



Lucro líquido da Even cresceu 283% em relação ao 1T09, atingindo R\$44,1 milhões

Vendas contratadas atingiram R\$434 milhões no trimestre.

São Paulo, 10 de maio de 2010 – 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 primeiro trimestre de 2010 (1T10). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI

Dany Muszkat
Diretor 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 10/05/2010
Qtde de Ações 233.293.408
R\$ 5,99 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Vendas Contratadas** (% Even) de **R\$434 milhões** no trimestre.
- Alavancagem (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido) de **25%** (ajustado para *Follow-On*)
- **Lucro Líquido** de **R\$44,1 milhões**, com Margem Líquida de **12,2%**.
- Estoque representa **8,3 meses** de vendas.
- **A Even Vendas** foi responsável por **64%** das vendas do período em sua área de atuação.
- **Margem EBITDA** de **20,9%** no trimestre.

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

Data: 11 de maio de 2010

Inglês

12h00 (Horário de Brasília)
11h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645 9291
Código: 68045623

Português

10h00 (Horário de Brasília)
09h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: + 55 (11) 4003-9004
Replay: + 55 (11) 4003-9004
Código: EVEN



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

Destaques do Período

Introdução

O 1º trimestre do ano de 2010 começou com vendas fortes de R\$434 milhões mesmo sendo um trimestre que normalmente é mais fraco devido às férias escolares e carnaval. Desta forma, atingimos uma VSO de 27% e terminamos o tri com estoque de R\$1.2bi, representando 8,3 meses de vendas.

Adquirimos no período novos terrenos que perfazem R\$465 milhões em VGV potencial. Somente nos dois últimos trimestres adquirimos terrenos que somam R\$1,2bi em VGV potencial.

Nossa disciplina em relação ao caixa permaneceu forte. Encerramos o trimestre com R\$318 milhões, sendo este mais um trimestre em que reduzimos ainda mais o nosso *cash burn* (diferença de dívidas líquidas) para R\$50 milhões.

Investimos muito na nossa capacidade operacional, motivação e treinamento do nosso *management*. A Even implementou dois programas importantes neste trimestre para seus colaboradores. Um MBA interno e um programa de *coaching*, ajudando a formar bons gestores em nossa equipe. Assim, pretendemos continuar nosso baixo *turnover* principalmente nos níveis gerenciais.

Após três trimestres seguidos de vendas ao redor de R\$450 milhões por tri, decidimos acelerar nosso crescimento aproveitando o bom momento de mercado. Para o estabelecimento das nossas novas metas de crescimento, sempre consideramos nossa capacidade operacional. A Even recebeu neste trimestre o prêmio de maior construtora do Estado de São Paulo e a 3ª maior do País, segundo ranking ITCnet, o que atesta nosso total comprometimento e preparo para entregar nossos produtos com qualidade, respeitando prazos e orçamentos.

Para cumprir a nova meta, decidimos no final do 1º trimestre ir ao mercado para uma nova captação de ações. No início deste 2º trimestre realizamos, portanto, com sucesso, uma nova emissão de ações que resultou na captação de recursos adicionais para a empresa de R\$314 milhões, que somados com o caixa em 31/março (R\$318) e nossa capacidade operacional, garantem com conforto a execução do crescimento futuro.

A operação de *Follow-On* cumpriu dois principais objetivos:

1. Adquirir recursos adicionais possibilitando um contínuo crescimento da empresa e aproveitando o bom momento que temos sentindo nos últimos trimestres;
2. Aumento de liquidez: juntamente com a oferta primária, tivemos uma oferta secundária em que o Fundo Spinnaker reduziu sua participação na empresa de 38% para



aproximadamente 20%. O tamanho do nosso *free float* praticamente dobrou. Assim, com o aumento de liquidez esperado, a eficiência apresentada no lado operacional da empresa deverá ser rapidamente traduzida ao valor da ação.

Permanecemos fiéis ao nosso planejamento estratégico que tem como principais pontos:

1. Estratégia de liderança nos quatro principais mercados do país – SP, MG, RJ e RS, que representam 61% do PIB;
2. Atuação em um mercado de forte crescimento: unidades acima de R\$100mil;
3. Empresa totalmente verticalizada – Incorporação, Vendas e Construção (nos 4 Estados) com integração total através do SAP;
4. Estratégia de giro rápido (media de 10 meses entre aquisição e lançamento), e diversificação do portfólio em produtos de VGV médio de R\$50 milhões;
5. Equipe com *management* profissional e forte atuação do acionista fundador.

Por fim, é importante ressaltar que a Even está totalmente preparada em termos operacionais e financeiros para o novo patamar que desejamos alcançar. Nossa sólida posição de caixa aliada as maiores linhas de crédito à produção no setor nos permite imprimir uma estratégia ainda mais competitiva nos mercados e segmentos em que atuamos, sem a necessidade de buscar novas regiões ou segmentos.



Destaques

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

Dados Financeiros Consolidados	1T10 ⁽¹⁾	1T09 ⁽²⁾	Variação	1T10 ⁽³⁾	4T09 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	357.723	202.028	77,1%	357.723	363.990	-1,7%
Lucro Bruto	98.676	62.967	56,7%	98.676	98.700	0,0%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	31,3%	35,2%	-4,0 p.p.	31,3%	30,5%	0,8 p.p.
EBITDA	74.595	39.657	88,1%	74.595	67.689	10,2%
Margem EBITDA	20,9%	19,6%	1,3 p.p.	20,9%	18,6%	2,3 p.p.
Lucro Líquido	44.087	11.522	282,6%	44.087	40.416	9,1%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	12,2%	7,3%	4,9 p.p.	12,2%	11,5%	0,6 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.417.494	1.175.879	20,5%	1.417.494	1.326.608	6,9%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	468.304	375.545	24,7%	468.304	421.629	11,1%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	33,0%	31,9%	1,1 p.p.	33,0%	31,8%	1,2 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	627.021	329.487	90,3%	627.021	576.726	8,7%
Patrimônio Líquido	929.941	791.610	17,5%	929.941	885.792	5,0%
Ativos Totais	2.422.440	1.802.647	34,4%	2.422.440	2.272.767	6,6%
Lançamentos	1T10 ⁽¹⁾	1T09 ⁽²⁾	Variação	1T10 ⁽³⁾	4T09 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	6	4	50,0%	6	9	-33,3%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	396.788	86.887	356,7%	396.788	503.173	-21,1%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	255.784	53.947	374,1%	255.784	368.747	-30,6%
Participação Even nos Lançamentos	64,5%	62,1%	2,4 p.p.	64,5%	73,3%	-8,8 p.p.
Número de Unidades Lançadas	1.311	503	160,6%	1.311	1.331	-1,5%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	94.365	34.373	174,5%	94.365	146.999	-35,8%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	4.205	2.528	66,3%	4.205	3.423	22,8%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	303	173	75,2%	303	378	-19,8%
Vendas	1T10 ⁽¹⁾	1T09 ⁽²⁾	Variação	1T10 ⁽³⁾	4T09 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	599.037	171.284	249,7%	599.037	478.809	25,1%
Vendas Contratadas (% Even)	433.947	125.961	244,5%	433.947	418.500	3,7%
Participação Even nas Vendas Contratadas	72,4%	73,5%	-1,1 p.p.	72,4%	87,4%	-15,0 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.550	511	203,3%	1.550	1.440	7,6%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	161.493	60.535	166,8%	161.493	125.405	28,8%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	3.709	2.830	31,1%	3.709	3.818	-2,8%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	386	335	15,3%	386	333	16,2%

¹ Primeiro trimestre de 2010.

² Primeiro trimestre de 2009.

³ Janeiro a Março de 2010.

⁴ Outubro a Dezembro 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 março 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).



Ambiente Econômico e o Setor de Incorporação

O desempenho da economia brasileira foi crescente ao longo de todo o ano de 2009 e no primeiro trimestre de 2010. A retomada de toda a atividade econômica, com retomada da produção industrial desde janeiro, foi propícia para o Banco Central imprimir maior velocidade na redução da taxa básica de juros desde o início de 2009: a taxa SELIC passou dos 13,75%a.a. de dezembro de 2008 para 8,75%a.a. em julho do ano seguinte; hoje está em 9,5% após recente aumento.

Este cenário contribuiu também para a elevação da disponibilidade de crédito e de confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV), especialmente a partir do início do 2º trimestre- e que no último estudo divulgado atingiu pontuação de 115,3 em abril/2010.

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 este segundo, 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, apresentou até o final de fevereiro vendas totais de 4.366 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2009 teve um aumento de 64% nas vendas. A VSO de fev/10 ficou em 21,1% e no ano de 2010 ficou na média em 16,2%.

De janeiro a fevereiro de 2010, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$,49 bilhão, segundo dados da Embraesp.

Desempenho dos Negócios

Encerramos o trimestre com R\$255 milhões de lançamentos e R\$433,9 milhões de venda, superando os resultados obtidos no mesmo trimestre do ano anterior.

O primeiro 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 dois 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\$276,1 milhões) quanto de lançamentos (R\$157,8 milhões), totalizando R\$433,9 milhões no trimestre.

Somente no primeiro trimestre lançamos cinco empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$42,6 milhões, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. Vendemos 72% destes lançamentos dentro do próprio trimestre.

Do total das vendas do primeiro trimestre, 57% vieram de lançamentos de outros trimestres. A Even vendas foi responsável por 64% das vendas do período na sua área de atuação.



Entregamos no primeiro trimestre 4 obras que equivalem a R\$187,2 milhões de VGV (R\$89,6 milhões parte Even) relativo a 320 unidades.

No aspecto financeiro, terminamos o trimestre com caixa de R\$ 318 milhões. O cash burn foi de R\$ 50 milhões no primeiro trimestre de 2010 (variação das dívidas líquidas entre dezembro e janeiro), beneficiado pelos ingressos de recursos oriundos dos projetos entregues e também dos lançamentos. Estes momentos caracterizam-se por um alto volume de recebimentos sem contrapartidas equivalentes em desembolsos. Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado.

Do total de projetos lançados, 95% contam com financiamento contratado e o restante com garantias reais de contratação.

Outros destaques do período foram o lucro líquido de R\$44,1 milhões, a margem líquida de 12,2% e a margem EBITDA de 20,9%.

Sustentabilidade

No ano de 2009 demos importantes passos para consolidar a proposta de incorporar ao nosso modelo de gestão ações e práticas de Responsabilidade Socioambiental. Fomos a primeira e única empresa do setor a divulgar o RSE (Relatório de Sustentabilidade Empresarial) referente ao ano de 2008. Este relatório, que terá periodicidade anual, está de acordo com os padrões internacionais GRI e trata dos compromissos e projetos da empresa em relação ao tema.

A Even foi selecionada pela primeira vez para compor a carteira de ações do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE). O ISE 2009/2010 é composto por 43 empresas que possuem reconhecido comprometimento com a responsabilidade social e sustentabilidade empresarial. A Even é a única empresa do setor de incorporação e construção a fazer parte deste índice.



Desempenho Operacional

Incorporação

Lançamentos do Período

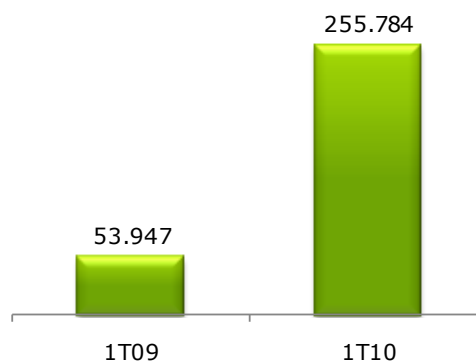
Em 1T10 lançamos 6 novos empreendimentos, todos na Grande São Paulo, totalizando R\$396,8 milhões em VGV lançado (R\$255,8 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	Lanç.	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even
Novitá Butantã 2º fase	Grande São Paulo	fev/10	31.499	31.499	159	100,0%
Montemagno 3ª Fase	Grande São Paulo	mar/10	27.711	27.711	72	100,0%
Code	Grande São Paulo	mar/10	79.678	79.678	204	100,0%
Soho	Grande São Paulo	mar/10	98.372	49.186	279	50,0%
Tribeca	Grande São Paulo	mar/10	79.166	39.583	264	50,0%
Passeio	Grande São Paulo	mar/10	80.362	28.127	333	35,0%
			396.788	255.784	1.311	64,5%

Do VGV lançado no 1T10, 57,5% relacionaram-se ao segmento Médio e Médio-alto. Os empreendimentos voltados aos públicos Acessível e Emergente tiveram participação de 23,3% no VGV lançado.

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	80 a 200
Emergente	200 a 350
Médio	350 a 500
Médio Alto	500 a 1.100
Alto	1.100 a 1.600
Alto Luxo	Acima de 1.600

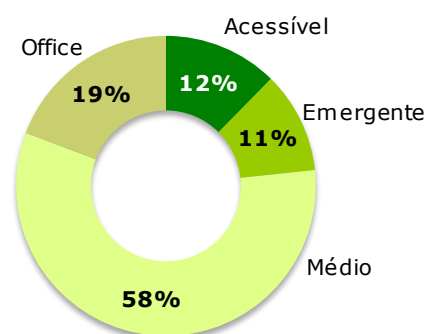




A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por segmento:

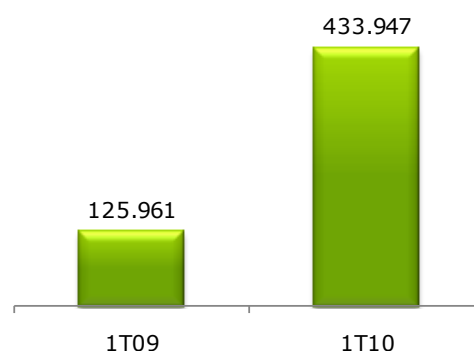
Lançamentos 1T10

Segmento	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.
Acessível	31.499	31.499	14.898	159
Emergente	80.362	28.127	21.878	333
Médio	186.555	146.972	34.469	540
Office	98.372	49.186	23.120	279
Total	396.788	255.784	94.365	1.311



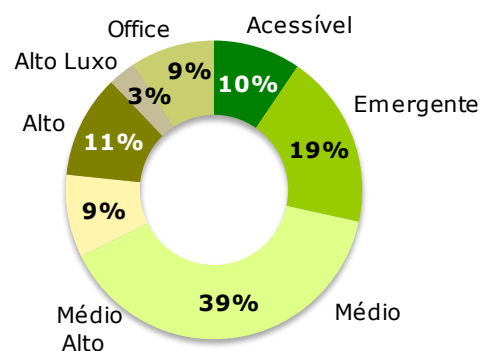
Comercialização

O total de vendas contratadas no trimestre somou R\$599 milhões (R\$434 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia nas vendas), sendo 43% oriundo de lançamentos do trimestre e 57% de estoque (parte Even).



