



Even atinge 46% do Guidance de lançamentos, mantém alta VSO no 2T11 em 29% e ROE LTM de 19%

São Paulo, 9 de agosto de 2011 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBovespa: EVEN3), com atuação em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul e foco nos empreendimentos residenciais de até R\$500 mil anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2011 (2T11). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI

Dany Muszkat
Dir. Financeiro e de RI

Ariel Mizrahi
Gerente de RI

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

Cotação
Fechamento em:
09/08/2011
Qtde de Ações:
233.293.408
R\$ 6,45 por Ação

DESTAQUES DO PÉRIODO

- **Crescimento** de todos os indicadores operacionais nas praças em que atuamos fora de **São Paulo (RJ, MG e RS)**, com destaque para o **RJ** que representou 25% das vendas do trimestre.
- Nos últimos doze meses acumulados **adquirimos R\$3,5 bilhões de VGV** potencial de Lançamentos (parte Even), encerrando o trimestre com **R\$5,3 bilhões de VGV** potencial de lançamentos, o que garante nossa principal matéria prima para 2011, 2012 e parte dos lançamentos de 2013.
- **Entregamos 12 projetos** na primeira metade do ano que equivalem à R\$799 milhões em VGV (considerando preço de venda na época do lançamento).
- **94%** de todos os nossos projetos têm obras executadas pela própria Even. **SAP totalmente implementado assegurando maior controle de custos e atualização sistemática trimestral para os números divulgados.**
- Even Vendas, com 495 corretores, responsável por **54%** das vendas em suas regiões de atuação (SP e RJ).
- Encerramos o trimestre com **Caixa de R\$493,7 milhões**

TELECONFERÊNCIA- RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE JUNHO DE 2011

Data: 10 de agosto de 2011

Inglês

12h00 (Horário de Brasília)
11h00 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10002220

Português

14h30 (Horário de Brasília)
13h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 78102316



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

Nos seis primeiros meses do ano, lançamos R\$920,6 milhões (parte Even), o que corresponde a 46% do nosso *guidance* de lançamentos de 2011, vendemos R\$775,3 milhões (parte Even) e nos últimos 12 meses adquirimos terrenos com valor potencial de vendas de R\$3,5 bilhões (parte Even).

Fechamos o segundo trimestre com lançamentos de R\$642,6 milhões, vendas de R\$405 milhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$776 milhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Obtivemos sucesso em nossa estratégia de *high turnover*, pulverizando nossos lançamentos em 10 empreendimentos com VGV médio de R\$77 milhões (Parte Even + Parceiros), distribuídos em todas as quatro praças em que atuamos (SP, RJ, RS e MG).

Apresentamos neste trimestre uma das maiores velocidade de vendas do setor de 29% e ROE de 19%.

Em R\$ Milhões (%Even)	3T10	4T10	1Q11	2T11	LTM
Lançamentos	577	246	278	643	1.744
Vendas	602	436	370	405	1.814
Aquisição de Terrenos	798	1.050	877	776	3.501
Entregas (VGV de Lançamento)	260	408	351	447	1.466

LANDBANK

Encerramos o segundo trimestre de 2011 com banco de terrenos equivalente à R\$6,1 bilhões de VGV potencial de lançamento (R\$5,3 bilhões sendo a parcela Even) pulverizado em 80 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$77 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. 43% do nosso *landbank* está localizado fora do estado de SP, além de possuir curto prazo de maturação o que garante a execução do nosso *guidance* de lançamentos.

CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

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

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



Cabe lembrar que somos hoje a 5^a maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em 07 de março do corrente ano; e executamos 94% de todas as nossas obras. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP totalmente implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras. Enfatizamos que nosso balanço contempla o custo real de nossas obras, sempre atualizado mensalmente. Esta dinâmica de atualização sistemática do custo de obra de cada projeto no balanço se faz necessária pra refletir a real *performance* da empresa.

Um ponto relevante neste quesito foi o dissídio da mão de obra em São Paulo (onde estão localizadas 87% das nossas obras em andamento), que ocorre anualmente no mês de maio e que neste ano foi de 9,75%. No entanto, nossas margens do trimestre, incluindo as atualizações que contemplam este aumento, se mostraram estáveis em relação aos trimestres anteriores. Este fator é mais um indicador de que a rentabilidade vista nos projetos é sustentável e, portanto, recorrente.

CAPACIDADE FINANCEIRA

Concluímos o segundo trimestre de 2011 com uma posição de caixa de R\$493,7 e uma alavancagem de 55,6% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 67% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção e 33% por dívida corporativa (debêntures), vencendo em sua maior parte a partir de 2014.

FORTECIMENTO DAS FILIAIS

Continuamos bem sucedidos em nossa estratégia de aumentar nossa relevância nas três praças em que atuamos fora do estado de SP. Os lançamentos deste trimestre foram distribuídos nas quatro praças em que atuamos (SP, RJ, MG e RS) e nosso Landbank fora de SP passou de 36% no 1T11 para 43% no 2T11, indicando o primeiro passo para implementação da nossa estratégia. Outro indicador importante é o aumento da participação das vendas do estado do RJ sobre o total das vendas da Even neste trimestre, que passaram de 15% no 1T11 para 25% no 2T11.

EVEN VENDAS

Neste trimestre a Even Vendas iniciou sua atuação no estado do RJ com 45 corretores. No total, a Even Vendas encerrou o período com 495 corretores e foi responsável por 54% das nossas vendas em suas regiões de atuação (SP e RJ).

Terminamos o trimestre com um estoque de R\$1,04 bilhão em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 7,7 meses de vendas (no ritmo de vendas do 2º trimestre), indicando uma leve recomposição do volume do estoque em comparação com os últimos trimestres.



Destaques

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

Dados Financeiros Consolidados	2T11⁽¹⁾	2T10⁽²⁾	Variação	6M11⁽³⁾	6M10⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	428.074	461.258	-7,2%	857.968	822.236	4,3%
Lucro Bruto	113.289	127.600	-11,2%	226.428	226.295	0,1%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	30,0%	30,4%	-0,4 p.p.	30,1%	30,6%	-0,5 p.p.
EBITDA	76.034	97.012	-21,6%	161.607	171.626	-5,8%
Margem EBITDA	17,8%	21,0%	-3,2 p.p.	18,8%	20,9%	-2,1 p.p.
Lucro Líquido	53.967	62.010	-13,0%	114.307	106.011	7,8%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	13,1%	13,3%	-0,2 p.p.	13,7%	12,8%	0,9 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.629.070	1.581.717	3,0%	1.629.070	1.581.717	3,0%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	540.209	536.130	0,8%	540.209	536.130	0,8%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	33,2%	33,9%	-0,7 p.p.	33,2%	33,9%	-0,7 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	852.615	469.946	81,4%	852.615	469.946	81,4%
Patrimônio Líquido	1.528.654	1.335.460	14,5%	1.528.654	1.335.460	14,5%
Ativos Totais	3.459.970	2.867.554	20,7%	3.459.971	2.867.554	20,7%

Lançamentos	2T11⁽¹⁾	2T10⁽²⁾	Variação	6M11⁽³⁾	6M10⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	10	10	0,0%	16	16	0,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	772.416	688.929	12,1%	1.170.787	1.085.717	7,8%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	642.588	448.530	43,3%	920.614	704.313	30,7%
Participação Even nos Lançamentos	83,2%	65,1%	18,1 p.p.	78,6%	64,9%	13,7 p.p.
Número de Unidades Lançadas	2.092	2.536	-17,5%	2.952	3.847	-23,3%
Área Útil das Unidades Lançadas (m ²)	126.663	161.597	-21,6%	202.241	255.962	-21,0%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	7.053	4.263	65,4%	7.106	4.242	67,5%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	369	272	35,7%	397	282	40,8%

Vendas	2T11⁽¹⁾	2T10⁽²⁾	Variação	6M11⁽³⁾	6M10⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	501.664	807.746	-37,9%	965.274	1.406.783	-31,4%
Vendas Contratadas (% Even)	405.000	591.774	-31,6%	775.342	1.025.720	-24,4%
Participação Even nas Vendas Contratadas	80,7%	73,3%	7,4 p.p.	80,3%	72,9%	7,4 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.147	2.210	-48,1%	2.252	3.578	-37,1%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	66.876	174.645	-61,7%	186.102	336.137	-44,6%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	8.679	4.625	87,7%	8.679	4.185	107,4%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	438	365	20,0%	429	393	9,2%

¹ Segundo trimestre de 2011.

² Segundo trimestre de 2010.

³1 Janeiro a Junho de 2011.

⁴ Janeiro a Junho de 2010.

⁵ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

⁶ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento em 30 de junho de 2011 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 2010 e manteve o ritmo ao longo do 1º semestre de 2011. A combinação do baixo nível de desemprego com o aumento da renda, somado a crescente disponibilidade de crédito na economia e confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV) são apontados como os principais fatores que impulsionam atualmente a atividade econômica brasileira.

Segundo dados do Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou no segundo trimestre de 2011 vendas totais de 7.400 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2010 apresentou uma redução de 13% nas vendas. A VSO média do 2T11 é de 15,9%.

Desempenho dos Negócios

Atingimos 46% do nosso *guidance* de lançamentos nos seis primeiros meses de 2011. Encerramos o primeiro semestre com R\$920,6 milhões de lançamentos (parte Even) e R\$775,3 milhões de vendas (parte Even).

Encerramos o segundo trimestre com R\$642,6 milhões de lançamentos e R\$405 milhões de vendas. 43% das nossas vendas foram provenientes de estoques (R\$175,2 milhões) e 57% foram provenientes de lançamentos (R\$229,8 milhões), a Even Vendas foi responsável por 54% das vendas do período em suas regiões de atuação, o que nos proporcionou uma VSO de 29%.

Neste trimestre apresentamos recomposição do estoque, com volume de lançamentos maiores do que o de vendas. Nosso estoque passou de R\$762 milhões no 1T11 para R\$1,04 bilhão no 2T11, com *duration* de 7,7 meses no ritmo de vendas do 2T11. Para mantermos um bom ritmo de vendas nas praças em que atuamos é necessário termos um portfólio de produtos diversificado em diferentes segmentos, regiões e fases de obra.

Somente no segundo trimestre deste ano lancamos 10 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$77 milhões, distribuídos nas quatro praças em que atuamos, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento e de aumentar nossa relevância nas praças fora de SP. Vendemos 36% destes lançamentos dentro do próprio trimestre – lembrando que a maior parte dos destes lançamentos foram concentrados no final do período.

Entregamos no segundo trimestre, 7 obras que equivalem a R\$447,3 milhões de VGV (parte Even), na época do lançamento, relativo a 937 unidades.

No aspecto financeiro, encerramos o trimestre com caixa de R\$493,7 milhões. O *cash burn* no segundo trimestre foi de R\$162 milhões (variação das dívidas líquidas entre março e junho), refletindo o pagamento de dividendos e bônus corporativo referentes a 2010 e as aquisições de terrenos que se intensificaram desde o último trimestre de 2009, as quais somente no primeiro semestre do corrente ano são equivalentes à R\$1,7 bilhão em VGV. Expurgando dividendos e bônus pagos no trimestre, o nosso *cash burn* teria sido de R\$82 milhões, representado praticamente em sua integralidade pelas aquisições de terrenos no trimestre,



que podem ser verificadas na variação do valor contábil dos nossos terrenos, que foi de R\$78 milhões do 1T11 para o 2T11.

Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 96% contam com financiamento contratado.

Sustentabilidade

Continuamos dando importantes passos para consolidar a proposta de incorporar a sustentabilidade ao nosso modelo de gestão. Anualmente publicamos o RSE (Relatório de Sustentabilidade Empresarial), que expressa de maneira transparente os compromissos e projetos da empresa em relação ao tema, de acordo com os padrões internacionais GRI (Global Reporting Initiative). Nosso primeiro relatório foi selecionado como Top Ten entre 137 empresas na seletiva realizada pela FBDS (Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável) com a entidade inglesa SustainAbility. Com o nosso terceiro relatório de sustentabilidade, referente ao ano de 2010, apresentamos uma grande evolução nos indicadores de desempenho e de perfil, o que permitiu cumprir os requisitos do nível B das diretrizes GRI (Global Reporting Initiative). Também conferimos mais transparência às informações mediante a verificação externa realizada pela BSD Consulting, o que resultou ter um relatório nível B+.

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

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

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



Desempenho Operacional

Incorporação

Lançamentos do Período

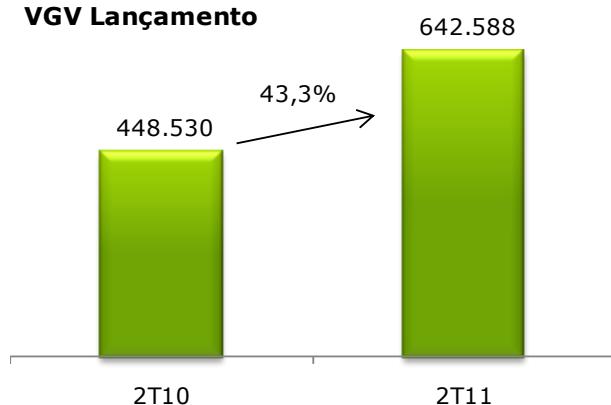
No 2T11 lançamos 10 novos empreendimentos sendo, 6 na Grande São Paulo, 2 no Rio de Janeiro, 1 no Rio Grande do Sul e 1 em Minas Gerais, totalizando R\$ 772,4 milhões em VGV lançado (R\$ 642,6 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da Unidade
Level Alto da Lapa	Grande São Paulo	54.076	54.076	93	100%	581
Colinas do Morumbi 3ª fase	Grande São Paulo	147.553	44.266	213	30%	693
Campo Grande Office & Mall	Rio de Janeiro	51.410	51.410	366	100%	140
Panorama Vila Mariana	Grande São Paulo	57.127	57.127	64	100%	893
Praças da Lapa	Grande São Paulo	108.371	108.371	256	100%	423
E-Office Vila da Serra	Minas Gerais	53.586	45.548	258	85%	208
Art Pompeia	Grande São Paulo	62.732	55.204	127	88%	494
New Age	Grande São Paulo	150.849	150.849	331	100%	456
Ideale Offices	Rio de Janeiro	64.762	64.762	371	100%	175
Ária Petropolis (Melnick)	Sul	21.950	10.975	13	50%	1.688
		772.416	642.588	2.092	83,2%	369

VGV Lançamento

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	150 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

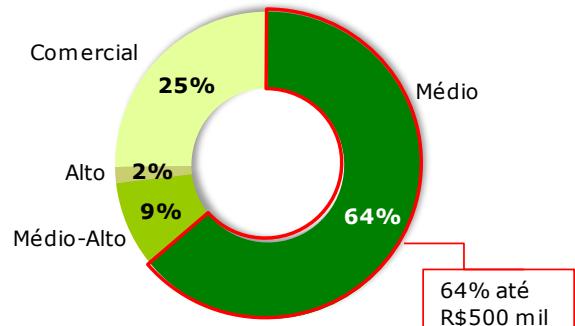




As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por segmento:

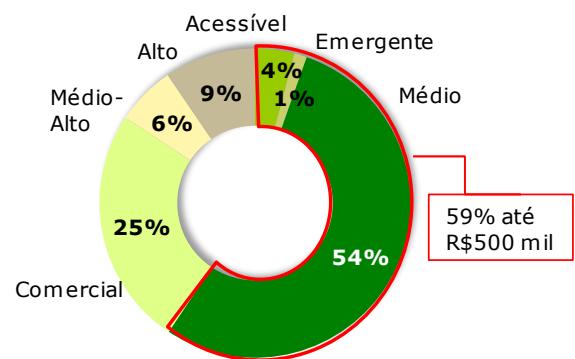
Lançamentos 2T11

Segmento	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Médio	523.581	412.766	88.658	1.020	64%
Médio-Alto	57.127	57.127	8.705	64	9%
Alto	21.950	10.975	2.981	13	2%
Comercial	169.758	161.720	26.319	995	25%
Total	772.416	642.588	126.663	2.092	100%



Lançamentos 6M11

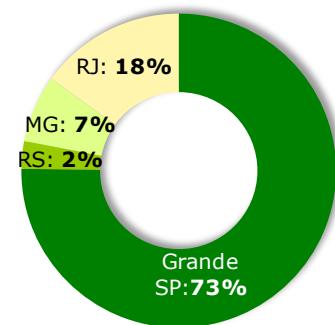
Segmento	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	83.420	37.539	35.609	345	4%
Emergente	24.350	12.175	5.445	128	1%
Médio	628.522	496.719	102.404	1.180	54%
Médio-Alto	57.127	57.127	8.705	64	6%
Alto	139.619	87.343	17.435	83	9%
Comercial	237.749	229.711	32.643	1152	25%
Total	1.170.787	920.614	202.241	2.952	100%



As tabelas abaixo mostram os lançamentos agrupados por região:

Lançamentos 2T11 por Região

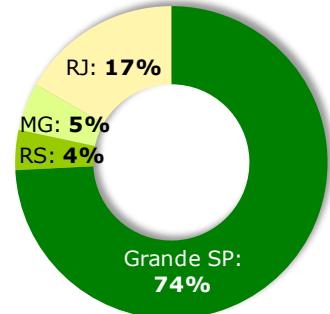
Região	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	580.708	469.893
Sul	21.950	10.975
Minas Gerais	53.586	45.548
Rio de Janeiro	116.172	116.172
Total	772.416	642.588





Lançamentos 6M11 por Região

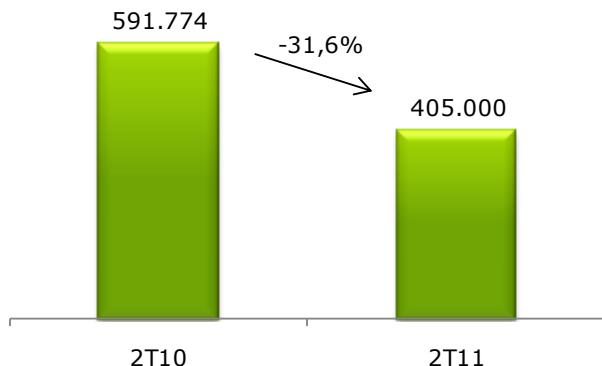
Região	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	841.309	683.205
Sul	76.300	38.150
Minas Gerais	53.586	45.548
Rio de Janeiro	199.592	153.711
Total	1.170.787	920.614



Comercialização

As vendas contratadas no trimestre somaram R\$ 405,0 milhões (R\$ 501,7 milhões total), sendo 57% oriundo de lançamentos do trimestre e 43% de estoque.

