



Even vende R\$1,628 bilhão no 9M10, com VSO de 37% no 3T10

ROE dos últimos 12 meses atinge 19,8%

São Paulo, 08 de novembro 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 terceiro trimestre de 2010 (3T10). 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 08/11/2010
Qtde de Ações 233.293.408
R\$ 9,83 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Vendas Contratadas** (% Even) de **R\$1,628 bilhão** no 9M10 e **VSO** de **37%** no 3T10.
- **Aquisição de terrenos** nos últimos 12 meses representando **R\$2,9 bi de VGV** (% Even).
- **Margem EBITDA** de **21,0%** no 9M10.
- **Lucro Líquido** de **R\$182,7 milhões** no 9M10 com **Margem Líquida** de **13,4%**.
- **ROE LTM** de **19,8%**
- Alavancagem (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido) de **42%**

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE SETEMBRO DE 2010

Data: 09 de novembro de 2010

Inglês

12h00 (Horário de Brasília)
09h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645-9291
Código: 16690613

Português

10h00 (Horário de Brasília)
07h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: + 55 (11) 3301-3000
Replay: + 55 (11) 3127-4999
Código: 47169308



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 3º trimestre de 2010 foi marcado por diversos fatos importantes para o crescimento e perenidade de nossa empresa.

LIQUIDEZ

Após a conclusão do aumento de capital realizado em abril deste ano, notamos que a nossa base de acionistas cresceu e está bem pulverizada.

Atingimos em Outubro uma média diária de negociação dos últimos 90 dias de R\$13,4 milhões.

Seguramente este aumento de liquidez é muito importante para ajudar a traduzir o valor de nossa eficiência operacional demonstrada para o preço de nosso papel.

CAPACIDADE OPERACIONAL

Este é o 7º trimestre consecutivo que vendemos mais produtos do que lançamos. Novamente neste trimestre rompemos o recorde de vendas, atingindo R\$602 milhões (parte Even).

Obtivemos uma VSO de 37%, a mais alta do setor neste trimestre*.

Observando o quadro abaixo, podemos perceber que nossa empresa vem atuando em uma “velocidade cruzeiro” nos últimos 12 meses, com lançamentos, vendas e aquisições de terrenos, bastante forte. Isto, atrelado ao fato de já termos atingido 85% do nosso *guidance* de lançamentos para 2010, mostra a grande compatibilidade do *guidance* com a nossa capacidade operacional de execução.

Em R\$ Milhões (%Even)	4T09	1T10	2T10	3T10	LTM
Lançamentos	369	256	449	577	1.651
Vendas	418	434	592	602	2.046
Aquisição de Terrenos	860	465	754	798	2.877

Lançamos nos nove primeiros meses do ano um total de R\$1,28 bi (parte Even), divididos em 25 diferentes empreendimentos. Considerando que o mercado em geral concentrará os lançamentos no 4º trimestre para o atingimento do *guidance*, nossa posição nos coloca em situação mais favorável, sem a necessidade de enfrentarmos forte concorrência de nossos produtos no último trimestre do ano.



Entregamos 11 empreendimentos em 2010 até o presente momento e no 4º trimestre teremos um volume expressivo de novas entregas.

Encerramos o 3º trimestre com uma posição de R\$571 milhões em caixa, 96% dos empreendimentos lançados com financiamento contratado e baixo grau de alavancagem (42,4% de Dívida Líquida/PL).

EVEN VENDAS

A Even Vendas, com 572 corretores, foi responsável por 57% das vendas dos 9M10 em sua área de atuação, tendo se comprovado como um forte canal de vendas tanto de lançamentos quanto de estoques.

POSICIONAMENTO EVEN

75% dos nossos lançamentos nos 9M10 foram de produtos com valor de até R\$500mil. Nossa atuação continua focada em 4 praças (SP, RJ, MG e RS), com contínuo fortalecimento de nossas filiais.

Dos terrenos adquiridos neste trimestre, 29% foram fora do Estado de São Paulo.

Além disso, recebemos neste trimestre dois prêmios importantes:

- 1- 9ª empresa mais inovadora do Brasil (Época Negócios – Empresas Mais Inovadoras do País)
- 2- 9ª colocação no ranking Top 10, com o Relatório de Sustentabilidade 2008 (Relatório “Rumo à Credibilidade” – SustainAbility e FBDS – Ranking com 137 empresas, divulgado em outubro de 2010)

*Fonte: relatório do Credit-Suisse sobre as empresas pares do setor, divulgado em 19/outubro/2010



Destaques

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

Dados Financeiros Consolidados	3T10 ⁽¹⁾	3T09 ⁽²⁾	Variação	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	564.866	356.426	58,5%	1.383.229	804.235	72,0%
Lucro Bruto	155.941	109.680	42,1%	381.787	233.639	63,4%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	30,3%	33,9%	-3,6 p.p.	30,6%	32,4%	-1,9 p.p.
EBITDA	120.922	84.751	42,7%	290.333	169.333	70,9%
Margem EBITDA	21,4%	23,8%	-2,6 p.p.	21,0%	21,1%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido	78.601	51.904	51,3%	182.722	84.057	117,3%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	14,7%	15,5%	-0,9 p.p.	13,4%	11,6%	1,8 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.714.332	1.310.192	30,8%	1.714.332	1.310.192	30,8%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	582.733	449.410	29,7%	582.733	449.410	29,7%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	34,0%	34,3%	-0,3 p.p.	34,0%	34,3%	-0,3 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	585.187	522.643	12,0%	585.187	522.643	12,0%
Patrimônio Líquido	1.380.687	874.943	57,8%	1.380.687	874.943	57,8%
Ativos Totais	3.092.851	2.116.802	46,1%	3.092.851	2.116.802	46,1%

Lançamentos	3T10 ⁽¹⁾	3T09 ⁽²⁾	Variação	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	9	6	50,0%	25	17	47,1%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	855.459	342.052	150,1%	1.941.176	626.256	210,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	577.455	327.661	76,2%	1.281.769	558.241	129,6%
Participação Even nos Lançamentos	67,5%	95,8%	-28,3 p.p.	66,0%	89,1%	-23,1 p.p.
Número de Unidades Lançadas	1.876	764	145,5%	5.723	2.128	168,9%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	352.436	70.055	403,1%	608.398	171.114	255,6%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	2.427	4.883	-50,3%	3.191	3.660	-12,8%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	456	448	1,9%	339	294	15,3%

Vendas	3T10 ⁽¹⁾	3T09 ⁽²⁾	Variação	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	825.645	505.083	63,5%	2.232.428	985.955	126,4%
Vendas Contratadas (% Even)	602.228	434.839	38,5%	1.627.948	813.705	100,1%
Participação Even nas Vendas Contratadas	72,9%	86,1%	-13,2 p.p.	72,9%	82,5%	-9,6 p.p.
Número de Unidades Vendidas	2.182	1.237	76,4%	5.760	2.902	98,5%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	291.870	135.900	114,8%	628.007	287.682	118,3%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	2.829	3.717	-23,9%	3.555	3.427	3,7%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	378	408	-7,3%	388	340	14,1%

¹ Terceiro trimestre de 2010.

² Terceiro trimestre de 2009.

³ Janeiro a Setembro de 2010.

⁴ Janeiro a Setembro 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 30 de setembro 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 semestre de 2010. A retomada de toda a atividade econômica, com aumento da produção industrial desde janeiro do ano anterior, foi propícia para o Banco Central manter a inflação sob controle e os aumentos da taxa de juros assertivos, assim controlando a inflação e mantendo o índice de confiança do consumidor em ascensão. A taxa básica de juros, Selic, que caiu desde o início de 2009, passou dos 13,75%a.a. de dezembro de 2008 para 8,75%a.a. em julho do ano seguinte; hoje está em 10,75% a.a.

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), a partir do início do 2º trimestre de 2009 e que no último estudo divulgado atingiu pontuação de 121,8 em outubro de 2010, recorde desde o início da crise em 2008.

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

Segundo o Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou até o final de agosto vendas totais de 21.820 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2009 teve um aumento de 9% nas vendas. A VSO de agosto de 2010 ficou em 17,4% e no ano de 2010 ficou na média em 21,9%.

De janeiro a agosto de 2010, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$11,18 bilhões, segundo dados da Embraesp.

Desempenho dos Negócios

Encerramos o trimestre com R\$577,5 milhões de lançamentos e R\$602,2 milhões de venda, superando os resultados obtidos no mesmo trimestre do ano anterior.

O terceiro trimestre do ano deu sequência à consolidação do aquecimento das atividades do setor imobiliário, impulsionado pelo contínuo crescimento da confiança do consumidor já visto no trimestre anterior. 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\$252,0 milhões) quanto de lançamentos (R\$350,2 milhões), totalizando R\$602,2 milhões no trimestre.

Somente no terceiro trimestre lançamos 9 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$64,2 milhões, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. Vendemos 60,6% destes lançamentos dentro do próprio trimestre.

Do total das vendas do terceiro trimestre, 42% vieram de lançamentos de outros trimestres. A Even vendas foi responsável por 57% das vendas do período na sua área de atuação.



Entregamos nos 9M10 11 obras que equivalem a R\$941,1 milhões de VGV (R\$652,0 milhões parte Even), na época do lançamento relativo a 1.561 unidades.

No aspecto financeiro, terminamos o trimestre com caixa de R\$ 571,6 milhões. O cash burn foi de R\$ 115,2 milhões no terceiro trimestre de 2010 (variação das dívidas líquidas entre junho e setembro), já refletindo as aquisições de terrenos que se intensificaram desde o último trimestre de 2009. Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado.

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

Outros destaques do trimestre foram o lucro líquido de R\$78,6 milhões, a margem líquida de 14,7% e a margem EBITDA de 21,4%.

Sustentabilidade

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

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

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

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



Desempenho Operacional

Incorporação

Lançamentos do Período

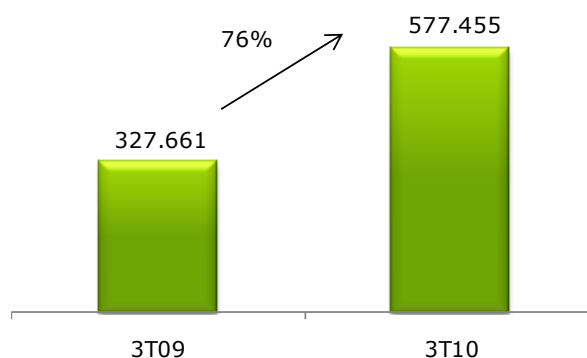
Em 3T10 lançamos 9 novos empreendimentos, 7 na Grande São Paulo, 1 no Rio Grande do Sul, e 1 no Rio de Janeiro totalizando R\$ 855,5 milhões em VGV lançado (R\$ 577,5 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia)

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da
Cube	Grande São Paulo	157.832	157.832	351	100,0%	450
Fascínio Vila Mariana	Grande São Paulo	53.958	53.958	89	100,0%	606
Ideal Brooklin	Grande São Paulo	97.812	64.556	108	100,0%	906
Park Club Bairro Jardim	Grande São Paulo	117.714	58.857	535	50,0%	220
Passione Duo	Grande São Paulo	51.804	51.804	184	100,0%	282
Ponta da Figueira	Rio Grande do Sul	124.865	21.851	249	17,5%	501
Royal Blue	Rio de Janeiro	165.754	82.877	152	50,0%	1.090
Sena Madureira	Grande São Paulo	47.881	47.881	128	100,0%	374
True	Grande São Paulo	37.839	37.839	80	100,0%	473
		855.459	577.455	1.876	67,5%	456

VGV Lançamento

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	100 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

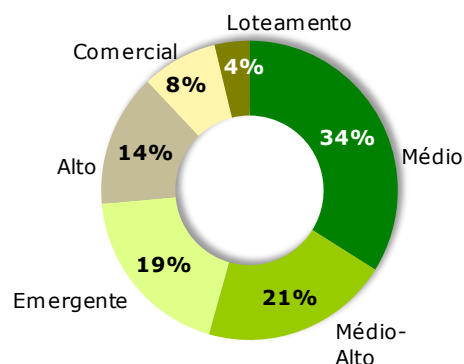




A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por segmento:

Lançamentos 3T10

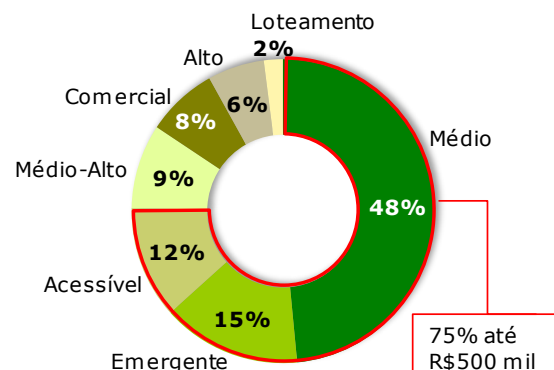
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Emergente	169.518	110.661	49.125	719	19%
Médio	195.671	195.671	28.755	431	34%
Médio-Alto	151.770	118.514	23.041	197	21%
Alto	165.753	82.877	38.546	152	14%
Comercial	47.881	47.881	5.333	128	8%
Loteamento	124.866	21.851	207.638	249	4%
Total	855.459	577.455	352.438	1.876	100%



Do VGW lançado no 9M10, 75% relacionaram-se à unidades de até R\$500 mil.

Lançamentos 9M10

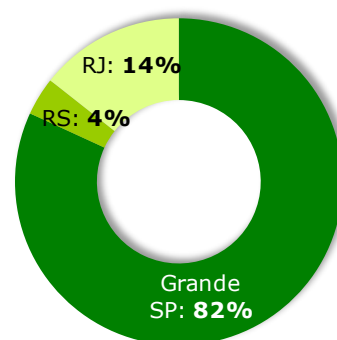
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	210.590	153.370	75.587	1.222	12%
Emergente	350.452	189.073	106.481	1.541	15%
Médio	791.492	619.016	128.652	1.955	48%
Médio-Alto	151.770	118.514	23.041	197	9%
Alto	165.753	82.878	38.546	152	6%
Comercial	146.253	97.067	28.454	407	8%
Loteamento	124.866	21.851	207.638	249	2%
Total	1.941.176	1.281.769	608.399	5.723	100%



A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por região:

Lançamentos 3T10 por Região

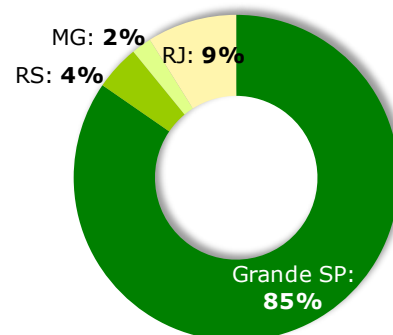
Região	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	564.840	472.727
Rio Grande do Sul	124.865	21.851
Rio de Janeiro	165.754	82.877
Total	855.459	577.455





Lançamentos 9M10 por Região

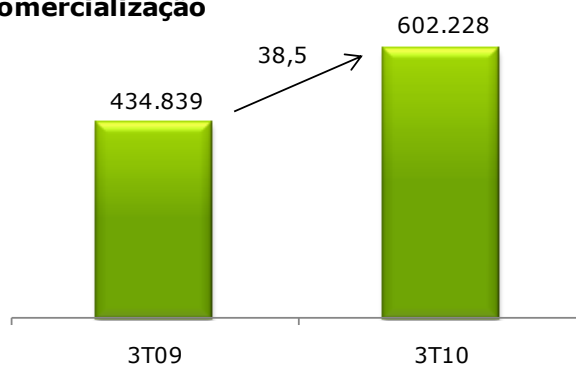
Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	1.457.682	1.085.108
Rio Grande do Sul	195.945	57.391
Minas Gerais	60.057	25.524
Rio de Janeiro	227.492	113.746
Total	1.941.176	1.281.769



Comercialização

O total de vendas contratadas no trimestre somou R\$825,6 milhões (R\$602,2 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia nas vendas), sendo 58,1% oriundo de lançamentos do trimestre e 41,9% de estoque (parte Even).

