



Cash generation of R\$17.2 million

Land acquisitions in the quarter representing potential sales of R\$1.1 billion, with 83% in SP

São Paulo, May 7, 2014 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBOVESPA: EVEN3), a company with operations in São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Minas Gerais, and a focus on residential developments with units priced above R\$250,000, announces its results of the first quarter of 2014 (1Q14). 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

Closing date:

05/07/2014

No. of shares:

233,293,408

R\$7.38 per share

- **Cash generation of R\$17.2 million**
- **Low leverage ratio** (Net Debt/Shareholders' Equity) of **47.2%**
- **Land acquisitions** in the quarter representing PSV of **R\$1.1 billion, 83% of which located in SP**
- **Gross margin of 35.3%, posting a consistent growth**
- **LTM ROE of 14.9%**
- **We delivered six projects** in 1Q14 with **PSV of R\$367 million** (considering sales price at the time of launch, Even's share)
- **Even was included in the Ibovespa index portfolio in January 2014 and remained included after the rebalancing in May**

CONFERENCE CALL - RESULTS FOR THE QUARTER ENDED MARCH 31, 2014

Date: May 8, 2014

Portuguese

9:30 a.m. (Brasília time)

8:30 a.m. (New York time)

12:30 p.m. (London time)

Dial-in: +55 (11) 3127-4971 or (11) 3728-5971

Replay: +55 (11) 3127-4999

Code: 58610036

English

11:30 a.m. (Brasília time)

10:30 a.m. (New York time)

2:30 p.m. (London time)

Dial-in: +1 (412) 317-6776

Replay: +1 (412) 317-0088

Code: 10044965





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, Launches, Expected Delivery Year, Backlog Gross Margin and other items, were not revised by the independent auditors.

Except when stated otherwise, comparisons in this quarterly report refer to the first quarter of 2014 (1Q14 x 4Q13).

Highlights

Introduction

We closed the first quarter with launches of R\$190 million, sales of R\$341 million and land acquisitions representing combined potential sales of R\$1,103 million with all indicators based on Even's share in each project.

We maintained our high-turnover strategy, with our quarter launches spread over two projects with average PSV of R\$95 million, million, distributed across two of the four regions where we operate (SP and RJ).

In R\$ Million (% Even)	2Q13	3Q13	4Q13	1Q14	LTM
Launches	513	393	1,231	190	2,328
Sales	612	366	721	341	2,040
Land Acquisitions (PSV)	589	171	893	1,103	2,756
Deliveries (Launch PSV)	593	393	333	367	1,686

In the first quarter, we recorded a sales-over-supply ratio (VSO) of 13% and LTM (Last 12 Months) **ROE of 14.9%. Annualized ROE stood at 10.7% in 1Q14.**

In January 2014, the Company was included in the portfolio of the Ibovespa index of BM&FBOVESPA - Securities, Commodities and Futures Exchange, through its EVEN3 share, which was valid from January 6, 2014 to May 2, 2014. **After rebalancing of the portfolio, valid as of May 2, we maintained our presence in the index.**

Ibovespa is the main indicator of the Brazilian stock market's average performance, indicating the behavior of the main instruments traded on the BM&FBOVESPA. The index represents faithfully the average performance of the main traded stocks and the profile of the spot market operations carried out on BM&FBOVESPA.

The Ibovespa's aim is to serve as an average indicator of market performance. For that purpose, its composition aims to reflect as closely as possible the real configuration of spot trades (round lot) on BM&FBOVESPA. Currently, the index has 71 shares from 62 companies.



FINANCIAL PERFORMANCE

We closed the first quarter of 2014 with a cash position of R\$645.7 million and a leverage ratio of 47.2% (Net Debt/Shareholders' Equity). The breakdown of our gross debt is: financing to production 63%, debt from land acquisitions 7%, and debentures and CRIs 30%. **It is worth noting that the debenture maturing in last March was paid with cash funds available. Consequently, the Company has no corporate debt due until 2015.**

On March 31, 2014, the Company's debt totaled R\$1,746.6 million, of which R\$1,093.8 referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the project's own receivables, and the remainder R\$652.8 million corresponded to land, debenture and CRI debts.

First-quarter cash burn (variation in net debt between December 2013 and March 14) was a negative R\$17.2 million, i.e. **cash generation totaled R\$17.2 million in the quarter.**

Transfer Operations

The transfer process (bank loans to clients) remains effective. In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (from the issue of the individual registration and regularization of the documents through the end of the transfer process), as shown below:

Percentage of Transfers Concluded after the Delivery of the Keys (per number of units)				
	30 days	60 days	90 days	On (04/29/14)
1Q11	49%	66%	78%	100%
2Q11	38%	67%	81%	100%
3Q11	31%	55%	80%	100%
4Q11	44%	69%	82%	100%
1Q12	30%	64%	79%	100%
2Q12	17%	33%	84%	98%
3Q12	18%	30%	73%	96%
4Q12	34%	67%	82%	98%
1Q13	19%	67%	81%	100%
2Q13	49%	72%	82%	97%
3Q13	38%	56%	71%	96%
4Q13	57%	73%	87%	94%
1Q14	31%	N/A	N/A	71%

As the following table shows, our total receivables from clients (units under construction and completed) amounted to R\$559.9 million in 1Q14, maintaining the operational efficiency of the collections and, especially, the transfer operations, all of which proves the quality of our portfolio.



	Receipts per Period (R\$ '000)			
	2011	2012	2013	1Q14
Units under construction	720,750	712,406	1,082,562	272,979
Delivered units	869,762	1,241,414	1,304,886	286,895
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	559,874

LAND BANK

In 1Q14, we acquired seven sites representing PSV of R\$1.1 billion, 83% of which located in São Paulo. Note that the urban master plan of the city of São Paulo is expected to undergo a revision, and there are yet many unknown aspects related to parameters and rules.

We ended the first quarter of 2014 with a land bank representing PSV of R\$5.9 billion (Even's share being R\$5.5 billion) spread across 53 different projects or phases, with average PSV of R\$112.2 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single project. Our land bank, 45% of which is located outside São Paulo state, has a short maturation term, thus ensuring the execution of the projects launched in 2014 and most projects launched in 2015 and 2016, in line with our high turnover strategy.

PROFITABILITY

In 1Q14, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs stood at **35.3%**.

It is important to 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 effectively updated by the technical department. Consequently, our budgeted cost reflects the real impact on labor, raw materials and equipment, as well as any changes that may have been made by the technical department over the course of the project. This systematic calculation results in lower fluctuation of the margins reported, regardless of market changes and constant cost pressures in the industry.

RELEVANCE IN SÃO PAULO AND STRENGTHENING OF BRANCH OFFICES

In view of the urban master plan revision mentioned above, the strong volume of acquisitions in the city of São Paulo drove up our SP land bank from R\$2.2 billion in December 2013 to R\$3.1 billion in March 2014, with an average increasing from less than 50% in the last quarters to 55% of the total. The land bank in SP is approximately equivalent to our launches in the last two years.

Representativeness growth of the 3 regions outside São Paulo (RJ, MG and RS)				
	2011	2012	2013	1Q14
Launches	33%	20%	30%	66%
Sales	33%	28%	25%	36%
Landbank	39%	54%	52%	45%



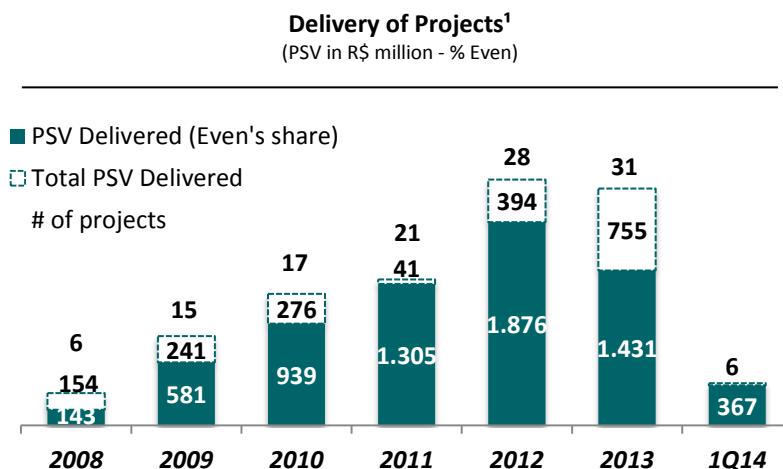
EXECUTION CAPACITY

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

2011, 2012 and 2013 were years of heavy project delivery volumes, which increased the availability of labor/execution capacity to levels more than sufficient for initiating the new works in our pipeline. This ensures that Even's current installed capacity remains compatible with the volume of its operations. In the first quarter, we delivered six projects, equivalent to R\$367 million (launch PSV, Even's share) and 927 units.

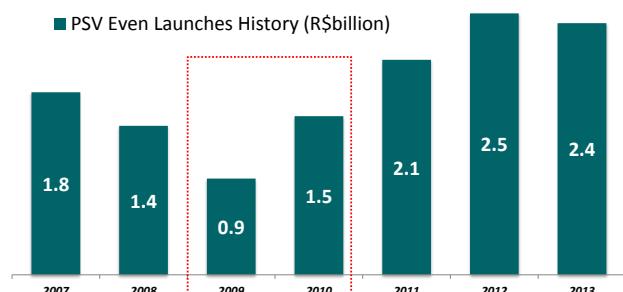
	2009	2010	2011	2012	2013	1Q14
Active construction sites	55	57	72	76	70	71
Projects delivered	15	17	21	28	31	6
Units delivered	1,688	2,204	2,932	6,425	6,673	927
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	823	1,214	1,346	2,270	2,186	388
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	581	939	1,305	1,876	1,431	367

¹Considering the sales price at time of launch



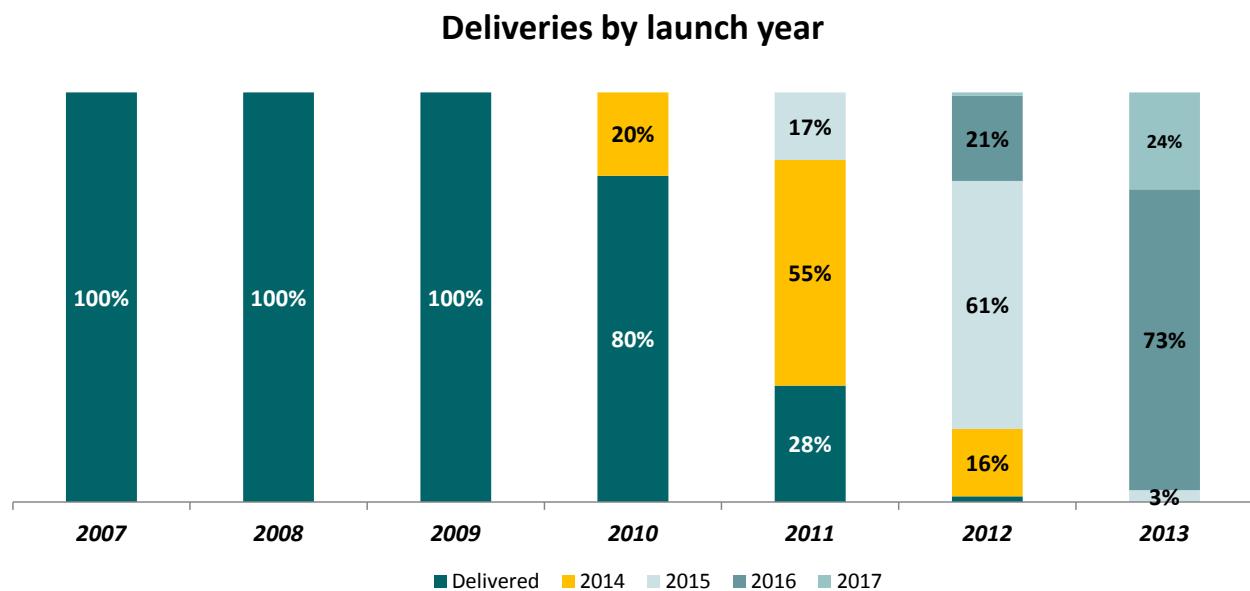
¹considering sales prices at time of launch

The reduction in the delivery volume in 2013 in relation to 2012 can be explained by the slowdown in launches between 2008 and 2009. In 2014, delivery volume is expected to reach R\$1.8 billion Even's share (PSV considered at the time of launch).





The chart below shows the breakdown of deliveries by launch year.



Note that all projects launched in 2007, 2008 and 2009 have been delivered, as well as most projects launched in 2010. The projects that were launched in 2010 but have not been delivered yet will be finished this year.

We would like to point out that we won first place in the **2012 Top Imobiliário award** in the São Paulo metropolitan region, figuring in two categories—**Developer** and **Builder**. The ranking is organized by Embraesp and *O Estado de São Paulo* newspaper, and was disclosed in **June 2013**. In addition, today we are the 8th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released in last March.

Currently, **we execute 98% of our construction projects ourselves**. This high degree of vertical integration, together with a fully implemented SAP system, gives us greater flexibility in controlling the costs of our construction works. We wish to emphasize that the PoC calculation (appropriation of revenue in our financial statements) takes into account the budgeted cost of our construction, always reviewed on a monthly basis, thus reflecting the Company's actual performance.

EVEN VENDAS

Today Even Vendas has 696 brokers and it was responsible for 61% of Even's total sales in the year in the areas where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro). Only of the sales of units launched in 1Q14, it was responsible for 31%. Of the remaining sales in the same period, Even Vendas was responsible for 66%.

Even Vendas currently holds an outstanding position in the sector of sale of real property, having ranked 8th in the **Broker** category of the 2012 Top Imobiliário award. Note that Even Vendas was the only in-house broker—meaning that it does not provide services to other developers, thus selling exclusively products under the Even brand—in the ranking.



We ended the 1Q14 with an inventory of R\$2.3 billion in potential sales value (Even's share), equivalent to 13.7 months of sales (based on the pace of sales in the last 12 months). The complete inventory increased from 6% in 4Q13 to 8% in 1Q14 (from R\$141.3 million in 4Q13 to R\$191.8 million in 1Q14). Note that the inventory delivered consists of 673 units spread across 64 different projects.



Highlights

The following table shows our key financial and operating indicators on a consolidated basis for 1Q14 over 4Q13 and 1Q13:

Financial Info	1Q14¹	4Q13²	Var. (%)	1Q14¹	1Q13³	Var. (%)
Net Revenues	475,489	700,066	-32.1%	475,489	486,049	-2.2%
Gross Profit	129,556	199,507	-35.1%	129,556	134,870	-3.9%
Adjusted Gross Margin ⁴	35.3%	34.1%	1.1pp	35.3%	32.7%	2.5pp
EBITDA	86,158	140,114	-38.5%	86,158	88,229	-2.3%
EBITDA Margin	18.1%	20.0%	-1.9pp	18.1%	18.2%	-0.1 pp
Net Income	53,813	86,551	-37.8%	53,813	51,020	5.5%
<i>Net Margin before Minority Interest</i>	<i>11.5%</i>	<i>13.6%</i>	<i>-2.1pp</i>	<i>11.5%</i>	<i>12.4%</i>	<i>-0.9pp</i>
Net Revenues to be Recognized ⁵	2,241,584	2,317,765	-3.3%	2,241,584	2,077,947	7.9%
Gross Income to be Recognized ⁵	786,812	813,089	-3.2%	786,812	735,876	6.9%
<i>Recognized⁵</i>	<i>35.1%</i>	<i>35.1%</i>	<i>0.0pp</i>	<i>35.1%</i>	<i>35.4%</i>	<i>-0.3pp</i>
Net Debt ⁶	1,100,850	1,118,020	-1.5%	1,100,850	1,073,699	2.5%
Shareholder's Equity	2,330,501	2,315,876	0.6%	2,330,501	2,164,706	7.7%
Total Assets	4,694,424	4,804,694	-2.3%	4,694,424	4,396,561	6.8%
Launches	3Q13¹	4Q13²	Var. (%)	1Q14¹	1Q13³	Var. (%)
# Launched Projects	2	13	-84.6%	2	4	-50.0%
Launch PSV (100%) ⁷	190,085	1,698,693	-88.8%	190,085	301,202	-36.9%
Launch PSV (% Even)	190,085	1,231,520	-84.6%	190,085	286,043	-33.5%
<i>Even's share on launches</i>	<i>100.0%</i>	<i>72.5%</i>	<i>27.5pp</i>	<i>100.0%</i>	<i>95.0%</i>	<i>5.0pp</i>
# Launched Units	233	2,179	-89.3%	233	807	-71.1%
Usable area of launched units (m ²)	11,503	184,444	-93.8%	11,503	39,157	-70.6%
Average launch price (R\$/m ²)	17,072	10,701	59.5%	17,072	8,097	110.8%
Average price of launched unit (R\$/unit)	816	780	4.6%	816	373	118.6%
Sales	1Q14¹	4Q13²	Var. (%)	1Q14¹	1Q13³	Var. (%)
Contracted Sales (100%) ⁸	378,199	947,587	-60.1%	378,199	435,258	-13.1%
Contracted Sales (% Even)	340,698	721,159	-52.8%	340,698	419,112	-18.7%
<i>Even's share on contracted sales</i>	<i>90.1%</i>	<i>76.1%</i>	<i>14.0pp</i>	<i>90.1%</i>	<i>96.3%</i>	<i>-6.2pp</i>
# of units sold	786	1,583	-50.3%	786	1,119	-29.8%
Usable area of units sold (m ²)	38,167	115,742	-67.0%	38,167	36,521	4.5%
Average sale price (R\$/m ²)	10,182	7,972	27.7%	10,182	9,222	10.4%
Average price of sold unit (R\$/unit)	481	599	-19.6%	481	389	23.7%

¹ First quarter of 2014

² Fourth quarter of 2013

³ First quarter of 2013

⁴ Excluding only the effects of the financial charges recognized under costs (corporate debt and financing for lot acquisitions and production).

⁵ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project in the respective periods, and excludes effects from adjustment to present value.

⁶ Divergent from Note 28.2 due to exclusion of "Assignment of Receivables", therefore consisting of the sum of liabilities related to loans, financings and debentures, net of cash and cash equivalents and pledged amounts.

⁷ 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.

⁸ 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).



Business Performance

In the first quarter of 2014, we launched only two projects, totaling R\$190.1 million, with average PSV per project of R\$95.0 million, distributed among two of the four regions where we operate. This move was in line with our strategy of diversifying and launching projects with medium PSV in order to minimize the risks associated with concentrating on projects with high PSV. Of the units launched in the quarter, **31%** were sold in the same period.

Sales in the first quarter totaled R\$340.7 million, 17% of which came from units launched in the period (R\$59 million) and 83% from units in inventory (R\$281 million).

As a result, for launches in the quarter, the sales-over-supply ratio was **31%**, while for remaining units (inventory), **12%**.

Combined sales over supply stood at 13% in 1Q14.

This lower volume of launches in 1Q14 is in line with our pipeline of launches for the year. In accordance with our expectations related to approvals, we foresee a growing volume of launches each quarter.

It is worth noting that we have perceived resilience in terms of demand from the markets and segments where we operate, and that in the second quarter up to date, two projects were launched representing PSV of R\$247 million, Even's share, and on this date, 47% of this volume has been already sold. These projects target different market segments, and the average ticket for one of them is R\$1.04 million per unit, and for another, R\$374 thousand.

Even Vendas, Even's group own broker, plays an essential role in the Company's strategy. Today it has 696 brokers and it was responsible for 61% of Even's total sales in the quarter in the areas where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro). Only of the sales of units launched in 2013, it was responsible for 31%. Of the remaining sales in the same period, Even Vendas was responsible for 66%.

Note that the cancellation volume, as well as the volume of overdue and due installments from defaulting units (NPL), remained virtually the same when compared to the previous periods.

For the purpose of new land acquisitions, we consider selling 45% during the launch period (approximately six months), 45% during construction, and the remaining 10% within a year of delivery of the project. These considerations lead to an average sales/supply ratio curve of between 18 and 20%.

We ended the first quarter of 2014 with an inventory of R\$2.3 billion in potential sales value (Even's share), equivalent to 13.7 months of sales (based on the pace of sales in the last 12 months). The complete inventory increased from 6% in 4Q13 to 8% in 1Q14 (from R\$141.3 million in 4Q13 to R\$191.8 million in 1Q14). Note that the inventory delivered consists of 673 units spread across 64 different projects.

In 1Q14, we delivered six projects, equivalent to R\$367 million (launch PSV, Even's share) and 927 units.



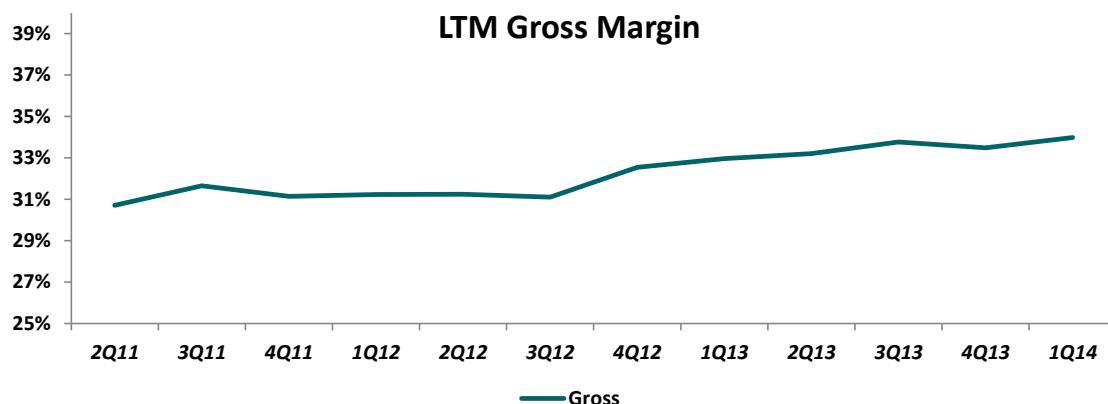
The table below shows figures since 1Q11 (13 quarters), underlining the Company's strategic and operational consistency. It is worth noting the increase in gross margin, the high percentage of own works and the focus on only four markets (São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Minas Gerais).

