# Even vende R$1,026 bilhão no semestre, com VSO de 36% no 2T10

*ROE dos últimos 12 meses atinge 18,5%*

**São Paulo, 09 de agosto 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$500 mil anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2010 (2T10). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R$).

## 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 09/08/2010
Qtde de Ações 233.293.408
R$ 7,80 por Ação

## DESTAQUES DO PERÍODO

- **Vendas Contratadas** (% Even) de **R$1,026 bilhão** no semestre e **VSO** de **36%** no 2T10.
- Estoque representa **5,4 meses** de vendas.
- **Margem EBITDA** de **20,7**% no semestre.
- **Lucro Líquido** de **R$104,1 milhões** no semestre com Margem Líquida de **12,6%.**
- **ROE LTM** de **18,5%**
- Alavancagem (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido) de **36%**

## TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE JUNHO DE 2010

**Data: 10 de agosto de 2010**

**Inglês**
11h00 (Horário de Brasília)
10h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645-9291
Código: 88575574

**Português**
15h00 (Horário de Brasília)
14h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: + 55 (11) 2188-0155
Replay: + 55 (11) 2188-0155
Código: EVEN

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

# Destaques do Período

## Introdução

O 2º trimestre de 2010 teve marcos importantes para o crescimento e perenidade de nossa empresa.

Concluímos com sucesso uma nova emissão de ações, o que gerou recursos suficientes para continuarmos crescendo com solidez financeira e baixa alavancagem. Encerramos o trimestre com caixa de R$587milhões e pelo 6º trimestre consecutivo, tivemos um volume de vendas superior ao volume de lançamentos. Nos últimos 12 meses nosso volume de vendas somou R$1,9 bilhões. Nossa VSO do trimestre atingiu 36%.

Rompemos a marca de R$1bilhão de vendas no semestre (R$1,03bi).

A Even Vendas, com 564 corretores, foi responsável por 53% das vendas de nossa empresa nas áreas em que atua. Tem se provado, portanto, como um importantíssimo veículo de vendas tanto de lançamentos quanto de estoques.

No 1º semestre de 2010, lançamos 16 empreendimentos em todas as 4 praças de atuação da Even (SP, RJ, MG e RS), totalizando R$704 milhões de reais em volume geral de venda, equivalente a 47% do nosso guidance de lançamentos para 2010. Em 30 de Junho, já havíamos vendido 77% destes empreendimentos. Cabe ressaltar que 93% dos empreendimentos lançados tiveram suas unidades com valor de até R$500mil, e 7% foram provenientes de um empreendimentos de salas comerciais.

Em Julho do corrente ano, mudamos a nossa sede em São Paulo para melhor comportar o nosso crescimento e permitir a acomodação dos atuais e futuros colaboradores, compatível com nosso volume operacional (lançamentos, vendas e entregas).

Temos sido fieis a nossa estratégia de liderança nas 4 principais praças do país, que representam 61% do PIB nacional, bem como na estratégia de giro rápido do nosso landbank. Nos últimos 9 meses, compramos 32 novos terrenos, que perfazem um VGV de R$2,1bi (parte Even).

A média de liquidez diária de nossas ações (90 dias) subiu de R$2,14milhões antes do "follow-on", para R$7,78milhões (média de Junho). Assim, com uma base de acionistas mais pulverizada, acreditamos num continuo incremento desta liquidez para os próximos trimestres. Continuamos com um alto índice de financiabilidade dos nossos empreendimentos (99%), e preparados tanto financeira como operacionalmente para desenvolver, lançar, vender e entregar nossos produtos.

## Destaques

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

| Dados Financeiros Consolidados | 2T10[1] | 2T09[2] | Variação | 6M10[3] | 6M09[4] | Variação |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita Líquida de Vendas e Serviços | 460.640 | 245.781 | 87,4% | 818.363 | 447.809 | 82,7% |
| Lucro Bruto | 127.170 | 60.992 | 108,5% | 225.846 | 123.959 | 82,2% |
| Margem Bruta Ajustada[5] | *30,3%* | *28,0%* | *2,3 p.p.* | *30,7%* | *31,3%* | *-0,6 p.p.* |
| EBITDA | 95.016 | 37.987 | 150,1% | 169.612 | 84.581 | 100,5% |
| *Margem EBITDA* | *20,6%* | *15,4%* | *5,2 p.p.* | *20,7%* | *18,9%* | *1,8 p.p.* |
| Lucro Líquido | 60.033 | 20.631 | 191,0% | 104.120 | 32.153 | 223,8% |
| *Margem Líq. Antes Part. Minoritários* | *13,0%* | *9,6%* | *3,4 p.p.* | *12,6%* | *8,6%* | *4,0 p.p.* |
| Receita Líquida Apropriar[6] | 1.581.717 | 1.417.139 | 11,6% | 1.581.717 | 1.417.139 | 11,6% |
| Lucro Bruto a Apropriar[6] | 536.130 | 467.949 | 14,6% | 536.130 | 467.949 | 14,6% |
| *Margem dos Resultados a Apropriar[6]* | *33,9%* | *33,0%* | *0,9 p.p.* | *33,9%* | *33,0%* | *0,9 p.p.* |
| Dívida Líquida[7] | 469.946 | 443.624 | 5,9% | 469.946 | 443.624 | 5,9% |
| Patrimônio Líquido | 1.303.155 | 823.040 | 58,3% | 1.303.155 | 823.040 | 58,3% |
| Ativos Totais | 2.865.947 | 1.899.715 | 50,9% | 2.865.947 | 1.899.715 | 50,9% |

| Lançamentos | 2T10[1] | 2T09[2] | Variação | 6M10[3] | 6M09[4] | Variação |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Empreendimentos Lançados | 10 | 6 | 66,7% | 16 | 10 | 60,0% |
| VGV Potencial dos Lançamentos (100%)[8] | 688.929 | 197.029 | 249,7% | 1.085.717 | 284.204 | 282,0% |
| VGV Potencial dos Lançamentos (% Even) | 448.530 | 176.380 | 154,3% | 704.313 | 230.580 | 205,5% |
| *Participação Even nos Lançamentos* | *65,1%* | *89,5%* | *-24,4 p.p.* | *64,9%* | *81,1%* | *-16,2 p.p.* |
| Número de Unidades Lançadas | 2.536 | 838 | 202,6% | 3.847 | 1.341 | 186,9% |
| Área Útil das Unidades Lançadas (m²) | 161.597 | 66.686 | 142,3% | 255.962 | 101.059 | 153,3% |
| Preço Médio de Lançamento (R$/m²) | 4.263 | 2.955 | 44,3% | 4.242 | 2.812 | 50,9% |
| Preço Médio Unidade Lançada (R$/Unidade) | 272 | 235 | 15,7% | 282 | 212 | 33,0% |

| Vendas | 2T10[1] | 2T09[2] | Variação | 6M10[3] | 6M09[4] | Variação |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Vendas Contratadas (100%)[9] | 807.746 | 309.588 | 160,9% | 1.406.783 | 480.872 | 192,5% |
| Vendas Contratadas (% Even) | 591.774 | 252.905 | 134,0% | 1.025.720 | 378.866 | 170,7% |
| *Participação Even nas Vendas Contratadas* | *73,3%* | *81,7%* | *-8,4 p.p.* | *72,9%* | *78,8%* | *-5,9 p.p.* |
| Número de Unidades Vendidas | 2.210 | 1.154 | 91,5% | 3.578 | 1.665 | 114,9% |
| Área Útil das Unidades Vendidas (m²) | 174.645 | 99.095 | 76,2% | 336.137 | 159.630 | 110,6% |
| Preço Médio de Venda (R$/m²) | 4.625 | 3.124 | 48,0% | 4.185 | 3.012 | 38,9% |
| Preço Médio Unidade Vendida (R$/Unidade) | 365 | 268 | 36,2% | 393 | 289 | 36,0% |

Segundo trimestre de 2010.
[2] Segundo trimestre de 2009.
[3] Janeiro a Junho de 2010.
[4] Janeiro a Junho 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 junho 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 ascendência. 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 após recente aumento.

Este cenário contribuiu também para a elevação da disponibilidade de crédito e de confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV), especialmente a partir do início do 2º trimestre e que no último estudo divulgado atingiu pontuação de 120 em julho 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 este segundo, houve um aumento do limite do valor do imóvel para o uso do FGTS, passando de R$350 mil para R$500 mil, além de aumentar o percentual financiável de 70% para 90%.

Segundo o Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São, apresentou até o final de maio vendas totais de 13.646 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2009 teve um aumento de 26% nas vendas. A VSO de maio de 2010 ficou em 16,7% e no ano de 2010 ficou na média em 20,5%.

De janeiro a maio de 2010, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R$6,56 bilhões, segundo dados da Embraesp.

## Desempenho dos Negócios

Encerramos o trimestre com R$448 milhões de lançamentos e R$591,8 milhões de venda, superando os resultados obtidos no mesmo trimestre do ano anterior.

O segundo trimestre do ano deu seqüência à consolidação do reaquecimento 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$234,9 milhões) quanto de lançamentos (R$356,9 milhões), totalizando R$591,8 milhões no trimestre.

Somente no segundo trimestre lançamos cinco empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R$44,8 milhões, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. Vendemos 70% destes lançamentos dentro do próprio trimestre.

Do total das vendas do segundo trimestre, 40% vieram de lançamentos de outros trimestres. A Even vendas foi responsável por 53% das vendas do período na sua área de atuação.

Entregamos no primeiro semestre 7 obras que equivalem a R$481,1 milhões de VGV (R$339,7 milhões parte Even) relativo a 748 unidades.

No aspecto financeiro, terminamos o trimestre com caixa de R$ 587 milhões. O cash burn foi de R$ 157 milhões no segundo trimestre de 2010 (variação das dívidas líquidas entre dezembro e janeiro), 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, 99% contam com financiamento contratado e o restante com garantias reais de contratação.

Outros destaques do trimestre foram o lucro líquido de R$60,0 milhões, a margem líquida de 12,9% e a margem EBITDA de 20,6%.

## Sustentabilidade

No ano de 2009 demos importantes passos para consolidar a proposta de incorporar ao nosso modelo de gestão ações e práticas de Responsabilidade Socioambiental. Fomos a primeira e única empresa do setor a divulgar o RSE (Relatório de Sustentabilidade Empresarial) referente ao ano de 2008. Divulgamos no mês de julho/10 o segundo RSE, referente ao ano de 2009, atestando o comprometimento da empresa em se atentar às questões sócio-ambientais. Este relatório, que terá periodicidade anual, está de acordo com os padrões internacionais GRI e trata dos compromissos e projetos da empresa em relação ao tema.

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

# Desempenho Operacional

## Incorporação

### Lançamentos do Período

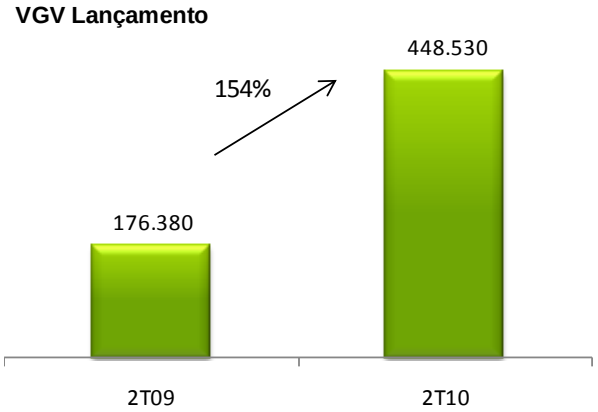
Em 2T10 lançamos 10 novos empreendimentos, 6 na Grande São Paulo, 2 no Rio Grande do Sul, 1 em Minas Gerais e 1 no Rio de Janeiro totalizando R$ 688,9 milhões em VGV lançado (R$ 448,5 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia)

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

| Empreendimento | Cidade | Lanç. | VGV Total (R$ mil) | VGV Even (R$ mil) | Unid. | % Even |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nouveau Vila da | Minas Gerais | abr/10 | 60.058 | 25.525 | 144 | 42,5% |
| VV Clube Moinho | Rio Grande do Sul | mai/10 | 41.941 | 20.971 | 236 | 50,0% |
| Passione | Grande São Paulo | jun/10 | 64.651 | 64.651 | 279 | 100,0% |
| Bela Cintra | Grande São Paulo | jun/10 | 154.244 | 77.122 | 332 | 50,0% |
| Code Berrini | Grande São Paulo | jun/10 | 106.190 | 84.952 | 312 | 80,0% |
| Concept | Grande São Paulo | jun/10 | 88.774 | 88.774 | 196 | 100,0% |
| Caminhos da Barra | Rio de Janeiro | jun/10 | 61.738 | 30.869 | 460 | 50,0% |
| Dream | Grande São Paulo | abr/10 | 52.702 | 26.351 | 324 | 50,0% |
| Everyday – 3ª fase | Grande São Paulo | mai/10 | 29.492 | 14.746 | 114 | 50,0% |
| VV Iguatemi fase 2 | Rio Grande do Sul | jun/10 | 29.139 | 14.569 | 139 | 50,0% |
| | | | **688.929** | **448.530** | **2.536** | **65,1%** |

Do VGV lançado no 2T10, 61,6% relacionaram-se ao segmento Médio. Os empreendimentos voltados aos públicos Acessível e Emergente tiveram participação de 38,4% no VGV lançado.

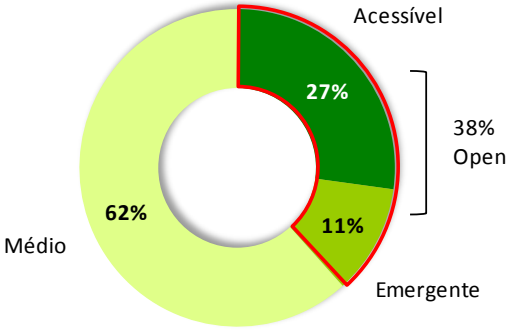
| Segmento | (R$ mil) |
|---|---|
| Acessível | 100 a 200 |
| Emergente | 200 a 350 |
| Médio | 350 a 500 |
| Médio Alto | 500 a 1.100 |
| Alto | 1.100 a 1.600 |
| Alto Luxo | Acima de 1.600 |




A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por segmento:

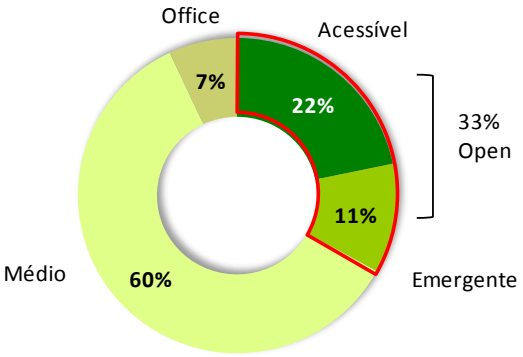
## Lançamentos 2T10

| Segmento | VGV Total (R$ 000) | VGV Even (R$ 000) | Área útil (m²) | Unid. |
|---|---|---|---|---|
| Acessível | 179.091 | 121.871 | 60.689 | 1063 |
| Emergente | 100.572 | 50.286 | 35.479 | 489 |
| Médio | 409.266 | 276.373 | 65.429 | 984 |
| **Total** | **688.929** | **448.530** | **161.597** | **2.536** |



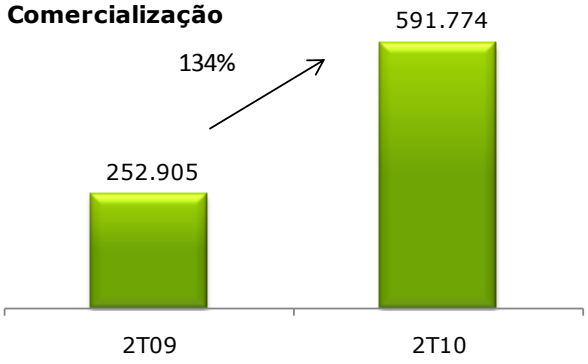

## Lançamentos 6M10

| Segmento | VGV Total (R$ 000) | VGV Even (R$ 000) | Área útil (m²) | Unid. |
|---|---|---|---|---|
| Acessível | 210.590 | 153.370 | 75.587 | 1.222 |
| Emergente | 180.934 | 78.413 | 57.357 | 822 |
| Médio | 595.821 | 423.344 | 99.897 | 1524 |
| Office | 98.372 | 49.186 | 23.121 | 279 |
| **Total** | **1.085.717** | **704.313** | **255.962** | **3.847** |



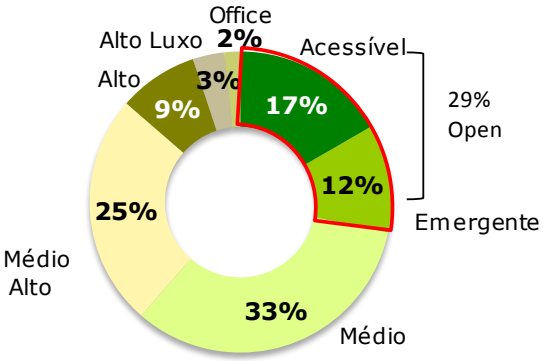

## Comercialização

O total de vendas contratadas no trimestre somou R$808 milhões (R$592 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia nas vendas), sendo 53% oriundo de lançamentos do trimestre e 47% de estoque (parte Even).