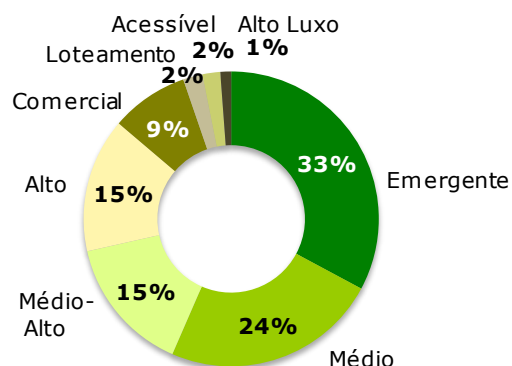
Comercialização



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

3T10

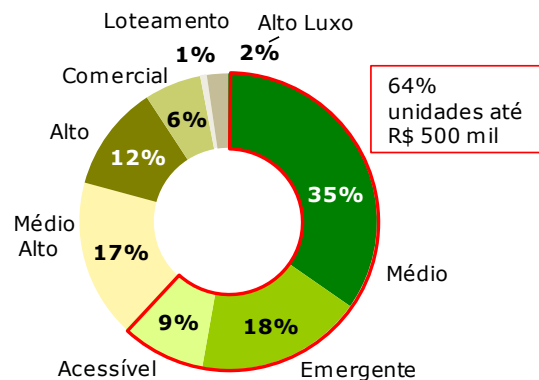
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	22.446	12.817	12.595	313	2%
Emergente	198.341	142.653	64.323	791	24%
Médio	232.883	197.749	44.120	505	33%
Médio-Alto	105.398	90.032	18.451	174	15%
Alto	136.906	88.772	26.735	124	14%
Alto Luxo	8.842	7.109	351	2	1%
Comercial	53.506	51.314	7.457	159	9%
Loteamento	67.323	11.782	117.838	114	2%
Total	825.645	602.228	291.870	2.182	100%





9M10

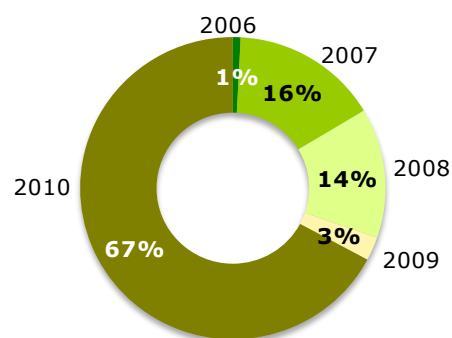
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	193.492	152.670	74.003	1.221	9%
Emergente	447.788	295.273	146.992	1.594	18%
Médio	768.455	564.269	144.564	1.537	35%
Médio-Alto	321.159	277.177	56.717	667	17%
Alto	243.755	188.090	46.461	194	12%
Alto Luxo	41.214	37.631	4.195	12	2%
Comercial	149.242	101.056	37.237	421	6%
Loteamento	67.323	11.782	117.838	114	1%
Total	2.232.428	1.627.948	628.007	5.760	100%



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

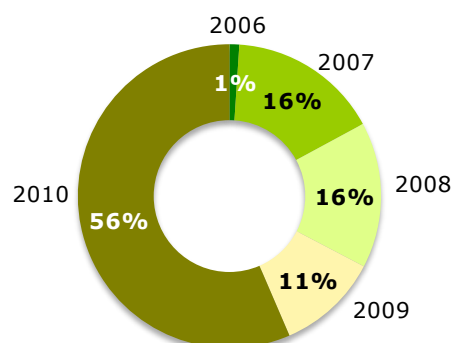
3T10

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
até 2005	294	126	-89	-	0%
2006	7.761	4.953	1.182	20	1%
2007	100.331	93.896	31.831	206	16%
2008	105.758	83.602	21.887	201	14%
2009	20.434	15.325	13.874	81	3%
2010	591.067	404.326	223.185	1.674	67%
Total	825.645	602.228	291.870	2.182	100%



9M10

Ano de Lanç.	VGVTotál (R\$ mil)	VGVEven (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
até 2005	1.683	545	226	2	0%
2006	23.562	16.910	5.938	43	1%
2007	276.389	261.755	81.080	568	16%
2008	323.535	252.874	69.916	399	16%
2009	203.377	176.822	77.710	482	11%
2010	1.403.882	919.042	393.137	4.266	56%
Total	2.232.428	1.627.948	628.007	5.760	100%

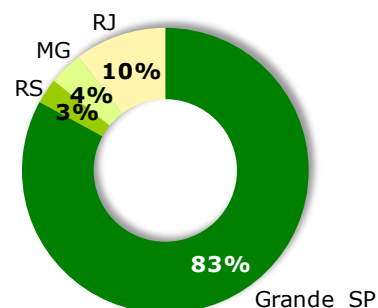




A abertura da comercialização por região do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

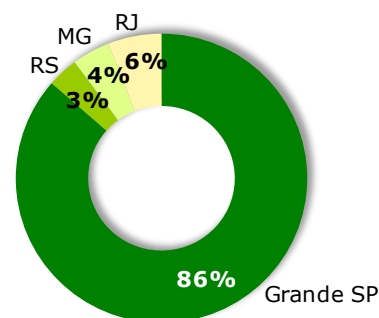
Vendas 3T10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	604.735	499.657
Rio Grande do Sul	78.193	17.217
Minas Gerais	30.626	23.006
Rio de Janeiro	112.091	62.348
Total	825.645	602.228



Vendas 9M10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	1.816.324	1.406.037
Rio Grande do Sul	155.030	55.635
Minas Gerais	106.627	68.817
Rio de Janeiro	154.447	97.459
Total	2.232.428	1.627.948



Estoque de Unidades

Em 30 de setembro de 2010, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 1.048,6 milhões em VGv (R\$ 1.316,0 milhões se considerada a parcela total). As participações utilizadas na consolidação do VGv Even foram as mesmas consideradas na apuração dos saldos de imóveis em construção e de custo a incorrer do estoque consolidados.

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

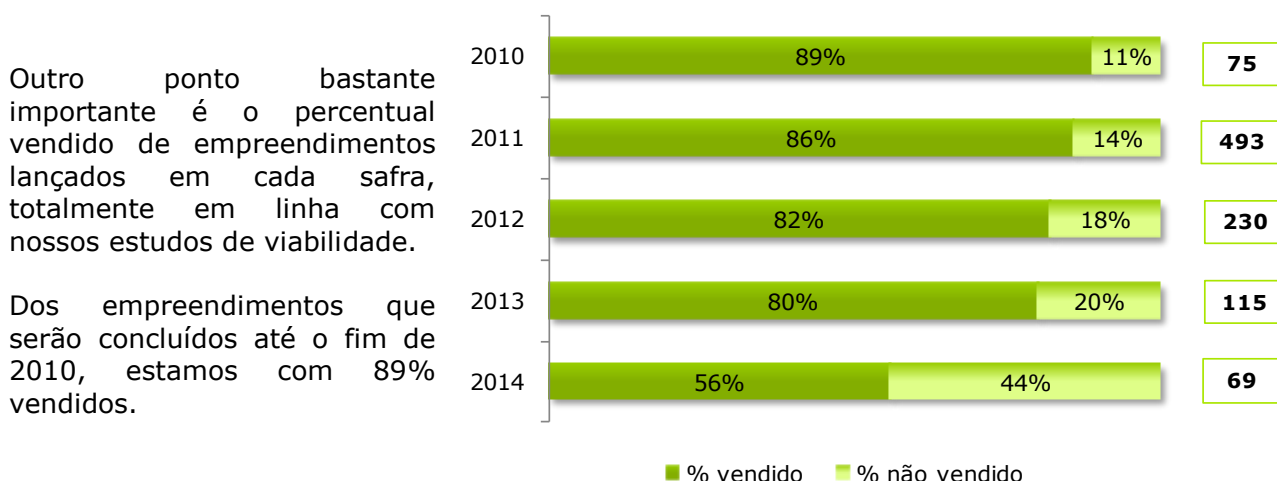
Ano	VGv Total (R\$ mil)	VGv Even (R\$ mil)	%	Unid.
Até 2004	4.373	664	0%	5
2005	2.584	724	0%	3
2006	18.415	10.561	1%	25
2007	363.202	343.464	33%	579
2008	336.521	251.318	24%	541
2009	125.760	108.582	10%	275
2010	465.152	333.302	32%	969
Total	1.316.007	1.048.615	100%	2.397



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

Ano de Previsão de Conclusão	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já concluídas	66.623	6%
2010	75.253	7%
2011	493.179	47%
2012	230.423	22%
2013	114.498	11%
2014	68.639	7%
Total	1.048.615	100%

Temos apenas R\$66,6 milhões (6,4% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas. Adicionalmente, 93,6% do nosso estoque corresponde a unidades em empreendimentos que serão concluídos entre 2010 e 2014.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,2%, 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\$ 142 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias.



Banco de Terrenos

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

Os terrenos totalizam 2.956.990 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$4,6 bilhões em produtos imobiliários (R\$3,6 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 71 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 8 de novembro de 2010:

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Anhaia Melo	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	52.620	52.620
Atlantida F1	Sul	mai/10	43.311	15.427	128	59.049	29.525
Atlantida F2	Sul	mai/10	24.655	9.107	84	33.614	16.807
Atlantida F3	Sul	mai/10	23.424	8.690	81	31.935	15.967
Blue Royal Blue F2	Rio de Janeiro	jul/07	4.920	8.713	38	50.537	25.268
Cabral	Sul	mai/08	5.203	8.345	56	32.869	16.435
Cachamorra - Comercial	Rio de Janeiro	mai/08	12.266	11.233	433	53.914	53.914
Colinas Morumbi F3	Grande São Paulo	jan/07	34.769	35.517	213	120.339	36.102
Coliseu F1	Nordeste	jan/08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Coliseu F2	Nordeste	jan/08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
EPO Paranaíba DUO	Minas Gerais	jul/07	8.228	23.011	67	109.301	92.906
Grand Club F2	Interior de São Paulo	mar/07	9.972	27.648	160	82.000	82.000
João Wallig HOM	Sul	ago/09	3.836	6.405	134	32.598	16.299
João Wallig							
Lessence F2	Interior de São Paulo	out/07	6.775	10.462	46	27.887	27.887
Luiz Manoel Gonzaga	Sul	mai/09	1.307	2.997	13	17.056	8.528
Monterosso	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	97.456	97.456
Muniz Aragão	Rio de Janeiro	jul/08	16.937	22.975	479	73.888	36.944
Nações Unidas	Grande São Paulo	jan/07	7.650	25.985	615	246.858	123.429
Nações Unidas	Grande São Paulo	jan/07	7.650	25.613	378	192.100	96.050
Roseira F2 Horizonte	Interior de São Paulo	jul/08	20.024	20.719	350	61.120	27.993
Roseira F3 Terra	Interior de São Paulo	jul/08	40.805	40.805	425	58.478	26.783
Roseira F4 Terra	Interior de São Paulo	jul/08	32.454	32.454	604	85.688	39.245
Roseira F5 Terra	Interior de São Paulo	jul/08	38.394	38.394	650	87.187	39.932
Santo Amaro	Grande São Paulo	abr/10	2.000	7.665	178	58.178	58.178
Saturnino II	Sul	jun/08	15.618	20.293	310	71.026	35.513
Sorocaba F1	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Sorocaba F2	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Taubaté - F2	Interior de São Paulo	out/07	5.014	8.644	137	14.522	14.522
Vale do Sereno F1	Minas Gerais	jun/08	6.272	10.422	71	48.722	48.722
Vale do Sereno F2	Minas Gerais	jun/08	7.883	13.099	71	61.236	61.236
Vale do Sereno F3	Minas Gerais	jun/08	6.594	10.957	71	51.225	51.225

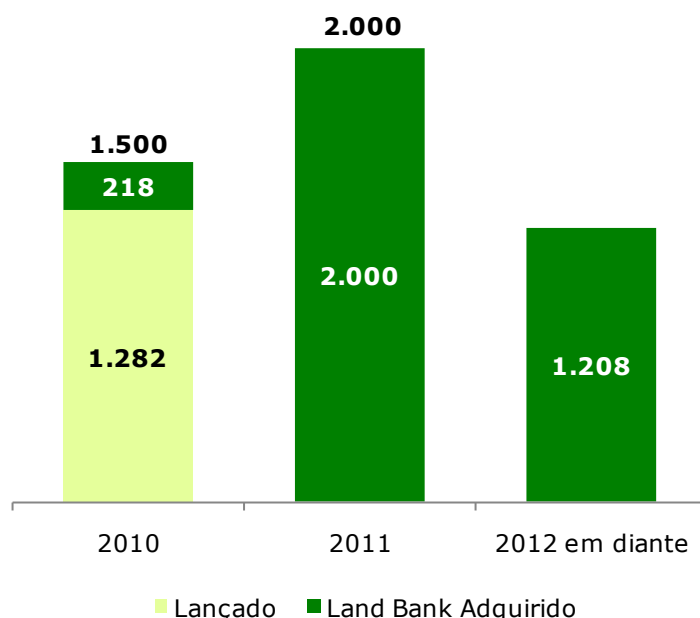
Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno I	Grande São Paulo	jun/10	20.178	26.919	408	99.599	99.599
Terreno II	Grande São Paulo	jun/10	2.698	8.986	72	53.914	53.914
Terreno III	Grande São Paulo	jun/10	20.178	30.695	500	123.388	123.388
Terreno IV	Minas Gerais	dez/09	4.237	6.837	90	33.784	33.784
Terreno IX	Grande São Paulo	dez/09	3.588	6.568	153	45.975	45.975
Terreno V	Grande São Paulo	dez/09	8.970	17.244	306	57.767	57.767
Terreno VI	Grande São Paulo	set/10	3.841	8.193	130	47.309	42.578
Terreno VII	Grande São Paulo	jun/10	20.178	26.919	408	99.599	99.599
Terreno VIII	Grande São Paulo	jun/10	3.501	12.027	176	92.610	92.610
Terreno X	Sul	set/10	11.108	14.335	133	72.500	58.000
Terreno XI	Grande São Paulo	ma/10	4.569	9.046	159	33.921	33.921
Terreno XII	Grande São Paulo	dez/09	7.491	14.482	248	52.137	52.137
Terreno XIII	Minas Gerais	out/10	4.708	7.609	101	25.617	25.617
Terreno XIV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVI	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVII	Grande São Paulo	out/10	6.814	9.229	149	36.914	36.914
Terreno XVIII	Grande São Paulo	out/10	6.814	10.977	165	43.909	43.909
Terreno XIX	Sul	jun/10	4.184	8.348	38	51.452	25.726
Terreno XX	Sul	jun/10	2.131	4.082	19	26.206	13.103
Terreno XXI	Sul	set/10	11.108	14.335	133	72.500	58.000
Terreno XXII	Grande São Paulo	set/10	3.202	7.175	217	60.375	60.375
Terreno XXIII	Grande São Paulo	set/10	6.952	13.425	200	54.372	54.372
Terreno XXIV	Grande São Paulo	out/10	24.683	20.432	393	79.571	79.571
Terreno XXV	Grande São Paulo	out/10	24.683	20.432	393	79.571	79.571
Terreno XXVI	Grande São Paulo	out/10	24.683	20.432	393	79.571	79.571
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	11.586	197	45.184	45.184
Terreno XXVIII	Grande São Paulo	jun/10	8.862	16.056	276	67.436	67.436
Terreno XXIX	Grande São Paulo	set/10	4.080	7.447	108	30.681	30.681
Terreno XXX	Grande São Paulo	set/10	2.050	4.377	105	40.617	40.617
Terreno XXXI	Grande São Paulo	set/10	6.170	11.740	206	41.676	41.676
Terreno XXXII	Grande São Paulo	set/10	3.382	13.196	238	75.877	75.877
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	set/10	6.483	11.520	200	38.593	38.593
Terreno XXXIV	Grande São Paulo	set/10	6.483	11.470	199	38.425	38.425
Terreno XXXV	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.400	24.960
Terreno XXXVI	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.400	24.960
Terreno XXXVII	Sul	set/10	34.872	33.715	387	117.917	47.167
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	11.262	10.693	171	38.083	15.233
Terreno XXXIX	Grande São Paulo	set/10	3.663	7.277	107	30.114	30.114
Terreno XL	Grande São Paulo	set/10	1.666	6.667	217	46.719	46.718
Valor da Soma			2.956.990	1.592.603	15.745	4.574.197	3.593.398



Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que nos últimos 12 meses (4T09, 1T10, 2T10 e 3T10) adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R\$2,9 bi de VGV potencial de lançamento (% Even).