	Operational Structure - Indicators and Differentials													
	1Q11	2Q11	3Q11	4Q11	1Q12	2Q12	3Q12	4Q12	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	1Q14	
Gross Margin (LTM) ¹	30.8%	30.7%	31.7%	31.1%	31.2%	31.5%	31.0%	31.8%	32.2%	32.3%	33.3%	33.5%	34.0%	
% Launched in SP	77%	73%	58%	64%	84%	59%	86%	80%	79%	53%	63%	70%	34%	
% Launched outside SP	23%	27%	42%	36%	16%	41%	14%	20%	21%	47%	37%	30%	66%	
% own construction sites	95%	94%	94%	95%	95%	95%	95%	97%	97%	97%	98%	98%	98%	
# active construction sites	63	67	63	72	72	78	83	75	80	75	74	70	71	
# delivered projects	5	7	5	4	6	7	4	12	2	12	10	7	6	
# delivered units	662	885	682	667	1,525	1,955	561	2,384	623	2,411	2,405	1,234	927	
Delivered PSV (% Even in R\$ million) ²	351	447	173	333	753	349	308	466	112	593	393	333	367	

¹ The 2011 figures are not adjusted to the new consolidation accounting practices, thus impacting the LTM margin until 3Q12. As of LTM 4Q12, all figures are adjusted to the new consolidation accounting practices.

² Amount considering sales price at the time of launch

The chart below shows the growth of LTM Gross Margin (ex financing) in the past three years. This can be mainly explained by the conclusion and delivery of the projects launched in 2007 and 2008, when projects with lower-than-average profitability were launched. It is worth noting that most of these projects are located in Belo Horizonte.



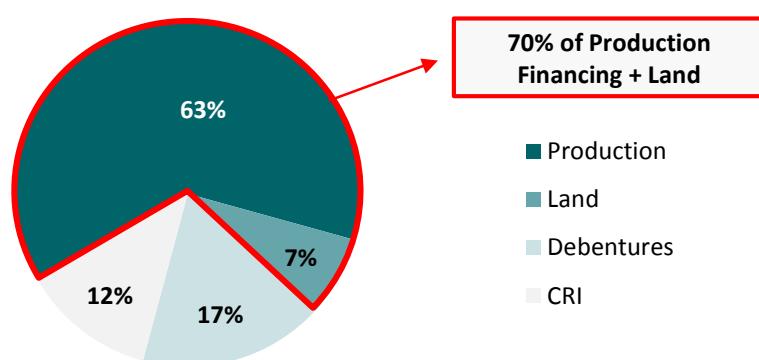


Financial Structure

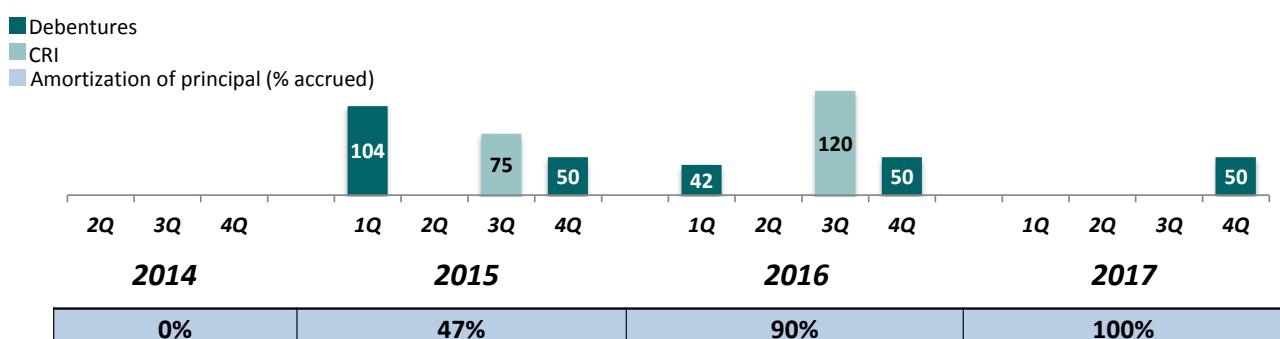
We closed the first quarter of 2014 with a cash position of R\$645.7 million and a leverage ratio of 47.2% (Net Debt/Shareholders' Equity). The breakdown of our gross debt is: financing to production 63%, debt from land acquisitions 7%, and debentures and CRIs 30%. **It is worth noting that the debenture maturing in last March was paid with cash funds available. Consequently, the Company has no corporate debt due until 2015**

On March 31, 2014, the Company's debt totaled R\$1,746.6 million, of which R\$1,093.8 referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the project's own receivables, and the remainder R\$652.8 million corresponded to land, debenture and CRI debts.

Breakdown of debt



Amortization of Debentures' Principal and CRI
(R\$ million)





The table below shows our cash burn in the first quarter of 2014 (variation in net debt between December 2013 and March 14), which was a negative R\$17.2 million, i.e. **cash generation totaled R\$17.2 million in the quarter.**

Cash Burn 1Q14	(R\$ million)
Net Debt (Dec/13)	1,118.0
Net Debt (Mar/14)	1,100.9
Change in Net Debt	(17.2)
Change in Net Debt - Cash Burn	(17.2)

The table below shows our capital structure on March 31, 2014, leverage and the number of Receivables of delivered units:

31/mar (R\$ milhões)	
Produção	1,093.8
Terrenos	130.9
Debêntures	303.7
CRI	218.1
Dívida Bruta	1,746.6
 Caixa	 (645.7)
Dívida Líquida	1,100.9
 Patrimônio Líquido	 2,330.5
Dívida Líquida/PL	47.2%
 Recebíveis Performados em 31/03/14 (R\$ milhões)	
547.7	

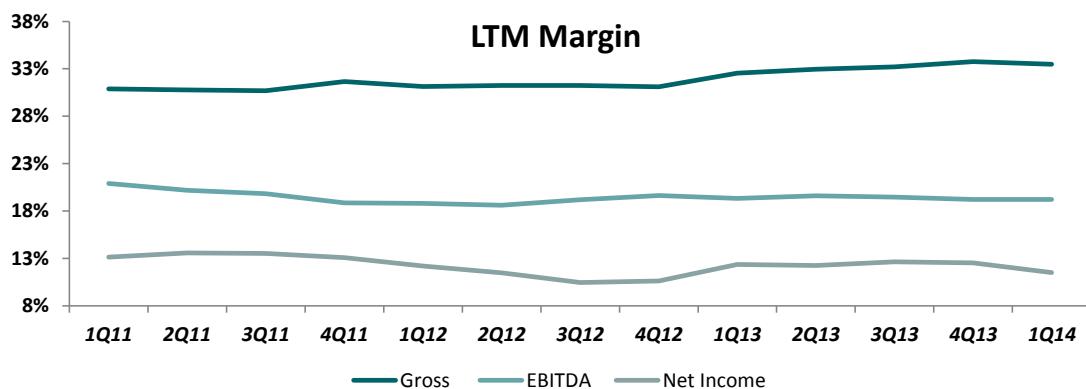
Our construction financing index remained high. Of the total projects launched, 95% already have financing assured and the remainder is under negotiation.

The following table shows the last available ratings from the major credit rating agencies. It is worth noting that Fitch's rating was discontinued as of December 2013, since it is no longer sponsored. The position below reflects the last publication.

	National Ratings	International
Fitch	A+	BB-
Moody's	A2.br	Ba3
S&P	brA	BB-



We believe that any analysis of the Company's performance based on margins extracted from the financial statements (Gross, EBITDA and Net Margins) must consider a period longer than just one quarter. The following chart shows these margins using as the base the sum of all figures for the past 12 months for each quarter, confirming low volatility in all indicators:



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 effectively updated by the technical department. Therefore, our budgeted cost reflects the real impact on labor, raw materials and equipment, as well as possible changes made by the technical department that create an impact on the budget. This systematic calculation results in lower fluctuation of the margins reported, regardless of market changes and constant cost pressures in the industry.



Sustainability

Even began adopting sustainability practices as early as 2007. What started as an embryonic program at worksites today represents an important pillar of the Company's organizational culture, a management and engagement tool that became irreversibly incorporated into the Company's strategy.

Aware of the impacts from its activities on the communities where it operates, Even develops initiatives to mitigate them and help improve residents' lives during the execution of its projects. One of these initiatives is "Ação Vizinho" (Neighbor Action), which aims to draw closer to residents by establishing a channel of communication with them. Through this initiative, Even makes stations of selective waste collection available to the entire neighborhood during the construction period. In 2013, 21 tons of recyclable materials were collected. In addition, we strengthen our relationship with the community surrounding our operations through social projects and volunteering work in public schools of the area.

Our products are carefully designed to reduce water and electricity consumption, in addition to quantifying the greenhouse gas emissions produced and facilitating maintenance, thus reducing waste generation. Another highlight is the use of door and frame kits certified by the Forest Stewardship Council (FSC), dual flush toilet system and other systems that reiterate our commitment to natural resources consumption. Even also separates and properly disposes of the waste generated in its construction works, with 84% of all waste generated in 2013 not going to landfills. On the solid waste front, Even develops reverse logistics initiatives through which the waste generated is used to manufacture new materials.

Thanks to this initiative, Even was recognized by Guia Exame de Sustentabilidade 2013 as the most sustainable construction company. In July 2012, Even became the first builder and developer in Latin America to receive the Empreendedor AQUA certificate, High Environmental Quality. A product with the AQUA certification prioritizes the use of systems that save water and energy, as well as thermal, visual and olfactory comfort, also adopting solutions for noise reduction between rooms.

With organized and efficient worksites, the Company also invests in qualification and training programs for laborers, literacy programs, and health campaigns. Even became a reference in the construction industry by developing the "Projeto Toalha" (Towel Project) in 2008, through which one clean towel was delivered to each laborer every day, being an initiative that promotes dignity, comfort and health to the workers.

Even was the first builder to disclose its inventory of greenhouse gas emissions, becoming a reference so that the Construction Industry Union (Sinduscon/SP) would create in 2013 a guide to developing a greenhouse gas inventory for the construction industry.

All these initiatives have helped the Company remain, since 2009, the only construction company included in the Corporate Sustainability Index (ISE) of the BM&F BOVESPA.

These initiatives also show that, for Even, sustainability is to build a path so that the Company may generate constant value to its shareholders while minimizing the social and environmental impacts from its operations; it means to strengthen the relationship with its stakeholders by taking on the challenge to contribute to the development of the cities, and to act in favor of a scenario of ethical and long-lasting relationships.



Even's Annual and Sustainability Report, which already has five editions, translates the complexity of the Company's operations into indicators that show how sustainability permeates all its activities, with total transparency. The last report published fulfilled the requirements of Level A+ of the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines, and was audited by BSD Consultoria, providing the information in the report with the highest level of transparency.

To learn more, go to:

<http://www.even.com.br/sustentabilidade>



Operating Performance

Development

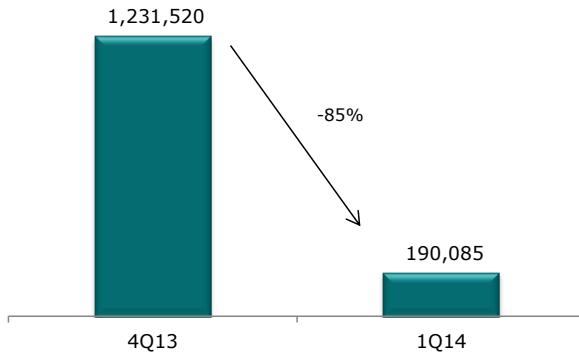
Period Launches

In 1Q14, we launched two new projects, one in São Paulo and one in Rio de Janeiro, totaling R\$190.1 million in launched PSV.

The following table lists these launches:

Project	Launches 1Q14				
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Area (m ²)	Units	Average unit price
Assembleia One	125,964	125,964	6,172	169	745
SP Sumare Perdizes	64,121	64,121	5,331	64	1,002
	190,085	190,085	11,503	233	816

Launched PSV

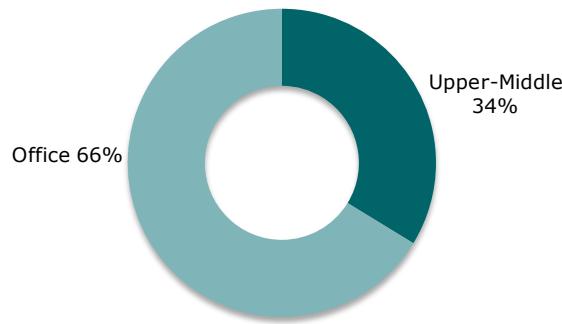




The table below presents launches in the period grouped by segment:

Segment	Launches 1Q14				
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Area (m²)	Units	Even's Share
Upper-Middle	64,121	64,121	5,331	64	34%
Office	125,964	125,964	6,172	169	66%
	190,085	190,085	11,503	233	100%

1Q14



The table below presents launches grouped by region:

Region	Launches 1Q14 by Region	
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)
São Paulo	64,121	64,121
Rio de Janeiro	125,964	125,964
	190,085	190,085

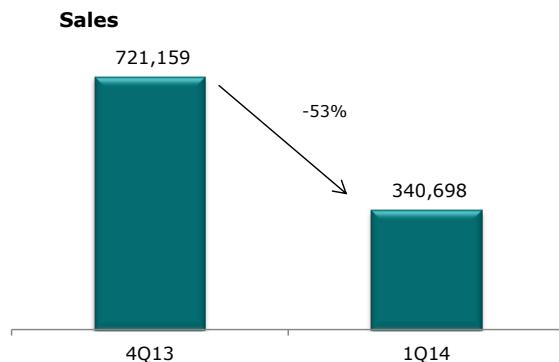
1Q14





Sales

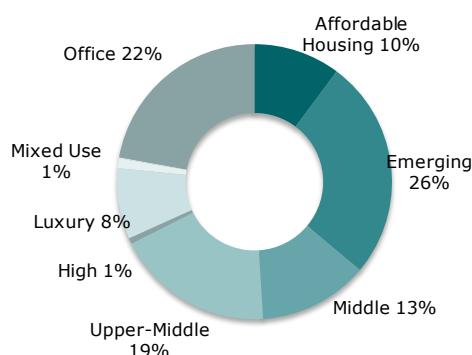
Contracted sales in 1Q14 totaled R\$378.2 million (R\$340.7 million considering only Even's share), 17% of which from launches in the quarter and 83% from units in inventory.



The following table gives a breakdown of sales by launch segment:

Segment	Sales 1Q14				
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	30,733	31,669	3,004	156	10%
Emerging	91,815	89,139	11,230	300	26%
Middle	61,107	44,395	4,138	60	13%
Upper-Middle	73,840	63,923	8,197	93	19%
High	3,871	2,309	430	-	1%
Luxury	26,292	28,632	2,655	13	8%
Mixed Use	7,947	3,973	867	19	1%
Lot	2,286	400	2,601	4	0%
Office	80,308	76,258	5,045	141	22%
378,199		340,698	38,167	786	100%

1Q14

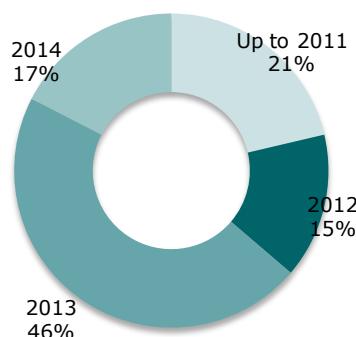




The following table gives a breakdown of sales by launch year:

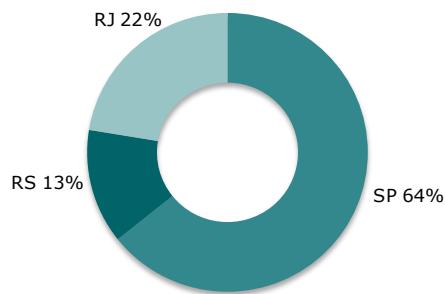
Year of Launch	Sales 1Q14					Even's Share
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m²)	Units		
Up to 2011	93,354	72,664	10,862	94	21%	
2012	53,928	50,891	6,205	83	15%	
2013	171,473	157,699	18,088	540	46%	
2014	59,443	59,443	3,012	69	17%	
	378,199	340,698	38,167	786	100%	

1Q14



The following table presents a breakdown of sales by launch region:

Region	Sales 4Q13 by Region	
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)
São Paulo	241,460	216,954
Sul	61,774	48,067
Minas Gerais	-166	18
Rio de Janeiro	75,130	75,659
	378,199	340,698



Units in inventory

On March 31, 2014, Even's share of units for sale totaled R\$2,323.1 million in PSV (R\$2,781.0 million considering all units for sale).

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

Launch Year	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Units	%
Until 2009	110,358	66,970	280	2%
2010	167,115	89,754	291	4%
2011	339,283	293,949	733	13%
2012	821,964	713,077	1,456	31%
2013	1,212,331	1,029,399	1,829	44%
2014	129,908	129,908	164	6%
Total	2,780,959	2,323,057	4,753	100%

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):

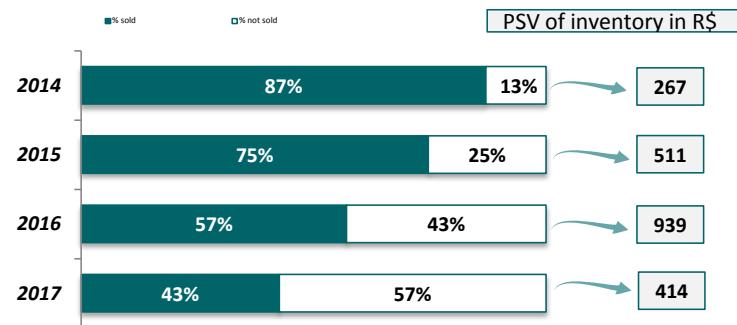
Scheduled Conclusion Year	Inventory at market value	% of inventory
Delivered Units	191,847	8%
2014	267,168	12%
2015	511,013	22%
2016	939,138	40%
2017	413,891	19%
Total	2,323,057	100%

We have R\$191.8 million in units delivered and not sold (only 8% of inventory), which are represented by 673 units across 64 different projects.

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



The units in inventory indicate a potential gross margin of 34.6%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$425.4 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 operates under the 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 market leader in all our operational areas: São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Minas Gerais. The total area of the lots in the land bank is 2,751,970 m², which will enable the Company to launch approximately R\$5.9 billion in real estate products (R\$5.5 billion considering only Even's estimated share in the expected PSV), representing the potential for 53 launches.

In 1Q14, we acquired seven sites representing PSV of R\$1.1 billion, 83% of which located in São Paulo. Note that the urban master plan of the city of São Paulo is expected to undergo a revision, and there are yet many unknown aspects related to parameters and rules.

In view of the urban master plan revision, the strong volume of acquisitions in the city of São Paulo drove up our SP land bank from R\$2.2 billion in December 2013 to R\$3.1 billion in March 2014, with an average increasing from less than 50% in the last quarters to 55% of the total. The land bank in SP is approximately equivalent to our launches in the last two years.