1T10

Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.
Acessível	43.476	41.249	23.049	233
Emergente	144.588	84.126	48.033	433
Médio	221.217	170.326	45.244	542
Médio-Alto	44.462	39.281	10.473	64
Alto	56.228	48.799	10.178	41
Alto Luxo	12.283	10.434	1.418	4
Office	76.783	39.732	23.098	233
Total	599.037	433.947	161.493	1.550

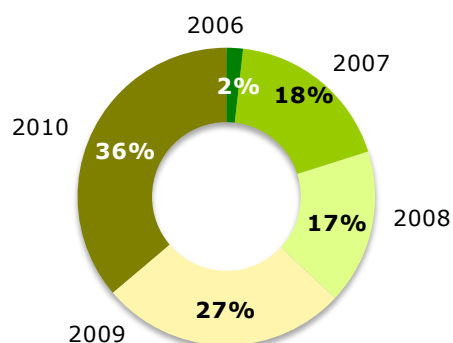




A abertura da comercialização por ano de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

1T10

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.
até 2005	1.372	408	318	2
2006	10.484	7.869	3.604	19
2007	83.958	79.825	25.338	188
2008	100.509	73.498	27.398	145
2009	133.621	114.548	45.022	191
2010	269.093	157.799	59.813	1.005
Total	599.037	433.947	161.493	1.550



Estoque de Unidades

Em 31 de março de 2010, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$1.194,3 milhões em VGV (R\$1.423,6 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 de Lanç.	VGVTotál (R\$ mil)	VGVTotál Even (R\$ mil)	Unid.
Até 2004	4.137	624	6
2005	2.855	955	4
2006	32.322	19.650	68
2007	551.153	522.132	1147
2008	528.689	402.433	919
2009	198.373	173.817	620
2010	106.104	74.672	1.332
Total	1.423.633	1.194.283	4.096

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

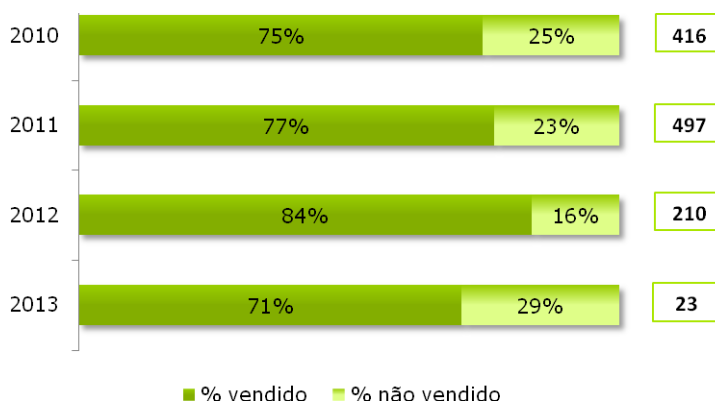
Ano de Previsão de Entrega	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já entregues	47.844	4%
2010	416.111	35%
2011	497.358	41%
2012	210.006	18%
2013	22.964	2%
Total	1.194.283	100%



Esclarecendo melhor a tabela acima, percebemos que a Even tem um estoque de unidades não vendidas bastante recente. Temos apenas R\$ 47,8 milhões (4% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas. Adicionalmente, 96% do nosso estoque será entregue de 2010 a 2013.

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

Dos empreendimentos que serão entregues no segundo semestre de 2010, estamos com 83% vendidos.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,5%, 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\$108 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 3.223.952 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 4,6 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 3,3 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 62 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 10 de maio de 2010:



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Alonso Calhamares	Grande São Paulo	nov/08	2.926	15.179	215	82.420	82.420
Anhaia Melo	Grande São Paulo	dez/09	18.050	23.564	400	50.994	50.994
AV da Ligação I	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	93.320	79.322
AV da Ligação II	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	93.320	79.322
AV da Ligação III	Minas Gerais	jul/07	15.167	31.893	156	93.320	79.322
Bela Cintra	Grande São Paulo	jul/09	4.177	21.511	350	120.539	60.270
Cabral	Sul	mai/08	5.203	8.345	56	32.026	16.013
Campo Grande	Rio de Janeiro	mai/08	12.266	13.838	290	31.827	31.827
Colinas Morumbi (3ª fase)	Grande São Paulo	jan/07	34.769	35.517	213	120.339	36.102
Coliseu - Fase 1	Nordeste	jan/08	9.319	31.394	106	62.902	62.902
Coliseu - Fase 2	Nordeste	jan/08	9.319	31.394	106	62.902	62.902
EPO	Minas Gerais	jul/07	9.000	27.624	162	98.982	84.134
Gabrielle IV	Grande São Paulo	dez/09	2.975	15.127	54	93.784	93.784
Genesis	Sul	out/07	68.000	207.638	310	122.066	21.972
Grand Club F2	Interior de São Paulo	mar/07	9.972	27.648	160	82.000	82.000
Green	Rio de Janeiro	jul/07	21.765	38.716	238	186.493	93.246
Lessence F2	Interior de São Paulo	out/07	6.775	10.108	46	33.000	33.000
Milton Campos (Vila Castela II)	Minas Gerais	jul/07	8.000	33.280	192	114.643	97.446
Monterosso (Nova Lima II)	Minas Gerais	mai/07	12.405	13.027	64	43.732	43.732
Muniz Aragão (Fase I)	Rio de Janeiro	jun/08	15.832	22.584	460	61.594	30.797
Muniz Aragão (Fase II)	Rio de Janeiro	jun/08	15.832	22.584	479	63.425	31.713
POA Atlantida	Sul	ago/09	84.536	30.265	300	107.466	53.733
POA Augusto Severo	Sul	ago/09	8.110	15.392	238	39.127	19.563
POA João Wallig	Sul	ago/09	3.836	7.907	166	27.637	13.819
POA Luiz Manoel Gonzaga	Sul	ago/09	1.307	3.996	17	16.042	8.021
Popular Taubaté - Fase 2	Interior de São Paulo	out/07	5.014	8.644	137	14.522	14.522
Prefeitura (Vila Castela III)	Minas Gerais	out/07	5.851	13.783	144	60.323	25.637
Riverside Plaza (1ª fase)	Grande São Paulo	dez/05	6.801	25.850	10	195.109	97.554
Riverside Plaza (2ª fase)	Grande São Paulo	dez/05	6.801	25.850	10	195.109	97.554
Roseira I (Complemento)	Interior de São Paulo	dez/07	3.327	2.645	25	5.800	2.656
Roseira II (fase 1)	Interior de São Paulo	dez/07	40.726	31.748	537	73.332	33.586
Roseira II (fase 2)	Interior de São Paulo	dez/07	40.726	31.748	537	73.332	33.586
Roseira III	Interior de São Paulo	dez/07	67.876	58.742	1040	139.896	64.073
Rua Jaci x Itaoca	Grande São Paulo	dez/09	2.399	8.136	72	41.401	41.401
Santo Amaro	Grande São Paulo	mar/10	2.000	7.665	178	57.486	57.486
Saturnino 2	Sul	abr/08	22.254	29.378	449	110.071	55.036
Sete Barras	Grande São Paulo	jan/10	9.932	18.403	280	62.569	62.569
Sorocaba 2 - Fase 1	Interior de São Paulo	nov/07	12.760	36.970	152	53.480	53.480
Sorocaba 2 - Fase 2	Interior de São Paulo	nov/07	12.760	36.970	152	53.480	53.480

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno I	Grande São Paulo	mar/10	8.255	12.988	229	44.159	44.159
Terreno II	Grande São Paulo	dez/09	4.771	19.641	324	54.994	27.497
Terreno III	Grande São Paulo	mar/10	30.695	30.922	459	103.587	103.587
Terreno IV	Minas Gerais	mar/10	9.522	18.017	192	58.735	58.735
Terreno IX	Grande São Paulo	mar/10	3.588	19.214	168	82.622	82.622
Terreno V	Grande São Paulo	mar/10	8.970	17.988	318	50.008	50.008
Terreno VI	Grande São Paulo	mar/10	2.142	5.002	30	30.011	30.011
Terreno VII	Grande São Paulo	mar/10	30.695	30.922	459	103.587	103.587
Terreno VIII	Grande São Paulo	dez/09	3.430	16.545	270	104.231	83.384
Terreno X	Grande São Paulo	mar/10	2.594	5.315	156	39.796	39.796
Terreno XI	Grande São Paulo	mar/10	4.569	9.612	162	31.681	31.681
Terreno XII	Grande São Paulo	mar/10	7.491	14.640	264	48.311	48.311
Terreno XIII	Minas Gerais	mar/10	4.708	11.652	150	25.364	25.364
Terreno XIV	Sul	mar/10	782.806	215.600	359	65.970	32.985
Terreno XV	Sul	mar/10	782.806	215.600	359	65.970	32.985
Terreno XVI	Sul	mar/10	782.806	215.600	359	65.970	32.985
Terreno XVII	Grande São Paulo	mar/10	3.038	6.139	120	28.746	28.746
Terreno XVIII	Grande São Paulo	mar/10	4.910	9.926	223	46.476	46.476
Vale do Sereno	Minas Gerais	mar/08	38.846	86.900	242	157.054	133.496
Vale do Sereno 2	Minas Gerais	mar/08	38.846	86.900	242	157.054	133.496
Vida Viva Guarulhos Fase 3	Grande São Paulo	fev/07	2.390	10.860	113	29.492	14.746
Vida Viva Santo André I	Grande São Paulo	jun/07	8.486	17.994	268	49.484	24.743
Vida Viva Santo André II	Grande São Paulo	jun/07	8.486	17.994	268	49.484	24.743
Valor da Soma			3.223.952	2.184.820	14.547	4.562.596	3.275.119

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 março de 2010:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	17.629
Estoque de terrenos ²	138.255
Estoque de terrenos (off-balance) ³	382.282
Land Bank	538.166
Dívida de terrenos ⁴	(15.309)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵	(131.182)
Permuta (off-balance) ⁶	(251.100)
Land Bank (Líquido de Dívidas)	140.575

¹Nota 6 - terrenos não lançados e sem escritura (não refletido contabilmente)

²Nota 6 - terrenos não lançados com escritura (refletido nos estoques contábeis)

³Nota 14 - terrenos não lançados (não refletido contabilmente)

⁴Dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (refletido no passivo contábil)

⁵Nota 14 - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

⁶Nota 14 - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)



Conforme mencionado na Nota 2.1 (d) ao ITR, 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.	Permuta (R\$ mil)		VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	Total	Even	
Acessível	22	354.656	434.918	7.427	94.619	72.729	1.213.172	915.223	28%
Emergente	3	32.754	55.630	801	14.091	7.045	178.690	89.345	3%
Médio	15	283.687	483.420	2.643	118.377	94.489	1.198.312	904.452	28%
Médio Alto	12	107.552	250.302	1.857	123.507	104.029	995.934	806.638	25%
Alto	6	2.361.700	693.547	1.311	121.298	68.629	406.718	284.895	9%
Alto Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Office	3	15.603	59.365	198	-	-	447.704	252.594	8%
Loteamento	1	68.000	207.638	310	39.931	7.189	122.066	21.972	1%
Total Geral	62	3.223.952	2.184.820	14.547	511.823	354.110	4.562.596	3.275.119	100%

Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	Permuta (R\$ mil)		VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	Total	Even	
Grande SP	26	225.341	442.504	5.612	52.469	51.396	1.916.419	1.464.230	44%
Interior de SP	9	199.936	245.223	2.786	42.769	27.049	528.842	370.382	11%
Rio de Janeiro	4	65.695	97.722	1.467	12.338	6.169	343.339	187.583	6%
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Minas Gerais	11	172.678	386.862	1.856	221.308	190.804	995.847	840.007	26%
Nordeste	2	18.638	62.788	212	-	-	125.804	125.804	4%
Sul	10	2.541.664	949.721	2.614	182.939	78.692	652.345	287.113	9%
Total Geral	62	3.223.952	2.184.820	14.547	511.823	354.110	4.562.596	3.275.119	100%

Construção

Capacidade Operacional

A Even atualmente conta com 62 canteiros de obra ativos. Em 2009 entregamos 15 empreendimentos relativo a 1.688 unidades e em 2010 entregamos mais 4, que representam R\$187,2 milhões de VGV (R\$89,6 milhões parte Even) relativo a 320 unidades.

Carteira de Obras

Ano	Custo a Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer (R\$ milhões)
2010	551,4	248,7	800,1
2011	336,7	117,3	454,0
2012	60,2	20,8	81,0
2013	0,9	0,5	1,3
Total	949,2¹	387,3	1.336,4

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados



Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 2.678,4 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 704,7 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2010	409,5
2011	274,0
2012	17,0
2013	4,2
Total	704,7

A parcela de R\$ 1.973,7 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2010	965,4
2011	630,5
2012	337,9
2013	39,9
Total	1.973,7

Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos mais 07 novos contratos que somam R\$ 143.980 milhões (parte Even R\$ 116.445 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 356.376 milhões e R\$ 279.134 milhões, respectivamente.

Possuímos hoje 5 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R\$ 541.196 milhões em VGV com os principais bancos de crédito imobiliário do país, ou seja, Bradesco, HSBC, Itaú-Unibanco, Santander e Banco do Brasil.

Repasses

Neste trimestre trabalhamos na conclusão de um importante repasse do 4T09, com 220 unidades e valor médio de repasse de R\$ 400 mil, que está 90% concluído. Tivemos, ainda, a entrega de 2 empreendimentos, somando 255 unidades, cujos repasses foram iniciados neste trimestre e 50% dos contratos estão concluídos.

