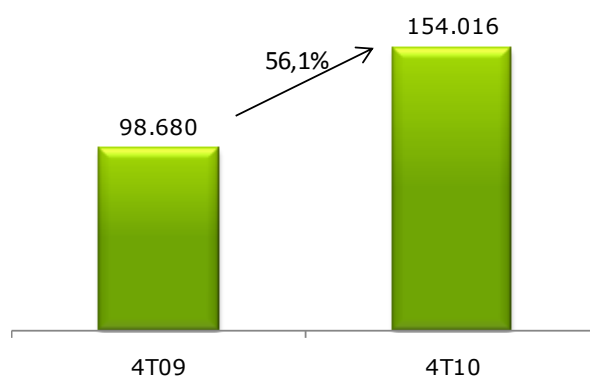
A receita bruta operacional no 4T10 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$22,6 milhões, um aumento de R\$7,7 milhão (52,3%) em comparação a 4T09. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,9% sobre a receita bruta operacional, uma diminuição de 0,1% em comparação a 4T09.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$572,7 milhões em 4T10, aumentando R\$208,7 milhões (57,3%) em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2009.

Lucro Bruto

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 4T10 atingiu 31,7%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), um aumento em comparação ao 4T09 (cuja margem bruta foi de 30,5%).



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 real apurado pela área técnica. Este custo reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos.

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



(R\$ Milhões - referentes ao 4T10)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Bruta	595,3	1.657,7	860,3
Deduções	(22,6)	(58,5)	(31,4)
Receita Líquida	572,7	1.599,2	828,9
Custo de Produtos Vendidos	(418,7)	(1.076,4)	(572,5)
Construção e Terreno	(391,4)	(1.076,4)	(535,9)
Financiamento à produção	(17,8)		(7,9)
Dívida Corporativa	(9,6)		(28,7)
Lucro Bruto	154,0	522,8	256,4
MB%	26,9%	32,7% ¹	30,9% ¹
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)	31,7%	32,7%¹	34,4%^{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.

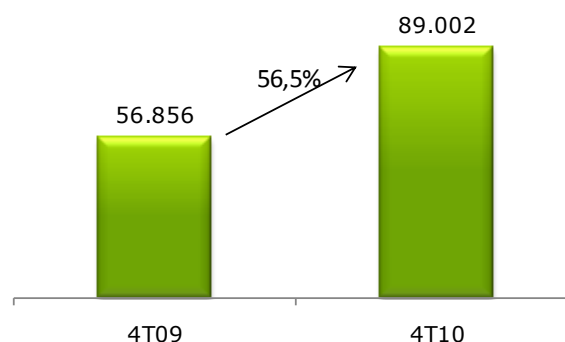
O lucro bruto foi de R\$154,0 milhões no 4T10, aumentando em R\$55,3 milhões (56,1%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

Resultados Operacionais

As despesas comerciais atingiram em 4T10 R\$ 26,3 milhões (4,6% sobre a receita líquida), um aumento de R\$ 3,5 milhões (15,3%) em relação a 4T09 (6,3% sobre a receita).

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$33,7 milhões em 4T10 (5,9% sobre a receita), contra R\$22,4 milhões em 4T09 (6,2% sobre a receita). Expurgando a provisão para bônus de R\$10,2 milhões, o número seria de R\$23,5 milhões.

Lucro Operacional



O resultado financeiro líquido atingiu no 4T10 um valor negativo de R\$ 2,1 milhões apresentando uma redução de R\$ 4,4 milhões (-188%) em relação a 4T09.

O lucro operacional de 4T10 foi de R\$ 89,0 milhões, R\$ 32,1 milhões superior ao resultado operacional de 4T09.



EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do quarto trimestre de 2010 foi de R\$89,0 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 20,9% no quarto trimestre de 2010, em comparação aos 18,6% apurados no mesmo trimestre de 2009.

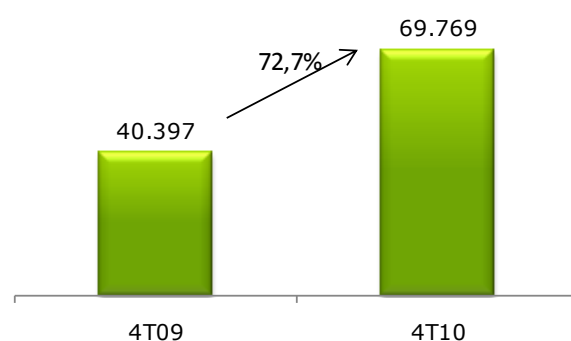
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o quarto trimestre de 2010:

CONCILIAÇÃO EBITDA	4T10	4T09	Var.(%)	12M10	12M09	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	89.002	56.856	56,5%	324.134	179.515	80,6%
(+) Depreciação e Amortização	1.223	946	29,3%	5.425	3.448	57,3%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	2.109	(2.356)	-189,5%	12.313	8.376	47,0%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	27.335	12.223	123,6%	68.130	39.370	73,0%
EBITDA	119.669	67.669	76,8%	410.002	230.709	77,7%
% Sobre a Receita Líquida	20,9%	18,6%		21,0%	19,7%	

Lucro Líquido

O quarto trimestre de 2010 apresentou lucro líquido de R\$69,8 milhões, o que representou um aumento de R\$ 29,4 milhões em relação ao mesmo período de 2009, atingindo uma margem líquida de 12,1%*.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.



Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades em 31 de dezembro de 2010 foi de R\$528,5 milhões, 68,4% maior quando comparado ao 31 de dezembro de 2009.