The table shows the land acquired by the Company, by project, as of March 31, 2014:



Project	Region	Purchase Date	Areas (m²)		Units	Expected PSV (RS '000)	
			Lot	Usable		Total	Even
Monterosso	Minas Gerais	mai-07	9,511	20,094	178	147,268	147,268
Paranasa . DUO	Minas Gerais	jul-07	8,228	17,074	208	157,023	133,469
Coliseu . Phase 1	Bahia	jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Coliseu . Phase 1	Bahia	jan-08	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Atlantida . Phase 1	Rio Grande do Sul	mai-10	32,530	3,925	88	69,099	55,279
Atlantida . Phase 2	Rio Grande do Sul	mai-10	33,506	3,925	88	71,174	56,939
Atlantida . Phase 3	Rio Grande do Sul	mai-10	32,472	3,797	86	68,977	55,182
Lot I	Rio Grande do Sul	mai-10	1,008,410	180,660	389	205,063	164,050
Lot II	Rio Grande do Sul	mai-10	603,245	108,073	243	122,672	98,137
Lot III	Rio Grande do Sul	mai-10	603,245	108,073	243	122,672	98,137
Lot IV	Rio de Janeiro	mai-10	8,410	15,704	186	115,484	115,484
Lot V	São Paulo	jul-10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot VI	São Paulo	jul-10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot VII	São Paulo	jul-10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot VIII	Rio Grande do Sul	ago-11	6,348	3,824	72	18,670	14,936
Lot IX	Rio Grande do Sul	set-10	12,896	8,971	172	64,847	48,227
Lot X	Rio Grande do Sul	out-10	3,814	6,105	112	41,024	32,819
Lot XI	Rio de Janeiro	jun-11	8,410	15,704	186	115,484	115,484
Lot XII	Rio Grande do Sul	ago-11	8,366	11,169	198	49,562	39,650
Lot XIII	São Paulo	dez-11	20,273	47,509	377	370,733	185,367
Lot XIV	Rio de Janeiro	jan-12	11,753	18,889	238	131,452	131,452
Lot XV	Rio Grande do Sul	jul-12	1,523	2,611	12	22,933	18,346
Lot XVI	São Paulo	out-07	5,014	8,644	137	24,282	24,282
Lot XVII	Rio Grande do Sul	jul-12	2,350	3,187	19	40,267	32,213
Lot XVIII	Rio de Janeiro	jul-12	7,062	16,883	192	127,443	127,443
Lot XIX	Rio de Janeiro	set-12	15,969	17,325	284	89,814	89,814
Lot XX	Rio de Janeiro	set-12	15,969	17,325	284	89,814	89,814
Lot XXI	Rio de Janeiro	jul-12	7,062	17,455	197	130,767	130,767
Lot XXII	São Paulo	jan-13	6,229	7,660	84	66,190	66,190
Lot XXIII	São Paulo	jan-13	19,145	23,544	336	203,443	203,443
Lot XXIV	São Paulo	jan-13	26,531	32,628	276	281,937	281,937
Lot XXV	Rio de Janeiro	abr-13	2,507	4,559	46	40,370	40,370
Lot XXVI	São Paulo	abr-13	7,196	12,619	236	44,348	44,348
Lot XXVII	São Paulo	mai-13	3,364	7,644	404	207,520	207,520
Lot XXVIII	Rio Grande do Sul	set-12	4,809	8,411	161	54,021	43,217
Lot XXIX	Rio de Janeiro	set-12	15,969	23,552	386	122,093	122,093
Lot XXX	São Paulo	jun-13	4,861	10,461	56	146,556	146,556
Lot XXXI	Rio de Janeiro	ago-13	10,000	9,316	127	65,921	65,921
Lot XXXII	Rio de Janeiro	ago-13	44,267	17,538	267	106,072	106,072
Lot XXXIII	São Paulo	out-13	3,709	22,012	392	165,089	165,089
Lot XXXIV	São Paulo	out-13	3,812	7,856	78	77,639	77,639
Lot XXXV	São Paulo	nov-13	10,732	21,076	399	146,689	146,689
Lot XXXVI	São Paulo	nov-13	6,903	13,596	258	87,923	87,923
Lot XXXVII	São Paulo	dez-13	1,280	4,782	16	72,543	36,271
Lot XXXVIII	São Paulo	dez-13	2,067	13,273	234	98,356	98,356
Lot XXXIX	São Paulo	jan-14	3,649	10,476	192	119,040	119,040
Lot XL	São Paulo	jan-14	12,750	34,468	239	363,224	363,224
Lot XLI	São Paulo	jan-14	2,500	79,546	193	100,940	100,940
Lot XLII	São Paulo	jan-14	6,159	11,619	214	80,139	80,139
Lot XLIII	São Paulo	jan-14	6,050	11,411	211	78,711	78,711
Lot XLIV	Rio de Janeiro	jan-14	8,205	24,899	313	183,506	183,506
Lot XLV	São Paulo	fev-14	1,453	3,849	98	70,936	70,936
Lot XLVI	São Paulo	mar-14	3,084	14,238	207	106,952	106,952
			2,751,970	1,179,151	10,808	5,947,167	5,508,129



As mentioned in Note 2.9 of the Standard Financial Statement for the year ended December 31, 2013, the lots are booked only when a title deed is obtained, regardless of the progress of the associated negotiations.

The position of the land bank (Even's share) and the balance of net debt related to lot acquisitions, based on the lots already acquired as well as the advances made and commitments assumed by the company as of March 31, 2014:

Position of Landbank	R\$ '000
Advanced for land purchase ¹	62,188
Land Inventory ²	438,862
Off-balance Land Inventory ³	692,694
Land Bank	1,193,744
Land Debt ⁴	(11,804)
Off-balance Land Debt ⁵ - Including financial swap	(251,092)
Swap (off-balance) - physical swap	(441,602)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	489,246

¹Note 10 - lots of projects not launched yet without deed (installment paid is recorded in the accounting books)

²Note 10 - lots of projects not launched yet with deed (recorded in the accounting books)

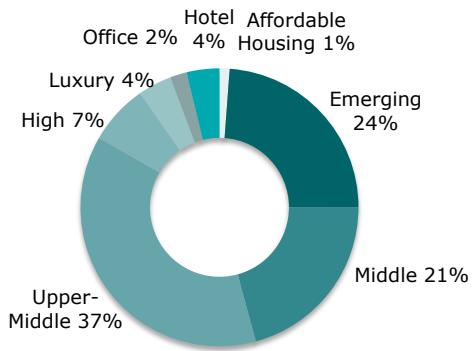
³Note 31 (b) - lots of projects not launched and off-balance

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)

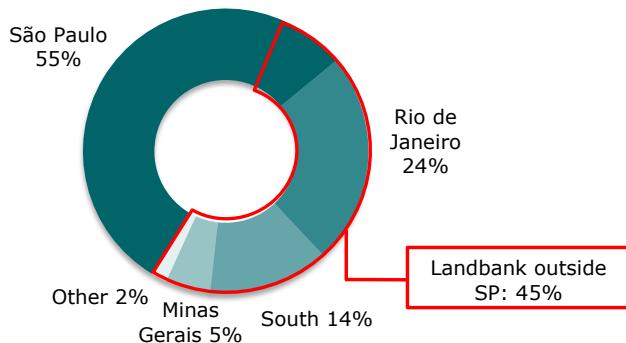
⁵Note 32 (b) - lots of projects not launched yet (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

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

Segment	# of launches	Areas (m²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)		%
		Lot	Usable		Total	Even	
Affordable Housing	2	13,380	19,813	335	73,844	63,931	1%
Emerging	15	162,056	224,970	3,806	1,323,110	1,300,367	24%
Middle	11	2,271,465	518,683	2,499	1,238,694	1,131,993	21%
Upper-Middle	18	234,674	334,995	3,156	2,352,405	2,101,635	37%
High	2	14,273	37,079	251	386,157	381,570	7%
Luxury	3	8,491	18,430	91	259,365	215,040	4%
Office	1	44,267	17,538	267	106,072	106,072	2%
Hotel	1	3,364	7,644	404	207,519	207,520	4%
Total	53	2,751,970	1,179,151	10,808	5,947,167	5,508,129	100%



Region	# of launches	Areas (m²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)		%
		Lot	Usable		Total	Even	
São Paulo	24	215,816	462,779	5,618	3,276,100	3,054,462	55%
Rio de Janeiro	12	155,581	199,150	2,705	1,318,221	1,318,221	24%
South	13	2,353,514	452,730	1,883	950,979	757,132	14%
Minas Gerais	2	17,739	37,168	386	304,290	280,737	5%
Other	2	9,321	27,326	215	97,576	97,576	2%
Total	53	2,751,970	1,179,151	10,808	5,947,167	5,508,129	100%





Construction

Operational Capacity

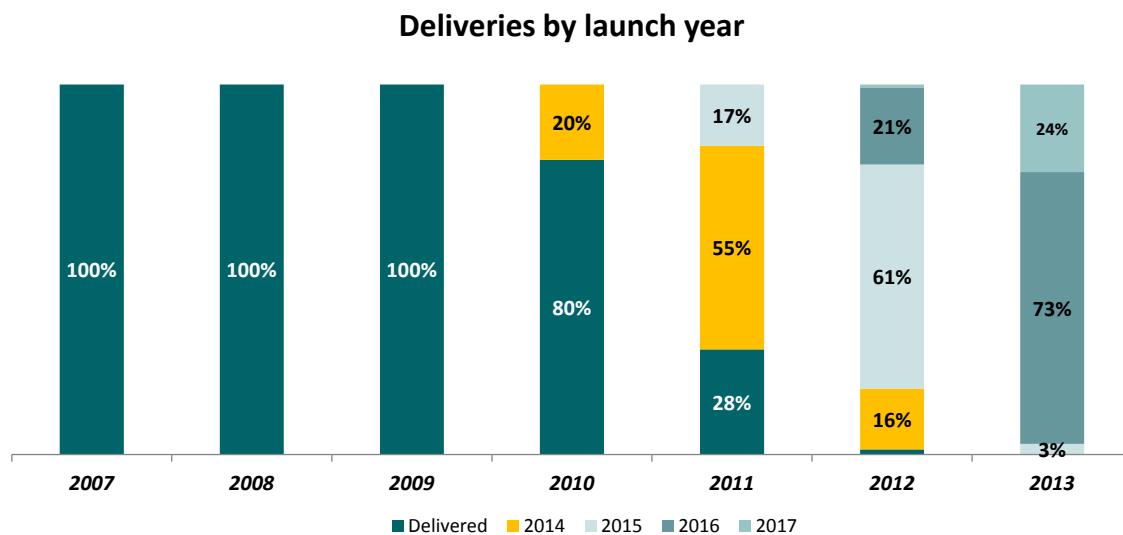
2011 and 2012 were years of heavy project delivery volumes, which increased the availability of labor/execution capacity to levels more than sufficient for initiating the new works in our pipeline. This ensures that Even's current installed capacity remains compatible with the volume of its operations.

In 1Q14, we delivered six projects equivalent to R\$367 million (launch PSV, Even's share) and 927 units.

	2009	2010	2011	2012	2013	1Q14
Active construction sites	55	57	72	76	70	71
Projects delivered	15	17	21	28	31	6
Units delivered	1,688	2,204	2,932	6,425	6,673	927
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	823	1,214	1,346	2,270	2,186	388
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	581	939	1,305	1,876	1,431	367

¹Considering the sales price at time of launch

The chart below shows the breakdown of deliveries by launch year.



Note that all projects launched in 2007, 2008 and 2009 have been delivered, as well as most projects launched in 2010. The projects that were launched in 2010 but have not been delivered yet will be finished this year.

We would like to point out that we won first place in the **2012 Top Imobiliário award** in the São Paulo metropolitan region, figuring in two categories—**Developer** and **Builder**. The ranking is organized by Embraesp and *O Estado de São Paulo* newspaper, and was disclosed in **June 2013**. In addition, today we are the 8th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released in last March.



Currently, **we execute 98% of our construction projects ourselves**. This high degree of vertical integration, together with a fully implemented SAP system, gives us greater flexibility in controlling the costs of our construction works. We wish to emphasize that the PoC calculation (appropriation of revenue in our financial statements) takes into account the budgeted cost of our construction, always reviewed on a monthly basis, thus reflecting the Company's actual performance.

Portfolio of projects under construction

The table below shows the total costs to be incurred from projects executed in phases, including units sold and units in inventory.

Year	Deferred Costs of Sold Units (R\$ million)	Deferred Costs of Inventory Units (R\$ million)	Deferred Costs ¹ (R\$ million)
2014	628.6	351.6	980.2
2015	564.9	482.9	1,047.8
2016	199.3	213.3	412.6
2017	61.9	62.2	124.1
Total	1,454.8	1,110.0	2,564.7

¹Including total costs to be incurred of projects executed in phases (R\$425.4 million)

Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$4,547.7 million, (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable in the balance sheet), R\$1,068.4 million will be received during construction, that is, as receivables from units not concluded, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2014	616.1
2015	279.6
2016	148.4
2017	24.4
Total	1,068.4

If the full amount were received up to 120 days as from the project delivery dates R\$3,479.3 million would be received according to the following timetable:



Year	Value (R\$ million)
2014	1,251.3
2015	1,096.0
2016	925.2
2017	206.7
Total	3,479.3

These amounts may be settled by customers, passed on to Banks (customer financing) or securitized.

Credit for Production

Our construction financing index remained high. Of the total projects launched, 95% already have financing assured and the remainder is under negotiation.

In 2014, we approved seven new contracts totaling R\$214 million (Even's share R\$202 million); with a PSV of R\$547 million and R\$520 million, respectively.

It is worth noting that portions of these financing contracts have not yet been disbursed, but will be as the works progress.

Transfer Operations

The transfer process (bank loans to clients) remained effective. In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (from the issue of the individual registration and regularization of the documents through the end of the transfer process), as shown below:

Percentage of Transfers Concluded after the Delivery of the Keys (per number of units)				
	30 days	60 days	90 days	On (04/29/14)
1Q11	49%	66%	78%	100%
2Q11	38%	67%	81%	100%
3Q11	31%	55%	80%	100%
4Q11	44%	69%	82%	100%
1Q12	30%	64%	79%	100%
2Q12	17%	33%	84%	98%
3Q12	18%	30%	73%	96%
4Q12	34%	67%	82%	98%
1Q13	19%	67%	81%	100%
2Q13	49%	72%	82%	97%
3Q13	38%	56%	71%	96%
4Q13	57%	73%	87%	94%
1Q14	31%	N/A	N/A	71%



As the following table shows, in 1Q14 our total receivables from clients (units under construction and completed) came to R\$559.9 million, maintaining the operational efficiency of the collections and, especially, the transfer operations, all of which proves the quality of our portfolio.

	Receipts per Period (R\$ '000)			
	2011	2012	2013	1Q14
Units under construction	720,750	712,406	1,082,562	272,979
Delivered units	869,762	1,241,414	1,304,886	286,895
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	559,874

Cancellations and Default

Even does not disclose the ratio between cancellations and gross sales in current quarters, since we believe cancellations in a given quarter have no relation with sales in the same period. We understand that cancellations have a direct relation with a number of factors in which the Company has been improving, such as: credit scoring, delivery volume, portfolio and default level monitoring.

For this reason, we always report our sales figures net of cancellations. Even's policy is to closely monitor the payment behavior of our clients and quickly solve possible problems in order to maintain a performing portfolio with a high rate of success in terms of transfer.

Nevertheless, it is worth noting that the cancellation volume, as well as the volume of overdue and due installments from defaulting units (NPL), remained virtually the same when compared to the previous periods.



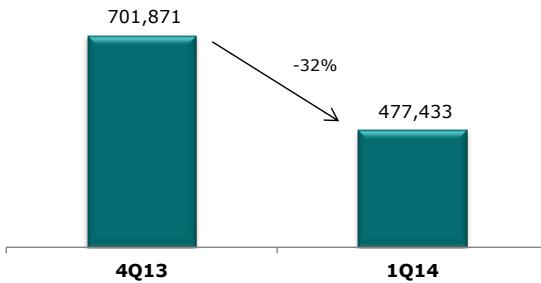
Financial Performance

Revenue from sales and services

In 1Q14, gross revenue from sales and services was R\$487.9 million, a decrease of R\$230.7 million (-32.1%) from 4Q13. The table below shows the breakdown of revenue from sales of real estate properties:

Launching Year	1Q14		4Q13	
	Recognized Revenue (R\$ '000)	%	Recognized Revenue (R\$ '000)	%
Up to 2009	16,135	3%	48,853	7%
2010	20,631	4%	64,274	9%
2011	185,499	39%	247,595	35%
2012	152,935	32%	142,062	20%
2013	73,469	15%	199,087	29%
2014	28,764	7%	-	0%
Total	477,433	100%	701,871	100%

Recognized Revenue



In 1Q14, gross operating revenue was subject to taxes levied on services and revenue of R\$12.4 million. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an average tax burden on gross operating revenue of 2.5%, down 0.1 p.p. on 4Q13.

Net operating revenue after these taxes was R\$475.5 million in 1Q14, down R\$224.6 million in relation to 4Q13.



Gross Income

Gross income in 1Q14 was R\$129.6 million, a decline of R\$70.0 million (or 35.1%) in relation to 4Q13.

The gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs stood at 35.3% in 1Q14, up 1.2 p.p. over the gross margin of 34.1% reported in 4Q13.

Gross Margin (ex financing)*

Gross Margin (excluding financing)															
1Q11	2Q11 ¹	3Q11 ¹	4Q11	2011	1Q12	2Q12 ¹	3Q12 ¹	4Q12	2012	1Q13	2Q13 ¹	3Q13 ¹	4Q13	2013	1Q14
30.5%	30.0%	33.9%	30.0%	31.1%	31.0%	31.2%	31.6%	33.3%	31.8%	32.7%	31.8%	35.5%	34.1%	33.5%	35.3%

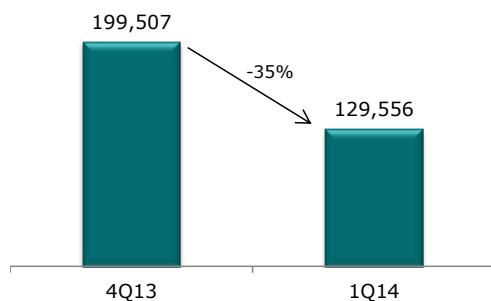
LTM Gross Margin (ex financing)*

LTM Gross Margin (excluding financing)															
1Q11	2Q11 ¹	3Q11 ¹	4Q11	2011	1Q12	2Q12 ¹	3Q12 ¹	4Q12	2012	1Q13	2Q13 ¹	3Q13 ¹	4Q13	2013	1Q14
30.8%	30.7%	31.7%	31.1%	31.1%	31.2%	31.5%	31.0%	31.8%	31.8%	32.2%	32.3%	33.3%	33.5%	33.5%	34.0%

*The 2011 figures are not adjusted to the new consolidation accounting practices, thus impacting the LTM margin until 3Q12. As of LTM 4Q12, all figures are adjusted to the new consolidation accounting practices.

¹Note that third-quarter gross margin reflects the positive impact from the increase in the National Construction Cost Index (INCC) on the collections portfolio in the quarter, due to the wage increase, which affects the cost base, thus reflecting the increase in manpower costs across the industry in May. The index used to adjust the collection portfolio (INCC) is therefore applied with a two-month lag, i.e. **the positive effect impacts the third-quarter results and the negative effect impacts the second-quarter results**.

Gross Profit





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 effectively updated by the technical department. Thus, our budgeted cost reflects the real impact on labor, raw materials and equipment, as well as possible changes made by the technical department during the course of the project. This systematic calculation results in lower fluctuation of the margins reported, regardless of market changes and constant cost pressures in the industry.

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

(R\$ million - 1Q14)	Current Margin	Backlog Margin ¹	Inventory Gross Margin ²
Net Revenue	475.5	2,241.6	2,670.5
Costs of Goods Sold	(345.9)	(1,454.8)	(1,817.3)
Construction and Lot	(307.8)	(1,454.8)	(1,747.5)
Production Financing	(24.4)	-	(17.7)
Corporate Debt	(13.7)	-	(52.1)
Gross Profit	129.6	786.8	853.2
GM%	27.2%	35.1%	31.9%
GM% excluding financing (production + corporate)	35.3%	35.1%	34.6%

¹When realized, backlog and inventory margins will benefit from service revenue and the indexation of the portfolio to the INCC

²Excluding the cost of the unlaunched units of phased projects amounting to R\$425.4 million

Operating Results

In 1Q14, selling, general and administrative (SG&A) expenses decreased by R\$22.1 million over 4Q13, from R\$106.1 million (15.2% of net revenue) to R\$84.0 million (17.7% of net revenue).

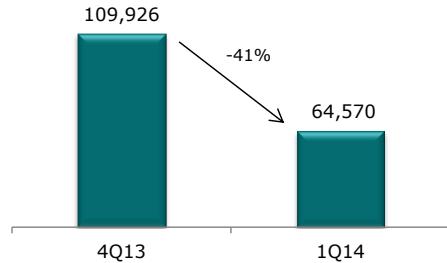
Selling expenses came to R\$38.3 million, representing a decrease of 34.4% in relation to 4Q13, due to the reduction in volume of launches from R\$1,231.5 million to R\$190.1 million.

In 1Q14, G&A was R\$45.7 million in line with the levels recorded on a quarterly basis in the course of 2013, presenting a natural fluctuation due to the seasonality of items such as consulting services and training programs.

In the quarter, the net financial result was a gain of R\$25.3 million, versus a gain of R\$19.6 million in 4Q13, primarily reflecting higher interest rates in the period and the superior average cash position.

Operating income in 1Q14 was R\$64.6 million, versus R\$109.9 million in 4Q13.

Operational Income





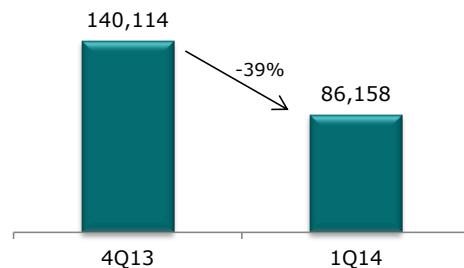
EBITDA

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization totaled R\$86.2 million in 1Q14. EBITDA margin as percentage of net revenue was 18.1% in the same period, down 1.9 p.p. in relation to the 20.0% recorded in 4Q13.

The calculation of our EBITDA in 1Q14 is as follows:

EBITDA CONCILIATION	1Q14	4Q13	Var. (%)	1Q14	1Q13	Var. (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	64,570	109,926	-41.3%	64,570	69,228	-6.7%
(+) Net Financial Expenses	(25,332)	(19,571)	29.4%	(25,332)	(7,041)	259.8%
(+) Depreciation and Amortization	8,821	10,258	-14.0%	8,821	1,926	358.1%
(+) Expenses apportioned to cost	38,099	39,501	-3.6%	38,099	24,116	58.0%
EBITDA	86,158	140,114	-38.5%	86,158	88,229	-2.3%
% of Net Revenues	18.1%	20.0%	-1.9pp	18.1%	18.2%	0.0pp

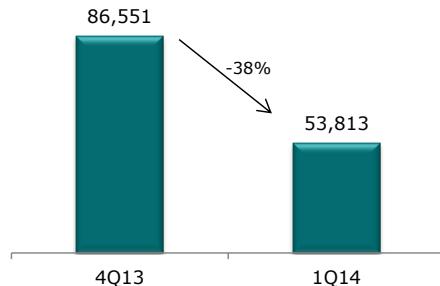
EBITDA



Net Income

In 1Q14, net income was R\$53.8 million, a reduction of R\$32.7 million from 4Q13, accompanied by a net margin of 11.5%*, down 2.1 p.p. from 4Q13.

Net Income



* Based on net income before minority interest.



Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$645.7 million on March 31, 2014, down 15.6% in relation to December 31, 2013.