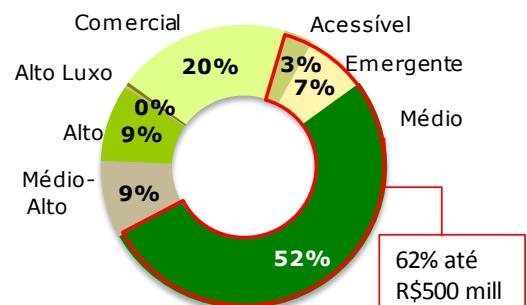
Comercialização



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

2T11

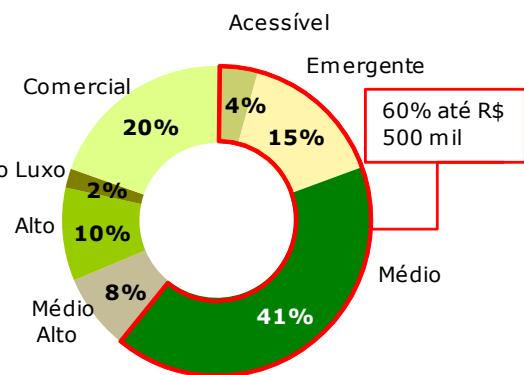
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	32.488	13.508	1.926	34	3%
Emergente	35.506	28.653	3.955	94	7%
Médio	245.387	210.007	34.379	509	52%
Médio-Alto	36.841	35.613	4.960	37	9%
Alto	55.481	35.477	5.627	38	9%
Alto Luxo	2.997	1.025	-	-	0%
Loteamento	8.766	1.534	6.342	17	0%
Comercial	84.198	79.183	9.687	418	20%
Total	501.664	405.000	66.876	1.147	100%





6M11

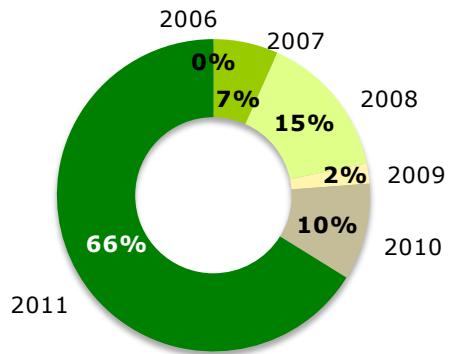
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	73.788	33.255	30.825	338	4%
Emergente	135.526	116.818	29.271	410	15%
Médio	382.430	320.298	56.913	708	41%
Médio-Alto	69.364	61.185	10.152	70	8%
Alto	111.922	75.403	17.224	85	10%
Alto Luxo	14.289	13.834	2.031	5	2%
Loteamento	17.469	3.057	21.600	34	0%
Comercial	160.486	151.492	18.087	602	20%
Total	965.274	775.342	186.102	2.252	100%



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

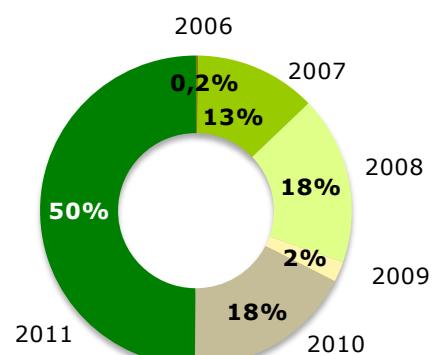
2T11

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
2006	1.690	132	-559	-3	0%
2007	27.143	27.092	4.886	48	7%
2008	96.369	60.803	17.694	138	15%
2009	7.615	8.519	811	-9	2%
2010	75.132	40.595	17.877	140	10%
2011	293.715	267.859	26.167	833	66%
Total	501.664	405.000	66.876	1.147	100%



6M11

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
2005	240	96	620	1	0%
2006	2.256	1.893	-659	3	0%
2007	101.196	97.631	23.685	158	13%
2008	200.552	135.980	32.851	281	18%
2009	15.841	16.568	1.796	11	2%
2010	200.569	136.423	59.737	455	18%
2011	444.620	386.751	68.072	1.343	50%
Total	965.274	775.342	186.102	2.252	100%

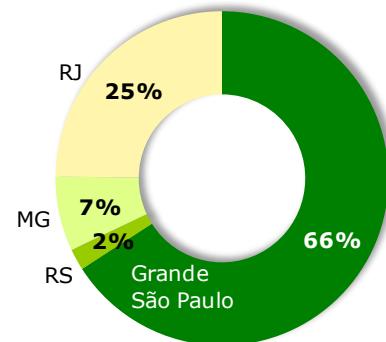




A abertura da comercialização por região de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

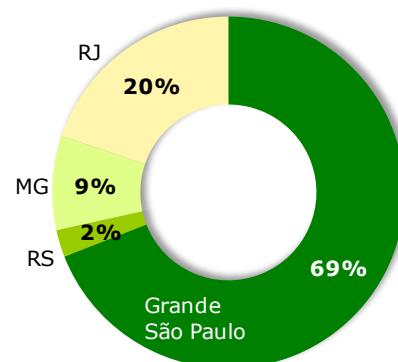
Vendas 2T11 por Região

Região	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	312.733	266.692
Minas Gerais	22.533	8.418
Rio Grande do Sul	32.913	29.306
Rio de Janeiro	133.485	100.584
Total	501.664	405.000



Vendas 6M11 por Região

Região	VGV Total (R\$ 000)	VGV Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	626.169	535.426
Rio Grande do Sul	49.966	19.306
Minas Gerais	72.115	67.177
Rio de Janeiro	217.024	153.433
Total	965.274	775.342



Estoque de Unidades

Em 30 de junho de 2011, possuímos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 1.039,6 milhões em VGV (R\$1.302,9 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	229	230	0%	1
2005	333	149	0%	1
2006	12.686	7.591	1%	12
2007	177.857	168.370	14%	217
2008	246.301	143.401	19%	275
2009	98.695	81.315	8%	264
2010	266.068	196.545	20%	468
2011	500.766	441.954	38%	1.387
Total	1.302.935	1.039.555	100%	2.625



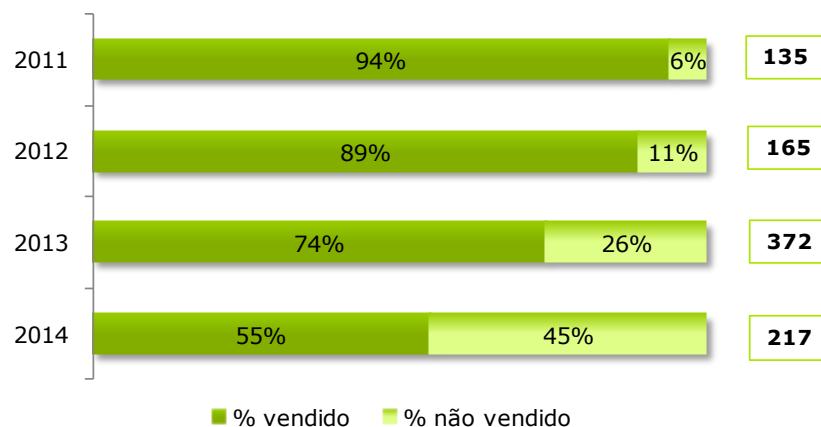
Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de conclusão. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo (em milhares de reais):

Ano de Previsão de Conclusão	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já concluídas	150.604	14,5%
2011	134.548	12,9%
2012	164.930	15,9%
2013	371.947	35,8%
2014	217.526	20,9%
Total	1.039.555	100%

Temos R\$ 150,6 milhões (14,5% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 29 diferentes empreendimentos e que representam 171 unidades.

Adicionalmente, 85,5% do nosso estoque corresponde a unidades em empreendimentos que serão concluídos entre 2011 e 2014.

Outro ponto bastante importante é o percentual vendido de empreendimentos lançados em cada safra, totalmente em linha com nossos estudos de viabilidade. Dos empreendimentos que serão concluídos até o fim de 2011, estamos com 94% vendidos.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 32,9%, assumindo os custos totais das unidades em estoque (excluindo-se o custo a incorrer das unidades não lançadas de empreendimentos faseados no total de R\$ 99,5 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 nas praças em que atuamos.

Os terrenos totalizam 3.031.021m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 6,1 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 5,3 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 80 lançamentos. A tabela mostra os



terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 29 de julho de 2011, que está em linha com nossa estratégia de *high turnover* com 83% dos terrenos adquiridos em 2010 e 2011:

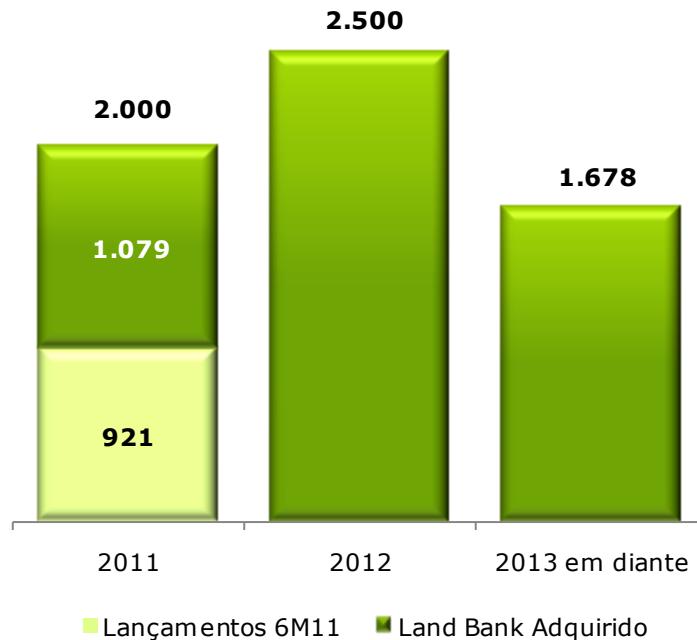
Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)		
			Terreno	Útil		Total	Even	
Atlantida . F1	Sul	mai/10	43.309	6.167	128	61.890	49.513	
Atlantida . F2	Sul	mai/10	24.655	3.643	84	35.232	28.186	
Atlantida . F3	Sul	mai/10	23.424	3.476	81	33.472	26.778	
Cabral .	Sul	mai/08	5.203	4.172	56	32.869	16.435	
Coliseu . F1	Nordeste	jan/08	4.659	13.663	107	48.788	48.788	
Coliseu . F1	Nordeste	jan/08	4.659	13.663	107	48.788	48.788	
EPO Paranasa . DUO	Minas Gerais	jul/07	8.228	15.946	62	101.304	86.108	
Muniz Aragão . Caminhos da Barra F2	Rio de Janeiro	jul/08		16.937	11.488	479	73.888	36.944
Nações Unidas . Riverside	Grande São Paulo	jan/07	13.300	28.600	720	423.800	211.900	
Saturnino II - Quadra H .	Sul	jun/08	5.562	4.067	129	29.690	14.845	
Sorocaba - F1 .	Grande São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665	
Sorocaba - F2 .	Grande São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665	
Taubaté - F2 .	Grande São Paulo	out/07	5.014	8.644	136	24.282	24.282	
Anhaia Melo .	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	56.147	56.147	
Roseira F3 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	40.805	11.787	425	57.990	26.559	
Roseira F4 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	32.454	17.309	604	85.006	38.933	
Roseira F5 . Terra Nature	Grande São Paulo	jul/08	38.394	17.523	650	85.589	39.200	
Monterosso .	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	97.456	97.456	
Roseira F2 . Horizonte	Interior de São Paulo	jul/08	20.024	9.489	350	61.120	27.993	
Grand Club F2 .	Interior de São Paulo	mar/07	0	0	160	0	82.000	
Terreno I	Grande São Paulo	abr/11	10.899	21.290	327	97.994	97.994	
Terreno II	Grande São Paulo	jun/11	2.458	5.467	126	81.900	81.900	
Terreno III	Grande São Paulo	abr/11	10.899	21.290	327	97.994	97.994	
Terreno IV	Minas Gerais	jan/11	4.237	5.747	72	33.048	33.048	
Terreno V	Grande São Paulo	jul/10	8.970	17.244	306	59.586	59.586	
Terreno VI	Grande São Paulo	nov/10	3.841	7.767	123	58.673	51.632	
Terreno VII	Grande São Paulo	abr/11	10.899	21.290	327	97.994	97.994	
Terreno VIII	Grande São Paulo	ago/10	3.501	12.027	176	92.610	92.610	
Terreno IX	Grande São Paulo	set/10	3.588	6.568	153	45.975	45.975	
Terreno X	Sul	set/10	12.749	14.265	144	94.674	75.739	
Terreno XI	Grande São Paulo	ago/10	4.569	8.474	144	34.997	34.997	
Terreno XII	Grande São Paulo	mar/11	1.774	5.420	89	50.673	50.673	
Terreno XIII	Sul	out/10	10.828	18.110	390	94.207	75.365	
Terreno XIV	Sul	mai/10	744.965	135.892	361	107.294	85.835	
Terreno XV	Sul	mai/10	744.965	135.892	361	107.294	85.835	
Terreno XVI	Sul	mai/10	744.965	135.892	361	107.294	85.835	
Terreno XVII	Grande São Paulo	nov/10	10.727	16.063	258	73.084	73.084	
Terreno XVIII	Sul	out/10	10.828	18.110	391	94.207	75.365	
Terreno XIX	Grande São Paulo	abr/11	1.655	4.960	128	61.504	61.504	
Terreno XX	Grande São Paulo	mai/11	1.984	3.885	100	43.735	43.735	
Terreno XXI	Sul	set/10	9.467	10.612	105	70.303	56.243	
Terreno XXII	Grande São Paulo	dez/10	1.850	4.141	92	44.684	44.684	
Terreno XXIV	Grande São Paulo	nov/10	5.420	12.444	309	77.990	77.990	
Terreno XXV	Grande São Paulo	nov/10	7.798	27.042	473	112.222	112.222	
Terreno XXVI	Grande São Paulo	nov/10	5.199	18.028	316	74.815	74.815	
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	10.846	185	43.383	43.383	
Terreno XXVIII	Grande São Paulo	abr/11	2.724	10.733	180	109.475	109.475	