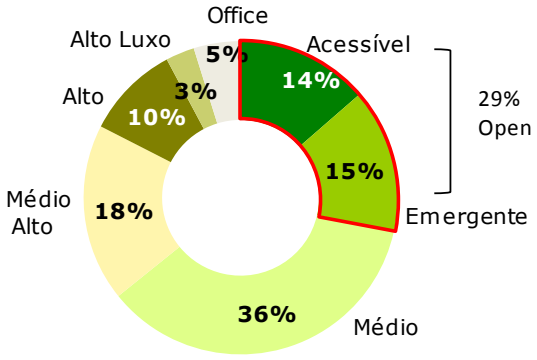
2T10

| Segmento | Vendas Total (R$ mil) | Vendas Even (R$ mil) | Área útil ($m^2$) | Unid. |
|---|---|---|---|---|
| Acessível | 127.570 | 98.604 | 38.361 | 675 |
| Emergente | 104.860 | 68.494 | 34.636 | 370 |
| Médio | 314.355 | 196.194 | 55.200 | 578 |
| Médio-Alto | 171.298 | 147.863 | 27.793 | 429 |
| Alto | 50.621 | 50.519 | 9.547 | 29 |
| Alto Luxo | 20.089 | 20.089 | 2.427 | 6 |
| Office | 18.953 | 10.011 | 6.681 | 123 |
| **Total** | **807.746** | **591.774** | **174.645** | **2.210** |




6M10

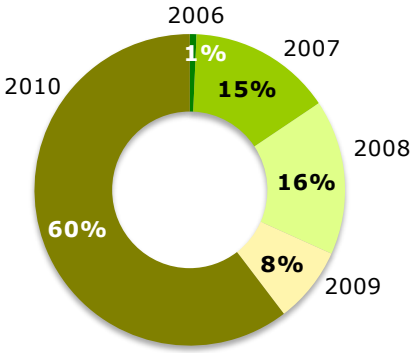
| Segmento | Vendas Total (R$ mil) | Vendas Even (R$ mil) | Área útil ($m^2$) | Unid. |
|---|---|---|---|---|
| Acessível | 171.046 | 139.854 | 61.409 | 908 |
| Emergente | 249.447 | 152.620 | 82.668 | 803 |
| Médio | 535.572 | 366.520 | 100.444 | 1032 |
| Médio-Alto | 215.760 | 187.144 | 38.266 | 493 |
| Alto | 106.850 | 99.318 | 19.726 | 70 |
| Alto Luxo | 32.372 | 30.522 | 3.845 | 10 |
| Office | 95.736 | 49.742 | 29.779 | 262 |
| **Total** | **1.406.783** | **1.025.720** | **336.137** | **3.578** |




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

2T10

| Ano de Lanç. | Vendas Total (R$ mil) | Vendas Even (R$ mil) | Área útil ($m^2$) | Unid. |
|---|---|---|---|---|
| até 2005 | 20 | 10 | | |
| 2006 | 5.317 | 4.089 | 1.153 | 4 |
| 2007 | 92.100 | 88.034 | 23.911 | 174 |
| 2008 | 117.268 | 95.774 | 20.631 | 226 |
| 2009 | 49.321 | 46.950 | 18.812 | 97 |
| 2010 | 543.720 | 356.917 | 110.138 | 1.709 |
| **Total** | **807.746** | **591.774** | **174.645** | **2.210** |



## Estoque de Unidades

Em 30 de junho de 2010, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R$ 1.057,6 milhões em VGV (R$ 1.290,3 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 | 4.218 | 640 | 0% | 5 |
| 2005 | 2.748 | 937 | 0% | 3 |
| 2006 | 32.216 | 18.862 | 2% | 45 |
| 2007 | 469.392 | 444.058 | 41% | 785 |
| 2008 | 433.465 | 327.173 | 31% | 734 |
| 2009 | 144.731 | 122.591 | 12% | 335 |
| 2010 | 203.498 | 143.303 | 14% | 795 |
| **Total** | **1.290.268** | **1.057.564** | **100%** | **2.702** |

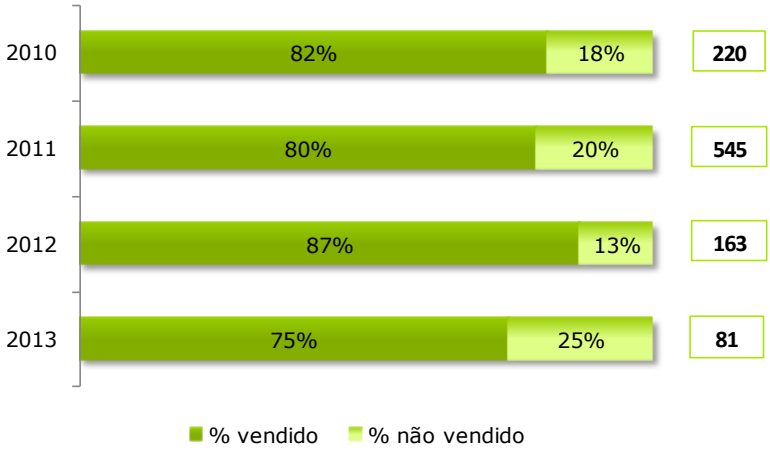
Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de conclusão. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo (em milhares de reais):

| Ano de Previsão de Conclusion | Estoque à valor de mercado | % do Estoque |
|---|---|---|
| Unid. já concluídas | 48.553 | 5% |
| 2010 | 220.409 | 32% |
| 2011 | 545.497 | 40% |
| 2012 | 162.576 | 15% |
| 2013 | 80.529 | 8% |
| **Total** | **1.057.564** | **100%** |

Temos apenas R$48,5 milhões (4,6% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas. Adicionalmente, 95,4% do nosso estoque corresponde a unidades em empreendimentos que serão concluídos entre 2010 e 2013.

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

Dos empreendimentos que serão concluídos até o fim de 2010, estamos com 82% vendidos.




As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,4%, assumindo os custos totais das unidades em estoque (excluindo-se o custo a incorrer das unidades não lançadas de empreendimentos faseados no total de R$ 100,5 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias

## Banco de Terrenos

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

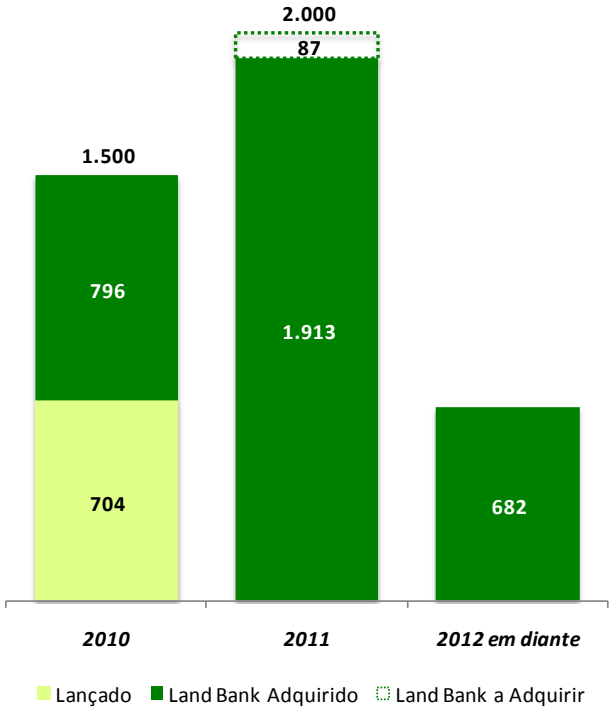
Os terrenos totalizam 3.183.085 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R$4,5 bilhões em produtos imobiliários (R$3,4 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 62 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 9 de agosto de 2010:

| Empreendimento | Região | Data de Compra | Áreas (m²) Terreno | Áreas (m²) Útil | Unid | VGV Esperado (R$ mil) Total | VGV Esperado (R$ mil) Even |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Anhaia Melo | Grande São Paulo | dez/09 | 18.050 | 23.564 | 400 | 50.994 | 50.994 |
| Cabral | Sul | mai/08 | 5.203 | 8.345 | 56 | 32.026 | 16.013 |
| Campo Grande | Rio de Janeiro | mai/08 | 12.266 | 13.838 | 290 | 31.827 | 31.827 |
| Colinas Morumbi (3ª fase) | Grande São Paulo | jan/07 | 34.769 | 35.517 | 213 | 120.339 | 36.102 |
| Coliseu - Fase 1 | Nordeste | jan/08 | 9.319 | 31.394 | 106 | 62.902 | 62.902 |
| Coliseu - Fase 2 | Nordeste | jan/08 | 9.319 | 31.394 | 106 | 62.902 | 62.902 |
| EPO - DUO | Minas Gerais | jul/07 | 8.228 | 23.055 | 62 | 110.664 | 94.064 |
| Gabrielle IV | Grande São Paulo | dez/09 | 2.975 | 15.127 | 54 | 95.247 | 95.247 |
| Genesis | Sul | out/07 | 68.000 | 207.638 | 310 | 130.068 | 16.259 |
| Grand Club F2 | Interior de São Paulo | mar/07 | 9.972 | 27.648 | 160 | 82.000 | 82.000 |
| Green | Rio de Janeiro | jul/07 | 21.765 | 38.716 | 238 | 186.493 | 93.246 |
| Lessence F2 | Interior de São Paulo | out/07 | 6.775 | 10.108 | 46 | 33.000 | 33.000 |
| Monterosso (Nova Lima II) | Minas Gerais | mai/07 | 12.405 | 20.000 | 211 | 93.000 | 93.000 |
| Muniz Aragão (Fase II) | Rio de Janeiro | jun/08 | 15.832 | 22.584 | 479 | 63.425 | 31.713 |
| POA Atlantida | Sul | ago/09 | 84.536 | 30.265 | 300 | 107.466 | 53.733 |
| POA João Wallig | Sul | ago/09 | 3.836 | 7.907 | 166 | 27.637 | 13.819 |
| POA Luiz Manoel Gonzaga | Sul | ago/09 | 1.307 | 3.996 | 17 | 16.042 | 8.021 |
| Popular Taubaté - Fase 2 | Interior de São Paulo | out/07 | 5.014 | 8.644 | 137 | 14.522 | 14.522 |
| Portugal | Grande São Paulo | mai/10 | 2.000 | 9.834 | 80 | 64.680 | 45.276 |
| Riverside Plaza (1ª fase) | Grande São Paulo | dez/05 | 6.801 | 25.850 | 10 | 195.109 | 97.554 |
| Riverside Plaza (2ª fase) | Grande São Paulo | dez/05 | 6.801 | 25.850 | 10 | 195.109 | 97.554 |
| Roseira I (Complemento) | Interior de São Paulo | dez/07 | 3.327 | 2.645 | 25 | 5.800 | 2.656 |
| Roseira II (fase 1) | Interior de São Paulo | dez/07 | 40.726 | 31.748 | 537 | 73332 | 33.586 |
| Roseira II (fase 2) | Interior de São Paulo | dez/07 | 40.726 | 31.748 | 537 | 73.332 | 33.586 |
| Roseira III | Interior de São Paulo | dez/07 | 67.876 | 58.742 | 1.040 | 139896 | 64.073 |
| Rua Jaci x Itaoca | Grande São Paulo | mar/10 | 2.399 | 8.136 | 79 | 43.685 | 43.685 |
| Santo Amaro | Grande São Paulo | mar/10 | 2.000 | 7.665 | 178 | 58.252 | 58.252 |
| Saturnino 2 | Sul | abr/08 | 22.254 | 29.378 | 449 | 110.071 | 55.036 |
| Sorocaba 2 - Fase 1 | Interior de São Paulo | nov/07 | 12.760 | 36.970 | 152 | 53.665 | 53.665 |
| Sorocaba 2 - Fase 2 | Interior de São Paulo | nov/07 | 12.760 | 36.970 | 152 | 53.665 | 53.665 |
| Terreno I | Grande São Paulo | jun/10 | 11.225 | 26.919 | 408 | 99.599 | 99.599 |
| Terreno II | Grande São Paulo | jun/10 | 2.699 | 9.408 | 80 | 47.898 | 47.898 |
| Terreno III | Grande São Paulo | jun/10 | 12.800 | 30.695 | 500 | 123.388 | 123.388 |
| Terreno IV | Minas Gerais | mar/10 | 4.237 | 7.146 | 92 | 27.232 | 27.232 |
| Terreno IX | Grande São Paulo | mar/10 | 3.588 | 19.214 | 168 | 87.613 | 87.613 |
| Terreno V | Grande São Paulo | mar/10 | 8.970 | 17.988 | 318 | 57.767 | 57.767 |
| Terreno VI | Grande São Paulo | mar/10 | 2.180 | 5.266 | 80 | 37.082 | 37.082 |
| Terreno VII | Grande São Paulo | jun/10 | 11.225 | 26.919 | 408 | 99.599 | 99.599 |
| Terreno VIII | Grande São Paulo | jun/10 | 3.501 | 12.027 | 176 | 81.786 | 81.786 |
| Terreno X | Grande São Paulo | mar/10 | 2.594 | 5.315 | 132 | 44.434 | 44.434 |
| Terreno XI | Grande São Paulo | mar/10 | 4.569 | 9.612 | 162 | 31.681 | 31.681 |
| Terreno XII | Grande São Paulo | mar/10 | 7.491 | 14.482 | 248 | 52.137 | 52.137 |

Continuação na próxima página.

| Empreendimento | Região | Data de Compra | Áreas (m²) Terreno | Áreas (m²) Útil | Unid | VGV Esperado (R$ mil) Total | VGV Esperado (R$ mil) Even |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Terreno XIII | Minas Gerais | dez/09 | 4.708 | 8.231 | 150 | 23.871 | 23.871 |
| Terreno XIV | Sul | mar/10 | 782.806 | 215.600 | 356 | 99.735 | 49.868 |
| Terreno XIX | Sul | jun/10 | 7.971 | 15.498 | 20 | 24.309 | 12.155 |
| Terreno XV | Sul | mar/10 | 782.806 | 215.600 | 356 | 99.735 | 49.868 |
| Terreno XVI | Sul | mar/10 | 782.806 | 215.600 | 356 | 99.735 | 49.868 |
| Terreno XVII | Grande São Paulo | mar/10 | 5.208 | 10.524 | 170 | 28.746 | 28.746 |
| Terreno XVIII | Grande São Paulo | mar/10 | 8.419 | 17.016 | 276 | 46.476 | 46.476 |
| Terreno XX | Sul | jun/10 | 7.971 | 15.498 | 20 | 24.309 | 12.155 |
| Terreno XXI | Sul | jun/10 | 7.971 | 15.498 | 18 | 22.517 | 11.259 |
| Terreno XXII | Grande São Paulo | jun/10 | 1.589 | 8.229 | 54 | 51.440 | 51.440 |
| Terreno XXIII | Grande São Paulo | jun/10 | 2.270 | 11.438 | 162 | 80.065 | 80.065 |
| Terreno XXIV | Grande São Paulo | jun/10 | 18.417 | 24.913 | 393 | 79.571 | 79.570 |
| Terreno XXV | Grande São Paulo | jun/10 | 18.417 | 24.913 | 393 | 79.571 | 79.570 |
| Terreno XXVI | Grande São Paulo | jun/10 | 18.417 | 24.913 | 393 | 79.571 | 79.570 |
| Terreno XXVII | Grande São Paulo | jun/10 | 4.661 | 10.122 | 174 | 36.440 | 36.440 |
| Terreno XXVIII | Grande São Paulo | jun/10 | 8.902 | 17.695 | 290 | 65.470 | 65.470 |
| Vale do Sereno | Minas Gerais | mar/08 | 38.846 | 86.900 | 242 | 157.054 | 133.496 |
| Vale do Sereno 2 | Minas Gerais | mar/08 | 38.846 | 86.900 | 242 | 157.054 | 133.496 |
| Vida Viva Santo André I | Grande São Paulo | jun/07 | 8.487 | 17.994 | 267 | 49.485 | 24.742 |
| Vida Viva Santo André II | Grande São Paulo | jun/07 | 8.487 | 17.994 | 267 | 49.485 | 24.742 |
| **Valor da Soma** | | | **3.183.085** | **2.111.343** | **13.971** | **4.532.005** | **3.391.035** |

Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que nos últimos 9 meses (4T09, 1T10 e 2T10) adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R$2,1 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 junho de 2010:

| | R$ '000 |
|---|---|
| Adiantamento para aquisição de terrenos [1] | 33.619 |
| Estoque de terrenos [2] | 135.757 |
| Estoque de terrenos (off-balance) [3] | 334.419 |
| **Land Bank** | **503.795** |
| Dívida de terrenos [4] | (15.063) |
| Dívida de terrenos (*off-balance*) [5] | (156.186) |
| Permuta (*off-balance*) [6] | (178.233) |
| **Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)** | **154.313** |

[1]Nota 6 - terrenos não lançados e sem escritura

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

[3]Nota 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)

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

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

[6]Nota 13 - o saldo de permuta refletido contábilmente correspondem a terranos 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 ($m^2$) Terreno | Útil | Unid. | Permuta (R$ mil) Total | Even | VGV Esperado (R$ mil) Total | Even | % EVEN |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Acessível | 21 | 308.969 | 419.704 | 7.084 | 100.380 | 86.324 | 1.217.271 | 977.615 | 29% |
| Emergente | 1 | 22.254 | 29.378 | 449 | 5.502 | 2.751 | 110.071 | 55.036 | 2% |
| Médio | 20 | 334.275 | 550.133 | 3.733 | 86.240 | 72.656 | 1.474.145 | 1.275.240 | 37% |
| Médio Alto | 5 | 44.961 | 96.109 | 753 | 3.435 | 1.717 | 463.812 | 335.148 | 10% |
| Alto | 10 | 2.386.430 | 743.701 | 1.312 | 145.347 | 80.654 | 643.734 | 433.943 | 13% |
| Alto Luxo | - | - | - | - | - | - | - | - | 0% |
| Office | 4 | 18.196 | 64.680 | 330 | - | - | 492.904 | 297.794 | 9% |
| Loteamento | 1 | 68.000 | 207.638 | 310 | 43.093 | 5.387 | 130.068 | 16.259 | 0% |
| **Total Geral** | **62** | **3.183.085** | **2.111.343** | **13.971** | **383.997** | **249.489** | **4.532.005** | **3.391.035** | **100%** |

| Localização | Nº de Lanç. | Áreas ($m^2$) Terreno | Útil | Unid. | Permuta (R$ mil) Total | Even | VGV Esperado (R$ mil) Total | Even | % EVEN |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Grande SP | 30 | 249.912 | 515.139 | 6.544 | 115.567 | 115.567 | 2.232.715 | 1.884.482 | 55% |
| Interior de SP | 9 | 199.936 | 245.223 | 2.786 | 25.933 | 11.877 | 529.211 | 370.752 | 11% |
| Rio de Janeiro | 3 | 49.862 | 75.138 | 1.007 | - | - | 281.746 | 156.786 | 5% |
| Goiás | - | - | - | - | - | - | - | - | 0% |
| Minas Gerais | 6 | 107.270 | 232.232 | 999 | 40.752 | 37.332 | 568.876 | 505.160 | 15% |
| Nordeste | 2 | 18.638 | 62.788 | 212 | - | - | 125.804 | 125.804 | 4% |
| Sul | 12 | 2.557.467 | 980.823 | 2.423 | 201.745 | 84.713 | 793.653 | 348.051 | 10% |
| **Total Geral** | **62** | **3.183.085** | **2.111.343** | **13.971** | **383.997** | **249.489** | **4.532.005** | **3.391.035** | **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 7, que representam R$481,1 milhões de VGV (R$339,7 milhões parte Even) relativo a 748 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 | 461,2 | 175,2 | 636,4 |
| 2011 | 433,1 | 120,8 | 553,9 |
| 2012 | 144,3 | 45,9 | 190,2 |
| 2013 | 7,0 | 3,6 | 10,6 |
| **Total** | **1.045,6[1]** | **345,5** | **1.391,1** |

[1]Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados

## Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

### Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R$ 3.009,4 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R$ 758,8 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

| Ano | Valor (R$ milhões) |
|---|---|
| 2010 | 385,6 |
| 2011 | 328,5 |
| 2012 | 34,6 |
| 2013 | 10,1 |
| **Total** | **758,8** |

A parcela de R$ 2.250,6 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

| Ano | Valor (R$ milhões) |
|---|---|
| 2010 | 865,5 |
| 2011 | 676,7 |
| 2012 | 630,9 |
| 2013 | 77,5 |
| **Total** | **2.250,6** |

### Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos mais 16 contratos de financiamento à construção que somam R$ 366,3 milhões (parte Even R$ 320,0 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R$ 970,0 milhões e R$ 824,1 milhões, respectivamente.

Possuímos hoje 4 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R$ 452 milhões em VGV.

### Repasses

Neste trimestre trabalhamos na conclusão de dois repasses de empreendimentos que entregamos no 1T10, com 250 unidades e valor médio de repasse de R$ 200 mil. Nossa projeção indica que ainda em ago/10 teremos repassado ou quitado 95% do valor de contrato destes clientes, permanecendo com apenas 5% da carteira. Tivemos, ainda, a entrega de 2 empreendimentos de alto padrão, somando 21 unidades para financiamento bancário, cujos repasses somam R$ 17 milhões.

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 / Unibanco, Santander / Real, 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

No primeiro trimestre deste ano tivemos R$ 23,9 milhões em pagamentos antecipados, uma média mensal de R$ 8 mi, frente à média mensal de R$ 9 milhões do trimestre anterior.

Nos 2 primeiros trimestres deste ano chegamos a quase R$ 53 milhões em antecipações de recebimentos. Isto demonstra que nossa média mensal de recebimentos está estabilizada entre R$ 8 e R$ 9 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 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. Nossa inadimplência se mantém estável, apesar do aumento da carteira, o que gerou uma queda do indicador da carteira em risco – saldo da carteira inadimplente / carteira total.