Segue abaixo a posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela Companhia em 30 de setembro de 2010:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	35.245
Estoque de terrenos ²	96.725
Estoque de terrenos (off-balance) ³	505.762
Land Bank	637.732
Dívida de terrenos ⁴	(18.309)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵	(221.143)
Permuta (off-balance) ⁶	(284.619)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	113.661

¹Nota 6 - terrenos não lançados e sem escritura.

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

³Nota 14 - terrenos não lançados e não refletidos contabilmente

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

⁵Nota 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)

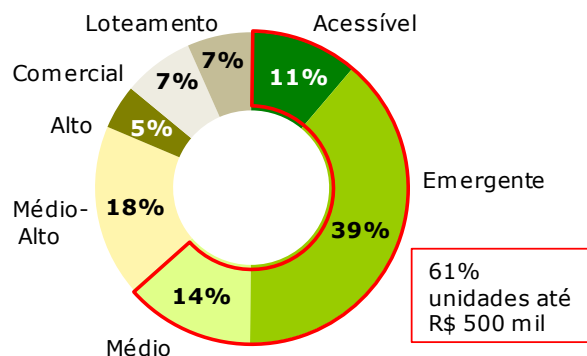
⁶Nota 13 - o saldo de permuta refletido contabilmente correspondem a terrenos de empreendimentos já lançados

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.

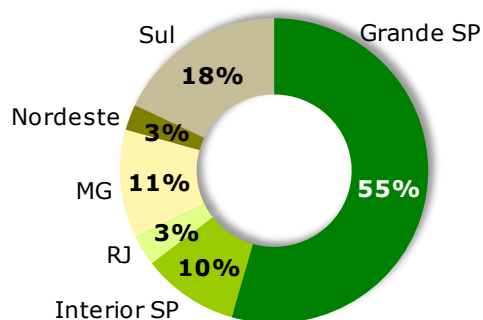


As tabelas abaixo fornecem a abertura dos terrenos negociados por segmento de mercado e por localização:

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	11	197.690	230.135	3.777	42.737	28.681	598.970	403.506	11%
Emergente	26	336.028	402.787	6.564	200.207	157.661	1.617.408	1.397.115	39%
Médio	12	173.064	223.146	1.451	13.332	13.332	640.823	489.556	14%
Médio Alto	10	71.529	138.211	1.341	3.435	1.717	775.131	633.647	18%
Alto	5	20.770	47.151	175	54.879	35.420	254.552	165.531	4%
Alto Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Office	4	23.637	48.269	1.369	318	318	388.107	264.678	7%
Loteamento	3	2.134.272	502.904	1.068	113.055	90.444	299.206	239.365	7%
Total Geral	71	2.956.990	1.592.603	15.745	427.963	327.573	4.574.197	3.593.398	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	32	311.245	477.763	8.026	132.649	132.649	2.265.918	1.957.470	55%
Interior de SP	9	166.197	253.065	2.676	25.933	11.877	524.212	365.692	10%
Rio de Janeiro	3	34.123	42.922	950	-	-	178.339	116.127	3%
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Minas Gerais	7	47.434	92.029	650	41.445	38.025	427.341	410.946	11%
Nordeste	2	9.319	27.325	215	-	-	97.576	97.576	3%
Sul	18	2.388.672	699.499	3.228	227.936	145.022	1.080.811	645.587	18%
Total Geral	71	2.956.990	1.592.603	15.745	427.963	327.573	4.574.197	3.593.398	100%





Construção

Capacidade Operacional

A Even atualmente conta com 53 canteiros de obra ativos. Em 2009 entregamos 15 empreendimentos relativo a 1.688 unidades e R\$822,7 milhões em VGV (R\$581,3 milhões parte Even) e em 2010 entregamos mais 11, que representam R\$914,1 milhões de VGV (R\$652,0 milhões parte Even), na época do lançamento relativo a 1.561 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	280,4	79,8	360,1
2011	549,0	144,3	693,3
2012	258,7	109,3	368,0
2013	40,7	29,7	70,4
2014	2,8	3,5	6,3
Total	1.131,6¹	366,6	1.498,1

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R\$ 142 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 3.423,7 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 665,3 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2010	211,6
2011	359,6
2012	81,1
2013	13,0
Total	665,3

A parcela de R\$ 2.758,4 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2010	664,5
2011	983,9
2012	854,4
2013	191,7
2014	63,9
Total	2.758,4



Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos mais 22 contratos de que somam R\$ 629,4 milhões (parte Even R\$ 449,4 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 1,664 bilhão e R\$ 1,193 bilhão, respectivamente.

Possuímos hoje 2 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R\$ 210 milhões em VGV.

Repasses

Neste trimestre concluímos a apuração de cinco repasses de empreendimentos entregues este ano. Repassamos ou quitamos 92% do valor de contrato destes clientes, e prevemos manter apenas 5% da carteira quando concluirmos os repasses em andamento. Tivemos, ainda, a entrega de 3 empreendimentos de médio e alto padrão, somando 450 unidades para financiamento bancário até o 3T10.

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

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

Antecipações

Neste trimestre, identificamos um aumento no volume de antecipações, pois recebemos quase R\$ 37 milhões em pagamentos antecipados, uma média mensal de R\$ 12 milhões, contra R\$ 8 milhões mensais do trimestre anterior.

No ano, chegamos a quase R\$ 88 milhões em antecipações de recebimentos. Isto demonstra que nossa média mensal de antecipações está próxima de R\$ 10 milhões.

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

Distratos e Inapimplência

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

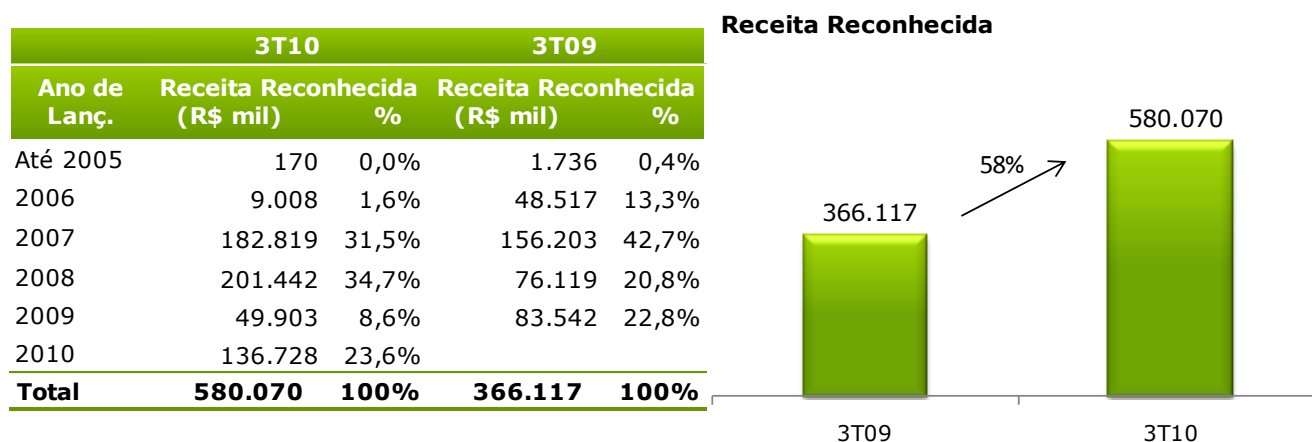
A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.



Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 3T10, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$587,6 milhões, o que representou um aumento de R\$215,6 milhões (58,0%) 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\$580,1 milhões no 3T10, um aumento de R\$214,0 milhões (58,4%) em relação ao mesmo período de 2009.



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 3T10:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/06/2010	30/09/2010	30/06/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4T04	50%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	50%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50%	98%	98%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	50%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	50%	100%	100%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70%	99%	99%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	99%	99%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	82%	82%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	98%	96%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	98%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/06/2010	30/09/2010	30/06/2010
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	95%	75%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	97%	97%	100%	100%
Tendence	1T07	50%	86%	86%	100%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	90%	89%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	90%	86%	99%	94%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	99%	96%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	87%	87%	99%	98%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	96%	91%
Gabrielle	3T07	100%	96%	96%	100%	95%
L'essence	3T07	100%	65%	61%	83%	73%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	84%	80%	88%	85%
Vitá Araguaia	3T07	100%	69%	64%	95%	87%
Du Champ	4T07	100%	96%	88%	85%	76%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	61%	57%	58%	52%
Villagio Monteciello	4T07	100%	77%	69%	84%	80%
Terrazza Mooca	4T07	100%	90%	66%	87%	80%
Veranda Mooca	4T07	100%	81%	72%	100%	91%
Nouveaux	4T07	100%	100%	99%	86%	79%
Signature	4T07	100%	93%	84%	92%	86%
Up Life	4T07	100%	81%	71%	80%	70%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	89%	81%	100%	98%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	81%	70%	92%	83%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	89%	85%	95%	91%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	94%	92%	96%	89%
Sophistic	1T08	100%	90%	90%	86%	77%
Weekend	1T08	100%	72%	69%	55%	41%
Club Park Butantã	2T08	100%	82%	74%	64%	56%
Double	2T08	100%	94%	89%	92%	84%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	88%	82%	65%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	99%	96%	57%	49%
Open Jardim das Orquídeas - Unidades Não lançadas	2T08	100%			57%	49%
Magnifique	2T08	50%	57%	53%	91%	83%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%	98%	87%	48%	38%
Guarulhos Office/EveryDay - Unidades não lançadas	2T08	30%			48%	38%
Paulistano	2T08	30%	100%	100%	32%	28%
Paulistano- Unid. Não Lançadas	2T08	100%			32%	28%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	94%	87%	65%	54%
Vida Viva Golf Club	2T08	85%	84%	70%	80%	69%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	80%	86%	89%	54%	46%
Incontro	3T08	100%	93%	88%	67%	55%
Montemagno	3T08	100%	97%	87%	69%	57%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	96%	95%	68%	54%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/06/2010	30/09/2010	30/06/2010
Timing	3T08	100%	63%	55%	70%	56%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	94%	57%	72%	59%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	50%	82%	78%	87%	69%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	8300%	83%	8700%	76%
E-Office Design Berrini	4T08	100%	88%	88%	54%	49%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	92%	68%	69%	57%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	50%	99%	94%	65%	54%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	94%	81%
Spot Cidade Baixa	1T09	23%	93%	90%	64%	53%
Terra Nature - Ipê	1T09	100%	98%	97%	32%	33%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	85%	97%	97%	40%	37%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	100%	74%	64%	54%	46%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	23%	97%	97%	40%	37%
Terra Nature - Jatobá	2T09	23%	88%	93%	25%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	100%	97%	96%	30%	24%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	99%	37%	34%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	100%	58%	54%
Atual Santana	2T09	100%	55%	51%	64%	53%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	99%	37%	34%
Oscar Freire Office	3T09	23%	100%	100%	50%	45%
Terra Nature - Nogueira	3T09	23%	97%	95%	28%	25%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	100%	65%	65%	27%	27%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	98%	41%	36%
Altto Pinheiros	3T09	100%	91%	91%	45%	41%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	100%	42%	42%
The One	4T09	100%	47%	47%	40%	35%
Alegria	4T09	100%	79%	73%	25%	17%
Ideal	4T09	100%	100%	99%	29%	27%
Near	4T09	100%	97%	97%	22%	21%
Praça Jardim	4T09	100%	84%	77%	18%	15%
Novitá Butantã	4T09	50%	100%	100%	38%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	70%	60%	24%	18%
Casa do Sol (Jade)	4T09	100%	72%	72%	31%	28%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	92%	38%	35%
Code	1T10	50%	90%	87%	24%	25%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%	96%	27%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	100%	96%	96%	27%	27%
Montemgano - 3ª fase	1T10	35%	89%	19%	69%	57%
Passeio	1T10	43%	100%	97%	27%	26%
Nouveau Vila da Serra	2T10	50%	96%	84%	15%	14%
VV Clube Moinho	2T10	100%	99%	72%	97%	30%
Passione	2T10	50%	99%	97%	97%	30%
Bela Cintra	2T10	80%	95%	79%	90%	20%
Code Berrini	2T10	100%	99%	88%	99%	37%
Concept	2T10	50%	60%	48%	58%	27%
Caminhos da Barra	2T10	50%	20%	12%	18%	26%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/06/2010	30/09/2010	30/06/2010
Dream	2T10	100%	95%	77%	77%	13%
Sena Madureira	3T10	50%	94%		46%	
Royal Blue	3T10	100%	42%		23%	
Ideal Brooklyn	3T10	100%	19%		36%	
Passione Duo	3T10	100%	84%		32%	
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	83%		28%	
Cube	3T10	50%	55%		32%	
Park Club Bairro Jardim	3T10	100%	77%		21%	
True	3T10	15%	51%		23%	

