



Even registra recorde de entregas no total de R\$ 913 milhões

Geração de caixa de R\$ 46,5 milhões (ex-dividendos e recompra de ações) no 1º semestre de 2014 mesmo com aquisições de terrenos com VGV potencial de R\$ 2,4 bilhões, concentrados em sua maioria em São Paulo

São Paulo, 12 de agosto 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 segundo trimestre de 2014 (2T14). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI	DESTAQUES DO PERÍODO
Dany Muszkat Dir. Financeiro e de RI	<ul style="list-style-type: none"> Entregamos 16 projetos no 2º trimestre que somam R\$913 milhões em VGV parte Even (considerando preço de venda na época do lançamento, parte Even).
Ivan Bonfanti Gerente de RI	<ul style="list-style-type: none"> Volume recorde de recebimento de clientes no trimestre, totalizando R\$ 718 milhões.
Fernanda Brienza Analista de RI	<ul style="list-style-type: none"> Aquisições de terrenos no trimestre equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,2 bilhão.
Tel.: +55 (11) 3377-3777 ri@even.com.br www.even.com.br/ri	<ul style="list-style-type: none"> Emissão de CRI no valor de R\$ 150 milhões e CCB Imobiliária de R\$ 130 milhões, alongando o perfil da dívida ex-SFH.
Cotação Fechamento em: 11/08/2014 Quantidade de Ações: 233.293.408 R\$ 6,07 por ação	<ul style="list-style-type: none"> Baixo índice de alavancagem (Dívida Líquida/Patrimônio Líquido) de 49,6%. Geração de caixa de R\$46,5 milhões (ex-dividendos e recompra de ações) no 1º semestre de 2014. Fomos a 1ª colocada no Top Imobiliário 2013 (divulgado em maio/2014) na Região Metropolitana de São Paulo na categoria "Incorporadora" e 2ª colocada na categoria "Construtora".

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE JUNHO DE 2014

Data: 13 de agosto de 2014

Português

10h00 (Horário de Brasília)
09h00 (Horário de Nova Iorque)
14h00 (Horário de Londres)
Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 62307942

Inglês

11h30 (Horário de Brasília)
10h30 (Horário de Nova Iorque)
15h30 (Horário de Londres)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10049664





Mensagem da Administração

O 2º trimestre foi marcado pelo volume recorde de entregas, que totalizaram R\$ 913 milhões (em VGV parte Even) no período.

A eficiência da nossa carteira de recebíveis pôde ser comprovada pelo também volume recorde de recebimentos, somando R\$718 milhões, em sua maior parte referente a parcela de repasses.

Além disso, todas as nossas obras estão dentro dos custos previstos, e os prazos de obras estão muito controlados (inclusive com diversas obras sendo antecipadas), reflexo do alto grau de verticalização (98% das obras executadas pela própria Even) e controles periódicos. Com isso, aumentamos nossa a previsão de entrega para 2014 de R\$1,8 bilhão para R\$2,2 bilhões (de VGV na época do lançamento).

Com relação às vendas, vale ressaltar que Junho foi atípico. A Copa do Mundo teve um impacto adverso no volume de visitas nos stands de vendas e, consequentemente, a velocidade de vendas foi reduzida. O volume de lançamentos do 2º semestre irá depender, principalmente, da performance do mercado imobiliário nas praças que atuamos. Até o presente momento não tivemos nenhum lançamento no 3º trimestre, estes estão programados para o mês de setembro.

Seguimos com a estratégia de antecipar as compras de terrenos em São Paulo, protocolando os projetos de acordo com o Plano Diretor anterior. Desta forma, compramos ao longo 1º semestre de 2014 em VGV potencial R\$ 2,4 bilhões em terrenos (dos quais R\$ 1,6 bilhão estão localizados em São Paulo, aumentando nosso land bank nessa praça para R\$ 3,2 bilhões em VGV potencial). Temos ainda diversos terrenos em São Paulo em fase de negociação avançada, cujos projetos já estão protocolados de acordo com o Plano Diretor anterior.

Nosso land bank é direcionado para produtos residenciais focados no usuário final.

Vale destacar que a geração de caixa operacional ex-dividendos e recompra de ações foi de R\$ 46,5 milhões nesse 1º semestre, mesmo com a aquisição de terrenos acima da média histórica, conforme já mencionado.

Ademais, objetivando (i) alongar nosso perfil de dívida, (ii) mitigar os riscos referentes ao vencimento de dívida corporativa em ano pós-eleitoral e (iii) aproveitar as boas condições de captação, emitimos dois CRIs totalizando R\$ 150 milhões (prazo de 3 anos), além de uma CCB Imobiliária no valor de R\$ 130 milhões (prazo médio de 3,5 anos).

Por fim, gostaríamos de informar mais uma conquista da companhia: fomos a 1ª colocada no Top Imobiliário 2013 (divulgado em maio/2014) na Região Metropolitana de São Paulo na categoria "Incorporadora" e 2ª colocada na categoria "Construtora".



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 segundo trimestre de 2014 (2T14 x 1T14).

Destaques do Período

Introdução

Encerramos o segundo trimestre com lançamentos de R\$586 milhões, vendas de R\$378 milhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$1.249 milhões em VGV potencial (12 terrenos comprados) – todos estes indicadores são referentes à parcela Even.

Pulverizamos nossos lançamentos do trimestre em 5 empreendimentos e 3 segundas fases com VGV médio de R\$88 milhões, distribuídos em duas das quatro praças em que atuamos (SP e Sul).

Nos seis meses acumulados do ano lançamos R\$776 milhões, apresentamos vendas de R\$718 milhões e aquisição de terrenos de R\$2.303 milhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Nossos lançamentos do semestre totalizaram 7 empreendimentos e 3 segundas fases com VGV médio de R\$89 milhões, distribuídos em três das quatro praças em que atuamos (SP, RJ e Sul).

Em R\$ Milhões (% Even)	3T13	4T13	1T14	2T14	LTM
Lançamentos	393	1.231	190	586	2.400
Vendas	366	721	341	378	1.805
Aquisição de Terrenos (VGV)	171	893	1.103	1.249	3.416
Entregas (VGV de Lançamentos)	393	333	367	913	2.006

Apresentamos neste trimestre velocidade de vendas (VSO) de 13% e ROE de 12,9% (LTM - últimos 12 meses).

DESEMPENHO FINANCEIRO

Concluímos o segundo trimestre de 2014 com uma posição de caixa de R\$726,8 milhões e alavancagem de 49,6% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 52% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção, 12% de dívida de terrenos e 36% por debêntures e CRIs. É importante ressaltar que, objetivando mitigar os riscos referentes ao vencimento de dívida corporativa em ano pós-eleitoral e aproveitando as boas condições de captação, emitimos dois CRIs totalizando R\$ 150 milhões (prazo de 3 anos), além de uma CCB Imobiliária no valor de R\$ 130 milhões (prazo médio de 3,5 anos).



Ainda dentro do 2º trimestre realizamos pré-pagamento (R\$ 32,5 milhões) de uma parcela de CCB que vencia em 2015.

Adicionalmente, fizemos uma tentativa de pré-pagamento da parcela de R\$104 milhões de debêntures que têm vencimento no 1º trimestre de 2015. Porém, o prêmio exigido pelos investidores para o pré-pagamento supera o custo de deixarmos estes recursos em caixa e pagarmos esta parcela na data original.

Em 30 de junho de 2014, o endividamento totalizou R\$1.894,4 milhões, sendo R\$989,5 de dívida de financiamento a produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis dos próprios empreendimentos e a diferença de R\$904,9 milhões correspondente a dívidas de terrenos, debêntures e CRIs.

O *cash burn* do segundo trimestre ex-dividendos e excluindo a recompra de ações (diferença de dívidas líquidas entre Mar/14 e Jun/14) foi negativo em R\$7,9 milhões, ou seja, houve uma geração de caixa de R\$7,9 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 31/07/14
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%	99%
3T13	38%	56%	71%	98%
4T13	57%	73%	87%	96%
1T14	31%	71%	85%	92%
2T14	39%	N/A	N/A	64%



Conforme a próxima tabela, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no 2T14 foi de R\$717,8 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	2T14	6M14
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	272.979	241.769	514.747
Unidades performadas (concluídas)	869.762	1.241.414	1.304.886	286.895	476.007	762.901
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	559.874	717.775	1.277.649

Vale ressaltar o volume recorde de recebimento de clientes no trimestre, o qual totalizou R\$ 718 milhões.

LAND BANK

Durante o 2T14 adquirimos 12 terrenos que equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,2 bilhão. É importante lembrar que o novo plano diretor da cidade de São Paulo foi aprovado pela câmara dos deputados neste trimestre.

Deste modo, encerramos o segundo trimestre de 2014 com um banco de terrenos equivalente à R\$6,6 bilhões de VGV potencial de lançamento (R\$6,2 bilhões sendo a parcela Even) pulverizado em 58 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$114,2 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento.

No 1º semestre de 2014 compramos em VGV potencial R\$ 1,6 bilhão de terrenos em SP, aumentando nosso land bank nessa praça para R\$ 3,2 bilhões em VGV potencial. Temos ainda diversos terrenos em fase de negociação avançada, cujos projetos já estão protocolados de acordo com o Plano Diretor anterior.

RENTABILIDADE

A margem bruta do 2T14, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), foi de 31,7%. Vale lembrar que o dissídio dos trabalhadores da construção civil do Estado de São Paulo foi aplicado no 2º trimestre, impactando negativamente a margem do período. Entretanto, a recomposição da margem se dará no 3º trimestre após atualização das parcelas das unidades já vendidas com o INCC atual.

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 land bank em SP passasse de R\$2,2 bilhões em Dez/13 para R\$3,2 bilhões em Jun/14. O volume de terrenos em SP é equivalente à aproximadamente o que lançamos em SP ao longo dos últimos 20 meses.

Evolução da representatividade das 3 praças fora de SP (RJ, MG e RS)					
	2011	2012	2013	2T14	6M14
Lançamentos	33%	20%	30%	14%	27%
Vendas	33%	28%	25%	44%	41%
Landbank	39%	54%	52%	49%	49%

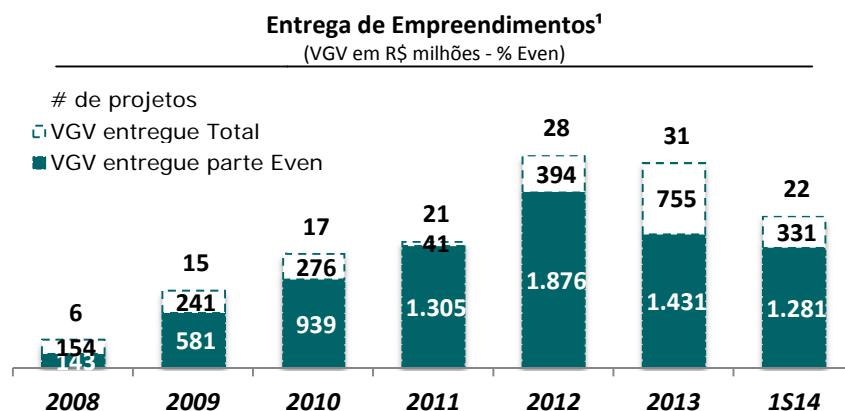
CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

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

Nos últimos anos 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 segundo trimestre 16 projetos que equivalem a R\$913 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 3.491 unidades. Sendo assim, no acumulado de 2014 foram entregues 22 projetos, totalizando R\$1,3 bilhão (VGV de lançamento parte Even) e 4.418 unidades.

	2009	2010	2011	2012	2013	1T14	2T14
Canteiro de obras ativos	55	57	72	76	70	71	66
Empreendimentos entregues	15	17	21	28	31	6	16
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.932	6.425	6.673	927	3.491
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	823	1.214	1.346	2.270	2.186	388	1.224
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	581	939	1.305	1.876	1.431	367	913

¹ Valor considerando o preço de venda na época do lançamento.

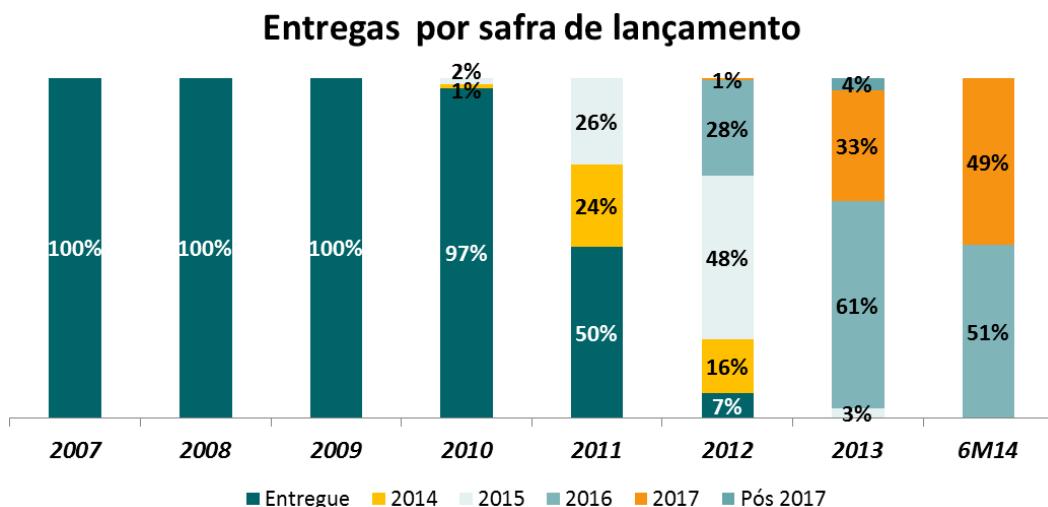


¹ Valor considerando os preços de venda da época do lançamento.



O volume de entregas previsto para 2014 é de R\$ 2,2 bilhões parte Even (VGV considerado na época do lançamento).

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



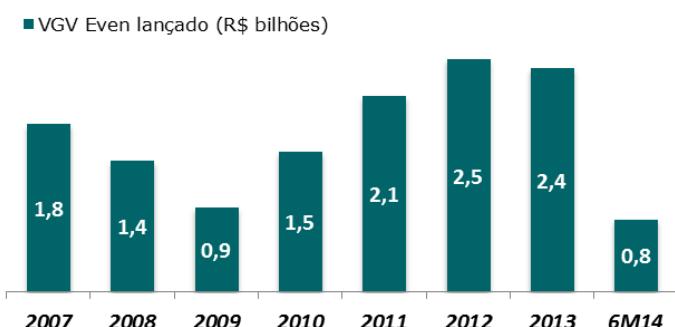
Percebe-se que todos os empreendimentos lançados em 2007, 2008 e 2009 estão entregues, assim como boa parte da safra lançada em 2010. Os projetos lançados em 2010 e ainda não entregues serão integralmente concluídos até o início de 2015.

Fomos a 1ª colocada no Top Imobiliário 2013 na Região Metropolitana de São Paulo, promovido pelo ranking Embraesp e o jornal O Estado de São Paulo e divulgado em maio de 2014, na categoria "Incorporadora". Alcançamos também a 2ª colocação na categoria "Construtora". Além disso, somos hoje a 8ª maior construtora do país, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano. Vale lembrar que nos mantemos nas primeiras posições do ranking nos últimos anos.

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 710 corretores e foi responsável por 64% das vendas totais da Even no semestre, em sua área de atuação (SP e RJ). Somente das vendas dos lançamentos do semestre, foi responsável por 49%. Das vendas de remanescentes no mesmo período a Even Vendas foi responsável por 69%.





Vale destacar a relevância da Even Vendas no setor de vendas de imóveis. A imobiliária ocupou a sétima posição na categoria "Vendedora" também no prêmio Top Imobiliário 2013.