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.

O aumento do limite do uso do FGTS teve um impacto muito positivo para as conversões de financiamento (tabela direta com a Even para tabela financiada com os bancos - repasses). Os principais bancos envolvidos nas operações de repasses são: Itaú / Unibanco, HSBC, Santander / Real, Bradesco, e CEF. Lançamos o primeiro empreendimento financiado com o Banco do Brasil, que está iniciando suas operações com o produto "crédito imobiliário". As



taxas mantiveram-se estáveis neste período e os bancos têm honrado com os termos previamente acordados, além de terem aumentado seu interesse em atrair novos clientes por meio da concessão do financiamento imobiliário.

O aumento do limite do uso do FGTS teve um impacto muito positivo para as conversões de financiamento (tabela direta com a Even para tabela financiada com os bancos - repasses). Os principais bancos envolvidos nas operações de repasses são: Itaú / Unibanco, HSBC, Santander / Real, Bradesco, e CEF. Além disso, iniciamos no final de 2009 o relacionamento com o Banco do Brasil, que está iniciando suas operações com o produto "crédito imobiliário" e com o qual já temos financiamento contratado. As taxas mantiveram-se estáveis neste período e os bancos têm honrado com os termos previamente acordados, além de terem aumentado seu interesse em atrair novos clientes por meio da concessão do financiamento imobiliário.

Antecipações

No primeiro trimestre deste ano tivemos R\$ 27,6 mi em pagamentos antecipados, uma média mensal de R\$ 9,2 mi, frente à média mensal de R\$ 11,6 milhões do trimestre anterior.

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

No 4T09 chegamos a quase R\$ 35 mi em antecipações de pagamento, o que demonstra que os clientes utilizaram seus recursos adicionais de final de ano, como 13º salário, por exemplo, para antecipar as prestações das suas unidades. Em função disto, neste trimestre, esperávamos uma redução do valor de antecipações se comparado ao trimestre anterior, porém, vale ressaltar que mantivemos a média mensal observada no 3T09, que ficou em R\$ 9 milhões.

Distratos e Inapimlência

Nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos e comissão.

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.

Utilizamos do distrato para controlar a qualidade de nossa carteira. Como consequência, temos mantido um baixo nível de inadimplência ao longo dos últimos meses.

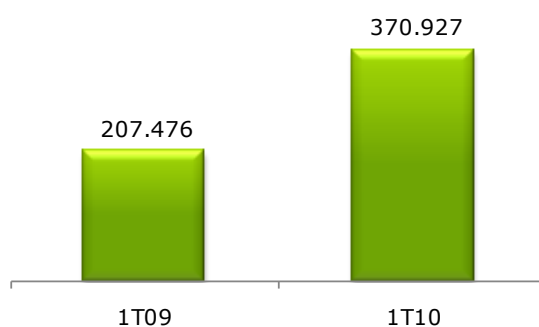


Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

Em 1T10, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$ 374,9 milhões, o que representou um aumento de R\$ 163,8 milhões (77,6%) 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\$ 370,9 milhões no 1T10, um aumento de R\$ 163,5 milhões (78,8%) em relação ao mesmo período de 2009.

Ano de Lanç.	1T10		1T09	
	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
2004	306	0,1%	130	0,1%
2005	772	0,2%	2.047	1,0%
2006	17.080	4,6%	56.773	27,4%
2007	160.017	43,1%	106.049	51,1%
2008	113.486	30,6%	37.775	18,2%
2009	42.273	11,4%	4.702	2,3%
2010	36.994	10,0%		
Total	370.928	100%	207.476	100%



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 1T10:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2009	31/03/2010	31/12/2009	31/03/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15,0%	98,0%	98,0%	100,0%	100,0%
Window	4T04	49,9%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
The View	1T05	45,0%	98,0%	99,0%	100,0%	100,0%
Terra Vitris	3T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Club Park Santana	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Duo	4T05	25,0%	99,0%	99,0%	100,0%	100,0%
EcoLifeCidade Universitária	4T05	40,0%	99,0%	99,0%	100,0%	100,0%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Reserva do Bosque	2T06	50,0%	76,0%	82,0%	100,0%	100,0%
Campo Belíssimo	3T06	70,5%	94,0%	96,0%	100,0%	100,0%
Wingfield	3T06	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Boulevard São Francisco	4T06	100,0%	89,0%	94,0%	100,0%	100,0%
Iluminatto	4T06	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Inspiratto	4T06	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Particolare	4T06	15,0%	95,0%	95,0%	100,0%	100,0%
Plaza Mayor	4T06	75,0%	100,0%	100,0%	98,0%	100,0%
Vida Viva Mooca	4T06	100,0%	93,0%	96,0%	100,0%	100,0%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2009	31/03/2010	31/12/2009	31/03/2010
Vida Viva Tatuapé	4T06	100,0%	93,0%	96,0%	100,0%	100,0%
Especiale	1T07	100,0%	76,0%	70,0%	99,0%	100,0%
Le Parc	1T07	50,0%	97,0%	97,0%	83,0%	95,0%
Tendence	1T07	50,0%	86,0%	86,0%	95,0%	100,0%
Verte	1T07	100,0%	98,0%	98,0%	100,0%	100,0%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100,0%	98,0%	99,0%	100,0%	100,0%
Concetto	2T07	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
In Città	2T07	100,0%	83,0%	89,0%	100,0%	100,0%
The Gift	2T07	50,0%	79,0%	83,0%	85,0%	90,0%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100,0%	74,0%	85,0%	93,0%	98,0%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100,0%	94,0%	95,0%	94,0%	100,0%
Arts ibirapuera	3T07	100,0%	87,0%	87,0%	90,0%	94,0%
Breeze Santana	3T07	100,0%	98,0%	100,0%	77,0%	84,0%
Gabrielle	3T07	100,0%	93,0%	98,0%	84,0%	90,0%
L'essence	3T07	100,0%	58,0%	58,0%	57,0%	65,0%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100,0%	72,0%	73,0%	75,0%	80,0%
Vitá Araguaia	3T07	100,0%	59,0%	63,0%	50,0%	70,0%
Du Champ	4T07	100,0%	69,0%	82,0%	63,0%	70,0%
Grand Club Vila Ema	4T07	100,0%	47,0%	52,0%	37,0%	45,0%
Villagio Monteciello	4T07	100,0%	67,0%	67,0%	68,0%	74,0%
Terrazza Mooca	4T07	100,0%	57,0%	63,0%	59,0%	68,0%
Veranda Mooca	4T07	100,0%	70,0%	71,0%	77,0%	85,0%
Nouveaux	4T07	100,0%	94,0%	96,0%	62,0%	70,0%
Signature	4T07	100,0%	51,0%	61,0%	70,0%	77,0%
Up Life	4T07	100,0%	59,0%	64,0%	49,0%	59,0%
Vida Viva Butantã	4T07	100,0%	73,0%	78,0%	89,0%	94,0%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100,0%	57,0%	66,0%	67,0%	76,0%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100,0%	62%	73%	72%	83%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100,0%	84,0%	88,0%	71,0%	80,0%
Sophistic	1T08	100,0%	87%	87%	62%	70%
Weekend	1T08	100,0%	61%	66%	27%	34%
Club Park Butantã	2T08	100,0%	71,0%	72,0%	40,0%	48,0%
Double	2T08	100,0%	59%	74%	69%	75%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85,0%	77%	78%	43%	49%
Jardim das Orquídeas (fase1)	2T08	100,0%	0,76	0,81	33%	43%
Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100,0%	0%	0%	33%	43%
Magnifique	2T08	100,0%	28,0%	32,0%	71,0%	76,0%
Guarulho Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50,0%	72,0%	80,0%	26,0%	31,0%
GuarulhosCentral Office/ Everyday Res. Club - Unid. Não lanç.	2T08	50,0%	0%	0%	26%	31%
Paulistano	2T08	30,0%	89%	97%	25%	26%
Paulistano- Unid.Não Lançadas	2T08	30,0%	0%	0%	25%	26%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100,0%	81,0%	82,0%	41%	46%
Vida Viva Golf Club	2T08	100,0%	62,0%	68,0%	45%	57%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85,0%	82%	89%	36%	41%
Incontro	3T08	80,0%	81,0%	83,0%	39%	44%
Montemagno	3T08	100,0%	78%	84%	40%	48%
Pleno Santa Cruz	3T08	100,0%	79%	86%	39%	46%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2009	31/03/2010	31/12/2009	31/03/2010
Timing	3T08	100,0%	51%	54%	38%	46%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100,0%	37%	43%	41%	49%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100,0%	71%	74%	39%	53%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50,0%	0,86	89%	0,59	66%
E-Office Design Berrini	4T08	50,0%	78%	84%	46%	49%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100,0%	54%	66%	46%	49%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100,0%	83%	89%	46%	49%
Honoré Bela Vista	1T09	50,0%	96%	100%	63%	70%
Spot Cidade Baixa	1T09	50,0%	78%	85%	36%	43%
Terra Nature - Ipê	1T09	23,0%	96%	97%	21%	29%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100,0%	96%	97%	25%	29%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85,0%	51%	61%	36%	41%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100,0%	92%	98%	25%	29%
Terra Nature - Jatobá	2T09	23,0%	94%	93%	26%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	23,0%	96%	96%	16%	19%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100,0%	99%	99%	30%	31%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100,0%	99%	100%	39%	46%
Atual Santana	2T09	100,0%	49%	49%	39%	45%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100,0%	99%	99%	39%	45%
Oscar Freire Office	3T09	100,0%	99%	100%	40%	42%
Terra Nature - Nogueira	3T09	23,0%	80%	93%	23%	24%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	23,0%	42%	65%	28%	28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100,0%	96%	96%	33%	33%
Altto Pinheiros	3T09	100,0%	73%	82%	38%	39%
Allegro Jd Avelino	3T09	100,0%	98%	99%	36%	40%
The One	4T09	100,0%	40%	47%	31%	31%
Alegria	4T09	100,0%	60%	70%	18%	18%
Ideal	4T09	100,0%	58%	88%	31%	27%
Near	4T09	100,0%	59%	77%	18%	20%
Praça Jardim	4T09	100,0%	22%	58%	14%	15%
Novitá Butantã	4T09	100,0%	58%	99%	36%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50,0%	29%	43%	20%	17%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50,0%	0,47	63%	0,24	26%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100,0%		90%		35%
Code	1T10	100,0%		71%		26%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50,0%		74%		26%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50,0%		74%		26%



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	
			31/03/2009	31/03/2010	31/03/2009	31/03/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15,00%	97%	98%	100%	100%
Window	4T04	49,90%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45,00%	97%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25,00%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40,00%	95%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50,00%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	50,00%	75%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70,46%	90%	96%	90%	100%
Wingfield	3T06	100,00%	99%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100,00%	66%	94%	94%	100%
Iluminatto	4T06	100,00%	98%	100%	94%	100%
Inspiratto	4T06	100,00%	99%	100%	90%	100%
Particolare	4T06	15,00%	97%	95%	91%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75,00%	99%	100%	77%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100,00%	82%	96%	97%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100,00%	93%	96%	86%	100%
Especiale	1T07	100,00%	66%	70%	79%	100%
Le Parc	1T07	50,00%	94%	97%	44%	95%
Tendence	1T07	50,00%	86%	86%	60%	100%
Verte	1T07	100,00%	98%	98%	89%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100,00%	85%	99%	85%	100%
Concetto	2T07	100,00%	100%	100%	88%	100%
In Città	2T07	100,00%	63%	89%	87%	100%
The Gift	2T07	50,00%	52%	83%	62%	90%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100,00%	60%	85%	69%	98%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100,00%	85%	95%	76%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100,00%	82%	87%	75%	94%
Breeze Santana	3T07	100,00%	91%	100%	56%	84%
Gabrielle	3T07	100,00%	71%	98%	60%	90%
L'essence	3T07	100,00%	48%	58%	37%	65%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100,00%	60%	73%	44%	80%
Vitá Araguaia	3T07	100,00%	41%	63%	25%	70%
Du Champ	4T07	100,00%	52%	82%	48%	70%
Grand Club Vila Ema	4T07	100,00%	39%	52%	24%	45%
Villagio Monteciello	4T07	100,00%	49%	67%	38%	74%
Terrazza Mooca	4T07	100,00%	48%	63%	39%	68%
Veranda Mooca	4T07	100,00%	66%	71%	50%	85%
Nouveaux	4T07	100,00%	85%	96%	40%	70%
Signature	4T07	100,00%	51%	61%	53%	77%
Up Life	4T07	100,00%	30%	64%	36%	59%
Vida Viva Butantã	4T07	100,00%	49%	78%	42%	94%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100,00%	51%	66%	39%	76%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100,00%	43%	73%	42%	83%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100,00%	66%	88%	40%	80%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/03/2009	31/03/2010	31/03/2009	31/03/2010
Sophistic	1T08	100,00%	80%	87%	46%	70%
Weekend	1T08	100,00%	47%	66%	16%	34%
Club Park Butantã	2T08	100,00%	69%	72%	27%	48%
Double	2T08	100,00%	51%	74%	47%	75%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85,00%	60%	78%	30%	49%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100,00%	56%	81%	13%	43%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100,00%	0%	0%	13%	43%
Magnifique	2T08	100,00%	17%	32%	49%	76%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50,00%	57%	80%	14%	31%
Guarulhos Central Office/ Everyday Res. Club - Unid. Não Lanç.	2T08	50,00%	0%	0%	14%	31%
Paulistano	2T08	30,00%	52%	97%	22%	26%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30,00%	0%	0%	22%	26%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100,00%	62%	82%	26%	46%
Vida Viva Golf Club	2T08	100,00%	51%	68%	24%	57%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85,00%	61%	89%	29%	41%
Incontro	3T08	80,00%	72%	83%	21%	44%
Montemagno	3T08	100,00%	54%	84%	22%	48%
Pleno Santa Cruz	3T08	100,00%	59%	86%	26%	46%
Timing	3T08	100,00%	50%	54%	20%	46%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100,00%	34%	43%	20%	49%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100,00%	71%	74%	25%	53%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50,00%	44%	89%	32%	66%
E-Office Design Berrini	4T08	50,00%	31%	84%	37%	49%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100,00%	32%	66%	37%	49%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100,00%	30%	89%	37%	49%
Honoré Bela Vista	1T09	50,00%	31%	100%	28%	70%
Spot Cidade Baixa	1T09	50,00%	35%	85%	24%	43%
Terra Nature - Ipê	1T09	23,00%	95%	97%	14%	29%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100,00%	0%	97%	0%	29%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85,00%	0%	61%	29%	41%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100,00%	0%	98%	0%	29%
Terra Nature - Jatobá	2T09	23,00%		93%		26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	23,00%		96%		19%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100,00%		99%		31%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100,00%		100%		46%
Atual Santana	2T09	100,00%		49%		45%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100,00%		99%		45%
Oscar Freire Office	3T09	100,00%		100%		42%

Continuação na próxima página.