Accounts Receivable

We closed the first quarter with R\$548 million of performing receivables from completed units. Most of these amounts are in the process of being transferred to banks (customer financing).

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC until the delivery of the keys and by the variation in inflation index (IPCA or IGPM) plus interest of 12% per annum, apportioned on a pro rata temporis basis. Apportioned accounts receivable remained stable at R\$2.2 billion on March 31, 2014, in relation to December 31, 2013. 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. The balance of accounts receivable is net of exchanges.

Loans and Financing

Loans and financing totaled R\$1.7 billion on March 31, 2014, down 7.3% in relation to the R\$1.9 billion recorded on December 31, 2013.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity, including minority interest, was R\$2,330.5 million on March 31, 2014, remaining stable in relation to the figure reported on December 31, 2013.



The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects as of March 31, 2014 compared to December 31, 2013:

Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	12/31/2013	03/31/2014	12/31/2013
Icon (São Paulo)	2Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Personale	2Q04	50%	100%	100%	100%	100%
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%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	100%	100%	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%	100%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	98%	100%	100%
Tendance	1Q07	50%	94%	94%	100%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts Ibirapuera	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	96%	96%	95%	92%
Villagio Montecielo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%
Signature	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Sophistic	1Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Butantã	2Q08	100%	99%	99%	100%	100%
Double	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	100%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	86%	86%	79%	79%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2Q08	100%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50%	96%	96%	100%	100%
Paulistano	2Q08	30%	92%	92%	96%	96%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	12/31/2013	03/31/2014	12/31/2013
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1 st Phase)	3Q08	85%	99%	99%	100%	100%
Incontro	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Montemagno	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3Q08	100%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	93%	94%	100%	100%
Montemagno - 2 nd Phase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2 nd Phase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	99%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1 st Phase)	1Q09	100%	96%	96%	100%	100%
Cinecittá (2 nd Phase)	2Q09	85%	97%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2 nd Phase)	2Q09	100%	96%	96%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	37%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	97%	98%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Atual Santana	2Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2 nd Phase)	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	93%	97%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	25%	32%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	99%	100%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	100%	99%	100%	100%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4Q09	100%	99%	100%	100%	100%
Praça Jardim	4Q09	100%	99%	98%	100%	100%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	93%	93%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2 nd Phase	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Code	1Q10	100%	99%	99%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	97%	97%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	100%	100%	100%
Montemagno - 3 rd Phase	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1Q10	35%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	99%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	100%	99%	100%	100%
Passione	2Q10	100%	91%	90%	100%	100%
Bela Cintra	2Q10	50%	99%	100%	100%	100%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	99%	100%	100%
Concept	2Q10	100%	98%	99%	100%	100%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	99%	100%	100%	100%
Dream	2Q10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	99%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	98%	98%	98%	95%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3Q10	100%	85%	79%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3Q10	100%	98%	100%	93%	89%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	91%	91%	100%	100%
True	3Q10	100%	99%	98%	100%	100%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	12/31/2013	03/31/2014	12/31/2013
Ponta da Figueira	3Q10	18%	78%	76%	99%	99%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	80%	79%	76%	70%
Vivace Castelo	4Q10	100%	81%	83%	100%	99%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	80%	70%	100%	100%
Giardino	4Q10	100%	96%	99%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	95%	97%	100%	100%
Hom	4Q10	50%	98%	97%	94%	94%
L'Essence 2ª fase	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2 nd Phase	4Q10	50%	100%	100%	98%	95%
Arizona 701	1Q11	80%	100%	100%	100%	87%
Design Campo Belo	1Q11	70%	81%	79%	84%	78%
Airport Office	1Q11	100%	81%	84%	95%	92%
Reserva da Praia	1Q11	45%	99%	99%	100%	98%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	61%	66%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	90%	77%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	91%	89%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	100%	100%	100%	93%
Praças da Lapa	2Q11	100%	96%	98%	100%	96%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	78%	77%	83%	76%
Art Pompeia	2Q11	90%	90%	89%	100%	100%
New Age	2Q11	100%	97%	95%	86%	81%
Ideale Offices	2Q11	100%	99%	98%	97%	93%
Ária	2Q11	50%	71%	65%	91%	86%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	82%	82%	74%	69%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	99%	100%	97%	97%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	52%	50%	95%	92%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	95%	95%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	69%	65%	100%	92%
NY SP	3Q11	100%	100%	98%	80%	71%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4Q11	80%	75%	75%	55%	46%
Baltimore	4Q11	80%	85%	85%	81%	77%
Spot Office Moema	4Q11	100%	81%	82%	92%	86%
Cenário da Vila	4Q11	100%	100%	99%	91%	86%
Window Belém	4Q11	100%	85%	83%	92%	87%
Prime Design	4Q11	100%	93%	93%	92%	83%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	83%	76%	100%	100%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	95%	85%	92%	86%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	70%	58%	82%	75%
Viverde Residencial	4Q11	85%	98%	98%	81%	74%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	77%	58%	100%	95%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	88%	83%	77%	69%
Altto Campo Belo	1Q12	50%	78%	82%	59%	52%
Vista Mariana	1Q12	100%	100%	100%	82%	75%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	100%	99%	86%	78%
Viva Vida Club Canoas - 2 nd Phase	1Q12	80%	51%	51%	55%	46%
Supreme	1Q12	80%	78%	76%	82%	76%
Alameda Santos	1Q12	100%	85%	85%	91%	87%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	81%	79%	93%	88%
Vitalis	1Q12	100%	64%	58%	89%	81%
Paulista Tower	1Q12	100%	97%	99%	68%	65%
Viverde Residencial - 2 nd Phase	1Q12	85%	98%	98%	81%	74%
Haddock Business	2Q12	50%	61%	54%	59%	54%
Boreal Santana	2Q12	100%	38%	30%	51%	44%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	74%	73%	75%	64%
Air Campo Belo	3Q12	100%	99%	100%	57%	51%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	46%	42%	59%	55%
Arcos 123	3Q12	100%	100%	100%	38%	37%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	75%	75%	69%	56%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	53%	50%	55%	45%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	73%	74%	57%	49%

Continuation on the next page.



Project	Lauch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	12/31/2013	03/31/2014	12/31/2013
Somma Brooklin	3Q12	100%	71%	62%	68%	60%
Design Offece Center	3Q12	80%	93%	92%	62%	54%
Roseira	3Q12	46%	84%	81%	100%	100%
Esséncia Brooklin	4Q12	100%	74%	69%	55%	52%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	59%	53%	72%	66%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	48%	44%	42%	38%
Haddock Offices	4Q12	100%	97%	98%	51%	46%
Quatro Brooklin	4Q12	100%	40%	37%	46%	44%
London SP	4Q12	100%	95%	95%	51%	49%
Club Park Remédios	4Q12	100%	83%	81%	41%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	48%	49%	41%	39%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3 rd Phase	4Q12	80%	51%	51%	55%	46%
Clube Centro	4Q12	80%	41%	41%	39%	35%
Quartier Cabral	4Q12	50%	65%	65%	59%	57%
Hom lindoia	4Q12	80%	73%	72%	47%	43%
Nine	4Q12	80%	80%	80%	53%	44%
Wish Moema	1Q13	100%	63%	61%	55%	49%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	97%	98%	33%	33%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	83%	77%	42%	39%
Icon	1Q13	80%	84%	84%	19%	17%
Verdi Spazio	2Q13	100%	55%	54%	43%	42%
Parques da Lapa	2Q13	100%	79%	73%	40%	40%
Residencial Pontal	2Q13	100%	72%	72%	26%	25%
Linea Perdizes	2Q13	100%	62%	61%	45%	43%
Icon RS - 2 nd Phase	2Q13	80%	60%	60%	19%	17%
Diseno Alto de Pinheiros	3Q13	100%	36%	36%	51%	50%
Estações Mooca	3Q13	100%	40%	35%	41%	41%
Story Jaguaré	3Q13	100%	42%	20%	40%	38%
Autêntico Mooca	3Q13	100%	100%	98%	33%	32%
Residencial Pontal 2nd Phase	3Q13	100%	20%	20%	26%	25%
Blue Note	4Q13	100%	33%	13%	34%	34%
Design Arte	4Q13	100%	57%	57%	44%	43%
Vero	4Q13	100%	26%	15%	30%	28%
BC Bela Cintra	4Q13	100%	58%	44%	42%	40%
Verte Belém	4Q13	100%	74%	61%	38%	37%
Wise	4Q13	100%	100%	91%	29%	28%
RG Personal Residences	4Q13	100%	12%	7%	26%	26%
Urbanity Residencial/Offices	4Q13	50%	77%	77%	24%	24%
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	8%	24%	24%
Terrara	4Q13	100%	49%	36%	23%	23%
Window	4Q13	100%	31%	28%	36%	36%
Anita Garibaldi	4Q13	100%	85%	68%	37%	37%
Assembleia One	1Q14	100%	42%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1Q14	100%	8%	N/A	37%	N/A



The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects, compared to 1Q13:

Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	03/31/2013	03/31/2014	03/31/2013
Icon (São Paulo)	2Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4Q03	50%	100%	100%	100%	100%
Personale	2Q04	50%	100%	100%	100%	100%
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%	100%	100%	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%	100%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	50%	100%	98%
Tendance	1Q07	50%	94%	50%	100%	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%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	99%	99%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	96%	95%	95%	80%
Villagio Montecielo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%
Signature	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4Q07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Sophistic	1Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1Q08	100%	100%	99%	100%	100%
Club Park Butantã	2Q08	100%	99%	100%	100%	100%
Double	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	100%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	86%	94%	79%	79%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2Q08	100%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2Q08	50%	96%	96%	100%	100%
Paulistano	2Q08	30%	92%	92%	96%	89%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	03/31/2013	03/31/2014	03/31/2013
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1st Phase)	3Q08	85%	99%	95%	100%	96%
Incontro	3Q08	100%	100%	99%	100%	100%
Montemagno	3Q08	100%	100%	98%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3Q08	100%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	93%	94%	100%	100%
Montemagno - 2º Fase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd Phase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	99%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100%	96%	96%	100%	100%
Cinecittá (2nd Phase)	2Q09	85%	97%	94%	100%	96%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100%	96%	95%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	37%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	97%	99%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	98%	100%	100%
Atual Santana	2Q09	100%	100%	97%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	100%	99%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	93%	97%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	25%	24%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	97%	100%	100%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	99%	96%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	95%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	100%	99%	100%	100%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4Q09	100%	99%	96%	100%	100%
Praça Jardim	4Q09	100%	99%	99%	100%	99%
Novitá Butantá	4Q09	100%	100%	98%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	93%	85%	100%	93%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantá 2nd Phase	1Q10	100%	100%	99%	100%	100%
Code	1Q10	100%	99%	99%	100%	93%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	97%	99%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	99%	100%	100%
Montemagno - 3rd Phase	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1Q10	35%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	99%	100%	100%	84%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	100%	98%	100%	88%
Passione	2Q10	100%	91%	90%	100%	100%
Bela Cintra	2Q10	50%	99%	98%	100%	96%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	100%	100%	91%
Concept	2Q10	100%	98%	82%	100%	92%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	99%	100%	100%	100%
Dream	2Q10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	98%	99%	98%	85%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	99%	100%	86%
Passione Duo	3Q10	100%	85%	89%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	96%
Cube	3Q10	100%	98%	99%	93%	68%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	91%	97%	100%	97%
True	3Q10	100%	99%	98%	100%	96%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	03/31/2013	03/31/2014	03/31/2013
Ponta da Figueira	3Q10	18%	78%	74%	95%	86%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	80%	75%	76%	53%
Vivace Castelo	4Q10	100%	81%	85%	100%	88%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	80%	90%	100%	93%
Giardino	4Q10	100%	96%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	95%	100%	100%	91%
Hom	4Q10	50%	98%	98%	91%	72%
L'Essence 2ª fase	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2nd Phase	4Q10	50%	100%	100%	98%	85%
Arizona 701	1Q11	80%	100%	90%	100%	69%
Design Campo Belo	1Q11	70%	81%	69%	84%	56%
Airport Office	1Q11	100%	81%	91%	95%	69%
MDL	1Q11	45%	99%	99%	100%	80%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	61%	38%	100%	86%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	90%	55%	100%	67%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	91%	79%	100%	79%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	100%	97%	100%	64%
Praças da Lapa	2Q11	100%	96%	96%	100%	69%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	78%	52%	83%	48%
Art Pompeia	2Q11	90%	90%	62%	100%	73%
New Age	2Q11	100%	97%	85%	86%	59%
Ideale Offices	2Q11	100%	99%	88%	97%	61%
Ária	2Q11	50%	71%	65%	91%	62%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	82%	81%	74%	51%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	99%	99%	91%	74%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	52%	40%	95%	66%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	95%	92%	100%	71%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	69%	46%	100%	56%
NY SP	3Q11	100%	100%	83%	80%	48%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4Q11	80%	75%	71%	55%	33%
Baltimore	4Q11	80%	85%	84%	81%	59%
Spot Office Moema	4Q11	100%	81%	81%	92%	65%
Cenário da Vila	4Q11	100%	100%	75%	91%	58%
Window Belém	4Q11	100%	85%	54%	92%	44%
Prime Design	4Q11	100%	93%	84%	92%	46%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	83%	59%	100%	69%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	95%	66%	92%	48%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	70%	38%	82%	51%
Viverde Residencial	4Q11	85%	98%	86%	81%	38%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	77%	33%	100%	61%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	88%	77%	77%	50%
Altto Campo Belo	1Q12	50%	78%	85%	59%	42%
Vista Mariana	1Q12	100%	100%	99%	82%	44%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	100%	100%	86%	37%
Viva Vida Club Canoas - 2nd Phase	1Q12	80%	51%	45%	55%	33%
Supreme	1Q12	80%	78%	64%	82%	55%
Alameda Santos	1Q12	100%	85%	75%	91%	74%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	81%	67%	93%	50%
Vitalis	1Q12	100%	64%	47%	89%	51%
Paulista Tower	1Q12	100%	97%	95%	68%	56%
Viverde Residencial - 2nd Phase	1Q12	85%	98%	84%	81%	38%
Haddock Business	2Q12	50%	61%	32%	59%	43%
Boreal Santana	2Q12	100%	38%	16%	51%	32%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	74%	68%	75%	36%
Air Campo Belo	3Q12	100%	99%	96%	57%	40%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	46%	34%	59%	48%
Arcos 123	3Q12	100%	100%	100%	38%	32%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	75%	66%	69%	28%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	53%	39%	55%	30%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	73%	58%	57%	38%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			03/31/2014	03/31/2013	03/31/2014	03/31/2013
Somma Brooklin	3Q12	100%	71%	36%	68%	47%
Design Office Center	3Q12	80%	93%	81%	62%	43%
Roseira	3Q12	46%	84%	67%	100%	100%
Essência Brooklin	4Q12	100%	74%	24%	55%	43%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	59%	48%	72%	53%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	48%	36%	42%	31%
Haddock Offices	4Q12	100%	97%	67%	51%	43%
Quatro Brooklin	4Q12	100%	40%	19%	46%	43%
London SP	4Q12	100%	95%	76%	51%	47%
Club Park Remédios	4Q12	100%	83%	64%	41%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	48%	42%	41%	36%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3rd Phase	4Q12	80%	51%	25%	55%	33%
Clube Centro	4Q12	80%	41%	29%	39%	33%
Quartier Cabral	4Q12	50%	65%	49%	59%	50%
Hon lindoia	4Q12	80%	73%	36%	47%	36%
Nine	4Q12	80%	80%	54%	53%	32%
Wish Moema	1Q13	100%	63%	35%	55%	45%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	97%	69%	33%	25%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	83%	51%	42%	36%
Icon	1Q13	80%	84%	23%	24%	24%
Verdi Spazio	2Q13	100%	55%	N/A	43%	N/A
Parques da Lapa	2Q13	100%	79%	N/A	40%	N/A
Residencial Pontal	2Q13	100%	72%	N/A	26%	N/A
Linea Perdizes	2Q13	100%	62%	N/A	45%	N/A
Icon RS - 2 nd Phase	2Q13	80%	60%	N/A	19%	N/A
Diseño Alto de Pinheiros	3Q13	100%	36%	N/A	51%	N/A
Estações Mooca	3Q13	100%	40%	N/A	41%	N/A
Story Jaguaré	3Q13	100%	42%	N/A	40%	N/A
Autêntico Mooca	3Q13	100%	100%	N/A	33%	N/A
Residencial Pontal 2nd Phase	3Q13	100%	20%	N/A	26%	N/A
Blue Note	4Q13	100%	33%	N/A	34%	N/A
Design Arte	4Q13	100%	57%	N/A	44%	N/A
Vero	4Q13	100%	26%	N/A	30%	N/A
BC Bela Cintra	4Q13	100%	58%	N/A	42%	N/A
Verte Belém	4Q13	100%	74%	N/A	38%	N/A
Wise	4Q13	100%	100%	N/A	29%	N/A
RG Personal Residences	4Q13	100%	12%	N/A	26%	N/A
Urbanity Residencial/Offices	4Q13	50%	77%	N/A	24%	N/A
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	N/A	24%	N/A
Terrara	4Q13	100%	49%	N/A	23%	N/A
Window	4Q13	100%	31%	N/A	36%	N/A
Anita Garibaldi	4Q13	100%	85%	N/A	37%	N/A
Assembleia One	1Q14	100%	42%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1Q14	100%	8%	N/A	37%	N/A



Financial Statements

Consolidated Income Statement (in thousands of reais)

Not revised by independent auditors.

INCOME STATEMENT	1Q14	4Q13
Gross Operating Revenues	487,879	718,587
Revenues from Development and Sales	477,433	701,870
Revenues from Services	10,446	16,717
Deductions from Gross Revenues	(12,390)	(18,521)
Net Operating/Services Revenues	475,489	700,066
Incurred Costs of Good Sold	(345,933)	(500,559)
Gross Profit	129,556	199,507
Operating Revenues (expenses)	(89,863)	(109,326)
Selling	(38,293)	(58,410)
General and Administrative	(43,733)	(45,793)
Management Fees	(1,984)	(1,888)
Others	(5,853)	(3,235)
Operating Income (Loss) before profit sharing of subsidiaries and finance income (costs)	39,693	90,181
Share of profits of subsidiaries	(455)	174
Equity in subsidiaries	(455)	174
Financial Result	25,332	19,571
Financial Expenses	(6,053)	(8,471)
Financial Revenues	31,385	28,042
Income before Income Tax and Social Contribution	64,570	109,926
Income Tax and Social Contribution	(9,937)	(14,751)
Current	(12,045)	(14,532)
Deferred	2,108	(219)
Net Income before Minority Interest	54,633	95,175
Minority Interest	(820)	(8,624)
Net Income (Loss)	53,813	86,551



*Consolidated Balance Sheet on March 31, 2014 and December 31, 2013 - In thousands of reais
(Not revised by independent auditors)*

ASSETS	03/31/2014	12/31/2013
Cash and cash equivalents	645,745	765,547
Accounts receivables	1,781,542	1,880,015
Properties for sale	725,772	707,074
Taxes and contributions receivable	8,339	7,015
Other accounts receivable	91,452	83,659
Current Assets	3,252,850	3,443,310
Accounts receivable	435,328	395,553
Properties for sale	866,201	819,565
Current account with partners at the developments	80,187	80,789
Related parties	629	612
Other accounts receivable	5,284	5,185
Investments	17,526	19,746
Property, plant and equipment	28,180	31,269
Intangible assets	8,239	8,664
Noncurrent Assets	1,441,574	1,361,383
Total Assets:	4,694,424	4,804,693
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	03/31/2014	12/31/2013
Suppliers	67,503	68,031
Payables for land acquisition	33,366	38,087
Financing and Loans	516,368	464,947
Assignment of receivables	5,107	7,884
Debentures	112,747	115,998
Deferred taxes	39,269	43,084
Taxes payable		
Advances from customers	28,408	14,101
Current account with partners at the developments	10,804	11,194
Related Parties	-	-
Dividends payable	67,186	67,186
Provisions		
Total current liabilities	86,607	84,886
Current Liabilities	1,034,654	985,831
Payables for land acquisition	58,066	60,302
Provisions		
Taxes payable	10,334	9,559
Financing and Loans	926,490	1,007,635
Assignment of receivables	2,073	2,578
Debentures	190,990	294,987
Deferred taxes	47,930	50,038
Other Accounts Payable	27,903	25,198
Long-term Liabilities	1,329,269	1,502,986
Capital Stock	1,083,266	1,083,266
Shares held in Treasury	(21,503)	-
Transaction Cost	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	27,826	26,518
Income Reserve	947,972	894,159
	2,021,786	1,988,168
Noncontrolling interests in subsidiaries	308,715	327,708
Shareholders' Equity	2,330,501	2,315,876
Total Liabilities	4,694,424	4,804,693



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 the next four years. 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.



Geração de Caixa de R\$17,2 milhões

Aquisições de terrenos no trimestre equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,1 bilhão, sendo 83% em SP

São Paulo, 07 de maio de 2014 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBOVESPA: EVEN3), com atuação em São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais e foco nos empreendimentos residenciais com valor unitário acima de R\$250 mil, anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2014 (1T14). 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:
07/05/2014
Qtde de Ações:
233.293.408
R\$ 7,38 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- Geração de Caixa de R\$17,2 milhões**
- Baixo índice de Alavancagem** (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido) de **47,2%**
- Aquisições de terrenos** no trimestre equivalem ao VGV potencial de **R\$ 1,1 bilhão, sendo 83% em SP**
- Margem Bruta 35,3%, apresentando um crescimento consistente**
- ROE LTM de 14,9%**
- Entregamos 6 projetos** no trimestre que somam **R\$367 milhões em VGV parte Even** (considerando preço de venda na época do lançamento, parte Even)
- Even entra na carteira do Ibovespa em Janeiro de 2014 e mantém presença no rebalanceamento de Maio**

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 31 DE MARÇO DE 2014

Data: 08 de maio de 2014

Português

09h30 (Horário de Brasília)
08h30 (Horário de Nova Iorque)
12h30 (Horário de Londres)
Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 58610036

Inglês

11h30 (Horário de Brasília)
10h30 (Horário de Nova Iorque)
14h30 (Horário de Londres)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10044965



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, Lançamentos, Ano de Previsão de Entrega, margem bruta esperada na realização dos estoques, entre outros, não foram revisados pelos auditores independentes.