Encerramos o segundo trimestre de 2014 com um estoque de R\$2,5 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 16,6 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses). O estoque pronto passou de 8% no 1T14 para 11% no 2T14 (de R\$ 191,8 milhões no 1T14 para R\$ 263,1 milhões no 2T14). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 849 unidades de 75 diferentes projetos.



Destaques

O quadro abaixo apresenta a comparação dos nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados do 2T14 com o 1T14 e do 6M14 com o 6M13:

Dados Financeiros Consolidados	2T14 ¹	1T14 ²	Var. (%)	6M14 ³	6M13 ⁴	Var. (%)
Receita Líquida de Vendas e Serviços	573.665	475.489	20,6%	1.049.154	1.192.277	-12,0%
Lucro Bruto	146.059	129.556	12,7%	275.615	324.643	-15,1%
Margem Bruta Ajustada ⁵	31,7%	35,3%	-3,5pp	33,3%	32,2%	1,2pp
EBITDA Ajustado	86.876	81.747	6,3%	168.623	220.420	-23,5%
Margem EBITDA Ajustada	15,1%	17,2%	-2,0pp	16,1%	18,5%	-2,4pp
Lucro Líquido Ajustado	48.669	53.813	-9,6%	102.482	128.926	-20,5%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	9,7%	11,5%	-1,7pp	10,5%	12,7%	-2,1pp
Receitas a Apropriar (após PIS-COFINS) ⁶	2.221.357	2.241.584	-0,9%	2.221.357	2.165.166	2,6%
Resultado a Apropriar (após PIS-COFINS) ⁶	773.885	786.812	-1,6%	773.885	737.928	4,9%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁶	34,8%	35,1%	-0,3pp	34,8%	34,1%	0,7pp
Dívida Líquida ⁷	1.167.594	1.100.850	6,1%	1.167.594	1.147.096	1,8%
Patrimônio Líquido	2.352.000	2.330.501	0,9%	2.352.000	2.214.075	6,2%
Ativos Totais	4.765.652	4.694.424	1,5%	4.765.652	4.526.203	5,3%
Lançamentos	2T14 ¹	1T14 ²	Var. (%)	6M14 ³	6M13 ⁴	Var. (%)
Empreendimentos Lançados	8	2	300,0%	10	9	11,1%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁸	703.930	190.085	270,3%	894.015	839.249	6,5%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	586.163	190.085	208,4%	776.248	798.797	-2,8%
Participação Even nos Lançamentos	83,3%	100,0%	-16,7pp	86,8%	95,2%	-8,4pp
Número de Unidades Lançadas	1.434	233	515,5%	1.667	1.936	-13,9%
Área Útil das Unidades Lançadas (m ²)	107.060	11.503	830,7%	118.563	120.065	-1,3%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	6.886	17.072	-59,7%	8.941	8.739	2,3%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	491	816	-39,8%	536	433	23,7%
Vendas	2T14 ¹	1T14 ²	Var. (%)	6M14 ³	6M13 ⁴	Var. (%)
Vendas Contratadas (100%) ⁹	482.448	378.199	27,6%	860.646	1.103.522	-22,0%
Vendas Contratadas (% Even)	377.589	340.698	10,8%	718.287	1.031.582	-30,4%
Participação Even nas Vendas Contratadas	78,3%	90,1%	-11,8pp	83,5%	93,5%	-10,0pp
Número de Unidades Vendidas	1.125	786	43,1%	1.911	2.518	-24,1%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	77.173	38.167	102,2%	115.340	133.648	-13,7%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	8.849	10.182	-13,1%	9.080	8.400	8,1%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	429	481	-10,9%	450	438	2,8%

¹ Segundo trimestre de 2014

² Primeiro trimestre de 2014

³ Seis meses 2014

⁴ Seis Meses 2013

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

⁶ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento nos respectivos períodos e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁷ Divergente da Nota 28.2 devido a exclusão da rubrica "Cessão de Receíveis", sendo, portanto a soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados.

⁸ Valor geral de vendas, ou seja, o valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário, com base no preço constante da tabela financiada, no momento do lançamento.

⁹ Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas das unidades prontas ou para entrega futura de determinado empreendimento (este valor é líquido da comissão de vendas).



Desempenho dos Negócios

No segundo trimestre deste ano lançamos 5 empreendimentos e 3 segundas fases totalizando R\$586,2 milhões, com VGV médio por empreendimento de R\$88,0 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 22% destes lançamentos dentro do próprio trimestre.

Nos seis primeiros meses do ano lançamos 7 empreendimentos e 3 segundas fases totalizando R\$776,2 milhões, com VGV médio por empreendimento de R\$89,4 milhões, distribuídos em três das quatro praças em que atuamos.

Vendemos no segundo trimestre R\$377,6 milhões, dos quais 33% são provenientes de lançamentos (R\$126 milhões) e 67% de estoques (R\$251 milhões). No acumulado do ano vendemos R\$718,3 milhões, dos quais 28% são provenientes de lançamentos (R\$204 milhões) e 72% de estoques (R\$514 milhões).

Deste modo, a velocidade de vendas (VSO) dos lançamentos do trimestre foi 22% e a velocidade de vendas (VSO) das unidades remanescentes (estoques) foi de 10%.

A velocidade de vendas (VSO) combinada do trimestre foi 13%.

Este volume mais baixo de lançamentos no 1S14 já era previsto em nosso pipeline de lançamentos para o ano.

A Even Vendas, corretora própria do grupo Even, é um pilar de extrema importância na estratégia da companhia. Conta hoje com 710 corretores e foi responsável por 64% das vendas totais da Even no semestre, em sua área de atuação (SP e RJ). Somente das vendas dos lançamentos do trimestre, foi responsável por 49%. Das vendas de remanescentes no mesmo período a Even Vendas foi responsável por 69%.

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 segundo trimestre de 2014 com um estoque de R\$2,5 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 16,6 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses). O estoque pronto passou de 8% no 1T14 para 11% no 2T14 (de R\$ 191,8 milhões no 1T14 para R\$ 263,1 milhões no 2T14). É importante ressaltar que este volume de estoque entregue está pulverizado em 849 unidades de 75 diferentes projetos.

Neste trimestre, entregamos 16 projetos que equivalem a R\$913 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 3.491 unidades. Sendo assim, no acumulado de 2014 foram entregues 22 projetos, totalizando R\$1,3 bilhão (VGV de lançamento parte Even) e 4.418 unidades.



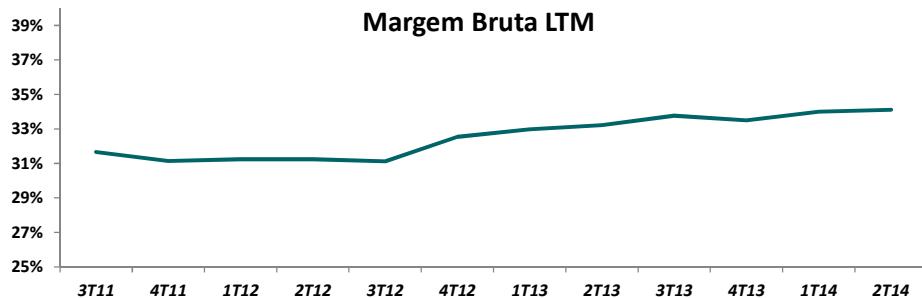
A tabela abaixo mostra um histórico desde o 1º trimestre de 2011 (14 trimestres), comprovando a consistência operacional e estratégica da empresa. Destacamos a elevação da margem bruta e o alto percentual de obras próprias e foco em apenas 4 praças (São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais).

	Estrutura Operacional - Indicadores e Diferenciais														
	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	
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%	34,1%	
% Lançamentos em SP	77%	73%	58%	64%	84%	59%	86%	80%	79%	53%	63%	70%	34%	51%	
% Lançamentos fora de SP	23%	27%	42%	36%	16%	41%	14%	20%	21%	47%	37%	30%	66%	49%	
% obras próprias	95%	94%	94%	95%	95%	95%	95%	97%	97%	97%	98%	98%	98%	98%	
# canteiros ativos	63	67	63	72	72	78	83	75	80	75	74	70	71	66	
# de empreendimentos entregues	5	7	5	4	6	7	4	12	2	12	10	7	6	16	
# de unidades entregues	662	885	682	667	1.525	1.955	561	2.384	623	2.411	2.405	1.234	927	3.491	
VGV Entregue (Parte Even em R\$ milhões) ²	351	447	173	333	753	349	308	466	112	593	393	333	367	913	

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

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

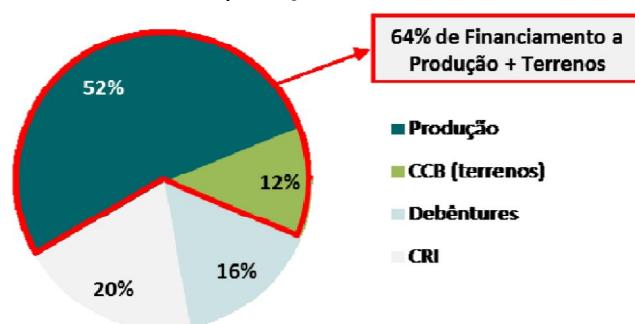
Concluímos o segundo trimestre de 2014 com uma posição de caixa de R\$726,8 milhões e alavancagem de 49,6% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido). Enfatizamos que 52% da nossa dívida bruta é composta por financiamento à produção, 12% de dívida de terrenos e 36% por debêntures e CRIs. É importante ressaltar que, objetivando mitigar os riscos referentes ao vencimento de dívida corporativa em ano pós-eleitoral e aproveitando as boas condições de captação, emitimos dois CRIs totalizando R\$ 150 milhões (prazo de 3 anos), além de uma CCB Imobiliária no valor de R\$ 130 milhões (prazo médio de 3,5 anos).

Ainda dentro do 2º trimestre realizamos pré-pagamento (R\$ 32,5 milhões) de uma parcela de CCB que vencia em 2015.

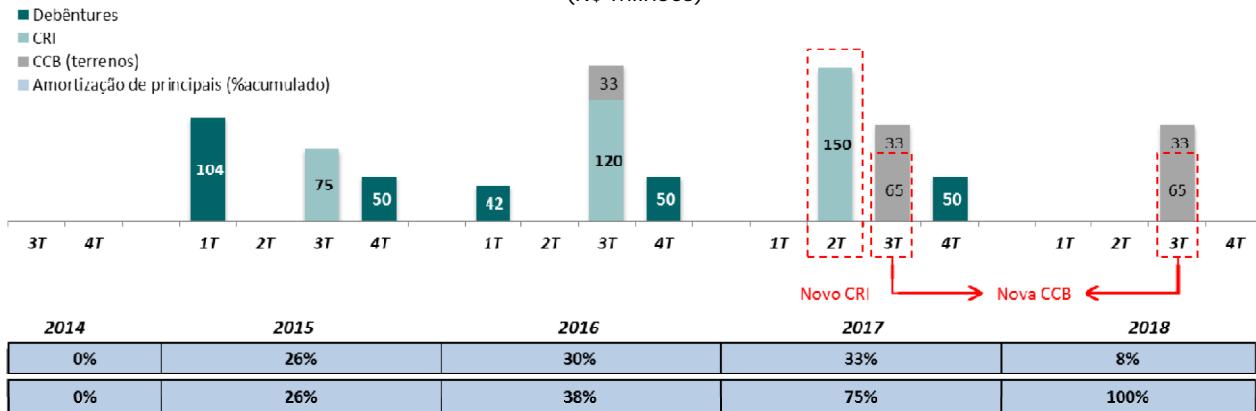
Adicionalmente, fizemos uma tentativa de pré-pagamento da parcela de R\$104 milhões de debêntures que têm vencimento no 1º trimestre de 2015. Porém, o prêmio exigido pelos investidores para o pré-pagamento supera o custo de deixarmos estes recursos em caixa e pagarmos esta parcela na data original.

Em 30 de junho de 2014, o endividamento totalizou R\$1.894,4 milhões, sendo R\$989,5 de dívida de financiamento à produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis do próprio empreendimento e a diferença de R\$904,9 milhões correspondente a dívidas de terrenos, debêntures e CRIs.

Composição da Dívida



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





Destacamos no quadro abaixo o *cash burn* do segundo trimestre ex-dividendos e excluindo a recompra de ações realizada no período (diferença de dívidas líquidas entre Mar/14 e Jun/14). A geração de caixa foi de R\$7,9 milhões no trimestre.

Cash Burn 2T14	(R\$ milhões)
Dívida Líquida (mar/14)	1.100,9
Dívida Líquida (jun/14)	1.167,6
Variação de dívidas líquidas	66,7
Dividendos	(67,2)
Recompra de Ações	(7,4)
Cash Burn	(7,9)

Em relação ao 1T14, excluindo a recompra de ações, a geração de caixa do período foi de R\$38,7 milhões, conforme demonstrado no quadro abaixo:

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)
Recompra de Ações	(21,5)
Cash Burn	(38,7)

Desta forma, a geração de caixa do primeiro semestre de 2014 foi de R\$46,5 milhões.

Cash Burn 1S14	(R\$ milhões)
Dívida Líquida (dez/13)	1.118,0
Dívida Líquida (jun/14)	1.167,6
Variação de dívidas líquidas	49,6
Dividendos	(67,2)
Recompra de Ações	(28,9)
Cash Burn	(46,5)



A tabela abaixo indica a estrutura de capital em 30 de junho de 2014, a alavancagem e o número de Recebíveis Performados:

30/jun (R\$ milhões)	
Produção	989,5
Terrenos	228,0
Debêntures	304,3
CRI	372,6
Dívida Bruta	<u>1.894,4</u>
Caixa	(726,8)
Dívida Líquida	<u>1.167,6</u>
Patrimônio Líquido	2.352,0
Dívida Líquida/PL	<u>49,6%</u>
 Recebíveis Performados em 30/06/14 (R\$ milhões)	
<u>736,0</u>	

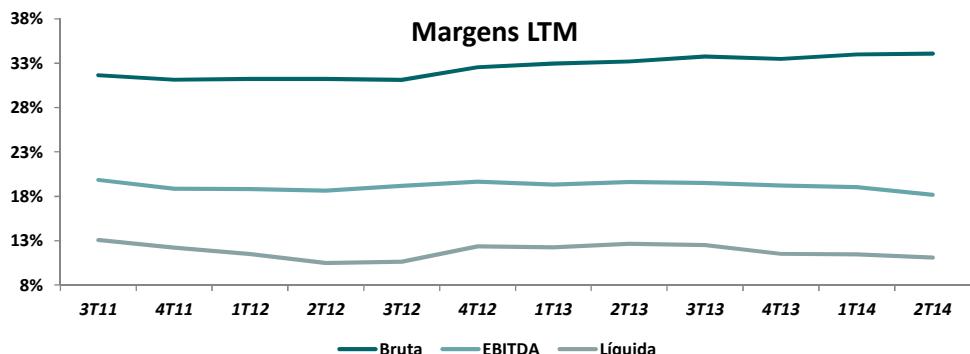
Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado. Do total de projetos lançados, 97% contam com financiamento contratado e o restante em vias de contratação.

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 não ser patrocinado. A posição abaixo reflete a última publicação.

	Ratings	
	Nacional	Internacional
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. Nosso 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

Lançamos em julho a nossa edição 2014 do Relatório Anual e de Sustentabilidade com propósito de ampliar o debate sobre o tema com todos os stakeholders

Ampliar o debate sobre o tema sustentabilidade com todos os públicos de interesse – tais como clientes, fornecedores, colaboradores, entre outros – é o foco da edição 2014 do Relatório Anual e de Sustentabilidade da Even, que está sendo apresentado nesta semana. O lançamento acontece juntamente com a apresentação da plataforma de comunicação Even Sustentável <http://www.even.com.br/sustentavel>, que reunirá todas as informações sobre as práticas de sustentabilidade da empresa, aprofundando assim os temas que no relatório abordamos apenas como indicadores de eficiência.