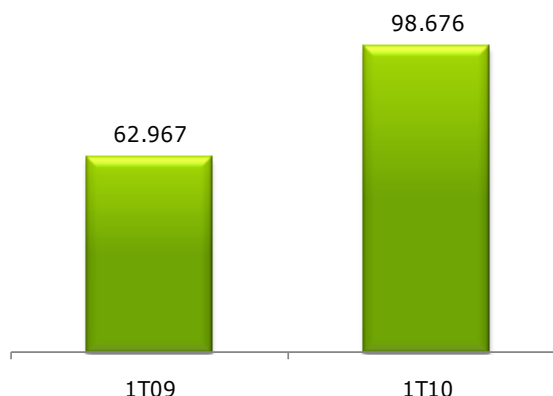
Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/03/2009	31/03/2010	31/03/2009	31/03/2010
Terra Nature - Nogueira	3T09	23,00%		93%		24%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	23,00%		65%		28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100,00%		96%		33%
Altto Pinheiros	3T09	100,00%		82%		39%
Allegro Jd Avelino	3T09	100,00%		99%		40%
The One	4T09	100,00%		47%		31%
Alegria	4T09	100,00%		70%		18%
Ideal	4T09	100,00%		88%		27%
Near	4T09	100,00%		77%		20%
Praça Jardim	4T09	100,00%		58%		15%
Novitá Butantã	4T09	100,00%		99%		35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50,00%		43%		17%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50,00%		63%		26%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100,00%		90%		35%
Code	1T10	100,00%		71%		26%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50,00%		74%		26%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50,00%		74%		26%
Passeio	1T10	35,00%		83%		26%

A receita bruta operacional no 1T10 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$ 17,2 milhões, um aumento de R\$ 8,1 milhão (89,2%) em comparação a 1T09. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 4,6% sobre a receita bruta operacional, um aumento de 0,3% em comparação a 1T09.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$ 357,7 milhões em 1T10, aumentando R\$ 155,7 milhões (77,1%) em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2009.

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 1T10 atingiu 31,3%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), um aumento em comparação ao 1T09 (cuja margem bruta foi de 35,2%).





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 1T10)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Bruta	374,9	1.469,0	1.194,3
Deduções	(17,2)	(51,5)	(43,7)
Receita Líquida	357,7	1.417,5	1.150,6
Custo de Produtos Vendidos	(259,0)	(949,2)	(785,6)
Construção e Terreno	(245,9)	(949,2)	(748,3)
Financiamento à produção	(8,4)		(5,4)
Dívida Corporativa	(4,7)		(31,9)
Lucro Bruto	98,7	468,3	365,0
MB%	27,6%	33.0% ¹	31.7% ¹
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)²	31,3%	33.0%¹	34.5%¹

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

² Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados.

O lucro bruto atingiu R\$ 98,7 milhões no 1T10, aumentando em R\$ 35,7 milhões (56,7%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

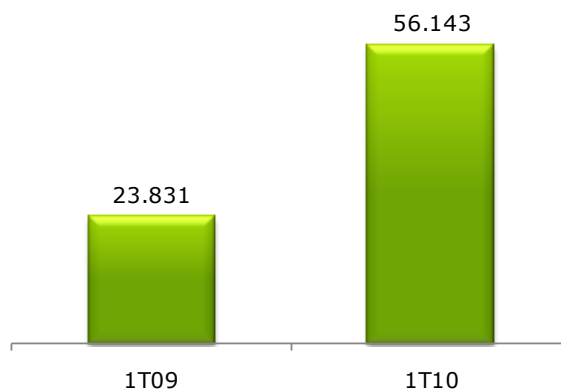
Resultados Operacionais

As despesas comerciais atingiram em 1T10 R\$ 17,8 milhões (5,0% sobre a receita), um aumento de R\$ 5,5 milhões (44,8%) em relação ao 1T09 (6,1% sobre a receita).

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 20,7 milhões em 1T10 (5,8% sobre a receita), contra R\$ 19,9 milhões em 1T09 (9,9% sobre a receita).

O resultado financeiro líquido atingiu no 1T10 um valor negativo de R\$ 3,6 milhões reduzido em R\$ 2,0 milhões (36,1%) em relação a 1T09.

O lucro operacional de 1T10 foi de R\$ 56,1 milhões, R\$ 32,3 milhões superior ao resultado operacional de 1T09.





EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do primeiro trimestre de 2010 foi de R\$ 74,6 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 20,9% no primeiro trimestre de 2010, em comparação aos 19,6% apurados no mesmo trimestre de 2009.

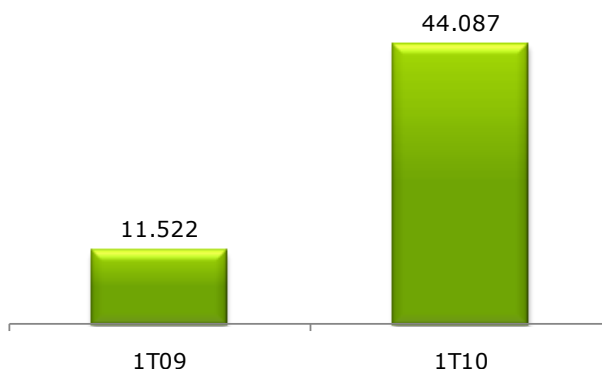
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o primeiro trimestre de 2010:

CONCILIAÇÃO EBITDA	1T10	1T09	Var.(%)	1T10	4T09	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	56.143	23.831	135,6%	56.143	56.876	-1,3%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	3.567	5.582	-36,1%	3.567	(2.356)	-251,4%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	13.150	8.231	59,8%	13.150	12.223	7,6%
(+) Depreciação e Amortização	1.735	2.013	-13,8%	1.735	946	83,4%
EBITDA	74.595	39.657	88,1%	74.595	67.689	10,2%
% Sobre a Receita Líquida	20,9%	19,6%		20,9%	18,6%	

Lucro Líquido

O primeiro trimestre de 2010 apresentou lucro líquido de R\$44,1 milhões, o que representou um aumento de R\$ 32,6 milhões em relação ao mesmo período de 2009., atingindo uma margem líquida de 12,2%*.

*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.





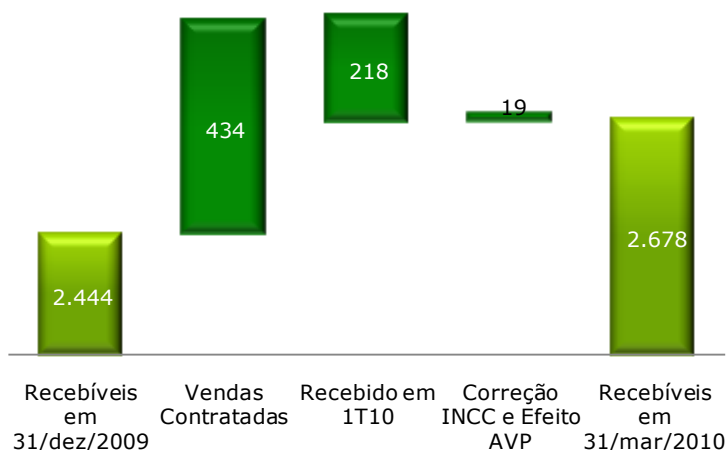
Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades não sofreram alterações relevantes, aumentando em apenas 2,7% no 31 de março de 2010 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 aumento de R\$2,4 para R\$2,7 bilhões (11,8%) em 31 de março de 2010, quando comparado ao 31 de dezembro de 2009, decorre 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 7,8% no 31 de março de 2010 quando comparado ao 31 de dezembro de 2009, passando de R\$569.936 mil no 31 de dezembro de 2009 para R\$614.440 mil no 31 de março de 2010. Esse aumento é consequência das liberações de SFH no 1T10.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 5,2% no 31 de março de 2010 quando comparado ao 31 de dezembro de 2009. Esse aumento é consequência do resultado auferido no período.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de março 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	31/03/2010	31/12/2009
Disponibilidades	289.112	281.571
Valores Cauçionados	29.069	32.220
Contas a receber	1.179.595	1.033.999
Imóveis a comercializar	555.428	555.226
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	45.912	40.492
Impostos e contribuições a compensar	12.349	11.506
Imposto e contribuições diferidos	146	319
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	63.211	54.891
Ativo Circulante	2.174.822	2.010.224
Contas a Receber	129.122	136.577
Imóveis a comercializar	98.342	101.675
Adiantamentos para futuro aumento de capital	1.268	1.165
Partes Relacionadas	429	200
IRPJ e CSLL Diferidos	534	1.163
Demais Contas a Receber	3.160	7.341
Ativo Realizável a Longo Prazo	232.855	248.121
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	14.752	14.411
Ativo Permanente	14.763	14.422
Total do Ativo	2.422.440	2.272.767
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/03/2010	31/12/2009
Empréstimos e financiamentos	177.447	136.264
Fornecedores	54.301	34.592
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	20.169	17.242
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	10.344	7.115
Adiantamentos de Clientes	132.467	129.737
Impostos e Contribuições a Recolher	35.902	31.886
Dividendos propostos	29.733	29.733
Desconto de recebíveis	17.606	15.316
Impostos e Contribuições diferidos	35.404	34.357
Partes relacionadas	3.050	3.050
Debêntures	26.861	16.830
Demais Contas a Pagar	47.588	30.464
Passivo Circulante	590.872	486.586
Empréstimos e financiamentos	436.993	433.672
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	32.767	27.752
Tributos a Pagar	45.440	40.528
Adiantamentos para futuros investimentos	3.552	3.552
IRPJ e CSLL Diferidos	3.875	4.538
Debêntures	303.901	303.751
Plano de opção de ações	1.023	1.946
Desconto de recebíveis	42.962	43.788
Demais Contas a Pagar	-	8.802
Passivo Exigível a Longo Prazo:	870.513	868.329
Participação de Minoritários	31.114	32.060
Capital Social	757.264	757.264
Plano de opção de ações	10.981	10.981
Reserva de lucros	161.696	117.547
Patrimônio Líquido	929.941	885.792
Passivo Total	2.422.440	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	1T10	1T09	4T09
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	374.925	211.120	378.795
Incorporação e revenda de imóveis	370.927	207.477	371.940
Prestação de serviços	3.998	3.643	6.855
Deduções da Receita Bruta	(17.202)	(9.092)	(14.825)
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	357.723	202.028	363.970
Custo incorrido das vendas realizadas	(259.047)	(139.061)	(265.290)
Lucro Bruto	98.676	62.967	98.680
Receitas (Despesas) Operacionais	(38.966)	(33.826)	(44.180)
Comerciais	(17.824)	(12.311)	(22.839)
Gerais e Administrativas	(19.398)	(17.220)	(20.910)
Honorários da Administração	(1.256)	(2.689)	(1.533)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(488)	(1.606)	1.102
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	59.710	29.141	54.500
Resultado Financeiro	(3.567)	(5.582)	2.356
Despesas Financeiras	(13.409)	(15.205)	(11.346)
Receitas Financeiras	9.842	9.623	13.702
Lucro antes do IRPJ e CSLL	56.143	23.559	56.856
IRPJ e CSLL			
Corrente	(11.442)	(5.714)	(10.020)
Diferido	(1.186)	(3.383)	(4.864)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	43.515	14.462	41.972
Participação de minoritários	571	(3.212)	(1.575)
Lucro líquido do exercício	44.086	11.250	40.397



Glossário

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

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

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

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

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

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

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

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

Sobre a Empresa

A Even Construtora e Incorporadora S.A. é a maior construtora e incorporadora de São Paulo*, 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. 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 Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), sob o código EVEN3.

*Segundo Prêmio Top Imobiliário de 2008 (recebido em 30/06/09)

Avisos Legais

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



Even's net income increases 283% from 1Q09 to R\$44.1 million

Contracted sales of R\$434 million in the quarter

São Paulo, May 10, 2010 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (Bovespa: EVEN3), with operations in the states of São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul and a focus on residential developments with units priced up to R\$500,000, announces its results of the first quarter of 2010 (1Q10). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R\$).

IR CONTACT

Dany Muszkat
CFO and IRO

Ariel Mizrahi
IR Coordinator

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

Stock Price
Close on May/10/ 2010
Number of shares 233,293,408
R\$ 5.99 per share

HIGHLIGHTS

- **Contracted Sales** (% Even) of **R\$434 million** in the quarter.
- Financial leverage (net debt / shareholders' equity) of **25%** (adjusted for follow-on).
- **Net Income** of **R\$44.1 million**, with Net Margin of **12.2%**.
- Inventory currently represents **8.3 months** Sales.
- **Even Vendas** was responsible for **64%** of sales in the areas in which it operates.
- **EBITDA Margin** of **20.9%** in the quarter

CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON MARCH 31,2010

Date: May 11, 2010

English

12:00 p.m. (Brasília time)
11:00 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645 9291
Code: 68045623

Portuguese

10:00 a.m. (Brasília time)
9:00 a.m. (New York time)
Dial-in: + 55 (11) 4003-9004
Replay: + 55 (11) 4003-9004
Code: EVEN



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

Highlights

Introduction

The first quarter of 2010 began with strong sales of R\$434 million, despite the fact that it is typically a weaker quarter due to the school vacations and Carnival holiday. As a result, we recorded a sales-over-supply (VSO) ratio of 27% and ended the quarter with inventory of R\$1.2 bi, corresponding to 8.3 months of sales.