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	dez/10	5.177	6.518	298	51.561	51.561
Terreno XXX	Grande São Paulo	abr/11	2.975	9.466	102	63.990	63.990
Terreno XXXI	Grande São Paulo	nov/10	6.170	11.740	206	48.720	48.720
Terreno XXXII	Grande São Paulo	nov/10	3.382	9.846	254	74.827	74.827
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	mar/11	4.521	10.764	159	57.587	57.587
Terreno XXXIV	Grande São Paulo	mai/11	6.215	15.132	270	150.298	120.238
Terreno XXXV	Sul	set/10	33.831	7.122	236	74.956	29.982
Terreno XXXVI	Sul	set/10	28.550	7.122	236	63.255	25.302
Terreno XXXVII	Sul	set/10	34.856	13.460	379	129.557	51.823
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	11.278	4.277	171	41.921	16.768
Terreno XXXIX	Grande São Paulo	mar/11	1.750	5.691	30	42.904	42.904
Terreno XL	Grande São Paulo	dez/10	1.671	6.007	170	47.451	47.451
Terreno XLI	Grande São Paulo	fev/11	1.522	6.166	148	107.912	107.912
Terreno XLII	Grande São Paulo	mar/11	1.571	3.127	28	50.516	50.516
Terreno XLIII	Grande São Paulo	mar/11	4.237	8.080	120	40.805	40.805
Terreno XLIV	Minas Gerais	mar/11	13.325	13.600	245	44.065	33.049
Terreno XLV	Grande São Paulo	fev/11	18.007	13.183	212	59.981	59.981
Terreno XLVI	Grande São Paulo	mai/11	2.708	9.737	28	107.107	107.107
Terreno XLVII	Rio de Janeiro	mar/11	20.302	24.063	327	135.014	114.762
Terreno XLVIII	Rio de Janeiro	mar/11	20.302	2.366	69	22.621	22.621
Terreno XLIX	Sul	abr/11	5.500	9.031	226	56.842	45.473
Terreno L	Grande São Paulo	jun/11	4.976	12.943	190	68.596	68.596
Terreno LI	Grande São Paulo	mai/11	2.551	6.971	103	36.251	36.251
Terreno LII	Grande São Paulo	jun/11	3.547	10.492	155	57.704	57.704
Terreno LIII	Grande São Paulo	jun/11	2.542	6.228	39	107.744	53.872
Terreno LIV	Rio de Janeiro	jun/11	14.243	26.320	376	135.937	135.937
Terreno LV	Rio de Janeiro	jun/11	14.243	26.320	376	135.937	135.937
Terreno LVI	Rio de Janeiro	jun/11	10.682	19.740	282	101.953	101.953
Terreno LVII	Rio de Janeiro	jun/11	13.850	23.558	561	252.130	252.130
Terreno LVIII	Rio de Janeiro	mar/11	1.857	4.884	190	50.290	50.290
Terreno LIX	Minas Gerais	mai/11	6.536	9.514	76	58.424	49.661
Terreno LX	Minas Gerais	mai/11	6.513	9.481	56	58.223	49.490
Terreno LXI	Minas Gerais	mai/11	7.662	11.154	84	68.497	58.222
Valor da Soma			3.031.021	1.355.736	17.806	6.135.826	5.257.119

Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que somente no primeiro semestre de 2011 adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R\$1,7 bilhão 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 2011:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	98.871
Estoque de terrenos ²	215.944
Estoque de terrenos (off-balance) ³	711.318
Land Bank	1.026.133
Dívida de terrenos ⁴	(5.947)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(329.937)
Permuta (off-balance) - permuta física	(381.381)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	308.868

¹Nota 12 - terrenos de empreendimentos ainda não lançados e sem escritura.

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

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

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

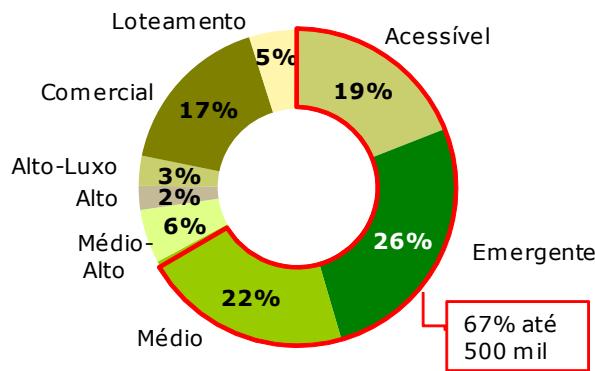
⁵Nota 34 (b) - terrenos de empreendimentos ainda não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

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

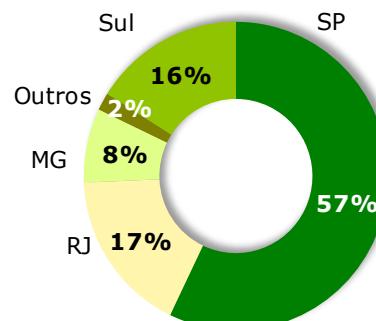
As tabelas abaixo fornecem a abertura dos terrenos negociados por segmento de mercado e por localização:



Segmento de Mercado	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)	Útil	Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
					Total	Even	
Acessível	21	323.489	277.682	6.756	1.352.955	1.001.153	19%
Emergente	19	199.772	290.437	4.457	1.511.861	1.388.722	26%
Médio	16	157.432	206.388	2.723	1.350.817	1.141.262	22%
Médio-Alto	5	42.927	55.025	465	350.121	289.354	6%
Alto	2	9.978	21.637	92	144.208	129.012	2%
Alto-Luxo	2	5.251	15.965	67	214.851	160.979	3%
Office	12	57.279	80.925	2.164	889.131	889.132	17%
Loteamento	3	2.234.893	407.677	1.082	321.882	257.505	5%
Total Geral	80	3.031.021	1.355.736	17.806	6.135.826	5.257.119	100%



Localização	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)	Útil	Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
					Total	Even	
Minas Gerais	7	56.012	85.536	773	461.017	407.033	8%
Outros	2	9.319	27.325	215	97.576	97.576	2%
Rio de Janeiro	9	117.592	145.257	2.958	959.329	902.133	17%
São Paulo	45	353.162	566.303	10.022	3.382.947	3.005.054	57%
Sul	17	2.494.936	531.315	3.838	1.234.957	845.323	16%
Total Geral	80	3.031.021	1.355.736	17.806	6.135.826	5.257.119	100%





Construção

Capacidade Operacional

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

	2009	2010	6M11
Canteiro de obras ativos	52	52	60
Empreendimentos entregues	15	17	12
Unidades Entregues	1.688	2.204	1.599
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	822,7	1.214,2	798,6
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões)¹	581,3	938,7	798,6

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

Carteira de Obras

Ano	Custo a Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer¹ (R\$ milhões)
2011	391,3	84,3	475,6
2012	527,0	161,6	688,5
2013	157,0	122,7	279,7
2014	10,0	13,4	23,4
Total	1.085,3	382,0	1.467,2

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R\$ 99,5 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 3.591,9 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 808,2 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	432,4
2012	277,4
2013	98,4
Total	808,2

A parcela de R\$ 2.783,7 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:



Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	1.173,5
2012	762,0
2013	703,5
2014	144,8
Total	2.783,7

Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos 34 contratos que somam R\$ 749,9 milhões (parte Even R\$ 557,1 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 1,998 bilhão e R\$ 1,354 bilhão, respectivamente.

Em 2011, até o presente momento, já aprovamos 14 contratos que somam R\$ 337,2 milhões (parte Even R\$324,8 milhões), esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 944,1 milhões (parte Even R\$896,8 milhões).

Repasses

Das unidades com chaves entregues, 99% foram financiadas por meio de estrutura de repasse bancário ou quitadas.

Em linha com a nossa estratégia, mantivemos um alto nível de processos de repasses concluídos em até 90 dias (contados a partir da data de emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos até o término do processo de repasse).

Repasses	1T11	2T11	6M11
Unidades Repassadas	310	421	731
Vol. Financeiro Repassado (R\$ milhões)	102,4	129,1	231,5
% Repassado em até 90 dias	82%	88%	86%

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

Antecipações

Neste trimestre, identificamos um aumento em torno de 16% no volume de antecipações. Recebemos R\$43,0 milhões em pagamentos antecipados, uma média mensal de R\$14,3 milhões.

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



Distratos e Inadimplência

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

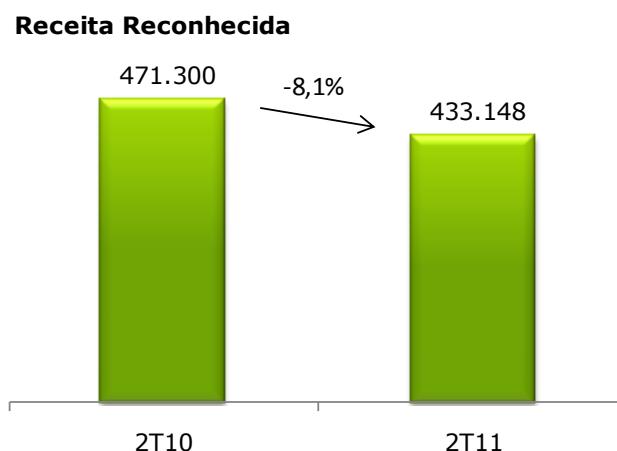
A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.

Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 2T11, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$ 441,0 milhões, o que representou uma redução de R\$ 37,7 milhões (- 7,9%) em relação à receita bruta operacional do mesmo trimestre em 2010.

	2T11		2T10	
Ano de Lanç.	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
até 2005	2.055	0,5%	5.799	1,2%
2006	(300)	-0,1%	11.942	2,5%
2007	57.515	13,3%	169.121	35,9%
2008	148.738	34,3%	158.940	33,7%
2009	92.143	21,3%	37.926	8,0%
2010	59.427	13,7%	87.572	18,6%
2011	73.570	17,0%		
Total	433.148	100%	471.300	100%



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 2T11:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	31/03/2011	30/06/2011	31/03/2011
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitrís	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	31/03/2011	30/06/2011	31/03/2011
Duo	4T05	25%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	88%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	100%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	98%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	99%	99%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	95%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	98%	135%	135%
Tendance	1T07	50%	94%	94%	97%	97%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2T07	100%	94%	94%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	97%	97%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3T07	100%	98%	98%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	79%	78%	97%	94%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	91%	89%	97%	92%
Vitá Araguaia	3T07	100%	95%	92%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	96%	96%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	91%	83%	76%	74%
Villagio Montecielo	4T07	100%	79%	93%	98%	95%
Terrazza Mooca	4T07	100%	99%	98%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	93%	91%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	100%	100%	100%	98%
Signature	4T07	100%	93%	93%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	98%	96%	102%	97%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	97%	95%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	99%	96%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	94%	97%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	98%	98%	100%	98%
Weekend	1T08	100%	97%	91%	89%	82%
Club Park Butantã	2T08	100%	93%	90%	91%	86%
Double	2T08	100%	98%	96%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	92%	92%	89%	82%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	99%	94%	77%	75%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%			77%	75%
Magnifique	2T08	100%	61%	57%	100%	100%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%	88%	80%	76%	69%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%			76%	69%
Unidades não lançadas	2T08					

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	31/03/2011	30/06/2011	31/03/2011
Paulistano	2T08	30%	70%	67%	47%	41%
Paulistano- Unid. Não Lançadas	2T08	30%			47%	41%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	97%	97%	92%	86%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	92%	88%	100%	96%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	89%	90%	69%	65%
Incontro	3T08	100%	100%	98%	96%	90%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	94%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	100%	94%	89%
Timing	3T08	100%	99%	79%	100%	95%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	98%	98%	95%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	94%	92%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	99%	96%	100%	101%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	88%	82%	71%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	99%	98%	100%	94%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	92%	86%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	98%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	97%	99%	89%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	98%	88%	62%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	95%	90%	78%	66%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	89%	82%	69%	65%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	93%	96%	78%	66%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	69%	69%	72%	49%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	95%	72%	59%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	97%	98%	79%	64%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	100%	93%	82%
Atual Santana	2T09	100%	68%	58%	90%	79%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	96%	98%	79%	64%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	75%	67%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	91%	94%	49%	40%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	39%	39%	96%	62%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	69%	61%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	63%	58%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	99%	63%	52%
The One	4T09	100%	60%	51%	65%	58%
Alegria	4T09	100%	84%	81%	47%	38%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	47%	42%
Near	4T09	100%	99%	99%	40%	34%
Praça Jardim	4T09	100%	88%	88%	31%	28%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	100%	68%	55%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	69%	70%	43%	35%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	84%	84%	57%	47%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	98%	99%	68%	55%
Code	1T10	100%	89%	88%	36%	32%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	99%	98%	42%	35%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	42%	35%
Montemagno - 3ª fase	1T10	100%	99%	97%	100%	94%
Passeio	1T10	35%	99%	99%	65%	55%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	100%	32%	27%
VV Clube Moinho	2T10	50%	97%	97%	42%	36%



Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	31/03/2011	30/06/2011	31/03/2011
Passione	2T10	100%	94%	99%	40%	36%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	95%	37%	34%
Code Berrini	2T10	80%	100%	100%	41%	36%
Concept	2T10	100%	65%	63%	37%	32%
Caminhos da Barra	2T10	50%	36%	26%	33%	28%
Dream	2T10	50%	98%	97%	38%	32%
Sena Madureira	3T10	100%	98%	100%	50%	46%
Royal Blue	3T10	50%	90%	82%	25%	24%
Ideal Brooklin	3T10	67%	50%	46%	38%	38%
Passione Duo	3T10	100%	99%	98%	38%	34%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	32%	28%
Cube	3T10	100%	90%	89%	34%	34%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	99%	100%	26%	23%
True	3T10	100%	63%	64%	33%	26%
Ponta da Figueira	3T10	18%	72%	69%	47%	42%
Arte Bela Vista	4T10	50%	60%	57%	26%	25%
Vivace Castelo	4T10	100%	92%	85%	29%	30%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	88%	79%	25%	24%
Giardino	4T10	100%	99%	95%	35%	35%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	99%	97%	27%	27%
Hom	4T10	50%	92%	92%	30%	29%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	95%	94%	97%	94%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	96%	93%	25%	24%
Arizona 701	1T11	80%	62%	34%	37%	37%
Design Campo Belo	1T11	70%	35%	20%	30%	30%
Airport Office	1T11	100%	100%	99%	30%	29%
Reserva da Praia	1T11	45%	96%	80%	17%	0%
Bravo	1T11	50%	20%	7%	19%	1%
Arte Bela Vista 2ªfase	1T11	50%	44%		26%	
Level Alto da Lapa	2T11	100%	43%		32%	
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	50%		13%	
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	34%		22%	
Praças da Lapa	2T11	100%	53%		22%	
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	23%		30%	
Art Pompeia	2T11	90%	13%		27%	
New Age	2T11	100%	36%		23%	
Ideale Offices	2T11	100%	50%		24%	