Na plataforma, você encontrará o PDF do relatório na íntegra, em uma versão navegável, própria para leitura em tela de computadores e tablets. Também terá acesso a um vídeo <http://www.youtube.com/embed/yATx2ZMXfkY> que resume a atuação sustentável da empresa, além de informações sobre sustentabilidade atualizadas semanalmente.

Este ano, optamos por não imprimir o relatório completo já que contamos com ferramentas capazes de disseminá-lo em outros formatos. Produzimos uma versão resumida para provocar o interesse pela leitura completa do relatório e uma visita à plataforma.

Nesta versão resumida há um selo com um QR Code em braile, que direciona para uma versão áudiodescrita do relatório contida na Plataforma. Trata-se de um trabalho muito especial, validado por pessoas com deficiência visual.

Essas inovações acontecem no ano em que a EVEN conquista o selo Materiality Matters, pela opção “de acordo abrangente” o que significa atender às diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI) em seu modelo mais completo de transparência.

Para a Even, o lançamento do Relatório Anual e de Sustentabilidade 2014 (ano base 2013) é o momento de convidar a todos para falar de sustentabilidade. Estamos de portas abertas para novas ideias. Esperamos que participe dessa iniciativa e nos dê sua opinião por meio da plataforma. Estamos esperando sua visita www.even.com.br/sustentavel.



Desempenho Operacional

Incorporação

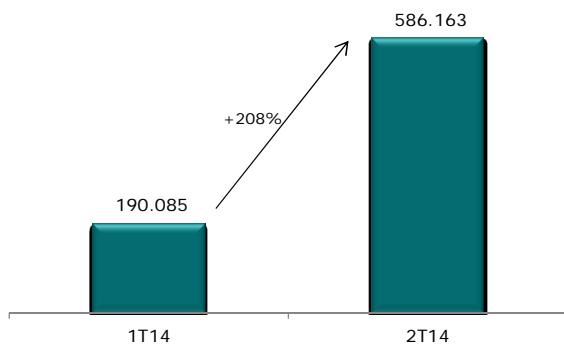
Lançamentos do período

No 2T14 lançamos 5 novos empreendimentos e 3 segundas fases sendo 6 em São Paulo e 2 no Rio Grande do Sul, totalizando R\$586,2 milhões em VGV lançado (% Even). No acumulado do ano lançamos 7 novos empreendimentos e 3 segundas fases, sendo 7 em São Paulo, 1 no Rio de Janeiro e 2 no Rio Grande do Sul, totalizando R\$776,2 milhões em VGV lançado (% Even).

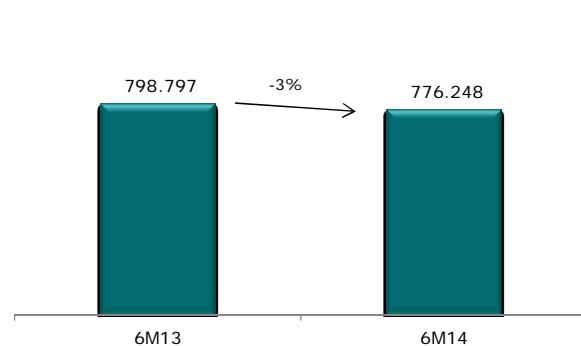
A tabela abaixo identifica os lançamentos no trimestre:

Empreendimento	Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	Valor Médio da Unidade
Quintas da Lapa	São Paulo	193.866	96.933	25.137	188	1.031
Clube Jardim Vila Maria	São Paulo	149.110	149.110	21.062	399	374
Parque Jardim Vila Guilherme	São Paulo	79.988	79.988	12.006	204	392
Mariz Vila Mariana	São Paulo	75.881	75.881	8.840	78	973
Vila Jardim Casa Verde	São Paulo	56.565	56.565	8.728	138	410
Story Jaguaré 2º Fase	São Paulo	44.348	44.348	6.779	115	386
Icon RS - 3º Fase	Sul	45.530	36.424	7.631	112	407
Viva Vida Club Canoas - Brita 4ª fase	Sul	58.641	46.913	16.876	200	293
		703.930	586.163	107.060	1.434	491

VGV Lançamento



VGV Lançamento

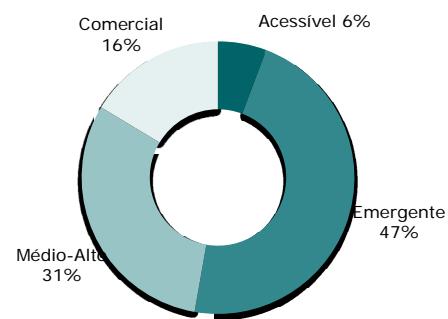
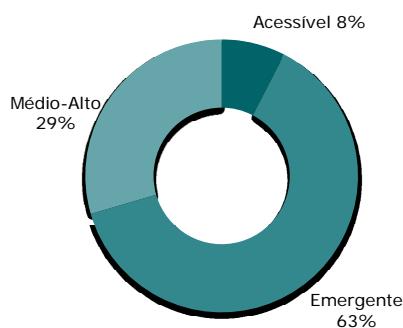




A tabela abaixo mostra os lançamentos do período agrupados por segmento:

Segmento	VGV Lançado 2T14				
	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	44.348	44.348	6.779	115	8%
Emergente	389.835	369.000	66.303	1.053	63%
Médio-Alto	269.748	172.815	33.977	266	29%
	703.930	586.163	107.060	1.434	100%

Segmento	VGV Lançado 2014				
	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	44.348	44.348	6.779	115	6%
Emergente	389.835	369.000	66.303	1.053	47%
Médio-Alto	333.868	236.935	39.308	330	31%
Comercial	125.964	125.964	6.172	169	16%
	894.015	776.248	118.563	1.667	100%



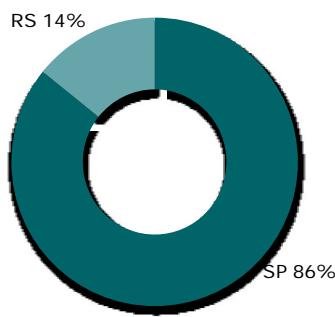
A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por região:

Região	Lançamentos 2T14 por Região	
	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)
São Paulo	599.759	502.826
Sul	104.171	83.337
	703.930	586.163

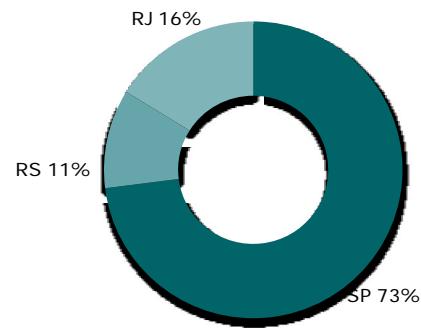


Lançamentos 2014 por Região		
Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)
São Paulo	663.880	566.947
Sul	104.171	83.337
Rio de Janeiro	125.964	125.964
	894.015	776.248

2T14



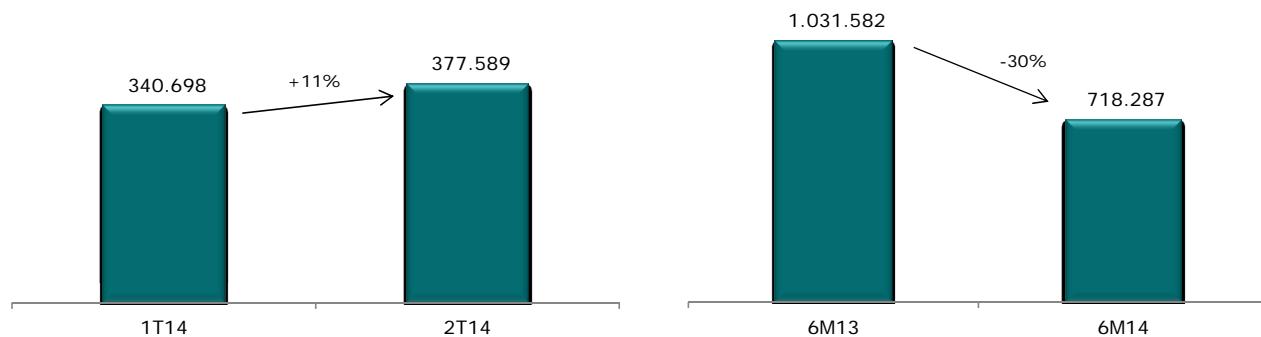
2014



Comercialização

As vendas contratadas no trimestre somaram R\$482,4 milhões (R\$377,6 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia), sendo 33% oriundo de lançamentos do trimestre e 67% de estoque. Nos seis primeiros meses do ano as vendas contratadas somaram R\$860,6 milhões (R\$718,3 milhões na parcela Even), sendo 28% oriundos de lançamentos e 72% de estoque.

Comercialização



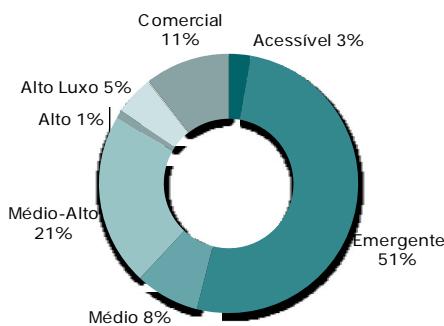


A abertura da comercialização por segmento de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

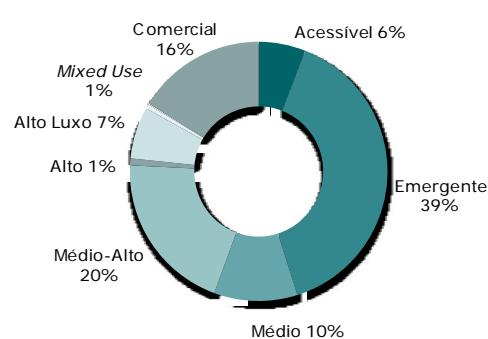
Segmento	Vendas 2T14				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Acessível	13.643	10.426	7.159	83	3%
Emergente	217.577	193.246	39.203	703	51%
Médio	51.065	30.246	2.315	43	8%
Médio-Alto	123.701	80.985	17.112	150	21%
Alto	10.024	4.061	1.257	3	1%
Alto Luxo	20.796	18.189	1.704	15	5%
Loteamento	2.801	490	3.973	5	0%
Comercial	42.841	39.945	4.449	123	11%
	482.448	377.589	77.173	1.125	100%

Segmento	Vendas 2014				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Acessível	44.376	42.095	10.162	239	6%
Emergente	309.392	282.385	50.433	1.003	39%
Médio	112.172	74.642	6.453	103	10%
Médio-Alto	197.541	144.909	25.309	243	20%
Alto	13.895	6.370	1.687	3	1%
Alto Luxo	47.088	46.821	4.359	28	7%
<i>Mixed Use</i>	7.947	3.973	867	19	1%
Loteamento	5.087	890	6.575	9	0%
Comercial	123.149	116.203	9.495	264	16%
	860.646	718.287	115.340	1.911	100%

2T14



2014



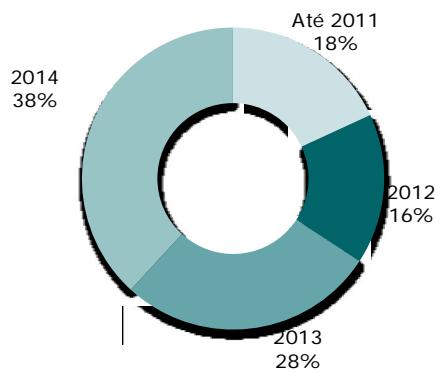


A abertura da comercialização por ano de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

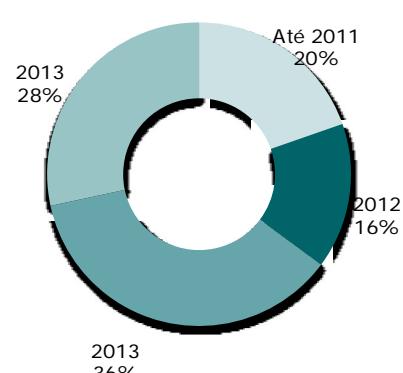
Ano de Lançamento	Vendas 2T14				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Até 2011	109.367	68.291	13.977	175	18%
2012	75.074	60.919	12.753	194	16%
2013	120.416	104.253	23.789	347	28%
2014	177.591	144.126	26.653	409	38%
	482.448	377.589	77.173	1.125	100%

Ano de Lançamento	Vendas 2014				
	Vendas - Total (R\$ mil)	Vendas - Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	%
Até 2011	202.721	140.955	24.839	269	20%
2012	129.002	111.810	18.959	277	16%
2013	291.889	261.952	41.877	887	36%
2014	237.035	203.569	29.665	478	28%
	860.646	718.287	115.340	1.911	100%

2T14



2014



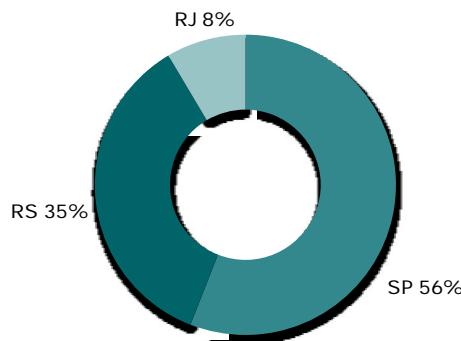


A abertura da comercialização por região de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

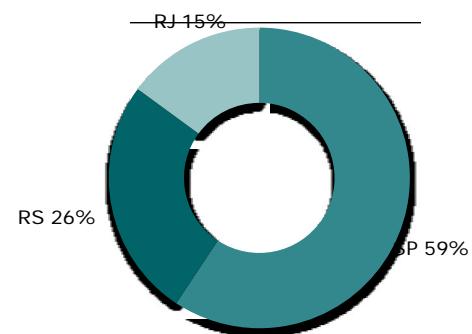
Região	Vendas 2T14 por Região	
	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)
São Paulo	266.084	210.300
Sul	186.515	137.363
Minas Gerais	-2.455	-2.155
Rio de Janeiro	32.305	32.081
	482.448	377.589

Região	Vendas 2014 por Região	
	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)
São Paulo	507.544	427.253
Sul	248.288	185.430
Minas Gerais	-2.621	-2.137
Rio de Janeiro	107.435	107.740
	860.646	718.287

2T14



2014





Estoque de Unidades

Em 30 de junho de 2014, possuímos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 2.504,1 milhão em VGV (R\$2.991,1 milhões se considerada a parcela total).

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

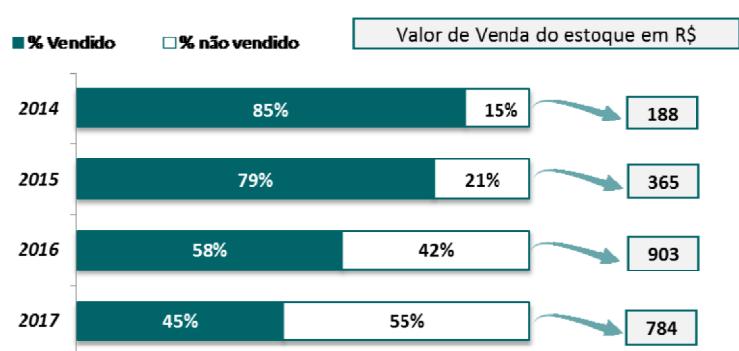
Lançamento	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	%
Até 2009	97.675	57.197	257	2%
2010	148.673	82.054	269	3%
2011	279.764	241.208	609	10%
2012	740.279	646.993	1.256	26%
2013	1.151.187	974.160	1.705	39%
2014	573.521	502.538	1.028	20%
Total	2.991.098	2.504.149	5.124	100%

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	263.150	11%
2014	188.057	8%
2015	365.420	15%
2016	903.261	36%
2017	784.261	32%
Total	2.504.149	100%

Temos 11% do nosso estoque (R\$263,1 milhões em VGV) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 75 diferentes empreendimentos e que representam 849 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 34,1%, 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\$462,3 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 nas principais praças em que atuamos. São elas: São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Os terrenos totalizam 3.463.212 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$6,6 bilhões em produtos imobiliários (R\$6,2 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 58 lançamentos.