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

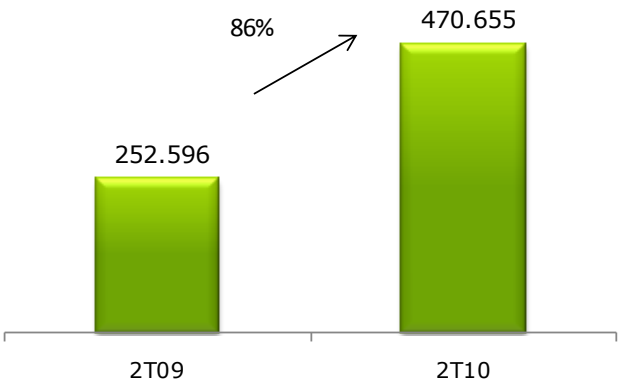
## Desempenho Econômico-Financeiro

### Receita de Vendas e Serviços

Em 2T10, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R$478,1 milhões, o que representou um aumento de R$221,6 milhões (86,4%) 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$470,7 milhões no 2T10, um aumento de R$218,1 milhões (46,3%) em relação ao mesmo período de 2009.

| | 2T10 | | 2T09 | |
|---|---|---|---|---|
| Ano de Lanç. | Receita Reconhecida (R$ mil) | % | Receita Reconhecida (R$ mil) | % |
| 2004 | 838 | 0,2% | 167 | 0,1% |
| 2005 | 4.961 | 1,1% | 719 | 0,3% |
| 2006 | 11.942 | 2,5% | 51.483 | 20,4% |
| 2007 | 169.121 | 35,9% | 126.092 | 49,9% |
| 2008 | 158.940 | 33,8% | 46.729 | 18,5% |
| 2009 | 37.926 | 8,1% | 27.406 | 10,8% |
| 2010 | 86.927 | 18,5% | | |
| **Total** | **470.655** | **100%** | **252.596** | **100%** |

**Receita Reconhecida**




O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 2T10:

| Empreendimento | Lanç. | % Even | % Vendido | | Evolução Financeira do Custo | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 31/03/2010 | 30/06/2010 | 31/03/2010 | 30/06/2010 |
| Reserva Granja Julieta | 3T04 | 15,0% | 98,0% | 98,0% | 100,0% | 100,0% |
| Window | 4T04 | 49,9% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| The View | 1T05 | 45,0% | 99,0% | 99,0% | 100,0% | 100,0% |
| Terra Vitris | 3T05 | 50,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Breeze Alto da Lapa | 4T05 | 50,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Club Park Santana | 4T05 | 50,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Duo | 4T05 | 25,0% | 99,0% | 99,0% | 100,0% | 100,0% |
| EcoLifeCidade Universitária | 4T05 | 40,0% | 99,0% | 99,0% | 100,0% | 100,0% |
| Vitá Alto da Lapa | 4T05 | 50,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Reserva do Bosque | 2T06 | 50,0% | 82,0% | 82,0% | 100,0% | 100,0% |
| Campo Belíssimo | 3T06 | 70,5% | 96,0% | 98,0% | 100,0% | 100,0% |
| Wingfield | 3T06 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Boulevard São Francisco | 4T06 | 100,0% | 94,0% | 96,0% | 100,0% | 100,0% |
| Iluminatto | 4T06 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Inspiratto | 4T06 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Particolare | 4T06 | 15,0% | 95,0% | 95,0% | 100,0% | 100,0% |
| Plaza Mayor | 4T06 | 75,0% | 100,0% | 99,0% | 100,0% | 100,0% |
| Vida Viva Mooca | 4T06 | 100,0% | 96,0% | 98,0% | 100,0% | 100,0% |
| Vida Viva Tatuapé | 4T06 | 100,0% | 96,0% | 96,0% | 100,0% | 100,0% |
| Especiale | 1T07 | 100,0% | 70,0% | 75,0% | 100,0% | 100,0% |
| Le Parc | 1T07 | 50,0% | 97,0% | 97,0% | 95,0% | 100,0% |
| Tendence | 1T07 | 50,0% | 86,0% | 86,0% | 100,0% | 100,0% |
| Verte | 1T07 | 100,0% | 98,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Vida Viva Santa Cruz | 1T07 | 100,0% | 99,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Concetto | 2T07 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| In Cittá | 2T07 | 100,0% | 89,0% | 89,0% | 100,0% | 100,0% |
| The Gift | 2T07 | 50,0% | 83,0% | 86,0% | 90,0% | 94,0% |
| Vida Viva Freguesia do Ó | 2T07 | 100,0% | 85,0% | 99,0% | 98,0% | 100,0% |
| Vida Viva Vila Maria | 2T07 | 100,0% | 95,0% | 96,0% | 100,0% | 100,0% |
| Arts ibirapuera | 3T07 | 100,0% | 87,0% | 87,0% | 94,0% | 98,0% |
| Breeze Santana | 3T07 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 84,0% | 91,0% |

Continuação na próxima página.

| Empreendimento | Lanç. | % Even | % Vendido | | Evolução Financeira do Custo | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 31/03/2010 | 30/06/2010 | 31/03/2010 | 30/06/2010 |
| Gabrielle | 3T07 | 100,0% | 98,0% | 96,0% | 90,0% | 95,0% |
| L'essence | 3T07 | 100,0% | 58,0% | 61,0% | 65,0% | 73,0% |
| Spazio Dell´Acqua | 3T07 | 100,0% | 73,0% | 80,0% | 80,0% | 85,0% |
| Vitá Araguaia | 3T07 | 100,0% | 63,0% | 64,0% | 70,0% | 87,0% |
| Du Champ | 4T07 | 100,0% | 82,0% | 88,0% | 70,0% | 76,0% |
| Grand Club Vila Ema | 4T07 | 100,0% | 52,0% | 57,0% | 45,0% | 52,0% |
| Villagio Monteciello | 4T07 | 100,0% | 67,0% | 69,0% | 74,0% | 80,0% |
| Terrazza Mooca | 4T07 | 100,0% | 63,0% | 66,0% | 68,0% | 80,0% |
| Veranda Mooca | 4T07 | 100,0% | 69,0% | 72,0% | 61,0% | 91,0% |
| Nouveaux | 4T07 | 100,0% | 96,0% | 99,0% | 70,0% | 79,0% |
| Signature | 4T07 | 100,0% | 61,0% | 84,0% | 77,0% | 86,0% |
| Up Life | 4T07 | 100,0% | 64,0% | 71,0% | 59,0% | 70,0% |
| Vida Viva Butantã | 4T07 | 100,0% | 78,0% | 81,0% | 94,0% | 98,0% |
| Vida Viva São Bernardo | 4T07 | 100,0% | 66,0% | 70,0% | 76,0% | 83,0% |
| Vivre Alto da Boa Vista | 4T07 | 100,0% | 73% | 85% | 83% | 91% |
| Vida Viva Parque Santana | 4T07 | 100,0% | 88,0% | 92,0% | 80,0% | 89,0% |
| Sophistic | 1T08 | 100,0% | 87% | 90% | 70% | 77% |
| Weekend | 1T08 | 100,0% | 66% | 69% | 34% | 41% |
| Club Park Butantã | 2T08 | 100,0% | 72,0% | 74,0% | 48,0% | 56,0% |
| Double | 2T08 | 100,0% | 74,0% | 89,0% | 75,0% | 84,0% |
| Icon (Belo Horizonte) | 2T08 | 85,0% | 78% | 82% | 49% | 57% |
| Jardim das Orquídeas (fase1) | 2T08 | 100,0% | 0,61 | 0,96 | 56% | 49% |
| Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas | 2T08 | 100,0% | | | 76% | 83% |
| Magnifique | 2T08 | 100,0% | 32,0% | 53,0% | | |
| Guarulho Central Office/ Everyday Residencial Club | 2T08 | 50,0% | 61,0% | 87,0% | 57,0% | 38,0% |
| GuarulhosCentral Office/ Everyday Res. Club – Unid. Não lanç. | 2T08 | 50,0% | 0% | 0% | 57% | 38% |
| Paulistano | 2T08 | 30,0% | 97,0% | 100,0% | 25,0% | 26,0% |
| Paulistano - Unid.Não Lançadas | 2T08 | 30,0% | 0% | 0% | 26% | 28% |
| Plaza Mayor Ipiranga | 2T08 | 100,0% | 81,0% | 82,0% | 26% | 28% |
| Vida Viva Golf Club | 2T08 | 100,0% | 68,0% | 70,0% | 57% | 69% |
| Cinecittá (1ª fase) | 3T08 | 85,0% | 89% | 89% | 41% | 46% |
| Incontro | 3T08 | 80,0% | 83,0% | 88,0% | 44% | 55% |
| Montemagno | 3T08 | 100,0% | 84% | 87% | 48% | 57% |
| Pleno Santa Cruz | 3T08 | 100,0% | 86% | 95% | 46% | 56% |
| Timing | 3T08 | 100,0% | 54% | 55% | 46% | 56% |
| Vida Viva Jardim Itália | 3T08 | 100,0% | 43% | 57% | 49% | 59% |
| Vida Viva Vila Guilherme | 3T08 | 100,0% | 74% | 78% | 53% | 69% |
| Arte Luxury Home Resort | 4T08 | 50,0% | 0,89 | 83% | 0,66 | 76% |
| E-Office Design Berrini | 4T08 | 50,0% | 84% | 88% | 49% | 49% |
| Montemagno - 2º Fase | 4T08 | 100,0% | 66% | 68% | 48% | 57% |
| Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase | 4T08 | 100,0% | 89% | 94% | 46% | 54% |
| Honoré Bela Vista | 1T09 | 50,0% | 100,0% | 100,0% | 70,0% | 81,0% |
| Spot Cidade Baixa | 1T09 | 50,0% | 85% | 90% | 43% | 53% |
| Terra Nature - Ipê | 1T09 | 23,0% | 97,0% | 97,0% | 29,0% | 33,0% |

Continuação na próxima página.

| Empreendimento | Lanç. | % Even | % Vendido | | Evolução Financeira do Custo | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 31/03/2010 | 30/06/2010 | 31/03/2010 | 30/06/2010 |
| Shop Club Guarulhos - (1ª Fase) | 1T09 | 100,0% | 97% | 97% | 29% | 37% |
| Cinecittá (2ª fase) | 2T09 | 85,0% | 61% | 64% | 41% | 46% |
| Shop Club Guarulhos (2ª Fase) | 2T09 | 100,0% | 98% | 97% | 29% | 37% |
| Terra Nature - Jatobá | 2T09 | 23,0% | 93% | 93% | 26% | 25% |
| Terra Nature - Cerejeiras | 2T09 | 23,0% | 96% | 96% | 19% | 24% |
| Spazio Vittá Vila Ema | 2T09 | 100,0% | 99,0% | 99,0% | 31,0% | 34,0% |
| Shop Club Vila Guilherme | 2T09 | 100,0% | 100% | 100% | 46% | 54% |
| Atual Santana | 2T09 | 100,0% | 49% | 51% | 45% | 53% |
| Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase) | 3T09 | 100,0% | 99% | 99% | 31% | 34% |
| Oscar Freire Office | 3T09 | 100,0% | 100% | 100% | 42% | 45% |
| Terra Nature - Nogueira | 3T09 | 23,0% | 93% | 95% | 24% | 25% |
| Terra Nature Pau-Brasil | 3T09 | 23,0% | 65% | 65% | 28% | 27% |
| Duo Alto da Lapa | 3T09 | 100,0% | 96% | 98% | 33% | 36% |
| Altto Pinheiros | 3T09 | 100,0% | 82% | 91% | 39% | 41% |
| Allegro Jd Avelino | 3T09 | 100,0% | 99% | 100% | 40% | 42% |
| The One | 4T09 | 100,0% | 47% | 47% | 31% | 35% |
| Alegria | 4T09 | 100,0% | 70% | 73% | 18% | 17% |
| Ideal | 4T09 | 100,0% | 88% | 99% | 27% | 27% |
| Near | 4T09 | 100,0% | 77% | 97% | 20% | 21% |
| Praça Jardim | 4T09 | 100,0% | 58% | 77% | 15% | 15% |
| Novitá Butantã | 4T09 | 100,0% | 99% | 100% | 35% | 35% |
| VV Clube Iguatemi (Granada) | 4T09 | 50,0% | 43% | 60% | 17% | 18% |
| Casa do Sol (Jade) | 4T09 | 50,0% | 0,63 | 72% | 0,26 | 28% |
| Novitá Butantã 2ª fase | 1T10 | 100,0% | 93% | 92% | 35% | 35% |
| Code | 1T10 | 100,0% | 0,71 | 87% | 0,26 | 25% |
| Soho Nova Leopoldina | 1T10 | 50,0% | 0,74 | 96% | 0,26 | 27% |
| Tribeca Nova Leopoldina | 1T10 | 50,0% | 0,74 | 96% | 0,26 | 27% |
| Passeio | 1T10 | 35,0% | 83% | 97% | 26% | 26% |
| Nouveau Vila da Serra | 2T10 | 42,5% | | 84% | | 14% |
| VV Clube Moinho | 2T10 | 50,0% | | 72% | | 30% |
| Passione | 2T10 | 100,0% | | 97% | | 30% |
| Bela Cintra | 2T10 | 50,0% | | 79% | | 20% |
| Code Berrini | 2T10 | 80,0% | | 88% | | 37% |
| Concept | 2T10 | 100,0% | | 48% | | 27% |
| Caminhos da Barra | 2T10 | 50,0% | | 12% | | 26% |
| Dream | 2T10 | 50,0% | | 77% | | 13% |

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 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 30/06/2009 | 30/06/2010 | 30/06/2009 | 30/06/2010 |
| Reserva Granja Julieta | 3T04 | 15,00% | 98% | 98% | 100% | 100% |
| Window | 4T04 | 49,90% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| The View | 1T05 | 45,00% | 95% | 99% | 100% | 100% |
| Terra Vitris | 3T05 | 50,00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Breeze Alto da Lapa | 4T05 | 50,00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Club Park Santana | 4T05 | 50,00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Duo | 4T05 | 25,00% | 99% | 99% | 100% | 100% |
| EcoLife Cidade Universitária | 4T05 | 40,00% | 95% | 99% | 100% | 100% |
| Vitá Alto da Lapa | 4T05 | 50,00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Reserva do Bosque | 2T06 | 50,00% | 75% | 82% | 100% | 100% |
| Campo Belíssimo | 3T06 | 70,46% | 91% | 98% | 95% | 100% |
| Wingfield | 3T06 | 100,00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Boulevard São Francisco | 4T06 | 100,00% | 72% | 96% | 100% | 100% |
| Iluminatto | 4T06 | 100,00% | 98% | 100% | 97% | 100% |
| Inspiratto | 4T06 | 100,00% | 100% | 100% | 97% | 100% |
| Particolare | 4T06 | 15,00% | 97% | 95% | 100% | 100% |
| Plaza Mayor Vila Leopoldina | 4T06 | 75,00% | 100% | 99% | 86% | 100% |
| Vida Viva Mooca | 4T06 | 100,00% | 86% | 98% | 100% | 100% |
| Vida Viva Tatuapé | 4T06 | 100,00% | 92% | 96% | 92% | 100% |
| Especiale | 1T07 | 100,00% | 71% | 75% | 87% | 100% |
| Le Parc | 1T07 | 50,00% | 94% | 97% | 53% | 100% |
| Tendence | 1T07 | 50,00% | 86% | 86% | 77% | 100% |
| Verte | 1T07 | 100,00% | 98% | 100% | 97% | 100% |
| Vida Viva Santa Cruz | 1T07 | 100,00% | 92% | 100% | 98% | 100% |
| Concetto | 2T07 | 100,00% | 100% | 100% | 96% | 100% |
| In Cittá | 2T07 | 100,00% | 64% | 89% | 99% | 100% |
| The Gift | 2T07 | 50,00% | 62% | 86% | 71% | 94% |
| Vida Viva Freguesia do Ó | 2T07 | 100,00% | 65% | 99% | 79% | 100% |
| Vida Viva Vila Maria | 2T07 | 100,00% | 88% | 96% | 83% | 100% |
| Arts ibirapuera | 3T07 | 100,00% | 82% | 87% | 79% | 98% |
| Breeze Santana | 3T07 | 100,00% | 98% | 100% | 66% | 91% |
| Gabrielle | 3T07 | 100,00% | 80% | 96% | 69% | 95% |
| L'essence | 3T07 | 100,00% | 56% | 61% | 45% | 73% |
| Spazio Dell´Acqua | 3T07 | 100,00% | 66% | 80% | 53% | 85% |
| Vitá Araguaia | 3T07 | 100,00% | 41% | 64% | 28% | 87% |
| Du Champ | 4T07 | 100,00% | 58% | 88% | 51% | 76% |
| Grand Club Vila Ema | 4T07 | 100,00% | 41% | 57% | 27% | 52% |
| Villagio Monteciello | 4T07 | 100,00% | 63% | 69% | 46% | 80% |
| Terrazza Mooca | 4T07 | 100,00% | 48% | 66% | 43% | 80% |
| Veranda Mooca | 4T07 | 100,00% | 69% | 72% | 61% | 91% |
| Nouveaux | 4T07 | 100,00% | 89% | 99% | 45% | 79% |
| Signature | 4T07 | 100,00% | 51% | 84% | 57% | 86% |
| Up Life | 4T07 | 100,00% | 39% | 71% | 39% | 70% |
| Vida Viva Butantã | 4T07 | 100,00% | 58% | 81% | 56% | 98% |
| Vida Viva São Bernardo | 4T07 | 100,00% | 53% | 70% | 46% | 83% |
| Vivre Alto da Boa Vista | 4T07 | 100,00% | 51% | 85% | 53% | 91% |
| Vida Viva Parque Santana | 4T07 | 100,00% | 71% | 92% | 49% | 89% |
| Sophistic | 1T08 | 100,00% | 79% | 90% | 49% | 77% |
| Weekend | 1T08 | 100,00% | 51% | 69% | 17% | 41% |

Continuação na próxima página.