As comparações apresentadas no relatório deste trimestre, exceto quando indicado o contrário, referem-se aos números verificados no primeiro trimestre de 2014 (1T14 x 4T13).

Destaques do Período

Introdução

Encerramos o primeiro trimestre com lançamentos de R\$190 milhões, vendas de R\$341 milhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$1.103 milhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even.

Mantivemos nossa estratégia de high turnover, pulverizando nossos lançamentos do trimestre em 2 empreendimentos com VGV médio de R\$95 milhões, distribuídos em duas das quatro praças em que atuamos (SP e RJ).

Em R\$ Milhões (% Even)	2T13	3T13	4T13	1T14	LTM
Lançamentos	513	393	1.231	190	2.328
Vendas	612	366	721	341	2.040
Aquisição de Terrenos (VGV)	589	171	893	1.103	2.756
Entregas (VGV de Lançamentos)	593	393	333	367	1.686

Apresentamos neste trimestre velocidade de vendas (VSO) de 13% e **ROE de 14,9%** (LTM - últimos 12 meses). **O ROE anualizado do 1T14 foi de 10,7%.**

Em janeiro de 2014 a empresa passou a integrar a carteira do Índice Bovespa da BM&FBOVESPA, através de seu ativo EVEN3, que vigorou de 06 de janeiro de 2014 a 02 de maio de 2014. **Houve um rebalanceamento da carteira que passou a valer a partir 02 de Maio e mantivemos nossa presença no índice.**

O Ibovespa é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações do mercado de ações brasileiro, retratando o comportamento dos principais papéis negociados na BM&FBOVESPA. O Índice representa fielmente o comportamento médio das principais ações transacionadas, e o perfil das negociações à vista observadas nos pregões da BM&FBOVESPA.

O Ibovespa tem como finalidade servir como indicador médio do comportamento do mercado. Para tanto, sua composição procura aproximar-se o mais possível da real configuração das negociações à vista (lote-padrão) na BM&FBOVESPA. O índice conta hoje com um total de 71 ações de 62 empresas.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Concluímos o primeiro trimestre de 2014 com uma posição de caixa de R\$645,7 milhões e alavancagem de 47,2% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 63% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção, 7% de dívida de terrenos e 30% por debêntures e CRI's. **É importante ressaltar que a debenture com vencimento no mês de Março do corrente ano foi paga com os recursos disponíveis em caixa, de modo com que companhia não possui vencimentos da dívida corporativa até o ano de 2015.**

Em 31 de março de 2014, o endividamento totalizou R\$1.746,6 milhões, sendo R\$1.093,8 de dívida de financiamento à produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis do próprio empreendimento e a diferença de R\$652,8 milhões correspondente a dívidas de terrenos, debêntures e CRI's.

O *cash burn* do primeiro trimestre (diferença de dívidas líquidas entre Dez/13 e Mar/14) foi negativo em R\$17,2 milhões, ou seja, **houve uma geração de caixa de R\$17,2 milhões no trimestre.**

Repasses

O processo de repasses (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. 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), conforme tabela abaixo:

Percentual de Repasses Concluídos Após a Entrega (por número de unidades)				
	30 dias	60 dias	90 dias	Em (29/04/14)
1T11	49%	66%	78%	100%
2T11	38%	67%	81%	100%
3T11	31%	55%	80%	100%
4T11	44%	69%	82%	100%
1T12	30%	64%	79%	100%
2T12	17%	33%	84%	98%
3T12	18%	30%	73%	96%
4T12	34%	67%	82%	98%
1T13	19%	67%	81%	100%
2T13	49%	72%	82%	97%
3T13	38%	56%	71%	96%
4T13	57%	73%	87%	94%
1T14	31%	N/A	N/A	71%

Conforme a próxima tabela, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no 1T14 foi de R\$559,9 milhões, mantendo a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.



Recebimento por período (R\$ mil)				
	2011	2012	2013	1T14
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	272.979
Unidades performadas (concluídas)	869.762	1.241.414	1.304.886	286.895
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	559.874

LANDBANK

Durante o 1T14 adquirimos 7 terrenos que equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,1 bilhão, sendo 83% em São Paulo. É importante lembrar que a cidade de SP está em vias de passar por uma revisão no Plano Diretor. Do modo como tem sido apresentada a proposta, ainda apresenta muitas incógnitas de como serão os parâmetros e regras.

Deste modo, encerramos o primeiro trimestre de 2014 com banco de terrenos equivalente à R\$5,9 bilhões de VGV potencial de lançamento (R\$5,5 bilhões sendo a parcela Even) pulverizado em 53 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$112,2 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. 45% no nosso landbank está localizado fora do estado de SP, além de possuir curto prazo de maturação garantindo a execução dos nossos lançamentos deste ano e grande parte de 2015 e 2016, alinhado à nossa estratégia de *high turnover*.

RENTABILIDADE

A Margem Bruta do 1T14, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), foi de **35,3%**.

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 efetivamente atualizado pela área técnica. Nossa custo, portanto, reflete o impacto real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos, bem como eventuais modificações realizadas pela área técnica no decorrer do andamento do empreendimento. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.

RELEVÂNCIA EM SÃO PAULO E FORTALECIMENTO DAS FILIAIS

Por conta da revisão do Plano Diretor descrito anteriormente, o forte volume de aquisições em SP fez com que o nosso landbank em SP passasse de R\$2,2 bilhões em Dez/13 para R\$3,1 bilhões em Mar/14, portanto passando de uma média abaixo de 50% nos últimos trimestres, para 55% do total. Esse volume de terrenos em SP é equivalente à aproximadamente o que lançamos em SP ao longo dos últimos 2 anos.

Evolução da representatividade das 3 praças fora de SP (RJ, MG e RS)				
	2011	2012	2013	1T14
Lançamentos	33%	20%	30%	66%
Vendas	33%	28%	25%	36%
Landbank	39%	54%	52%	45%



CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

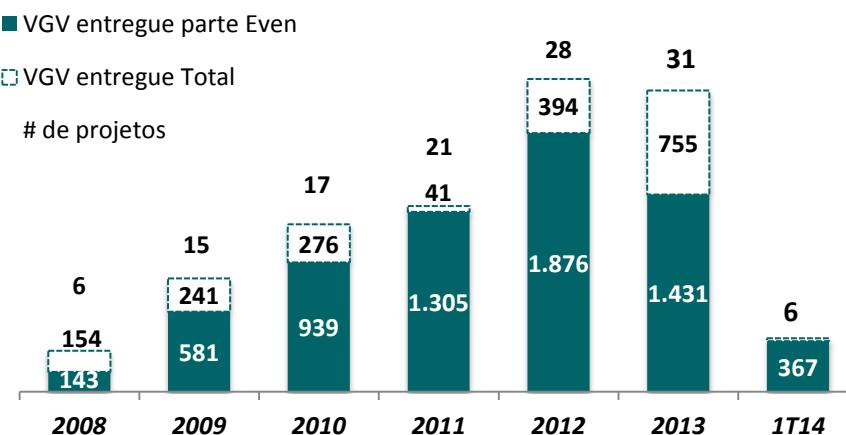
Sempre objetivamos um alto grau de disciplina no quesito capacidade de execução e controles.

Nos anos de 2011, 2012 e 2013 tivemos um forte volume de entregas de empreendimentos, o que gerou uma disponibilização de mão de obra/capacidade de execução mais do que suficiente para iniciarmos as novas obras do nosso *pipeline*. Este efeito garante para a Even uma capacidade atual instalada compatível ao volume da operação. Entregamos no primeiro trimestre 6 projetos que equivalem a R\$367 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 927 unidades.

	2009	2010	2011	2012	2013	1T14
Canteiro de obras ativos	55	57	72	76	70	71
Empreendimentos entregues	15	17	21	28	31	6
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.932	6.425	6.673	927
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	823	1.214	1.346	2.270	2.186	388
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	581	939	1.305	1.876	1.431	367

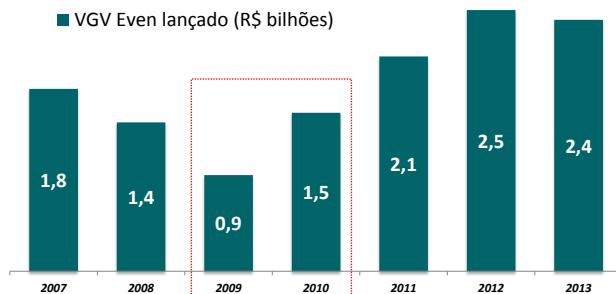
¹Valor considerando o preço de venda na época do lançamento

Entrega de Empreendimentos¹
(VGV em R\$ milhões - % Even)



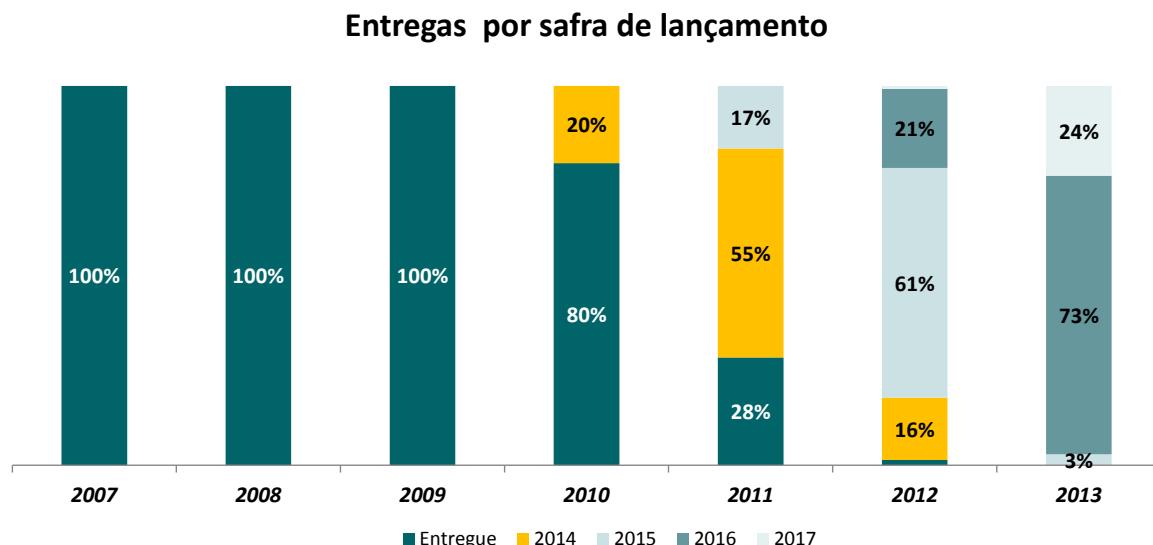
¹valor considerando os preços de venda da época do lançamento

A redução no volume de entregas ocorridas em 2013 em relação ao ano anterior deve-se à desaceleração de lançamentos ocorrida no período entre os anos de 2008 e 2009. Já para o ano de 2014 está previsto um volume de entregas no valor de R\$1,8 bilhão parte Even (VGV considerado na época do lançamento).





No gráfico abaixo, podemos observar a abertura das entregas por safra de lançamento.



Percebe-se que todos os empreendimentos lançados em 2007, 2008 e 2009 estão entregues, assim como boa parte da safra lançada em 2010. Os projetos lançados em 2010 e ainda não entregues serão integralmente concluídos ao longo do corrente ano.

Cabe lembrar que fomos a 1ª colocada no Top **Imobiliário 2012** na Região Metropolitana de São Paulo nas 2 categorias “**Incorporadora**” e “**Construtora**”, concedido pelo ranking Embraesp e o jornal O Estado de São Paulo, divulgado em **Junho de 2013**. Além disso, somos hoje a 8ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano.

Atualmente **98% das obras de todos os nossos projetos são executadas pela própria Even**. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras. Enfatizamos que o cálculo do POC (apropriação de receita em nossas demonstrações financeiras) contempla o custo orçado de nossas obras, sempre revisado mensalmente, refletindo assim a real performance da empresa.

EVEN VENDAS

A Even vendas conta hoje com 696 corretores e foi responsável por 61% das vendas totais da Even no trimestre, em sua área de atuação (SP e RJ). Somente das vendas dos lançamentos do trimestre, foi responsável por 31%. Das vendas de remanescentes no mesmo período a Even Vendas foi responsável por 66%.

Vale destacar a relevância da Even Vendas no setor de vendas de imóveis. A imobiliária ocupou a oitava posição na categoria “**Vendedora**” também no prêmio Top Imobiliário 2012. Lembrando que a Even Vendas foi a única colocada dentre as imobiliárias “in house”, ou seja, aquela que não presta serviço para outras incorporadoras, caracterizada por comercializar apenas produtos da marca Even.



Encerramos o primeiro trimestre de 2014 com um estoque de R\$2,3 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 13,7 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses). O estoque pronto passou de 6% no 4T13 para 8% no 1T14 (de R\$ 141,3 milhões no 4T13 para R\$ 191,8 milhões no 1T14). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 673 unidades de 64 diferentes projetos.



Destaques

O quadro abaixo apresenta a comparação dos nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados do 1T14 com o 4T13 e 1T13:

Dados Financeiros Consolidados	1T14¹	4T13²	Var. (%)	1T14¹	1T13³	Var. (%)
Receita Líquida de Vendas e Serviços	475.489	700.066	-32,1%	475.489	486.049	-2,2%
Lucro Bruto	129.556	199.507	-35,1%	129.556	134.870	-3,9%
Margem Bruta Ajustada ⁴	35,3%	34,1%	1,1pp	35,3%	32,7%	2,5pp
EBITDA Ajustado	86.158	140.114	-38,5%	86.158	88.229	-2,3%
Margem EBITDA Ajustada	18,1%	20,0%	-1,9pp	18,1%	18,2%	-0,1 pp
Lucro Líquido Ajustado	53.813	86.551	-37,8%	53.813	51.020	5,5%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	11,5%	13,6%	-2,1pp	11,5%	12,4%	-0,9pp
Receitas a Apropriar (após PIS-COFINS) ⁵	2.241.584	2.317.765	-3,3%	2.241.584	2.077.947	7,9%
Resultado a Apropriar (após PIS-COFINS) ⁵	786.812	813.089	-3,2%	786.812	735.876	6,9%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁵	35,1%	35,1%	0,0pp	35,1%	35,4%	-0,3pp
Dívida Líquida ⁶	1.100.850	1.118.020	-1,5%	1.100.850	1.073.699	2,5%
Patrimônio Líquido	2.330.501	2.315.876	0,6%	2.330.501	2.164.706	7,7%
Ativos Totais	4.694.424	4.804.694	-2,3%	4.694.424	4.396.561	6,8%
Lançamentos	1T14¹	4T13²	Var. (%)	1T14¹	1T13³	Var. (%)
Empreendimentos Lançados	2	13	-84,6%	2	4	-50,0%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁷	190.085	1.698.693	-88,8%	190.085	301.202	-36,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	190.085	1.231.520	-84,6%	190.085	286.043	-33,5%
Participação Even nos Lançamentos	100,0%	72,5%	27,5pp	100,0%	95,0%	5,0pp
Número de Unidades Lançadas	233	2.179	-89,3%	233	807	-71,1%
Área Útil das Unidades Lançadas (m ²)	11.503	184.444	-93,8%	11.503	39.157	-70,6%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	17.072	10.701	59,5%	17.072	8.097	110,8%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	816	780	4,6%	816	373	118,6%
Vendas	1T14¹	4T13²	Var. (%)	1T14¹	1T13³	Var. (%)
Vendas Contratadas (100%) ⁸	378.199	947.587	-60,1%	378.199	435.258	-13,1%
Vendas Contratadas (% Even)	340.698	721.159	-52,8%	340.698	419.112	-18,7%
Participação Even nas Vendas Contratadas	90,1%	76,1%	14,0pp	90,1%	96,3%	-6,2pp
Número de Unidades Vendidas	786	1.583	-50,3%	786	1.119	-29,8%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	38.167	115.742	-67,0%	38.167	36.521	4,5%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	10.182	7.972	27,7%	10.182	9.222	10,4%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	481	599	-19,6%	481	389	23,7%

¹ Primeiro trimestre de 2014

² Quarto trimestre de 2013

³ Primeiro trimestre de 2013

⁴ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

⁵ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento nos respectivos períodos e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁶ Divergente da Nota 28.2 devido a exclusão da rubrica "Cessão de Recebíveis", sendo, portanto a soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados.

⁷ 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.

⁸ 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).



Desempenho dos Negócios

No primeiro trimestre deste ano lançamos apenas 2 empreendimentos totalizando R\$190,1 milhões, com VGV médio por empreendimento de R\$95,0 milhões, distribuídos em duas das quatro praças em que atuamos. Em linha com a nossa estratégia de diversificação e de lançar projetos com VGV de tamanho médio, visando minimizar riscos de concentração de projetos com grandes VGVs. Vendemos **31%** destes lançamentos dentro do próprio trimestre.

Vendemos no primeiro trimestre R\$340,7 milhões, dos quais 17% são provenientes de lançamentos (R\$59 milhões) e 83% de estoques (R\$281 milhões).

Deste modo, a velocidade de vendas (VSO) dos lançamentos do trimestre foi **31%** e a velocidade de vendas (VSO) das unidades remanescentes (estoques) foi de **12%**.
A velocidade de vendas (VSO) combinada do trimestre foi 13%.

Este volume mais baixo de lançamentos no 1T14 está em linha com o nosso pipeline de lançamentos para o ano. De acordo com a nossa expectativa de cronograma de aprovações, esperamos um volume crescente de lançamentos a cada trimestre.

Vale destacar que temos sentido resiliência quanto à demanda nos mercados e segmentos em que atuamos e que ao longo do 2º trimestre até a presente data foram lançados 2 projetos que somam R\$247 milhões em VGV, parte Even, e que nesta data, 47% deste volume encontra-se comercializado. Estes empreendimentos são direcionados para diferentes segmentos de mercado, de modo que o ticket médio de um deles é R\$1,04 milhão por unidade e o outro, R\$374 mil.

A Even Vendas, corretora própria do grupo Even, é um pilar de extrema importância na estratégia da companhia. Conta hoje com 696 corretores e foi responsável por 61% das vendas totais da Even no trimestre, em sua área de atuação (SP e RJ). Somente das vendas dos lançamentos do trimestre, foi responsável por 31%. Das vendas de remanescentes no mesmo período a Even Vendas foi responsável por 66%.

Vale ressaltar que o volume de distratos, bem como o volume de NPL (parcelas vencidas e a vencer das unidades inadimplentes), mantiveram-se praticamente constantes se comparado aos períodos anteriores.

Para efeito de aquisições de novos terrenos, consideramos vender 45% durante o período de lançamento (aproximadamente seis meses); 45% durante o período de obra; e os 10% remanescentes em até um ano após a entrega do empreendimento. Estas premissas se traduziriam em uma curva média de VSO entre 18 e 20%.

Encerramos o primeiro trimestre de 2014 com um estoque de R\$2,3 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 13,7 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses). O estoque pronto passou de 6% no 4T13 para 8% no 1T14 (de R\$ 141,3 milhões no 4T13 para R\$ 191,8 milhões no 1T14). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 673 unidades de 64 diferentes projetos.

Neste trimestre entregamos 6 projetos que equivalem a R\$367 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 927 unidades.



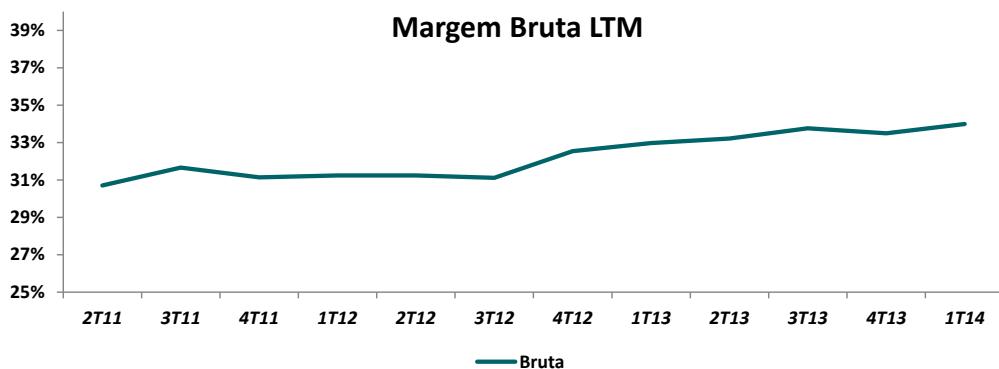
A tabela abaixo mostra um histórico desde o 1º trimestre de 2011 (13 trimestres), comprovando a consistência operacional e estratégica da empresa. Destacamos a elevação da Margem Bruta e o alto percentual de obras próprias e foco em apenas 4 praças (São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais).