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

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/09/2009	30/09/2010	30/09/2009
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	98%	98%	100%	100%
Window	4T04	50%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	99%	97%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	50%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	50%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	50%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	50%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	50%	82%	77%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70%	100%	93%	100%	98%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	98%	81%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	98%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	99%
Particolare	4T06	15%	95%	97%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	99%	100%	100%	92%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	99%	93%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	98%	93%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	95%	71%	100%	93%
Le Parc	1T07	50%	97%	94%	100%	66%
Tendence	1T07	50%	86%	86%	100%	88%
Verte	1T07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	94%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	95%
In Città	2T07	100%	90%	80%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	90%	73%	99%	78%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	71%	100%	87%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	99%	94%	100%	88%
Arts ibirapuera	3T07	100%	87%	87%	99%	84%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	96%	96%	77%
Gabrielle	3T07	100%	96%	89%	100%	77%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/09/2009	30/09/2010	30/09/2009
L'essence	3T07	100%	65%	56%	83%	52%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	84%	70%	88%	67%
Vitá Araguaia	3T07	100%	69%	52%	95%	35%
Du Champ	4T07	100%	96%	62%	85%	56%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	61%	42%	58%	30%
Villagio Monteciello	4T07	100%	77%	63%	84%	56%
Terrazza Mooca	4T07	100%	90%	49%	87%	48%
Veranda Mooca	4T07	100%	81%	70%	100%	67%
Nouveaux	4T07	100%	100%	92%	86%	54%
Signature	4T07	100%	93%	51%	92%	62%
Up Life	4T07	100%	81%	45%	80%	43%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	89%	65%	100%	72%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	81%	54%	92%	56%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	89%	55%	95%	63%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	94%	81%	96%	58%
Sophistic	1T08	100%	90%	80%	86%	55%
Weekend	1T08	100%	72%	51%	54%	21%
Club Park Butantã	2T08	100%	82%	70%	64%	34%
Double	2T08	100%	94%	51%	92%	58%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	88%	66%	65%	37%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	99%	73%	57%	25%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%			57%	25%
Magnifique	2T08	100%	57%	21%	91%	63%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	99%	65%	48%	20%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%			48%	20%
Paulistano	2T08	30%	99%	81%	32%	23%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%			32%	23%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	94%	75%	65%	35%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	84%	60%	80%	35%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	86%	69%	54%	33%
Incontro	3T08	80%	93%	78%	67%	33%
Montemagno	3T08	100%	97%	73%	69%	33%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	96%	75%	68%	33%
Timing	3T08	100%	63%	50%	70%	31%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	94%	35%	72%	33%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	82%	69%	87%	34%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	83%	75%	87%	52%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	88%	75%	54%	43%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	92%	47%	69%	33%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	99%	72%	65%	35%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	69%	94%	54%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	93%	49%	64%	28%
Terra Nature - Ipê	1T09	23%	98%	95%	32%	16%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/09/2010	30/09/2009	30/09/2010	30/09/2009
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	97%	88%	40%	21%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	74%	46%	54%	33%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	97%	77%	40%	21%
Terra Nature - Jatobá	2T09	23%	88%	94%	25%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	23%	97%	93%	30%	15%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	96%	37%	32%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	99%	58%	36%
Atual Santana	2T09	100%	55%	47%	64%	34%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	92%	37%	32%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	82%	50%	33%
Terra Nature - Nogueira	3T09	23%	97%	65%	28%	22%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	23%	65%	28%	27%	28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	96%	41%	32%
Altto Pinheiros	3T09	100%	91%	43%	45%	38%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	76%	42%	36%
The One	4T09	100%	47%		40%	
Alegria	4T09	100%	79%		25%	
Ideal	4T09	100%	100%		29%	
Near	4T09	100%	97%		22%	
Praça Jardim	4T09	100%	84%		18%	
Novitá Butantã	4T09	100%	100%		38%	
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	70%		24%	
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	72%		31%	
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%		38%	
Code	1T10	100%	90%		24%	
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%		27%	
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	96%		27%	
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	89%		69%	
Passeio	1T10	35%	100%		27%	
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	96%		15%	
VV Clube Moinho	2T10	50%	99%		31%	
Passione	2T10	100%	99%		36%	
Bela Cintra	2T10	50%	95%		31%	
Code Berrini	2T10	80%	99%		37%	
Concept	2T10	100%	60%		30%	
Caminhos da Barra	2T10	50%	20%		23%	
Dream	2T10	50%	95%		14%	
Sena Madureira	3T10	100%	94%		46%	
Royal Blue	3T10	50%	42%		23%	
Ideal Brooklin	3T10	100%	19%		36%	
Passione Duo	3T10	100%	84%		32%	
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	83%		28%	
Cube	3T10	100%	55%		32%	
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	77%		21%	
True	3T10	100%	51%		23%	



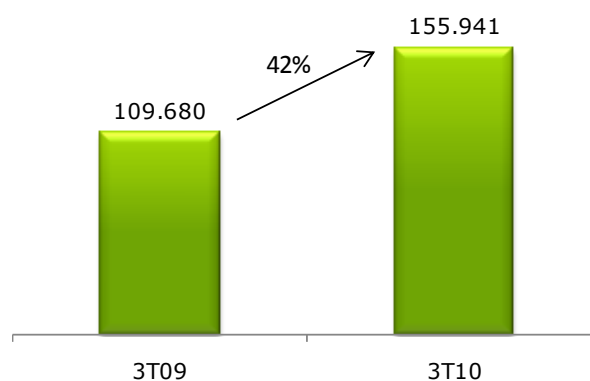
A receita bruta operacional no 3T10 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$22,7 milhões, um aumento de R\$7,2 milhão (46,0%) em comparação a 3T09. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,9% sobre a receita bruta operacional, uma diminuição de 0,3% em comparação a 3T09.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$564,9 milhões em 3T10, aumentando R\$208,4 milhões (58,5%) em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2009.

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 3T10 atingiu 30,3%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), uma diminuição em comparação ao 3T09 (cujas margem bruta foi de 33,9%).

Lucro Bruto



É importante destacar que a Even atualiza o custo orçado dos empreendimentos mensalmente, não apenas considerando a variação do INCC no período, mas considerando o custo orçado real apurado pela área técnica. Este custo reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos.

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

(R\$ Milhões - referentes ao 3T10)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Bruta	587,6	1.777,3	1.048,6
Deduções	(22,7)	(63,0)	(38,3)
Receita Líquida	564,9	1.714,3	1.010,3
Custo de Produtos Vendidos	(408,9)	(1.131,6)	(699,3)
Construção e Terreno	(393,8)	(1.131,6)	(656,7)
Financiamento à produção	(12,2)		(7,8)
Dívida Corporativa	(3,0)		(34,8)
Lucro Bruto	155,9	582,7	311,0
MB%	27,6%	34,0% ¹	30,8% ¹
MB% ex financiamentos² (produção+ corporativo)	30,3%	34,0%¹	34,2%^{1 2}

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

² Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados.



O lucro bruto foi de R\$155,9 milhões no 3T10, aumentando em R\$46,3 milhões (42,2%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

Resultados Operacionais

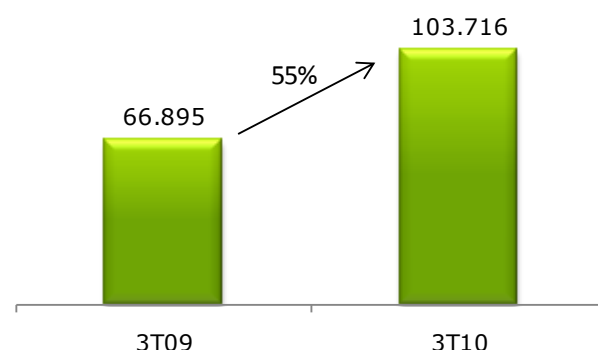
As despesas comerciais atingiram em 3T10 R\$21,9 milhões (3,9% sobre a receita), uma redução de R\$2,8 milhões (-11,4%) em relação ao 3T09 (6,9% sobre a receita).

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$28,7 milhões em 3T10 (5,1% sobre a receita), contra R\$16,6 milhões em 3T09 (4,7% sobre a receita). Expurgando a provisão para bônus de R\$6 milhões, o número seria de R\$22,7 milhões.

O resultado financeiro líquido atingiu no 3T10 um valor negativo de R\$ 0,7 milhões apresentando melhora de R\$ 1,8 milhões (71,7%) em relação a 3T09.

O lucro operacional de 3T10 foi de R\$ 103,7 milhões, R\$ 36,8 milhões superior ao resultado operacional de 3T09.

Lucro Operacional



EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do terceiro trimestre de 2010 foi de R\$103,7milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 21,4% no terceiro trimestre de 2010, em comparação aos 23,8% apurados no mesmo trimestre de 2009.

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

CONCILIAÇÃO EBITDA	3T10	3T09	Var.(%)	9M10	9M09	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	103.716	66.895	55,0%	235.132	122.660	91,7%
(+) Depreciação e Amortização	1.133	4.256	-73,4%	4.202	8.794	-52,2%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	704	2.484	-71,7%	10.204	10.732	-4,9%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	15.369	11.116	38,3%	40.795	27.147	50,3%
EBITDA	120.922	84.751	42,7%	290.333	169.333	71,5%
% Sobre a Receita Líquida	21,4%	23,8%		21,0%	21,1%	

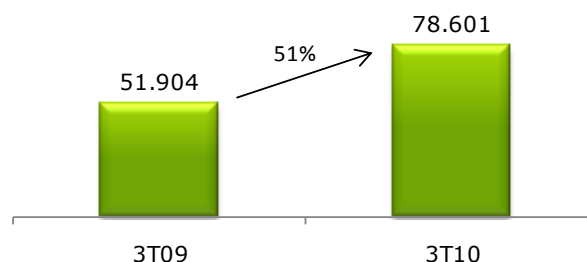


Lucro Líquido

O terceiro trimestre de 2010 apresentou lucro líquido de R\$78,6 milhões, o que representou um aumento de R\$ 26,7 milhões em relação ao mesmo período de 2009, atingindo uma margem líquida de 14,7%*.

*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

Lucro Líquido



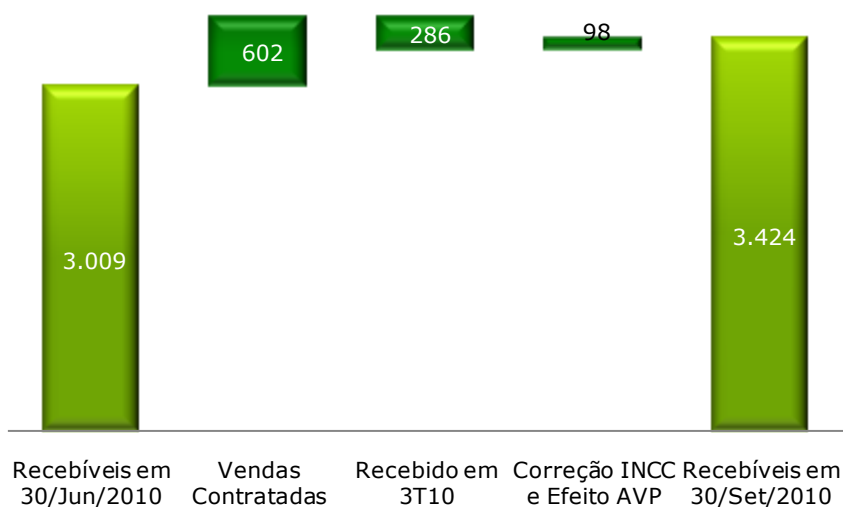
Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades em 30 de setembro de 2010 foi de R\$571 milhões, 2,6% menor quando comparado ao 30 de junho de 2010.

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 do contas a receber apropriado passou de R\$1,5 para R\$1,7, bilhão (13,3%) em 30 de setembro de 2010, quando comparado ao 30 de junho de 2010, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.





Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 12,5% no 30 de setembro de 2010 quando comparado ao 30 de junho de 2010, passando de R\$726.784 mil no 30 de junho de 2010 para R\$817.381 mil no 30 de setembro de 2010. Esse aumento é consequência das liberações de SFH no 3T10.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 5,9% no 30 de setembro de 2010 quando comparado ao 30 de junho de 2010. Este número anualizado reflete um crescimento de 24% ao ano.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

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

ATIVO	30/09/2010	30/06/2010
Disponibilidades	550.489	562.464
Valores Cauçionados	21.067	24.617
Contas a receber	1.381.113	1.383.355
Imóveis a comercializar	508.298	561.140
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	50.990	45.044
Impostos e contribuições a compensar	13.455	12.995
Imposto e contribuições diferidos	63	104
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	56.876	55.310
Ativo Circulante	2.582.351	2.645.029
Contas a Receber	362.672	88.860
Imóveis a comercializar	113.457	106.744
Adiantamentos para futuro aumento de capital	2.019	4.826
Partes Relacionadas	3.451	1.935
IRPJ e CSLL Diferidos	405	450
Demais Contas a Receber	5.932	659
Ativo Realizável a Longo Prazo	487.936	203.474
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	22.553	17.433
Ativo Permanente	22.564	17.444
Total do Ativo	3.092.851	2.865.947
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/09/2010	30/06/2010
Empréstimos e financiamentos	283.440	329.793
Fornecedores	59.974	58.474
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	35.350	28.655
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	485	2.464
Adiantamentos de Clientes	143.992	134.397
Impostos e Contribuições a Recolher	43.661	39.573
Impostos e Contribuições diferidos	40.380	40.502
Partes relacionadas	3.049	2.412
Debêntures	35.161	26.192
Desconto de recebíveis	13.872	14.659
Dividendos Propostos	-	-
Demais Contas a Pagar	55.963	37.892
Passivo Circulante	715.327	715.013
Empréstimos e financiamentos	533.941	396.991
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	25.628	26.408
Tributos a Pagar	58.507	49.100
Adiantamentos para futuros investimentos	3.525	3.552
IRPJ e CSLL Diferidos	10.604	2.602
Debêntures	304.202	304.051
Desconto de recebíveis	35.767	34.661
Demais Contas a Pagar	-	-
Plano de opção de ações	-	-
Passivo Exigível a Longo Prazo:	972.174	817.365
Participação de Minoritários	24.663	30.414
Capital Social	1.083.266	1.083.266
Custo de Transação	(15.409)	(14.339)
Plano de opção de ações	10.981	10.981
Reserva de lucros	301.849	223.247
Patrimônio Líquido	1.380.687	1.303.155
Passivo Total	3.092.851	2.865.947



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	9M10	9M10	3T10	3T09
Receita Bruta Operacional	1.440.565	839.637	587.577	371.978
Incorporação e revenda de imóveis	1.421.652	826.190	580.067	366.117
Prestação de serviços	18.913	13.447	7.510	5.861
Deduções da Receita Bruta	(57.336)	(35.402)	(22.711)	(15.552)
Receita Líquida Operacional	1.383.229	804.235	564.866	356.426
Custo incorrido das vendas realizadas	(1.001.442)	(570.596)	(408.925)	(246.746)
Lucro Bruto	381.787	233.639	155.941	109.680
Receitas (Despesas) Operacionais	(136.451)	(100.248)	(51.521)	(40.301)
Comerciais	(60.531)	(48.041)	(21.853)	(24.662)
Gerais e Administrativas	(67.861)	(47.603)	(27.578)	(14.724)
Honorários da Administração	(3.757)	(6.778)	(1.163)	(1.870)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(4.302)	2.174	(927)	955
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	245.336	133.391	104.420	69.379
Resultado Financeiro	(10.204)	(10.732)	(704)	(2.484)
Despesas Financeiras	(49.459)	(32.498)	(17.128)	(8.904)
Receitas Financeiras	39.255	21.766	16.424	6.420
Lucro Operacional	235.132	122.659	103.716	66.895
Lucro antes do IRPJ e CSLL	235.132	122.659	103.716	66.895
IRPJ e CSLL				
Corrente	(36.221)	(18.084)	(12.952)	(6.843)
Diferido	(13.103)	(10.909)	(7.966)	(4.681)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	185.808	93.666	82.798	55.371
Participação de minoritários	(3.086)	(9.609)	(4.196)	(3.467)
Lucro líquido do exercício	182.722	84.057	78.602	51.904



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\$ 100.000,00 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 uma das maiores construtoras e incorporadoras de São Paulo, segundo o Top Imobiliário 2009, e a maior construtora do segmento residencial, de acordo com o Ranking ITCNet 2009. É a primeira e única empresa da construção civil a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE), na carteira 2009/2010. Com a abertura de capital, em abril de 2007, a Companhia expandiu rapidamente seus negócios e promoveu uma diversificação geográfica que possibilitou sua presença nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Nos últimos três anos, a Even vem crescendo com uma acertada estratégia de comercialização, foco no resultado operacional e financeiro, conceito arquitetônico diferenciado de seus empreendimentos e superação das expectativas de seus clientes. Suas ações são negociadas no Novo Mercado, nível máximo de governança corporativa da BM&F Bovespa - Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros, sob o código EVEN3.