In the quarter we acquired new lots that represent combined PSV of R\$465 million. In the last two quarters alone we acquired lots representing R\$1.2 bi in potential PSV.

Our cash discipline remained strong. We ended the quarter with a cash balance of R\$318 million, registering yet another quarter of a reduction in cash burn (the difference in net debt), to R\$50 million.

We invested heavily in our operational capacity, motivation and management training. Even implemented two important programs in the quarter for its employees: an internal MBA program and a coaching program, which helps develop good executives on our team. We also plan to continue our low turnover, especially at the management level.

After three quarters of sales of approximately R\$450 million per quarter, we decided to accelerate our growth by taking advantage of the favorable market environment. When establishing our new growth targets, we always take our operational capacity into account. This quarter, Even was recognized by the ITCnet ranking as the largest builder in São Paulo state and the third-largest in Brazil, which attests to our total commitment and preparation to delivering quality products while respecting deadlines and budgets.

To achieve the new target, we decided at the end of the first quarter to tap the market with a follow-on offering.

At the start of the second quarter, we successfully carried out a new share issue that raised proceeds of R\$314 million, which combined with the cash balance on March 31 (R\$318 million) and our operational capacity, comfortably guarantees the execution of our future growth.

The follow-on offering achieved two main objectives:

1. obtain additional funds to support the company's continuous growth and take advantage of the favorable environment we have observed in recent quarters;
2. increase liquidity: together with the primary offering, we also carried out a secondary offering in which the Spinnaker Fund reduced its interest in the company from 38% to approximately 20%. As a result, the size of our free float practically doubled. Therefore, with the expected increase in liquidity, the efficiency presented on the company's operational front should be rapidly transformed into stock price appreciation.



We remain true to our strategic planning, which features the following main points:

1. Strategy of leadership in Brazil's four main markets (states of São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul), which combined represent 61% of the country's GDP.
2. operations in fast-growing market: units priced above R\$100,000;
3. Vertically oriented company: development, brokerage and construction (in four states), with full integration using SAP;
4. Strategy of rapid turnover (average of 10 months between acquisition and launch) and portfolio diversification into products with average PSV of R\$50 million;
5. Team with a professional management and strong participation by the founding shareholder.

Lastly, it is important to make clear that Even is fully prepared in operational and financial terms to reach the new level to which we aspire. Our solid cash position combined with the higher lines of credit for production available in the industry will enable us to develop an even more competitive strategy in the markets and segments in which we operate, with no need to seek out new regions or segments.



Highlights

The following table presents our key financial and operating indicators on a consolidated basis.

Financial Info	1Q10 ⁽¹⁾	1Q09 ⁽²⁾	Change	1Q10 ⁽³⁾	4Q09 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	357,723	202,028	77.1%	357,723	363,990	-1.7%
Gross Profit	98,676	62,967	56.7%	98,676	98,700	0.0%
Adjusted Gross Margin ⁽⁵⁾	31.3%	35.2%	-4,0 p.p.	31.3%	30.5%	0.8 p.p.
EBITDA	74,595	39,657	88.1%	74,595	67,689	10.2%
EBITDA Margin	20.9%	19.6%	1.3 p.p.	20.9%	18.6%	2.3 p.p.
Net Income	44,087	11,522	282.6%	44,087	40,416	9.1%
Net Margin before Minority Interest	12.2%	7.3%	4.9 p.p.	12.2%	11.5%	0,6 p.p.
Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,417,494	1,175,879	20.5%	1,417,494	1,326,608	6.9%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	468,304	375,545	24.7%	468,304	421,629	11.1%
Margin from results to be Recognized ⁽⁶⁾	33.0%	31.9%	1.1 p.p.	33.0%	31.8%	1.2 p.p.
Net Debt ⁽⁷⁾	627,021	329,487	90.3%	627,021	576,726	8.7%
Shareholders' Equity	929,941	791,610	17.5%	929,941	885,792	5.0%
Total Assets	2,422,440	1,802,647	34.4%	2,422,440	2,272,767	6.6%
Launches	1Q10 ⁽¹⁾	1Q09 ⁽²⁾	Change	1Q10 ⁽³⁾	4Q09 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	6	4	50.0%	6	9	-33.3%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	396,788	86,887	356.7%	396,788	503,173	-21.1%
PSV of launches (% Even)	255,784	53,947	374.1%	255,784	368,747	-30.6%
Even's share on launches	64.5%	62.1%	2.4 p.p.	64.5%	73.3%	-8.8 p.p.
Number of units launched	1,311	503	160.6%	1,311	1,331	-1.5%
Usable area of units launched (m ²)	94,365	34,373	174.5%	94,365	146,999	-35.8%
Average launch price (R\$/m ²)	4,205	2,528	66.3%	4,205	3,423	22.8%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	303	173	75,2%	303	378	-19.8%
Sales	1Q10 ⁽¹⁾	1Q09 ⁽²⁾	Change	1Q10 ⁽³⁾	4Q09 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	599,037	171,284	249.7%	599,037	478,809	25.1%
Contracted Pre-Sales (% Even)	433,947	125,961	244.5%	433,947	418,500	3.7%
Even's share on Contracted Pre-Sales	72.4%	73.5%	-1.1 p.p.	72.4%	87.4%	-15.0 p.p.
Number of units sold	1,550	511	203.3%	1,550	1,440	7.6%
Usable area of units sold (m ²)	161,493	60,535	166.8%	161,493	125,405	28.8%
Average Sale Price (R\$/m ²)	3,709	2,830	31.1%	3,709	3,818	-2,8%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	386	335	15,3%	386	333	16,2%

¹ First quarter of 2010.

² First quarter of 2009.

³ January to March 2010.

⁴ October to December 2009.

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

⁶ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project as of March 31, 2010 and excludes effects from adjustment to present value.

⁷ Sum of liabilities related to loans, financings and debentures, net of cash and cash equivalents and pledged amounts.

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

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



Economic Environment and Development Sector

The Brazilian economy gained strength over the course of 2009 and in the first quarter of 2010. The recovery in the overall economy, with industrial production rebounding as of January, enabled the Central Bank to begin accelerating the monetary easing process as of the start of 2009, with the Selic basic interest rate going from 13.75% p.a. in December 2008 to 8.75% p.a. in July 2009; after the latest announcement, the Selic stands at 9.5%.

This scenario also helped increase the availability of credit in the economy and boost consumer confidence (as per the consumer confidence index published by the Getúlio Vargas Foundation – FGV), especially as of the start of the second quarter. The latest figures put the index at 115.3 in April/2010.

The development sector was benefited by the positive impacts from the set of incentives for the housing industry announced by the federal government. The incentives announced in the first half of 2009 will simultaneously benefit homes targeting lower-income groups (household income of up to 10 monthly minimum wages) as well as the middle class. In the second half of the year, the federal government increased the maximum property price, from R\$350,000 to R\$500,000, to qualify buyers for using the balance of their FGTS severance funds towards home purchase, and also increased the maximum percentage of a property that can be financed from 70% to 90%.

According to Secovi, the real estate industry association, 4,366 new residential properties were sold in the city of São Paulo up to the end of February, up 64% from a year earlier. The sales-over-supply ratio stood at 21.1% in February 2010 and averaged 16.2% in 2010.

In January and February 2010, residential and commercial projects worth R\$1.49 billion were launched in the São Paulo Metropolitan Area, according to Embraesp, an industry research firm.

Business Performance

We ended the quarter with R\$255 million in launches and R\$433.9 million in sales, exceeding the results obtained in the same quarter a year earlier.

The first quarter of the year gave way to the consolidation of the recovery in Brazil's homebuilding industry, driven by continued improvement in consumer confidence already observed in the previous quarters. This improvement was observed directly at the sales stands, and translated into yet another quarter of strong sales for Even. Our sales came from both units in inventory (R\$276.1 million) and newly launched units (R\$157.8 million), for overall sales in the quarter of R\$433.9 million.

In the first quarter along, we launched five projects, with average potential sales value (PSV) per project of R\$42.6 million, demonstrating the assertiveness of our strategy to diversify and not concentrate high amounts of PSV into a single project. Of the units launched in the quarter, 72% were sold in the same period.

Of the total sales made in 1Q10, 57% came from projects launched in previous quarters. Even Vendas was responsible for 64% of sales in the areas in which it operates.

We delivered 4 projects that represented PSV of approximately R\$187.2 million (Even's interest R\$89.6 million) and 320 units.



Regarding our financial situation, we ended the quarter with a cash position of R\$318 million. Cash burn was R\$50 million in the first quarter 2010 (variation in net debt between December and January), benefitted by the inflow of funds from projects delivered and also from launches. Note that these moments are characterized by a high volume receivables with no offsetting expenditures.

Our construction financing index remained very high, with 91% of projects launched with financing already assured and the remainder with real financing guarantees.

Another highlight in the quarter was the net income of R\$44.1 million, which represents net margin of 12.2% and EBITDA margin of 20.9%.

Sustainability

In 2009, we took important steps forward in consolidating the proposal to incorporate social and environmental responsibility practices and actions in our management model. We were the first and only Brazilian company in the industry to publish a Corporate Sustainability Report for fiscal year 2008. This report, which is published annually, follows the international standards of the Global Reporting Initiative (GRI) and represents one of the company's commitments and projects on this front.

Even was selected for the first time as a component of the Corporate Sustainability Index (ISE) stock index. For the 2009-2010 period, the ISE is formed by 43 companies with recognized commitments in the area of social responsibility and corporate sustainability. Even was the only company in the development and building industry to become a component of this index.



Operating Performance

Development

Launches in Period

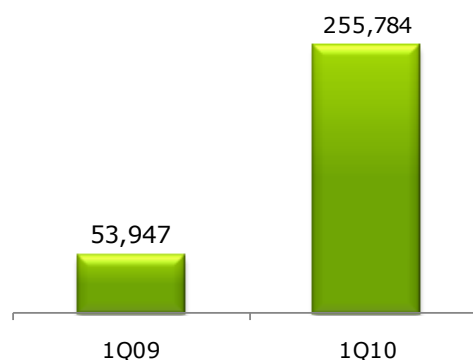
In 1Q10, we launched 6 new projects in Greater São Paulo for combined launch PSV of R\$396.8 million (R\$255.8 million considering only Even's interest).

The following table lists each of these launches:

Building	City	Launches	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Units	Even's Share
Novitá Butantã 2 nd Phase	São Paulo Metro Area	Feb-10	31,499	31,499	159	100.0%
Montemagno 3 rd Phase	São Paulo Metro Area	Mar-10	27,711	27,711	72	100.0%
Code	São Paulo Metro Area	Mar-10	79,678	79,678	204	100.0%
Soho	São Paulo Metro Area	Mar-10	98,372	49,186	279	50.0%
Tribeca	São Paulo Metro Area	Mar-10	79,166	39,583	264	50.0%
Passeio	São Paulo Metro Area	Mar-10	80,362	28,127	333	35.0%
			396,788	255,784	1,311	64.5%

The Middle-Income and Upper-Middle income segments accounted for 57.5% of launched PSV in 1Q10, while the Affordable and Emerging income segments accounted for 23.3%.

Market Segment	(R\$ '000)
Affordable Housing	80 to 200
Emerging	200 to 350
Middle	350 to 500
Upper-Middle	500 to 1,100
High	1,100 to 1,600
Luxury	Above 1,600

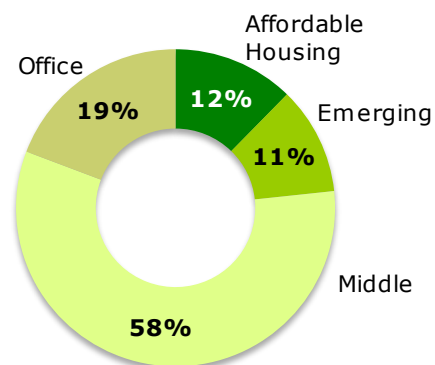




The table below presents launches in the period grouped by segment:

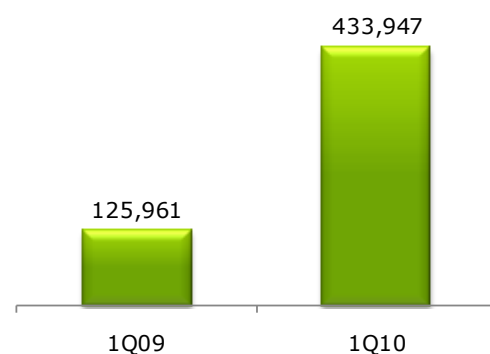
Launches in 1Q10

Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units
Affordable Housing	31,499	31,499	14,898	159
Emerging	80,362	28,127	21,878	333
Middle	186,555	146,972	34,469	540
Office	98,372	49,186	23,120	279
Total	396,788	255,784	94,365	1,311



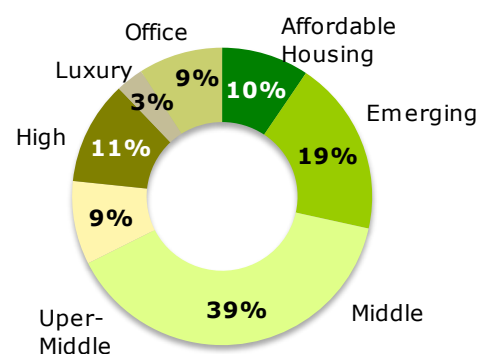
Sales

Contracted sales in 1Q10 totaled R\$599 million (Even's interest R\$434 million), with 42% coming from launches in the quarter and 58% from units in inventory (Even's interest).