	Estrutura Operacional - Indicadores e Diferenciais												
	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14
Margem Bruta (LTM) ¹	30,8%	30,7%	31,7%	31,1%	31,2%	31,5%	31,0%	31,8%	32,2%	32,3%	33,3%	33,5%	34,0%
% Lançamentos em SP	77%	73%	58%	64%	84%	59%	86%	80%	79%	53%	63%	70%	34%
% Lançamentos fora de SP	23%	27%	42%	36%	16%	41%	14%	20%	21%	47%	37%	30%	66%
% obras próprias	95%	94%	94%	95%	95%	95%	95%	97%	97%	97%	98%	98%	98%
# canteiros ativos	63	67	63	72	72	78	83	75	80	75	74	70	71
# de empreendimentos entregues	5	7	5	4	6	7	4	12	2	12	10	7	6
# de unidades entregues	662	885	682	667	1.525	1.955	561	2.384	623	2.411	2.405	1.234	927
VGV Entregue (Parte Even em R\$ milhões) ²	351	447	173	333	753	349	308	466	112	593	393	333	367

¹ Os números de 2011 não estão ajustados com as novas práticas contábeis de contabilização, sendo que estes refletem na margem LTM até 3T12. A partir do 4T12 LTM está tudo nas novas práticas de consolidação.

² Valor considerando o preço de venda na época do lançamento

No gráfico abaixo podemos visualizar a expansão da Margem Bruta LTM (ex-financiamento) ao longo dos últimos três exercícios. Tal explicação se dá principalmente pela conclusão e entrega de todos os empreendimentos lançados nos anos de 2007 e 2008, quando foram lançados projetos com rentabilidade inferior à média. É relevante ressaltar que a maioria desses projetos estão situados em Belo Horizonte.



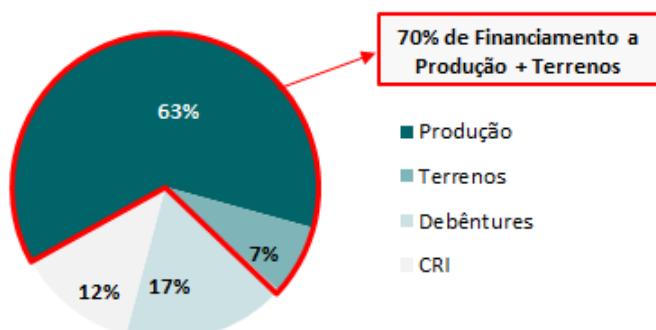


Estrutura Financeira

Concluímos o primeiro trimestre de 2014 com uma posição de caixa de R\$645,7 milhões e alavancagem de 47,2% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 63% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção, 7% de dívida de terrenos e 30% por debêntures e CRI's. **É importante ressaltar que a debenture com vencimento no mês de Março do corrente ano foi paga com os recursos disponíveis em caixa, de modo com que companhia não possui vencimentos da dívida corporativa até o ano de 2015.**

Em 31 de março de 2014, o endividamento totalizou R\$1.746,6 milhões, sendo R\$1.093,8 de dívida de financiamento à produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis do próprio empreendimento e a diferença de R\$652,8 milhões correspondente a dívidas de terrenos, debêntures e CRI's.

Composição da Dívida

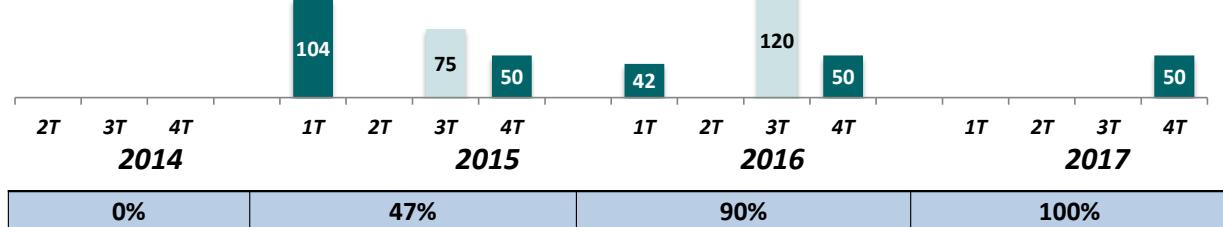


Fluxo de Amortização do principal das Debêntures e CRI (R\$ milhões)

2T 3T 4T 1T 2T 3T 4T 1T 2T 3T 4T 1T 2T 3T 4T

2014 2015 2016 2017

■ Debêntures
■ CRI
■ Amortização de principais (%acumulado)





Destacamos no quadro abaixo o *cash burn* do primeiro trimestre (diferença de dívidas líquidas entre Dez/13 e Mar/14) foi negativo em R\$17,2 milhões, ou seja, **houve uma geração de caixa de R\$17,2 milhões no trimestre.**

Cash Burn 1T14	(R\$ milhões)
Dívida Líquida (dez/13)	1.118,0
Dívida Líquida (mar/14)	1.100,9
Variação de dívidas líquidas	(17,2)
Cash Burn(*)	(17,2)

A tabela abaixo indica a estrutura de capital em 31 de março de 2014, a alavancagem e o número de Recebíveis Performados:

	31/mar (R\$ milhões)
Produção	1.093,8
Terrenos	130,9
Debêntures	303,7
CRI	218,1
Dívida Bruta	1.746,6
 Caixa	 (645,7)
Dívida Líquida	1.100,9
 Patrimônio Líquido	 2.330,5
Dívida Líquida/PL	47,2%
 Recebíveis Performados em 31/03/14 (R\$ milhões)	 547,7

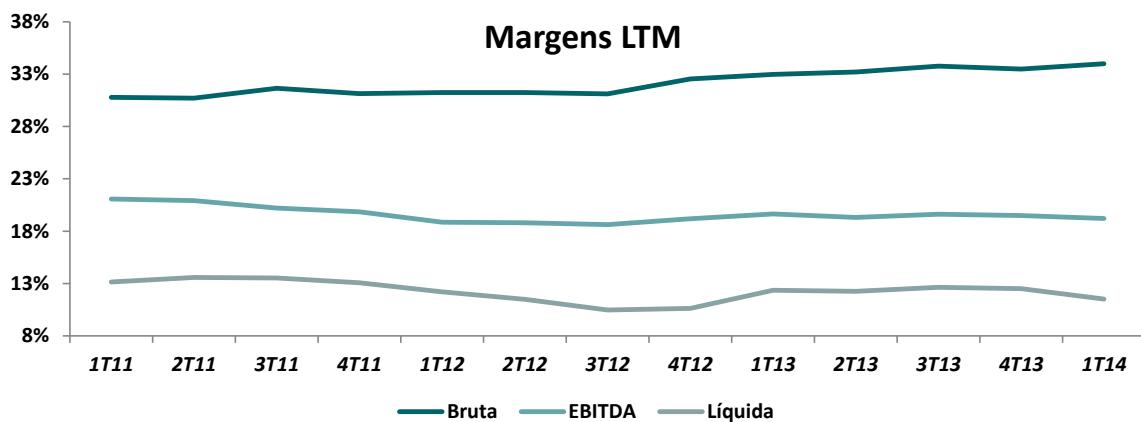
Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 95% contam com financiamento contratado e o restante em vias de contratação.

A tabela abaixo contempla os últimos ratings disponíveis pelas principais agências de análise de crédito. É válido ressaltar que o rating da Fitch foi descontinuado a partir de Dez/13, por conta de não ser patrocinado. A posição abaixo reflete a última publicação.

	Ratings	
	Nacional	Internacional
Fitch	A+	BB-
Moody's	A2.br	Ba3
S&P	brA	BB-



Acreditamos que a análise de performance da empresa através do uso das margens extraídas dos demonstrativos financeiros (Margem Bruta, Ebitda e Líquida), devem ser analisadas por um período maior do que apenas um trimestre. Conforme gráfico abaixo, em que demonstramos essas margens utilizando como base a somatória dos números dos últimos doze meses de cada trimestre, percebemos baixa volatilidade em todos os indicadores demonstrados:



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 efetivamente revisado pela área técnica. Nossa custo orçado, portanto, reflete o impacto real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos, bem como outras eventuais mudanças técnicas que causem impacto no orçamento. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.



Sustentabilidade

As práticas de sustentabilidade começaram a ser adotadas na Even a partir de 2007. O que começou como um programa embrionário nas obras, hoje representa um traço essencial da cultura organizacional da companhia, uma ferramenta de gestão e de engajamento que se incorporou de forma irreversível à estratégia da empresa.

Ciente dos impactos gerados à comunidade do entorno de suas obras, a Even tem consciência de sua responsabilidade em desenvolver ações para mitigar esses impactos e contribuir para a melhoria da convivência durante a execução dos empreendimentos. Uma das ações realizadas é a Ação Vizinho cujo objetivo é aproximar a comunidade do entorno estabelecendo um canal de comunicação, através dessa ação a Even instala pontos de coleta seletiva, disponível para toda a vizinhança até o final da obra e que, em 2013, representou 21 toneladas de materiais encaminhados à reciclagem. Além disso, fortalecemos nossa relação no entorno através de projetos sociais e de voluntariado em escolas públicas no entorno de nossas obras.

O produto entregue ao cliente é cuidadosamente planejado para reduzir o consumo de água e energia elétrica, além de quantificar as emissões de gás efeito estufa e facilitar a manutenção, reduzindo a geração de entulho. Outro destaque é o uso de kits de portas e batentes com certificação FSC (Forest Stewardship Council), bacias de duplo acionamento e outros sistemas que reafirmam o compromisso com a redução do uso de recursos naturais. Em suas obras, a Even realiza a separação e a destinação correta dos resíduos, sendo que 84% deixaram de ir para aterros sanitários em 2013. Ainda em relação a resíduos sólidos a Even possui projetos de logística reversa onde os resíduos retornam como matéria prima para a fabricação de novos materiais.

Esta iniciativa rendeu à Even o reconhecimento no Guia Exame de Sustentabilidade 2013 como a construtora mais Sustentável do setor. Em julho de 2012, a Even tornou-se a primeira construtora e incorporadora da América Latina a receber a Certificação EMPREENDEDOR AQUA, Alta Qualidade Ambiental. Um produto com selo AQUA privilegia o uso de sistemas que gerem economia de água e energia, bem como o conforto térmico, o visual e o olfativo, além de adotar soluções para diminuir a influência sonora entre os cômodos de cada apartamento.

Com canteiros organizados e eficientes, a companhia investe também na capacitação dos profissionais, em projetos voltados à alfabetização, formação de mão de obra e campanhas de saúde. Tornou-se referência no setor ao implantar o Projeto Toalha, em 2008, com a entrega diária de uma toalha limpa e higienizada ao colaborador de obra, atitude que se converte em dignidade, conforto e saúde ao profissional.

A Even foi a primeira empresa do setor a divulgar seu inventário de emissões de gases de efeito estufa, tornando-se uma referência para que o Sindicato da Construção Civil (Sinduscon/SP) criasse, em 2013, um Guia Metodológico para Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa na Construção Civil.

Todas essas iniciativas levaram a empresa a se manter, desde 2009, como a única empresa do setor de construção civil a integrar a carteira do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial, da BM&F BOVESPA.

As práticas também retratam que, para a Even, sustentabilidade é construir um caminho para que a empresa gere valor constante aos seus acionistas, ao mesmo tempo em que reduz os impactos sociais e ambientais de sua operação; é fortalecer os laços com seus stakeholders,



assumindo o desafio de contribuir para a evolução das cidades; é agir em favor de um cenário de relações éticas e duradouras.

Com cinco edições realizadas, o Relatório Anual e de Sustentabilidade da Even traduz a complexidade da operação em indicadores que demonstram como a sustentabilidade permeia as atividades, com total transparência. O último relatório divulgado cumpriu os requisitos do nível A+ das diretrizes GRI (Global Reporting Initiative) e mais uma vez foi verificado pela BSD Consulting, conferindo o nível máximo de transparência às informações relatadas.

Conheça mais no link:

<http://www.even.com.br/sustentabilidade>



Desempenho Operacional

Incorporação

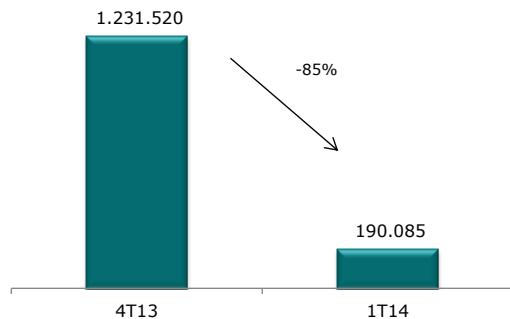
Lançamentos do Período

No 1T14 lançamos 2 novos empreendimentos sendo 1 em São Paulo e 1 no Rio de Janeiro, totalizando R\$190,1 milhões em VGV lançado.

A tabela abaixo identifica estes lançamentos:

Lançamentos 1T14						
Empreendimento	Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m ²)	Unid.	Valor Médio da Unidade
Assembleia One	Rio de Janeiro	125.964	125.964	6.172	169	745
SP Sumare Perdizes	São Paulo	64.121	64.121	5.331	64	1.002
		190.085	190.085	11.503	233	816

VGV Lançamento

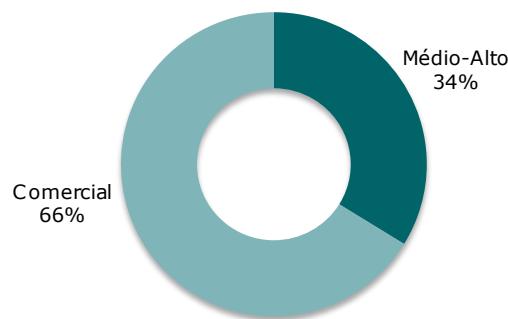




A tabela abaixo mostra os lançamentos do período agrupados por segmento:

Segmento	VGV Lançado 1T14				
	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	% Even
Médio-Alto	64.121	64.121	5.331	64	34%
Comercial	125.964	125.964	6.172	169	66%
	190.085	190.085	11.503	233	100%

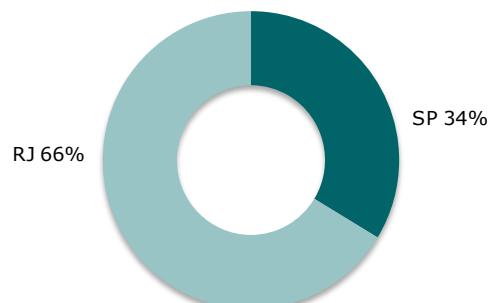
1T14



A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por região:

Região	Lançamentos 1T14 por Região	
	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)
São Paulo	64.121	64.121
Rio de Janeiro	125.964	125.964
	190.085	190.085

1T14

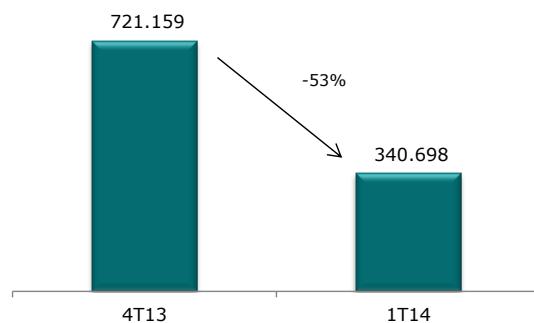




Comercialização

As vendas contratadas no trimestre somaram R\$378,2 milhões (R\$340,7 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia), sendo 17% oriundo de lançamentos do trimestre e 83% de estoque.

Comercialização

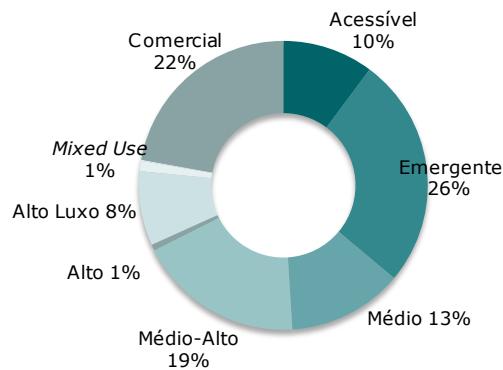


A abertura da comercialização por segmento de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

Segmento	Vendas 1T14				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Acessível	30.733	31.669	3.004	156	10%
Emergente	91.815	89.139	11.230	300	26%
Médio	61.107	44.395	4.138	60	13%
Médio-Alto	73.840	63.923	8.197	93	19%
Alto	3.871	2.309	430	-	1%
Alto Luxo	26.292	28.632	2.655	13	8%
<i>Mixed Use</i>	7.947	3.973	867	19	1%
Loteamento	2.286	400	2.601	4	0%
Comercial	80.308	76.258	5.045	141	22%
	378.199	340.698	38.167	786	100%



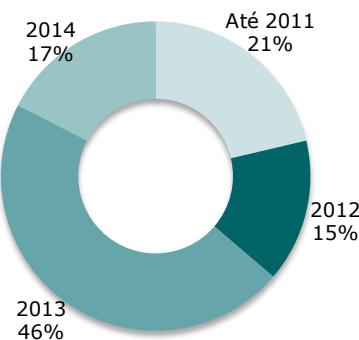
1T14



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

Ano de Lançamento	Vendas 1T14				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Até 2011	93.354	72.664	10.862	94	21%
2012	53.928	50.891	6.205	83	15%
2013	171.473	157.699	18.088	540	46%
2014	59.443	59.443	3.012	69	17%
	378.199	340.698	38.167	786	100%

1T14

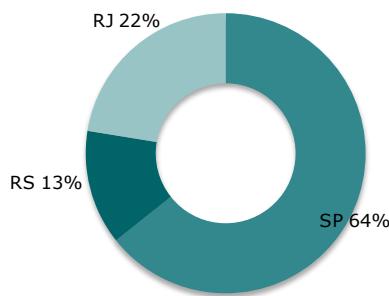




A abertura da comercialização por região de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

Região	Vendas 1T14 por Região	
	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)
São Paulo	241.460	216.954
Sul	61.774	48.067
Minas Gerais	-166	18
Rio de Janeiro	75.130	75.659
	378.199	340.698

1T14



Estoque de Unidades

Em 31 de março de 2014, possuímos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 2.323,1 milhão em VGV (R\$2.781,0 milhões se considerada a parcela total).

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

Lançamento	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	%
Até 2009	110.358	66.970	280	2%
2010	167.115	89.754	291	4%
2011	339.283	293.949	733	13%
2012	821.964	713.077	1.456	31%
2013	1.212.331	1.029.399	1.829	44%
2014	129.908	129.908	164	6%
Total	2.780.959	2.323.057	4.753	100%



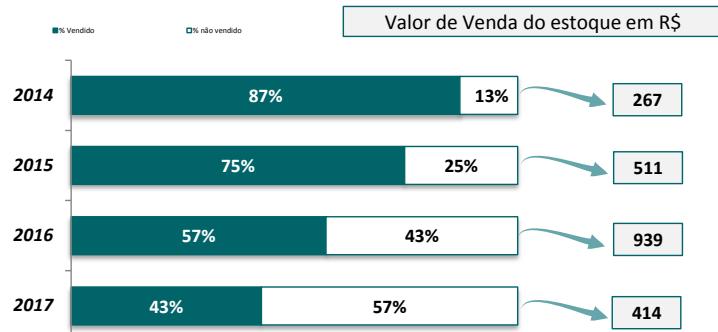
Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de conclusão. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo (em milhares de reais):

Ano de Previsão de Conclusão	Estoque à valor de mercado	% do estoque
Unid. já concluídas	191.847	8%
2014	267.168	12%
2015	511.013	22%
2016	939.138	40%
2017	413.891	19%
Total	2.323.057	100%

Temos apenas 8% do nosso estoque (R\$191,8 milhões em VGV) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 64 diferentes empreendimentos e que representam 673 unidades.

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

As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,6%, 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\$425,4 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 trabalha 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 posições de liderança em todas as praças em que atuamos. São elas: São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais. Os terrenos totalizam 2.751.970 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$5,9 bilhões em produtos imobiliários (R\$5,5 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 53 lançamentos.

Durante o 1T14 adquirimos 7 terrenos que equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,1 bilhão, sendo 83% em São Paulo. É importante lembrar que a cidade de SP está em vias de passar por uma revisão no Plano Diretor. Do modo como tem sido apresentada a proposta, ainda apresenta muitas incógnitas de como serão os parâmetros e regras.

Por conta da revisão do Plano Diretor, o forte volume de aquisições em SP fez com que o nosso landbank em SP passasse de R\$2,2 bilhões em Dez/13 para R\$3,1 bilhões em Mar/14, portanto passando de uma média abaixo de 50% nos últimos trimestres, para 55% do total. Esse volume de terrenos em SP é equivalente à aproximadamente o que lançamos em SP ao longo dos últimos 2 anos.