| Empreendimento | Lanç. | % Even | % Vendido | | Evolução Financeira do Custo | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 30/06/2009 | 30/06/2010 | 30/06/2009 | 30/06/2010 |
| Club Park Butantã | 2T08 | 100,00% | 70% | 74% | 30% | 56% |
| Double | 2T08 | 100,00% | 53% | 89% | 51% | 84% |
| Icon (Belo Horizonte) | 2T08 | 85,00% | 59% | 82% | 33% | 57% |
| Open Jardim das Orquídeas | 2T08 | 100,00% | 61% | 96% | 56% | 49% |
| Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas | 2T08 | 100,00% | 0% | 0% | 56% | 49% |
| Magnifique | 2T08 | 100,00% | 17% | 53% | 54% | 83% |
| Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club | 2T08 | 50,00% | 61% | 87% | 57% | 38% |
| Guarulhos Central Office/ Everyday Res. Club – Unid. Não Lanç. | 2T08 | 50,00% | 0% | 0% | 57% | 38% |
| Paulistano | 2T08 | 30,00% | 63% | 100% | 22% | 26% |
| Paulistano - Unidades Não Lançadas | 2T08 | 30,00% | 63% | 100% | 52% | 28% |
| Plaza Mayor Ipiranga | 2T08 | 100,00% | 69% | 87% | 30% | 54% |
| Vida Viva Golf Club | 2T08 | 100,00% | 54% | 70% | 29% | 69% |
| Cinecittá (1ª fase) | 3T08 | 85,00% | 62% | 89% | 31% | 46% |
| Incontro | 3T08 | 80,00% | 75% | 88% | 26% | 55% |
| Montemagno | 3T08 | 100,00% | 62% | 87% | 26% | 57% |
| Pleno Santa Cruz | 3T08 | 100,00% | 68% | 95% | 29% | 56% |
| Timing | 3T08 | 100,00% | 49% | 55% | 24% | 56% |
| Vida Viva Jardim Itália | 3T08 | 100,00% | 36% | 57% | 27% | 59% |
| Vida Viva Vila Guilherme | 3T08 | 100,00% | 70% | 78% | 28% | 69% |
| Arte Luxury Home Resort | 4T08 | 50,00% | 57% | 83% | 46% | 76% |
| E-Office Design Berrini | 4T08 | 50,00% | 71% | 88% | 38% | 49% |
| Montemagno - 2º Fase | 4T08 | 100,00% | 36% | 68% | 26% | 57% |
| Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase | 4T08 | 100,00% | 50% | 94% | 30% | 54% |
| Honoré Bela Vista | 1T09 | 50,00% | 49% | 100% | 46% | 81% |
| Spot Cidade Baixa | 1T09 | 50,00% | 38% | 90% | 28% | 53% |
| Terra Nature - Ipê | 1T09 | 23,00% | 97% | 97% | 16% | 33% |
| Shop Club Guarulhos - (1ª Fase) | 1T09 | 100,00% | 65% | 97% | 19% | 37% |
| Cinecittá (2ª fase) | 2T09 | 85,00% | 24% | 64% | 31% | 46% |
| Shop Club Guarulhos (2ª Fase) | 2T09 | 100,00% | 61% | 97% | 19% | 37% |
| Terra Nature - Jatobá | 2T09 | 23,00% | 68% | 93% | 25% | 25% |
| Terra Nature - Cerejeiras | 2T09 | 23,00% | 87% | 96% | 16% | 24% |
| Spazio Vittá Vila Ema | 2T09 | 100,00% | 56% | 99% | 32% | 34% |
| Shop Club Vila Guilherme | 2T09 | 100,00% | 75% | 100% | 36% | 54% |
| Atual Santana | 2T09 | 100,00% | 0% | 51% | 0% | 53% |
| Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase) | 3T09 | 100,00% | 0% | 99% | 0% | 34% |
| Oscar Freire Office | 3T09 | 100,00% | 0% | 100% | 0% | 45% |
| Terra Nature - Nogueira | 3T09 | 23,00% | 0% | 95% | 0% | 25% |
| Terra Nature Pau-Brasil | 3T09 | 23,00% | 0% | 65% | 0% | 27% |
| Duo Alto da Lapa | 3T09 | 100,00% | 0% | 98% | 0% | 36% |
| Altto Pinheiros | 3T09 | 100,00% | 0% | 91% | 0% | 41% |
| Allegro Jd Avelino | 3T09 | 100,00% | 0% | 100% | 0% | 42% |
| The One | 4T09 | 100,00% | 0% | 47% | 0% | 35% |

Continuação na próxima página.

| Empreendimento | Lanç. | % Even | % Vendido 30/06/2009 | % Vendido 30/06/2010 | Evolução Financeira do Custo 30/06/2009 | Evolução Financeira do Custo 30/06/2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Alegria | 4T09 | 100,00% | 0% | 73% | 0% | 17% |
| Ideal | 4T09 | 100,00% | 0% | 99% | 0% | 27% |
| Near | 4T09 | 100,00% | 0% | 97% | 0% | 21% |
| Praça Jardim | 4T09 | 100,00% | 0% | 77% | 0% | 15% |
| Novitá Butantã | 4T09 | 100,00% | 0% | 100% | 0% | 35% |
| VV Clube Iguatemi (Granada) | 4T09 | 50,00% | 0% | 60% | 0% | 18% |
| Casa do Sol (Jade) | 4T09 | 50,00% | 0% | 72% | 0% | 28% |
| Novitá Butantã 2ª fase | 1T10 | 100,00% | 0% | 92% | 0% | 35% |
| Code | 1T10 | 100,00% | 0% | 87% | 0% | 25% |
| Soho Nova Leopoldina | 1T10 | 50,0% | 0% | 96% | 0% | 27% |
| Tribeca Nova Leopoldina | 1T10 | 50,00% | 0% | 96% | 0% | 27% |
| Passeio | 1T10 | 35,00% | 0% | 97% | 0% | 26% |
| Nouveau Vila da Serra | 2T10 | 42,50% | 0% | 84% | 0% | 14% |
| VV Clube Moinho | 2T10 | 50,00% | 0% | 72% | 0% | 30% |
| Passione | 2T10 | 100,00% | 0% | 97% | 0% | 30% |
| Bela Cintra | 2T10 | 50,00% | 0% | 79% | 0% | 20% |
| Code Berrini | 2T10 | 80,00% | 0% | 88% | 0% | 37% |
| Concept | 2T10 | 100,00% | 0% | 48% | 0% | 27% |
| Caminhos da Barra | 2T10 | 50,00% | 0% | 12% | 0% | 26% |
| Dream | 2T10 | 50,00% | 0% | 77% | 0% | 13% |

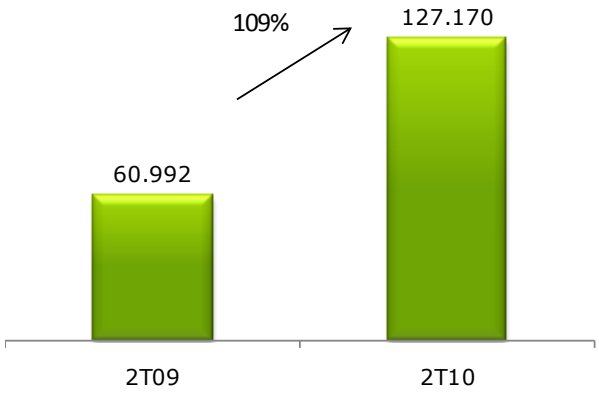
A receita bruta operacional em 2T10 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R$17,4 milhões, um aumento de R$6,7 milhão (62,0%) em comparação a 2T09. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,7% sobre a receita bruta operacional, uma diminuição de 0,6% em comparação a 2T09.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R$460,6 milhões em 2T10, aumentando R$214,9 milhões (87,4%) em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2009.

## Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 2T10 atingiu 30,3%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), um aumento em comparação ao 2T09 (cuja margem bruta foi de 28,0%).

**Lucro Bruto**



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 2T10) | Margem Bruta | Margem REF | Margem Bruta do Estoque |
|---|---|---|---|
| Receita Bruta | 478,1 | 1.639,6 | 1.057,6 |
| Incorporação e Vendas | | | |
| Prestação de serviços | | | |
| AVP | | | |
| Deduções | (17,4) | (57,9) | 38,7 |
| Receita Líquida | 460,6 | 1.581,7 | 1.018,9 |
| Custo de Produtos Vendidos | (333,5) | (1.045,6) | 701,6 |
| Construção e Terreno | (321,0) | (1.045,6) | 661,6 |
| Financiamento à produção | (9,8) | | (6,6) |
| Dívida Corporativa | (2,7) | | (33,4) |
| Lucro Bruto | 127,2 | 536,1 | 317,3 |
| *MB%* | *27,6%* | *33,9%¹* | *31,3%¹* |
| ***MB% ex financiamentos² (produção+ corporativo)*** | ***30,3%*** | ***33,9%¹*** | ***34,4%¹ ²*** |

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

O lucro bruto atingiu R$127,2 milhões no 2T10, aumentando em R$66,2 milhões (108,5%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

## Resultados Operacionais

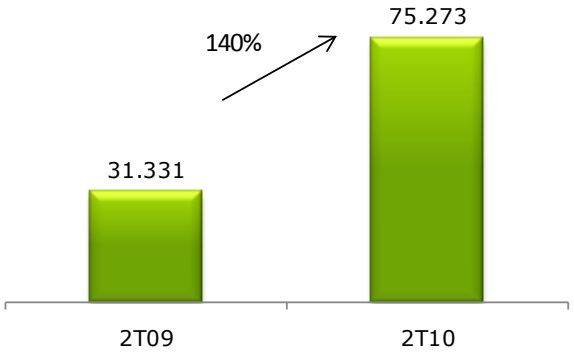
As despesas comerciais atingiram em 2T10 R$20,9 milhões (4,5% sobre a receita), um aumento de R$9,8 milhões (88,4%) em relação a 2T09 (4,5% sobre a receita).

As despesas gerais e administrativas atingiram R$22,2 milhões em 2T10 (4,8% sobre a receita), contra R$17,9 milhões em 2T09 (7,3% sobre a receita).

O resultado financeiro líquido atingiu no ano de 2T10 um valor negativo de R$ 5,9 milhões apresentando variação de R$ 3,3 milhões (115,4%) em relação a 2T09.

O lucro operacional de 2T10 foi de R$ 75,3 milhões, R$ 43,3 milhões superior ao resultado operacional de 2T09.

**Lucro Operacional**



## EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do segundo trimestre de 2010 foi de R$ 75,3 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 20,6% no segundo trimestre de 2010, em comparação aos 15,4% apurados no mesmo trimestre de 2009.

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

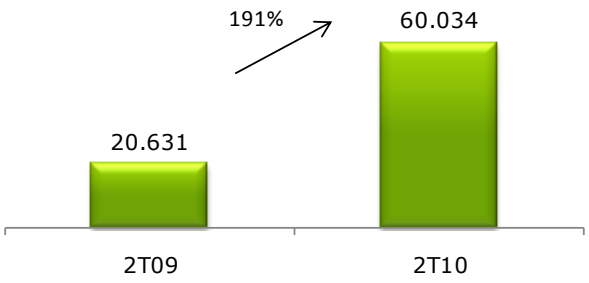
| CONCILIAÇÃO EBITDA | 2T10 | 2T09 | Var.(%) | 6M10 | 6M09 | Var.(%) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Lucro Antes do IRPJ e CSLL** | **75.272** | **31.933** | **135,7%** | **131.416** | **55.764** | **135,7%** |
| (+) Despesas Financeiras Líquidas | 5.933 | 2.666 | 122,5% | 9.500 | 8.248 | 15,2% |
| (+) Despesas Apropriadas ao Custo | 12.477 | 863 | 1345,8% | 25.627 | 16.031 | 59,9% |
| (+) Depreciação e Amortização | 1.334 | 2.525 | -47,2% | 3.069 | 4.538 | -32,4% |
| **EBITDA** | **95.016** | **37.987** | **150,1%** | **169.612** | **84.581** | **100,5%** |
| **% Sobre a Receita Líquida** | **20,6%** | **15,4%** | | **20,7%** | **18,9%** | |

## Lucro Líquido

O segundo trimestre de 2010 apresentou lucro líquido de R$60,0 milhões, o que representou um aumento de R$ 39,4 milhões em relação ao mesmo período de 2009, atingindo uma margem líquida de 12,9%*.

*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

**Lucro Liquido**



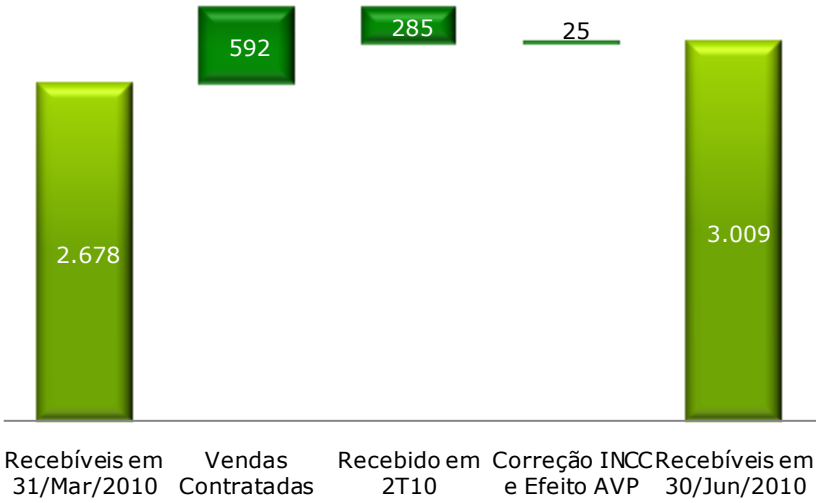
## Análise Patrimonial

### Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades aumentaram em 84,5% em 30 de junho de 2010 quando comparado ao 31 de março de 2010. Esse aumento é conseqüência do aumento de capital em R$326.000, com a emissão de 54.333.334 ações.

### Contas a Receber

O saldo de contas a receber está, substancialmente, atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços, acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis, calculados pelo sistema price de amortização. O aumento de R$1,3 para R$1,5, bilhões (12,5%) em 30 de junho de 2010, quando comparado ao 31 de março de 2010, decorre dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.




### Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 18,3% no 30 de junho de 2010 quando comparado ao 31 de março de 2010, passando de R$614.440 mil no 31 de março de 2010 para R$726.784 mil no 30 de junho de 2010. Esse aumento é conseqüência das liberações de SFH no 2T10.

### Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 40,1% no 30 de junho de 2010 quando comparado ao 31 de março de 2010. Esse aumento é conseqüência do resultado auferido no período e do aumento de capital em R$ 326.000, com a emissão de 54.333.334 ações ordinárias – líquido das despesas relacionadas com a captação que estão representadas substancialmente por comissões do coordenador da distribuição, totalizando R$ 14.339.

# Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

*Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de junho de 2010 e 31 de março de 2010 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)*

| ATIVO | 30/06/2010 | 31/03/2010 |
|---|---|---|
| Disponibilidades | 562.464 | 289.112 |
| Valores Caucionados | 24.617 | 29.069 |
| Contas a receber | 1.383.355 | 1.179.595 |
| Imóveis a comercializar | 561.140 | 555.428 |
| Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos | 45.044 | 45.912 |
| Impostos e contribuições a compensar | 12.995 | 12.349 |
| Imposto e contribuições diferidos | 104 | 146 |
| Despesas com vendas a apropriar | - | - |
| Demais contas a receber | 55.310 | 63.211 |
| **Ativo Circulante** | **2.645.029** | **2.174.822** |
| Contas a Receber | 88.860 | 129.122 |
| Imóveis a comercializar | 106.744 | 98.342 |
| Adiantamentos para futuro aumento de capital | 4.826 | 1.268 |
| Partes Relacionadas | 1.935 | 429 |
| IRPJ e CSLL Diferidos | 450 | 534 |
| Demais Contas a Receber | 659 | 3.160 |
| **Ativo Realizável a Longo Prazo** | **203.474** | **232.855** |
| Investimentos | 11 | 11 |
| Ágio (deságio), líquido | - | - |
| Imobilizado | 17.433 | 14.752 |
| **Ativo Permanente** | **17.444** | **14.763** |
| **Total do Ativo** | **2.865.947** | **2.422.440** |

| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 30/06/2010 | 31/03/2010 |
|---|---|---|
| Empréstimos e financiamentos | 329.793 | 177.447 |
| Fornecedores | 58.474 | 54.301 |
| Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis | 28.655 | 20.169 |
| C/C com Parceiros nos Empreendimentos | 2.464 | 10.344 |
| Adiantamentos de Clientes | 134.397 | 132.467 |
| Impostos e Contribuições a Recolher | 39.573 | 35.902 |
| Impostos e Contribuições diferidos | - | 29.733 |
| Partes relacionadas | 14.659 | 17.606 |
| Debêntures | 40.502 | 35.404 |
| Desconto de recebíveis | 2.412 | 3.050 |
| Dividendos Propostos | 26.192 | 26.861 |
| Demais Contas a Pagar | 37.892 | 47.588 |
| **Passivo Circulante** | **715.013** | **590.872** |
| Empréstimos e financiamentos | 396.991 | 436.993 |
| Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis | 26.408 | 32.767 |
| Tributos a Pagar | 49.100 | 45.440 |
| Adiantamentos para futuros investimentos | 3.552 | 3.552 |
| IRPJ e CSLL Diferidos | 2.602 | 3.875 |
| Debêntures | 304.051 | 303.901 |
| Desconto de recebíveis | - | 1.023 |
| Demais Contas a Pagar | 34.661 | 42.962 |
| Plano de opção de ações | - | - |
| **Passivo Exigível a Longo Prazo:** | **817.365** | **870.513** |
| **Participação de Minoritários** | **30.414** | **31.114** |
| Capital Social | 1.083.266 | 757.264 |
| Custo de Transação | (14.339) | - |
| Plano de opção de ações | 10.981 | 10.981 |
| Reserva de lucros | 223.247 | 161.696 |
| **Patrimônio Líquido** | **1.303.155** | **929.941** |
| **Passivo Total** | **2.865.947** | **2.422.440** |

## 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 | 6M10 | 6M09 | 2T10 | 2T09 |
|---|---|---|---|---|
| **Receita Bruta Operacional** | **852.988** | **467.659** | **478.063** | **256.539** |
| Incorporação e revenda de imóveis | 841.585 | 460.073 | 470.658 | 252.596 |
| Prestação de serviços | 11.403 | 7.586 | 7.405 | 3.943 |
| Deduções da Receita Bruta | (34.625) | (19.850) | (17.423) | (10.758) |
| **Receita Líquida Operacional** | **818.363** | **447.809** | **460.640** | **245.781** |
| Custo incorrido das vendas realizadas | (592.517) | (323.850) | (333.470) | (184.789) |
| **Lucro Bruto** | **225.846** | **123.959** | **127.170** | **60.992** |
| **Receitas (Despesas) Operacionais** | **(84.930)** | **(59.947)** | **(45.965)** | **(26.393)** |
| Comerciais | (38.678) | (23.379) | (20.854) | (11.068) |
| Gerais e Administrativas | (40.197) | (32.879) | (20.799) | (15.659) |
| Honorários da Administração | (2.680) | (4.908) | (1.424) | (2.219) |
| Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas | (3.375) | 1.219 | (2.888) | 2.553 |
| **Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro** | **140.916** | **64.012** | **81.205** | **34.599** |
| **Resultado Financeiro** | **(9.500)** | **(8.248)** | **(5.933)** | **(2.666)** |
| Despesas Financeiras | (32.331) | (23.594) | (18.922) | (8.389) |
| Receitas Financeiras | 22.831 | 15.346 | 12.989 | 5.723 |
| **Lucro antes do IRPJ e CSLL** | **131.416** | **55.764** | **75.272** | **31.933** |
| IRPJ e CSLL | | | | |
| Corrente | (23.269) | (11.241) | (11.827) | (5.527) |
| Diferido | (5.137) | (6.228) | (3.951) | (2.845) |
| **Lucro Líquido antes da participação dos minoritários** | **103.010** | **38.295** | **59.494** | **23.561** |
| Participação de minoritários | 1.110 | (6.142) | 539 | (2.930) |
| **Lucro líquido do exercício** | **104.120** | **32.153** | **60.033** | **20.631** |

## 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$1.026 Billion in the Half Year, with a Sales-Over-Supply Ratio of 36% in 2Q10

*ROE in last 12 months of 18.5%*

**São Paulo, August 9, 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$500,000, announces its results of the second quarter of 2010 (2Q10). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R$).

## 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 Aug/9/ 2010
Number of shares 233,293,408
R$ 7,80 per share

## HIGHLIGHTS

- **Contracted Sales** (% Even) of **R$1.026 billion** in the half year and **Sales-over-supply** ratio of **36%** in 2Q10.
- Inventory corresponds to **5.4 months** of sales.
- **EBITDA margin** of **20.7%** in the half year.
- **Net Income of R$104.1 million** in the half year, with Net Margin of **12.6%.**
- **ROE** in the last 12 months of **18.5%.**
- Leverage ratio (Net Debt/Equity) of **36%.**

## CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON JUNE 30,2010

**Date: August 10, 2010**

**English**
11:00 a.m. (Brasília time)
10:00 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645 9291
Code: 88575574

**Portuguese**
3:00 p.m. (Brasília time)
2:00 p.m. (New York time)
Dial-in: +55 (11) 2188-0155
Replay: +55 (11) 2188-0155
Code: EVEN

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

# Highlights

## Introduction

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

We successfully concluded a new follow-on share offering, which generated sufficient proceeds to enable us to continue growing with a solid financial situation and low leverage. We ended the quarter with a cash balance of R$587 million, and for the sixth straight quarter our sales volume exceeded our launch volume. In the last 12 months, our sales volume totaled R$1.9 billion. Our sales-over-supply ratio ended the quarter at 36%.