1Q10

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units
Affordable Housing	43,476	41,249	23,049	233
Emerging	144,588	84,126	48,033	433
Middle	221,217	170,326	45,244	542
Upper-Middle	44,462	39,281	10,473	64
High	56,228	48,799	10,178	41
Luxury	12,283	10,434	1,418	4
Office	76,783	39,732	23,098	233
Total	599,037	433,947	161,493	1,550

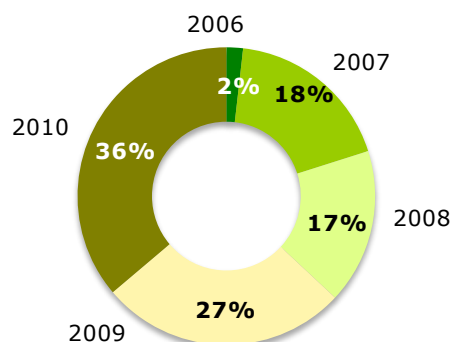




The following table presents a breakdown of sales by launch year

1Q10

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m2)	Units
up to 2005	1,372	408	318	2
2006	10,484	7,869	3,604	19
2007	83,958	79,825	25,338	188
2008	100,509	73,498	27,398	145
2009	133,621	114,548	45,022	191
2010	269,093	157,799	59,813	1,005
Total	599,037	433,947	161,493	1,550



Units in Inventory

On March 31, 2010, Even's interest of units in inventory totaled R\$1,194.3 million in PSV (R\$1,423.6 million considering all units in inventory). The interests used to calculate Even's PSV are the same ones used to determine the balances of projects under construction and the deferred costs of the consolidated inventory.

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

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Units
Up to 2004	4,137	624	6
2005	2,855	955	4
2006	32,322	19,650	68
2007	551,153	522,132	1,147
2008	528,689	402,433	919
2009	198,373	173,817	620
2010	106,104	74,672	1,332
Total	1,423,633	1,194,283	4,096

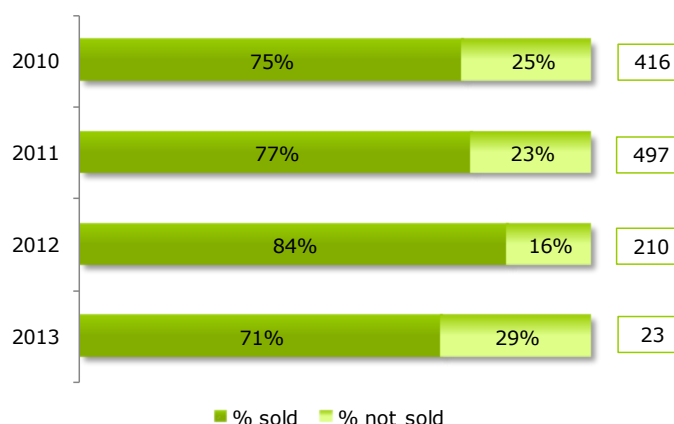
Another way of analyzing our inventory is to group it by the expected delivery year, as shown in the following table (in R\$ million):

Scheduled Delivery Year	Inventory at market value	% of inventory
Delivered Units	47,844	4%
2010	416,111	35%
2011	497,358	41%
2012	210,006	18%
2013	22,964	2%
Total	1,194,283	100%



To better understand the information in the above table, note that Even's inventory of unsold units is very recent. We have only R\$47.8 million worth of units delivered and not sold (4% of inventory). Additionally 96% of our inventory will be delivered from 2010 to 2013.

Another important factor is the percentage sold of projects launched in each year, which is fully in line with our feasibility studies. Of the projects to be delivered in 2010, we have already sold 83%.



The units in inventory indicate a potential gross margin of 34.5%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$108 million). To calculate this gross margin, we first deducted the rate of PIS and COFINS taxes for each project as well as the average commission paid to the real estate brokerage firm.

Land Bank

Even has always operated based on a High Turn Over concept in order to minimize the time between lot acquisition and the respective product launch. Our strategy focuses on the company's core business and does not involve speculation in the real estate market. All our feasibility studies take into account the cost of capital (cost of money over time). We are the leaders in the São Paulo, Minas Gerais and Rio Grande do Sul markets, and are strategically focused on Rio de Janeiro.

The total area of the lots in the land bank is 3,223,952 m², which will enable the company to launch approximately R\$4.6 billion in real estate products (with Even's interest in the potential sales of these projects R\$3.3 billion), representing the potential for 62 launches. The table shows the land acquired by the Company, by project, as of May 10, 2010:



Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Alonso Calhamares	São Paulo Metro Area	Nov-08	2,926	15,179	215	82,420	82,420
Anhaia Melo	São Paulo Metro Area	Dec-09	18,050	23,564	400	50,994	50,994
AV da Ligação I	Minas Gerais	Jul-07	15,167	31,893	156	93,320	79,322
AV da Ligação II	Minas Gerais	Jul-07	15,167	31,893	156	93,320	79,322
AV da Ligação III	Minas Gerais	Jul-07	15,167	31,893	156	93,320	79,322
Bela Cintra	São Paulo Metro Area	Jul-09	4,177	21,511	350	120,539	60,270
Cabral	South	May-08	5,203	8,345	56	32,026	16,013
Campo Grande	Rio de Janeiro	May-08	12,266	13,838	290	31,827	31,827
Colinas Morumbi (3rd phase)	São Paulo Metro Area	Jan-07	34,769	35,517	213	120,339	36,102
Coliseu - Phase 1	Northeast	Jan-08	9,319	31,394	106	62,902	62,902
Coliseu - Phase 2	Northeast	Jan-08	9,319	31,394	106	62,902	62,902
EPO	Minas Gerais	Jul-07	9,000	27,624	162	98,982	84,134
Gabrielle IV	São Paulo Metro Area	Dec-09	2,975	15,127	54	93,784	93,784
Genesis	South	Oct-07	68,000	207,638	310	122,066	21,972
Grand Club Ph2	São Paulo Countryside	Mar-07	9,972	27,648	160	82,000	82,000
Green	Rio de Janeiro	Jul-07	21,765	38,716	238	186,493	93,246
Lessence Ph2	São Paulo Countryside	Oct-07	6,775	10,108	46	33,000	33,000
Milton Campos (Vila Castela II)	Minas Gerais	Jul-07	8,000	33,280	192	114,643	97,446
Monterosso (Nova Lima II)	Minas Gerais	May-07	12,405	13,027	64	43,732	43,732
Muniz Aragão (Phase I)	Rio de Janeiro	Jun-08	15,832	22,584	460	61,594	30,797
Muniz Aragão (Phase II)	Rio de Janeiro	Jun-08	15,832	22,584	479	63,425	31,713
POA Atlantida	South	Aug-09	84,536	30,265	300	107,466	53,733
POA Augusto Severo	South	Aug-09	8,110	15,392	238	39127	19,563
POA João Wallig	South	Aug-09	3,836	7,907	166	27,637	13,819
POA Luiz Manoel Gonzaga	South	Aug-09	1,307	3,996	17	16042	8,021
Popular Taubaté - Phase 2	São Paulo Countryside	Oct-07	5,014	8,644	137	14,522	14,522
Prefeitura (Vila Castela III)	Minas Gerais	Oct-07	5,851	13,783	144	60,323	25,637
Riverside Plaza (1st phase)	São Paulo Metro Area	Dec-05	6,801	25,850	10	195,109	97,554
Riverside Plaza (2nd phase)	São Paulo Metro Area	Dec-05	6,801	25,850	10	195,109	97,554
Roseira I (Addition)	São Paulo Countryside	Dec-07	3,327	2,645	25	5,800	2,656
Roseira II (phase 1)	São Paulo Countryside	Dec-07	40,726	31,748	537	73,332	33,586
Roseira II (phase 2)	São Paulo Countryside	Dec-07	40,726	31,748	537	73,332	33,586
Roseira III	São Paulo Countryside	Dec-07	67,876	58,742	1040	139,896	64,073
Rua Jaci x Itaoca	São Paulo Metro Area	Dec-09	2,399	8,136	72	41,401	41,401
Santo Amaro	São Paulo Metro Area	Mar-10	2,000	7,665	178	57,486	57,486
Saturnino 2	South	Apr-08	22,254	29,378	449	110,071	55,036
Sete Barras	São Paulo Metro Area	Jan-10	9,932	18,403	280	62,569	62,569
Sorocaba 2 - Phase 1	São Paulo Countryside	Nov-07	12,760	36,970	152	53,480	53,480
Sorocaba 2 - Phase 2	São Paulo Countryside	Nov-07	12,760	36,970	152	53,480	53,480

Continued next page.



Building	Region	Purchase Date	Areas (m²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Terreno I	São Paulo Metro Area	Mar-10	8,255	12,988	229	44,159	44,159
Terreno II	São Paulo Metro Area	Dec-09	4,771	19,641	324	54,994	27,497
Terreno III	São Paulo Metro Area	Mar-10	30,695	30,922	459	103,587	103,587
Terreno IV	Minas Gerais	Mar-10	9,522	18,017	192	58,735	58,735
Terreno IX	São Paulo Metro Area	Mar-10	3,588	19,214	168	82,622	82,622
Terreno V	São Paulo Metro Area	Mar-10	8,970	17,988	318	50,008	50,008
Terreno VI	São Paulo Metro Area	Mar-10	2,142	5,002	30	30,011	30,011
Terreno VII	São Paulo Metro Area	Mar-10	30,695	30,922	459	103,587	103,587
Terreno VIII	São Paulo Metro Area	Dec-09	3,430	16,545	270	104,231	83,384
Terreno X	São Paulo Metro Area	Mar-10	2,594	5,315	156	39,796	39,796
Terreno XI	São Paulo Metro Area	Mar-10	4,569	9,612	162	31,681	31,681
Terreno XII	São Paulo Metro Area	Mar-10	7,491	14,640	264	48,311	48,311
Terreno XIII	Minas Gerais	Mar-10	4,708	11,652	150	25,364	25,364
Terreno XIV	South	Mar-10	782,806	215,600	359	65,970	32,985
Terreno XV	South	Mar-10	782,806	215,600	359	65,970	32,985
Terreno XVI	South	Mar-10	782,806	215,600	359	65,970	32,985
Terreno XVII	São Paulo Metro Area	Mar-10	3,038	6,139	120	28,746	28,746
Terreno XVIII	São Paulo Metro Area	Mar-10	4,910	9,926	223	46,476	46,476
Vale do Sereno	Minas Gerais	Mar-08	38,846	86,900	242	157,054	133,496
Vale do Sereno 2	Minas Gerais	Mar-08	38,846	86,900	242	157,054	133,496
Vida Viva Guarulhos Phase 3	São Paulo Metro Area	Feb-07	2,390	10,860	113	29,492	14,746
Vida Viva Santo André I	São Paulo Metro Area	Jun-07	8,486	17,994	268	49,484	24,743
Vida Viva Santo André II	São Paulo Metro Area	Jun-07	8,486	17,994	268	49,484	24,743
Total Amount			3,223,952	2,184,820	14,547	4,562,596	3,275,119

The position of the land bank (Even's interest) and the balance of net debt related to lot acquisitions, based on the lots already acquired as well as the advances made and commitments assumed by the company as of March 31, 2010, are presented below:

	R\$ '000
Advanced for purchase of land ¹	17,629
Land inventory ²	138,255
Off-balance Land inventory ³	382,282
Land Bank	538,166
Land Debt ⁴	(15,309)
Off-balance Land Debt ⁵	(131,182)
Exchange (off-balance) ⁶	(251,100)
Land Bank (Net of Debt)	140,575

¹Note 6 - lots not launched without deed (off balance)

²Note 6 - lots not launched with deed (off balance)

³Note 14 - lots not launched (off-balance)

⁴Note 14 - Debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (reflected under accounting liability)

⁵Note 14 - lots not launched (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

⁶Note 14 - lots not launched (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

As mentioned in Note 2.1 (d) of the Quarterly Information, the lots are booked only when a title deed is obtained, regardless of the progress of the associated negotiations.



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

Market Segment	# of launches	Areas (m ²)		Units	Exchange (R\$ '000)		Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	Total	Even	
Affordable Housing	22	354,656	434,918	7,427	94,619	72,729	1,213,172	915,223	28%
Emerging	3	32,754	55,630	801	14,091	7,045	178,690	89,345	3%
Middle	15	283,687	483,420	2,643	118,377	94,489	1,198,312	904,452	28%
Upper-Middle	12	107,552	250,302	1,857	123,507	104,029	995,934	806,638	25%
High	6	2,361,700	693,547	1,311	121,298	68,629	406,718	284,895	9%
Luxury	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Office	3	15,603	59,365	198	-	-	447,704	252,594	8%
Lots	1	68,000	207,638	310	39,931	7,189	122,066	21,972	1%
Total	62	3,223,952	2,184,820	14,547	511,823	354,110	4,562,596	3,275,119	100%

Location	# of launches	Areas (m ²)		Units	Exchange (R\$ '000)		Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	Total	Even	
São Paulo Metro Area	26	225,341	442,504	5,612	52,469	51,396	1,916,419	1,464,230	44%
São Paulo Countryside	9	199,936	245,223	2,786	42,769	27,049	528,842	370,382	11%
Rio de Janeiro	4	65,695	97,722	1,467	12,338	6,169	343,339	187,583	6%
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Minas Gerais	11	172,678	386,862	1,856	221,308	190,804	995,847	840,007	26%
Northeast	2	18,638	62,788	212	-	-	125,804	125,804	4%
South	10	2,541,664	949,721	2,614	182,939	78,692	652,345	287,113	9%
Total	62	3,223,952	2,184,820	14,547	511,823	354,110	4,562,596	3,275,119	100%

Construction

Operating Capacity

Even currently has 62 active construction sites. In 2009 we delivered 15 projects and 1,688 units, and in 2010 we delivered 4 more, which represents PSV of R\$187.2 million (R\$89.6 million Even's share) and 320 units.

Portfolio of Projects Under Construction

Year	Deferred Costs of Units Sold (R\$ million)	Deferred Costs of Units in Inventory (R\$ million)	Deferred Costs (R\$ million)
2010	551.4	248.7	800.1
2011	336.7	117.3	454.0
2012	60.2	20.8	81.0
2013	0.9	0.5	1.3
Total	949.2¹	387.3	1,336.4

¹Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases.



Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$2,678.4 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R\$704.7 million will be received during construction, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2010	409.5
2011	274.0
2012	17.0
2013	4.2
Total	704.7

The remaining portion of R\$1,973.7 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2010	965.4
2011	630.5
2012	337.9
2013	39.9
Total	1,973.7

Credit for Production

In 2009, we approved 07 new contracts totaling R\$143,980 million (Even's interest R\$116,445 million), for potential sales value (PSV) of R\$356,376 million and R\$279,134 million, respectively.

We have 5 projects with combined PSV of R\$541,196 million to be launched with financing approved at prime mortgage lenders in the country, i.e., Bradesco, HSBC, Itaú-Unibanco, Santander and Banco do Brasil.