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	
			30/06/2011	30/06/2010	30/06/2011	30/06/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitrís	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	100%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70%	100%	98%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	96%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	98%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	99%	98%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	99%	96%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	75%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	135%	100%
Tendance	1T07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2T07	100%	94%	89%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	97%	86%	100%	94%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	96%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	98%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	91%
Gabrielle	3T07	100%	98%	96%	100%	95%
L'essence	3T07	100%	79%	61%	97%	73%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	91%	80%	97%	85%
Vitá Araguaia	3T07	100%	95%	64%	100%	87%
Du Champ	4T07	100%	96%	88%	100%	76%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	91%	57%	76%	52%
Villagio Montecielo	4T07	100%	79%	69%	98%	80%
Terrazza Mooca	4T07	100%	99%	66%	100%	80%
Veranda Mooca	4T07	100%	93%	72%	100%	91%
Nouveaux	4T07	100%	100%	99%	100%	79%
Signature	4T07	100%	93%	84%	100%	86%
Up Life	4T07	100%	98%	71%	102%	70%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	81%	100%	98%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	97%	70%	100%	83%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	99%	85%	100%	91%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	94%	92%	100%	89%
Sophistic	1T08	100%	98%	90%	100%	77%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	30/06/2010	30/06/2011	30/06/2010
Weekend	1T08	100%	97%	69%	89%	41%
Club Park Butantã	2T08	100%	93%	74%	91%	56%
Double	2T08	100%	98%	89%	100%	84%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	92%	82%	89%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	99%	96%	77%	49%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%			77%	49%
Magnifique	2T08	100%	61%	53%	100%	83%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	88%	87%	76%	38%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%			76%	38%
Paulistano	2T08	30%	70%	100%	47%	28%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%			47%	28%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	97%	82%	92%	54%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	92%	70%	100%	69%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	89%	89%	69%	46%
Incontro	3T08	100%	100%	88%	96%	55%
Montemagno	3T08	100%	100%	87%	100%	57%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	95%	94%	54%
Timing	3T08	100%	99%	55%	100%	56%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	57%	98%	59%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	94%	78%	100%	69%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	99%	83%	100%	76%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	97%	88%	82%	49%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	99%	68%	100%	57%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	94%	92%	54%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	81%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	90%	99%	53%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	97%	88%	33%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	95%	97%	78%	37%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	89%	64%	69%	46%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	93%	97%	78%	37%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	69%	93%	72%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	96%	72%	24%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	97%	99%	79%	34%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	100%	93%	54%
Atual Santana	2T09	100%	68%	51%	90%	53%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	96%	99%	79%	34%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	75%	45%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	91%	95%	49%	25%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	39%	65%	96%	27%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	98%	69%	36%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	91%	63%	41%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	100%	63%	42%
The One	4T09	100%	60%	47%	65%	35%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	30/06/2010	30/06/2011	30/06/2010
Alegria	4T09	100%	84%	73%	47%	17%
Ideal	4T09	100%	100%	99%	47%	27%
Near	4T09	100%	99%	97%	40%	21%
Praça Jardim	4T09	100%	88%	77%	31%	15%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	100%	68%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	69%	60%	43%	18%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	84%	72%	57%	28%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	98%	92%	68%	35%
Code	1T10	100%	89%	87%	36%	25%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	99%	96%	42%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	96%	42%	27%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	99%	8%	100%	57%
Passeio	1T10	35%	99%	97%	65%	26%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	84%	32%	14%
VV Clube Moinho	2T10	50%	97%	72%	42%	30%
Passione	2T10	100%	94%	97%	40%	30%
Bela Cintra	2T10	50%	98%	79%	37%	20%
Code Berrini	2T10	80%	100%	88%	41%	37%
Concept	2T10	100%	65%	48%	37%	27%
Caminhos da Barra	2T10	50%	36%	12%	33%	26%
Dream	2T10	50%	98%	77%	38%	13%
Sena Madureira	3T10	100%	98%		50%	
Royal Blue	3T10	50%	90%		25%	
Ideal Brooklin	3T10	100%	50%		38%	
Passione Duo	3T10	100%	99%		38%	
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%		32%	
Cube	3T10	100%	90%		34%	
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	99%		26%	
True	3T10	100%	63%		33%	
Ponta da Figueira	4T10	50%	72%		47%	
Arte Bela Vista	4T10	50%	60%		26%	
Vivace Castelo	4T10	100%	92%		29%	
Moratta Vila Ema	4T10	100%	88%		24%	
Giardino	4T10	100%	99%		25%	
Diseño Campo Belo	4T10	100%	99%		35%	
Hom	4T10	50%	92%		27%	
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	95%		30%	
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	96%		97%	
Arizona 701	1T11	80%	62%		25%	
Design Campo Belo	1T11	70%	35%		37%	
Airport Office	1T11	100%	100%		30%	
MDL	1T11	45%	96%		17%	
Bravo Saturnino II	1T11	50%	20%		19%	
Arte Bela Vista 2ªfase	1T11	50%	44%		26%	
Level Alto da Lapa	2T11	100%	43%		32%	

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			30/06/2011	30/06/2010	30/06/2011	30/06/2010
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	50%		13%	
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	34%		22%	
Praças da Lapa	2T11	100%	53%		22%	
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	23%		30%	
Art Pompeia	2T11	90%	13%		27%	
New Age	2T11	100%	36%		23%	
Ideale Offices	2T11	100%	50%		24%	

A receita bruta operacional no 2T11 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$ 12,9 milhões, uma redução de R\$ 4,5 milhões (25,8%) em comparação a 2T10. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 2,9% sobre a receita bruta operacional, uma redução de 0,7% em comparação a 2T10.

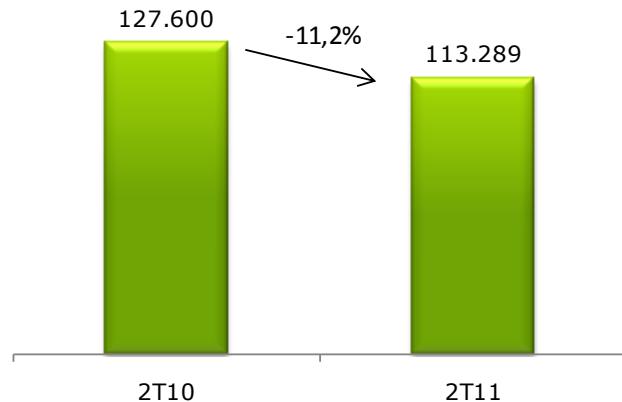
Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$ 428,1 milhões em 2T11, reduzindo R\$ 33,2 milhões em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2010.

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 2T11 atingiu 30,0%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), uma redução em comparação ao 2T10 (cuja margem bruta foi de 30,4%).

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

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 2T11)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Bruta	441,0	1.688,5	1.039,3
Deduções	(13,0)	(59,5)	(38,0)
Receita Líquida	428,1	1.629,1	1.001,4
Custo de Produtos Vendidos	(314,8)	(1.088,9)	(703,1)
Construção e Terreno	(299,7)	(1.088,9)	(663,3)
Financiamento à produção	(14,6)		(8,6)
Dívida Corporativa	(0,5)		(31,0)
Lucro Bruto	113,3	540,2	298,3
MB%	26,5%	33,2% ¹	29,8% ¹
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)	30,0%	33,2%¹	32,9%¹ ²

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

² Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados.

O lucro bruto foi de R\$ 113,3 milhões no 2T11, reduzindo em R\$ 14,31 milhões (11,2%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

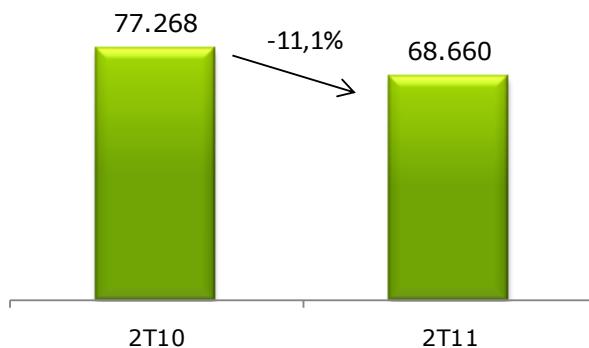
Resultados Operacionais

As despesas comerciais atingiram em 2T11 R\$ 23,8 milhões (5,6% sobre a receita líquida), um aumento de R\$ 3,0 milhões (14,2%) em relação à 2T10 (4,5% sobre a receita líquida).

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 29,0 milhões em 2T11 (6,8% sobre a receita), contra R\$ 22,2 milhões em 2T10 (4,8% sobre a receita).

O resultado financeiro líquido atingiu no 2T11 R\$ 9,0 milhões apresentando um aumento de R\$ 14,9 milhões em relação à 2T10.

Lucro Operacional



O lucro operacional de 2T11 foi de R\$ 68,7 milhões, R\$ 8,6 milhões inferior ao resultado operacional de 2T10.



EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do segundo trimestre de 2011 foi de R\$ 76,0 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 17,8% no segundo trimestre de 2011, em comparação aos 21,0% apurados no mesmo trimestre de 2010.

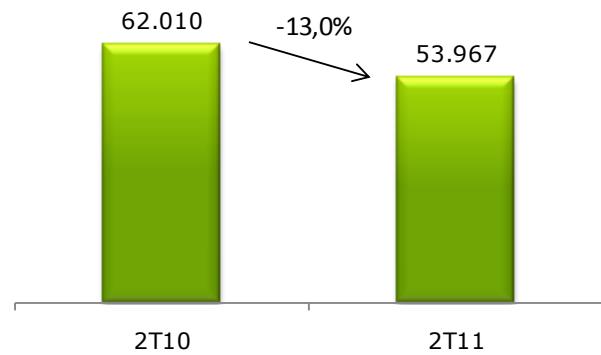
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o segundo trimestre de 2011:

CONCILIAÇÃO EBITDA	2T11	2T10	Var.(%)	6M11	6M10	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	68.660	77.268	-11,1%	145.818	133.430	9,3%
(+) Depreciação e Amortização	1.270	1.334	-4,8%	2.392	3.069	-22,1%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	(8.958)	5.933	-251,0%	(19.625)	9.500	-306,6%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	15.062	12.477	20,7%	33.022	25.627	28,9%
EBITDA	76.034	97.012	-21,6%	161.607	171.626	-5,8%
% Sobre a Receita Líquida	17,8%	21,0%		18,8%	20,9%	

Lucro Líquido

O segundo trimestre de 2011 apresentou lucro líquido de R\$ 54,0 milhões, o que representou uma redução de R\$ 9,0 milhões em relação ao mesmo período de 2010, atingindo uma margem líquida de 13,1%*.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.



Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades em 30 de junho de 2011 foi de R\$493,68 milhões, 6,6% menor quando comparado ao 31 de dezembro de 2010.

Contas a Receber

O saldo de contas a receber está, substancialmente, atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços, acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis, calculados pelo sistema price de amortização. O contas a receber apropriado passou de R\$1,9 para R\$2,0 bilhões (6,5%) em 30 de junho de 2011, quando comparado ao 31 de dezembro de 2010, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.

As receitas a apropriar em 30 de junho de 2011 totalizaram R\$1,6 bilhões, o total da carteira de recebíveis no período é de R\$3,6 bilhões.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 6,8% em 30 de junho de 2011 quando comparado a 31 de dezembro de 2010, passando de R\$845.918 mil em 31 de dezembro de 2010 para R\$ 903.101 mil em 30 de junho de 2011.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 8,4% em 30 de junho de 2011 quando comparado a 31 de dezembro de 2010. Esse aumento é consequência do resultado auferido no período.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de junho de 2011 e 31 de dezembro de 2010 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	30/06/2011	31/12/2010
Disponibilidades	491.271	513.049
Valores Caucionados	2.410	15.413
Contas a receber	1.719.792	1.471.164
Imóveis a comercializar	555.300	448.389
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	-	-
Impostos e contribuições a compensar	23.405	15.036
Imposto e contribuições diferidos	-	-
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	92.297	81.009
Ativo Circulante	2.884.475	2.544.060
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	27.682	45.249
Contas a Receber	309.818	434.904
Imóveis a comercializar	202.439	157.354
Adiantamentos para futuro aumento de capital	5.447	4.129
Partes Relacionadas	3.247	4.793
IRPJ e CSLL Diferidos	-	-
Demais Contas a Receber	1.070	5.899
Ativo Realizável a Longo Prazo	549.703	652.328
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	25.781	21.836
Ativo Permanente	25.792	21.847
Total do Ativo	3.459.970	3.218.235

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2011	31/12/2010
Empréstimos e financiamentos	675.809	542.102
Fornecedores	50.424	50.069
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	54.963	26.375
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	63	1.046
Adiantamentos de Clientes	181.492	159.578
Impostos e Contribuições a Recolher	52.253	42.485
Dividendos Propostos	-	59.967
Desconto de recebíveis	10.384	14.337
Impostos e Contribuições diferidos	-	-
Partes relacionadas	-	13.224
Debêntures	71.567	75.808
Demais Contas a Pagar	65.785	80.933
Passivo Circulante	1.162.740	1.065.924
Empréstimos e financiamentos	227.292	303.816
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	19.504	29.004
Tributos a Pagar	63.159	63.326
Adiantamentos para futuros investimentos	4.687	2.684
IRPJ e CSLL Diferidos	55.783	54.350
Debêntures	371.628	254.352
Plano de opção de ações	-	-
Desconto de recebíveis	26.523	34.942
Demais Contas a Pagar	-	-
Passivo Exigível a Longo Prazo:	768.576	742.474
Capital Social	1.083.266	1.083.266
Custo de Transação	(15.775)	(15.775)
Plano de Opção de Ações	14.203	12.561
Reserva de lucros	424.378	310.071
Participação de acionistas não controladores	22.582	19.714
Patrimônio Líquido	1.528.654	1.409.837
Passivo Total	3.459.970	3.218.235



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	2T11	2T10	6M11	6M10
Receita Bruta Operacional	441.024	478.705	889.539	857.008
Incorporação e revenda de imóveis	433.148	471.300	877.521	845.605
Prestação de serviços	7.876	7.405	12.018	11.403
Deduções da Receita Bruta	(12.950)	(17.447)	(31.571)	(34.772)
Receita Líquida Operacional	428.074	461.258	857.968	822.236
Custo das vendas realizadas	(314.785)	(333.658)	(631.540)	(595.941)
Lucro Bruto	113.289	127.600	226.428	226.295
Receitas (Despesas) Operacionais	(53.587)	(44.399)	(100.235)	(83.365)
Comerciais	(23.815)	(20.854)	(40.266)	(38.678)
Gerais e Administrativas	(27.560)	(20.885)	(54.697)	(40.283)
Honorários da Administração	(1.454)	(1.338)	(2.805)	(2.594)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(758)	(1.322)	(2.467)	(1.810)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	59.702	83.201	126.193	142.930
Resultado Financeiro	8.958	(5.933)	19.625	(9.500)
Despesas Financeiras	(16.266)	(18.922)	(34.523)	(32.331)
Receitas Financeiras	25.224	12.989	54.148	22.831
Lucro antes do IRPJ e CSLL	68.660	77.268	145.818	133.430
IRPJ e CSLL				
Corrente	(14.364)	(11.827)	(27.210)	(23.269)
Diferido	1.636	(3.970)	(1.433)	(5.260)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	55.932	61.471	117.175	104.901
Participação de minoritários	(1.965)	539	(2.868)	1.110
Lucro líquido do exercício	53.967	62.010	114.307	106.011



Glossário

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

Acessível: Imóvel ao preço de venda entre R\$ 150.000,00 e R\$ 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 apropiar 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 do Brasil. Foi a primeira e única empresa da construção civil a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&F Bovespa na carteira de 2009/2010, situação que se repete em 2011. Com a abertura de capital, em abril de 2007, a Companhia expandiu rapidamente seus negócios e promoveu uma diversificação geográfica que possibilitou sua presença nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Nos últimos três anos, a Even vem crescendo com uma acertada estratégia de comercialização, foco no resultado operacional e financeiro, conceito arquitetônico diferenciado de seus empreendimentos e superação das expectativas de seus clientes. Suas ações são negociadas no Novo Mercado, nível máximo de governança corporativa da BM&F Bovespa – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros, sob o código EVEN3.

Avisos Legais

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



In 1H11, Even achieves 46% of its launch guidance for the full year, with a high sales/supply ratio of 29% and ROE LTM of 19%

São Paulo, August 9, 2011 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBovespa: EVEN3), a builder and developer with operations in 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 2011 (2Q11). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R\$).

IR CONTACT

HIGHLIGHTS

Dany Muszkat
CFO and IRO

Ariel Mizrahi
IR Manager

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

Stock Price
Close on: August 9, 2011
No. of Shares:
233,293,408
R\$6.45 per Share

- **Improvement** in all operational indicators in markets outside of **São Paulo (Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul)**, led by **Rio de Janeiro**, which accounted for 25% of all sales in the quarter.
- In the last 12 months, Even **acquired** lots that represent combined potential launch value (PSV) of **R\$3.5 billion** (Even's share), ending the quarter with a land bank with **R\$5.3 billion in Launch PSV**, which guarantees the supply of our main raw material for 2011, 2012 and part of the launches in 2013.
- **Even delivered 12 projects** in the first half of the year, which correspond to PSV of R\$799 million (based on the sale price at time of launch).
- Even executes **94%** of all of its construction projects and **the SAP system has been fully implemented, ensuring better control of costs and updates on a quarterly basis of reported data.**
- Even Vendas, with 495 brokers, was responsible for **54%** of sales in the markets where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro)
- Even ended the quarter with **Cash of R\$493.7 million.**

CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON JUNE 30, 2011

Date: August 10, 2011

English

12:00 p.m. (Brasília time)
11:00 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Code: 10002220

Portuguese

2:30 p.m. (Brasília time)
1:30 p.m. (New York time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 78102316



The information, figures and data included in this performance report that do not correspond to the accounting balances and the 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.