A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 31 de março de 2014:



Empreendimento	Região	Data da Compra	Áreas (m²)		Unid.	VGV Esperado	
			Terreno	útil		Total	Even
Monterosso	Minas Gerais	mai-07	9.511	20.094	178	147.268	147.268
Paranasa . DUO	Minas Gerais	jul-07	8.228	17.074	208	157.023	133.469
Coliseu . F1	Bahia	jan-08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Coliseu . F1	Bahia	jan-08	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Atlantida . F1	Rio Grande do Sul	mai-10	32.530	3.925	88	69.099	55.279
Atlantida . F2	Rio Grande do Sul	mai-10	33.506	3.925	88	71.174	56.939
Atlantida . F3	Rio Grande do Sul	mai-10	32.472	3.797	86	68.977	55.182
Terreno I	Rio Grande do Sul	mai-10	1.008.410	180.660	389	205.063	164.050
Terreno II	Rio Grande do Sul	mai-10	603.245	108.073	243	122.672	98.137
Terreno III	Rio Grande do Sul	mai-10	603.245	108.073	243	122.672	98.137
Terreno IV	Rio de Janeiro	mai-10	8.410	15.704	186	115.484	115.484
Terreno V	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno VI	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno VII	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno VIII	Rio Grande do Sul	ago-11	6.348	3.824	72	18.670	14.936
Terreno IX	Rio Grande do Sul	set-10	12.896	8.971	172	64.847	48.227
Terreno X	Rio Grande do Sul	out-10	3.814	6.105	112	41.024	32.819
Terreno XI	Rio de Janeiro	jun-11	8.410	15.704	186	115.484	115.484
Terreno XII	Rio Grande do Sul	ago-11	8.366	11.169	198	49.562	39.650
Terreno XIII	São Paulo	dez-11	20.273	47.509	377	370.733	185.367
Terreno XIV	Rio de Janeiro	jan-12	11.753	18.889	238	131.452	131.452
Terreno XV	Rio Grande do Sul	jul-12	1.523	2.611	12	22.933	18.346
Terreno XVI	São Paulo	out-07	5.014	8.644	137	24.282	24.282
Terreno XVII	Rio Grande do Sul	jul-12	2.350	3.187	19	40.267	32.213
Terreno XVIII	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	16.883	192	127.443	127.443
Terreno XIX	Rio de Janeiro	set-12	15.969	17.325	284	89.814	89.814
Terreno XX	Rio de Janeiro	set-12	15.969	17.325	284	89.814	89.814
Terreno XXI	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	17.455	197	130.767	130.767
Terreno XXII	São Paulo	jan-13	6.229	7.660	84	66.190	66.190
Terreno XXIII	São Paulo	jan-13	19.145	23.544	336	203.443	203.443
Terreno XXIV	São Paulo	jan-13	26.531	32.628	276	281.937	281.937
Terreno XXV	Rio de Janeiro	abr-13	2.507	4.559	46	40.370	40.370
Terreno XXVI	São Paulo	abr-13	7.196	12.619	236	44.348	44.348
Terreno XXVII	São Paulo	mai-13	3.364	7.644	404	207.520	207.520
Terreno XXVIII	Rio Grande do Sul	set-12	4.809	8.411	161	54.021	43.217
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	set-12	15.969	23.552	386	122.093	122.093
Terreno XXX	São Paulo	jun-13	4.861	10.461	56	146.556	146.556
Terreno XXXI	Rio de Janeiro	ago-13	10.000	9.316	127	65.921	65.921
Terreno XXXII	Rio de Janeiro	ago-13	44.267	17.538	267	106.072	106.072
Terreno XXXIII	São Paulo	out-13	3.709	22.012	392	165.089	165.089
Terreno XXXIV	São Paulo	out-13	3.812	7.856	78	77.639	77.639
Terreno XXXV	São Paulo	nov-13	10.732	21.076	399	146.689	146.689
Terreno XXXVI	São Paulo	nov-13	6.903	13.596	258	87.923	87.923
Terreno XXXVII	São Paulo	dez-13	1.280	4.782	16	72.543	36.271
Terreno XXXVIII	São Paulo	dez-13	2.067	13.273	234	98.356	98.356
Terreno XXXIX	São Paulo	jan-14	3.649	10.476	192	119.040	119.040
Terreno XL	São Paulo	jan-14	12.750	34.468	239	363.224	363.224
Terreno XLI	São Paulo	jan-14	2.500	79.546	193	100.940	100.940
Terreno XLII	São Paulo	jan-14	6.159	11.619	214	80.139	80.139
Terreno XLIII	São Paulo	jan-14	6.050	11.411	211	78.711	78.711
Terreno XLIV	Rio de Janeiro	jan-14	8.205	24.899	313	183.506	183.506
Terreno XLV	São Paulo	fev-14	1.453	3.849	98	70.936	70.936
Terreno XLVI	São Paulo	mar-14	3.084	14.238	207	106.952	106.952
			2.751.970	1.179.151	10.808	5.947.167	5.508.129



Conforme mencionado na Nota 2.9 na Demonstração Financeira Padrão do exercício findo em 31 de dezembro de 2013, os terrenos são refletidos contabilmente apenas por ocasião da obtenção da escritura definitiva, independente do grau de negociação dos terrenos.

Segue abaixo a posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela Companhia em 31 de março de 2014:

Dívida Landbank	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	62.188
Estoque de terrenos ²	438.862
Estoque de terrenos (off-balance) ³	692.694
Land Bank	1.193.744
Dívida de terrenos ⁴	(11.804)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(251.092)
Permuta (off-balance) - permuta física	(441.602)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	489.246

¹Nota 10 - terrenos não lançados e sem escritura (parcela paga encontra-se refletida contabilmente)

²Nota 10 - terrenos não lançados com escritura (refletidos contabilmente)

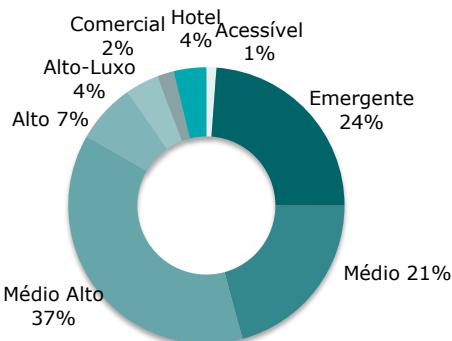
³Nota 31 (b) - terrenos não lançados (não refletidos contabilmente)

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)

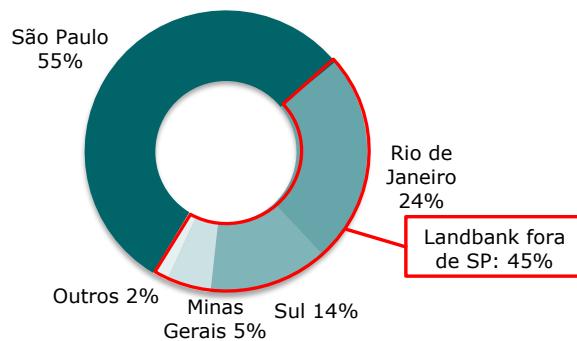
⁵Nota 32 (b) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

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

Segmento	Nº de Lanç.	Áreas (m²) Terreno	Áreas (m²) Útil	Unid.	VGV Esperado (R\$ mil) Total	VGV Esperado (R\$ mil) Even	%
Acessível	2	13.380	19.813	335	73.844	63.931	1%
Emergente	15	162.056	224.970	3.806	1.323.110	1.300.367	24%
Médio	11	2.271.465	518.683	2.499	1.238.694	1.131.993	21%
Médio Alto	18	234.674	334.995	3.156	2.352.405	2.101.635	37%
Alto	2	14.273	37.079	251	386.157	381.570	7%
Alto-Luxo	3	8.491	18.430	91	259.365	215.040	4%
Comercial	1	44.267	17.538	267	106.072	106.072	2%
Hotel	1	3.364	7.644	404	207.519	207.520	4%
Total	53	2.751.970	1.179.151	10.808	5.947.167	5.508.129	100%



Região	Nº de Lanç.	Áreas (m²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		%
		Terreno	Útil		Total	Even	
São Paulo	24	215.816	462.779	5.618	3.276.100	3.054.462	55%
Rio de Janeiro	12	155.581	199.150	2.705	1.318.221	1.318.221	24%
Sul	13	2.353.514	452.730	1.883	950.979	757.132	14%
Minas Gerais	2	17.739	37.168	386	304.290	280.737	5%
Outros	2	9.321	27.326	215	97.576	97.576	2%
Total	53	2.751.970	1.179.151	10.808	5.947.167	5.508.129	100%





Construção

Capacidade Operacional

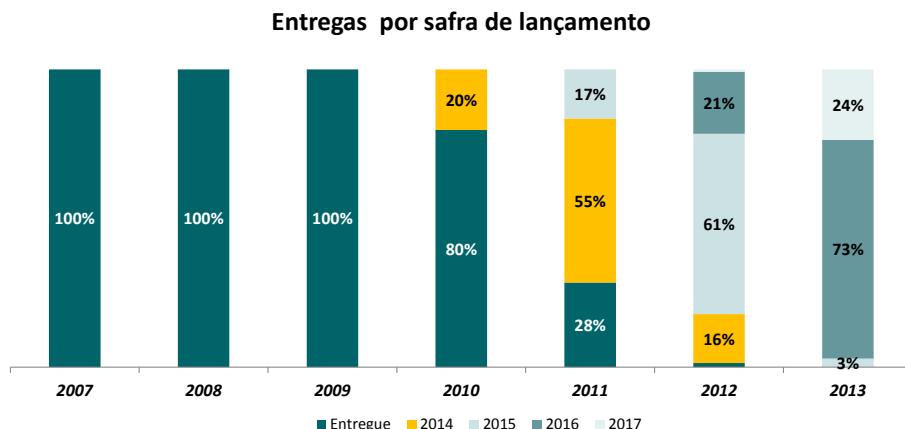
Nos anos de 2011 e 2012 tivemos um forte volume de entregas de empreendimentos, o que gerou uma disponibilização de mão de obra/capacidade de execução mais do que suficiente para iniciarmos as novas obras do nosso *pipeline*. Este efeito garante para a Even uma capacidade atual instalada compatível ao volume da operação.

Entregamos no primeiro trimestre 6 projetos que equivalem a R\$367 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 927 unidades.

	2009	2010	2011	2012	2013	1T14
Canteiro de obras ativos	55	57	72	76	70	71
Empreendimentos entregues	15	17	21	28	31	6
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.932	6.425	6.673	927
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	823	1.214	1.346	2.270	2.186	388
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	581	939	1.305	1.876	1.431	367

¹Valor considerando o preço de venda na época do lançamento

No gráfico abaixo, podemos observar a abertura das entregas por safra de lançamento.



Percebe-se que todos os empreendimentos lançados em 2007, 2008 e 2009 estão entregues, assim como boa parte da safra lançada em 2010. Os projetos lançados em 2010 e ainda não entregues serão integralmente concluídos ao longo do corrente ano.

Cabe lembrar que fomos a 1ª colocada no Top **Imobiliário 2012** na Região Metropolitana de São Paulo nas 2 categorias “**Incorporadora**” e “**Construtora**”, concedido pelo ranking Embraesp e o jornal O Estado de São Paulo, divulgado em **Junho de 2013**. Além disso, somos hoje a 8ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano.

Atualmente **98% das obras de todos os nossos projetos são executadas pela própria Even**. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras. Enfatizamos que o cálculo do POC (apropriação de receita em nossas demonstrações financeiras) contempla o custo orçado de nossas obras, sempre revisado mensalmente, refletindo assim a real performance da empresa.



Carteira de Obras

Na tabela abaixo podemos observar o custo a incorrer anual de todos os empreendimentos em fase de obra, incluindo as unidades vendidas e não vendidas (estoque).

Ano	Custo a Incorrear Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrear Unidades em Estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrear ¹ (R\$ milhões)
2014	628,6	351,6	980,2
2015	564,9	482,9	1.047,8
2016	199,3	213,3	412,6
2017	61,9	62,2	124,1
Total	1.454,8	1.110,0	2.564,7

¹Incluindo custo total dos empreendimentos faseados (R\$425,4 milhões)

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$4.547,7 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber apropriar no balanço) R\$1.068,4 milhões serão recebidos durante o período de construção, ou seja, recebíveis de unidades não concluídas, de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2014	616,1
2015	279,6
2016	148,4
2017	24,4
Total	1.068,4

A parcela de R\$3.479,3 milhões teria o seguinte cronograma de recebimento caso considerássemos a hipótese de recebimento integral em até 120 dias a contar da data da entrega dos empreendimentos:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2014	1.251,3
2015	1.096,0
2016	925,2
2017	206,7
Total	3.479,3

Lembrando que estes valores poderão ser quitados pelo cliente, repassados para os bancos (financiamento para o cliente) ou securitizados.



Financiamento à Produção

Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 95% contam com financiamento contratado e o restante em vias de contratação.

No ano de 2014, aprovamos 7 contratos que somam R\$214 milhões (parte Even R\$202 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$547 milhões e R\$520 milhões, respectivamente.

É importante destacar que destes contratos de financiamentos, há parcelas ainda não desembolsadas, o que ocorrerá de acordo com o andamento da obra destes projetos.

Repasses

O processo de repasses (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. 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), conforme tabela abaixo:

Percentual de Repasses Concluídos Após a Entrega (por número de unidades)				
	30 dias	60 dias	90 dias	Em (29/04/14)
1T11	49%	66%	78%	100%
2T11	38%	67%	81%	100%
3T11	31%	55%	80%	100%
4T11	44%	69%	82%	100%
1T12	30%	64%	79%	100%
2T12	17%	33%	84%	98%
3T12	18%	30%	73%	96%
4T12	34%	67%	82%	98%
1T13	19%	67%	81%	100%
2T13	49%	72%	82%	97%
3T13	38%	56%	71%	96%
4T13	57%	73%	87%	94%
1T14	31%	N/A	N/A	71%

Conforme a tabela abaixo, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no 1T14 foi de R\$559,9 milhões, mantendo a eficiência operacional da cobrança e em especial dos repasses; comprovando a qualidade da nossa carteira.

Recebimento por período (R\$ mil)				
	2011	2012	2013	1T14
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	272.979
Unidades performadas (concluídas)	869.762	1.241.414	1.304.886	286.895
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	559.874



Distratos e Inadimplência

A Even não divulga relação entre distratos e vendas brutas dos trimestres correntes por entender que os distratos de um determinado trimestre não tem nenhuma correlação com as vendas do mesmo período, podendo gerar distorções na análise. Entendemos que os distratos mantém uma relação direta com inúmeros fatores que temos constantemente aprimorado na Companhia, tais como: análise de crédito, monitoramento das entregas, acompanhamento da carteira e controle da inadimplência.

Por este motivo, nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos. A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas identificados, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.

De qualquer forma, vale ressaltar que o volume de distratos, bem como o volume de NPL (parcelas vencidas e a vencer das unidades inadimplentes), mantiveram-se praticamente constantes se comparado aos períodos anteriores.



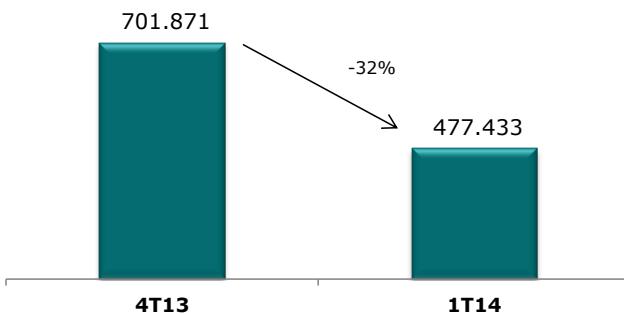
Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 1T14, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$487,9 milhões, o que representou uma redução de R\$230,7 milhões (-32,1%) em relação à receita bruta operacional do quarto trimestre de 2013. Abaixo segue a abertura da Receita proveniente apenas da venda de imóveis:

Ano de Lanç.	1T14		4T13	
	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
Até 2009	16.135	3%	48.853	7%
2010	20.631	4%	64.274	9%
2011	185.499	39%	247.595	35%
2012	152.935	32%	142.062	20%
2013	73.469	15%	199.087	29%
2014	28.764	7%	-	-
Total	477.433	100%	701.871	100%

Receita Reconhecida



Incidiram sobre a receita bruta operacional no 1T14 impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$12,4 milhões. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 2,5% sobre a receita bruta operacional, a qual apresentou uma redução de -0,1 p.p em relação ao 4T13.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$475,5 milhões no 1T14, com redução de R\$224,6 milhões em comparação com a receita operacional líquida do quarto trimestre de 2013.



Lucro Bruto

O lucro bruto foi de R\$129,6 milhões no 1T14, com redução de R\$70,0 milhões (-35,1%) em comparação com o lucro bruto do quarto trimestre de 2013.

A margem bruta da empresa no 1T14 foi de 35,3%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), apresentando um aumento de +1,2 p.p. em comparação ao 4T13 (cuja margem bruta foi de 34,1%).

Margem Bruta (ex-financiamento)*

Margem Bruta (ex financiamentos)																
1T11	2T11 ¹	3T11 ¹	4T11	2011	1T12	2T12 ¹	3T12 ¹	4T12	2012	1T13	2T13 ¹	3T13 ¹	4T13	2013	1T14	
30,5%	30,0%	33,9%	30,0%	30,0%	31,1%	31,0%	31,2%	31,6%	33,3%	31,8%	32,7%	31,8%	35,5%	34,1%	33,5%	35,3%

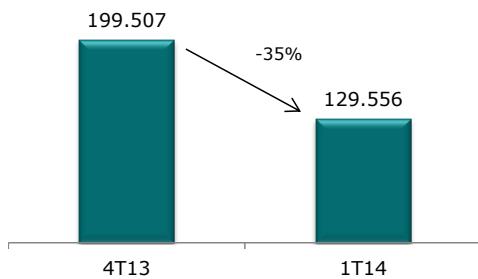
Margem Bruta LTM (ex-financiamento)*

Margem Bruta LTM (ex financiamentos)															
1T11	2T11 ¹	3T11 ¹	4T11	2011	1T12	2T12 ¹	3T12 ¹	4T12	2012	1T13	2T13 ¹	3T13 ¹	4T13	2013	1T14
30,8%	30,7%	31,7%	31,1%	31,1%	31,2%	31,5%	31,0%	31,8%	31,8%	32,2%	32,3%	33,3%	33,5%	33,5%	34,0%

*Os números de 2011 não estão ajustados com as novas práticas contábeis de contabilização, sendo que estes refletem na margem LTM até 3T12. A partir do 4T12 LTM está tudo nas novas práticas de consolidação.

¹Lembramos que a margem bruta reportada no terceiro trimestre reflete o efeito positivo do INCC elevado que incidiu na carteira de cobrança do período. Este efeito se dá por conta do impacto do dissídio, que incide na base de custo, refletindo o aumento de custo de mão-de-obra no setor, ocorrido no mês de Maio. Portanto, o indexador utilizado para ajustar a carteira de cobrança (INCC) possui uma defasagem de dois meses. **Ou seja, o efeito positivo do dissídio impacta os resultados do terceiro trimestre e o efeito negativo impacta os resultados do segundo.**

Lucro Bruto



É importante destacar que a Even atualiza o custo orçado dos empreendimentos mensalmente, não apenas considerando a variação do INCC no período, mas considerando o custo orçado efetivamente atualizado pela área técnica. Nossa custo, portanto, reflete o impacto real



incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos, bem como eventuais modificações realizadas pela área técnica no decorrer do andamento do empreendimento. Esta apuração sistemática resulta em uma menor oscilação das margens reportadas, inobstante às mudanças de mercado e a pressão constante de custos no setor.

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

(R\$ Milhões - Referente ao 1T14)	Margem Bruta	Margem REF ¹	Margem Bruta do Estoque ²
Receita Líquida	475,5	2.241,6	2.670,5
CPV	(345,9)	(1.454,8)	(1.817,3)
Construção e Terreno	(307,8)	(1.454,8)	(1.747,5)
Financiamento à produção	(24,4)		(17,7)
Dívida Corporativa	(13,7)		(52,1)
Lucro Bruto	129,6	786,8	853,2
MB%	27,2%	35,1%	31,9%
MB% ex financiamentos (produção e + corporativo)	35,3%	35,1%	34,6%

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

²Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados de R\$425,4 milhões

Resultados Operacionais

O SG&A (despesas comerciais, gerais e administrativas) da Companhia no 1T14 apresentou uma redução em relação ao 4T13 de R\$22,1 milhões, passando assim de R\$106,1 milhões (15,2% sobre a Receita Líquida) para R\$84,0 milhões (17,7% sobre a Receita Líquida).

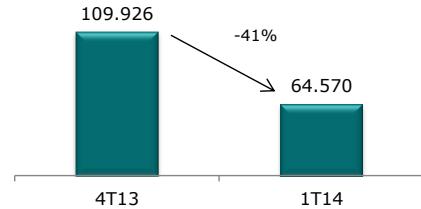
O total de despesas comerciais foi de R\$38,3 milhões, apresentando redução de -34,4% em relação ao trimestre anterior. Esta redução é justificada pela redução no volume de lançamentos que passou de R\$1.231,5 milhões para R\$190,1 milhões.

O G&A do trimestre foi de R\$45,7 milhões e manteve-se em linha com os patamares apresentados trimestralmente ao longo dos trimestres anteriores, tendo uma oscilação natural devido a sazonalidades de itens como, por exemplo, consultorias e treinamentos.

Lucro Operacional

O resultado financeiro líquido no 1T14 foi positivo em R\$25,3 milhões, enquanto que no 4T13 o resultado financeiro líquido havia sido positivo em R\$19,6 milhões.

O lucro operacional de 1T14 foi de R\$64,6 enquanto que no 4T13 havia sido de R\$109,9 milhões.





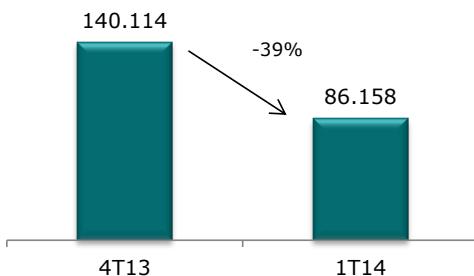
EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do primeiro trimestre de 2014 foi de R\$86,2 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 18,1% no mesmo período, -1,9 p.p. menor quando comparada aos 20,0% apurados no quarto trimestre de 2013.

Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o primeiro trimestre de 2014:

Conciliação EBITDA	1T14	4T13	Var. (%)	1T14	1T13	Var. (%)
Lucro antes do IRPJ e da CSLL	64.570	109.926	-41,3%	64.570	69.228	-6,7%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	(25.332)	(19.571)	29,4%	(25.332)	(7.041)	259,8%
(+) Depreciação e Amortização	8.821	10.258	-14,0%	8.821	1.926	358,1%
(+) Despesas apropriadas ao custo	38.099	39.501	-3,6%	38.099	24.116	58,0%
EBITDA	86.158	140.114	-38,5%	86.158	88.229	-2,3%
% Sobre a Receita Líquida	18,1%	20,0%	-1,9pp	18,1%	18,2%	0,0pp

EBITDA

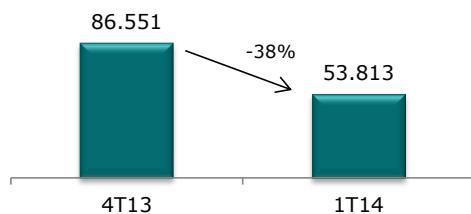




Lucro Líquido

O primeiro trimestre de 2014 apresentou lucro líquido de R\$53,8 milhões, o que representou uma redução de R\$32,7 milhões em relação ao quarto trimestre de 2013, atingindo uma margem líquida de 11,5%*, com redução de -2,1 p.p em relação ao 4T13.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.



Análise Patrimonial

Disponibilidades

O saldo de Disponibilidades em 31 de março de 2014 foi de R\$645,7 milhões, -15,6% menor quando comparado a 31 de dezembro de 2013.

Contas a Receber

Encerramos o primeiro trimestre com R\$548 milhões de recebíveis de unidades concluídas (performados). Estes valores, em sua maior parte, estão em processo de repasse para os bancos (financiamento para o cliente).

O saldo de contas a receber está atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços (IPCA ou IGPM), acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis. O contas a receber apropriado se manteve estável em R\$2,2 bilhões em 31 de março de 2014, quando comparado a 31 de dezembro de 2013. 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. O saldo de contas a receber está líquido de permutas.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos em 31 de março de 2014 foram de R\$1,7 bilhão com redução de -7,3% em relação ao R\$1,9 bilhão de 31 de dezembro de 2013.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido incluindo participação de minoritários em 31 de março de 2013 foi de R\$2.330,5 milhões, mantendo-se estável em relação ao Patrimônio Líquido de 31 de dezembro de 2013.



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos em 31/03/2014 em comparação a 31/12/2013:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/12/2013	31/03/2014	31/12/2013
Icon (São Paulo)	2T03	50%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3T03	50%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4T03	50%	100%	100%	100%	100%
Personale	2T04	50%	100%	100%	100%	100%
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%
Duo	4T05	25%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	100%	100%	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%
Illuminatto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	98%	100%	100%
Tendance	1T07	50%	94%	94%	100%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3T07	100%	99%	100%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	96%	96%	95%	92%
Villagio Montecielo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Signature	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1T08	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Butantã	2T08	100%	99%	99%	100%	100%
Double	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	100%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	86%	86%	79%	79%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	96%	96%	100%	100%
Paulistano	2T08	30%	92%	92%	96%	96%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/12/2013	31/03/2014	31/12/2013
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	99%	99%	100%	100%
Incontro	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3T08	100%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	93%	94%	100%	100%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	99%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	96%	96%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	97%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	96%	96%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	37%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	97%	98%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	99%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	99%	100%	100%
Atual Santana	2T09	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	93%	97%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	25%	32%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	100%	100%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	99%	100%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	100%	99%	100%	100%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4T09	100%	99%	100%	100%	100%
Praça Jardim	4T09	100%	99%	98%	100%	100%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	93%	93%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	100%	100%
Code	1T10	100%	99%	99%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	97%	97%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	100%	100%
Montemagno - 3ª fase	1T10	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1T10	35%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	99%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2T10	50%	100%	99%	100%	100%
Passione	2T10	100%	91%	90%	100%	100%
Bela Cintra	2T10	50%	99%	100%	100%	100%
Code Berrini	2T10	80%	100%	99%	100%	100%
Concept	2T10	100%	98%	99%	100%	100%
Caminhos da Barra	2T10	100%	99%	100%	100%	100%
Dream	2T10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	99%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	98%	98%	98%	95%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3T10	100%	85%	79%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3T10	100%	98%	100%	93%	89%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	91%	91%	100%	100%
True	3T10	100%	99%	98%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/12/2013	31/03/2014	31/12/2013
Ponta da Figueira	3T10	18%	78%	76%	99%	99%
Arte Bela Vista	4T10	50%	80%	79%	76%	70%
Vivace Castelo	4T10	100%	81%	83%	100%	99%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	80%	70%	100%	100%
Giardino	4T10	100%	96%	99%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	95%	97%	100%	100%
Hom	4T10	50%	98%	97%	94%	94%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	100%	98%	95%
Arizona 701	1T11	80%	100%	100%	100%	87%
Design Campo Belo	1T11	70%	81%	79%	84%	78%
Airport Office	1T11	100%	81%	84%	95%	92%
Reserva da Praia	1T11	45%	99%	99%	100%	98%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	61%	66%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	90%	77%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	91%	89%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	100%	100%	100%	93%
Praças da Lapa	2T11	100%	96%	98%	100%	96%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	78%	77%	83%	76%
Art Pompeia	2T11	90%	90%	89%	100%	100%
New Age	2T11	100%	97%	95%	86%	81%
Ideale Offices	2T11	100%	99%	98%	97%	93%
Ária	2T11	50%	71%	65%	91%	86%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	82%	82%	74%	69%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	99%	100%	97%	97%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	52%	50%	95%	92%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	95%	95%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	69%	65%	100%	92%
NY SP	3T11	100%	100%	98%	80%	71%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	75%	75%	55%	46%
Baltimore	4T11	80%	85%	85%	81%	77%
Spot Office Moema	4T11	100%	81%	82%	92%	86%
Cenário da Vila	4T11	100%	100%	99%	91%	86%
Window Belém	4T11	100%	85%	83%	92%	87%
Prime Design	4T11	100%	93%	93%	92%	83%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	83%	76%	100%	100%
Pateo Pompéia	4T11	88%	95%	85%	92%	86%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	70%	58%	82%	75%
Viverde Residencial	4T11	85%	98%	98%	81%	74%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	77%	58%	100%	95%
Cobal - Rubi	4T11	80%	88%	83%	77%	69%
Altto Campo Belo	1T12	50%	78%	82%	59%	52%
Vista Mariana	1T12	100%	100%	100%	82%	75%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	100%	99%	86%	78%
Viva Vida Club Canoas - 2ª fase	1T12	80%	51%	51%	55%	46%
Supreme	1T12	80%	78%	76%	82%	76%
Alameda Santos	1T12	100%	85%	85%	91%	87%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	81%	79%	93%	88%
Vitalis	1T12	100%	64%	58%	89%	81%
Paulista Tower	1T12	100%	97%	99%	68%	65%
Viverde Residencial - 2ª fase	1T12	85%	98%	98%	81%	74%
Haddock Business	2T12	50%	61%	54%	59%	54%
Boreal Santana	2T12	100%	38%	30%	51%	44%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	74%	73%	75%	64%
Air Campo Belo	3T12	100%	99%	100%	57%	51%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	46%	42%	59%	55%
Arcos 123	3T12	100%	100%	100%	38%	37%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	75%	75%	69%	56%
Braz Leme Offices	3T12	50%	53%	50%	55%	45%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	73%	74%	57%	49%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/12/2013	31/03/2014	31/12/2013
Somma Brooklin	3T12	100%	71%	62%	68%	60%
Design Office Center	3T12	80%	93%	92%	62%	54%
Roseira	3T12	46%	84%	81%	100%	100%
Essência Brooklin	4T12	100%	74%	69%	55%	52%
Torre Pinheiros	4T12	100%	59%	53%	72%	66%
Anália Franco Offices	4T12	100%	48%	44%	42%	38%
Haddock Offices	4T12	100%	97%	98%	51%	46%
Quatro Brooklin	4T12	100%	40%	37%	46%	44%
London SP	4T12	100%	95%	95%	51%	49%
Club Park Remédios	4T12	100%	83%	81%	41%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	48%	49%	41%	39%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3ª fase	4T12	80%	51%	51%	55%	46%
Clube Centro	4T12	80%	41%	41%	39%	35%
Quartier Cabral	4T12	50%	65%	65%	59%	57%
Hom lindoia	4T12	80%	73%	72%	47%	43%
Nine	4T12	80%	80%	80%	53%	44%
Wish Moema	1T13	100%	63%	61%	55%	49%
Bosques da Lapa	1T13	100%	97%	98%	33%	33%
Matriz Freguesia	1T13	100%	83%	77%	42%	39%
Icon	1T13	80%	84%	84%	19%	17%
Verdi Spazio	2T13	100%	55%	54%	43%	42%
Parques da Lapa	2T13	100%	79%	73%	40%	40%
Residencial Pontal	2T13	100%	72%	72%	26%	25%
Linea Perdizes	2T13	100%	62%	61%	45%	43%
Icon RS - 2º Fase	2T13	80%	60%	60%	19%	17%
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	36%	36%	51%	50%
Estações Mooca	3T13	100%	40%	35%	41%	41%
Story Jaguaré	3T13	100%	42%	20%	40%	38%
Autêntico Mooca	3T13	100%	100%	98%	33%	32%
Residencial Pontal 2º fase	3T13	100%	20%	20%	26%	25%
Blue Note	4T13	100%	33%	13%	34%	34%
Design Arte	4T13	100%	57%	57%	44%	43%
Vero	4T13	100%	26%	15%	30%	28%
BC Bela Cintra	4T13	100%	58%	44%	42%	40%
Verte Belém	4T13	100%	74%	61%	38%	37%
Wise	4T13	100%	100%	91%	29%	28%
RG Personal Residences	4T13	100%	12%	7%	26%	26%
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	77%	77%	24%	24%
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	8%	24%	24%
Terrara	4T13	100%	49%	36%	23%	23%
Window	4T13	100%	31%	28%	36%	36%
Anita Garibaldi	4T13	100%	85%	68%	37%	37%
Assembleia One	1T14	100%	42%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1T14	100%	8%	N/A	37%	N/A



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos, comparativamente ao 1T13:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/03/2013	31/03/2014	31/03/2013
Icon (São Paulo)	2T03	50%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3T03	50%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4T03	50%	100%	100%	100%	100%
Personale	2T04	50%	100%	100%	100%	100%
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 Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	100%	100%	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%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	98%	98%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	50%	100%	98%
Tendance	1T07	50%	94%	50%	100%	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%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3T07	100%	99%	99%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	96%	95%	95%	80%
Villagio Montecielo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	99%	100%	100%
Signature	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	100%	99%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1T08	100%	100%	99%	100%	100%
Club Park Butantã	2T08	100%	99%	100%	100%	100%
Double	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	100%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	86%	94%	79%	79%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Guarulhos Central Office/ Everyday Residencial Club	2T08	50%	96%	96%	100%	100%
Paulistano	2T08	30%	92%	92%	96%	89%



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/03/2013	31/03/2014	31/03/2013
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	99%	95%	100%	96%
Incontro	3T08	100%	100%	99%	100%	100%
Montemagno	3T08	100%	100%	98%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3T08	100%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	93%	94%	100%	100%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	99%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	96%	96%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	97%	94%	100%	96%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	96%	95%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	37%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	97%	99%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	99%	99%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	98%	100%	100%
Atual Santana	2T09	100%	100%	97%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	99%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	93%	97%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	25%	24%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	97%	100%	100%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	99%	96%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	95%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	100%	99%	100%	100%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4T09	100%	99%	96%	100%	100%
Praça Jardim	4T09	100%	99%	99%	100%	99%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	98%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	93%	85%	100%	93%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	99%	100%	100%
Code	1T10	100%	99%	99%	100%	93%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	97%	99%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	99%	100%	100%
Montemagno - 3ª fase	1T10	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1T10	35%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	99%	100%	100%	84%
VV Clube Moinho	2T10	50%	100%	98%	100%	88%
Passione	2T10	100%	91%	90%	100%	100%
Bela Cintra	2T10	50%	99%	98%	100%	96%
Code Berrini	2T10	80%	100%	100%	100%	91%
Concept	2T10	100%	98%	82%	100%	92%
Caminhos da Barra	2T10	100%	99%	100%	100%	100%
Dream	2T10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	98%	99%	98%	85%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	99%	100%	86%
Passione Duo	3T10	100%	85%	89%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	96%
Cube	3T10	100%	98%	99%	93%	68%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	91%	97%	100%	97%
True	3T10	100%	99%	98%	100%	96%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/03/2013	31/03/2014	31/03/2013
Ponta da Figueira	3T10	18%	78%	74%	95%	86%
Arte Bela Vista	4T10	50%	80%	75%	76%	53%
Vivace Castelo	4T10	100%	81%	85%	100%	88%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	80%	90%	100%	93%
Giardino	4T10	100%	96%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	95%	100%	100%	91%
Hom	4T10	50%	98%	98%	91%	72%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	100%	98%	85%
Arizona 701	1T11	80%	100%	90%	100%	69%
Design Campo Belo	1T11	70%	81%	69%	84%	56%
Airport Office	1T11	100%	81%	91%	95%	69%
MDL	1T11	45%	99%	99%	100%	80%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	61%	38%	100%	86%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	90%	55%	100%	67%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	91%	79%	100%	79%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	100%	97%	100%	64%
Praças da Lapa	2T11	100%	96%	96%	100%	69%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	78%	52%	83%	48%
Art Pompeia	2T11	90%	90%	62%	100%	73%
New Age	2T11	100%	97%	85%	86%	59%
Ideale Offices	2T11	100%	99%	88%	97%	61%
Ária	2T11	50%	71%	65%	91%	62%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	82%	81%	74%	51%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	99%	99%	91%	74%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	52%	40%	95%	66%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	95%	92%	100%	71%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	69%	46%	100%	56%
NY SP	3T11	100%	100%	83%	80%	48%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	75%	71%	55%	33%
Baltimore	4T11	80%	85%	84%	81%	59%
Spot Office Moema	4T11	100%	81%	81%	92%	65%
Cenário da Vila	4T11	100%	100%	75%	91%	58%
Window Belém	4T11	100%	85%	54%	92%	44%
Prime Design	4T11	100%	93%	84%	92%	46%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	83%	59%	100%	69%
Pateo Pompéia	4T11	88%	95%	66%	92%	48%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	70%	38%	82%	51%
Viverde Residencial	4T11	85%	98%	86%	81%	38%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	77%	33%	100%	61%
Cobal - Rubi	4T11	80%	88%	77%	77%	50%
Altto Campo Belo	1T12	50%	78%	85%	59%	42%
Vista Mariana	1T12	100%	100%	99%	82%	44%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	100%	100%	86%	37%
Viva Vida Club Canoas - 2ª fase	1T12	80%	51%	45%	55%	33%
Supreme	1T12	80%	78%	64%	82%	55%
Alameda Santos	1T12	100%	85%	75%	91%	74%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	81%	67%	93%	50%
Vitalis	1T12	100%	64%	47%	89%	51%
Paulista Tower	1T12	100%	97%	95%	68%	56%
Viverde Residencial - 2ª fase	1T12	85%	98%	84%	81%	38%
Haddock Business	2T12	50%	61%	32%	59%	43%
Boreal Santana	2T12	100%	38%	16%	51%	32%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	74%	68%	75%	36%
Air Campo Belo	3T12	100%	99%	96%	57%	40%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	46%	34%	59%	48%
Arcos 123	3T12	100%	100%	100%	38%	32%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	75%	66%	69%	28%
Braz Leme Offices	3T12	50%	53%	39%	55%	30%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	73%	58%	57%	38%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			31/03/2014	31/03/2013	31/03/2014	31/03/2013
Somma Brooklin	3T12	100%	71%	36%	68%	47%
Design Offece Center	3T12	80%	93%	81%	62%	43%
Roseira	3T12	46%	84%	67%	100%	100%
Essência Brooklin	4T12	100%	74%	24%	55%	43%
Torre Pinheiros	4T12	100%	59%	48%	72%	53%
Anália Franco Offices	4T12	100%	48%	36%	42%	31%
Haddock Offices	4T12	100%	97%	67%	51%	43%
Quatro Brooklin	4T12	100%	40%	19%	46%	43%
London SP	4T12	100%	95%	76%	51%	47%
Club Park Remédios	4T12	100%	83%	64%	41%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	48%	42%	41%	36%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3ª fase	4T12	80%	51%	25%	55%	33%
Clube Centro	4T12	80%	41%	29%	39%	33%
Quartier Cabral	4T12	50%	65%	49%	59%	50%
Hom lindoia	4T12	80%	73%	36%	47%	36%
Nine	4T12	80%	80%	54%	53%	32%
Wish Moema	1T13	100%	63%	35%	55%	45%
Bosques da Lapa	1T13	100%	97%	69%	33%	25%
Matriz Freguesia	1T13	100%	83%	51%	42%	36%
Icon	1T13	80%	84%	23%	24%	24%
Verdi Spazio	2T13	100%	55%	N/A	43%	N/A
Parques da Lapa	2T13	100%	79%	N/A	40%	N/A
Residencial Pontal	2T13	100%	72%	N/A	26%	N/A
Linea Perdizes	2T13	100%	62%	N/A	45%	N/A
Icon RS - 2º Fase	2T13	80%	60%	N/A	19%	N/A
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	36%	N/A	51%	N/A
Estações Mooca	3T13	100%	40%	N/A	41%	N/A
Story Jaguaré	3T13	100%	42%	N/A	40%	N/A
Autêntico Mooca	3T13	100%	100%	N/A	33%	N/A
Residencial Pontal 2º fase	3T13	100%	20%	N/A	26%	N/A
Blue Note	4T13	100%	33%	N/A	34%	N/A
Design Arte	4T13	100%	57%	N/A	44%	N/A
Vero	4T13	100%	26%	N/A	30%	N/A
BC Bela Cintra	4T13	100%	58%	N/A	42%	N/A
Verte Belém	4T13	100%	74%	N/A	38%	N/A
Wise	4T13	100%	100%	N/A	29%	N/A
RG Personal Residences	4T13	100%	12%	N/A	26%	N/A
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	77%	N/A	24%	N/A
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	N/A	24%	N/A
Terrara	4T13	100%	49%	N/A	23%	N/A
Window RS	4T13	100%	31%	N/A	36%	N/A
Anita Garibaldi	4T13	100%	85%	N/A	37%	N/A
Assembleia One	1T14	100%	42%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1T14	100%	8%	N/A	37%	N/A



Demonstrações Financeiras

Demonstração do Resultado Consolidado (Em milhares de reais).

Não revisado pelos auditores independentes.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	1T14	4T13
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	487.879	718.587
Incorporação e revenda de imóveis	477.433	701.870
Prestação de serviços	10.446	16.717
Deduções da Receita Bruta	(12.390)	(18.521)
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	475.489	700.066
Custo incorrido das vendas realizadas	(345.933)	(500.559)
Lucro Bruto	129.556	199.507
Receitas (Despesas) Operacionais	(89.863)	(109.326)
Comerciais	(38.293)	(58.410)
Gerais e Administrativas	(43.733)	(45.793)
Remuneração da Administração	(1.984)	(1.888)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(5.853)	(3.235)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	39.693	90.181
Resultado das Participações Societárias	(455)	174
Equivalência Patrimonial	(455)	174
Resultado Financeiro	25.332	19.571
Despesas Financeiras	(6.053)	(8.471)
Receitas Financeiras	31.385	28.042
Lucro antes do IRPJ e CSLL	64.570	109.926
IRPJ e CSLL	(9.937)	(14.751)
Corrente	(12.045)	(14.532)
Diferido	2.108	(219)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	54.633	95.175
Participação de minoritários	(820)	(8.624)
Lucro Líquido do exercício	53.813	86.551



Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de março de 2014 e 31 de dezembro de 2013 - Em milhares de reais (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	31/03/2014	31/12/2013
Disponibilidades	645.745	765.547
Contas a receber	1.781.542	1.880.015
Imóveis a comercializar	725.772	707.074
Impostos e contribuições a compensar	8.339	7.015
Demais contas a receber	91.452	83.659
Ativo Circulante	3.252.850	3.443.310
Contas a Receber	435.328	395.553
Imóveis a comercializar	866.201	819.565
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	80.187	80.789
Transações com partes relacionadas	629	612
Demais Contas a Receber	5.284	5.185
Investimentos	17.526	19.746
Imobilizado	28.180	31.269
Intangível	8.239	8.664
Ativo Não Circulante	1.441.574	1.361.383
Total do Ativo	4.694.424	4.804.693
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/03/2014	31/12/2013
Fornecedores	67.503	68.031
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	33.366	38.087
Empréstimos e financiamentos	516.368	464.947
Cessão de recebíveis	5.107	7.884
Debêntures	112.747	115.998
Impostos e Contribuições a Recolher	39.269	43.084
Tributos a pagar	42.289	45.433
Adiantamentos de Clientes	28.408	14.101
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	10.804	11.194
Partes relacionadas	-	-
Dividendos propostos	67.186	67.186
Provisões	25.000	25.000
Demais Contas a Pagar	86.607	84.886
Passivo Circulante	1.034.654	985.831
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	58.066	60.302
Provisões	65.483	52.689
Tributos a Pagar	10.334	9.559
Empréstimos e financiamentos	926.490	1.007.635
Cessão de recebíveis	2.073	2.578
Debêntures	190.990	294.987
Imposto de renda e contribuição social diferidos	47.930	50.038
Demais Contas a Pagar	27.903	25.198
Passivo Exigível a Longo Prazo:	1.329.269	1.502.986
Capital Social atribuído aos acionistas da controladora	1.083.266	1.083.266
Ações em Tesouraria	(21.503)	-
Custos de Transação	(15.775)	(15.775)
Plano de opção de ações	27.826	26.518
Reserva de lucros	947.972	894.159
	2.021.786	1.988.168
Participação dos não controladores	308.715	327.708
Patrimônio Líquido	2.330.501	2.315.876
Passivo Total	4.694.424	4.804.693



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 repetiu pelos 4 anos consecutivos. 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.