Onlending Operations

During this quarter, we concluded an onlending process from 4Q09, with 220 units and an average amount transferred of R\$ 400,000, which is 90% concluded. We also had the delivery of 2 projects, adding 255 units, the transfers for which began in the quarter, with 50% of contracts already concluded.

We maintained our goal of concluding the onlending process in 90 days, starting from the issue of the individual registration to the regularization of the documents for the onlending process.

The increase in the maximum property price for using FGTS severance fund balances towards home purchases had a very positive impact on financing conversions (credit operations with Even transferred to credit operations with banks). The main banks involved in onlending



operations are Itaú/Unibanco, HSBC, Santander/Real, Bradesco and CEF. In addition, at the end of 2009 we opened relations with Banco do Brasil, which is beginning its operations with mortgage lending products and with whom we already have a financing contract. Interest rates remained stable during the period and banks have honored previously agreed terms and also increased their interest in attracting new clients by granting new mortgage loans.

Prepayments

The first quarter of this year registered R\$27.6 million in prepayments, a monthly average of R\$ 9.2 million, compared with a monthly average of R\$ 11.6 million in the previous quarter.

Note that these prepayments are 100% spontaneous, i.e., clients voluntarily choose to prepay.

In 4Q09, prepayments reached almost R\$ 35 million, indicating that clients used the additional funds they receive at the end of the year, such as end-of-year bonuses, to prepay the installments owed on their units. As a result, in the quarter, we expected a reduction in the amount of prepymnts from the previous quarter, but we maintained the monthly average maintained in 3Q09 of R\$ 9 million.

Cancellations and Default

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

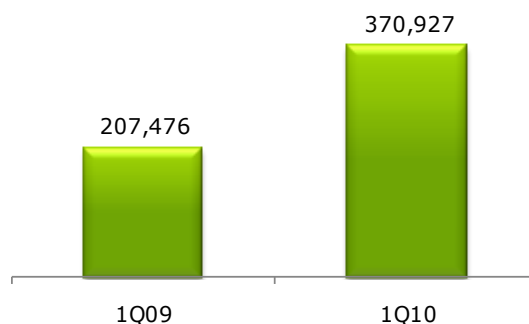
We use cancellations to control the quality of our portfolio, which has enabled us to maintain a low default rate over the past few months.

Financial Performance

Revenue from Sales and Services

In 1Q10, gross revenue from sales and services was R\$374.9 million, an increase of R\$163.8 million (77.6%) from 1Q09. This increase was driven by growth in revenue from property development and resales, which totaled R\$370.9 million in 1Q10, up R\$163.5 million (78.8%) from the previous year.

Launching Year	1Q10		1Q09	
	Recognized Revenue (R\$ 000)	%	Recognized Revenue (R\$ 000)	%
2004	306	0.1%	130	0.1%
2005	772	0.2%	2,047	1.0%
2006	17,080	4.6%	56,773	27.4%
2007	160,017	43.1%	106,049	51.1%
2008	113,486	30.6%	37,775	18.2%
2009	42,273	11.4%	4,702	2.3%
2010	36,994	10.0%		
Total	370,928	100%	207,476	100%





The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects in 1Q10:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2009	3/31/2010	12/31/2009	3/31/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15.0%	98.0%	98.0%	100.0%	100.0%
Window	4Q04	49.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
The View	1Q05	45.0%	98.0%	99.0%	100.0%	100.0%
Terra Vitris	3Q05	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Club Park Santana	4Q05	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Duo	4Q05	25.0%	99.0%	99.0%	100.0%	100.0%
EcoLifeCidade Universitária	4Q05	40.0%	99.0%	99.0%	100.0%	100.0%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Reserva do Bosque	2Q06	50.0%	76.0%	82.0%	100.0%	100.0%
Campo Belíssimo	3Q06	70.5%	94.0%	96.0%	100.0%	100.0%
Wingfield	3Q06	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Boulevard São Francisco	4Q06	100.0%	89.0%	94.0%	100.0%	100.0%
Iluminatto	4Q06	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Inspiratto	4Q06	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Particolare	4Q06	15.0%	95.0%	95.0%	100.0%	100.0%
Plaza Mayor	4Q06	75.0%	100.0%	100.0%	98.0%	100.0%
Vida Viva Mooca	4Q06	100.0%	93.0%	96.0%	100.0%	100.0%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100.0%	93.0%	96.0%	100.0%	100.0%
Especiale	1Q07	100.0%	76.0%	70.0%	99.0%	100.0%
Le Parc	1Q07	50.0%	97.0%	97.0%	83.0%	95.0%
Tendence	1Q07	50.0%	86.0%	86.0%	95.0%	100.0%
Verte	1Q07	100.0%	98.0%	98.0%	100.0%	100.0%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100.0%	98.0%	99.0%	100.0%	100.0%
Concetto	2Q07	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
In Città	2Q07	100.0%	83.0%	89.0%	100.0%	100.0%
The Gift	2Q07	50.0%	79.0%	83.0%	85.0%	90.0%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100.0%	74.0%	85.0%	93.0%	98.0%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100.0%	94.0%	95.0%	94.0%	100.0%
Arts ibirapuera	3Q07	100.0%	87.0%	87.0%	90.0%	94.0%
Breeze Santana	3Q07	100.0%	98.0%	100.0%	77.0%	84.0%
Gabrielle	3Q07	100.0%	93.0%	98.0%	84.0%	90.0%
L'essence	3Q07	100.0%	58.0%	58.0%	57.0%	65.0%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100.0%	72.0%	73.0%	75.0%	80.0%
Vitá Araguaia	3Q07	100.0%	59.0%	63.0%	50.0%	70.0%
Du Champ	4Q07	100.0%	69.0%	82.0%	63.0%	70.0%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100.0%	47.0%	52.0%	37.0%	45.0%
Villagio Monteciello	4Q07	100.0%	67.0%	67.0%	68.0%	74.0%
Terrazza Mooca	4Q07	100.0%	57.0%	63.0%	59.0%	68.0%
Veranda Mooca	4Q07	100.0%	70.0%	71.0%	77.0%	85.0%
Nouveaux	4Q07	100.0%	94.0%	96.0%	62.0%	70.0%
Signature	4Q07	100.0%	51.0%	61.0%	70.0%	77.0%
Up Life	4Q07	100.0%	59.0%	64.0%	49.0%	59.0%
Vida Viva Butantã	4Q07	100.0%	73.0%	78.0%	89.0%	94.0%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100.0%	57.0%	66.0%	67.0%	76.0%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100.0%	62%	73%	72%	83%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100.0%	84.0%	88.0%	71.0%	80.0%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2009	3/31/2010	12/31/2009	3/31/2010
Sophistic	1Q08	100.0%	87%	87%	62%	70%
Weekend	1Q08	100.0%	61%	66%	27%	34%
Club Park Butantã	2Q08	100.0%	71.0%	72.0%	40.0%	48.0%
Double	2Q08	100.0%	59%	74%	69%	75%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85.0%	77%	78%	43%	49%
Jardim das Orquídeas (phase1)	2Q08	100.0%	0.76	0.81	33%	43%
Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100.0%	0%	0%	33%	43%
Magnifique	2Q08	100.0%	28.0%	32.0%	71.0%	76.0%
Guarulho Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50.0%	72.0%	80.0%	26.0%	31.0%
Guarulhos Central Office/ Everyday Res. Club - Units Not Launched	2Q08	50.0%	0%	0%	26%	31%
Paulistano	2Q08	30.0%	89%	97%	25%	26%
Paulistano - Units Not Launched	2Q08	30.0%	0%	0%	25%	26%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100.0%	81.0%	82.0%	41%	46%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100.0%	62.0%	68.0%	45%	57%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85.0%	82%	89%	36%	41%
Incontro	3Q08	80.0%	81.0%	83.0%	39%	44%
Montemagno	3Q08	100.0%	78%	84%	40%	48%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100.0%	79%	86%	39%	46%
Timing	3Q08	100.0%	51%	54%	38%	46%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100.0%	37%	43%	41%	49%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100.0%	71%	74%	39%	53%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50.0%	0.86	89%	0.59	66%
E-Office Design Berrini	4Q08	50.0%	78%	84%	46%	49%
Montemagno - 2º Phase	4Q08	100.0%	54%	66%	46%	49%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100.0%	83%	89%	46%	49%
Honoré Bela Vista	1Q09	50.0%	96%	100%	63%	70%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50.0%	78%	85%	36%	43%
Terra Nature - Ipê	1Q09	23.0%	96%	97%	21%	29%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100.0%	96%	97%	25%	29%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85.0%	51%	61%	36%	41%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100.0%	92%	98%	25%	29%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	23.0%	94%	93%	26%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	23.0%	96%	96%	16%	19%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100.0%	99%	99%	30%	31%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100.0%	99%	100%	39%	46%
Atual Santana	2Q09	100.0%	49%	49%	39%	45%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100.0%	99%	99%	39%	45%
Oscar Freire Office	3Q09	100.0%	99%	100%	40%	42%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2009	3/31/2010	12/31/2009	3/31/2010
Terra Nature - Nogueira	3Q09	23.0%	80%	93%	23%	24%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	23.0%	42%	65%	28%	28%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100.0%	96%	96%	33%	33%
Altto Pinheiros	3Q09	100.0%	73%	82%	38%	39%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100.0%	98%	99%	36%	40%
The One	4Q09	100.0%	40%	47%	31%	31%
Alegria	4Q09	100.0%	60%	70%	18%	18%
Ideal	4Q09	100.0%	58%	88%	31%	27%
Near	4Q09	100.0%	59%	77%	18%	20%
Praça Jardim	4Q09	100.0%	22%	58%	14%	15%
Novità Butantã	4Q09	100.0%	58%	99%	36%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50.0%	29%	43%	20%	17%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50.0%	0.47	63%	0.24	26%
Novità Butantã 2nd phase	1Q10	100.0%		90%		35%
Code	1Q10	100.0%		71%		26%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50.0%		74%		26%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50.0%		74%		26%

The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects compared to the previous year:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			3/31/2009	3/31/2010	3/31/2009	3/31/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15.00%	97%	98%	100%	100%
Window	4Q04	49.90%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45.00%	97%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	50.00%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	50.00%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	50.00%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25.00%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40.00%	95%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	50.00%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	50.00%	75%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	70.46%	90%	96%	90%	100%
Wingfield	3Q06	100.00%	99%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100.00%	66%	94%	94%	100%
Iluminatto	4Q06	100.00%	98%	100%	94%	100%
Inspiratto	4Q06	100.00%	99%	100%	90%	100%
Particolare	4Q06	15.00%	97%	95%	91%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75.00%	99%	100%	77%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100.00%	82%	96%	97%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100.00%	93%	96%	86%	100%
Especiale	1Q07	100.00%	66%	70%	79%	100%
Le Parc	1Q07	50.00%	94%	97%	44%	95%
Tendence	1Q07	50.00%	86%	86%	60%	100%
Verte	1Q07	100.00%	98%	98%	89%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100.00%	85%	99%	85%	100%
Concetto	2Q07	100.00%	100%	100%	88%	100%
In Città	2Q07	100.00%	63%	89%	87%	100%
The Gift	2Q07	50.00%	52%	83%	62%	90%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			3/31/2009	3/31/2010	3/31/2009	3/31/2010
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100.00%	60%	85%	69%	98%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100.00%	85%	95%	76%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100.00%	82%	87%	75%	94%
Breeze Santana	3Q07	100.00%	91%	100%	56%	84%
Gabrielle	3Q07	100.00%	71%	98%	60%	90%
L'essence	3Q07	100.00%	48%	58%	37%	65%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100.00%	60%	73%	44%	80%
Vitá Araguaia	3Q07	100.00%	41%	63%	25%	70%
Du Champ	4Q07	100.00%	52%	82%	48%	70%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100.00%	39%	52%	24%	45%
Villagio Monteciello	4Q07	100.00%	49%	67%	38%	74%
Terrazza Mooca	4Q07	100.00%	48%	63%	39%	68%
Veranda Mooca	4Q07	100.00%	66%	71%	50%	85%
Nouveaux	4Q07	100.00%	85%	96%	40%	70%
Signature	4Q07	100.00%	51%	61%	53%	77%
Up Life	4Q07	100.00%	30%	64%	36%	59%
Vida Viva Butantã	4Q07	100.00%	49%	78%	42%	94%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100.00%	51%	66%	39%	76%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100.00%	43%	73%	42%	83%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100.00%	66%	88%	40%	80%
Sophistic	1Q08	100.00%	80%	87%	46%	70%
Weekend	1Q08	100.00%	47%	66%	16%	34%
Club Park Butantã	2Q08	100.00%	69%	72%	27%	48%
Double	2Q08	100.00%	51%	74%	47%	75%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85.00%	60%	78%	30%	49%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100.00%	56%	81%	13%	43%
Open Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100.00%	0%	0%	13%	43%
Magnifique	2Q08	100.00%	17%	32%	49%	76%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50.00%	57%	80%	14%	31%
Guarulhos Central Office/ Everyday Res. Club - Units not Launched	2Q08	50.00%	0%	0%	14%	31%
Paulistano	2Q08	30.00%	52%	97%	22%	26%
Paulistano - Units Not Launched	2Q08	30.00%	0%	0%	22%	26%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100.00%	62%	82%	26%	46%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100.00%	51%	68%	24%	57%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85.00%	61%	89%	29%	41%
Incontro	3Q08	80.00%	72%	83%	21%	44%
Montemagno	3Q08	100.00%	54%	84%	22%	48%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100.00%	59%	86%	26%	46%
Timing	3Q08	100.00%	50%	54%	20%	46%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100.00%	34%	43%	20%	49%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100.00%	71%	74%	25%	53%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50.00%	44%	89%	32%	66%
E-Office Design Berrini	4Q08	50.00%	31%	84%	37%	49%
Montemagno - 2º Phase	4Q08	100.00%	32%	66%	37%	49%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100.00%	30%	89%	37%	49%

Continued next page.