Durante o 2T14 adquirimos 12 terrenos que equivalem ao VGV potencial de R\$ 1,2 bilhão (parte Even), considerando as aquisições dos seis primeiros meses do ano, atingimos R\$2,4 bilhões (parte Even) em valor potencial de vendas, sendo 66% em São Paulo. É importante lembrar que o novo plano diretor da cidade de São Paulo foi aprovado pela câmara dos deputados neste trimestre.

Por conta da revisão do Plano Diretor, o forte volume de aquisições em SP fez com que o nosso land bank em SP passasse de R\$2,2 bilhões em Dez/13 para R\$3,2 bilhões em Jun/14, portanto passando de uma média abaixo de 50% nos últimos trimestres, para 51% do total. Esse volume de terrenos em SP é equivalente à aproximadamente o que lançamos em SP ao longo dos últimos 20 meses.

No 1º semestre de 2014 compramos em VGV potencial R\$ 1,6 bilhão de terrenos em SP, aumentando nosso land bank nessa praça para R\$ 3,2 bilhões em VGV potencial. Temos ainda diversos terrenos em fase de negociação avançada, cujos projetos já estão protocolados de acordo com o Plano Diretor anterior.



A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 30 de junho de 2014:

Empreendimento	Região	Data da Compra	Áreas (m ²)	Unid.	VGV Esperado Total	VGV Esperado Even
			Terreno	útil		
Monterosso	Minas Gerais	mai-07	9.511	20.094	178	147.268
Paranasa	Minas Gerais	jul-07	8.228	17.074	208	157.023
Coliseu F1	Bahia	jan-08	4.660	13.663	108	48.788
Coliseu F2	Bahia	jan-08	4.660	13.663	108	48.788
Atlantida F1	Rio Grande do Sul	mai-10	32.530	3.925	88	69.099
Atlantida F2	Rio Grande do Sul	mai-10	33.506	3.925	88	71.174
Atlantida F3	Rio Grande do Sul	mai-10	32.472	3.797	86	68.977
Terreno I	Rio Grande do Sul	mai-10	1.008.410	180.660	389	205.063
Terreno II	Rio Grande do Sul	mai-10	603.245	108.073	243	122.672
Terreno III	Rio Grande do Sul	mai-10	603.245	108.073	243	122.672
Terreno IV	Rio de Janeiro	mai-10	8.410	15.704	186	115.484
Terreno V	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970
Terreno VI	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970
Terreno VII	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970
Terreno VIII	Rio Grande do Sul	set-10	12.896	8.971	172	64.847
Terreno IX	Rio de Janeiro	jun-11	8.410	15.704	186	115.484
Terreno X	São Paulo	dez-11	20.273	47.509	188	177.581
Terreno XI	Rio Grande do Sul	ago-11	6.348	3.824	72	18.670
Terreno XII	Rio de Janeiro	jan-12	11.753	18.889	238	131.452
Terreno XIII	Rio Grande do Sul	jul-12	1.523	2.611	12	22.933
Terreno XIV	São Paulo	out-07	5.014	8.644	137	24.282
Terreno XV	Rio Grande do Sul	jul-12	2.350	3.187	19	40.267
Terreno XVI	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	16.883	192	127.443
Terreno XVII	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	17.455	197	130.767
Terreno XVIII	Rio Grande do Sul	set-12	4.809	8.411	161	54.021
Terreno XIX	Rio de Janeiro	set-12	15.969	23.552	386	122.093
Terreno XX	Rio de Janeiro	set-12	15.969	17.325	284	89.814
Terreno XXI	Rio de Janeiro	set-12	15.969	17.325	284	89.814
Terreno XXII	São Paulo	jan-13	6.229	7.660	84	66.190
Terreno XXIII	São Paulo	jan-13	19.145	23.544	336	203.443
Terreno XXIV	São Paulo	jan-13	26.531	32.628	276	281.937
Terreno XXV	Rio de Janeiro	abr-13	2.507	4.559	46	40.370
Terreno XXVI	São Paulo	mai-13	3.364	7.644	404	207.520
Terreno XXVII	São Paulo	jun-13	4.861	10.461	56	146.556
Terreno XXVIII	Rio de Janeiro	ago-13	10.000	9.316	127	65.921
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	ago-13	44.267	17.538	267	106.072
Terreno XXX	São Paulo	out-13	3.709	22.012	392	165.089
Terreno XXXI	São Paulo	nov-13	6.903	13.596	258	87.923
Terreno XXXII	São Paulo	dez-13	1.280	4.782	16	72.543
Terreno XXXIII	São Paulo	dez-13	2.067	13.273	234	98.356
Terreno XXXIV	São Paulo	jan-14	3.649	10.476	192	119.040
Terreno XXXV	São Paulo	jan-14	12.750	34.468	239	363.224
Terreno XXXVI	São Paulo	jan-14	2.500	79.546	193	151.141
Terreno XXXVII	São Paulo	jan-14	6.050	11.411	211	78.711
Terreno XXXVIII	Rio de Janeiro	jan-14	8.205	24.899	313	183.506
Terreno XXXIX	São Paulo	fev-14	1.453	3.849	98	70.936
Terreno XL	São Paulo	mar-14	3.084	14.238	207	106.952
Terreno XLI	São Paulo	abr-14	5.650	13.857	263	99.163
Terreno XLII	São Paulo	abr-14	2.466	11.420	376	195.612
Terreno XLIII	São Paulo	mai-14	8.208	16.351	302	116.699
Terreno XLIV	São Paulo	jun-14	3.920	16.989	302	214.835
Terreno XLV	Rio de Janeiro	mar-14	17.287	22.397	376	131.375
Terreno XLVI	Rio de Janeiro	mar-14	14.608	18.926	318	111.011
Terreno XLVII	Rio de Janeiro	mai-14	16.363	19.688	288	125.104
Terreno XLVIII	Rio Grande do Sul	mai-14	189.471	89.810	284	48.545
Terreno XLIX	Rio Grande do Sul	mai-14	455.094	212.621	902	36.724
Terreno L	Rio Grande do Sul	mar-14	32.085	25.190	400	174.594
Terreno LI	Rio Grande do Sul	jun-14	6.170	3.950	208	79.923
			3.463.212	1.559.907	13.401	6.698.400
						6.208.292



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 a posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela Companhia em 30 de junho de 2014:

Dívida Landbank	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	52.419
Estoque de terrenos ²	483.928
Estoque de terrenos (off-balance) ³	857.546
Land Bank	1.393.893
Dívida de terrenos ⁴	(9.025)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(334.381)
Permuta (off-balance) - permuta física	(523.166)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	527.321

¹Nota 6 - terrenos não lançados e sem escritura (parcela paga encontra-se refletida contabilmente)

²Nota 6 - terrenos não lançados com escritura (refletidos contabilmente)

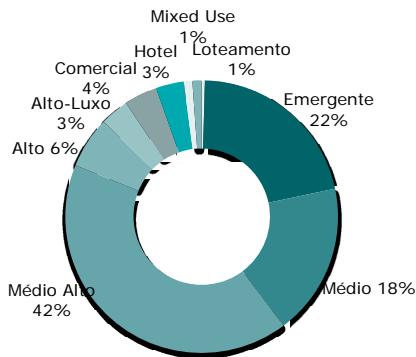
³Nota 26 (2.2) - terrenos não lançados (não refletidos contabilmente)

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)

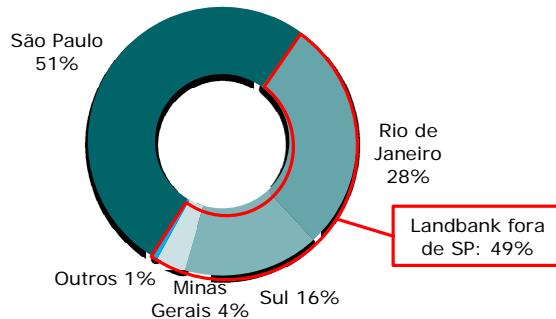
⁵Nota 26 (2.2) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

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

Segmento	Nº de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		%
		Terreno	Útil		Total	Even	
Acessível	1	5.014	8.644	137	24.282	24.282	0%
Emergente	14	164.375	223.448	3.698	1.351.875	1.337.337	22%
Médio	11	2.271.465	518.683	2.499	1.238.694	1.131.993	18%
Médio Alto	21	269.143	396.871	4.261	2.784.648	2.532.648	42%
Alto	2	14.273	37.079	251	386.157	381.570	6%
Alto-Luxo	3	8.491	18.430	91	259.365	215.040	3%
Comercial	2	76.352	42.728	667	280.667	245.748	4%
Hotel	1	3.364	7.644	404	207.520	207.520	3%
<i>Mixed Use</i>	1	6.170	3.950	208	79.923	63.939	1%
Loteamento	2	644.565	302.431	1.186	85.268	68.215	1%
Total	58	3.463.212	1.559.907	13.401	6.698.400	6.208.292	100%



Região	Nº de Lanç.	Áreas (m²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		%
		Terreno	Útil		Total	Even	
São Paulo	24	208.160	468.226	5.745	3.410.642	3.187.774	51%
Rio de Janeiro	15	203.839	260.161	3.687	1.685.711	1.685.711	28%
Sul	15	3.024.154	767.026	3.367	1.200.180	956.493	16%
Minas Gerais	2	17.739	37.168	386	304.290	280.737	4%
Outros	2	9.321	27.326	215	97.576	97.576	1%
Total	58	3.463.212	1.559.907	13.401	6.698.400	6.208.292	100%





Construção

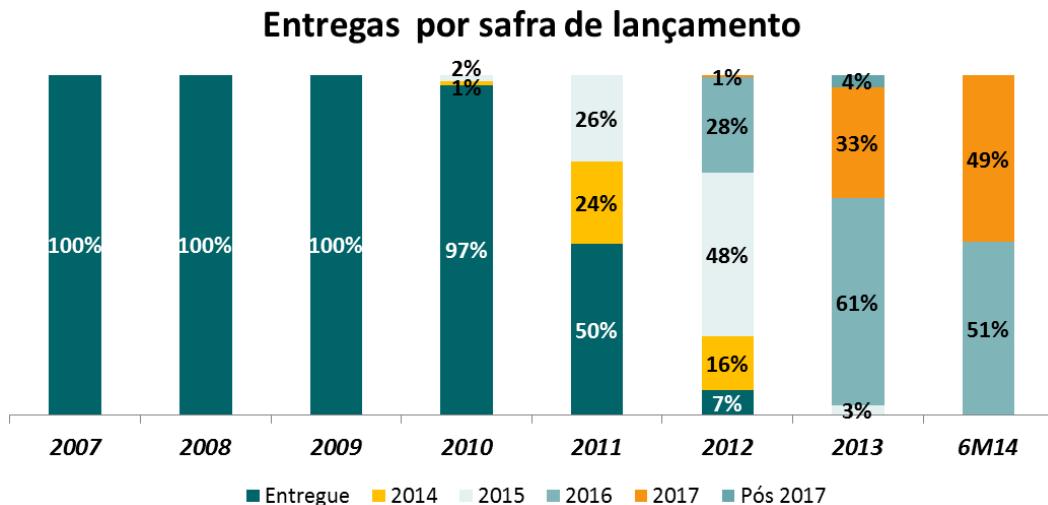
Capacidade Operacional

Entregamos no segundo trimestre, 16 projetos que equivalem a R\$913 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 3.491 unidades. Sendo assim, no acumulado de 2014 foram entregues 22 projetos, totalizando R\$1,3 bilhão (VGV de lançamento parte Even) e 4.418 unidades.

	2009	2010	2011	2012	2013	1T14	2T14
Canteiro de obras ativos	55	57	72	76	70	71	66
Empreendimentos entregues	15	17	21	28	31	6	16
Unidades Entregues	1.688	2.204	2.932	6.425	6.673	927	3.491
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	823	1.214	1.346	2.270	2.186	388	1.224
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	581	939	1.305	1.876	1.431	367	913

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 até o início de 2015.

Pela segunda vez consecutiva fomos a 1ª colocada no Top Imobiliário 2013 na Região Metropolitana de São Paulo, promovido pelo ranking Embraesp e o jornal O Estado de São Paulo e divulgado em maio de 2014, na categoria "Incorporadora". Alcançamos também a 2ª colocação na categoria "Construtora". Além disso, somos hoje a 8ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em março do corrente ano. Vale lembrar que nos mantemos nas primeiras posições do ranking nos últimos anos.

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 Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em Estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer ¹ (R\$ milhões)
2014	589,4	341,5	930,9
2015	600,7	581,3	1.182,0
2016	185,5	225,3	410,8
2017	71,9	57,1	129,0
Total	1.447,5	1.205,2	2.652,7

¹Incluindo custo total dos empreendimentos faseados (R\$462,3 milhões)

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$4.409,8 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber apropriar no balanço) R\$833,6 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	245,0
2015	299,3
2016	143,9
2017	145,4
Total	833,6

A parcela de R\$3.576,2 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	846,7
2015	1.420,0
2016	1.008,1
2017	301,3
Total	3.576,2

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, 97% contam com financiamento contratado e o restante em vias de contratação.

No ano de 2014, aprovamos 15 contratos que somam R\$680 milhões (parte Even R\$539 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$1.920 milhões e R\$1.557 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 31/07/14
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%	99%
3T13	38%	56%	71%	98%
4T13	57%	73%	87%	96%
1T14	31%	71%	85%	92%
2T14	39%	N/A	N/A	64%

Conforme a próxima tabela, nosso recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no 2T14 foi de R\$717,8 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	2T14	6M14
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	272.979	241.769	514.747
Unidades performadas (concluídas)	869.762	1.241.414	1.304.886	286.895	476.007	762.901
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	559.874	717.775	1.277.649

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.

Realizamos frequentes análises de crédito durante todo o nosso relacionamento com os clientes a fim de monitorar a evolução de uma eventual carteira inadimplente. Estimamos o volume de distratos para cada ano e, até o presente momento estamos totalmente aderentes ao nosso planejamento.