Contas a Receber

O saldo de contas a receber está, substancialmente, atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços, acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis, calculados pelo sistema price de amortização. O contas a receber apropriado passou de R\$1,7 para R\$1,9, bilhões (62,8%) em 31 de dezembro de 2010, quando comparado ao 31 de dezembro de 2009, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 48,4% em 31 de dezembro de 2010 quando comparado a 31 de dezembro de 2009, passando de R\$569.936 mil em 31 de dezembro de 2009 para R\$845.918 mil em 31 de dezembro de 2010. Esse aumento, em sua maior parte, é consequência das liberações de SFH durante o exercício de 2010.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 53,6% em 31 de dezembro de 2010 quando comparado ao 31 de dezembro de 2009. Esse aumento, em sua maior parte, é consequência do resultado auferido no período.

Cláusula Compromissória

A companhia está vinculada à arbitragem na Câmara de Arbitragem do Mercado, conforme Cláusula Compromissória constante no seu Estatuto Social.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de dezembro de 2010 e 31 de dezembro de 2009 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	31/12/2010	31/12/2009
Disponibilidades	513.049	281.571
Valores Cauçionados	15.413	32.220
Contas a receber	1.471.164	1.033.999
Imóveis a comercializar	448.389	555.226
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	45.249	40.492
Impostos e contribuições a compensar	15.036	11.506
Imposto e contribuições diferidos	-	319
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	81.009	54.891
Ativo Circulante	2.589.309	2.010.224
Partes Relacionadas	4.793	200
Contas a Receber	434.904	136.577
Imóveis a comercializar	157.354	101.675
Adiantamentos para futuro aumento de capital	4.129	1.165
IRPJ e CSLL Diferidos	-	1.163
Demais Contas a Receber	5.899	7.341
Ativo Realizável a Longo Prazo	607.079	248.121
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	21.836	14.411
Ativo Permanente	21.847	14.422
Total do Ativo	3.218.235	2.272.767
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2010	31/12/2009
Empréstimos e financiamentos	542.102	136.264
Fornecedores	50.069	34.592
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	26.375	17.242
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	1.046	7.115
Adiantamentos de Clientes	159.578	129.737
Impostos e Contribuições a Recolher	42.485	31.886
Impostos e Contribuições diferidos	-	34.357
Partes relacionadas	13.224	3.050
Debêntures	75.808	16.830
Dividendos Propostos	59.967	29.733
Desconto de recebíveis	14.337	15.316
Demais Contas a Pagar	80.933	30.464
Passivo Circulante	1.065.924	486.586
Empréstimos e financiamentos	303.816	433.672
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	29.004	27.752
Tributos a Pagar	63.326	40.528
Adiantamentos para futuros investimentos	2.684	3.552
IRPJ e CSLL Diferidos	54.350	4.538
Debêntures	254.352	303.751
Plano de opção de ações	-	1.946
Desconto de recebíveis	34.942	43.788
Demais Contas a Pagar	-	8.802
Passivo Exigível a Longo Prazo:	742.474	868.329
Capital Social	1.083.266	757.264
Custo de Transação	(15.775)	-
Reserva de lucros	322.632	128.528
Patrimônio Líquido	1.390.123	885.792
Participação de acionistas não controladores	19.714	32.060
Passivo Total	3.218.235	2.272.767



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	12M10	12M09	4T10	4T09
Receita Bruta Operacional	2.035,8	1.218,4	595,3	378,8
Incorporação e revenda de imóveis	2.008,1	1.198,1	586,4	371,9
Prestação de serviços	27,7	20,3	8,8	6,9
Deduções da Receita Bruta	(79,9)	(50,2)	(22,6)	(14,8)
Receita Líquida Operacional	1.955,9	1.168,2	572,7	364,0
Custodas vendas realizadas	(1.420,1)	(835,9)	(418,7)	(265,3)
Lucro Bruto	535,8	332,3	154,0	98,7
Receitas (Despesas) Operacionais	(211,7)	(152,8)	(65,0)	(41,8)
Comerciais	(86,9)	(70,9)	(26,3)	(22,8)
Gerais e Administrativas	(100,2)	(68,5)	(32,4)	(20,9)
Honorários da Administração	(5,0)	(8,3)	(1,3)	(1,5)
Despesas Financeiras	(66,8)	(43,8)	(17,4)	(11,3)
Receitas Financeiras	54,5	35,5	15,3	13,7
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(7,2)	3,3	(2,9)	1,1
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	324,1	179,5	89,0	56,9
Resultado não operacional líquido	-	-	-	-
Lucro Operacional	324,1	179,5	89,0	56,9
Lucro antes do IRPJ e CSLL	324,1	179,5	89,0	56,9
IRPJ e CSLL				
Corrente	(52,2)	(28,1)	(15,9)	(10,0)
Diferido	(16,9)	(15,8)	(3,8)	(4,9)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	255,0	135,6	69,2	42,0
Participação de minoritários	(2,6)	(11,2)	0,5	(1,6)
Lucro líquido do exercício	252,5	124,5	69,8	40,4



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\$ 150.000,00 e R\$ 250.000,00.

Público Emergente: Imóvel ao preço de venda entre R\$250.000,00 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. é uma das maiores construtoras e incorporadoras de São Paulo, segundo o Top Imobiliário 2009, e a maior construtora do segmento residencial, de acordo com o Ranking ITCNet 2009. É a primeira e única empresa da construção civil a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE). Foi considerada a Companhia mais inovadora em sustentabilidade pelo prêmio "As Empresas Mais Inovadoras do Brasil 2010", da revista Época Negócios, pelo qual também foi classificada na nona colocação no ranking geral no Brasil, sendo a única do setor de construção e incorporação. Com a abertura de capital, em abril de 2007, a Even 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, 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.