We surpassed the mark of R$1 billion in sales in the first half of the year (R$1.03 billion).

Even Vendas, with 564 brokers, was responsible for 53% of our sales in the areas in which it operates, demonstrating its importance as a sales vehicle for both launches and units in inventory.

In the first half of 2010, we launched 16 projects in all four states in which Even operates (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul), which combined represented potential sales of R$704 million and corresponded to 47% of our launch guidance for 2010. As of June 30, we had already sold 77% of the units from these projects. Note that 93% of the projects launched had units priced under R$500,000, while 7% was represented by a commercial office project.

In July, we moved the location of our head offices in São Paulo to better handle our growth and accommodate both our current and future professionals, with our staff growing in line with our operational volume (launches, sales and deliveries).

We have remained faithful to our strategy to being the leader in the four regional markets in which we operate, which are markets that together account for 61% of the country's GDP, as well as to our strategy of maintaining high turnover in our land bank. In the last 9 months we acquired 32 new lots, which represent potential sales of R$2.1 billion (Even's interest).

The average daily trading volume (90 day) of our stock increased from R$2.14 million before the follow-on offering to R$7.78 million (average in June). With a more widely dispersed ownership base, we expect our stock liquidity to continue increasing over the coming quarters.

We continue to maintain the high financing rate of our projects (99%) and remain prepared both financially and operationally to develop, launch, sell and deliver our products.

## Highlights

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

| Financial Info | 2Q10[1] | 2Q09[2] | Change | 1H10[3] | 1H09[4] | Change |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Net Revenues | 460,640 | 245,781 | 87.4% | 818,363 | 447,809 | 82.7% |
| Gross Profit | 127,170 | 60,992 | 108.5% | 225,846 | 123,959 | 82.2% |
| *Adjusted Gross Margin*[5] | *30.3%* | *28.0%* | *2.3 p.p.* | *30.7%* | *31.3%* | *-0.6 p.p.* |
| EBITDA | 95,016 | 37,987 | 150.1% | 169,612 | 84,581 | 100.5% |
| *EBITDA Margin* | *20.6%* | *15.4%* | *5.2 p.p.* | *20.7%* | *18.9%* | *1.8 p.p.* |
| Net Income | 60,033 | 20,631 | 191.0% | 104,120 | 32,153 | 223.8% |
| *Net Margin before Minority Interest* | *13.0%* | *9.6%* | *3.4 p.p.* | *12.6%* | *8.6%* | *4.0 p.p.* |
| Net Revenues to be Recognized[6] | 1,581,717 | 1,417,139 | 11.6% | 1,581,717 | 1,417,139 | 11.6% |
| Gross Income to be Recognized[6] | 536,130 | 467,949 | 14.6% | 536,130 | 467,949 | 14.6% |
| *Margin from results to be Recognized*[6] | *33.9%* | *33.0%* | *0.9 p.p.* | *33.9%* | *33.0%* | *0.9 p.p.* |
| Net Debt[7] | 469,946 | 443,624 | 5.9% | 469,946 | 443,624 | 5.9% |
| Shareholders' Equity | 1,303,155 | 823,040 | 58.3% | 1,303,155 | 823,040 | 58.3% |
| Total Assets | 2,865,947 | 1,899,715 | 50.9% | 2,865,947 | 1,899,715 | 50.9% |

| Launches | 2Q10[1] | 2Q09[2] | Change | 1H10[3] | 1H09[4] | Change |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Developments Launched | 10 | 6 | 66.7% | 16 | 10 | 60.0% |
| PSV of launches (100%)[8] | 688,929 | 197,029 | 249.7% | 1,085,717 | 284,204 | 282.0% |
| PSV of launches (% Even) | 448,530 | 176,380 | 154.3% | 704,313 | 230,580 | 205.5% |
| *Even's share on launches* | *65.1%* | *89.5%* | *-24.4 p.p.* | *64.9%* | *81.1%* | *-16.2 p.p.* |
| Number of units launched | 2,536 | 838 | 202.6% | 3,847 | 1,341 | 186.9% |
| Usable area of units launched ($m^2$) | 161,597 | 66,686 | 142.3% | 255,962 | 101,059 | 153.3% |
| Average launch price (R$/m2) | 4,263 | 2,955 | 44.3% | 4,242 | 2,812 | 50.9% |
| Average Price of Unit Launched (R$/Unit) | 272 | 235 | 15.7% | 282 | 212 | 33.0% |

| Sales | 2Q10[1] | 2Q09[2] | Change | 1H10[3] | 1H09[4] | Change |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contracted Pre-Sales (100%)[9] | 807,746 | 309,588 | 160.9% | 1,406,783 | 480,872 | 192.5% |
| Contracted Pre-Sales (% Even) | 591,774 | 252,905 | 134.0% | 1,025,720 | 378,866 | 170.7% |
| *Even's share on Contracted Pre-Sales* | *73.3%* | *81.7%* | *-8.4 p.p.* | *72.9%* | *78.8%* | *-5.9 p.p.* |
| Number of units sold | 2,210 | 1,154 | 91.5% | 3,578 | 1,665 | 114.9% |
| Usable area of units sold ($m^2$) | 174,645 | 99,095 | 76.2% | 336,137 | 159,630 | 110.6% |
| Average Sale Price (R$/m2) | 4,625 | 3,124 | 48.0% | 4,185 | 3,012 | 38.9% |
| Average Price of Unit Sold (R$/Unit) | 365 | 268 | 36.2% | 393 | 289 | 36.0% |

[1] Second quarter of 2010.
[2] Second quarter of 2009.
[3] January to June 2010.
[4] January to June 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 June 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 after the latest announcement 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), especially as of the start of the second quarter. The latest figures put the index at 120 in July2010, 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. In the second half of the year, the federal government increased the maximum property price, from R$350,000 to R$500,000, to qualify buyers for using the balance of their FGTS severance funds towards home purchase, and also increased the maximum percentage of a property that can be financed from 70% to 90%.

According to Secovi, the real estate industry association, 13,646 new residential properties were sold in the city of São Paulo up to the end of May, up 26% from a year earlier. The sales-over-supply ratio stood at 16.7% in February 2010 and averaged 20.5% in 2010.

From January to May 2010, residential and commercial projects worth R$6.56 billion were launched in the São Paulo Metropolitan Area, according to Embraesp, an industry research firm.

## Business Performance

We ended the quarter with R$448 million in launches and R$591.8 million in sales, exceeding the results obtained in the same quarter a year earlier.

The second 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$234.9 million) and newly launched units (R$356.9 million), for overall sales in the quarter of R$591.8 million.

In the second quarter along, we launched ten projects, with average potential sales value (PSV) per project of R$44.8 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, 70% were sold in the same period.

Of the total sales made in 2Q10, 40% came from projects launched in previous quarters. Even Vendas was responsible for 53% of sales in the areas in which it operates.

We delivered 7 projects that represented PSV of approximately R$481.1 million (Even's interest R$339.7 million) and 748 units.

Regarding our financial situation, we ended the quarter with a cash position of R$587 million. Cash burn was R$157 million in the second quarter 2010 (variation in net debt between December and January), already reflecting the lot acquisitions, which intensified during the last quarter of 2009.

Our construction financing index remained very high, with 99% 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$60.0 million, which represents net margin of 12.9% and EBITDA margin of 20.6%.

## Sustainability

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

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

# Operating Performance

## Development

### Launches in Period

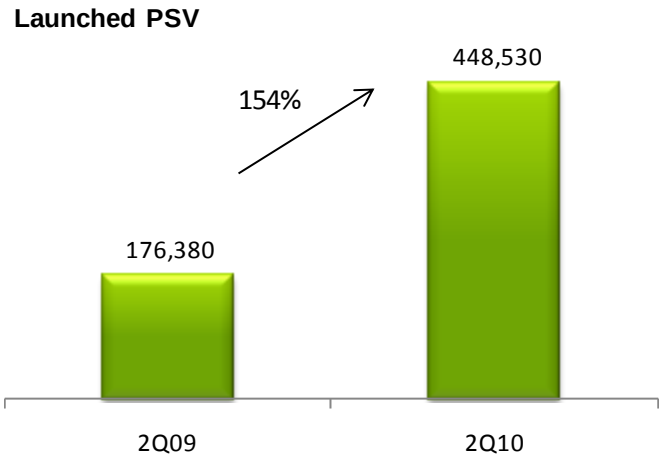
In 2Q10, we launched 10 new projects (6 in Greater São Paulo, 2 in Rio Grande do Sul, 1 in Minas Gerais and 1 in Rio de Janeiro), for combined launch PSV of R$688.9 million (R$448.5 million considering only Even's interest)

The following table lists each of these launches:

| Building | City | Launches | Total PSV (R$ 000) | Even PSV (R$ 000) | Units | Even´s Share |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nouveau Vila da Serra | Minas Gerais | Apr-10 | 60,058 | 25,525 | 144 | 42.5% |
| VV Clube Moinho | Rio Grande do Sul | May-10 | 41,941 | 20,971 | 236 | 50.0% |
| Passione | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 64,651 | 64,651 | 279 | 100.0% |
| Bela Cintra | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 154,244 | 77,122 | 332 | 50.0% |
| Code Berrini | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 106,190 | 84,952 | 312 | 80.0% |
| Concept | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 88,774 | 88,774 | 196 | 100.0% |
| Caminhos da Barra | Rio de Janeiro | Jun-10 | 61,738 | 30,869 | 460 | 50.0% |
| Dream | São Paulo Metro Area | Apr-10 | 52,702 | 26,351 | 324 | 50.0% |
| Everyday – 3rd phase | São Paulo Metro Area | May-10 | 29,492 | 14,746 | 114 | 50.0% |
| VV Iguatemi phase 2 | Rio Grande do Sul | Jun-10 | 29,139 | 14,569 | 139 | 50.0% |
| | | | **688,929** | **448,530** | **2,536** | **65.1%** |

The Middle-Income segment accounted for 61.6% of launched PSV in 1Q10, while the Affordable and Emerging income segments accounted for 38.4%.

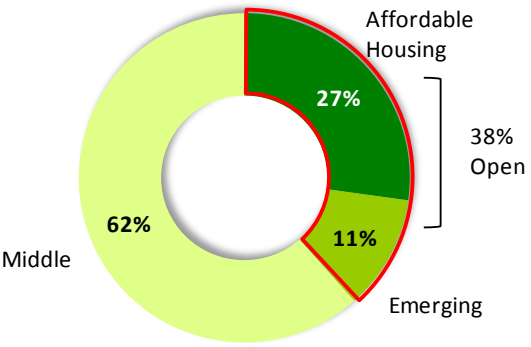
| Market Segment | (R$ '000) |
|---|---|
| Affordable Housing | 100 to 200 |
| Emerging | 200 to 350 |
| Middle | 350 to 500 |
| Upper-Middle | 500 to 1,100 |
| High | 1,100 to 1,600 |
| Luxury | Above 1,600 |



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

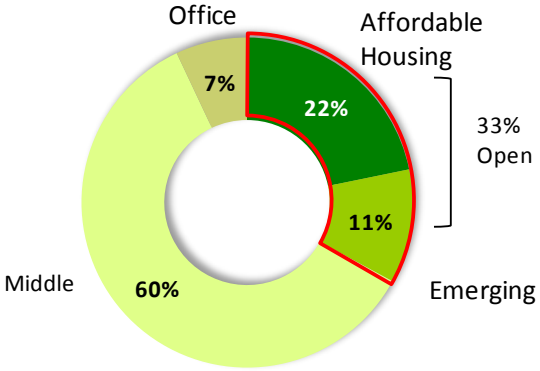
## Launches in 2Q10

| Segment | Total PSV (R$ '000) | Even PSV (R$ '000) | Usable Area (m²) | Units |
|---|---|---|---|---|
| Affordable Housing | 179,091 | 121,871 | 60,689 | 1063 |
| Emerging | 100,572 | 50,286 | 35,479 | 489 |
| Middle | 409,266 | 276,373 | 65,429 | 984 |
| **Total** | **688,929** | **448,530** | **161,597** | **2,536** |



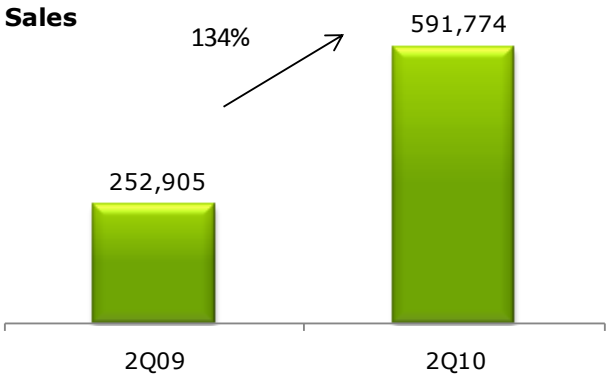

## Launches in 1H10

| Segment | Total PSV (R$ '000) | Even PSV (R$ '000) | Usable Area (m²) | Units |
|---|---|---|---|---|
| Affordable Housing | 210,590 | 153,370 | 75,587 | 1,222 |
| Emerging | 180,934 | 78,413 | 57,357 | 822 |
| Middle | 595,821 | 423,344 | 99,897 | 1524 |
| Office | 98,372 | 49,186 | 23,121 | 279 |
| **Total** | **1,085,717** | **704,313** | **255,962** | **3,847** |



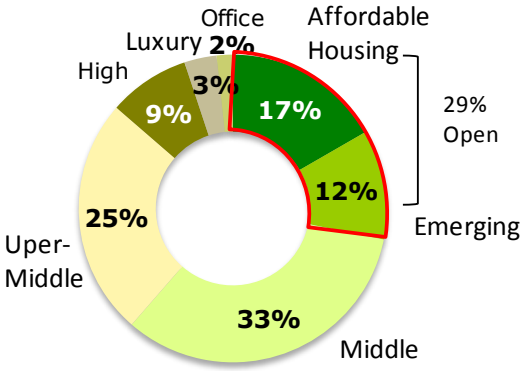

## Sales

Contracted sales in 2Q10 totaled R$808 million (Even's interest R$592 million), with 53% coming from launches in the quarter and 47% from units in inventory (Even's interest).



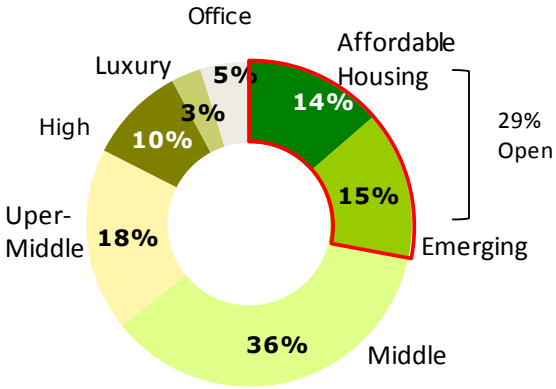
## 2Q10

| Segment | Total Sales (R$ '000) | Even Sales (R$ '000) | Usable Area ($m^2$) | Units |
|---|---|---|---|---|
| Affordable Housing | 127,570 | 98,604 | 38,361 | 675 |
| Emerging | 104,860 | 68,494 | 34,636 | 370 |
| Middle | 314,355 | 196,194 | 55,200 | 578 |
| Upper-Middle | 171,298 | 147,863 | 27,793 | 429 |
| High | 50,621 | 50,519 | 9,547 | 29 |
| Luxury | 20,089 | 20,089 | 2,427 | 6 |
| Office | 18,953 | 10,011 | 6,681 | 123 |
| **Total** | **807,746** | **591,774** | **174,645** | **2,210** |




## 1H10

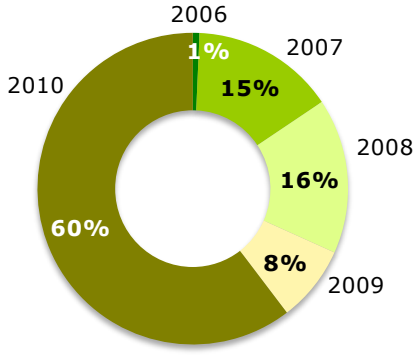
| Segment | Total Sales (R$ '000) | Even Sales (R$ '000) | Usable Area ($m^2$) | Units |
|---|---|---|---|---|
| Affordable Housing | 171,046 | 139,854 | 61,409 | 908 |
| Emerging | 249,447 | 152,620 | 82,668 | 803 |
| Middle | 535,572 | 366,520 | 100,444 | 1032 |
| Upper-Middle | 215,760 | 187,144 | 38,266 | 493 |
| High | 106,850 | 99,318 | 19,726 | 70 |
| Luxury | 32,372 | 30,522 | 3,845 | 10 |
| Office | 95,736 | 49,742 | 29,779 | 262 |
| **Total** | **1,406,783** | **1,025,720** | **336,137** | **3,578** |




The following table presents a breakdown of sales by launch year

## 2Q10

| Year of Launch | Total Sales (R$ '000) | Even Sales (R$ '000) | Usable Area ($m^2$) | Units |
|---|---|---|---|---|
| up to 2005 | 20 | 10 | | |
| 2006 | 5,317 | 4,089 | 1,153 | 4 |
| 2007 | 92,100 | 88,034 | 23,911 | 174 |
| 2008 | 117,268 | 95,774 | 20,631 | 226 |
| 2009 | 49,321 | 46,950 | 18,812 | 97 |
| 2010 | 543,720 | 356,917 | 110,138 | 1,709 |
| **Total** | **807,746** | **591,774** | **174,645** | **2,210** |



## Units in Inventory

On June 30, 2010, Even's interest of units in inventory totaled R$1,057.6 million in PSV (R$1,290.3 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:

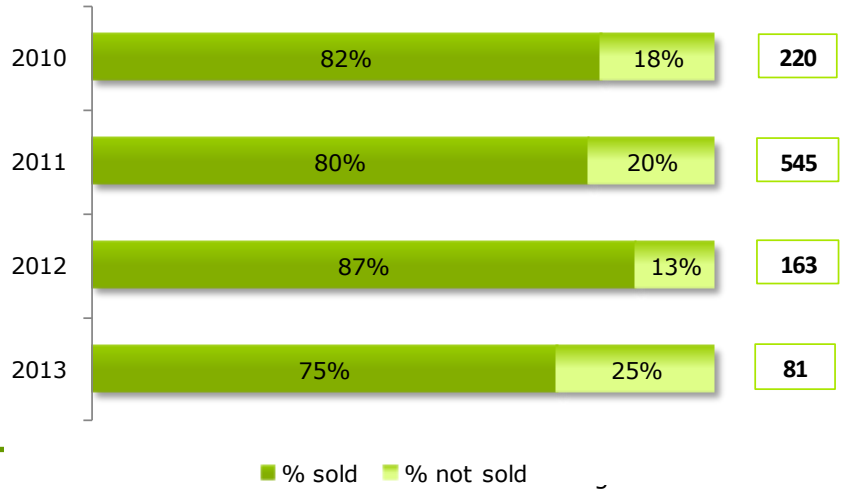
| Year | Total PSV (R$ '000) | Even PSV (R$ '000) | % | Units |
|---|---|---|---|---|
| Up to 2004 | 4,218 | 640 | 0% | 5 |
| 2005 | 2,748 | 937 | 0% | 3 |
| 2006 | 32,216 | 18,862 | 2% | 45 |
| 2007 | 469,392 | 444,058 | 41% | 785 |
| 2008 | 433,465 | 327,173 | 31% | 734 |
| 2009 | 144,731 | 122,591 | 12% | 335 |
| 2010 | 203,498 | 143,303 | 14% | 795 |
| **Total** | **1,290,268** | **1,057,564** | **100%** | **2,702** |

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 | 48,553 | 5% |
| 2010 | 220,409 | 32% |
| 2011 | 545,497 | 40% |
| 2012 | 162,576 | 15% |
| 2013 | 80,529 | 8% |
| **Total** | **1,057,564** | **100%** |

We have only R$48.5 million worth of units delivered and not sold (4.6% of inventory). Additionally, 95.4% of our inventory corresponds to units from projects that will be concluded between 2010 and 2013.