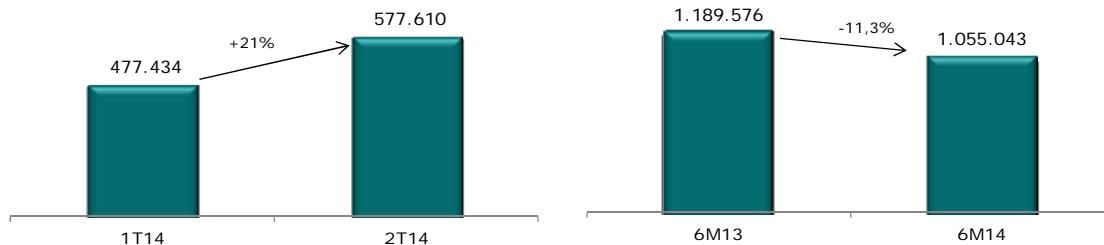
Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de vendas e serviços

No 2T14, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$589,7 milhões, o que representou um aumento de R\$101,8 milhões (+20,9%) em relação à receita bruta operacional do primeiro trimestre de 2014. Nos seis primeiros meses de 2014 obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$1.077,6 milhões, o que representou uma redução de R\$144,1 milhões (-11,8%) em relação à receita bruta operacional do primeiro semestre de 2013. Abaixo segue a abertura da receita proveniente apenas da venda de imóveis:

Ano de Lanç.	2T14		1T14	
	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
Até 2009	32.616	6%	16.135	3%
2010	45.615	8%	20.631	4%
2011	175.186	30%	185.499	39%
2012	191.972	33%	152.935	32%
2013	58.144	10%	73.469	15%
2014	74.077	14%	28.764	7%
Total	577.610	100%	477.433	100%

Receita Reconhecida



Incidiram sobre a receita bruta operacional no 2T14 impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$16,1 milhões. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 2,7% sobre a receita bruta operacional, a qual apresentou um aumento de +0,2 p.p em relação ao 1T14. No acumulado do ano incidiram sobre a receita bruta operacional impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$28,4 milhões. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 2,6% sobre a receita bruta operacional, a qual apresentou um aumento de +0,2 p.p em relação ao 6M13.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida do 2T14 atingiu R\$573,7 milhões, com aumento de R\$98,2 milhões em comparação com a receita operacional líquida do 1T14. No acumulado do ano a receita operacional líquida atingiu R\$1.049,2 com redução de R\$143,1 milhões em comparação com o 6M13.



Lucro bruto

O lucro bruto foi de R\$146,1 milhões no 2T14, com aumento de R\$16,5 milhões (+12,7%) em comparação com o lucro bruto do primeiro trimestre de 2014. No 6M14 o lucro bruto foi de R\$275,6 milhões, com redução de R\$49,0 milhões (-15,1%) com o 6M13.

A margem bruta da empresa no 2T14 foi de 31,7%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), apresentando uma redução de -3,5 p.p. em comparação ao 1T14 (cuja margem bruta foi de 35,3%). No acumulado do ano a margem bruta foi de 33,3% expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), apresentando aumento de +1,1 p.p. em comparação ao 6M13 (cuja margem bruta foi de 32,2%).

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	2T14	6M14
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%	31,7%	33,3%

Margem Bruta LTM (ex-financiamento)*

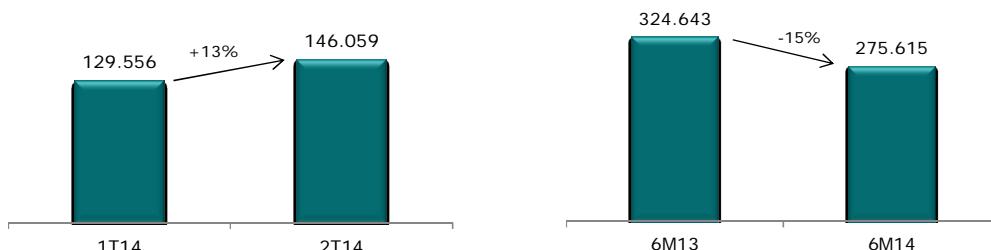
Margem Bruta LTM (ex financiamentos)																	
1T11	2T11 ¹	3T11 ¹	4T11	2011	1T12	2T12 ¹	3T12 ¹	4T12	2012	1T13	2T13 ¹	3T13 ¹	4T13	2013	1T14	2T14	6M14
30,8%	30,7%	31,7%	31,1%	31,1%	31,2%	31,5%	31,0%	31,8%	31,8%	32,2%	32,3%	33,3%	33,5%	33,5%	34,0%	34,1%	34,1%

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

¹Lembramos que as margens brutas reportadas nos terceiros trimestres refletem 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 em 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

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 2T14)	Margem Bruta	Margem REF ¹	Margem Bruta do Estoque ²
Receita Líquida	573,7	2.221,4	2.877,1
CPV	(427,6)	(1.447,5)	(1.975,5)
Construção e Terreno	(391,6)	(1.447,5)	(1.895,1)
Financiamento à produção	(25,4)		(19,6)
Dívida Corporativa	(10,6)		(60,8)
Lucro Bruto	146,1	773,9	901,6
<i>MB%</i>	<i>25,5%</i>	<i>34,8%</i>	<i>31,3%</i>
<i>MB% ex financiamentos (produção e + corporativo)</i>	<i>31,7%</i>	<i>34,8%</i>	<i>34,1%</i>

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\$462,3 milhões

Resultados operacionais

O SG&A (despesas comerciais, gerais e administrativas) da Companhia no 2T14 apresentou um aumento em relação ao 1T14 de R\$8,9 milhões, passando assim de R\$84,0 milhões (17,7% sobre a receita líquida) para R\$92,9 milhões (16,2% sobre a receita líquida). No acumulado do ano o SG&A apresentou um aumento em relação ao 6M13 de R\$24,2 milhões, passando assim de R\$152,7 milhões (12,8% sobre a receita líquida) para R\$177,0 milhões (16,9% sobre a receita líquida).

O total de despesas comerciais foi de R\$42,6 milhões, apresentando um aumento de +11,2% em relação ao trimestre anterior. Este aumento é justificado pelo forte aumento no volume de lançamentos que passou de R\$190,1 milhões no 1T14 para R\$586,2 milhões no 2T14. No acumulado do ano o total de despesas comerciais foi de R\$80,9 milhões, apresentando um aumento de +28,6% em relação ao 6M13.

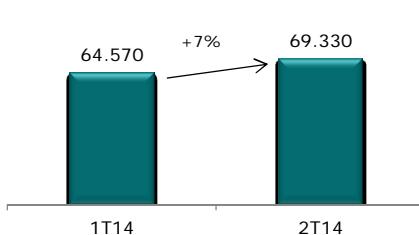
O G&A do trimestre de R\$50,4 milhões contempla o impacto do dissídio em São Paulo, o qual incide na folha de pagamento, refletindo assim o aumento de custo de mão de obra no setor, tendo uma oscilação natural devido a sazonalidades de itens como, por exemplo, consultorias. No acumulado do ano o G&A foi de R\$96,1 milhões.

O resultado financeiro líquido no 2T14 foi positivo em R\$24,0 milhões, enquanto que no 1T14 o resultado financeiro líquido havia sido positivo em R\$25,3 milhões. No 6M14 o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$49,4 milhões, enquanto que no 6M13 havia sido positivo em R\$15,3 milhões.

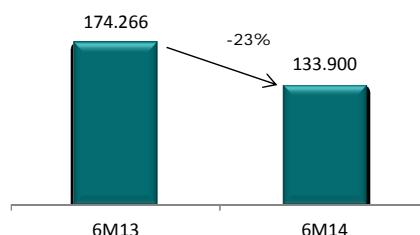


O lucro operacional de 2T14 foi de R\$69,3 milhões enquanto que no 1T14 havia sido de R\$64,6 milhões. No acumulado do ano o lucro operacional foi de R\$ R\$133,9 milhões enquanto que no 6M13 havia sido de R\$174,3 milhões.

Lucro Operacional



Lucro Operacional



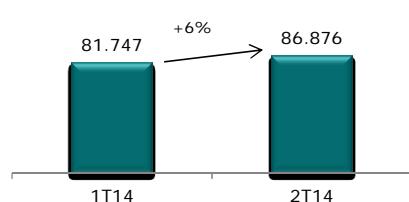
EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do segundo trimestre de 2014 foi de R\$86,9 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 15,1% no mesmo período, -2,0 p.p. menor quando comparada aos 17,2% apurados no primeiro trimestre de 2014. No acumulado do ano o EBITDA foi de R\$168,6 milhões, a margem EBITDA foi de 16,1%, -2,4 p.p. menor que os 18,5% apurados nos 6 primeiros meses de 2013.

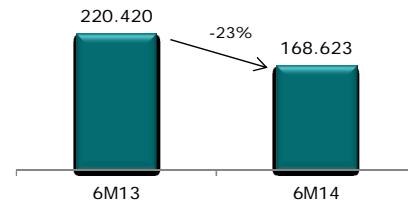
Segue o cálculo de nosso EBITDA para o segundo trimestre de 2014 e o acumulado do ano:

Conciliação EBITDA	2T14	1T14	Var. (%)	6M14	6M13	Var. (%)
Lucro antes do IRPJ e da CSLL	69.330	64.570	7,4%	133.900	174.266	-23,2%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	(24.033)	(25.332)	-5,1%	(49.365)	(15.336)	221,9%
(+) Depreciação e Amortização	5.615	4.410	27,3%	10.026	2.682	273,8%
(+) Despesas apropriadas ao custo	35.964	38.099	-5,6%	74.063	58.808	25,9%
EBITDA	86.876	81.747	6,3%	168.623	220.420	-23,5%
% Sobre a Receita Líquida	15,1%	17,2%	-2,0pp	16,1%	18,5%	-2,4pp

EBITDA



EBITDA





Lucro Líquido

O segundo trimestre de 2014 apresentou lucro líquido de R\$48,7 milhões, o que representou uma redução de R\$5,1 milhões em relação ao primeiro trimestre de 2014, atingindo uma margem líquida de 9,7%*, com redução de -1,7 p.p em relação ao 1T14. Nos seis primeiros meses do ano a margem líquida foi de R\$102,5 milhões, representando uma redução de R\$26,4 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, a margem líquida foi de 10,5%*, com redução de -2,1 p.p em relação ao 6M13.

Lucro Líquido

Lucro Líquido



Análise Patrimonial

Disponibilidades

O saldo de disponibilidades em 30 de junho de 2014 foi de R\$726,8 milhões, -5,1% menor quando comparado a 31 de dezembro de 2013.

Contas a Receber

Encerramos o segundo trimestre com R\$736 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 passou de R\$2,2 bilhões em 31 de dezembro de 2013 para R\$2,1 bilhões em 30 de junho de 2014 (-7,6%). 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 30 de junho de 2014 foram de R\$1,89 bilhão se mantendo estável em relação ao R\$1,88 bilhão de 31 de dezembro de 2013.



Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido incluindo participação de minoritários em 30 de junho de 2014 foi de R\$2.352,0 milhões, mantendo-se estável em relação ao Patrimônio Líquido de 31 de dezembro de 2013 de R\$2.315,9.



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos em 30/06/2014 em comparação a 31/03/2014:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	31/03/2014	30/06/2014	31/03/2014
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%	99%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	96%	96%	98%	95%
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%	85%	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 Residential Club	2T08	50%	96%	96%	100%	100%
Paulistano	2T08	30%	92%	92%	97%	96%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	31/03/2014	30/06/2014	31/03/2014
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%	100%	97%	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%	93%	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%	99%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	95%	96%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	97%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	97%	96%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	50%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	99%	97%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	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%	99%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	92%	93%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	33%	25%	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%	99%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4T09	100%	99%	99%	100%	100%
Praça Jardim	4T09	100%	99%	99%	100%	100%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	96%	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%	98%	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%	99%	100%	100%
VV Clube Moinho	2T10	50%	99%	100%	100%	100%
Passione	2T10	100%	91%	91%	100%	100%
Bela Cintra	2T10	50%	100%	99%	100%	100%
Code Berrini	2T10	80%	100%	100%	100%	100%
Concept	2T10	100%	97%	98%	100%	100%
Caminhos da Barra	2T10	100%	100%	99%	100%	100%
Dream	2T10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	99%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	98%	98%	100%	98%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3T10	100%	87%	85%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3T10	100%	97%	98%	100%	93%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	91%	91%	100%	100%
True	3T10	100%	99%	99%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	31/03/2014	30/06/2014	31/03/2014
Ponta da Figueira	3T10	18%	80%	78%	100%	99%
Arte Bela Vista	4T10	50%	89%	80%	78%	76%
Vivace Castelo	4T10	100%	76%	81%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	82%	80%	100%	100%
Giardino	4T10	100%	97%	96%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	94%	95%	100%	100%
Hom	4T10	50%	97%	98%	99%	94%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	100%	100%	98%
Arizona 701	1T11	80%	98%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1T11	70%	75%	81%	90%	84%
Airport Office	1T11	100%	85%	81%	100%	95%
Reserva da Praia	1T11	45%	99%	99%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	72%	61%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	96%	90%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	93%	91%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	97%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2T11	100%	91%	96%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	78%	78%	91%	83%
Art Pompeia	2T11	90%	90%	90%	100%	100%
New Age	2T11	100%	98%	97%	91%	86%
Ideale Offices	2T11	100%	100%	99%	100%	97%
Ária	2T11	50%	77%	71%	95%	91%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	88%	82%	79%	74%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	99%	99%	100%	97%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	54%	52%	100%	95%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	94%	95%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	65%	69%	100%	100%
NY SP	3T11	100%	100%	100%	87%	80%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	82%	75%	67%	55%
Baltimore	4T11	80%	86%	85%	86%	81%
Spot Office Moema	4T11	100%	82%	81%	95%	92%
Cenário da Vila	4T11	100%	99%	100%	100%	91%
Window Belém	4T11	100%	87%	85%	100%	92%
Prime Design	4T11	100%	96%	93%	100%	92%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	81%	83%	100%	100%
Pateo Pompéia	4T11	88%	95%	95%	100%	92%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	78%	70%	87%	82%
Viverde Residencial	4T11	85%	97%	98%	84%	81%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	82%	77%	100%	100%
Cobal - Rubi	4T11	80%	91%	88%	82%	77%
Altto Campo Belo	1T12	50%	74%	78%	68%	59%
Vista Mariana	1T12	100%	100%	100%	88%	82%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	99%	100%	100%	86%
Viva Vida Club Canoas - 2ª fase	1T12	80%	64%	51%	67%	55%
Supreme	1T12	80%	94%	78%	86%	82%
Alameda Santos	1T12	100%	85%	85%	96%	91%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	80%	81%	100%	93%
Vitalis	1T12	100%	70%	64%	100%	89%
Paulista Tower	1T12	100%	92%	97%	72%	68%
Viverde Residencial - 2ª fase	1T12	85%	100%	98%	84%	81%
Haddock Business	2T12	50%	65%	61%	67%	59%
Boreal Santana	2T12	100%	42%	38%	60%	51%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	73%	74%	86%	75%
Air Campo Belo	3T12	100%	100%	99%	65%	57%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	46%	46%	63%	59%
Arcos 123	3T12	100%	99%	100%	39%	38%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	73%	75%	83%	69%
Braz Leme Offices	3T12	50%	53%	53%	69%	55%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	73%	73%	67%	57%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	31/03/2014	30/06/2014	31/03/2014
Somma Brooklin	3T12	100%	76%	71%	77%	68%
Design Office Center	3T12	80%	94%	93%	66%	62%
Roseira	3T12	46%	88%	84%	100%	100%
Essência Brooklin	4T12	100%	77%	74%	64%	55%
Torre Pinheiros	4T12	100%	61%	59%	79%	72%
Anália Franco Offices	4T12	100%	60%	48%	50%	42%
Haddock Offices	4T12	100%	97%	97%	58%	51%
Quatro Brooklin	4T12	100%	42%	40%	50%	46%
London SP	4T12	100%	95%	95%	53%	51%
Club Park Remédios	4T12	100%	84%	83%	47%	41%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	49%	48%	44%	41%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3ª fase	4T12	80%	64%	51%	67%	55%
Clube Centro	4T12	80%	47%	41%	45%	39%
Quartier Cabral	4T12	50%	75%	65%	62%	59%
Hom lindoia	4T12	80%	83%	73%	55%	47%
Nine	4T12	80%	89%	80%	59%	53%
Wish Moema	1T13	100%	65%	63%	63%	55%
Bosques da Lapa	1T13	100%	97%	97%	35%	33%
Matriz Freguesia	1T13	100%	80%	83%	49%	42%
Icon	1T13	80%	97%	84%	22%	19%
Verdi Spazio	2T13	100%	55%	55%	46%	43%
Parques da Lapa	2T13	100%	81%	79%	40%	40%
Residencial Pontal	2T13	100%	73%	72%	29%	26%
Linea Perdizes	2T13	100%	62%	62%	50%	45%
Icon RS - 2º Fase	2T13	80%	69%	60%	22%	19%
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	36%	36%	53%	51%
Estações Mooca	3T13	100%	42%	40%	41%	41%
Story Jaguaré	3T13	100%	46%	42%	40%	40%
Autêntico Mooca	3T13	100%	97%	100%	36%	33%
Residencial Pontal 2º fase	3T13	100%	22%	20%	29%	26%
Blue Note	4T13	100%	47%	33%	34%	34%
Design Arte	4T13	100%	57%	57%	44%	44%
Vero	4T13	100%	30%	26%	30%	30%
BC Bela Cintra	4T13	100%	62%	58%	42%	42%
Verte Belém	4T13	100%	77%	74%	37%	38%
Wise	4T13	100%	100%	100%	30%	29%
RG Personal Residences	4T13	100%	13%	12%	26%	26%
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	80%	77%	24%	24%
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	8%	24%	24%
Terrara	4T13	100%	59%	49%	23%	23%
Window	4T13	100%	31%	31%	35%	36%
Anita Garibaldi	4T13	100%	89%	85%	36%	37%
Assembleia One	1T14	100%	56%	42%	51%	51%
SP Sumare Perdizes	1T14	100%	9%	8%	37%	37%
Icon RS - 3º Fase	2T14	80%	80%	N/A	22%	N/A
Story Jaguaré 2º Fase	2T14	100%	33%	N/A	40%	N/A
Viva Vida Club Canoas - Brita 4ª fase	2T14	80%	43%	N/A	67%	N/A
Quintas da Lapa	2T14	50%	18%	N/A	29%	N/A
Clube Jardim Vila Maria	2T14	100%	50%	N/A	39%	N/A
Parque Jardim Vila Guilherme	2T14	100%	15%	N/A	37%	N/A
Mariz Vila Mariana	2T14	100%	18%	N/A	42%	N/A
Vila Jardim Casa Verde	2T14	100%	29%	N/A	40%	N/A