Period Highlights

Introduction

In the first six months of 2011, we launched projects worth R\$920.6 million (Even's share), which represents 46% of our launch guidance for 2011, and we recorded sales of R\$775.3 million (Even's share), and in the last 12 months we acquired lots that represent potential sales value of R\$3.5 billion (Even's share).

We closed the quarter with launches of R\$642.6 million, sales of R\$405 million and lot acquisitions representing combined potential sales of R\$776 million (with all indicators based on Even's share in each project). Our high-turnover strategy proved successful, with our launches spread over 10 projects with average potential sales value of R\$77 million (Even's Share + Partners), distributed across all four regions where we operate (São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Minas Gerais).

In the second quarter, we registered one of the industry's highest sales/supply ratios (29%) and ROEs (19%).

In R\$ Million (% Even)	3Q10	4Q10	1Q11	2Q11	LTM
Launches	577	246	278	643	1,744
Sales	602	436	370	405	1,814
Lot Acquisitions	798	1,050	877	776	3,501
Deliveries (Launch PSV)	260	408	351	447	1,466

LAND BANK

We ended 2Q11 with a land bank representing potential sales of R\$6.1 billion (R\$5.3 billion comprising Even's share) spread across 80 different projects or phases, with average PSV of R\$77 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single project. Our land bank, 43% of which is located outside of São Paulo state, has a short maturation term, which ensures the achievement of our launch guidance.

EXECUTION CAPACITY

We always seek a high degree of discipline in terms of our execution capacity and controls.

We have a high volume of projects to deliver over the course of 2011, which will increase the availability of labor and additional execution capacity. This effect will ensure for Even a level of installed capacity above that in our guidance for 2011.



Bear in mind that today we are the 5th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released on March 7 of this year, and we execute 94% of all of our construction projects. This highly vertical orientation, together with a fully implemented SAP system, guarantees us greater flexibility in controlling the costs of our construction works. Note that our balance sheet is based on the real cost of our projects, and is updated on a monthly basis. This dynamic of systematically updating the construction costs of each project on the balance sheet is essential for reflecting the company's real performance.

An important point in this area was the wage increases granted in São Paulo (where 87% of our ongoing construction works are located), under the collective bargaining agreement, which occurs each year in May and this year came to 9.75%. However, our margins in the quarter, which included restatements and these wage increases, have remained stable in relation to prior quarters. This factor is yet another indication that the profitability of our projects is sustainable and therefore recurring.

FINANCIAL CAPACITY

We ended the second quarter with a cash position of R\$493.7 million and a leverage ratio (net debt/equity) of 55.6%. It is important to bear in mind that 67% of our gross debt is financing for production and 33% is corporate debt (debentures), most of which will mature as of 2014.

STRENGTHENING OF BRANCH OFFICES

Our strategy to gain market share in the three regions where we operate outside the state of São Paulo continues to prove successful. Launches in the quarter were distributed among our four operating regions (SP, RJ, MG e RS). The percentage of our land bank in these regions increased from 36% in 1Q11 to 43% in 2Q11, indicating the first step in implementing our strategy. Another important indicator is the increased share of sales in the state of Rio de Janeiro in relation to Even's total sales in the quarter, from 15% in 1Q11 to 25% in 2Q11.

EVEN VENDAS

Even Vendas started to operate in the state of Rio de Janeiro in the quarter, with 45 brokers. Even Vendas ended the quarter with 495 brokers and in the period was responsible for 54% of our sales in the regions where it operates (SP and RJ).

We ended the quarter with an inventory representing potential sales value of R\$1.04 billion (Even's share), which is equivalent to 7.7 months of sales (based on the pace of sales in the second quarter) and represents a slight rebuilding of our inventories in comparison with recent quarters.



Highlights

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

Financial Info	2Q11 ⁽¹⁾	2Q10 ⁽²⁾	Change	6M11 ⁽³⁾	6M10 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	428,074	461,258	-7.2%	857,968	822,236	4.3%
Gross Profit	113,289	127,600	-11.2%	226,428	226,295	0.1%
<i>Adjusted Gross Margin⁽⁵⁾</i>	<i>30.0%</i>	<i>30.4%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>30.1%</i>	<i>30.6%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>
EBITDA	76,034	97,012	-21.6%	161,607	171,626	-5.8%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>17.8%</i>	<i>21.0%</i>	<i>-3.2 p.p.</i>	<i>18.8%</i>	<i>20.9%</i>	<i>-2.1 p.p.</i>
Net Income	53,967	62,010	-13.0%	114,307	106,011	7.8%
<i>Net Margin before Minority Interest</i>	<i>13.1%</i>	<i>13.3%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>	<i>13.7%</i>	<i>12.8%</i>	<i>0.9 p.p.</i>

Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,629,070	1,581,717	3.0%	1,629,070	1,581,717	3.0%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	540,209	536,130	0.8%	540,209	536,130	0.8%
<i>Margin from results to be Recognized⁽⁶⁾</i>	<i>33.2%</i>	<i>33.9%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>	<i>33.2%</i>	<i>33.9%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>
Net Debt ⁽⁷⁾	852,615	469,946	81.4%	852,615	469,946	81.4%
Shareholders' Equity	1,528,654	1,335,460	14.5%	1,528,654	1,335,460	14.5%
Total Assets	3,459,970	2,867,554	20.7%	3,459,971	2,867,554	20.7%

Launches	2Q11 ⁽¹⁾	2Q10 ⁽²⁾	Change	6M11 ⁽³⁾	6M10 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	10	10	0.0%	16	16	0.0%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	772,416	688,929	12.1%	1,170,787	1,085,717	7.8%
PSV of launches (% Even)	642,588	448,530	43.3%	920,614	704,313	30.7%
<i>Even's share on launches</i>	<i>83.2%</i>	<i>65.1%</i>	<i>18.1 p.p.</i>	<i>78.6%</i>	<i>64.9%</i>	<i>13.7 p.p.</i>
Number of units launched	2,092	2,536	-17.5%	2,952	3,847	-23.3%
Usable area of units launched (m ²)	126,663	161,597	-21.6%	202,241	255,962	-21.0%
Average launch price (R\$/m ²)	7,053	4,263	65.4%	7,106	4,242	67.5%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	369	272	35.7%	397	282	40.8%

Sales	2Q11 ⁽¹⁾	2Q10 ⁽²⁾	Change	6M11 ⁽³⁾	6M10 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	501,664	807,746	-37.9%	965,274	1,406,783	-31.4%
Contracted Pre-Sales (% Even)	405,000	591,774	-31.6%	775,342	1,025,720	-24.4%
<i>Even's share on Contracted Pre-Sales</i>	<i>80.7%</i>	<i>73.3%</i>	<i>7.4 p.p.</i>	<i>80.3%</i>	<i>72.9%</i>	<i>7.4 p.p.</i>
Number of units sold	1,147	2,210	-48.1%	2,252	3,578	-37.1%
Usable area of units sold (m ²)	66,876	174,645	-61.7%	186,102	336,137	-44.6%
Average Sale Price (R\$/m ²)	8,679	4,625	87.7%	8,679	4,185	107.4%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	438	365	20.0%	429	393	9.2%

¹ Second quarter of 2011.

² Second quarter of 2010.

³ January to June 2011.

⁴ January to June 2010.

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, 2011 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 2010 maintained this pace of growth in the first half of 2011. The combination of low unemployment, higher household income, the growing availability of credit in the economy and rising consumer confidence (based on the ICC consumer confidence index measured by the Getúlio Vargas Foundation - FGV) are considered to be the main drivers of Brazil's economic expansion.

According to Secovi, the real estate industry association, 7,400 new residential properties were sold in the city of São Paulo in the second quarter of 2011, down 13% from a year earlier. The sales/supply ratio averaged 15.9% in 2Q11.

Business Performance

We delivered 46% of our launch guidance in the first six months of 2011, ending the period with launches of R\$920.6 million (Even's share) and sales of R\$775.3 million (Even's share).

In the second quarter, we registered R\$642.6 million in launches and R\$405 million in sales. 43% of our sales came from units in inventory (R\$175.2 million), while 57% (R\$229.8 million) originated from units launched in the period, with Even Vendas accounting for 54% of sales in the period in the regions where it has operations, thus resulting in a sales/supply ratio of 29%.

This quarter we rebuilt our inventories, with the value of launches exceeding our sales. Our inventories increased from R\$762 million in 1Q11 to R\$1.04 billion in 2Q11, representing a duration of 7.7 months, based on the pace of sales in 2Q11. In order to maintain a strong pace of sales in the areas where we operate we must offer a diversified portfolio of products in various segments, regions and construction phases.

In the second quarter alone, we launched 10 projects, with average PSV per project of R\$77 million, distributed across the four regions in which we operate, demonstrating the assertive implementation of our strategy to diversify and not concentrate high amounts of PSV in a single project and to increase our presence in markets outside the state of São Paulo. Of the units launched in the quarter, 36% were sold in the same period (bear in mind that the majority of launches were concentrated at the end of the period).

In 2Q11, we delivered 7 projects (or 937 units), which represented PSV of approximately R\$447.3 million (Even's share) at the time of launch.

Regarding our financial situation, we ended the quarter with a cash position of R\$493.7 million. Cash burn in the second quarter was R\$162 million (variation in net debt between March and June), reflecting payment of dividends and corporate bonuses relative to 2010 and the acquisition of lots, which has intensified since the last quarter of 2009, with the lots acquired in the first half of this year alone representing PSV of R\$1.7 billion. Excluding dividends and bonus paid in the quarter, our cash burn would have been R\$82 million, composed almost entirely of land acquisitions in the quarter, which may be verified through the change in the book value of our land, of R\$78 million from 1Q11 to 2Q11.



Our construction financing index remained very high, with 96% of projects launched with financing already assured.

Sustainability

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

Each year we publish our Corporate Sustainability Report (CSR), which transparently expresses the company's commitments and projects in this area and is prepared in accordance with the international standards of the Global Reporting Initiative (GRI). Our first report was placed in the Top Ten among 137 companies in the selection conducted by the Brazilian Foundation for Sustainable Development (FBDS) in conjunction with the British entity SustainAbility. With the publication of our third sustainability report, which presents information for fiscal year 2010, we present the important improvements in our performance and profile indicators that have allowed us to meet the level B requirements of the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines. The external auditing conducted by BSD Consulting also granted greater transparency to the information provided, resulting in a level B+ report.

Even was selected once more as a component of the Corporate Sustainability Index (ISE) stock index. For the 2010-2011 period, the ISE is formed by 37 companies with recognized commitments in the area of social responsibility and corporate sustainability. We are the only company in the development and building industry to become a component of this index.

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

Even was the first company in the sector to disclose its carbon inventory and share its methodology with the market. The project, which began to be developed two years ago, received support from a consulting firm and followed ISO 14,064-1 standards and the specifications of the GHG Protocol. The next step, which is already in progress, is to implement a program to reduce CO₂ emissions in the construction process.



Operating Performance

Development

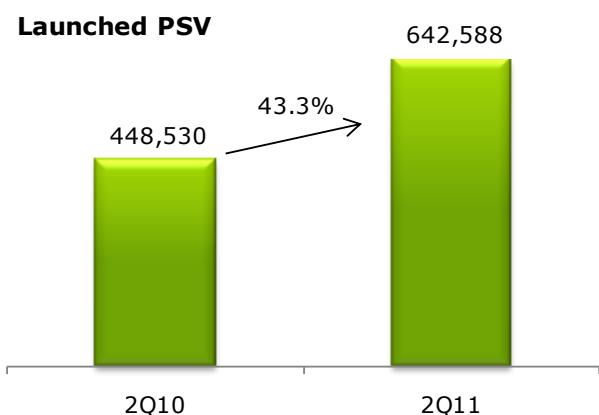
Launches in Period

In 2Q11, we launched 10 new projects (6 in Greater São Paulo, 2 in Rio de Janeiro, 1 in Rio Grande do Sul, and 1 in Minas Gerais), for combined PSV of R\$772.4 million (R\$642.6 million considering only Even's share).

The following table lists each of these launches:

Building	City	Total PSV (R\$ 000)	Even PSV (R\$ 000)	Units	Even's Share	Average unit price
Level Alto da Lapa	São Paulo Metro Area	54,076	54,076	93	100%	581
Colinas do Morumbi 3rd phase	São Paulo Metro Area	147,553	44,266	213	30%	693
Campo Grande Office & Mall	Rio de Janeiro	51,410	51,410	366	100%	140
Panorama Vila Mariana	São Paulo Metro Area	57,127	57,127	64	100%	893
Praças da Lapa	São Paulo Metro Area	108,371	108,371	256	100%	423
E-Office Vila da Serra	Minas Gerais	53,586	45,548	258	85%	208
Art Pompeia	São Paulo Metro Area	62,732	55,204	127	88%	494
New Age	São Paulo Metro Area	150,849	150,849	331	100%	456
Ideale Offices	Rio de Janeiro	64,762	64,762	371	100%	175
Ária Petropolis (Melnick)	South	21,950	10,975	13	50%	1,688
		772,416	642,588	2,092	83.2%	369

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	150 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

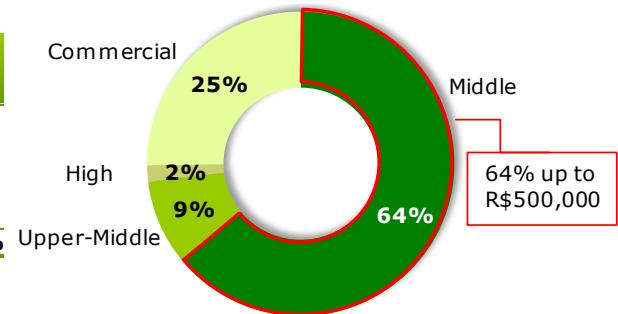




The table below presents launches in the period grouped by segment:

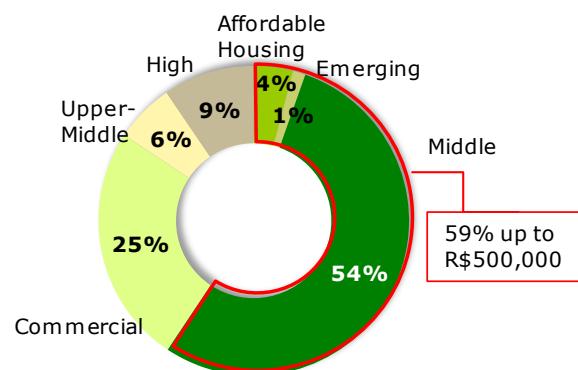
Launches in 2Q11

Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Middle	523,581	412,766	88,658	1,020	64%
Upper-Midle	57,127	57,127	8,705	64	9%
High	21,950	10,975	2,981	13	2%
Office	169,758	161,720	26,319	995	25%
Total	772,416	642,588	126,663	2,092	100%



Launches in 6M11

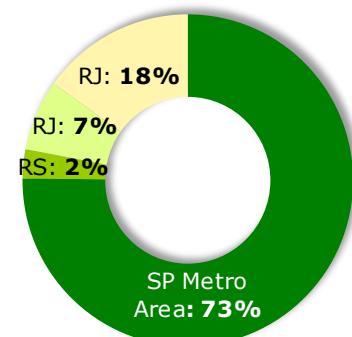
Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	83,420	37,539	35,609	345	4%
Emerging	24,350	12,175	5,445	128	1%
Middle	628,522	496,719	102,404	1,180	54%
Upper-Midle	57,127	57,127	8,705	64	6%
High	139,619	87,343	17,435	83	9%
Office	237,749	229,711	32,643	1152	25%
Total	1,170,787	920,614	202,241	2,952	100%



The table below presents launches grouped by region:

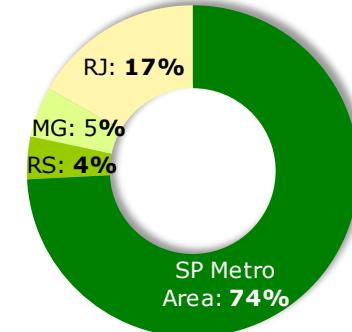
Launches in 2Q11 by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	580,708	469,893
South	21,950	10,975
Minas Gerais	53,586	45,548
Rio de Janeiro	116,172	116,172
Total	772,416	642,588



Launches in 6M11 by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	841,309	683,205
South	76,300	38,150
Minas Gerais	53,586	45,548
Rio de Janeiro	199,592	153,711
Total	1,170,787	920,614

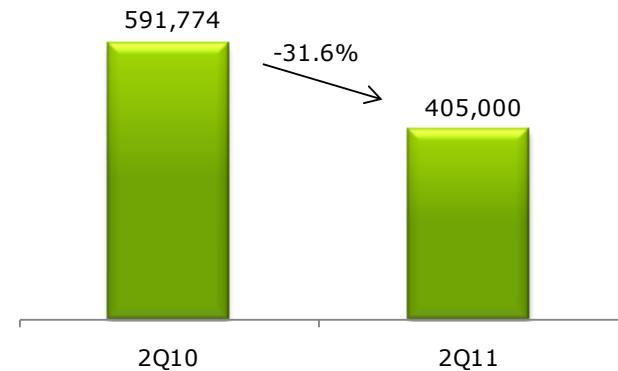




Sales

Contracted sales in 2Q11 totaled R\$405.0 million (R\$ 501.7 million total), with 57% coming from launches in the quarter and 43% from units in inventory.