Another important factor is the percentage sold of projects launched in each year, which is fully in line with our feasibility studies. Of the



projects to be concluded until the end of 2010, we have already sold 82%.

The units in inventory indicate a potential gross margin of 34.4%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R$100.5 million). To calculate this gross margin, we first deducted the rate of PIS and COFINS taxes for each project as well as the average commission paid to the real estate brokerage firm.

## Land Bank

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

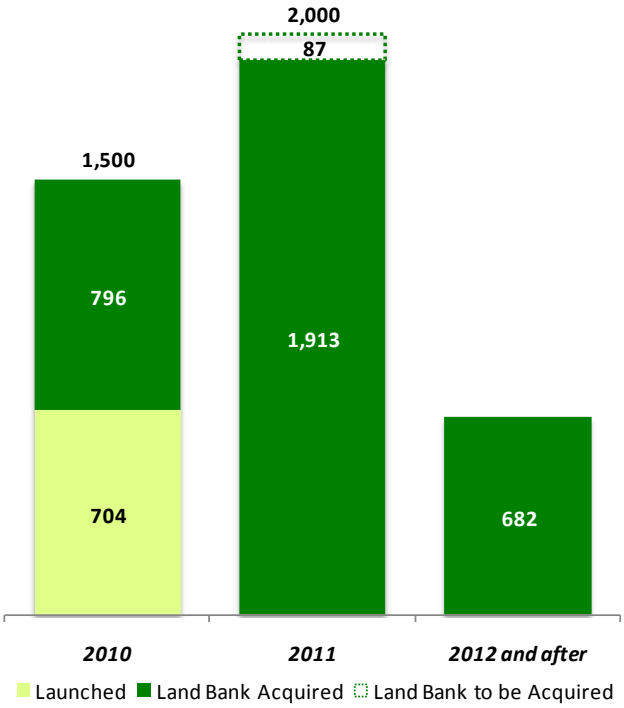
The total area of the lots in the land bank is 3,183,085 m², which will enable the company to launch approximately R$4.5 billion in real estate products (with Even's interest in the potential sales of these projects R$3.4 billion), representing the potential for 62 launches. The table shows the land acquired by the Company, by project, as of August 9, 2010:

| Bulding | Region | Purchase Date | Areas (m²) | | Units | Expected PSV (R$ '000) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Site | Usable | | Total | Even |
| Anhaia Melo | São Paulo Metro Area | Dec-09 | 18,050 | 23,564 | 400 | 50,994 | 50,994 |
| Cabral | South | May-08 | 5,203 | 8,345 | 56 | 32,026 | 16,013 |
| Campo Grande | Rio de Janeiro | May-08 | 12,266 | 13,838 | 290 | 31,827 | 31,827 |
| Colinas Morumbi (3rd phase) | São Paulo Metro Area | Jan-07 | 34,769 | 35,517 | 213 | 120,339 | 36,102 |
| Coliseu - Phase 1 | Northeast | Jan-08 | 9,319 | 31,394 | 106 | 62,902 | 62,902 |
| Coliseu - Phase 2 | Northeast | Jan-08 | 9,319 | 31,394 | 106 | 62,902 | 62,902 |
| EPO - DUO | Minas Gerais | Jul-07 | 8,228 | 23,055 | 62 | 110,664 | 94,064 |
| Gabrielle IV | São Paulo Metro Area | Dec-09 | 2,975 | 15,127 | 54 | 95,247 | 95,247 |
| Genesis | South | Oct-07 | 68,000 | 207,638 | 310 | 130,068 | 16,259 |
| Grand Club Ph2 | São Paulo Countryside | Mar-07 | 9,972 | 27,648 | 160 | 82,000 | 82,000 |
| Green | Rio de Janeiro | Jul-07 | 21,765 | 38,716 | 238 | 186,493 | 93,246 |
| Lessence Ph2 | São Paulo Countryside | Oct-07 | 6,775 | 10,108 | 46 | 33,000 | 33,000 |
| Monterosso (Nova Lima II) | Minas Gerais | May-07 | 12,405 | 20,000 | 211 | 93,000 | 93,000 |
| Muniz Aragão (Phase II) | Rio de Janeiro | Jun-08 | 15,832 | 22,584 | 479 | 63,425 | 31,713 |
| POA Atlantida | South | Aug-09 | 84,536 | 30,265 | 300 | 107,466 | 53,733 |
| POA João Wallig | South | Aug-09 | 3,836 | 7,907 | 166 | 27,637 | 13,819 |
| POA Luiz Manoel Gonzaga | South | Aug-09 | 1,307 | 3,996 | 17 | 16,042 | 8,021 |
| Popular Taubaté - Phase 2 | São Paulo Countryside | Oct-07 | 5,014 | 8,644 | 137 | 14,522 | 14,522 |
| Portugal | São Paulo Metro Area | May-10 | 2,000 | 9,834 | 80 | 64,680 | 45,276 |

Continued next page.

| Bulding | Region | Purchase Date | Areas (m²) Site | Areas (m²) Usable | Units | Expected PSV (R$ '000) Total | Expected PSV (R$ '000) Even |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Riverside Plaza (1st phase) | São Paulo Metro Area | Dec-05 | 6,801 | 25,850 | 10 | 195,109 | 97,554 |
| Riverside Plaza (2nd phase) | São Paulo Metro Area | Dec-05 | 6,801 | 25,850 | 10 | 195,109 | 97,554 |
| Roseira I (Complemento) | São Paulo Countryside | Dec-07 | 3,327 | 2,645 | 25 | 5,800 | 2,656 |
| Roseira II (phase 1) | São Paulo Countryside | Dec-07 | 40,726 | 31,748 | 537 | 73332 | 33,586 |
| Roseira II (phase 2) | São Paulo Countryside | Dec-07 | 40,726 | 31,748 | 537 | 73,332 | 33,586 |
| Roseira III | São Paulo Countryside | Dec-07 | 67,876 | 58,742 | 1,040 | 139896 | 64,073 |
| Rua Jaci x Itaoca | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 2,399 | 8,136 | 79 | 43,685 | 43,685 |
| Santo Amaro | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 2,000 | 7,665 | 178 | 58,252 | 58,252 |
| Saturnino 2 | South | Apr-08 | 22,254 | 29,378 | 449 | 110,071 | 55,036 |
| Sorocaba 2 - Phase 1 | São Paulo Countryside | Nov-07 | 12,760 | 36,970 | 152 | 53,665 | 53,665 |
| Sorocaba 2 - Phase 2 | São Paulo Countryside | Nov-07 | 12,760 | 36,970 | 152 | 53,665 | 53,665 |
| Terreno I | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 11,225 | 26,919 | 408 | 99,599 | 99,599 |
| Terreno II | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 2,699 | 9,408 | 80 | 47,898 | 47,898 |
| Terreno III | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 12,800 | 30,695 | 500 | 123,388 | 123,388 |
| Terreno IV | Minas Gerais | Mar-10 | 4,237 | 7,146 | 92 | 27,232 | 27,232 |
| Terreno IX | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 3,588 | 19,214 | 168 | 87,613 | 87,613 |
| Terreno V | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 8,970 | 17,988 | 318 | 57,767 | 57,767 |
| Terreno VI | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 2,180 | 5,266 | 80 | 37,082 | 37,082 |
| Terreno VII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 11,225 | 26,919 | 408 | 99,599 | 99,599 |
| Terreno VIII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 3,501 | 12,027 | 176 | 81,786 | 81,786 |
| Terreno X | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 2,594 | 5,315 | 132 | 44,434 | 44,434 |
| Terreno XI | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 4,569 | 9,612 | 162 | 31,681 | 31,681 |
| Terreno XII | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 7,491 | 14,482 | 248 | 52,137 | 52,137 |
| Terreno XIII | Minas Gerais | Dec-09 | 4,708 | 8,231 | 150 | 23,871 | 23,871 |
| Terreno XIV | South | Mar-10 | 782,806 | 215,600 | 356 | 99,735 | 49,868 |
| Terreno XIX | South | Jun-10 | 7,971 | 15,498 | 20 | 24,309 | 12,155 |
| Terreno XV | South | Mar-10 | 782,806 | 215,600 | 356 | 99,735 | 49,868 |
| Terreno XVI | South | Mar-10 | 782,806 | 215,600 | 356 | 99,735 | 49,868 |
| Terreno XVII | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 5,208 | 10,524 | 170 | 28,746 | 28,746 |
| Terreno XVIII | São Paulo Metro Area | Mar-10 | 8,419 | 17,016 | 276 | 46,476 | 46,476 |
| Terreno XX | South | Jun-10 | 7,971 | 15,498 | 20 | 24,309 | 12,155 |
| Terreno XXI | South | Jun-10 | 7,971 | 15,498 | 18 | 22,517 | 11,259 |
| Terreno XXII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 1,589 | 8,229 | 54 | 51,440 | 51,440 |
| Terreno XXIII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 2,270 | 11,438 | 162 | 80,065 | 80,065 |
| Terreno XXIV | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 18,417 | 24,913 | 393 | 79,571 | 79,570 |
| Terreno XXV | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 18,417 | 24,913 | 393 | 79,571 | 79,570 |
| Terreno XXVI | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 18,417 | 24,913 | 393 | 79,571 | 79,570 |
| Terreno XXVII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 4,661 | 10,122 | 174 | 36,440 | 36,440 |
| Terreno XXVIII | São Paulo Metro Area | Jun-10 | 8,902 | 17,695 | 290 | 65,470 | 65,470 |
| Vale do Sereno | Minas Gerais | Mar-08 | 38,846 | 86,900 | 242 | 157,054 | 133,496 |
| Vale do Sereno 2 | Minas Gerais | Mar-08 | 38,846 | 86,900 | 242 | 157,054 | 133,496 |
| Vida Viva Santo André I | São Paulo Metro Area | Jun-07 | 8,487 | 17,994 | 267 | 49,485 | 24,742 |
| Vida Viva Santo André II | Grande São Paulo | Jun-07 | 8,487 | 17,994 | 267 | 49,485 | 24,742 |
| **Total Amount** | | | **3,183,085** | **2,111,343** | **13,971** | **4,532,005** | **3,391,035** |

The following table shows your land bank by estimated launch year. Note that in the last 9 months (4Q09, 1Q10 and 2Q10) we acquired 9 lots that combined represented potential sales of R$2.1 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 June 30, 2010, are presented below:

| | R$ '000 |
|---|---|
| Advanced for purcharse of land [1] | 33,619 |
| Land inventory [2] | 135,757 |
| Off-balance Land inventory [3] | 334,419 |
| **Land Bank** | **503,795** |
| Land Debt [4] | (15,063) |
| Off-balance Land Debt [5] | (156,186) |
| Exchange (off-balance) [6] | (178,233) |
| **Land Bank (Net of Debt and Obligations)** | **154,313** |

[1]Note 6 - lots not launched without deed

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

[3]Note 14 - lots not launched andoff-balance

[4]Note 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)

[5]Note 14 – lots not launched (commitment not reflected in the accounts and coplements the amount paid under the item Land Bank)

[6]Note 14 – lots not launched (commitment not reflected in the accounts and coplements the amount paid under the item Land Bank)

[6]Nota 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 | Areas ($m^2$) | | Units | Exchange (R$ '000) | | Estimated PSV (R$ '000) | | % EVEN |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Site | Usable | | Total | Even | Total | Even | |
| Affordable Housing | 21 | 308,969 | 419,704 | 7,084 | 100,380 | 86,324 | 1,217,271 | 977,615 | 29% |
| Emerging | 1 | 22,254 | 29,378 | 449 | 5,502 | 2,751 | 110,071 | 55,036 | 2% |
| Middle | 20 | 334,275 | 550,133 | 3,733 | 86,240 | 72,656 | 1,474,145 | 1,275,240 | 37% |
| Upper-Middle | 5 | 44,961 | 96,109 | 753 | 3,435 | 1,717 | 463,812 | 335,148 | 10% |
| High | 10 | 2,386,430 | 743,701 | 1,312 | 145,347 | 80,654 | 643,734 | 433,943 | 13% |
| Luxury | - | - | - | - | - | - | - | - | 0% |
| Office | 4 | 18,196 | 64,680 | 330 | - | - | 492,904 | 297,794 | 9% |
| Lots | 1 | 68,000 | 207,638 | 310 | 43,093 | 5,387 | 130,068 | 16,259 | 0% |
| **Total** | **62** | **3,183,085** | **2,111,343** | **13,971** | **383,997** | **249,489** | **4,532,005** | **3,391,035** | **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 | 30 | 249,912 | 515,139 | 6,544 | 115,567 | 115,567 | 2,232,715 | 1,884,482 | 55% |
| São Paulo Countryside | 9 | 199,936 | 245,223 | 2,786 | 25,933 | 11,877 | 529,211 | 370,752 | 11% |
| Rio de Janeiro | 3 | 49,862 | 75,138 | 1,007 | - | - | 281,746 | 156,786 | 5% |
| Goiás | - | - | - | - | - | - | - | - | 0% |
| Minas Gerais | 6 | 107,270 | 232,232 | 999 | 40,752 | 37,332 | 568,876 | 505,160 | 15% |
| Northeast | 2 | 18,638 | 62,788 | 212 | - | - | 125,804 | 125,804 | 4% |
| South | 12 | 2,557,467 | 980,823 | 2,423 | 201,745 | 84,713 | 793,653 | 348,051 | 10% |
| **Total** | **62** | **3,183,085** | **2,111,343** | **13,971** | **383,997** | **249,489** | **4,532,005** | **3,391,035** | **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 7 more, which represents PSV of R$481.1 million (Even's share R$339.7 million) and 748 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 | 461.2 | 175.2 | 636.4 |
| 2011 | 433.1 | 120.8 | 553.9 |
| 2012 | 144.3 | 45.9 | 190.2 |
| 2013 | 7.0 | 3.6 | 10.6 |
| **Total** | **1,045.6[1]** | **345.5** | **1,391.1** |

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

## Credit, Collections and Operating Costs

### Contracted Receivables

Of the total receivables of R$3,009.4 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R$758.8 million will be received during construction, as per the following timetable:

| Year | Value (R$ million) |
|---|---|
| 2010 | 385.6 |
| 2011 | 328.5 |
| 2012 | 34.6 |
| 2013 | 10.1 |
| **Total** | **758.8** |

The remaining portion of R$2,250.6 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

| Year | Value (R$ million) |
|---|---|
| 2010 | 865.5 |
| 2011 | 676.7 |
| 2012 | 630.9 |
| 2013 | 77.5 |
| **Total** | **2,250.6** |

### Credit for Production

In 2010, we approved 16 new contracts in construction financing totaling R$366.3 million (Even's interest R$320.0 million), for potential sales value (PSV) of R$970.0 million and R$824.1 million, respectively.

We have 4 projects with combined PSV of R$452 million to be launched with financing already approved.

### Onlending Operations

During the quarter we concluded the transfer of two projects that we delivered in 1Q10, which involved 250 units and an average transfer amount of R$ 200,000. Our projection indicates that before the end of August we will have transferred or settled 95% of the contract amounts of these clients, with only 5% remaining in the portfolio. We also delivered two high projects in the high-income segment, for a total of 21 units financed by bank loans, with the transfers totaling R$ 17 million.

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/Unibanco, Santander/Real, 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

The first quarter of this year registered R$23.9 million in prepayments, for a monthly average of R$ 8 million, compared with the monthly average of R$ 9 million in the previous quarter.

In the first two quarters of this year, we reached almost R$ 53 million in prepayment of receivables, which shows that our average monthly receivables stabilized at between R$ 8 and R$ 9 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. Our default rate has remained stable, despite the portfolio growth in the period, which has resulted in a decline in the indicator portfolio at risk – balance of portfolio in default / total portfolio.

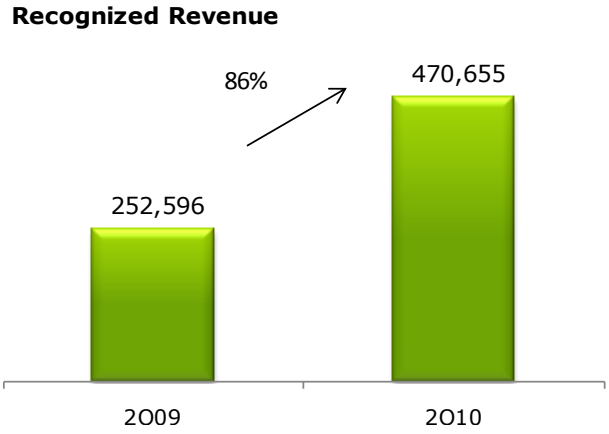
We use cancellations to control the quality of our portfolio, which has enabled us to maintain a low default rate over the past few months.