Building		% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			3/31/2009	3/31/2010	3/31/2009	3/31/2010
Honoré Bela Vista	1T09	50.00%	31%	100%	28%	70%
Spot Cidade Baixa	1T09	50.00%	35%	85%	24%	43%
Terra Nature - Ipê	1T09	23.00%	95%	97%	14%	29%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1T09	100.00%	0%	97%	0%	29%
Cinecittá (2ª phase)	2T09	85.00%	0%	61%	29%	41%
Shop Club Guarulhos (2ª Phase)	2T09	100.00%	0%	98%	0%	29%
Terra Nature - Jatobá	2T09	23.00%		93%		26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	23.00%		96%		19%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100.00%		99%		31%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100.00%		100%		46%
Atual Santana	2T09	100.00%		49%		45%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Phase)	3T09	100.00%		99%		45%
Oscar Freire Office	3T09	100.00%		100%		42%
Terra Nature - Nogueira	3T09	23.00%		93%		24%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	23.00%		65%		28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100.00%		96%		33%
Altto Pinheiros	3T09	100.00%		82%		39%
Allegro Jd Avelino	3T09	100.00%		99%		40%
The One	4T09	100.00%		47%		31%
Alegria	4T09	100.00%		70%		18%
Ideal	4T09	100.00%		88%		27%
Near	4T09	100.00%		77%		20%
Praça Jardim	4T09	100.00%		58%		15%
Novitá Butantã	4T09	100.00%		99%		35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50.00%		43%		17%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50.00%		63%		26%
Novitá Butantã 2ª phase	1T10	100.00%		90%		35%
Code	1T10	100.00%		71%		26%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50.00%		74%		26%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50.00%		74%		26%
Passeio	1T10	35.00%		83%		26%

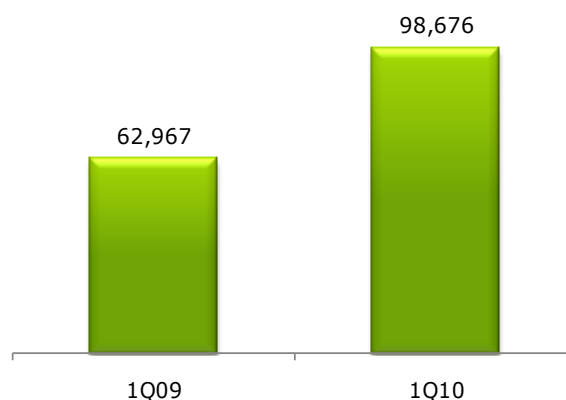
In 1Q10, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R\$17.2 million, which represents an increase of R\$8.1 million (89.2%) from 1Q09. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an effective tax rate on gross operating revenue of 4.6% in the period, which represents an increase of 0.3% from 1Q09.

Net operating revenue after these taxes was R\$357.7 million in 1Q10, up R\$155.7 million (77.1%) from net operating revenue from the previous year.



Gross Income

In 1Q10, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 31.3%, an increase from 35.2% in 1Q09.



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

(R\$ Million - relative to 1Q10)	Current	Backlog Margin	Inventory Gross Margin
Gross Revenue	374.9	1,469.0	1,194.3
Deductions	(17.2)	(51.5)	(43.7)
Net Revenue	357.7	1,417.5	1,150.6
Cost of Goods Sold	(259.0)	(949.2)	(785.6)
Construction and Lot	(245.9)	(949.2)	(748.3)
Financing for Production	(8.4)		(5.4)
Corporate Debt	(4.7)		(31.9)
Gross Profit	98.7	468.3	365.0
GM %	27.6%	33.0% ¹	31.7% ¹
GM % excluding financing (production + corporate)²	31.3%	33.0%¹	34.5%¹

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

² Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases.

Gross income in 1Q10 was R\$98.7 million, increasing by R\$35.7 million (56.7%) from the previous year.



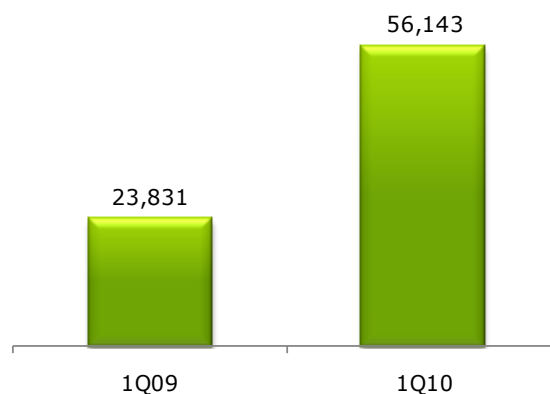
Operating Results

In 1Q10, selling expenses were R\$17.8 million (5.0% of revenue), increasing by R\$5.5 million (44.8%) from 1Q09 (6.1% of revenue).

General and administrative expenses in 1Q10 were R\$20.7 million (5.8% of revenue), compared with R\$19.9 million in 1Q09 (9.9% of revenue).

The financial result in 1Q10 was a net financial expense of R\$3.6 million, decreasing by R\$2.0 million (36.1%) from the net financial expense in 1Q09.

Net operating income in 1Q10 was R\$56.1 million, up R\$32.3 million from 1Q09.



EBITDA

Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R\$74.6 million in 1Q10. EBITDA margin (in relation to net revenue) was 20.9% in 1Q10, narrowing from 19.6% in 1Q09.

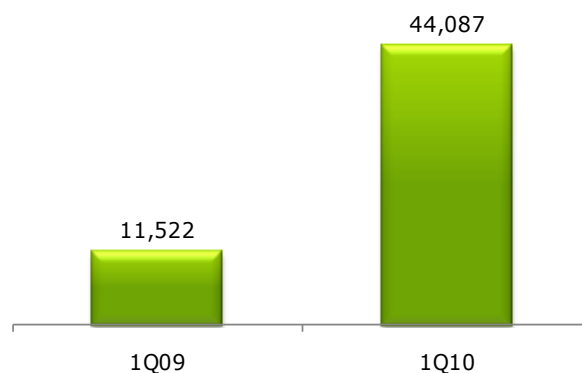
The calculation of our EBITDA in 1Q10 follows:

EBITDA CONCILIATION	1Q10	1Q09	Chg (%)	1Q10	4Q09	Chg (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	56,143	23,831	135.6%	56,143	56,876	-1.3%
(+) Net Financial Expenses	3,567	5,582	-36.1%	3,567	(2,356)	-251.4%
(+) Expenses apportioned to costs	13,150	8,231	59.8%	13,150	12,223	7.6%
(+) Depreciation and Amortization	1,735	2,013	-13.8%	1,735	946	83.4%
EBITDA	74,595	39,657	88.1%	74,595	67,689	10.2%
% of Net Revenue	20.9%	19.6%		20.9%	18.6%	

Net Income

In 1Q10, net income was R\$44.1 million, up R\$32.6 million from 1Q09, with net margin of 12.2%.*

* Based on net income before minority interest.





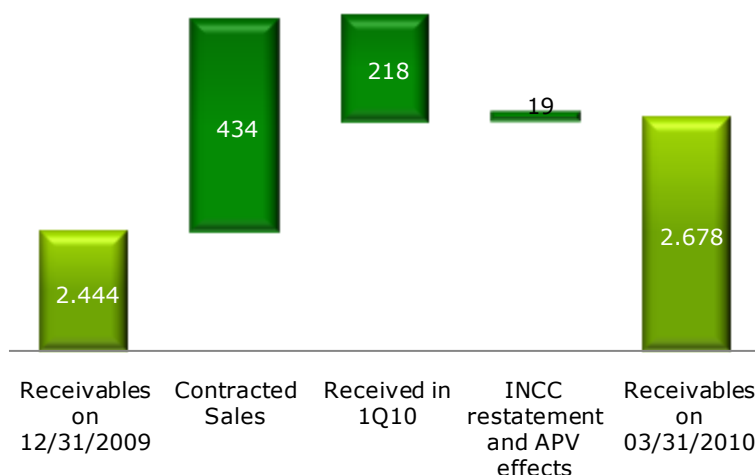
Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents did not suffer relevant changes, increasing by only 2.7% on March 31, 2010 in relation to December 31, 2009.

Accounts Receivable

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC construction cost index until the delivery of keys and subsequently by the variation in inflation indexes plus interest of 12% per annum, apportioned on a *pro rata temporis* basis and calculated based on the Price amortization system. The increase from R\$2.4 to R\$2.7 billion (11.8%) between March 31, 2010 and March 31, 2009 was due to the projects launched/sold in the quarter. The balance of accounts receivable of the units sold and not yet concluded is not fully reflected under assets on the financial statements, since they are recognized in accordance with the percentage of completion of construction.



Loans and Financing

Loans and financing on March 31, 2010 increased by 7.8% from December 31, 2009, going from R\$569,936 million to R\$614,440 million on the same comparison basis. This increase was due to the disbursement of SFH financing on 1Q10.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity on March 31, 2010 increased by 35.2% from December 31, 2009. This increase was due to the results in the period.



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Balance Sheet on March 31, 2010 and December 31, 2009 - in thousands reais and with the changes introduced by Law 11,638 (not revised by the independent auditors)

ASSETS	3/31/2010	12/31/09
Cash and cash equivalents	289,112	281,571
Amounts Pledged	29,069	32,220
Accounts Receivable	1,179,595	1,033,999
Inventories	555,428	555,226
Current account with partners at the developments	45,912	40,492
Tax Recovery	12,349	11,506
Deferred taxes and contributions	146	319
Deferred Selling Expenses	-	-
Others	63,211	54,891
Current Assets	2,174,822	2,010,224
Client Receivables	129,122	136,577
Inventories	98,342	101,675
Advances on Future Capital Increase	1,268	1,165
Receivables from Related Parties	429	200
Income Tax and Social Contribution Deferred	534	1,163
Others	3,160	7,341
Long-term Assets	232,855	248,121
Investments	11	11
Goodwill (negative goodwill), net	-	-
Fixed Assets	14,752	14,411
Permanent Assets:	14,763	14,422
Total Assets:	2,422,440	2,272,767
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	3/31/2010	12/31/09
Financing and Loans	177,447	136,264
Suppliers	54,301	34,592
Accounts Payable for Real Estate Purchases	20,169	17,242
Taxes, Contribution and Related	10,344	7,115
Advances from Customers	132,467	129,737
Taxes Payable	35,902	31,886
Proposed Dividends	29,733	29,733
Discount of receivables	17,606	15,316
Deferred taxes and contributions	35,404	34,357
Related Parties	3,050	3,050
Debentures	26,861	16,830
Others	47,588	30,464
Current Liabilities	590,872	486,586
Financing and Loans	436,993	433,672
Accounts Payable for Real Estate Purchases	32,767	27,752
Payable Taxes	45,440	40,528
Advances on Future Investments	3,552	3,552
Deferred Income Tax and Social Contribution	3,875	4,538
Debentures	303,901	303,751
Stock Options Plan	1,023	1,946
Discount of receivables	42,962	43,788
Other Accounts Payable	-	8,802
Long-term Liabilities	870,513	868,329
Minority Interest	31,114	32,060
Capital Stock	757,264	757,264
Stock Options Plan	10,981	10,981
Income Reserve	161,696	117,547
Shareholders' Equity	929,941	885,792
Total Liabilities	2,422,440	2,272,767



Financial Statements in accordance with Law 11,638

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

Not revised by the independent auditors

INCOME STATEMENT	1Q10	1Q09	4Q09
Gross Operating Revenues	374,925	211,120	378,795
Development and Resale/ Repurchase	370,927	207,477	371,940
Rendering of Services	3,998	3,643	6,855
Deductions from gross operating revenues	(17,202)	(9,092)	(14,825)
Net Operating Revenues	357,723	202,028	363,970
Cost of Sales	(259,047)	(139,061)	(265,290)
Gross Profit	98,676	62,967	98,680
Operating Revenues (expenses)	(38,966)	(33,826)	(44,180)
Selling	(17,824)	(12,311)	(22,839)
General and Administrative	(19,398)	(17,220)	(20,910)
Management Fees	(1,256)	(2,689)	(1,533)
Other	(488)	(1,606)	1,102
Operating income (expenses) before minority interest and financial result	59,710	29,141	54,500
Net Financial Expenses	(3,567)	(5,582)	2,356
Financial Expenses	(13,409)	(15,205)	(11,346)
Financial Revenues	9,842	9,623	13,702
Income before Income Tax and Social Contribution	56,143	23,559	56,856
Income Tax and Social Contribution			
Current	(11,442)	(5,714)	(10,020)
Deferred	(1,186)	(3,383)	(4,864)
Income before Minority Interest	43,515	14,462	41,972
Minority Interest	571	(3,212)	(1,575)
Net Income (loss)	44,086	11,250	40,397



Glossary

Land Bank: Even maintains an inventory of lots acquired for future projects, acquired in cash or through exchange agreements. Each lot acquired is analyzed by our investment committee and approved by the Board of Directors.

Affordable: Properties priced between R\$80,000 and R\$200,000.

Emerging: Properties priced between R\$200,000 and R\$350,000.

Middle-Income: Properties priced between R\$350,000 and R\$500,000 (qualifies for SFH financing and use of FGTS severance balances).

Upper-Middle Income: Properties priced between R\$500,000 and R\$1,100,000.

High Income: Properties priced between R\$1,100,000 and R\$1,600,000.

Luxury: Properties priced over R\$1,600,000.

Deferred Revenue: Represents contracted sales for which revenue is recognized in future periods in accordance with the percentage of completion of the project under construction, instead of upon the signing of the sales contract.

About Even

Even Construtora e Incorporadora S.A. is the largest builder and developer based in São Paulo*, with a focus on residential developments with units priced up to R\$ 500,000. After carrying out an initial public offering in April 2007, Even has rapidly grown its operations and expanded geographically, with a presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. Over the past three years, Even's growth has been underpinned by a successful commercial strategy, a strong focus on operating and financial results, the unique architectural concepts of its projects and continually surpassing clients' expectations. Its stock is traded on the Novo Mercado Special Corporate Governance segment of the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) under the ticker EVEN3.

*According to the 2008 Top Imobiliário Award (received on June 30, 2009).

Disclaimer

This release contains forward-looking statements relating to the business prospects, estimates of operating and financial results and growth prospects for EVEN. These are merely projections and as such involve risks and uncertainties, and therefore are no guarantee of future results. These forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the Brazilian