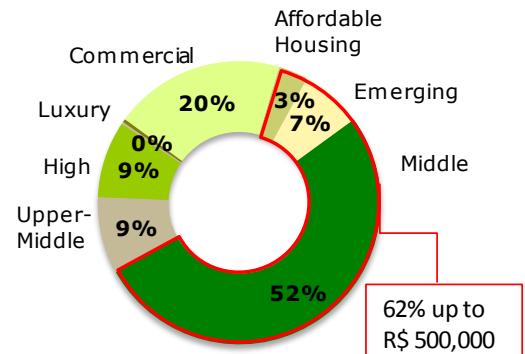
Sales



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

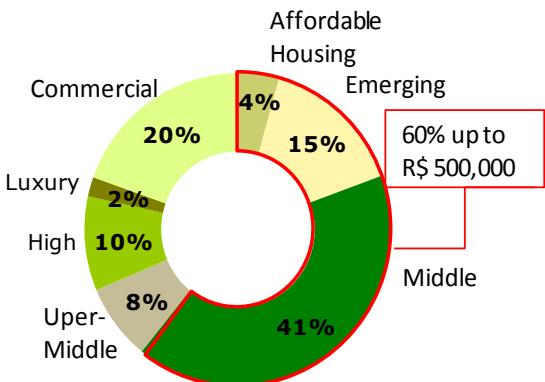
2Q11

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	32,488	13,508	1,926	34	3%
Emerging	35,506	28,653	3,955	94	7%
Middle	245,387	210,007	34,379	509	52%
Upper-Middle	36,841	35,613	4,960	37	9%
High	55,481	35,477	5,627	38	9%
Luxury	2,997	1,025	-	-	0%
Lot	8,766	1,534	6,342	17	0%
Office	84,198	79,183	9,687	418	20%
Total	501,664	405,000	66,876	1,147	100%



6M11

Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	73,788	33,255	30,825	338	4%
Emerging	135,526	116,818	29,271	410	15%
Middle	382,430	320,298	56,913	708	41%
Upper-Middle	69,364	61,185	10,152	70	8%
High	111,922	75,403	17,224	85	10%
Luxury	14,289	13,834	2,031	5	2%
Lot	17,469	3,057	21,600	34	0%
Office	160,486	151,492	18,087	602	20%
Total	965,274	775,342	186,102	2,252	100%

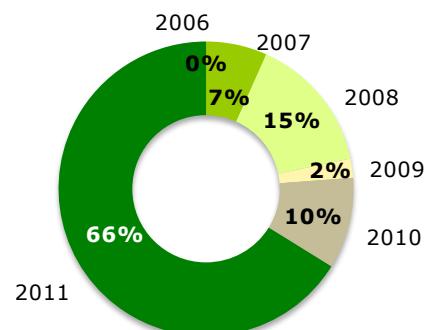




The following tables present a breakdown of sales by launch year.

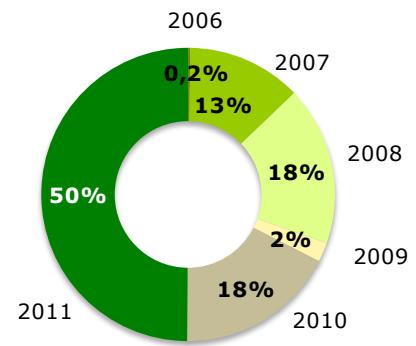
2Q11

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
2006	1,690	132	-559	-3	0%
2007	27,143	27,092	4,886	48	7%
2008	96,369	60,803	17,694	138	15%
2009	7,615	8,519	811	-9	2%
2010	75,132	40,595	17,877	140	10%
2011	293,715	267,859	26,167	833	66%
Total	501,664	405,000	66,876	1,147	100%



6M11

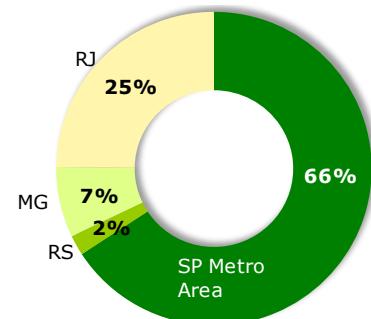
Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
2005	240	96	620	1	0%
2006	2,256	1,893	-659	3	0%
2007	101,196	97,631	23,685	158	13%
2008	200,552	135,980	32,851	281	18%
2009	15,841	16,568	1,796	11	2%
2010	200,569	136,423	59,737	455	18%
2011	444,620	386,751	68,072	1,343	50%
Total	965,274	775,342	186,102	2,252	100%



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

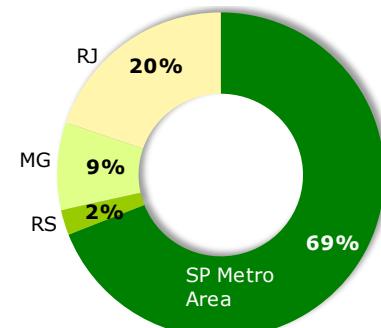
2Q11 Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	312,733	266,692
Rio Grande do Sul	22,533	8,418
Minas Gerais	32,913	29,306
Rio de Janeiro	133,485	100,584
Total	501,664	405,000



6M11 Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	626,169	535,426
Rio Grande do Sul	49,966	19,306
Minas Gerais	72,115	67,177
Rio de Janeiro	217,024	153,433
Total	965,274	775,342





Units in Inventory

On June 30, 2011, the potential sales value of units for sale totaled R\$1,302.9 million (Even's interest R\$1,039.6 million). 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	229	230	0%	1
2005	333	149	0%	1
2006	12,686	7,591	1%	12
2007	177,857	168,370	14%	217
2008	246,301	143,401	19%	275
2009	98,695	81,315	8%	264
2010	266,068	196,545	20%	468
2011	500,766	441,954	38%	1,387
Total	1,302,935	1,039,555	100%	2,625

Another way of analyzing our inventory is to group it by the expected year of conclusion, as shown in the following table (in R\$ '000):

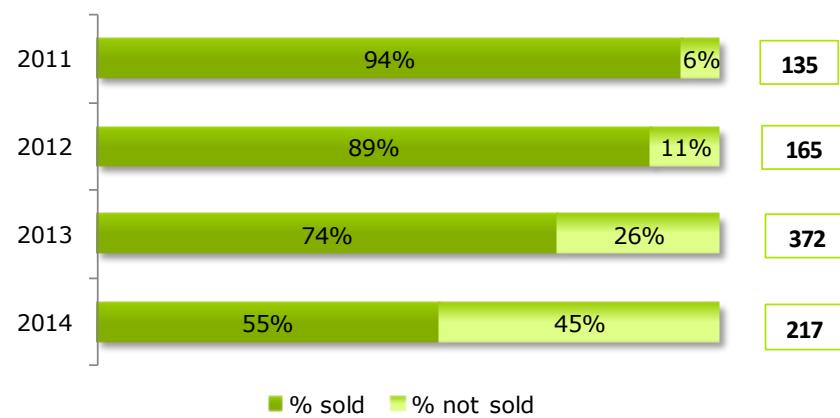
Scheduled Conclusion Year	Inventory at market value	% of inventory
Finished Units	150,604	14.5%
2011	134,548	12.9%
2012	164,930	15.9%
2013	371,947	35.8%
2014	217,526	20.9%
Total	1,039,555	100%

We have R\$150.6 million in units delivered and not sold (14.5% of inventory), which are represented by 171 units at 29 different projects.

In addition, 85.5% of our inventory corresponds to units from projects that will be concluded between 2011 and 2014.

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

Of the projects to be concluded until the end of 2011, we have already sold 94%.





The units in inventory indicate a potential gross margin of 32.9%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$99.5 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 areas where we operate.

The total area of the lots in the land bank is 3,031,021 sqm, which will enable the Company to launch approximately R\$6.1 billion in real estate products (with Even's share in the potential sales of these projects totaling R\$5.3 billion), representing the potential for 80 launches. The table shows the land acquired by the Company, by project, as of July 29, 2011, which is in line with our high turnover strategy, with 83% of the land acquired between 2010 and 2011:

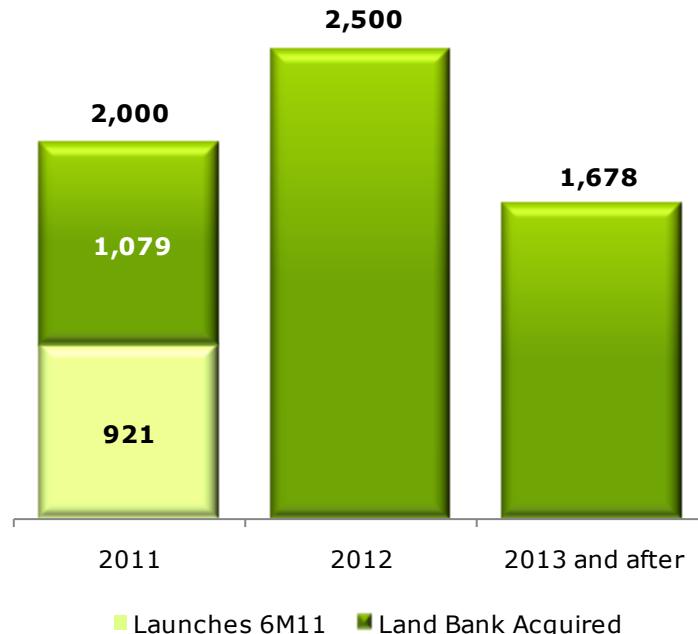
Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Lot	Usable		Total	Even
Atlantida . Ph1	South	May-10	43,309	6,167	128	61,890	49,513
Atlantida . Ph2	South	May-10	24,655	3,643	84	35,232	28,186
Atlantida . Ph3	South	May-10	23,424	3,476	81	33,472	26,778
Cabral .	South	May-08	5,203	4,172	56	32,869	16,435
Coliseu . Ph1	Northeast	Jan-08	4,659	13,663	107	48,788	48,788
Coliseu . Ph1	Northeast	Jan-08	4,659	13,663	107	48,788	48,788
EPO Paranasa . DUO	Minas Gerais	Jul-07	8,228	15,946	62	101,304	86,108
Muniz Aragão . Caminhos da Barra Ph2	Rio de Janeiro	Jul-08					
			16,937	11,488	479	73,888	36,944
Nações Unidas . Riverside	São Paulo Metro Area	Jan-07	13,300	28,600	720	423,800	211,900
Saturnino II - Quadra H .	South	Jun-08	5,562	4,067	129	29,690	14,845
Sorocaba - Ph1 .	São Paulo Metro Area	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Sorocaba - Ph2 .	São Paulo Metro Area	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Taubaté - Ph2 .	São Paulo Metro Area	Oct-07	5,014	8,644	136	24,282	24,282
Anhaia Melo .	São Paulo Metro Area	Feb-10	18,050	18,463	320	56,147	56,147
Roseira Ph3 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	40,805	11,787	425	57,990	26,559
Roseira Ph4 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	32,454	17,309	604	85,006	38,933
Roseira Ph5 . Terra Nature	São Paulo Metro Area	Jul-08	38,394	17,523	650	85,589	39,200
Monterosso .	Minas Gerais	May-07	9,511	20,094	178	97,456	97,456
Roseira Ph2 . Horizonte	São Paulo Countryside	Jul-08	20,024	9,489	350	61,120	27,993
Grand Club Ph2 .	São Paulo Countryside	Mar-07	0	0	160	0	82,000
Lot I	São Paulo Metro Area	Apr-11	10,899	21,290	327	97,994	97,994
Lot II	São Paulo Metro Area	Jun-11	2,458	5,467	126	81,900	81,900
Lot III	São Paulo Metro Area	Apr-11	10,899	21,290	327	97,994	97,994
Lot IV	Minas Gerais	Jan-11	4,237	5,747	72	33,048	33,048
Lot V	São Paulo Metro Area	Jul-10	8,970	17,244	306	59,586	59,586
Lot VI	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,841	7,767	123	58,673	51,632
Lot VII	São Paulo Metro Area	Apr-11	10,899	21,290	327	97,994	97,994
Lot VIII	São Paulo Metro Area	Aug-10	3,501	12,027	176	92,610	92,610
Lot IX	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,588	6,568	153	45,975	45,975
Lot X	South	Sep-10	12,749	14,265	144	94,674	75,739
Lot XI	São Paulo Metro Area	Aug-10	4,569	8,474	144	34,997	34,997

Continued next page.