Avisos Legais

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



Even Sells R\$1.628 Billion in the 9M10, with a Sales-Over-Supply Ratio of 37% in 3Q10

ROE in last 12 months of 19.8%

São Paulo, November 8, 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 third quarter of 2010 (3Q10). 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 Associate

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

Stock Price
Close on Nov/8/ 2010
Number of shares 233,293,408
R\$ 9.83 per share

HIGHLIGHTS

- **Contracted Sales** (% Even) of **R\$1.628 billion** in 9M10 and **Sales-over-supply** ratio of **37%** in 3Q10.
- **Lot acquisition** in last 12 months representing **PSV of R\$2.9 billion** (% Even).
- **EBITDA margin** of **21.0%** in 9M10.
- **Net Income of R\$182.7 million** in 9M10, with Net Margin of **13.4%**.
- **ROE** in LTM of **19.8%**.
- Leverage ratio (Net Debt/Equity) of **42%**.

CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON SEPTEMBER 30, 2010

Date: November 09, 2010

English

12:00 p.m. (Brasília time)
09:00 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645 9291
Code: 16690613

Portuguese

10:00 a.m. (Brasília time)
07:00 a.m. (New York time)
Dial-in: +55 (11) 3301-3000
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 47169308



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 third quarter of 2010 was marked by several important achievements for the company's growth and sustainability.

LIQUIDITY

After the conclusion of the capital increase in April this year, we have observed an expansion in our shareholder base and higher dispersion in our stock ownership.

In October, we registered average daily trading volume in the last 90 days of R\$13.4 million.

Clearly this increase in liquidity is very important for helping us translate the value of our operational efficiency into stock-price.

OPERATING CAPACITY

This is the seventh straight quarter in which we sold more products than we launched. This quarter we once again set a new record for sales, which reached R\$602 million (Even's interest).

We recorded a sales-over-supply ratio of 37%, which was the highest in the industry in the quarter*.

As you can see in the following table, our company has been operating at "cruising speed" in the last 12 months, with launches, sales and lot acquisitions all very strong. This, combined with the fact that we have already achieved 85% of our launch guidance for 2010, demonstrates the excellent compatibility of our guidance with our execution capacity on the operational front.

In R\$ Million (% Even)	4Q09	1Q10	2Q10	3Q10	LTM
Launches	369	256	449	577	1,651
Sales	418	434	592	602	2,046
Lot Acquisitions	860	465	754	798	2,877

In the first nine months of the year we launched a total of R\$1.28 billion (Even's interest), composed of a total of 25 projects. Considering that in general the other players in the market will concentrate their launches in the fourth quarter in order to meet their guidance, our position puts us in a better situation, without having to subject our products to strong competition in the last quarter of the year.



To date we have delivered 11 projects in 2010, and in the fourth quarter we will register a high volume of new deliveries.

We ended the third quarter with a cash position of R\$571 million, 96% of projects launched with financing already contracted and low leverage (42,4% Net Debt/Equity).

EVEN VENDAS

Even Vendas, with 572 brokers, was responsible for 57% of sales in 9M10 in its operating areas, confirming its strength as a sales channel for both launches and units in inventory.

EVEN'S POSITIONING

75% of our launches in 9M10 were of products with units priced under R\$500,000. Our operations remain focused on four regions (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul), and we continue to strengthen our branch offices.

Of the lots acquired this quarter, 29% were located outside of the state of São Paulo.

We also received two important awards in the quarter:

- 1- 9th most innovative company in Brazil (Época Negócios – Empresas Mais Inovadoras do País)
- 2- 9th place in the Top 10 ranking for the 2008 Sustainability Report (Report “Rumo à Credibilidade” – Sustainability and FBDS Ranking of 137 companies), published in October, 2010.

*Source: Credit Suisse report on industry peers published on October 19, 2010



Highlights

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

Financial Info	3Q10 ⁽¹⁾	3Q09 ⁽²⁾	Change	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	564,866	356,426	58.5%	1,383,229	804,235	72.0%
Gross Profit	155,941	109,680	42.1%	381,787	233,639	63.4%
Adjusted Gross Margin ⁽⁵⁾	30.3%	33.9%	-3.6 p.p.	30.6%	32.4%	-1.9 p.p.
EBITDA	120,922	84,751	42.7%	290,333	169,333	70.9%
EBITDA Margin	21.4%	23.8%	-2.6 p.p.	21.0%	21.1%	-0.2 p.p.
Net Income	78,601	51,904	51.3%	182,722	84,057	117.3%
Net Margin before Minority Interest	14.7%	15.5%	-0.9 p.p.	13.4%	11.6%	1.8 p.p.
Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,714,332	1,310,192	30.8%	1,714,332	1,310,192	30.8%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	582,733	449,410	29.7%	582,733	449,410	29.7%
Margin from results to be Recognized ⁽⁶⁾	34.0%	34.3%	-0.3 p.p.	34.0%	34.3%	-0.3 p.p.
Net Debt ⁽⁷⁾	585,187	522,643	12.0%	585,187	522,643	12.0%
Shareholders' Equity	1,380,687	874,943	57.8%	1,380,687	874,943	57.8%
Total Assets	3,092,851	2,116,802	46.1%	3,092,851	2,116,802	46.1%

Launches	3Q10 ⁽¹⁾	3Q09 ⁽²⁾	Change	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	9	6	50.0%	25	17	47.1%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	855,459	342,052	150.1%	1,941,176	626,256	210.0%
PSV of launches (% Even)	577,455	327,661	76.2%	1,281,769	558,241	129.6%
Even's share on launches	67.5%	95.8%	-28.3 p.p.	66.0%	89.1%	-23.1 p.p.
Number of units launched	1,876	764	145.5%	5,723	2,128	168.9%
Usable area of units launched (m ²)	352,436	70,055	403.1%	608,398	171,114	255.6%
Average launch price (R\$/m ²)	2,427	4,883	-50.3%	3,191	3,660	-12.8%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	456	448	1.9%	339	294	15.3%

Sales	3Q10 ⁽¹⁾	3Q09 ⁽²⁾	Change	9M10 ⁽³⁾	9M09 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	825,645	505,083	63.5%	2,232,428	985,955	126.4%
Contracted Pre-Sales (% Even)	602,228	434,839	38.5%	1,627,948	813,705	100.1%
Even's share on Contracted Pre-Sales	72.9%	86.1%	-13.2 p.p.	72.9%	82.5%	-9.6 p.p.
Number of units sold	2,182	1,237	76.4%	5,760	2,902	98.5%
Usable area of units sold (m ²)	291,870	135,900	114.8%	628,007	287,682	118.3%
Average Sale Price (R\$/m ²)	2,829	3,717	-23.9%	3,555	3,427	3.7%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	378	408	-7.3%	388	340	14.1%

¹ Third quarter of 2010.

² Third quarter of 2009.

³ January to September 2010.

⁴ January to September 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 September 30, 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 half of 2010. The recovery in the overall economy, with growth in industrial production since January last year, led the Central Bank to implement assertive hikes in the basic interest rate, aiming to keep inflation under control and consumer confidence on an upward trend. The Selic basic interest rate declined over the course of 2009, going from 13.75% p.a. in December 2008 to 8.75% p.a. in July 2009, and today stands at 10.75% p.a.

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), as of the start of the second quarter 2009. The latest figures put the index at 121.8 in October 2010, a record since the start of the crisis in 2008.

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. For the latter, 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, 21,820 new residential properties were sold in the city of São Paulo up to the end of August, up 9% from a year earlier. The sales-over-supply ratio stood at 17.4% in August 2010 and averaged 21.9% in 2010.

From January to August 2010, residential and commercial projects worth R\$11.18 billion were launched in the São Paulo Metropolitan Area, according to Embraesp, an industry research firm.

Business Performance

We ended the quarter with R\$577.5 million in launches and R\$602.2 million in sales, exceeding the results obtained in the same quarter a year earlier.

The third 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 quarter. 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\$252.0 million) and newly launched units (R\$350.2 million), for overall sales in the quarter of R\$602.2 million.

In the third quarter along, we launched 9 projects, with average potential sales value (PSV) per project of R\$64.2 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, 60.6% were sold in the same period.

Of the total sales made in 3Q10, 42% came from projects launched in previous quarters. Even Vendas was responsible for 57% of sales in the areas in which it operates.



We delivered 11 projects in 9M10 that represented PSV of approximately R\$914.1 million (Even's interest R\$652.0 million) at the time of launch and 1,561 units.

Regarding our financial situation, we ended the quarter with a cash position of R\$571.6 million. Cash burn was R\$115.2 million in the third quarter 2010 (variation in net debt between June and September), already reflecting the lot acquisitions, which intensified during the last quarter of 2009.

Our construction financing index remained very high, with 96% 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\$78.6 million, which represents net margin of 14.7% and EBITDA margin of 21.4%.

Sustainability

We continued to make important strides forward in incorporating sustainability into our management model.

Each year we publish our Corporate Sustainability Report (CSE), which describes our commitments and projects in this area and is prepared in accordance with the international standards of the Global Reporting Initiative (GRI). The report prepared in 2010, which is for fiscal year 2009, placed in the top ten among 137 companies in the selection conducted by the Brazilian Foundation for Sustainable Development (FBDS) in conjunction with the English company SustainAbility.

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. We are the only company in the development and building industry to become a component of this index.

Consolidating our pioneering position in this field, in October 2010, Even created a sustainability department. The department will report directly to the technical department, which in turn reports to the chief executive officer, and will be responsible for all actions and practices concerning sustainability.

Operating Performance

Development

Launches in Period

In 3Q10, we launched 9 new projects (7 in Greater São Paulo, 1 in Rio Grande do Sul and 1 in Rio de Janeiro), for combined launch PSV of R\$855.5 million (R\$577.5 million considering only Even's interest)

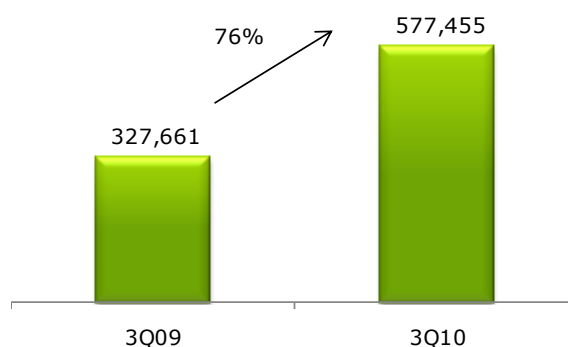


The following table lists each of these launches:

Building	City	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Units	Even's Share	Average unit price
Cube	São Paulo Metro Area	157,832	157,832	351	100.0%	450
Fascínio Vila Mariana	São Paulo Metro Area	53,958	53,958	89	100.0%	606
Ideal Brooklin	São Paulo Metro Area	97,812	64,556	108	100.0%	906
Park Club Bairro Jardim	São Paulo Metro Area	117,714	58,857	535	50.0%	220
Passione Duo	São Paulo Metro Area	51,804	51,804	184	100.0%	282
Ponta da Figueira	Rio Grande do Sul	124,865	21,851	249	17.5%	501
Royal Blue	Rio de Janeiro	165,754	82,877	152	50.0%	1,090
Sena Madureira	São Paulo Metro Area	47,881	47,881	128	100.0%	374
True	São Paulo Metro Area	37,839	37,839	80	100.0%	473
		855,459	577,455	1,876	67.5%	456

Market Segment	(R\$ '000)
Affordable Housing	100 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

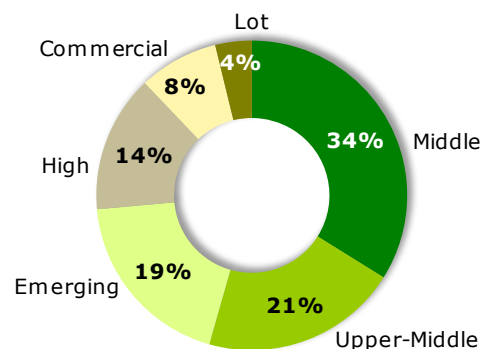
Launched PSV



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

Launches in 3Q10

Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Emerging	169,518	110,661	49,125	719	19%
Middle	195,671	195,671	28,755	431	34%
Upper-Middle	151,770	118,514	23,041	197	21%
High	165,753	82,877	38,546	152	14%
Office	47,881	47,881	5,333	128	8%
Lot	124,866	21,851	207,638	249	4%
Total	855,459	577,455	352,438	1,876	100%

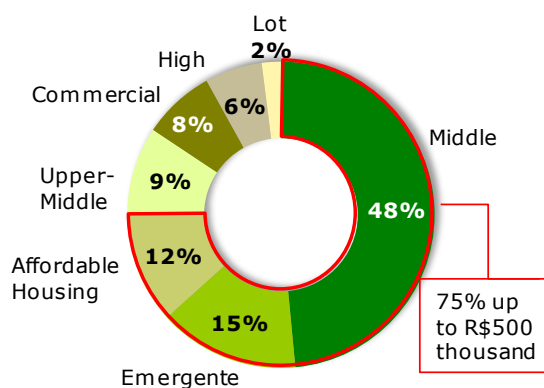




Of the PSV launched in 9M10, 75% pertained to units priced up to R\$500,000.

Launches in 9M10

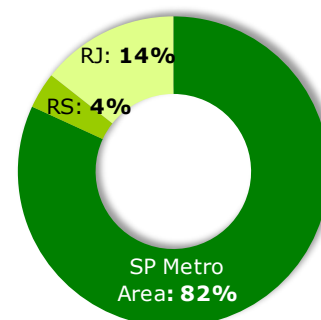
Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	210,590	153,370	75,587	1,222	12%
Emerging	350,452	189,073	106,481	1,541	15%
Middle	791,492	619,016	128,652	1,955	48%
Upper-Middle	151,770	118,514	23,041	197	9%
High	165,753	82,878	38,546	152	6%
Office	146,253	97,067	28,454	407	8%
Lot	124,866	21,851	207,638	249	2%
Total	1,941,176	1,281,769	608,399	5,723	100%



The table below presents launches grouped by region:

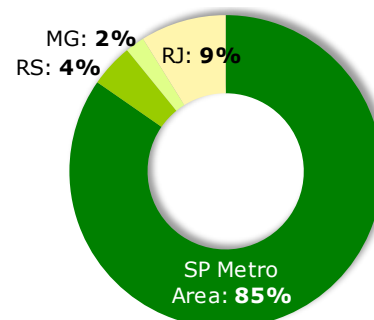
Launches in 3Q10

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	564,840	472,727
Rio Grande do Sul	124,865	21,851
Rio de Janeiro	165,754	82,877
Total	855,459	577,455



Launches in 9M10

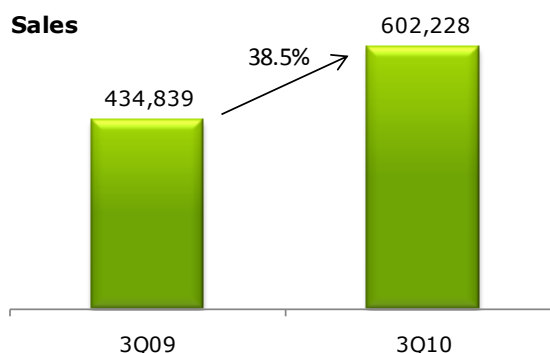
Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	1,457,682	1,085,108
Rio Grande do Sul	195,945	57,391
Minas Gerais	60,057	25,524
Rio de Janeiro	227,492	113,746
Total	1,941,176	1,281,769





Sales

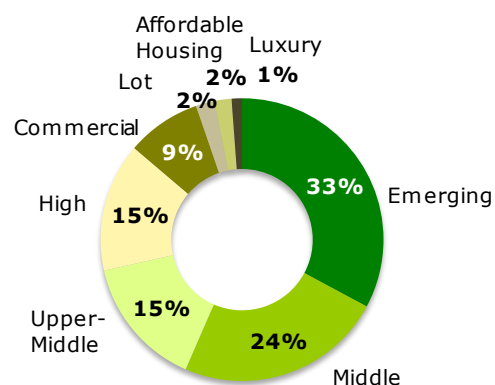
Contracted sales in 3Q10 totaled R\$825.6 million (Even's interest R\$602.2 million), with 58.1% coming from launches in the quarter and 41.9% from units in inventory (Even's interest).