## Financial Performance

### Revenue from Sales and Services

In 2Q10, gross revenue from sales and services was R$478.1 million, an increase of R$221.6 million (86.4%) from 2Q09. This increase was driven by growth in revenue from property development and resales, which totaled R$470.7 million in 2Q10, up R$218.1 million (46.3%) from the previous year

| | 2Q10 | | 2Q09 | |
|---|---|---|---|---|
| Launching Year | Recognized Revenue (R$ 000 ) | % | Recognized Revenue (R$ 000) | % |
| 2004 | 838 | 0.2% | 167 | 0.1% |
| 2005 | 4,961 | 1.1% | 719 | 0.3% |
| 2006 | 11,942 | 2.5% | 51,483 | 20.4% |
| 2007 | 169,121 | 35.9% | 126,092 | 49.9% |
| 2008 | 158,940 | 33.8% | 46,729 | 18.5% |
| 2009 | 37,926 | 8.1% | 27,406 | 10.8% |
| 2010 | 86,927 | 18.5% | | |
| **Total** | **470,655** | **100%** | **252,596** | **100%** |




The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects in 2Q10:

| Building | Launch | % Even | % Sold | | Financial Evolution of Costs | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 3/31/2010 | 6/30/2010 | 3/31/2010 | 6/30/2010 |
| Reserva Granja Julieta | 3Q04 | 15.0% | 98.0% | 98.0% | 100.0% | 100.0% |
| Window | 4Q04 | 49.9% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| The View | 1Q05 | 45.0% | 99.0% | 99.0% | 100.0% | 100.0% |
| Terra Vitris | 3Q05 | 50.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Breeze Alto da Lapa | 4Q05 | 50.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Club Park Santana | 4Q05 | 50.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Duo | 4Q05 | 25.0% | 99.0% | 99.0% | 100.0% | 100.0% |
| EcoLifeCidade Universitária | 4Q05 | 40.0% | 99.0% | 99.0% | 100.0% | 100.0% |
| Vitá Alto da Lapa | 4Q05 | 50.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Reserva do Bosque | 2Q06 | 50.0% | 82.0% | 82.0% | 100.0% | 100.0% |
| Campo Belíssimo | 3Q06 | 70.5% | 96.0% | 98.0% | 100.0% | 100.0% |
| Wingfield | 3Q06 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Boulevard São Francisco | 4Q06 | 100.0% | 94.0% | 96.0% | 100.0% | 100.0% |
| Iluminatto | 4Q06 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Inspiratto | 4Q06 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Particolare | 4Q06 | 15.0% | 95.0% | 95.0% | 100.0% | 100.0% |
| Plaza Mayor | 4Q06 | 75.0% | 100.0% | 99.0% | 100.0% | 100.0% |
| Vida Viva Mooca | 4Q06 | 100.0% | 96.0% | 98.0% | 100.0% | 100.0% |
| Vida Viva Tatuapé | 4Q06 | 100.0% | 96.0% | 96.0% | 100.0% | 100.0% |
| Especiale | 1Q07 | 100.0% | 70.0% | 75.0% | 100.0% | 100.0% |
| Le Parc | 1Q07 | 50.0% | 97.0% | 97.0% | 95.0% | 100.0% |
| Tendence | 1Q07 | 50.0% | 86.0% | 86.0% | 100.0% | 100.0% |
| Verte | 1Q07 | 100.0% | 98.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Vida Viva Santa Cruz | 1Q07 | 100.0% | 99.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Concetto | 2Q07 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| In Cittá | 2Q07 | 100.0% | 89.0% | 89.0% | 100.0% | 100.0% |
| The Gift | 2Q07 | 50.0% | 83.0% | 86.0% | 90.0% | 94.0% |
| Vida Viva Freguesia do Ó | 2Q07 | 100.0% | 85.0% | 99.0% | 98.0% | 100.0% |
| Vida Viva Vila Maria | 2Q07 | 100.0% | 95.0% | 96.0% | 100.0% | 100.0% |
| Arts ibirapuera | 3Q07 | 100.0% | 87.0% | 87.0% | 94.0% | 98.0% |
| Breeze Santana | 3Q07 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 84.0% | 91.0% |

Continued next page.

| Building | Launch | % Even | % Sold | | Financial Evolution of Costs | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 3/31/2010 | 6/30/2010 | 3/31/2010 | 6/30/2010 |
| Gabrielle | 3Q07 | 100.0% | 98.0% | 96.0% | 90.0% | 95.0% |
| L'essence | 3Q07 | 100.0% | 58.0% | 61.0% | 65.0% | 73.0% |
| Spazio Dell´Acqua | 3Q07 | 100.0% | 73.0% | 80.0% | 80.0% | 85.0% |
| Vitá Araguaia | 3Q07 | 100.0% | 63.0% | 64.0% | 70.0% | 87.0% |
| Du Champ | 4Q07 | 100.0% | 82.0% | 88.0% | 70.0% | 76.0% |
| Grand Club Vila Ema | 4Q07 | 100.0% | 52.0% | 57.0% | 45.0% | 52.0% |
| Villagio Monteciello | 4Q07 | 100.0% | 67.0% | 69.0% | 74.0% | 80.0% |
| Terrazza Mooca | 4Q07 | 100.0% | 63.0% | 66.0% | 68.0% | 80.0% |
| Veranda Mooca | 4Q07 | 100.0% | 69.0% | 72.0% | 61.0% | 91.0% |
| Nouveaux | 4Q07 | 100.0% | 96.0% | 99.0% | 70.0% | 79.0% |
| Signature | 4Q07 | 100.0% | 61.0% | 84.0% | 77.0% | 86.0% |
| Up Life | 4Q07 | 100.0% | 64.0% | 71.0% | 59.0% | 70.0% |
| Vida Viva Butantã | 4Q07 | 100.0% | 78.0% | 81.0% | 94.0% | 98.0% |
| Vida Viva São Bernardo | 4Q07 | 100.0% | 66.0% | 70.0% | 76.0% | 83.0% |
| Vivre Alto da Boa Vista | 4Q07 | 100.0% | 73% | 85% | 83% | 91% |
| Vida Viva Parque Santana | 4Q07 | 100.0% | 88.0% | 92.0% | 80.0% | 89.0% |
| Sophistic | 1Q08 | 100.0% | 87% | 90% | 70% | 77% |
| Weekend | 1Q08 | 100.0% | 66% | 69% | 34% | 41% |
| Club Park Butantã | 2Q08 | 100.0% | 72.0% | 74.0% | 48.0% | 56.0% |
| Double | 2Q08 | 100.0% | 74.0% | 89.0% | 75.0% | 84.0% |
| Icon (Belo Horizonte) | 2Q08 | 85.0% | 78% | 82% | 49% | 57% |
| Jardim das Orquídeas (phase1) | 2Q08 | 100.0% | 0.61 | 0.96 | 56% | 49% |
| Jardim das Orquídeas - units not launched | 2Q08 | 100.0% | | | 76% | 83% |
| Magnifique | 2Q08 | 100.0% | 32.0% | 53.0% | | |
| Guarulho Central Office/ Everyday Residencial Club | 2Q08 | 50.0% | 61.0% | 87.0% | 57.0% | 38.0% |
| GuarulhosCentral Office/ Everyday Res. Club – Units not launched | 2Q08 | 50.0% | 0% | 0% | 57% | 38% |
| Paulistano | 2Q08 | 30.0% | 97.0% | 100.0% | 25.0% | 26.0% |
| Paulistano - Units not launched | 2Q08 | 30.0% | 0% | 0% | 26% | 28% |
| Plaza Mayor Ipiranga | 2Q08 | 100.0% | 81.0% | 82.0% | 26% | 28% |
| Vida Viva Golf Club | 2Q08 | 100.0% | 68.0% | 70.0% | 57% | 69% |
| Cinecittá (1st phase) | 3Q08 | 85.0% | 89% | 89% | 41% | 46% |
| Incontro | 3Q08 | 80.0% | 83.0% | 88.0% | 44% | 55% |
| Montemagno | 3Q08 | 100.0% | 84% | 87% | 48% | 57% |
| Pleno Santa Cruz | 3Q08 | 100.0% | 86% | 95% | 46% | 56% |
| Timing | 3Q08 | 100.0% | 54% | 55% | 46% | 56% |
| Vida Viva Jardim Itália | 3Q08 | 100.0% | 43% | 57% | 49% | 59% |
| Vida Viva Vila Guilherme | 3Q08 | 100.0% | 74% | 78% | 53% | 69% |
| Arte Luxury Home Resort | 4Q08 | 50.0% | 0.89 | 83% | 0.66 | 76% |
| E-Office Design Berrini | 4Q08 | 50.0% | 84% | 88% | 49% | 49% |
| Montemagno - 2º Phase | 4Q08 | 100.0% | 66% | 68% | 48% | 57% |
| Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase | 4Q08 | 100.0% | 89% | 94% | 46% | 54% |
| Honoré Bela Vista | 1Q09 | 50.0% | 100.0% | 100.0% | 70.0% | 81.0% |
| Spot Cidade Baixa | 1Q09 | 50.0% | 85% | 90% | 43% | 53% |
| Terra Nature - Ipê | 1Q09 | 23.0% | 97.0% | 97.0% | 29.0% | 33.0% |

Continued next page.

| Building | Launch | % Even | % Sold | | Financial Evolution of Costs | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 3/31/2010 | 6/30/2010 | 3/31/2010 | 6/30/2010 |
| Paulistano - Units not launched | 2Q08 | 30.0% | 0% | 0% | 26% | 28% |
| Plaza Mayor Ipiranga | 2Q08 | 100.0% | 81.0% | 82.0% | 26% | 28% |
| Vida Viva Golf Club | 2Q08 | 100.0% | 68.0% | 70.0% | 57% | 69% |
| Cinecittá (1st phase) | 3Q08 | 85.0% | 89% | 89% | 41% | 46% |
| Incontro | 3Q08 | 80.0% | 83.0% | 88.0% | 44% | 55% |
| Montemagno | 3Q08 | 100.0% | 84% | 87% | 48% | 57% |
| Pleno Santa Cruz | 3Q08 | 100.0% | 86% | 95% | 46% | 56% |
| Timing | 3Q08 | 100.0% | 54% | 55% | 46% | 56% |
| Vida Viva Jardim Itália | 3Q08 | 100.0% | 43% | 57% | 49% | 59% |
| Vida Viva Vila Guilherme | 3Q08 | 100.0% | 74% | 78% | 53% | 69% |
| Arte Luxury Home Resort | 4Q08 | 50.0% | 0.89 | 83% | 0.66 | 76% |
| E-Office Design Berrini | 4Q08 | 50.0% | 84% | 88% | 49% | 49% |
| Montemagno - 2º Phase | 4Q08 | 100.0% | 66% | 68% | 48% | 57% |
| Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase | 4Q08 | 100.0% | 89% | 94% | 46% | 54% |
| Honoré Bela Vista | 1Q09 | 50.0% | 100% | 100% | 70% | 81% |
| Spot Cidade Baixa | 1Q09 | 50.0% | 85% | 90% | 43% | 53% |
| Terra Nature - Ipê | 1Q09 | 23.0% | 97% | 97% | 29% | 33% |
| Shop Club Guarulhos - (1st Phase) | 1Q09 | 100.0% | 97% | 97% | 29% | 37% |
| Cinecittá (2nd phase) | 2Q09 | 85.0% | 61% | 64% | 41% | 46% |
| Shop Club Guarulhos (2nd Phase) | 2Q09 | 100.0% | 98% | 97% | 29% | 37% |
| Terra Nature - Jatobá | 2Q09 | 23.0% | 93% | 93% | 26% | 25% |
| Terra Nature - Cerejeiras | 2Q09 | 23.0% | 96% | 96% | 19% | 24% |
| Spazio Vittá Vila Ema | 2Q09 | 100.0% | 99% | 99% | 31% | 34% |
| Shop Club Vila Guilherme | 2Q09 | 100.0% | 100% | 100% | 46% | 54% |
| Atual Santana | 2Q09 | 100.0% | 49% | 51% | 45% | 53% |
| Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase) | 3Q09 | 100.0% | 99% | 99% | 31% | 34% |
| Oscar Freire Office | 3Q09 | 100.0% | 100% | 100% | 42% | 45% |
| Terra Nature - Nogueira | 3Q09 | 23.0% | 93% | 95% | 24% | 25% |
| Terra Nature Pau-Brasil | 3Q09 | 23.0% | 65% | 65% | 28% | 27% |
| Duo Alto da Lapa | 3Q09 | 100.0% | 96% | 98% | 33% | 36% |
| Altto Pinheiros | 3Q09 | 100.0% | 82% | 91% | 39% | 41% |
| Allegro Jd Avelino | 3Q09 | 100.0% | 99% | 100% | 40% | 42% |
| The One | 4Q09 | 100.0% | 47% | 47% | 31% | 35% |
| Alegria | 4Q09 | 100.0% | 70% | 73% | 18% | 17% |
| Ideal | 4Q09 | 100.0% | 88% | 99% | 27% | 27% |
| Near | 4Q09 | 100.0% | 77% | 97% | 20% | 21% |
| Praça Jardim | 4Q09 | 100.0% | 58% | 77% | 15% | 15% |
| Novitá Butantã | 4Q09 | 100.0% | 99% | 100% | 35% | 35% |
| VV Clube Iguatemi (Granada) | 4Q09 | 50.0% | 43% | 60% | 17% | 18% |
| Casa do Sol (Jade) | 4Q09 | 50.0% | 0.63 | 72% | 0.26 | 28% |
| Novitá Butantã 2nd phase | 1Q10 | 100.0% | 93% | 92% | 35% | 35% |
| Code | 1Q10 | 100.0% | 0.71 | 87% | 0.26 | 25% |
| Soho Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.0% | 0.74 | 96% | 0.26 | 27% |
| Tribeca Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.0% | 0.74 | 96% | 0.26 | 27% |
| Passeio | 1Q10 | 35.0% | 83% | 97% | 26% | 26% |

Continued next page.

| Building | Launch | % Even | % Sold | | Financial Evolution of Costs | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 3/31/2010 | 6/30/2010 | 3/31/2010 | 6/30/2010 |
| Shop Club Guarulhos - (1st Phase) | 1Q09 | 100.0% | 97% | 97% | 29% | 37% |
| Cinecittá (2nd phase) | 2Q09 | 85.0% | 61% | 64% | 41% | 46% |
| Shop Club Guarulhos (2nd Phase) | 2Q09 | 100.0% | 98% | 97% | 29% | 37% |
| Terra Nature - Jatobá | 2Q09 | 23.0% | 93% | 93% | 26% | 25% |
| Terra Nature - Cerejeiras | 2Q09 | 23.0% | 96% | 96% | 19% | 24% |
| Spazio Vittá Vila Ema | 2Q09 | 100.0% | 99.0% | 99.0% | 31.0% | 34.0% |
| Shop Club Vila Guilherme | 2Q09 | 100.0% | 100% | 100% | 46% | 54% |
| Atual Santana | 2Q09 | 100.0% | 49% | 51% | 45% | 53% |
| Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase) | 3Q09 | 100.0% | 99% | 99% | 31% | 34% |
| Oscar Freire Office | 3Q09 | 100.0% | 100% | 100% | 42% | 45% |
| Terra Nature - Nogueira | 3Q09 | 23.0% | 93% | 95% | 24% | 25% |
| Terra Nature Pau-Brasil | 3Q09 | 23.0% | 65% | 65% | 28% | 27% |
| Duo Alto da Lapa | 3Q09 | 100.0% | 96% | 98% | 33% | 36% |
| Altto Pinheiros | 3Q09 | 100.0% | 82% | 91% | 39% | 41% |
| Allegro Jd Avelino | 3Q09 | 100.0% | 99% | 100% | 40% | 42% |
| The One | 4Q09 | 100.0% | 47% | 47% | 31% | 35% |
| Alegria | 4Q09 | 100.0% | 70% | 73% | 18% | 17% |
| Ideal | 4Q09 | 100.0% | 88% | 99% | 27% | 27% |
| Near | 4Q09 | 100.0% | 77% | 97% | 20% | 21% |
| Praça Jardim | 4Q09 | 100.0% | 58% | 77% | 15% | 15% |
| Novitá Butantã | 4Q09 | 100.0% | 99% | 100% | 35% | 35% |
| VV Clube Iguatemi (Granada) | 4Q09 | 50.0% | 43% | 60% | 17% | 18% |
| Casa do Sol (Jade) | 4Q09 | 50.0% | 0.63 | 72% | 0.26 | 28% |
| Novitá Butantã 2nd phase | 1Q10 | 100.0% | 93% | 92% | 35% | 35% |
| Code | 1Q10 | 100.0% | 0.71 | 87% | 0.26 | 25% |
| Soho Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.0% | 0.74 | 96% | 0.26 | 27% |
| Tribeca Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.0% | 0.74 | 96% | 0.26 | 27% |
| Passeio | 1Q10 | 35.0% | 83% | 97% | 26% | 26% |
| Nouveau Vila da Serra | 2Q10 | 42.5% | | 84% | | 14% |
| VV Clube Moinho | 2Q10 | 50.0% | | 72% | | 30% |
| Passione | 2Q10 | 100.0% | | 97% | | 30% |
| Bela Cintra | 2Q10 | 50.0% | | 79% | | 20% |
| Code Berrini | 2Q10 | 80.0% | | 88% | | 37% |
| Concept | 2Q10 | 100.0% | | 48% | | 27% |
| Caminhos da Barra | 2Q10 | 50.0% | | 12% | | 26% |
| Dream | 2Q10 | 50.0% | | 77% | | 13% |

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 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 6/30/2009 | 6/30/2010 | 6/30/2009 | 6/30/2010 |
| Reserva Granja Julieta | 3Q04 | 15.00% | 98% | 98% | 100% | 100% |
| Window | 4Q04 | 49.90% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| The View | 1Q05 | 45.00% | 95% | 99% | 100% | 100% |
| Terra Vitris | 3Q05 | 50.00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Breeze Alto da Lapa | 4Q05 | 50.00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Club Park Santana | 4Q05 | 50.00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Duo | 4Q05 | 25.00% | 99% | 99% | 100% | 100% |
| EcoLife Cidade Universitária | 4Q05 | 40.00% | 95% | 99% | 100% | 100% |
| Vitá Alto da Lapa | 4Q05 | 50.00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Reserva do Bosque | 2Q06 | 50.00% | 75% | 82% | 100% | 100% |
| Campo Belíssimo | 3Q06 | 70.46% | 91% | 98% | 95% | 100% |
| Wingfield | 3Q06 | 100.00% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Boulevard São Francisco | 4Q06 | 100.00% | 72% | 96% | 100% | 100% |
| Iluminatto | 4Q06 | 100.00% | 98% | 100% | 97% | 100% |
| Inspiratto | 4Q06 | 100.00% | 100% | 100% | 97% | 100% |
| Particolare | 4Q06 | 15.00% | 97% | 95% | 100% | 100% |
| Plaza Mayor Vila Leopoldina | 4Q06 | 75.00% | 100% | 99% | 86% | 100% |
| Vida Viva Mooca | 4Q06 | 100.00% | 86% | 98% | 100% | 100% |
| Vida Viva Tatuapé | 4Q06 | 100.00% | 92% | 96% | 92% | 100% |
| Especiale | 1Q07 | 100.00% | 71% | 75% | 87% | 100% |
| Le Parc | 1Q07 | 50.00% | 94% | 97% | 53% | 100% |
| Tendence | 1Q07 | 50.00% | 86% | 86% | 77% | 100% |
| Verte | 1Q07 | 100.00% | 98% | 100% | 97% | 100% |
| Vida Viva Santa Cruz | 1Q07 | 100.00% | 92% | 100% | 98% | 100% |
| Concetto | 2Q07 | 100.00% | 100% | 100% | 96% | 100% |
| In Cittá | 2Q07 | 100.00% | 64% | 89% | 99% | 100% |
| The Gift | 2Q07 | 50.00% | 62% | 86% | 71% | 94% |
| Vida Viva Freguesia do Ó | 2Q07 | 100.00% | 65% | 99% | 79% | 100% |
| Vida Viva Vila Maria | 2Q07 | 100.00% | 88% | 96% | 83% | 100% |
| Arts ibirapuera | 3Q07 | 100.00% | 82% | 87% | 79% | 98% |
| Breeze Santana | 3Q07 | 100.00% | 98% | 100% | 66% | 91% |
| Gabrielle | 3Q07 | 100.00% | 80% | 96% | 69% | 95% |
| L'essence | 3Q07 | 100.00% | 56% | 61% | 45% | 73% |
| Spazio Dell´Acqua | 3Q07 | 100.00% | 66% | 80% | 53% | 85% |
| Vitá Araguaia | 3Q07 | 100.00% | 41% | 64% | 28% | 87% |
| Du Champ | 4Q07 | 100.00% | 58% | 88% | 51% | 76% |
| Grand Club Vila Ema | 4Q07 | 100.00% | 41% | 57% | 27% | 52% |
| Villagio Monteciello | 4Q07 | 100.00% | 63% | 69% | 46% | 80% |
| Terrazza Mooca | 4Q07 | 100.00% | 48% | 66% | 43% | 80% |
| Veranda Mooca | 4Q07 | 100.00% | 69% | 72% | 61% | 91% |
| Nouveaux | 4Q07 | 100.00% | 89% | 99% | 45% | 79% |
| Signature | 4Q07 | 100.00% | 51% | 84% | 57% | 86% |
| Up Life | 4Q07 | 100.00% | 39% | 71% | 39% | 70% |
| Vida Viva Butantã | 4Q07 | 100.00% | 58% | 81% | 56% | 98% |
| Vida Viva São Bernardo | 4Q07 | 100.00% | 53% | 70% | 46% | 83% |
| Vivre Alto da Boa Vista | 4Q07 | 100.00% | 51% | 85% | 53% | 91% |
| Vida Viva Parque Santana | 4Q07 | 100.00% | 71% | 92% | 49% | 89% |
| Sophistic | 1Q08 | 100.00% | 79% | 90% | 49% | 77% |
| Weekend | 1Q08 | 100.00% | 51% | 69% | 17% | 41% |

Continued next page.