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos, comparativamente ao 2T13:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	30/06/2013	30/06/2014	30/06/2013
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%	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%
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%	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%	100%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	96%	95%	98%	83%
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%	99%	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%	100%	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%	85%	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%	97%	93%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	30/06/2013	30/06/2014	30/06/2013
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%	96%	100%	99%
Incontro	3T08	100%	100%	99%	100%	100%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3T08	100%	100%	99%	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%	93%	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%	99%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	95%	94%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	97%	95%	100%	99%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	97%	94%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	50%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	99%	98%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	98%	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%	99%	98%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	92%	98%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	33%	24%	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%	99%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	100%	98%	100%	100%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4T09	100%	99%	96%	100%	100%
Praça Jardim	4T09	100%	99%	99%	100%	100%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	98%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	96%	96%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	99%	100%	100%
Code	1T10	100%	99%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	98%	97%	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%	93%
VV Clube Moinho	2T10	50%	99%	100%	100%	95%
Passione	2T10	100%	91%	89%	100%	100%
Bela Cintra	2T10	50%	100%	98%	100%	100%
Code Berrini	2T10	80%	100%	99%	100%	100%
Concept	2T10	100%	97%	90%	100%	100%
Caminhos da Barra	2T10	100%	100%	100%	100%	100%
Dream	2T10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3T10	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	98%	98%	100%	93%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	100%	100%	92%
Passione Duo	3T10	100%	87%	65%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3T10	100%	97%	100%	100%	76%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	91%	92%	100%	100%
True	3T10	100%	99%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	30/06/2013	30/06/2014	30/06/2013
Ponta da Figueira	3T10	18%	80%	78%	95%	85%
Arte Bela Vista	4T10	50%	89%	74%	78%	56%
Vivace Castelo	4T10	100%	76%	85%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	82%	92%	100%	100%
Giardino	4T10	100%	97%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	94%	94%	100%	100%
Hom	4T10	50%	97%	98%	99%	79%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	100%	100%	100%	93%
Arizona 701	1T11	80%	98%	97%	100%	76%
Design Campo Belo	1T11	70%	75%	73%	90%	63%
Airport Office	1T11	100%	85%	88%	100%	78%
MDL	1T11	45%	99%	99%	100%	85%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	72%	62%	100%	93%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	96%	58%	100%	79%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	93%	80%	100%	90%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	97%	100%	100%	78%
Praças da Lapa	2T11	100%	91%	98%	100%	80%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	78%	67%	91%	56%
Art Pompeia	2T11	90%	90%	84%	100%	86%
New Age	2T11	100%	98%	91%	91%	66%
Ideale Offices	2T11	100%	100%	90%	100%	72%
Ária	2T11	50%	77%	71%	95%	68%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	88%	82%	79%	55%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	99%	99%	100%	85%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	54%	48%	100%	75%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	94%	93%	100%	85%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	65%	54%	100%	67%
NY SP	3T11	100%	100%	91%	87%	54%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4T11	80%	82%	72%	67%	35%
Baltimore	4T11	80%	86%	87%	86%	64%
Spot Office Moema	4T11	100%	82%	81%	95%	72%
Cenário da Vila	4T11	100%	99%	86%	100%	66%
Window Belém	4T11	100%	87%	58%	100%	56%
Prime Design	4T11	100%	96%	86%	100%	56%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	81%	69%	100%	80%
Pateo Pompéia	4T11	88%	95%	79%	100%	58%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	78%	46%	87%	56%
Viverde Residencial	4T11	85%	97%	90%	84%	51%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	82%	44%	100%	72%
Cobal - Rubi	4T11	80%	91%	77%	82%	54%
Altto Campo Belo	1T12	50%	74%	82%	68%	44%
Vista Mariana	1T12	100%	100%	100%	88%	55%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	99%	99%	100%	48%
Viva Vida Club Canoas - 2ª fase	1T12	80%	64%	49%	67%	35%
Supreme	1T12	80%	94%	69%	86%	62%
Alameda Santos	1T12	100%	85%	75%	96%	78%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	80%	68%	100%	63%
Vitalis	1T12	100%	70%	50%	100%	59%
Paulista Tower	1T12	100%	92%	97%	72%	59%
Viverde Residencial - 2ª fase	1T12	85%	100%	90%	84%	51%
Haddock Business	2T12	50%	65%	30%	67%	46%
Boreal Santana	2T12	100%	42%	22%	60%	34%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	73%	72%	86%	42%
Air Campo Belo	3T12	100%	100%	100%	65%	41%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	46%	42%	63%	49%
Arcos 123	3T12	100%	99%	100%	39%	34%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	73%	71%	83%	34%
Braz Leme Offices	3T12	50%	53%	47%	69%	30%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	73%	68%	67%	39%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		POC	
			30/06/2014	30/06/2013	30/06/2014	30/06/2013
Somma Brooklin	3T12	100%	76%	51%	77%	49%
Design Offece Center	3T12	80%	94%	87%	66%	45%
Roseira	3T12	46%	88%	67%	100%	100%
Esséncia Brooklin	4T12	100%	77%	48%	64%	43%
Torre Pinheiros	4T12	100%	61%	50%	79%	56%
Anália Franco Offices	4T12	100%	60%	40%	50%	31%
Haddock Offices	4T12	100%	97%	92%	58%	42%
Quatro Brooklin	4T12	100%	42%	30%	50%	43%
London SP	4T12	100%	95%	89%	53%	47%
Club Park Remédios	4T12	100%	84%	75%	47%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	49%	42%	44%	37%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3ª fase	4T12	80%	64%	40%	67%	35%
Clube Centro	4T12	80%	47%	40%	45%	32%
Quartier Cabral	4T12	50%	75%	54%	62%	52%
Hom lindoia	4T12	80%	83%	69%	55%	36%
Nine	4T12	80%	89%	80%	59%	36%
Wish Moema	1T13	100%	65%	58%	63%	45%
Bosques da Lapa	1T13	100%	97%	92%	35%	31%
Matriz Freguesia	1T13	100%	80%	73%	49%	37%
Icon	1T13	80%	97%	48%	30%	30%
Verdi Spazio	2T13	100%	55%	49%	46%	42%
Parques da Lapa	2T13	100%	81%	50%	40%	39%
Residencial Pontal	2T13	100%	73%	14%	29%	25%
Linea Perdizes	2T13	100%	62%	32%	50%	39%
Icon RS - 2º Fase	2T13	80%	69%	44%	22%	30%
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	36%	N/A	53%	N/A
Estações Mooca	3T13	100%	42%	N/A	41%	N/A
Story Jaguaré	3T13	100%	46%	N/A	40%	N/A
Autêntico Mooca	3T13	100%	97%	N/A	36%	N/A
Residencial Pontal 2º fase	3T13	100%	22%	N/A	29%	N/A
Blue Note	4T13	100%	47%	N/A	34%	N/A
Design Arte	4T13	100%	57%	N/A	44%	N/A
Vero	4T13	100%	30%	N/A	30%	N/A
BC Bela Cintra	4T13	100%	62%	N/A	42%	N/A
Verte Belém	4T13	100%	77%	N/A	37%	N/A
Wise	4T13	100%	100%	N/A	30%	N/A
RG Personal Residences	4T13	100%	13%	N/A	26%	N/A
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	80%	N/A	24%	N/A
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	N/A	24%	N/A
Terrara	4T13	100%	59%	N/A	23%	N/A
Window RS	4T13	100%	31%	N/A	35%	N/A
Anita Garibaldi	4T13	100%	89%	N/A	36%	N/A
Assembleia One	1T14	100%	56%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1T14	100%	9%	N/A	37%	N/A
Icon RS - 3º Fase	2T14	200%	80%	N/A	22%	N/A
Story Jaguaré 2º Fase	2T14	300%	33%	N/A	40%	N/A
Viva Vida Club Canoas - Brita 4ª fase	2T14	400%	43%	N/A	67%	N/A
Quintas da Lapa	2T14	500%	18%	N/A	29%	N/A
Clube Jardim Vila Maria	2T14	600%	50%	N/A	39%	N/A
Parque Jardim Vila Guilherme	2T14	700%	15%	N/A	37%	N/A
Mariz Vila Mariana	2T14	800%	18%	N/A	42%	N/A
Vila Jardim Casa Verde	2T14	900%	29%	N/A	40%	N/A



Demonstrações Financeiras

Demonstração do Resultado Consolidado (Em milhares de reais).

Não revisada pelos auditores independentes.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	1T14	2T14	2014
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	487.879	589.719	1.077.598
Incorporação e revenda de imóveis	477.433	577.610	1.055.043
Prestação de serviços	10.446	12.109	22.555
Deduções da Receita Bruta	(12.390)	(16.054)	(28.444)
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	475.489	573.665	1.049.154
Custo incorrido das vendas realizadas	(345.933)	(427.606)	(773.539)
Lucro Bruto	129.556	146.059	275.615
Receitas (Despesas) Operacionais	(89.863)	(100.764)	(190.627)
Comerciais	(38.293)	(42.586)	(80.879)
Gerais e Administrativas	(43.733)	(48.573)	(92.306)
Remuneração da Administração	(1.984)	(1.790)	(3.774)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(5.853)	(7.815)	(13.668)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	39.693	45.295	84.988
Resultado das Participações Societárias	(455)	2	(453)
Equivalência Patrimonial	(455)	2	(453)
Resultado Financeiro	25.332	24.033	49.365
Despesas Financeiras	(6.053)	(9.188)	(15.241)
Receitas Financeiras	31.385	33.221	64.606
Lucro antes do IRPJ e CSLL	64.570	69.330	133.900
IRPJ e CSLL	(9.937)	(13.405)	(23.342)
Corrente	(12.045)	(16.166)	(28.211)
Diferido	2.108	2.761	4.869
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	54.633	55.925	110.558
Participação de minoritários	(820)	(7.256)	(8.076)
Lucro Líquido do exercício	53.813	48.669	102.482



Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de junho de 2014 e 31 de dezembro de 2013 - Em milhares de reais (Não auditado pelos auditores independentes)

ATIVO	30/06/2014	31/12/2013
Disponibilidades	726.807	765.547
Contas a receber	1.759.275	1.880.015
Imóveis a comercializar	722.911	707.074
Impostos e contribuições a compensar	11.237	7.015
Demais contas a receber	112.112	83.659
Ativo Circulante	3.332.342	3.443.310
Contas a Receber	342.739	395.553
Imóveis a comercializar	996.575	819.565
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	31.294	80.789
Transações com partes relacionadas	635	612
Demais Contas a Receber	8.213	5.185
Investimentos	14.045	19.746
Imobilizado	30.823	31.269
Intangível	8.986	8.664
Ativo Não Circulante	1.433.310	1.361.383
Total do Ativo	4.765.652	4.804.693
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2014	31/12/2013
Fornecedores	94.032	68.031
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	41.443	38.087
Empréstimos e financiamentos	458.363	464.947
Cessão de recebíveis	4.726	7.884
Debêntures	113.139	115.998
Impostos e Contribuições a Recolher	46.649	43.084
Tributos a pagar	41.544	45.433
Adiantamentos de Clientes	31.570	14.101
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	10.001	11.194
Partes relacionadas	-	-
Dividendos propostos	-	67.186
Provisões	15.000	25.000
Demais Contas a Pagar	50.167	84.886
Passivo Circulante	906.634	985.831
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	51.305	60.302
Provisões	61.579	52.689
Tributos a Pagar	8.094	9.559
Empréstimos e financiamentos	1.131.740	1.007.635
Cessão de recebíveis	1.783	2.578
Debêntures	191.159	294.987
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45.169	50.038
Demais Contas a Pagar	16.190	25.198
Passivo Exigível a Longo Prazo:	1.507.019	1.502.986
Capital Social atribuído aos acionistas da controladora	1.683.266	1.083.266
Ações em Tesouraria	(28.935)	-
Custos de Transação	(15.775)	(15.775)
Plano de opção de ações	28.856	26.518
Reserva de lucros	396.641	894.159
	2.064.053	1.988.168
Participação dos não controladores	287.946	327.708
Patrimônio Líquido	2.351.999	2.315.876
Passivo Total	4.765.652	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.



Even posts best ever total of R\$913 million in deliveries

Cash generation of R\$46.5 million (ex-dividends and share buyback) in the 1st half of 2014, despite the purchase of land with potential PSV of R\$2.4 billion, primarily located in São Paulo

São Paulo, August 12, 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 second quarter of 2014 (2Q14). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R\$).

IR CONTACT

Dany Muszkat
CFO and IRO

Ivan Bonfanti
IR Manager

Fernanda Brienza
IR Analyst

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

Stock Price
 Closing date:
 08/11/2014
 No. of shares:
 233.293.408
 R\$6.07 per share

HIGHLIGHTS

- **We delivered 16 projects** in 2Q14 with **PSV of R\$913 million** (considering sales price at the time of launch, Even's share).
- **Record volume of payments from clients** in the quarter, totaling R\$718 million.
- **Land acquisitions** in the quarter representing PSV of **R\$1.2 billion**.
- CRI issuance in the amount of R\$150 million, and Real Estate CCBs of R\$130 million, **extending the profile of the non-SFH (Housing Finance System) debt**.
- **Low leverage ratio** (Net Debt/Shareholders' Equity) of **49.6%**.
- **Cash generation amounting to R\$46.5 million** (ex-dividend and share buyback) in the 1st half of 2014.
- We **ranked 1st in the "2013 Top Imobiliário" award** (announced in May 2014) for the Metropolitan Region of São Paulo in the "**Developer**" category, and 2nd in the "Builder" category.