Building	Region	Purchase Date	Areas (m²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Lot	Usable		Total	Even
Lot XII	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,774	5,420	89	50,673	50,673
Lot XIII	South	Oct-10	10,828	18,110	390	94,207	75,365
Lot XIV	South	May-10	744,965	135,892	361	107,294	85,835
Lot XV	South	May-10	744,965	135,892	361	107,294	85,835
Lot XVI	South	May-10	744,965	135,892	361	107,294	85,835
Lot XVII	São Paulo Metro Area	Nov-10	10,727	16,063	258	73,084	73,084
Lot XVIII	South	Oct-10	10,828	18,110	391	94,207	75,365
Lot XIX	São Paulo Metro Area	Apr-11	1,655	4,960	128	61,504	61,504
Lot XX	São Paulo Metro Area	May-11	1,984	3,885	100	43,735	43,735
Lot XXI	South	Sep-10	9,467	10,612	105	70,303	56,243
Lot XXII	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,850	4,141	92	44,684	44,684
Lot XXIV	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,420	12,444	309	77,990	77,990
Lot XXV	São Paulo Metro Area	Nov-10	7,798	27,042	473	112,222	112,222
Lot XXVI	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,199	18,028	316	74,815	74,815
Lot XXVII	São Paulo Metro Area	Sep-10	5,262	10,846	185	43,383	43,383
Lot XXVIII	São Paulo Metro Area	Apr-11	2,724	10,733	180	109,475	109,475
Lot XXIX	Rio de Janeiro	Dec-10	5,177	6,518	298	51,561	51,561
Lot XXX	São Paulo Metro Area	Apr-11	2,975	9,466	102	63,990	63,990
Lot XXXI	São Paulo Metro Area	Nov-10	6,170	11,740	206	48,720	48,720
Lot XXXII	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,382	9,846	254	74,827	74,827
Lot XXXIII	São Paulo Metro Area	Mar-11	4,521	10,764	159	57,587	57,587
Lot XXXIV	São Paulo Metro Area	May-11	6,215	15,132	270	150,298	120,238
Lot XXXV	South	Sep-10	33,831	7,122	236	74,956	29,982
Lot XXXVI	South	Sep-10	28,550	7,122	236	63,255	25,302
Lot XXXVII	South	Sep-10	34,856	13,460	379	129,557	51,823
Lot XXXVIII	South	Sep-10	11,278	4,277	171	41,921	16,768
Lot XXXIX	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,750	5,691	30	42,904	42,904
Lot XL	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,671	6,007	170	47,451	47,451
Lot XLI	São Paulo Metro Area	Feb-11	1,522	6,166	148	107,912	107,912
Lot XLII	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,571	3,127	28	50,516	50,516
Lot XLIII	São Paulo Metro Area	Mar-11	4,237	8,080	120	40,805	40,805
Lot XLIV	Minas Gerais	Mar-11	13,325	13,600	245	44,065	33,049
Lot XLV	São Paulo Metro Area	Feb-11	18,007	13,183	212	59,981	59,981
Lot XLVI	São Paulo Metro Area	May-11	2,708	9,737	28	107,107	107,107
Lot XLVII	Rio de Janeiro	Mar-11	20,302	24,063	327	135,014	114,762
Lot XLVIII	Rio de Janeiro	Mar-11	20,302	2,366	69	22,621	22,621
Lot XLIX	South	Apr-11	5,500	9,031	226	56,842	45,473
Lot L	São Paulo Metro Area	Jun-11	4,976	12,943	190	68,596	68,596
Lot LI	São Paulo Metro Area	May-11	2,551	6,971	103	36,251	36,251
Lot LII	São Paulo Metro Area	Jun-11	3,547	10,492	155	57,704	57,704
Lot LIII	São Paulo Metro Area	Jun-11	2,542	6,228	39	107,744	53,872
Lot LIV	Rio de Janeiro	Jun-11	14,243	26,320	376	135,937	135,937
Lot LV	Rio de Janeiro	Jun-11	14,243	26,320	376	135,937	135,937
Lot LVI	Rio de Janeiro	Jun-11	10,682	19,740	282	101,953	101,953
Lot LVII	Rio de Janeiro	Jun-11	13,850	23,558	561	252,130	252,130
Lot LVIII	Rio de Janeiro	Mar-11	1,857	4,884	190	50,290	50,290
Lot LIX	Minas Gerais	May-11	6,536	9,514	76	58,424	49,661
Lot LX	Minas Gerais	May-11	6,513	9,481	56	58,223	49,490
Lot LXI	Minas Gerais	May-11	7,662	11,154	84	68,497	58,222
Total Amount			3,031,021	1,355,736	17,806	6,135,826	5,257,119

The following table shows our land bank by estimated launch year. Note that in the second quarter of 2011 alone we acquired new lots that combined represented potential sales value of R\$1.7 billion (Even's share).



The position of the land bank (Even's interest) and the net debt of lots considering the lots already acquired, as well as any advances made and commitments assumed by the Company as of June 30, 2011, are presented below:

	R\$ '000
Advanced for purchase of land ¹	98,871
Land inventory ²	215,944
Off-balance Land inventory ³	711,318
Land Bank	1,026,133
Land Debt ⁴	(5,947)
Off-balance Land Debt ⁵ - including financial swap	(329,937)
Exchange (off-balance) - physical swap	(381,381)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	308,868

¹Note 12 - lots of projects not launched yet without deed

²Note 12 - lots of projects not launched yet with deed (reflected under accounting liability)

³Note 34 (b) - lots of projects not launched and off-balance

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

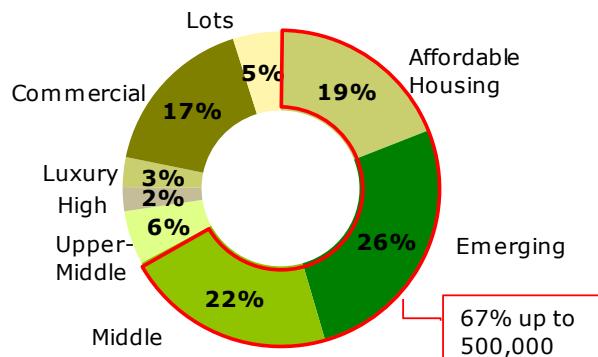
⁵Note 34 (b) - lots of projects not launched yet (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

As mentioned in Note 2.9, the lots are booked only when a title deed is obtained, regardless of the progress of the associated negotiations.

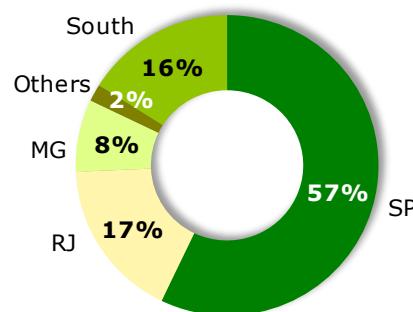
The following tables provide a breakdown of the lots negotiated by market segment and location:



Market Segment	# of launches	Site	Areas (m²)	Usable	Units	Estimated PSV (R\$ '000)	Even	% EVEN
					Total			
Affordable Housing	21	323,489	277,682	6,756	1,352,955	1,001,153	19%	
Emerging	19	199,772	290,437	4,457	1,511,861	1,388,722	26%	
Middle	16	157,432	206,388	2,723	1,350,817	1,141,262	22%	
Upper-Middle	5	42,927	55,025	465	350,121	289,354	6%	
High	2	9,978	21,637	92	144,208	129,012	2%	
Luxury	2	5,251	15,965	67	214,851	160,979	3%	
Office	12	57,279	80,925	2,164	889,131	889,132	17%	
Lots	3	2,234,893	407,677	1,082	321,882	257,505	5%	
Total	80	3,031,021	1,355,736	17,806	6,135,826	5,257,119	100%	



Location	# of launches	Site	Areas (m²)	Usable	Units	Estimated PSV (R\$ '000)	Even	% EVEN
					Total			
Minas Gerais	7	56,012	85,536	773	461,017	407,033	8%	
Other	2	9,319	27,325	215	97,576	97,576	2%	
Rio de Janeiro	9	117,592	145,257	2,958	959,329	902,133	17%	
São Paulo	45	353,162	566,303	10,022	3,382,947	3,005,054	57%	
South	17	2,494,936	531,315	3,838	1,234,957	845,323	16%	
Total	80	3,031,021	1,355,736	17,806	6,135,826	5,257,119	100%	



Construction



Operating Capacity

The key indicators that confirm our installed operational capacity are presented in the table below:

	2009	2010	6M11
Active construction sites	52	52	60
Projects delivered	15	17	12
Units delivered	1,688	2,204	1,599
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	822.7	1,214.2	798.6
PSV (% Even) of units delivered (R\$ million) ¹	581.3	938.7	798.6

¹ Figure based on the sales price at time of launch.

Portfolio of Projects Under Construction

Year	Deferred Costs of Units Sold (R\$ million)	Deferred Costs of Units in Inventory (R\$ million)	Deferred Costs ¹ (R\$ million)
2011	391.3	84.3	475.6
2012	527.0	161.6	688.5
2013	157.0	122.7	279.7
2014	10.0	13.4	23.4
Total	1,085.3	382.0	1,467.2

¹Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases (R\$ 99.5 million).

Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$3,591.9 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R\$808.2 million will be received during construction, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	432.4
2012	277.4
2013	98.4
Total	808.2

The remaining portion of R\$2,783.7 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	1,173.5
2012	762.0
2013	703.5
2014	144.8
Total	2,783.7

Credit for Production



In 2010, we approved 34 new contracts totaling R\$749.9 million (Even's share R\$557.1 million), for potential sales value (PSV) of R\$1.998 billion and R\$1.354 billion, respectively.

In 2011, until this moment, we have already approved 14 agreements representing R\$ 337.2 million (Even's share R\$324.8 million), which translate into PSV of R\$ 944.1 million (Even's share R\$896.8 million).

Onlending Operations

Of all units delivered, 99% were financed by a bank onlending structure or settled upon delivery of keys.

In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (as of the issue of the individual registration and regularization of the documents through the end of the onlending process).

Transfers	1Q11	2Q11	6M11
Transferred Units	310	421	731
Financial Volume Transferred (R\$ million)	102.4	129.1	231.5
% Transferred within 90 days	82%	88%	86%

We continued to convert financing operations (credit operations contracted with Even transferred to credit operations with banks or settled). The main banks involved in these transfer operations are Itaú, Santander, Bradesco, HSBC and CEF. Interest rates remained stable during the period and banks have honored previously agreed terms and also maintained their interest in attracting new clients by granting new mortgage loans.

Prepayments

This quarter we identified an increase of almost 16% in the volume of prepayments, receiving total prepayments of R\$43.0 million, which represents a monthly average of R\$14.3 million.

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

Cancellations and Default

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

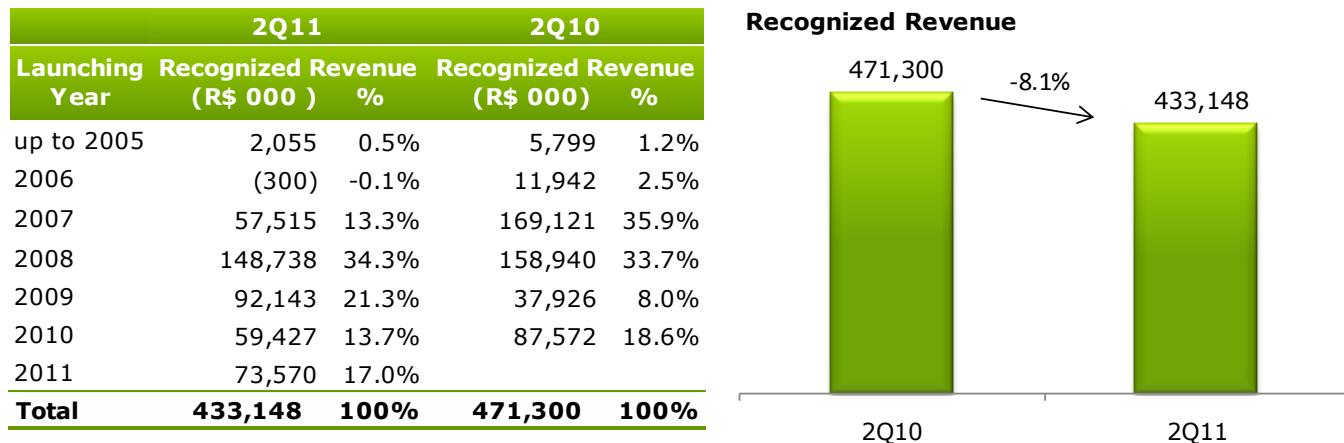
Even's policy is to closely monitor the payment behavior of our clients and quickly eliminate any problems in order to maintain a performing portfolio with a high rate of success in terms of onlending.



Financial Performance

Revenue from Sales and Services

In 2Q11, gross revenue from sales and services was R\$441.0 million, which represents a reduction of R\$37.7 million less (or 7.9%) from the gross operating revenue in 2Q10.



The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects in 2Q11:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	03/31/2011	06/30/2011	03/31/2011
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	100%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitrís	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	88%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	100%	98%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	98%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	99%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	99%	99%	100%	100%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	03/31/2011	06/30/2011	03/31/2011
Especiale	1Q07	100%	100%	95%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	98%	135%	135%
Tendance	1Q07	50%	94%	94%	97%	97%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2Q07	100%	94%	94%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	97%	97%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3Q07	100%	98%	98%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	79%	78%	97%	94%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	91%	89%	97%	92%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	95%	92%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	96%	96%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	91%	83%	76%	74%
Villagio Montecielo	4Q07	100%	79%	93%	98%	95%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	99%	98%	100%	100%
Veranda Mooca	4Q07	100%	93%	91%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	100%	100%	100%	98%
Signature	4Q07	100%	93%	93%	100%	100%
Up Life	4Q07	100%	98%	96%	102%	97%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	97%	95%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	99%	96%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	94%	97%	100%	100%
Sophistic	1Q08	100%	98%	98%	100%	98%
Weekend	1Q08	100%	97%	91%	89%	82%
Club Park Butantã	2Q08	100%	93%	90%	91%	86%
Double	2Q08	100%	98%	96%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	92%	92%	89%	82%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	99%	94%	77%	75%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%			77%	75%
Magnifique	2Q08	100%	61%	57%	100%	100%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%	88%	80%	76%	69%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%			76%	69%
Units not Launched	2Q08	50%			76%	69%
Paulistano	2Q08	30%	70%	67%	47%	41%
Paulistano-	2Q08	30%			47%	41%
Units not Launched	2Q08	30%			47%	41%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	97%	97%	92%	86%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	92%	88%	100%	96%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85%	89%	90%	69%	65%
Incontro	3Q08	100%	100%	98%	96%	90%
Montemagno	3Q08	100%	100%	100%	100%	94%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	99%	100%	94%	89%
Timing	3Q08	100%	99%	79%	100%	95%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	98%	98%	95%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	94%	92%	100%	100%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	03/31/2011	06/30/2011	03/31/2011
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	99%	96%	100%	101%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	97%	88%	82%	71%
Montemagno - 2nd Phase	4Q08	100%	99%	98%	100%	94%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100%	100%	100%	92%	86%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	98%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	95%	97%	99%	89%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	98%	98%	88%	62%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100%	95%	90%	78%	66%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85%	89%	82%	69%	65%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100%	93%	96%	78%	66%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	69%	69%	72%	49%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	94%	95%	72%	59%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	97%	98%	79%	64%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	100%	93%	82%
Atual Santana	2Q09	100%	68%	58%	90%	79%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	96%	98%	79%	64%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	100%	75%	67%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	91%	94%	49%	40%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	39%	39%	96%	62%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	69%	61%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	63%	58%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	99%	63%	52%
The One	4Q09	100%	60%	51%	65%	58%
Alegria	4Q09	100%	84%	81%	47%	38%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	47%	42%
Near	4Q09	100%	99%	99%	40%	34%
Praça Jardim	4Q09	100%	88%	88%	31%	28%
Novitá Butantã	4Q09	100%	99%	100%	68%	55%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	69%	70%	43%	35%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	84%	84%	57%	47%
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	98%	99%	68%	55%
Code	1Q10	100%	89%	88%	36%	32%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	99%	98%	42%	35%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	100%	42%	35%
Montemgano - 3rd phase	1Q10	100%	99%	97%	100%	94%
Passeio	1Q10	35%	99%	99%	65%	55%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	100%	100%	32%	27%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	97%	97%	42%	36%
Passione	2Q10	100%	94%	99%	40%	36%
Bela Cintra	2Q10	50%	98%	95%	37%	34%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	100%	41%	36%
Concept	2Q10	100%	65%	63%	37%	32%
Caminhos da Barra	2Q10	50%	36%	26%	33%	28%
Dream	2Q10	50%	98%	97%	38%	32%
Sena Madureira	3Q10	100%	98%	100%	50%	46%
Royal Blue	3Q10	50%	90%	82%	25%	24%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	50%	46%	38%	38%
Passione Duo	3Q10	100%	99%	98%	38%	34%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	32%	28%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	03/31/2011	06/30/2011	03/31/2011
Cube	3Q10	100%	90%	89%	34%	34%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	99%	100%	26%	23%
True	3Q10	100%	63%	64%	33%	26%
Ponta da Figueira	3Q10	18%	72%	69%	47%	42%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	60%	57%	26%	25%
Vivace Castelo	4Q10	100%	92%	85%	29%	30%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	88%	79%	25%	24%
Giardino	4Q10	100%	99%	95%	35%	35%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	99%	97%	27%	27%
Hom	4Q10	50%	92%	92%	30%	29%
L'Essence 2nd phase	4Q10	100%	95%	94%	97%	94%
Royal Blue (Disa Catisa)	4Q10	50%	96%	93%	25%	24%
2nd phase						
Arizona 701	1Q11	80%	62%	34%	37%	37%
Design Campo Belo	1Q11	70%	35%	20%	30%	30%
Airport Office	1Q11	100%	100%	99%	30%	29%
Reserva da Praia	1Q11	45%	96%	80%	17%	0%
Bravo	1Q11	50%	20%	7%	19%	1%
Arte Bela Vista 2nd phase	1Q11	50%	44%		26%	
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	43%		32%	
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	50%		13%	
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	34%		22%	
Praças da Lapa	2Q11	100%	53%		22%	
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	23%		30%	
Art Pompeia	2Q11	90%	13%		27%	
New Age	2Q11	100%	36%		23%	
Ideale Offices	2Q11	100%	50%		24%	