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

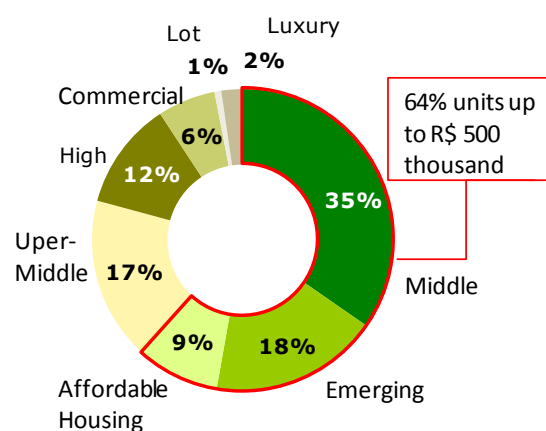
3Q10

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	22,446	12,817	12,595	313	2%
Emerging	198,341	142,653	64,323	791	24%
Middle	232,883	197,749	44,120	505	33%
Upper-Middle	105,398	90,032	18,451	174	15%
High	136,906	88,772	26,735	124	14%
Luxury	8,842	7,109	351	2	1%
Office	53,506	51,314	7,457	159	9%
Lot	67,323	11,782	117,838	114	2%
Total	825,645	602,228	291,870	2,182	100%



9M10

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	193,492	152,670	74,003	1221	9%
Emerging	447,788	295,273	146,992	1,594	18%
Middle	768,455	564,269	144,564	1,537	35%
Upper-Middle	321,159	277,177	56,717	667	17%
High	243,755	188,090	46,461	194	12%
Luxury	41,214	37,631	4,195	12	2%
Office	149,242	101,056	37,237	421	6%
Lot	67,323	11,782	117,838	114	1%
Total	2,232,428	1,627,948	628,007	5,760	100%

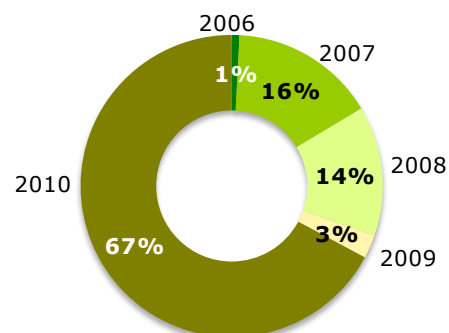




The following tables present a breakdown of sales by launch year.

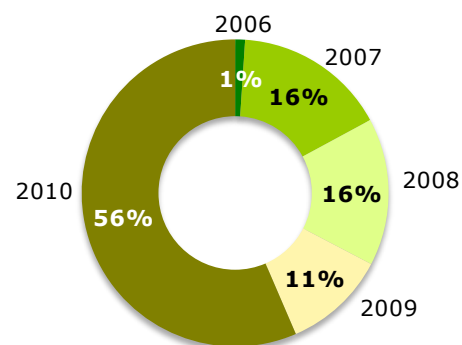
3Q10

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
up to 2005	294	126	-89	-	0%
2006	7,761	4,953	1,182	20	1%
2007	100,331	93,896	31,831	206	16%
2008	105,758	83,602	21,887	201	14%
2009	20,434	15,325	13,874	81	3%
2010	591,067	404,326	223,185	1,674	67%
Total	825,645	602,228	291,870	2,182	100%



9M10

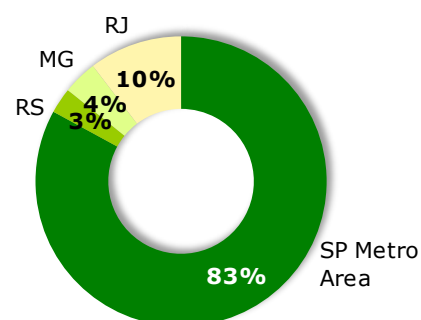
Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
up to 2005	1,683	545	226	2	0%
2006	23,562	16,910	5,938	43	1%
2007	276,389	261,755	81,080	568	16%
2008	323,535	252,874	69,916	399	16%
2009	203,377	176,822	77,710	482	11%
2010	1,403,882	919,042	393,137	4,266	56%
Total	2,232,428	1,627,948	628,007	5,760	100%



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

3Q10 – Sales by Region

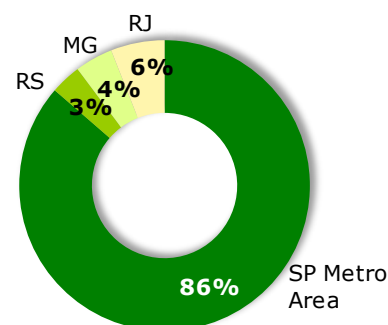
Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	604,735	499,657
Rio Grande do Sul	78,193	17,217
Minas Gerais	30,626	23,006
Rio de Janeiro	112,091	62,348
Total	825,645	602,228





9M10 - Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	1,816,324	1,406,037
Rio Grande do Sul	155,030	55,635
Minas Gerais	106,627	68,817
Rio de Janeiro	154,447	97,459
Total	2,232,428	1,627,948



Units in Inventory

On September 30, 2010, Even's interest of units in inventory totaled R\$1,048.6 million in PSV (R\$1,316.0 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	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	%	Units
Up to 2004	4,373	664	0%	5
2005	2,584	724	0%	3
2006	18,415	10,561	1%	25
2007	363,202	343,464	33%	579
2008	336,521	251,318	24%	541
2009	125,760	108,582	10%	275
2010	465,152	333,302	32%	969
Total	1,316,007	1,048,615	100%	2,397

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

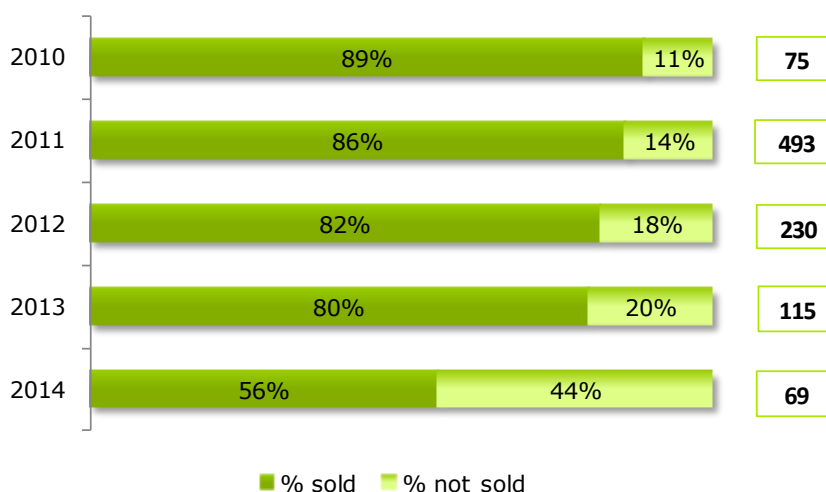
Scheduled Conclusion Year	Inventory at market value	% of inventory
Finished Units	66,623	6%
2010	75,253	7%
2011	493,179	47%
2012	230,423	22%
2013	114,498	11%
2014	68,639	7%
Total	1,048,615	100%



We have only R\$66.6 million worth of units delivered and not sold (6.4% of inventory). Additionally, 93.6% of our inventory corresponds to units from projects that will be concluded between 2010 and 2014.

Another important factor is the percentage sold of projects launched in each year, which is fully in line with our feasibility studies. Of the projects to be concluded until the end of 2010, we have already sold 89%.

The units in inventory indicate a potential gross margin of 34.2%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$142 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 2,956,990 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\$3.6 billion), representing the potential for 71 launches. The table shows the land acquired by the Company, by project, as of November 8, 2010:

Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Anhaia Melo	São Paulo Metro Area	Feb-10	18,050	18,463	320	52,620	52,620
Atlantida Ph1	South	May-10	43,311	15,427	128	59,049	29,525
Atlantida Ph2	South	May-10	24,655	9,107	84	33,614	16,807
Atlantida Ph3	South	May-10	23,424	8,690	81	31,935	15,967
Blue Royal Blue Ph2	Rio de Janeiro	Jul-07	4,920	8,713	38	50,537	25,268
Cabral	South	May-08	5,203	8,345	56	32,869	16,435
Cachamorra - Office	Rio de Janeiro	May-08	12,266	11,233	433	53,914	53,914
Colinas Morumbi Ph3	São Paulo Metro Area	Jan-07	34,769	35,517	213	120,339	36,102
Coliseu Ph1	Northeast	Jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Coliseu Ph2	Northeast	Jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788

Continued next page.



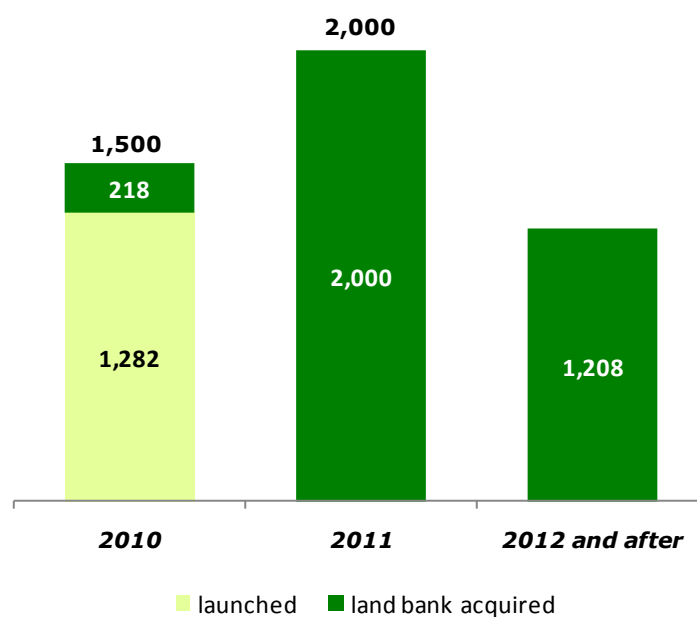
Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
EPO Paranas DUO	Minas Gerais	Jul-07	8,228	23,011	67	109,301	92,906
Grand Club Ph2	São Paulo Metro Area	Mar-07	9,972	27,648	160	82,000	82,000
João Wallig HOM João Wallig	South	Aug-09	3,836	6,405	134	32,598	16,299
Lessence Ph2	São Paulo Metro Area	Oct-07	6,775	10,462	46	27,887	27,887
Luiz Manoel Gonzaga	South	May-09	1,307	2,997	13	17,056	8,528
Monterosso	Minas Gerais	May-07	9,511	20,094	178	97,456	97,456
Muniz Aragão	Rio de Janeiro	Jul-08	16,937	22,975	479	73,888	36,944
Nações Unidas	São Paulo Metro Area	Jan-07	7,650	25,985	615	246,858	123,429
Nações Unidas	São Paulo Metro Area	Jan-07	7,650	25,613	378	192,100	96,050
Roseira Ph2	São Paulo Countryside	Jul-08	20,024	20,719	350	61,120	27,993
Roseira Ph3 Terra	São Paulo Countryside	Jul-08	40,805	40,805	425	58,478	26,783
Roseira Ph4 Terra	São Paulo Countryside	Jul-08	32,454	32,454	604	85,688	39,245
Roseira Ph5 Terra	São Paulo Countryside	Jul-08	38,394	38,394	650	87,187	39,932
Santo Amaro	São Paulo Metro Area	Apr-10	2,000	7,665	178	58,178	58,178
Saturnino II	South	Jun-08	15,618	20,293	310	71,026	35,513
Sorocaba Ph1	São Paulo Countryside	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Sorocaba Ph2	São Paulo Countryside	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Taubaté - Ph2	São Paulo Countryside	Oct-07	5,014	8,644	137	14,522	14,522
Vale do Sereno Ph1	Minas Gerais	Jun-08	6,272	10,422	71	48,722	48,722
Vale do Sereno Ph2	Minas Gerais	Jun-08	7,883	13,099	71	61,236	61,236
Vale do Sereno Ph3	Minas Gerais	Jun-08	6,594	10,957	71	51,225	51,225
Lot I	São Paulo Metro Area	Jun-10	20,178	26,919	408	99,599	99,599
Lot II	São Paulo Metro Area	Jun-10	2,698	8,986	72	53,914	53,914
Lot III	São Paulo Metro Area	Jun-10	20,178	30,695	500	123,388	123,388
Lot IV	Minas Gerais	Dec-09	4,237	6,837	90	33,784	33,784
Lot IX	São Paulo Metro Area	Dec-09	3,588	6,568	153	45,975	45,975
Lot V	São Paulo Metro Area	Dec-09	8,970	17,244	306	57,767	57,767
Lot VI	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,841	8,193	130	47,309	42,578
Lot VII	São Paulo Metro Area	Jun-10	20,178	26,919	408	99,599	99,599
Lot VIII	São Paulo Metro Area	Jun-10	3,501	12,027	176	92,610	92,610
Lot X	South	Sep-10	11,108	14,335	133	72,500	58,000
Lot XI	São Paulo Metro Area	ma/10	4,569	9,046	159	33,921	33,921
Lot XII	São Paulo Metro Area	Dec-09	7,491	14,482	248	52,137	52,137
Lot XIII	Minas Gerais	Oct-10	4,708	7,609	101	25,617	25,617
Lot XIV	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XV	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XVI	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XVII	São Paulo Metro Area	Oct-10	6,814	9,229	149	36,914	36,914
Lot XVIII	São Paulo Metro Area	Oct-10	6,814	10,977	165	43,909	43,909
Lot XIX	South	Jun-10	4,184	8,348	38	51,452	25,726
Lot XX	South	Jun-10	2,131	4,082	19	26,206	13,103
Lot XXI	South	Sep-10	11,108	14,335	133	72,500	58,000
Lot XXII	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,202	7,175	217	60,375	60,375
Lot XXIII	São Paulo Metro Area	Sep-10	6,952	13,425	200	54,372	54,372
Lot XXIV	São Paulo Metro Area	Oct-10	24,683	20,432	393	79,571	79,571
Lot XXV	São Paulo Metro Area	Oct-10	24,683	20,432	393	79,571	79,571
Lot XXVI	São Paulo Metro Area	Oct-10	24,683	20,432	393	79,571	79,571
Lot XXVII	São Paulo Metro Area	Sep-10	5,262	11,586	197	45,184	45,184
Lot XXVIII	São Paulo Metro Area	Jun-10	8,862	16,056	276	67,436	67,436
Lot XXIX	São Paulo Metro Area	Sep-10	4,080	7,447	108	30,681	30,681
Lot XXX	São Paulo Metro Area	Sep-10	2,050	4,377	105	40,617	40,617
Lot XXXI	São Paulo Metro Area	Sep-10	6,170	11,740	206	41,676	41,676

Continued next page.



Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Lot XXXII	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,382	13,196	238	75,877	75,877
Lot XXXIII	São Paulo Metro Area	Sep-10	6,483	11,520	200	38,593	38,593
Lot XXXIV	São Paulo Metro Area	Sep-10	6,483	11,470	199	38,425	38,425
Lot XXXV	South	Sep-10	31,191	19,912	236	62,400	24,960
Lot XXXVI	South	Sep-10	31,191	19,912	236	62,400	24,960
Lot XXXVII	South	Sep-10	34,872	33,715	387	117,917	47,167
Lot XXXVIII	South	Sep-10	11,262	10,693	171	38,083	15,233
Lot XXXIX	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,663	7,277	107	30,114	30,114
Lot XL	São Paulo Metro Area	Sep-10	1,666	6,667	217	46,719	46,718
Total Amount			2,956,990	1,592,603	15,745	4,574,197	3,593,398

The following table shows our land bank by estimated launch year. Note that in the last 12 months (4Q09, 1Q10, 2Q10 and 3Q10) we acquired new lots that combined represented potential sales value of R\$2.9 billion (% Even).





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 September 30, 2010, are presented below:

	R\$ '000
Advanced for purchase of land ¹	35,245
Land inventory ²	96,725
Off-balance Land inventory ³	505,762
Land Bank	637,732
Land Debt ⁴	(18,309)
Off-balance Land Debt ⁵	(221,143)
Exchange (off-balance) ⁶	(284,619)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	113,661

¹Note 6 - lots not launched without deed

²Note 6 - lots not launched with deed (reflected under accounting liability)

³Note 14 - lots not launched and off-balance

⁴Note 14 - Debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (included under liabilities, which also reflects the debt from lot acquisitions for projects that have already been launched)

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

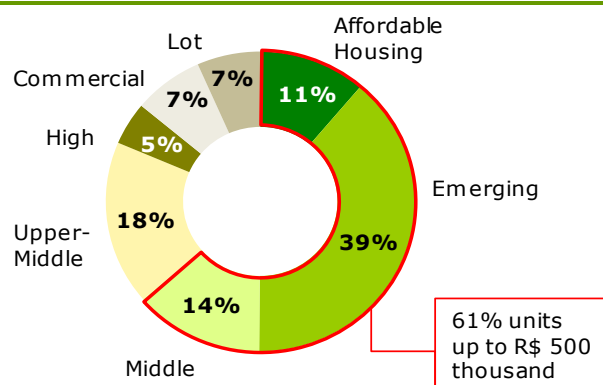
⁶Note 14 - lots not launched (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

⁶Nota 13 - the balance of exchange agreements corresponds to the lots of projects already launched

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.

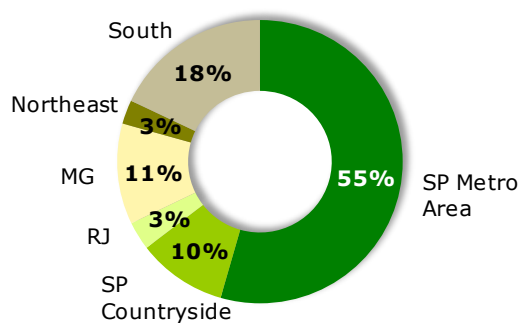
The following tables provide a breakdown of the lots negotiated by market segment and location:

Market Segment	# of launches	Site	Areas (m ²)		Units	Exchange (R\$ '000)		Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
			Usable			Total	Even	Total	Even	
Affordable Housing	11	197,690	230,135	3,777		42,737	28,681	598,970	403,506	11%
Emerging	26	336,028	402,787	6,564		200,207	157,661	1,617,408	1,397,115	39%
Middle	12	173,064	223,146	1,451		13,332	13,332	640,823	489,556	14%
Upper-Middle	10	71,529	138,211	1,341		3,435	1,717	775,131	633,647	18%
High	5	20,770	47,151	175		54,879	35,420	254,552	165,531	4%
Luxury	-	-	-	-		-	-	-	-	0%
Office	4	23,637	48,269	1,369		318	318	388,107	264,678	7%
Lots	3	2,134,272	502,904	1,068		113,055	90,444	299,206	239,365	7%
Total	71	2,956,990	1,592,603	15,745		427,963	327,573	4,574,197	3,593,398	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	32	311,245	477,763	8,026	132,649	132,649	2,265,918	1,957,470	55%
São Paulo Countryside	9	166,197	253,065	2,676	25,933	11,877	524,212	365,692	10%
Rio de Janeiro	3	34,123	42,922	950	-	-	178,339	116,127	3%
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
Minas Gerais	7	47,434	92,029	650	41,445	38,025	427,341	410,946	11%
Northeast	2	9,319	27,325	215	-	-	97,576	97,576	3%
South	18	2,388,672	699,499	3,228	227,936	145,022	1,080,811	645,587	18%
Total	71	2,956,990	1,592,603	15,745	427,963	327,573	4,574,197	3,593,398	100%



Construction

Operating Capacity

Even currently has 53 active construction sites. In 2009 we delivered 15 projects and 1,688 units and R\$822.7 million in PSV (Even's share R\$581.3 million), and in 2010 we delivered 11 more, which represents PSV of R\$941.1 million (Even's share R\$652.0 million) at the time of launch and 1,561 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	280.4	79.8	360.1
2011	549.0	144.3	693.3
2012	258.7	109.3	368.0
2013	40.7	29.7	70.4
2014	2.8	3.5	6.3
Total	1.131.6¹	366.6	1,498.1

¹Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases (R\$ 142 million).



Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$3,423.7 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R\$665.3 million will be received during construction, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2010	211.6
2011	359.6
2012	81.1
2013	13.0
Total	665.3

The remaining portion of R\$2,758.4 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2010	664.5
2011	983.9
2012	854.4
2013	191.7
2014	63.9
Total	2,758.4

Credit for Production

In 2010, we approved 22 new contracts totaling R\$629.4 million (Even's interest R\$449.4 million), for potential sales value (PSV) of R\$1.664 billion and R\$1.193 billion, respectively.

We have 2 projects with combined PSV of R\$210 million to be launched with financing already approved.

Onlending Operations

This quarter we concluded the accounting of the processes to transfer the five projects delivered this year. We transferred or settled 92% of the financial volume of the contracts with these clients, and we expect to maintain only 5% of the portfolio once the transfer process is concluded. We also delivered three projects in the middle and high income segment, for a total of 450 units financed by bank loans by the end of 3Q10.

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

We continued to convert financing operations (credit operations contracted with Even transferred to credit operations with banks). The main banks involved in these transfer operations are Itaú, Santander, Bradesco, HSBC and CEF. Interest rates remained stable



during the period and banks have honored previously agreed terms and also maintained their interest in attracting new clients by granting new mortgage loans.

Prepayments

This quarter we identified an increase in the volume of prepayments, receiving total prepayments of almost R\$ 37 million, which represents a monthly average of R\$ 12 million, compared with a monthly average of R\$ 8 million in the previous quarter.

In this year, we reached almost R\$ 88 million in prepayment of receivables, which shows that our average monthly prepayments is approximately R\$10 million.

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

Cancellations and Default

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

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

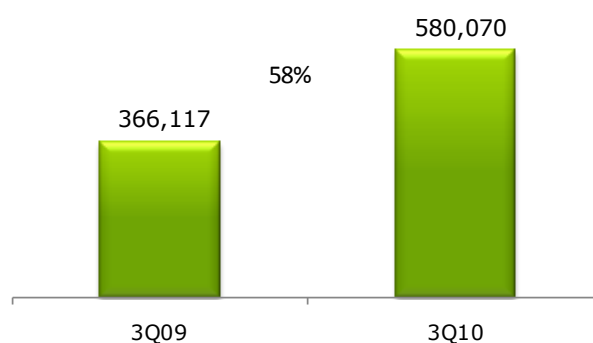
Financial Performance

Revenue from Sales and Services

In 3Q10, gross revenue from sales and services was R\$587.6 million, an increase of R\$215.6 million (58.0%) from 3Q09. This increase was driven by growth in revenue from property development and resales, which totaled R\$580.1 million in 3Q10, up R\$214.0 million (58.4%) from the previous year

Launching Year	3Q10		3Q09	
	Recognized Revenue (R\$ 000)	%	Recognized Revenue (R\$ 000)	%
Until 2005	170	0.0%	1,736	0.4%
2006	9,008	1.6%	48,517	13.3%
2007	182,819	31.5%	156,203	42.7%
2008	201,442	34.7%	76,119	20.8%
2009	49,903	8.6%	83,542	22.8%
2010	136,728	23.6%		
Total	580,070	100%	366,117	100%

Recognized Revenue





The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects in 3Q10:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			9/30/2010	6/30/2010	9/30/2010	6/30/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4Q04	50%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	50%	98%	98%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	50%	100%	100%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	70%	99%	99%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	99%	99%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	82%	82%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	98%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	98%	96%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	98%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	95%	75%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	97%	97%	100%	100%
Tendence	1Q07	50%	86%	86%	100%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2Q07	100%	90%	89%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	90%	86%	99%	94%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	99%	96%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	87%	87%	99%	98%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	96%	91%
Gabrielle	3Q07	100%	96%	96%	100%	95%
L'essence	3Q07	100%	65%	61%	83%	73%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	84%	80%	88%	85%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	69%	64%	95%	87%
Du Champ	4Q07	100%	96%	88%	85%	76%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	61%	57%	58%	52%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	77%	69%	84%	80%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	90%	66%	87%	80%
Veranda Mooca	4Q07	100%	81%	72%	100%	91%
Nouveaux	4Q07	100%	100%	99%	86%	79%
Signature	4Q07	100%	93%	84%	92%	86%
Up Life	4Q07	100%	81%	71%	80%	70%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			9/30/2010	6/30/2010	9/30/2010	6/30/2010
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	89%	81%	100%	98%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	81%	70%	92%	83%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	89%	85%	95%	91%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	94%	92%	96%	89%
Sophistic	1Q08	100%	90%	90%	86%	77%
Weekend	1Q08	100%	72%	69%	55%	41%
Club Park Butantã	2Q08	100%	82%	74%	64%	56%
Double	2Q08	100%	94%	89%	92%	84%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	88%	82%	65%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	99%	96%	57%	49%
Open Jardim das Orquídeas - Units Not Launched	2Q08	100%			57%	49%
Magnifique	2Q08	50%	57%	53%	91%	83%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%	98%	87%	48%	38%
Guarulhos Office/EveryDay - Units Not Launched	2Q08	30%			48%	38%
Paulistano	2Q08	30%	100%	100%	32%	28%
Paulistano- Units Not Launched	2Q08	100%			32%	28%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	94%	87%	65%	54%
Vida Viva Golf Club	2Q08	85%	84%	70%	80%	69%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	80%	86%	89%	54%	46%
Incontro	3Q08	100%	93%	88%	67%	55%
Montemagno	3Q08	100%	97%	87%	69%	57%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	96%	95%	68%	54%
Timing	3Q08	100%	63%	55%	70%	56%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	94%	57%	72%	59%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	50%	82%	78%	87%	69%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	8300%	83%	8700%	76%
E-Office Design Berrini	4Q08	100%	88%	88%	54%	49%
Montemagno - 2nd Phase	4Q08	100%	92%	68%	69%	57%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	50%	99%	94%	65%	54%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	94%	81%
Spot Cidade Baixa	1Q09	23%	93%	90%	64%	53%
Terra Nature - Ipê	1Q09	100%	98%	97%	32%	33%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	85%	97%	97%	40%	37%
Cinecittá (2nd Phase)	2Q09	100%	74%	64%	54%	46%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	23%	97%	97%	40%	37%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	23%	88%	93%	25%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	100%	97%	96%	30%	24%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	99%	99%	37%	34%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	100%	100%	58%	54%
Atual Santana	2Q09	100%	55%	51%	64%	53%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	100%	99%	37%	34%
Oscar Freire Office	3Q09	23%	100%	100%	50%	45%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			9/30/2010	6/30/2010	9/30/2010	6/30/2010
Terra Nature - Nogueira	3Q09	23%	97%	95%	28%	25%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	100%	65%	65%	27%	27%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	98%	41%	36%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	91%	91%	45%	41%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	100%	42%	42%
The One	4Q09	100%	47%	47%	40%	35%
Alegria	4Q09	100%	79%	73%	25%	17%
Ideal	4Q09	100%	100%	99%	29%	27%
Near	4Q09	100%	97%	97%	22%	21%
Praça Jardim	4Q09	100%	84%	77%	18%	15%
Novitá Butantã	4Q09	50%	100%	100%	38%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	70%	60%	24%	18%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	100%	72%	72%	31%	28%
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	100%	92%	38%	35%
Code	1Q10	50%	90%	87%	24%	25%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	96%	96%	27%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	100%	96%	96%	27%	27%
Montemgano - 3rd phase	1Q10	35%	89%	19%	69%	57%
Passeio	1Q10	43%	100%	97%	27%	26%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	50%	96%	84%	15%	14%
VV Clube Moinho	2Q10	100%	99%	72%	97%	30%
Passione	2Q10	50%	99%	97%	97%	30%
Bela Cintra	2Q10	80%	95%	79%	90%	20%
Code Berrini	2Q10	100%	99%	88%	99%	37%
Concept	2Q10	50%	60%	48%	58%	27%
Caminhos da Barra	2Q10	50%	20%	12%	18%	26%
Dream	2Q10	100%	95%	77%	77%	13%
Sena Madureira	3Q10	50%	94%		46%	
Royal Blue	3Q10	100%	42%		23%	
Ideal Brooklin	3Q10	100%	19%		36%	
Passione Duo	3Q10	100%	84%		32%	
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	83%		28%	
Cube	3Q10	50%	55%		32%	
Park Club Bairro Jardim	3Q10	100%	77%		21%	
True	3Q10	15%	51%		23%	