CONFERENCE CALL - RESULTS FOR THE QUARTER ENDED JUNE 30, 2014

Date: August 13, 2014

Portuguese

10:00 a.m. (Brasília time)
 9:00 a.m. (New York time)
 2:00 p.m. (London time)
 Dial-in: +55 (11) 3127-4971 or (11) 3728-5971
 Replay: +55 (11) 3127-4999
 Code: 62307942

English

11:30 a.m. (Brasília time)
 10:30 a.m. (New York time)
 3:30 p.m. (London time)
 Dial-in.: +1 (412) 317-6776
 Replay: +1 (412) 317-0088
 Code: 10049664



Índice
Brasil Ampla
BM&FBOVESPA

IBRA

Índice de
Governança
Corporativa

IGCT

Índice de Ações com
Governança Diferenciada
Novo Mercado

IGC-NM

Índice do
Setor
Industrial

INDX

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado

ITAG



Índice 100

IBRX 100

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada

IGC

Índice
Imobiliária

IMOB

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial

ISE

2014

Índice
BM&FBOVESPA
Small Cap

SMLL



Message from Management

The 2nd quarter featured a record volume of deliveries, which totaled R\$913 million (in PSV, Even's share) for the period.

The efficiency of our portfolio of receivables could also be seen in the record volume of receipts, which totaled R\$718 million, mostly related to transfers.

In addition, all of our projects are on budget and the project schedules are tightly controlled (including several projects being completed early), reflecting the high degree of vertical integration (98% of projects carried out by Even itself) and periodic controls. With this, we have increased 2014 delivery forecast of R\$1.8 billion to R\$2.2 billion (PSV at the time of launch).

With respect to sales, June was an atypical month. The World Cup had a strong adverse impact on the volume of visits to showrooms and, consequently, the speed of sales was reduced. The volume of launches for the second half of the year will depend primarily on the performance of the real estate market in the markets we serve. There have not been any launches for the 3rd quarter yet, as they are all scheduled for the month of September.

We are continuing with our strategy of expediting the purchase of land in São Paulo, filing the projects in accordance with the previous Master Plan. As a result, during the first half of 2014, we purchased land worth R\$2.4 billion in potential PSV (of which R\$1.6 billion is located in São Paulo, increasing our land bank in this market to R\$3.2 billion in potential PSV). We also have a variety of plots in São Paulo that are in advanced stages of negotiation, whose projects are being filed in accordance with the previous Master Plan.

Our landbank is directed at residential projects focused on the end user.

It is worth noting that the operating cash generation ex-dividends and share buyback was R\$46.5 million for the first half of 2014, even with the higher than average land acquisition, as was already mentioned.

In addition, in order to (i) lengthen our debt profile, (ii) mitigate the risks related to the maturity of corporate debt in a post-election year and (iii) take advantage of the good fundraising conditions, we issued two CRIs totaling R\$150 million (with 3-year terms), as well as a Real Estate CCB in the amount of R\$130 million (with a 3.5-year term).

Finally, we would like to report yet another achievement by the Company: We won the 2013 Top Imobiliário award (announced in May 2014) for the Metropolitan Region of São Paulo in the category of "Developer" and placed second in the category of "Builder".



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 second quarter of 2014 (2Q14 x 1Q14).

Highlights

Introduction

We closed the second quarter with launches of R\$586 million, sales of R\$378 million and land acquisitions representing combined potential sales of R\$1,249 million (12 sites) with all indicators based on Even's share in each project.

We spread our quarter launches over five projects and three second phases with average PSV of R\$88 million, distributed across two of the four regions where we operate (SP and Sul).

In the first six months of the year we totaled R\$776 million in launches, with sales worth R\$718 million and land purchases amounting to R\$2,303 million in potential PSV - all these indicators refer to Even's share. In the first half, we launched 7 developments and 3 second phases with average PSV of R\$89 million distributed across three of the four regions where we operate (São Paulo, Rio de Janeiro and southern Brazil).

In R\$ Million (% Even)	3Q13	4Q13	1Q14	2Q14	LTM
Launches	393	1,231	190	586	2,400
Sales	366	721	341	378	1,805
Land Acquisitions (PSV)	171	893	1,103	1,249	3,416
Deliveries (Launch PSV)	393	333	367	913	2,006

In the second quarter, we recorded a sales-over-supply ratio (VSO) of 13% and LTM (Last 12 Months) **ROE** of **12.9%**.

FINANCIAL PERFORMANCE

We closed the second quarter of 2014 with a cash position of R\$726.8 million and a leverage ratio of 49.6% (Net Debt/Shareholders' Equity). The breakdown of our gross debt is: financing to production 52%, debt from land acquisitions 12%, and debentures and CRIs 36%. **It is worth noting that, to reduce the risk of our corporate debt maturing in a post-election year and taking advantage of good funding conditions, we issued two CRIs in the amount of R\$150 million (term of 3 years), as well as a Real Estate CCB in the amount of R\$130 million (average term of 3.5 years).**

Also in the 2nd quarter, we prepaid a portion (R\$32.5 million) of CCBs maturing in 2015.



Additionally, we attempted to prepay a portion of R\$104 million in debentures maturing in the 1st quarter of 2015. However, the premium required by investors on the advance payment exceeded the cost of holding these funds in cash and paying the portion on the original date.

On June 30, 2014, the Company's debt totaled R\$1,894.4 million, of which R\$989.5 referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the projects' own receivables, and the remainder R\$904.9 million corresponded to land, debenture and CRI debts.

Second-quarter cash burn ex-dividends and share buyback (variation in net debt March 2014 and June 2014) was a negative R\$7.9 million, i.e. **cash generation totaled R\$7.9 million for 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 (07/31/14)
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%	99%
3Q13	38%	56%	71%	98%
4Q13	57%	73%	87%	96%
1Q14	31%	71%	85%	92%
2Q14	39%	N/A	N/A	64%



As the following table shows, our total receivables from clients (units under construction and completed) amounted to R\$717.8 million in 2Q14, 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	2Q14	6M14
Units under construction	720,750	712,406	1,082,562	272,979	241,769	514,747
Delivered units	869,762	1,241,414	1,304,886	286,895	476,007	762,901
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	559,874	717,775	1,277,649

It is worth mentioning the record-breaking volume of payments from clients in the quarter, which totaled R\$718 million.

LANDBANK

In 2Q14, we acquired 12 sites representing PSV of R\$1.2 billion. Note that the new urban master plan for the city of São Paulo was approved by the chamber of deputies in this quarter.

We ended the second quarter of 2014 with a land bank representing PSV of R\$6.6 billion (Even's share being R\$6.2 billion) spread across 58 different projects or phases, with average PSV of R\$114.2 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single project.

In the 1st half of 2014, we purchased land with potential PSV of R\$1.6 billion in São Paulo, increasing the potential PSV of our land bank in this region to R\$3.2 billion. Several properties are at an advanced stage of negotiation, and the projects have already been filed under the previous urban master plan.

PROFITABILITY

In 2Q14, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs stood at **31.7%**. It must be mentioned that the collective bargaining agreement for the civil construction sector in the State of São Paulo was applied in the 2nd half, adversely impacting our margins for the period. However, our margins should recover in the 3rd quarter, after the update of the installments of the units already sold with the current INCC.

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\$3.2 billion in June 2014. The land bank in SP is approximately equivalent to our launches in the last 20 months.

	2011	2012	2013	2Q14	6M14
Launches	33%	20%	30%	14%	27%
Sales	33%	28%	25%	44%	41%
Landbank	39%	54%	52%	49%	49%

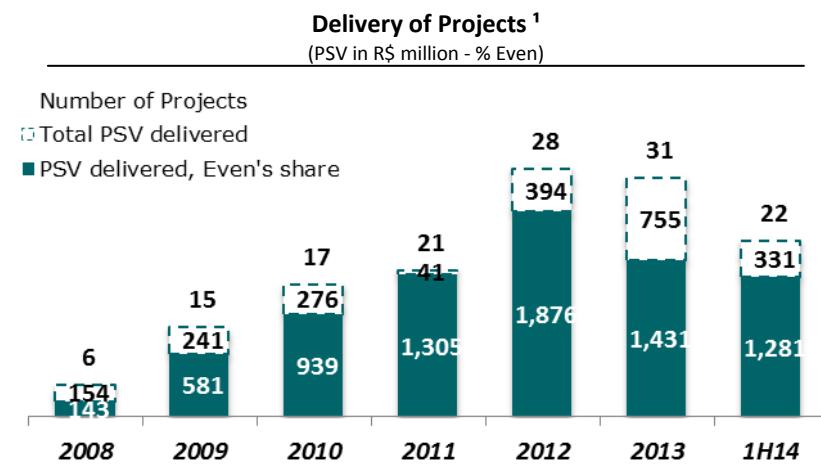
EXECUTION CAPACITY

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

In recent years, project deliveries strongly increased, fueling 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 second quarter, we delivered 16 projects, equivalent to R\$913 million (launch PSV, Even's share) and 3,491 units. Accordingly, 22 developments have been delivered so far in 2014, in the amount of R\$1.3 billion (launch PSV, Even's share) and totaling 4,418 units.

	2009	2010	2011	2012	2013	1Q14	2Q14
Active construction sites	55	57	72	76	70	71	66
Projects delivered	15	17	21	28	31	6	16
Units delivered	1,688	2,204	2,932	6,425	6,673	927	3,491
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	823	1,214	1,346	2,270	2,186	388	1,224
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	581	939	1,305	1,876	1,431	367	913

¹Considering the sales price at time of launch

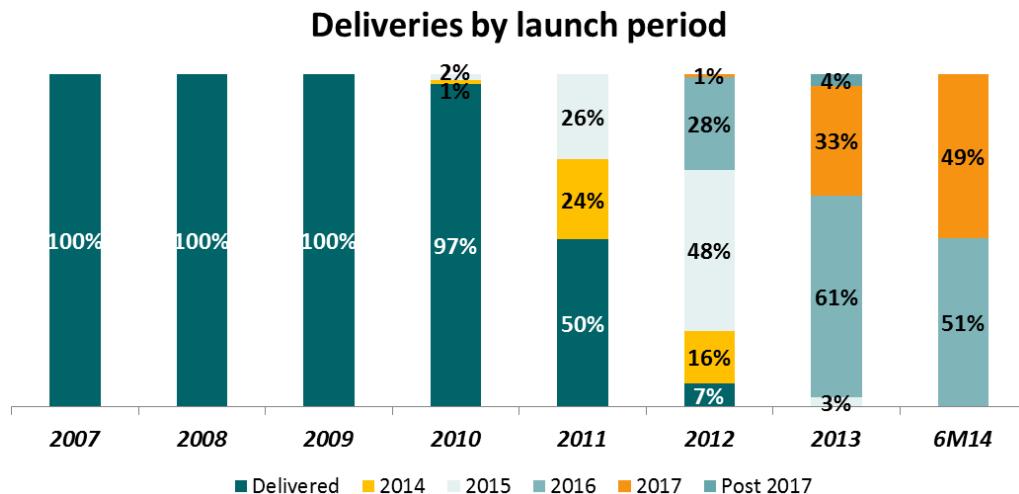


¹ considering sales prices at time of launch.



In 2014, delivery volume is expected to reach R\$2.2 billion Even's share (PSV considered at the time of launch).

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



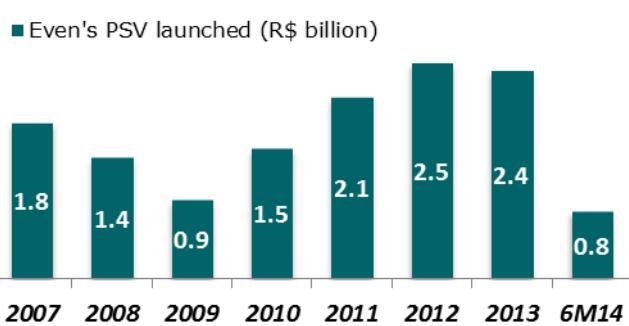
Note that all projects launched in 2007, 2008 and 2009 have been delivered, as well as most projects launched in 2010. The projects that were launched in 2010 but have not been delivered yet will be finished by the beginning of 2015.

We won first place in the **2013 Top Imobiliário award** for the São Paulo metropolitan region, in the "**Developer**" category. The ranking is organized by Embraesp and the *Estado de São Paulo* newspaper, and was announced in **May 2014**. We also ranked 2nd in the "**Builder**" category. In addition, today we are the 8th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released last March. We have remained among the top positions in the ranking in recent years.

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 710 brokers and it was responsible for 64% of Even's total sales in the first six months in the areas where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro). Only of the sales of units launched in 6M14, it was responsible for 49%. Of the remaining sales in the same period, Even Vendas was responsible for 69%.





Even Vendas currently holds an outstanding position in the sector of sale of real property, having ranked 7th in the **Broker** category of the 2013 Top Imobiliário award.

We ended the 2Q14 with an inventory of R\$2.5 billion in potential sales value (Even's share), equivalent to 16.6 months of sales (based on the pace of sales in the last 12 months). The complete inventory increased from 8% in 1Q14 to 11% in 2Q14 (from R\$191.8 million in 1Q14 to R\$263.1 million in 2Q14). Note that the inventory delivered consists of 849 units spread across 75 different projects.



Highlights

The following table shows our key financial and operating indicators on a consolidated basis for 2Q14 over 1Q14 and 6M14 over 6M13:

Financial Info	2Q14¹	1Q14²	Var. (%)	6M14³	6M13⁴	Var. (%)
Net Revenues	573,665	475,489	20.6%	1,049,154	1,192,277	-12.0%
Gross Profit	146,059	129,556	12.7%	275,615	324,643	-15.1%
Adjusted Gross Margin ⁵	31.7%	35.3%	-3.5pp	33.3%	32.2%	1.2pp
EBITDA	86,876	81,747	6.3%	168,623	220,420	-23.5%
EBITDA Margin	15.1%	17.2%	-2.0pp	16.1%	18.5%	-2.4pp
Net Income	48,669	53,813	-9.6%	102,482	128,926	-20.5%
<i>Net Margin before Minority Interest</i>	<i>9.7%</i>	<i>11.5%</i>	<i>-1.7pp</i>	<i>10.5%</i>	<i>12.7%</i>	<i>-2.1pp</i>
Net Revenues to be Recognized ⁶	2,221,357	2,241,584	-0.9%	2,221,357	2,165,166	2.6%
Gross Income to be Recognized ⁶	773,885	786,812	-1.6%	773,885	737,928	4.9%
<i>Recognized⁶</i>	<i>34.8%</i>	<i>35.1%</i>	<i>-0.3pp</i>	<i>34.8%</i>	<i>34.1%</i>	<i>0.7pp</i>
Net Debt ⁷	1,167,594	1,100,850	6.1%	1,167,594	1,147,096	1.8%
Shareholder's Equity	2,352,000	2,330,501	0.9%	2,352,000	2,214,075	6.2%
Total Assets	4,765,652	4,694,424	1.5%	4,765,652	4,526,203	5.3%
Launches	2Q14¹	1Q14²	Var. (%)	6M14³	6M13⁴	Var. (%)
# Launched Projects	8	2	300.0%	10	9	11.1%
Launch PSV (100%) ⁸	703,930	190,085	270.3%	894,015	839,249	6.5%
Launch PSV (% Even)	586,163	190,085	208.4%	776,248	798,797	-2.8%
<i>Even's share on launches</i>	<i>83.3%</i>	<i>100.0%</i>	<i>-16.7pp</i>	<i>86.8%</i>	<i>95.2%</i>	<i>-8.4pp</i>
# Launched Units	1,434	233	515.5%	1,667	1,936	-13.9%
Usable area of launched units (m ²)	107,060	11,503	830.7%	118,563	120,065	-1.3%
Average launch price (R\$/m ²)	6,886	17,072	-59.7%	8,941	8,739	2.3%
Average price of launched unit (R\$/unit)	491	816	-39.8%	536	433	23.7%
Sales	2Q14¹	1Q14²	Var. (%)	6M14³	6M13⁴	Var. (%)
Contracted Sales (100%) ⁹	482,448	378,199	27.6%	860,646	1,103,522	-22.0%
Contracted Sales (% Even)	377,589	340,698	10.8%	718,287	1,031,582	-30.4%
<i>Even's share on contracted sales</i>	<i>78.3%</i>	<i>90.1%</i>	<i>-11.8pp</i>	<i>83.5%</i>	<i>93.5%</i>	<i>-10.0pp</i>
# of units sold	1,125	786	43.1%	1,911	2,518	-24.1%
Usable area of units sold (m ²)	77,173	38,167	102.2%	115,340	133,648	-13.7%
Average sale price (R\$/m ²)	8,849	10,182	-13.1%	9,080	8,400	8.1%
Average price of sold unit (R\$/unit)	429	481	-10.9%	450	438	2.8%

¹ Second quarter of 2014

² First quarter of 2014

³ Six months 2014

⁴ Six Months 2013

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

⁶ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project in the respective periods, and excludes effects from adjustment to present value.