| Building | Launch | % Even | % Sold | | Financial Evolution of Costs | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 6/30/2009 | 6/30/2010 | 6/30/2009 | 6/30/2010 |
| Club Park Butantã | 2Q08 | 100.00% | 70% | 74% | 30% | 56% |
| Double | 2Q08 | 100.00% | 53% | 89% | 51% | 84% |
| Icon (Belo Horizonte) | 2Q08 | 85.00% | 59% | 82% | 33% | 57% |
| Open Jardim das Orquídeas | 2Q08 | 100.00% | 61% | 96% | 56% | 49% |
| Open Jardim das Orquídeas - units not launched | 2Q08 | 100.00% | 0% | 0% | 56% | 49% |
| Magnifique | 2Q08 | 100.00% | 17% | 53% | 54% | 83% |
| Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club | 2Q08 | 50.00% | 61% | 87% | 57% | 38% |
| Guarulhos Central Office/ Everyday Res. Club – Units not Launched | 2Q08 | 50.00% | 0% | 0% | 57% | 38% |
| Paulistano | 2Q08 | 30.00% | 63% | 100% | 22% | 26% |
| Paulistano - Units not Launched | 2Q08 | 30.00% | 63% | 100% | 52% | 28% |
| Plaza Mayor Ipiranga | 2Q08 | 100.00% | 69% | 87% | 30% | 54% |
| Vida Viva Golf Club | 2Q08 | 100.00% | 54% | 70% | 29% | 69% |
| Cinecittá (1st phase) | 3Q08 | 85.00% | 62% | 89% | 31% | 46% |
| Incontro | 3Q08 | 80.00% | 75% | 88% | 26% | 55% |
| Montemagno | 3Q08 | 100.00% | 62% | 87% | 26% | 57% |
| Pleno Santa Cruz | 3Q08 | 100.00% | 68% | 95% | 29% | 56% |
| Timing | 3Q08 | 100.00% | 49% | 55% | 24% | 56% |
| Vida Viva Jardim Itália | 3Q08 | 100.00% | 36% | 57% | 27% | 59% |
| Vida Viva Vila Guilherme | 3Q08 | 100.00% | 70% | 78% | 28% | 69% |
| Arte Luxury Home Resort | 4Q08 | 50.00% | 57% | 83% | 46% | 76% |
| E-Office Design Berrini | 4Q08 | 50.00% | 71% | 88% | 38% | 49% |
| Montemagno - 2nd Phase | 4Q08 | 100.00% | 36% | 68% | 26% | 57% |
| Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase | 4Q08 | 100.00% | 50% | 94% | 30% | 54% |
| Honoré Bela Vista | 1Q09 | 50.00% | 49% | 100% | 46% | 81% |
| Spot Cidade Baixa | 1Q09 | 50.00% | 38% | 90% | 28% | 53% |
| Terra Nature - Ipê | 1Q09 | 23.00% | 97% | 97% | 16% | 33% |
| Shop Club Guarulhos - (1st Phase) | 1Q09 | 100.00% | 65% | 97% | 19% | 37% |
| Cinecittá (2nd phase) | 2Q09 | 85.00% | 24% | 64% | 31% | 46% |
| Shop Club Guarulhos (2nd Phase) | 2Q09 | 100.00% | 61% | 97% | 19% | 37% |
| Terra Nature - Jatobá | 2Q09 | 23.00% | 68% | 93% | 25% | 25% |
| Terra Nature - Cerejeiras | 2Q09 | 23.00% | 87% | 96% | 16% | 24% |
| Spazio Vittá Vila Ema | 2Q09 | 100.00% | 56% | 99% | 32% | 34% |
| Shop Club Vila Guilherme | 2Q09 | 100.00% | 75% | 100% | 36% | 54% |
| Atual Santana | 2Q09 | 100.00% | 0% | 51% | 0% | 53% |
| Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase) | 3Q09 | 100.00% | 0% | 99% | 0% | 34% |
| Oscar Freire Office | 3Q09 | 100.00% | 0% | 100% | 0% | 45% |
| Terra Nature - Nogueira | 3Q09 | 23.00% | 0% | 95% | 0% | 25% |
| Terra Nature Pau-Brasil | 3Q09 | 23.00% | 0% | 65% | 0% | 27% |
| Duo Alto da Lapa | 3Q09 | 100.00% | 0% | 98% | 0% | 36% |
| Altto Pinheiros | 3Q09 | 100.00% | 0% | 91% | 0% | 41% |
| Allegro Jd Avelino | 3Q09 | 100.00% | 0% | 100% | 0% | 42% |
| The One | 4Q09 | 100.00% | 0% | 47% | 0% | 35% |
| Alegria | 4Q09 | 100.00% | 0% | 73% | 0% | 17% |
| Ideal | 4Q09 | 100.00% | 0% | 99% | 0% | 27% |

Continued next page.

| Building | Launch | % Even | % Sold 6/30/2009 | % Sold 6/30/2010 | Financial Evolution of Costs 6/30/2009 | Financial Evolution of Costs 6/30/2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Near | 4Q09 | 100.00% | 0% | 97% | 0% | 21% |
| Praça Jardim | 4Q09 | 100.00% | 0% | 77% | 0% | 15% |
| Novitá Butantã | 4Q09 | 100.00% | 0% | 100% | 0% | 35% |
| VV Clube Iguatemi (Granada) | 4Q09 | 50.00% | 0% | 60% | 0% | 18% |
| Casa do Sol (Jade) | 4Q09 | 50.00% | 0% | 72% | 0% | 28% |
| Novitá Butantã 2nd phase | 1Q10 | 100.00% | 0% | 92% | 0% | 35% |
| Code | 1Q10 | 100.00% | 0% | 87% | 0% | 25% |
| Soho Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.0% | 0% | 96% | 0% | 27% |
| Tribeca Nova Leopoldina | 1Q10 | 50.00% | 0% | 96% | 0% | 27% |
| Passeio | 1Q10 | 35.00% | 0% | 97% | 0% | 26% |
| Nouveau Vila da Serra | 2Q10 | 42.50% | 0% | 84% | 0% | 14% |
| VV Clube Moinho | 2Q10 | 50.00% | 0% | 72% | 0% | 30% |
| Passione | 2Q10 | 100.00% | 0% | 97% | 0% | 30% |
| Bela Cintra | 2Q10 | 50.00% | 0% | 79% | 0% | 20% |
| Code Berrini | 2Q10 | 80.00% | 0% | 88% | 0% | 37% |
| Concept | 2Q10 | 100.00% | 0% | 48% | 0% | 27% |
| Caminhos da Barra | 2Q10 | 50.00% | 0% | 12% | 0% | 26% |
| Dream | 2Q10 | 50.00% | 0% | 77% | 0% | 13% |

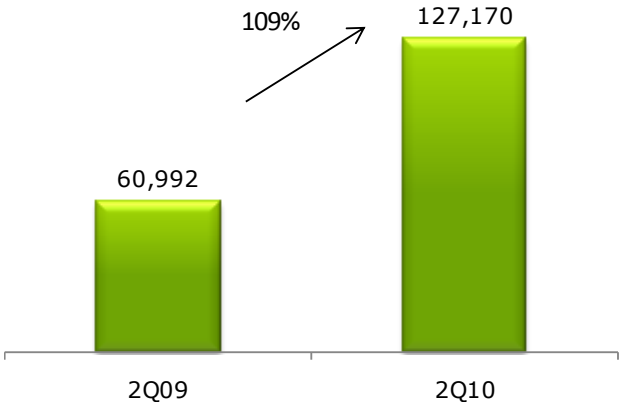
In 2Q10, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R$17.4 million, which represents an increase of R$6.7 million (62.0%) from 2Q09. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an effective tax rate on gross operating revenue of 3.7% in the period, which represents a decrease of 0.6% from 2Q09.

Net operating revenue after these taxes was R$460.6 million in 2Q10, up R$214.9 million (87.4%) from net operating revenue from the previous year.

## Gross Income

In 2Q10, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 30.3%, an increase from 28.0% in 2Q09.

**Gross Profit**



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 2Q10) | Current | Backlog Margin | Inventory Gross Margin |
|---|---|---|---|
| Gross Revenue | 478.1 | 1,639.6 | 1,057.6 |
| Development and Sale | | | |
| Rendering of Services | | | |
| Adjustment to Present Value | | | |
| Deductions | (17.4) | (57.9) | 38.7 |
| Net Revenue | 460.6 | 1,581.7 | 1,018.9 |
| Cost of Goods Sold | (333.5) | (1,045.6) | 701.6 |
| Construction and Lot | (321.0) | (1,045.6) | 661.6 |
| Financing for Production | (9.8) | | (6.6) |
| Corporate Debt | (2.7) | | (33.4) |
| Gross Profit | 127.2 | 536.1 | 317.3 |
| *GM %* | *27.6%* | *33.9%[1]* | *31.3%[1]* |
| ***GM % excluding financing[2] (production + corporate)*** | ***30.3%*** | ***33.9%[1]*** | ***34.4%[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 2Q10 was R$127.2 million, increasing by R$66.2 million (108.5%) from the previous year.

## Operating Results

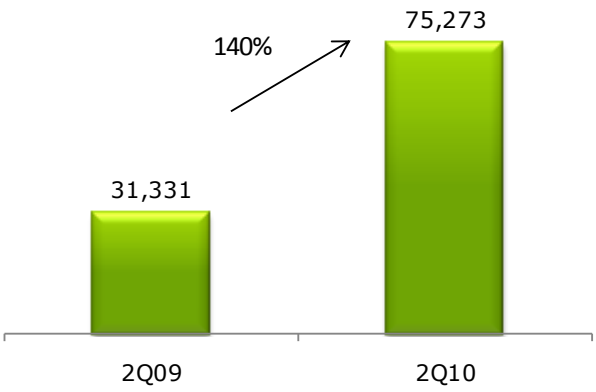
In 2Q10, selling expenses were R$20.9 million (4.5% of revenue), increasing by R$9.8 million (88.4%) from 2Q09 (4.5% of revenue).

General and administrative expenses in 2Q10 were R$22.2 million (4.8% of revenue), compared with R$17.9 million in 2Q09 (7.3% of revenue).

The financial result in 2Q10 was a net financial expense of R$5.9 million, change of R$3.3 million (115.4%) from the net financial expense in 2Q09.

Net operating income in 2Q10 was R$75.3 million, up R$43.3 million from 2Q09.

**Net Operating Income**



## EBITDA

Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R$75.3 million in 2Q10. EBITDA margin (in relation to net revenue) was 20.6% in 2Q10, compared with 15.4% in 2Q09.

The calculation of our EBITDA in 2Q10 follows:

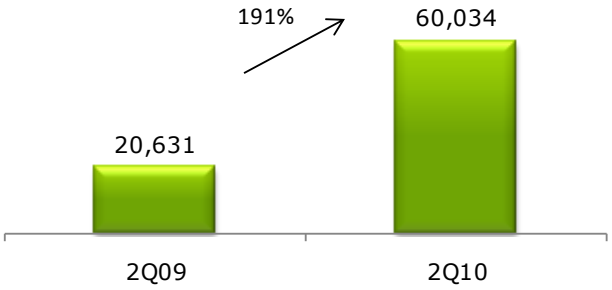
| EBITDA CONCILIATION | 2Q10 | 2Q09 | Chg (%) | 1H10 | 1H09 | Chg (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Earnings before Income Taxes and Social Contribution** | **75,272** | **31,933** | **135.7%** | **131,416** | **55,764** | **135.7%** |
| (+) Net Financial Expenses | 5,933 | 2,666 | 122.5% | 9,500 | 8,248 | 15.2% |
| (+) Expenses apportioned to costs | 12,477 | 863 | 1345.8% | 25,627 | 16,031 | 59.9% |
| (+) Depreciation and Amortization | 1,334 | 2,525 | -47.2% | 3,069 | 4,538 | -32.4% |
| **EBITDA** | **95,016** | **37,987** | **150.1%** | **169,612** | **84,581** | **100.5%** |
| **% of Net Revenue** | **20.6%** | **15.4%** | | **20.7%** | **18.9%** | |

## Net Income

In 2Q10, net income was R$60.0 million, up R$39.4 million from 2Q09, with net margin of 12.9%.*

* Based on net income before minority interest.

**Net Income**



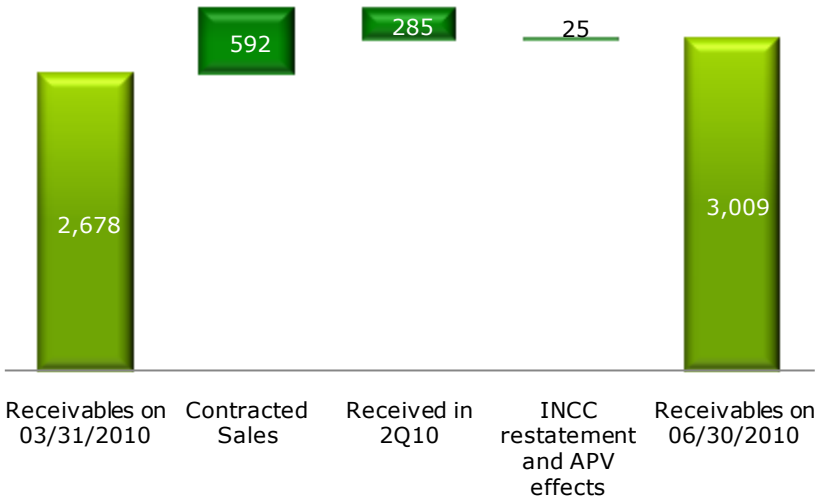
## Balance Sheet Analysis

### Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash increaed by 84.5% on June 30, 2010 in relation to March 31, 2010.This increase was due to the capital increase of R$326,000 through the issue of 54,333,334 common shares.

### Accounts Receivable

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC construction cost index until the delivery of keys and subsequently by the variation in inflation indexes plus interest of 12% per annum, apportioned on a *pro rata temporis* basis and calculated based on the Price amortization system. The increase from R$1.3 to R$1.5 billion (12.5%) between June 30, 2010 and March 31, 2010 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 June 30, 2010 increased by 18.3% from March 31, 2010, going from R$614,440,000 to R$726,784,000 on the same comparison basis. This increase was due to the disbursement of SFH financing on 2Q10.

### Shareholders' Equity

Shareholders' equity on June 30, 2010 increased by 40.1% from March 31, 2010, This increase was due to the results in the period and the capital increase of R$326,000 through the issue of 54,333,334 common shares, net of funding expenses, which are represented primarily by the commissions charged by the lead manager of the distribution, which totaled R$ 14,339.

## Financial Statements in accordance with Law 11,638

*Consolidated Balance Sheet on June 30, 2010 and March 31, 2010 - in thousands reais and with the changes introduced by Law 11,638 (not revised by the independent auditors)*

| ASSETS | 6/30/2010 | 3/31/2010 |
|---|---|---|
| Cash and cash equivalents | 562,464 | 281,571 |
| Amounts Pledged | 24,617 | 32,220 |
| Accounts Receivable | 1,383,355 | 1,033,999 |
| Inventories | 561,140 | 555,226 |
| Current account with partners at the developments | 45,044 | 40,492 |
| Tax Recovery | 12,995 | 11,506 |
| Deferred taxes and contributions | 104 | 319 |
| Expenses with revenue to be recognized | - | - |
| Others | 55,310 | 54,891 |
| **Current Assets** | **2,645,029** | **2,010,224** |
| Client Receivables | 88,860 | 136,577 |
| Inventories | 106,744 | 101,675 |
| Advances on Future Capital Increase | 4,826 | 1,165 |
| Receivables from Related Parties | 1,935 | 200 |
| Income Tax and Social Contribution Deferred | 450 | 1,163 |
| Others | 659 | 7,341 |
| **Long-term Assets** | **203,474** | **248,121** |
| Investments | 11 | 11 |
| Goodwill (negative goodwill), net | - | - |
| Fixed Assets | 17,433 | 14,411 |
| **Permanent Assets:** | **17,444** | **14,422** |
| **Total Assets:** | **2,865,947** | **2,272,767** |

| LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY | 6/30/2010 | 3/31/2010 |
|---|---|---|
| Financing and Loans | 329,793 | 136,264 |
| Suppliers | 58,474 | 34,592 |
| Accounts Payable for Real Estate Purchases | 28,655 | 17,242 |
| Taxes, Contribution and Related | 2,464 | 7,115 |
| Advances from Customers | 134,397 | 129,737 |
| Taxes Payable | 39,573 | 31,886 |
| Deferred taxes and contributions | - | 29,733 |
| Related Parties | 14,659 | 15,316 |
| Debentures | 40,502 | 34,357 |
| Prepayment of Receivables | 2,412 | 3,050 |
| Proposed Dividends | 26,192 | 16,830 |
| Others | 37,892 | 30,464 |
| **Current Liabilities** | **715,013** | **486,586** |
| Financing and Loans | 396,991 | 433,672 |
| Accounts Payable for Real Estate Purchases | 26,408 | 27,752 |
| Payable Taxes | 49,100 | 40,528 |
| Advances on Future Investments | 3,552 | 3,552 |
| Deferred Income Tax and Social Contribution | 2,602 | 4,538 |
| Debentures | 304,051 | 303,751 |
| Stock Options Plan | - | 1,946 |
| Other Accounts Paybale | 34,661 | 43,788 |
| Stock Options | - | 8,802 |
| **Long-term Liabilities** | **817,365** | **868,329** |
| **Minority Interest** | **30,414** | **32,060** |
| Capital Stock | 1,083,266 | 757,264 |
| Transaction Cost | (14,339) | - |
| Stock Options Plan | 10,981 | 10,981 |
| Income Reserve | 223,247 | 117,547 |
| **Shareholders' Equity** | **1,303,155** | **885,792** |
| **Total Liabilities** | **2,865,947** | **2,272,767** |

## Financial Statements in accordance with Law 11,638

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

*Not revised by the independent auditors*

| INCOME STATEMENT | 6M10 | 6M09 | 2Q10 | 2Q09 |
|---|---|---|---|---|
| **Gross Operating Revenues** | **852,988** | **467,659** | **478,063** | **256,539** |
| Development and Resale/ Repurchase | 841,585 | 460,073 | 470,658 | 252,596 |
| Rendering of Services | 11,403 | 7,586 | 7,405 | 3,943 |
| Deductions from gross operating revenues | (34,625) | (19,850) | (17,423) | (10,758) |
| **Net Operating Revenues** | **818,363** | **447,809** | **460,640** | **245,781** |
| Cost of Sales | (592,517) | (323,850) | (333,470) | (184,789) |
| **Gross Profit** | **225,846** | **123,959** | **127,170** | **60,992** |
| **Operating Revenues (expenses)** | **(84,930)** | **(59,947)** | **(45,965)** | **(26,393)** |
| Selling | (38,678) | (23,379) | (20,854) | (11,068) |
| General and Administrative | (40,197) | (32,879) | (20,799) | (15,659) |
| Management Fees | (2,680) | (4,908) | (1,424) | (2,219) |
| Other | (3,375) | 1,219 | (2,888) | 2,553 |
| **Operating income (expenses) before minority interest and financial result** | **140,916** | **64,012** | **81,205** | **34,599** |
| **Net Financial Expenses** | **(9,500)** | **(8,248)** | **(5,933)** | **(2,666)** |
| Financial Expenses | (32,331) | (23,594) | (18,922) | (8,389) |
| Financial Revenues | 22,831 | 15,346 | 12,989 | 5,723 |
| **Income before Income Tax and Social Contribution** | **131,416** | **55,764** | **75,272** | **31,933** |
| Income Tax and Social Contribution | | | | |
| Current | (23,269) | (11,241) | (11,827) | (5,527) |
| Deferred | (5,137) | (6,228) | (3,951) | (2,845) |
| **Income before Minority Interest** | **103,010** | **38,295** | **59,494** | **23,561** |
| Minority Interest | 1,110 | (6,142) | 539 | (2,930) |
| **Net Income (loss)** | **104,120** | **32,153** | **60,033** | **20,631** |

## 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*