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	
			9/30/2010	9/30/2009	9/30/2010	9/30/2009
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	98%	98%	100%	100%
Window	4Q04	50%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	99%	97%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	50%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	50%	82%	77%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	70%	100%	93%	100%	98%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	98%	81%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	98%	98%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	99%
Particolare	4Q06	15%	95%	97%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	99%	100%	100%	92%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	99%	93%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	98%	93%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	95%	71%	100%	93%
Le Parc	1Q07	50%	97%	94%	100%	66%
Tendence	1Q07	50%	86%	86%	100%	88%
Verte	1Q07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	94%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	95%
In Città	2Q07	100%	90%	80%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	90%	73%	99%	78%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	71%	100%	87%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	99%	94%	100%	88%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	87%	87%	99%	84%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	96%	96%	77%
Gabrielle	3Q07	100%	96%	89%	100%	77%
L'essence	3Q07	100%	65%	56%	83%	52%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	84%	70%	88%	67%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	69%	52%	95%	35%
Du Champ	4Q07	100%	96%	62%	85%	56%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	61%	42%	58%	30%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	77%	63%	84%	56%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	90%	49%	87%	48%
Veranda Mooca	4Q07	100%	81%	70%	100%	67%
Nouveaux	4Q07	100%	100%	92%	86%	54%
Signature	4Q07	100%	93%	51%	92%	62%
Up Life	4Q07	100%	81%	45%	80%	43%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	89%	65%	100%	72%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	81%	54%	92%	56%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	89%	55%	95%	63%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	94%	81%	96%	58%
Sophistic	1Q08	100%	90%	80%	86%	55%
Weekend	1Q08	100%	72%	51%	54%	21%
Club Park Butantã	2Q08	100%	82%	70%	64%	34%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			9/30/2010	9/30/2009	9/30/2010	9/30/2009
Double	2Q08	100%	94%	51%	92%	58%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	88%	66%	65%	37%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	99%	73%	57%	25%
Open Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100%			57%	25%
Magnifique	2Q08	100%	57%	21%	91%	63%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50%	99%	65%	48%	20%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Units Not Launched	2Q08	50%			48%	20%
Paulistano	2Q08	30%	99%	81%	32%	23%
Paulistano - Units Not Launched	2Q08	30%			32%	23%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	94%	75%	65%	35%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	84%	60%	80%	35%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85%	86%	69%	54%	33%
Incontro	3Q08	80%	93%	78%	67%	33%
Montemagno	3Q08	100%	97%	73%	69%	33%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	96%	75%	68%	33%
Timing	3Q08	100%	63%	50%	70%	31%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	94%	35%	72%	33%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	82%	69%	87%	34%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	83%	75%	87%	52%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	88%	75%	54%	43%
Montemagno - 2nd Phase	4Q08	100%	92%	47%	69%	33%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100%	99%	72%	65%	35%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	69%	94%	54%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	93%	49%	64%	28%
Terra Nature - Ipê	1Q09	23%	98%	95%	32%	16%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100%	97%	88%	40%	21%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85%	74%	46%	54%	33%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100%	97%	77%	40%	21%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	23%	88%	94%	25%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	23%	97%	93%	30%	15%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	99%	96%	37%	32%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	100%	99%	58%	36%
Atual Santana	2Q09	100%	55%	47%	64%	34%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	100%	92%	37%	32%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	82%	50%	33%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	23%	97%	65%	28%	22%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	23%	65%	28%	27%	28%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	96%	41%	32%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	91%	43%	45%	38%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	76%	42%	36%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			9/30/2010	9/30/2009	9/30/2010	9/30/2009
The One	4Q09	100%	47%		40%	
Alegria	4Q09	100%	79%		25%	
Ideal	4Q09	100%	100%		29%	
Near	4Q09	100%	97%		22%	
Praça Jardim	4Q09	100%	84%		18%	
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%		38%	
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	70%		24%	
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	72%		31%	
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	100%		38%	
Code	1Q10	100%	90%		24%	
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	96%		27%	
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	96%		27%	
Montemgano - 3rd phase	1Q10	100%	89%		69%	
Passeio	1Q10	35%	100%		27%	
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	96%		15%	
VV Clube Moinho	2Q10	50%	99%		31%	
Passione	2Q10	100%	99%		36%	
Bela Cintra	2Q10	50%	95%		31%	
Code Berrini	2Q10	80%	99%		37%	
Concept	2Q10	100%	60%		30%	
Caminhos da Barra	2Q10	50%	20%		23%	
Dream	2Q10	50%	95%		14%	
Sena Madureira	3Q10	100%	94%		46%	
Royal Blue	3Q10	50%	42%		23%	
Ideal Brooklin	3Q10	100%	19%		36%	
Passione Duo	3Q10	100%	84%		32%	
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	83%		28%	
Cube	3Q10	100%	55%		32%	
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	77%		21%	
True	3Q10	100%	51%		23%	

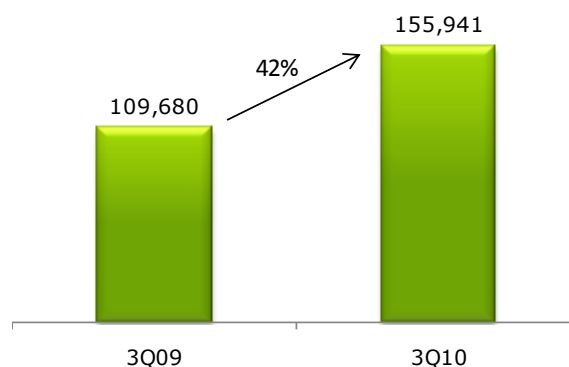
In 3Q10, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R\$22.7 million, which represents an increase of R\$7.2 million (46.0%) from 3Q09. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an effective tax rate on gross operating revenue of 3.9% in the period, which represents a decrease of 0.3% from 3Q09.

Net operating revenue after these taxes was R\$564.9 million in 3Q10, up R\$208.4 million (58.5%) from net operating revenue from the previous year.

Gross Income

Gross Profit

In 3Q10, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 30.3%, down from 33.9% in 3Q09.





Note that Even updates the budgeted cost of projects every month not only based on the variation in the INCC in the period but also considering the actual budgeted cost calculated by the technical department. This cost reflects the actual effect of inflation on labor, raw materials and equipment.

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 3Q10)	Current	Backlog Margin	Inventory Gross Margin
Gross Revenue	587.6	1,777.3	1,048.6
Deductions	(22.7)	(63.0)	(38.3)
Net Revenue	564.9	1,714.3	1,010.3
Cost of Goods Sold	(408.9)	(1,131.6)	(699.3)
Construction and Lot	(393.8)	(1,131.6)	(656.7)
Financing for Production	(12.2)		(7.8)
Corporate Debt	(3.0)		(34.8)
Gross Profit	155.9	582.7	311.0
GM %	27.6%	34.0% ¹	30.8% ¹
GM % excluding financing² (production + corporate)	30.3%	34.0%¹	34.2%^{1 2}

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

² Expurgating the cost of the un-launched units of phased projects.

Gross income in 3Q10 was R\$155.9 million, increasing by R\$46.3 million (42.2%) from the previous year.

Operating Results

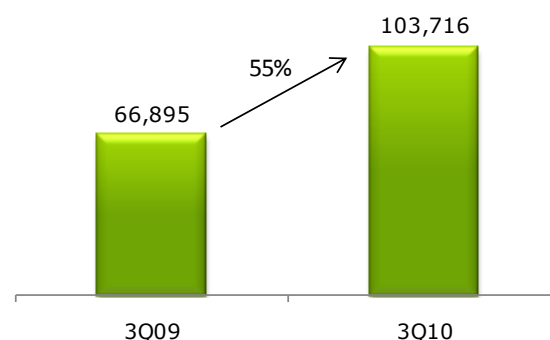
In 3Q10, selling expenses were R\$21.9 million (3.9% of revenue), decreasing by R\$2.8 million (-11.4%) from 3Q09 (6.9% of revenue).

General and administrative expenses in 3Q10 were R\$28.7 million (5.1% of revenue), compared with R\$16.6 million in 3Q09 (4.7% of revenue). Excluding the bonus provision of R\$6 million, G&A expenses would be R\$22.7 million

The financial result in 3Q10 was a net financial expense of R\$0.7 million, an improvement of R\$1.8 million (71.7%) from the net financial expense in 3Q09.

Net operating income in 3Q10 was R\$103.7 million, up R\$36.8 million from 3Q09.

Net Operating Income





EBITDA

Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R\$103.7 million in 3Q10. EBITDA margin (in relation to net revenue) was 21.4% in 3Q10, compared with 23.8% in 3Q09.

The calculation of our EBITDA in 3Q10 follows:

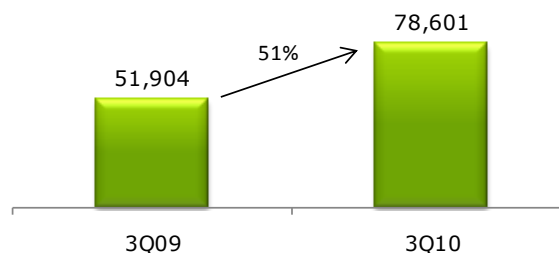
EBITDA CONCILIATION	3Q10	3Q09	Chg (%)	9M10	9M09	Chg (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	103,716	66,895	55.0%	235,132	122,660	91.7%
(+) Depreciation and Amortization	1,133	4,256	-73.4%	4,202	8,794	-52.2%
(+) Net Financial Expenses	704	2,484	-71.7%	10,204	10,732	-4.9%
(+) Expenses apportioned to costs	15,369	11,116	38.3%	40,795	27,147	50.3%
EBITDA	120,922	84,751	42.7%	290,333	169,333	71.5%
% of Net Revenue	21.4%	23.8%		21.0%	21.1%	

Net Income

Net Income

In 3Q10, net income was R\$78.6 million, up R\$26.7 million from 2Q09, with net margin of 14.7%.*

* Based on net income before minority interest.



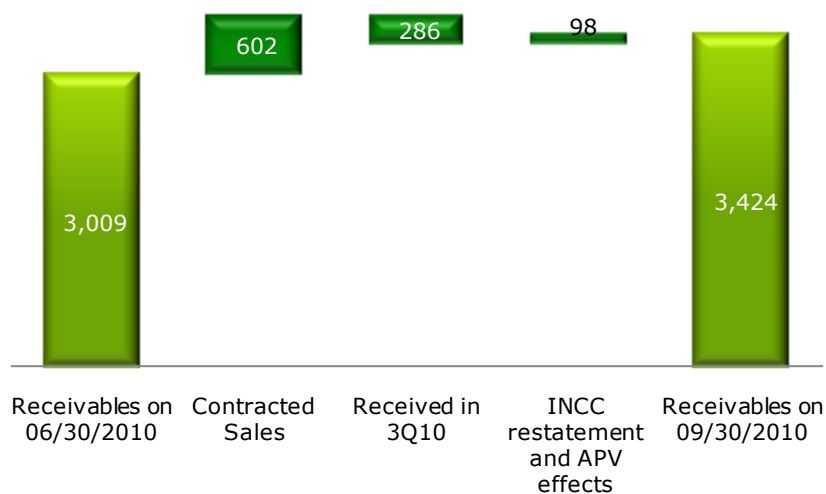
Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$ 571 million on September 30, 2010, down 2.6% from June 30, 2010.

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 accounts receivable appropriated increased from R\$1.5 to R\$1.7 billion (13.3%) between September 30, 2010 and June 30, 2010 and 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 September 30, 2010 increased by 12.5% from June 30, 2010, going from R\$726,784 thousand to R\$817,381 thousand on the same comparison basis. This increase was due to the disbursement of SFH financing on 3Q10.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity on September 30, 2010 increased by 5.9% from June 30, 2010, corresponding to growth of 24% on an annualized basis



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Balance Sheet on September 30, 2010 and June 30, 2010 - in thousands reais and with the changes introduced by Law 11,638 (not revised by the independent auditors)

ASSETS	9/30/2010	6/30/2010
Cash and cash equivalents	550,489	562,464
Amounts Pledged	21,067	24,617
Accounts Receivable	1,381,113	1,383,355
Inventories	508,298	561,140
Current account with partners at the developments	50,990	45,044
Tax Recovery	13,455	12,995
Deferred taxes and contributions	63	104
Expenses with revenue to be recognized	-	-
Others	56,876	55,310
Current Assets	2,582,351	2,645,029
Client Receivables	362,672	88,860
Inventories	113,457	106,744
Advances on Future Capital Increase	2,019	4,826
Receivables from Related Parties	3,451	1,935
Income Tax and Social Contribution Deferred	405	450
Others	5,932	659
Long-term Assets	487,936	203,474
Investments	11	11
Goodwill (negative goodwill), net	-	-
Fixed Assets	22,553	17,433
Permanent Assets:	22,564	17,444
Total Assets:	3,092,851	2,865,947
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	9/30/2010	6/30/2010
Financing and Loans	283,440	329,793
Suppliers	59,974	58,474
Accounts Payable for Real Estate Purchases	35,350	28,655
Taxes, Contribution and Related	485	2,464
Advances from Customers	143,992	134,397
Taxes Payable	43,661	39,573
Deferred taxes and contributions	40,380	40,502
Related Parties	3,049	2,412
Debentures	35,161	26,192
Prepayment of Receivables	13,872	14,659
Proposed Dividends	-	-
Others	55,963	37,892
Current Liabilities	715,327	715,013
Financing and Loans	533,941	396,991
Accounts Payable for Real Estate Purchases	25,628	26,408
Payable Taxes	58,507	49,100
Advances on Future Investments	3,525	3,552
Deferred Income Tax and Social Contribution	10,604	2,602
Debentures	304,202	304,051
Stock Options Plan	35,767	34,661
Other Accounts Payable	-	-
Stock Options	-	-
Long-term Liabilities	972,174	817,365
Minority Interest	24,663	30,414
Capital Stock	1,083,266	1,083,266
Transaction Cost	(15,409)	(14,339)
Stock Options Plan	10,981	10,981
Income Reserve	301,849	223,247
Shareholders' Equity	1,380,687	1,303,155
Total Liabilities	3,092,851	2,865,947



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	9M10	9M10	3Q10	3Q09
Gross Operating Revenues	1,440,565	839,637	587,577	371,978
Development and Resale/ Repurchase	1,421,652	826,190	580,067	366,117
Rendering of Services	18,913	13,447	7,510	5,861
Deductions from gross operating revenues	(57,336)	(35,402)	(22,711)	(15,552)
Net Operating Revenues	1,383,229	804,235	564,866	356,426
Cost of Sales	(1,001,442)	(570,596)	(408,925)	(246,746)
Gross Profit	381,787	233,639	155,941	109,680
Operating Revenues (expenses)	(136,451)	(100,248)	(51,521)	(40,301)
Selling	(60,531)	(48,041)	(21,853)	(24,662)
General and Administrative	(67,861)	(47,603)	(27,578)	(14,724)
Management Fees	(3,757)	(6,778)	(1,163)	(1,870)
Other	(4,302)	2,174	(927)	955
Operating income (expenses) before minority interest and financial result	245,336	133,391	104,420	69,379
Net Financial Expenses	(10,204)	(10,732)	(704)	(2,484)
Financial Expenses	(49,459)	(32,498)	(17,128)	(8,904)
Financial Revenues	39,255	21,766	16,424	6,420
Operating Income	235,132	122,659	103,716	66,895
Income before Income Tax and Social Contribution	235,132	122,659	103,716	66,895
Income Tax and Social Contribution				
Current	(36,221)	(18,084)	(12,952)	(6,843)
Deferred	(13,103)	(10,909)	(7,966)	(4,681)
Income before Minority Interest	185,808	93,666	82,798	55,371
Minority Interest	(3,086)	(9,609)	(4,196)	(3,467)
Net Income (loss)	182,722	84,057	78,602	51,904



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\$100,000 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 one of the largest builders and developers in São Paulo, according to the Top Imobiliário 2009 Awards, and the largest builder in the residential segment, according to the ITCNet 2009 Ranking. It is the first and only company in the construction industry to become a component of the Corporate Sustainability Index (ISE), included in the portfolio for the 2009-10 period. After carrying out an initial public offering in April 2007, Even has rapidly grown its operations and implemented geographic diversification, expanding its presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. Over the past three years, Even has continued to grow, supported by a well formulated sales strategy centered on operating and financial results, the unique architectural designs of its developments and consistently surpassing its customers' expectations. Its stock is traded on the Novo Mercado Special Corporate Governance segment of the São Paulo Stock Exchange (Bovespa) under the ticker EVEN3.

Disclaimer

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