The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects in relation to the previous year:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	06/30/2010	06/30/2011	06/30/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitrís	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	100%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	70%	100%	98%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	96%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	06/30/2010	06/30/2011	06/30/2010
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	98%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	99%	98%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	99%	96%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	75%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	97%	135%	100%
Tendance	1Q07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2Q07	100%	94%	89%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	97%	86%	100%	94%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	96%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	87%	100%	98%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	91%
Gabrielle	3Q07	100%	98%	96%	100%	95%
L'essence	3Q07	100%	79%	61%	97%	73%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	91%	80%	97%	85%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	95%	64%	100%	87%
Du Champ	4Q07	100%	96%	88%	100%	76%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	91%	57%	76%	52%
Villagio Montecielo	4Q07	100%	79%	69%	98%	80%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	99%	66%	100%	80%
Veranda Mooca	4Q07	100%	93%	72%	100%	91%
Nouveaux	4Q07	100%	100%	99%	100%	79%
Signature	4Q07	100%	93%	84%	100%	86%
Up Life	4Q07	100%	98%	71%	102%	70%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	81%	100%	98%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	97%	70%	100%	83%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	99%	85%	100%	91%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	94%	92%	100%	89%
Sophistic	1Q08	100%	98%	90%	100%	77%
Weekend	1Q08	100%	97%	69%	89%	41%
Club Park Butantã	2Q08	100%	93%	74%	91%	56%
Double	2Q08	100%	98%	89%	100%	84%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	92%	82%	89%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	99%	96%	77%	49%
Open Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100%			77%	49%
Magnifique	2Q08	100%	61%	53%	100%	83%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50%	88%	87%	76%	38%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club - Units not Launched	2Q08	50%			76%	38%
Paulistano	2Q08	30%	70%	100%	47%	28%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	06/30/2010	06/30/2011	06/30/2010
Paulistano - Units not Launched	2Q08	30%			47%	28%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	97%	82%	92%	54%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	92%	70%	100%	69%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85%	89%	89%	69%	46%
Incontro	3Q08	100%	100%	88%	96%	55%
Montemagno	3Q08	100%	100%	87%	100%	57%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	99%	95%	94%	54%
Timing	3Q08	100%	99%	55%	100%	56%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	57%	98%	59%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	94%	78%	100%	69%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	99%	83%	100%	76%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	97%	88%	82%	49%
Montemagno - 2nd Phase	4Q08	100%	99%	68%	100%	57%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100%	100%	94%	92%	54%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	81%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	95%	90%	99%	53%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	98%	97%	88%	33%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100%	95%	97%	78%	37%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85%	89%	64%	69%	46%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100%	93%	97%	78%	37%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	69%	93%	72%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	94%	96%	72%	24%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	97%	99%	79%	34%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	100%	93%	54%
Atual Santana	2Q09	100%	68%	51%	90%	53%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	96%	99%	79%	34%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	100%	75%	45%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	91%	95%	49%	25%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	39%	65%	96%	27%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	98%	69%	36%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	91%	63%	41%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	100%	63%	42%
The One	4Q09	100%	60%	47%	65%	35%
Alegria	4Q09	100%	84%	73%	47%	17%
Ideal	4Q09	100%	100%	99%	47%	27%
Near	4Q09	100%	99%	97%	40%	21%
Praça Jardim	4Q09	100%	88%	77%	31%	15%
Novitá Butantã	4Q09	100%	99%	100%	68%	35%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	69%	60%	43%	18%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	84%	72%	57%	28%
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	98%	92%	68%	35%
Code	1Q10	100%	89%	87%	36%	25%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	99%	96%	42%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	96%	42%	27%
Montemagno - 3rd phase	1Q10	100%	99%	8%	100%	57%
Passeio	1Q10	35%	99%	97%	65%	26%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	100%	84%	32%	14%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2011	06/30/2010	06/30/2011	06/30/2010
VV Clube Moinho	2Q10	50%	97%	72%	42%	30%
Passione	2Q10	100%	94%	97%	40%	30%
Bela Cintra	2Q10	50%	98%	79%	37%	20%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	88%	41%	37%
Concept	2Q10	100%	65%	48%	37%	27%
Caminhos da Barra	2Q10	50%	36%	12%	33%	26%
Dream	2Q10	50%	98%	77%	38%	13%
Sena Madureira	3Q10	100%	98%		50%	
Royal Blue	3Q10	50%	90%		25%	
Ideal Brooklin	3Q10	100%	50%		38%	
Passione Duo	3Q10	100%	99%		38%	
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%		32%	
Cube	3Q10	100%	90%		34%	
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	99%		26%	
True	3Q10	100%	63%		33%	
Ponta da Figueira	4Q10	50%	72%		47%	
Arte Bela Vista	4Q10	50%	60%		26%	
Vivace Castelo	4Q10	100%	92%		29%	
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	88%		24%	
Giardino	4Q10	100%	99%		25%	
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	99%		35%	
Hom	4Q10	50%	92%		27%	
L'Essence 2nd phase	4Q10	100%	95%		30%	
Royal Blue (Disa Catisa) 2nd phase	4Q10	50%	96%		97%	
Arizona 701	1Q11	80%	62%		25%	
Design Campo Belo	1Q11	70%	35%		37%	
Airport Office	1Q11	100%	100%		30%	
MDL	1Q11	45%	96%		17%	
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	20%		19%	
Arte Bela Vista 2nd phase	1Q11	50%	44%		26%	
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	43%		32%	
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	50%		13%	
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	34%		22%	
Praças da Lapa	2Q11	100%	53%		22%	
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	23%		30%	
Art Pompeia	2Q11	90%	13%		27%	
New Age	2Q11	100%	36%		23%	
Ideale Offices	2Q11	100%	50%		24%	

In 2Q11, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R\$12.9 million, which represents a reduction of R\$4.5 million (25.8%) from 2Q10. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an average tax rate on gross operating revenue of 2.9% in the period, which represents a decrease of 0.7% from 2Q10.

Net operating revenue after these taxes was R\$428.1 million in 2Q11, down R\$33.2 million from net operating revenue in the same period last year.

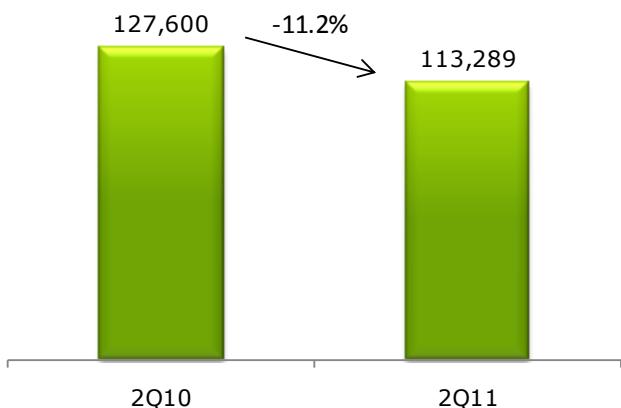


Gross Income

In 2Q11, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 30.0%, down from 30.4% in 2Q10.

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

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 2Q11)	Current	Backlog Margin	Inventory Gross Margin
Gross Revenue	441.0	1,688.5	1,039.3
Deductions	(13.0)	(59.5)	(38.0)
Net Revenue	428.1	1,629.1	1,001.4
Cost of Goods Sold	(314.8)	(1,088.9)	(703.1)
Construction and Lot	(299.7)	(1,088.9)	(663.3)
Financing for Production	(14.6)		(8.6)
Corporate Debt	(0.5)		(31.0)
Gross Profit	113.3	540.2	298.3
GM %	26.5%	33.2% ¹	29.8% ¹
GM % excluding financing (production + corporate)	30.0%	33.2%¹	32.9%^{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 Excluding the cost of the unlaunched units of phased projects.

Gross income in 2Q11 was R\$113.3 million, decreasing by R\$14.31 million (11.2%) from the same period last year.



Operating Results

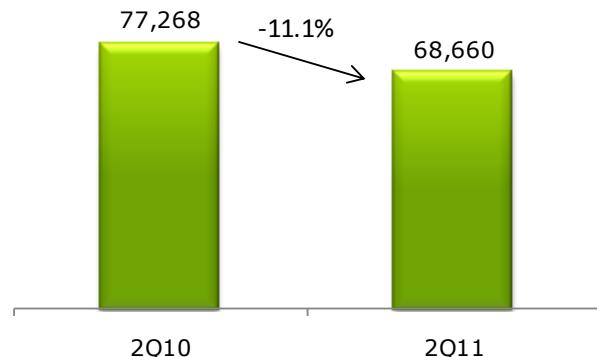
In 2Q11, selling expenses were R\$23.8 million (5.6% of net revenue), increasing by R\$3.0 million (14.2%) from 2Q10 (4.5% of net revenue).

General and administrative expenses in 2Q11 were R\$29.0 million (6.8% as a percentage of net revenue), compared with R\$22.2 million (4.8% of net revenue) in 2Q10.

In 2Q11, the financial result was R\$9.0 million, R\$14.9 million higher than in 2Q10.

Operating income in the quarter was R\$68.7 million, down R\$8.6 million from 2Q10.

Net Operating Income



EBITDA

Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R\$76.0 million in 2Q11. EBITDA margin was 17.8% as a percentage of net revenue in the second quarter, compared with 21.0% in 2Q10.

The calculation of our EBITDA in 2Q11 is presented below:

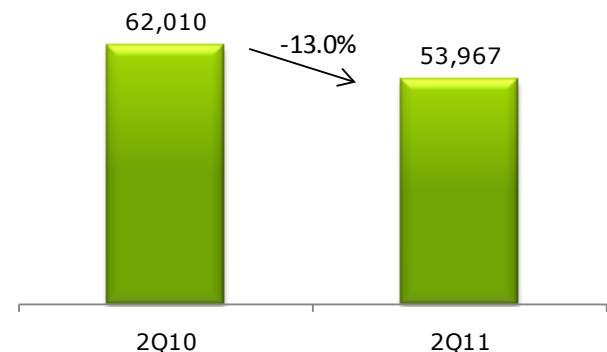
EBITDA CONCILIATION	2Q11	2Q10	Chg (%)	6M11	6M10	Chg (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	68,660	77,268	-11.1%	145,818	133,430	9.3%
(+) Depreciation and Amortization	1,270	1,334	-4.8%	2,392	3,069	-22.1%
(+) Net Financial Expenses	(8,958)	5,933	-251.0%	(19,625)	9,500	-306.6%
(+) Expenses apportioned to costs	15,062	12,477	20.7%	33,022	25,627	28.9%
EBITDA	76,034	97,012	-21.6%	161,607	171,626	-5.8%
% of Net Revenue	17.8%	21.0%		18.8%	20.9%	



Net Income

Net Income

Net income in 2Q11 came to R\$54.0 million, for a reduction of R\$9.0 million from 2Q10, with net margin of 13.1%*.



* Based on net income before minority interest.



Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$493.68 million on June 30, 2011, representing a reduction of 6.6% from December 31, 2010.

Accounts Receivable

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC construction cost index until the delivery of keys and subsequently by the variation in inflation indexes plus interest of 12% per annum, apportioned on a pro rata temporis basis and calculated based on the price amortization system. The accounts receivable appropriated increased from R\$1.9 billion to R\$2.0 billion (6.5%) between December 31, 2010 and June 30, 2011 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.

Deferred revenue came to R\$1.6 billion on June 30, 2011, with total receivables amounting to R\$3.6 billion in the period.

Loans and Financing

Loans and financing on June 30, 2011 increased by 6.8% from December 31, 2010, going from R\$845.918 million to R\$903.101 million on the same comparison basis.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity on June 30, 2011 increased by 8.4% from December 31, 2010. This increase was due to the results in the period.



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Balance Sheet on June 30, 2011 and March 31, 2011 – in thousands of reais after the changes introduced by Law 11,638 (Not reviewed by independent auditors)

ASSETS	06/30/2011	12/31/2010
Cash and cash equivalents	491,271	513,049
Amounts Pledged	2,410	15,413
Accounts Receivable	1,719,792	1,471,164
Inventories	555,300	448,389
Current account with partners at the developments	-	-
Tax Recovery	23,405	15,036
Deferred taxes and contributions	-	-
Expenses with revenue to be recognized	-	-
Others	92,297	81,009
Current Assets	2,884,475	2,544,060
Current account with partners at the developments	27,682	45,249
Client Receivables	309,818	434,904
Inventories	202,439	157,354
Advances on Future Capital Increase	5,447	4,129
Receivables from Related Parties	3,247	4,793
Income Tax and Social Contribution Deferred	-	-
Others	1,070	5,899
Long-term Assets	549,703	652,328
Investments	11	11
Goodwill (negative goodwill), net	-	-
Fixed Assets	25,781	21,836
Permanent Assets:	25,792	21,847
Total Assets:	3,459,970	3,218,235
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	06/30/2011	12/31/2010
Financing and Loans	675,809	542,102
Suppliers	50,424	50,069
Accounts Payable for Real Estate Purchases	54,963	26,375
Taxes, Contribution and Related	63	1,046
Advances from Customers	181,492	159,578
Taxes Payable	52,253	42,485
Proposed Dividends	-	59,967
Prepayment of Receivables	10,384	14,337
Deferred taxes and contributions	-	-
Related Parties	-	13,224
Debentures	71,567	75,808
Others	65,785	80,933
Current Liabilities	1,162,740	1,065,924
Financing and Loans	227,292	303,816
Accounts Payable for Real Estate Purchases	19,504	29,004
Payable Taxes	63,159	63,326
Advances on Future Investments	4,687	2,684
Deferred Income Tax and Social Contribution	55,783	54,350
Debentures	371,628	254,352
Stock Options Plan	-	-
Discounting of receivables	26,523	34,942
Other Accounts Payable	-	-
Long-term Liabilities	768,576	742,474
Capital Stock	1,083,266	1,083,266
Transaction Cost	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	14,203	12,561
Income Reserve	424,378	310,071
Interest held by minority shareholders	22,582	19,714
Shareholders' Equity	1,528,654	1,409,837
Total Liabilities	3,459,970	3,218,235



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	2Q11	2Q10	6M11	6M10
Gross Operating Revenues	441,024	478,705	889,539	857,008
Development and Resale/ Repurchase	433,148	471,300	877,521	845,605
Rendering of Services	7,876	7,405	12,018	11,403
Deductions from gross operating revenues	(12,950)	(17,447)	(31,571)	(34,772)
Net Operating Revenues	428,074	461,258	857,968	822,236
Cost of Sales	(314,785)	(333,658)	(631,540)	(595,941)
Gross Profit	113,289	127,600	226,428	226,295
Operating Revenues (expenses)	(53,587)	(44,399)	(100,235)	(83,365)
Selling	(23,815)	(20,854)	(40,266)	(38,678)
General and Administrative	(27,560)	(20,885)	(54,697)	(40,283)
Management Fees	(1,454)	(1,338)	(2,805)	(2,594)
Other	(758)	(1,322)	(2,467)	(1,810)
Operating income (expenses) before minority interest and financial result	59,702	83,201	126,193	142,930
Financial Results	8,958	(5,933)	19,625	(9,500)
Financial Expenses	(16,266)	(18,922)	(34,523)	(32,331)
Financial Revenues	25,224	12,989	54,148	22,831
Income before Income Tax and Social Contribution	68,660	77,268	145,818	133,430
Income Tax and Social Contribution				
Current	(14,364)	(11,827)	(27,210)	(23,269)
Deferred	1,636	(3,970)	(1,433)	(5,260)
Income before Minority Interest	55,932	61,471	117,175	104,901
Minority Interest	(1,965)	539	(2,868)	1,110
Net Income (loss)	53,967	62,010	114,307	106,011



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\$150,000 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 Brazil's largest builders and developers. It was the first and only company in the construction industry to become a component of the Corporate Sustainability Index (ISE) of the BM&FBovespa S.A. - Securities, Commodities and Futures Exchange for the portfolio valid for 2009-10, with this situation repeating in 2011. After carrying out an initial public offering in April 2007, Even's operations have rapidly grown and expanded geographically, with a presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. Even's growth in the past three years has been underpinned by a successful commercial strategy, which focuses on strong operating and financial results, the development of projects with unique architectural designs and surpassing the expectations of its customers. Even stock is traded on the Novo Mercado special corporate governance segment of the BM&FBovespa S.A. 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 economy, among other factors, and therefore are subject to change without prior notice.