⁷ 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.

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

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



Business Performance

In the second quarter of 2014, we launched five projects and three second phases, totaling R\$586.2 million, with average PSV per project of R\$88.0 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, **22%** were sold in the same period.

In the first half of the year we launched 7 developments and 3 second phases totaling R\$776.2 million, with an average PSV of R\$89.4 million per development, in three of the four regions where we operate.

Sales in the second quarter totaled R\$377.6 million, 33% of which came from units launched in the period (R\$126 million) and 67% from units in inventory (R\$251 million). Accumulated sales in the year amounted to R\$718.3 million, of which 28% came from launches (R\$204 million) and 72% from inventories (R\$514 million).

As a result, for launches in the quarter, the sales-over-supply ratio was **22%** while for remaining units (inventory), **10%**.

Combined sales over supply stood at 13% in 2Q14.

The lower volume of launches in 1H14 was already expected in our pipeline of launches for the year.

Even Vendas, Even's group own broker, plays an essential role in the Company's strategy. Today it has 710 brokers and it was responsible for 64% of Even's total sales in the first six months in the areas where it operates (São Paulo and Rio de Janeiro). Only of the sales of units launched in 2Q14, it was responsible for 49%. Of the remaining sales in the same period, Even Vendas was responsible for 69%.

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 second quarter of 2014 with an inventory of R\$2.5 billion in potential sales value (Even's share), equivalent to 16.6 months of sales (based on the pace of sales in the last 12 months). The complete inventory increased from 8% in 1Q14 to 11% in 2Q14 (from R\$191.8 million in 1Q14 to R\$263.1 million in 2Q14). Note that the inventory delivered consists of 849 units spread across 75 different projects.

In 2Q14, we delivered 16 projects, equivalent to R\$913 million (launch PSV, Even's share) and 3,491 units. Accordingly, 22 developments have been delivered so far in 2014, in the amount of R\$1.3 billion (launch PSV, Even's share) and totaling 4,418 units.



The table below shows figures since 1Q11 (14 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	2Q14	
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%	34,1%	
% Launched in SP	77%	73%	58%	64%	84%	59%	86%	80%	79%	53%	63%	70%	34%	51%	
% Launched outside SP	23%	27%	42%	36%	16%	41%	14%	20%	21%	47%	37%	30%	66%	49%	
% own construction sites	95%	94%	94%	95%	95%	95%	95%	97%	97%	97%	98%	98%	98%	98%	
# active construction sites	63	67	63	72	72	78	83	75	80	75	74	70	71	66	
# delivered projects	5	7	5	4	6	7	4	12	2	12	10	7	6	16	
# delivered units	662	885	682	667	1,525	1,955	561	2,384	623	2,411	2,405	1,234	927	3,491	
Delivered PSV (% Even in R\$ million) ²	351	447	173	333	753	349	308	466	112	593	393	333	367	913	

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 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

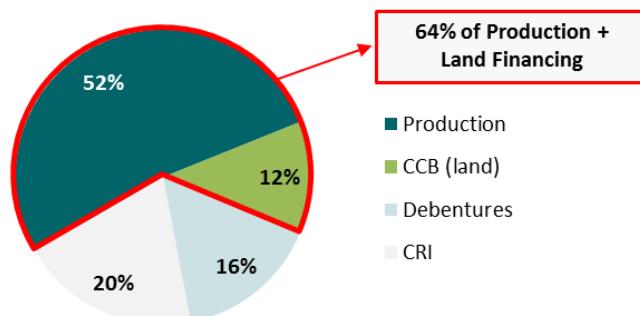
We closed the second quarter of 2014 with a cash position of R\$726.8 million and a leverage ratio of 49.6% (Net Debt/Shareholders' Equity). The breakdown of our gross debt is: financing to production 52%, debt from land acquisitions 12%, and debentures and CRIs 36%. **It is worth noting that, to reduce the risk of our corporate debt maturing in a post-election year and taking advantage of good funding conditions, we issued two CRIs in the amount of R\$150 million (term of 3 years), as well as a Real Estate CCB in the amount of R\$130 million (average term of 3.5 years).**

Also in the 2nd quarter, we prepaid a portion (R\$32.5 million) of the CCB maturing in 2015.

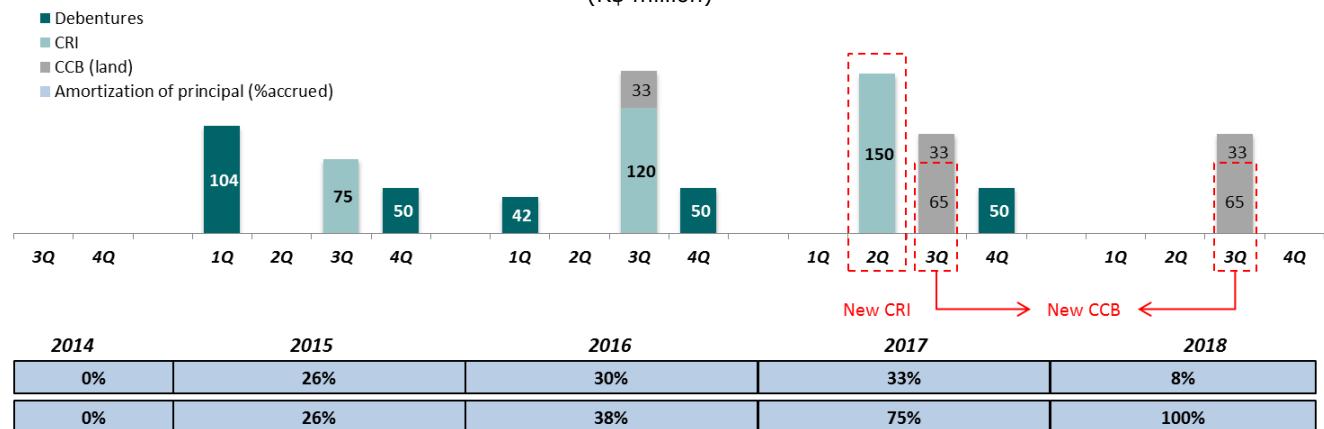
Additionally, we attempted to prepay a portion of R\$104 million in debentures maturing in the 1st quarter of 2015. However, the premium required by investors for the advance payment exceeded the cost of holding these funds in cash and paying the portion on the original date.

On June 30, 2014, the Company's debt totaled R\$1,894.4 million, of which R\$989.5 million referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the project's own receivables, and the remainder R\$904.9 million corresponded to land, debenture and CRI debts.

UPDATE Breakdown of debt



Amortization of Debentures' Principal, CRI and Bank Credit Certificates (CCB) (R\$ million)





The table below shows our cash burn in the second quarter of 2014 ex-dividends and share buyback (variation in net debt between March 2014 and June 2014) which was a negative R\$7.9 million, i.e. **cash generation totaled R\$7.9 million for the quarter.**

Cash Burn 2Q14	(R\$ million)
Net Debt (Mar/14)	1,100.9
Net Debt (Jun/14)	1,167.6
Change in Net Debt	66.7
Dividends	(67.2)
Share Buyback	(7.4)
Change in Net Debt - Cash Burn	(7.9)

Compared to 1Q14, with the exclusion of the share acquisitions, this **period's cash generation was R\$38.7 million**, as shown in the table below:

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)
Share Buyback	(21.5)
Cash Burn	(38.7)

Therefore, the **cash generation for the first half of 2014 was R\$46.5 million.**

Cash Burn 6M14	(R\$ million)
Net Debt (Dec/13)	1,118.0
Net Debt (Jun/14)	1,167.6
Change in Net Debt	49.6
Dividends	(67.2)
Share Buyback	(28.9)
Cash Burn	(46.5)



The table below shows our capital structure on June 30, 2014, leverage and the number of Receivables of delivered units:

	Jun/14 (R\$ million)
Production	989.5
Land	228.0
Debentures	304.3
CRI	372.6
Gross Debt	1,894.4
Cash	(726.8)
Net Debt	1,167.6
Shareholder's Equity	2,352.0
Net Debt/ Shareholder's Equity	49.6%
Performed Receivables	
Jun/14	
(R\$ million)	
736.0	

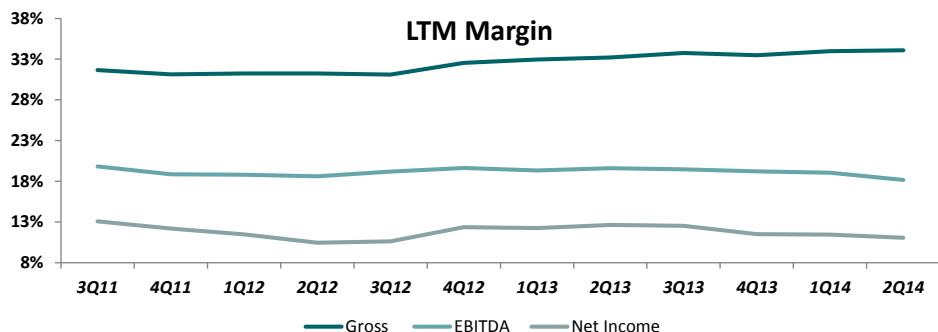
Our construction financing index remained high. Of the total projects launched, 97% already have financing assured and the remainder is under negotiation.

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
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

In July we published our 2014 Annual Sustainability Report in order to expand the discussions on this topic with our stakeholders.

To expand the debate on sustainability issues with all stakeholders – clients, suppliers, employees and others - the 2014 edition of Even's Annual Sustainability Report, is being published this week. The publication takes place together with the presentation of our "Even Sustentável" communication platform (<http://www.even.com.br/sustentavel>), which provides information on the company's sustainability practices and details the issues that were presented in the report only as efficiency indicators.

In this platform, you will find the full PDF file of the report, in an online version which is suitable for reading on computer or tablet screens. You can also access a video (<http://www.youtube.com/embed/yATx2ZMXfkY>) that summarizes our sustainable actions and presents weekly updated sustainability information.

This year, we chose not to print the full report, since we have tools that enable its distribution in other formats. We produced a summarized version intended to create interest in reading the full report, as well as in visiting the platform.

This summarized version includes a seal with a QR Code in Braille, which shows how to access an audio version of the report available on the Platform. This very special work has been approved by the visually impaired.

These innovations have been introduced in a year when EVEN was awarded the "Materiality Matters" seal for the "comprehensive approval" option, which means complying with the directives of the Global Reporting Initiative (GRI) at the highest level of transparency.

For Even, the launch of the 2014 Annual Sustainability Report (Base year 2013) is an opportunity to invite all stakeholders to talk about this matter. We welcome new ideas. We hope you participate in this initiative by giving us your feedback through this platform. We are looking forward to your visit on www.even.com.br/sustentavel.



Operating Performance

Development

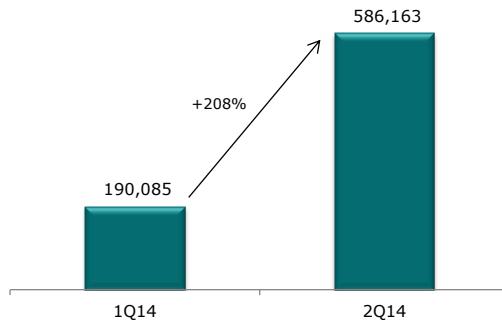
Period launches

In 2Q14, we launched 5 new projects and 3 second phases , 6 in São Paulo and 2 in Rio Grande do Sul, totaling R\$586.2 million in launched PSV (Even %). In 2014 we launched 7 new developments and 3 second phases, of which 7 are located in São Paulo, 1 in Rio de Janeiro, and 2 in Rio Grande do Sul, with launched PSV of R\$776.2 million (Even %).

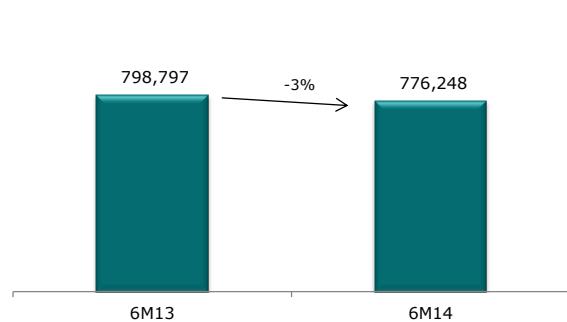
The following table lists 2Q14 launches:

Project	Region	Launches 2Q14				
		Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Area (m ²)	Units	Average unit price
Quintas da Lapa	São Paulo	193,866	96,933	25,137	188	1,031
Clube Jardim Vila Maria	São Paulo	149,110	149,110	21,062	399	374
Parque Jardim Vila Guilherme	São Paulo	79,988	79,988	12,006	204	392
Mariz Vila Mariana	São Paulo	75,881	75,881	8,840	78	973
Vila Jardim Casa Verde	São Paulo	56,565	56,565	8,728	138	410
Story Jaguaré 2 nd phase	São Paulo	44,348	44,348	6,779	115	386
Icon RS - 3 rd phase	South	45,530	36,424	7,631	112	407
Viva Vida Club Canoas - Brita 4 th phase	South	58,641	46,913	16,876	200	293
		703,930	586,163	107,060	1,434	491

Launched PSV



Launched PSV



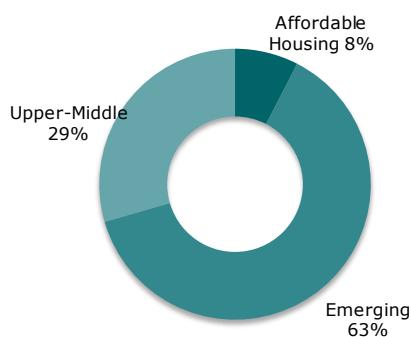


The table below presents launches in the period grouped by segment:

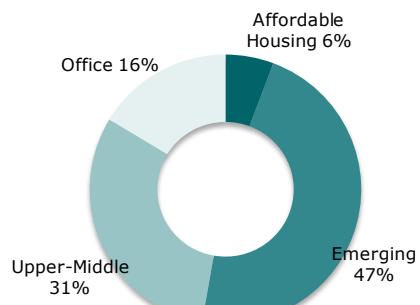
Segment	Launches 2Q14				
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	44,348	44,348	6,779	115	8%
Emerging	389,835	369,000	66,303	1,053	63%
Upper-Middle	269,748	172,815	33,977	266	29%
	703,930	586,163	107,060	1,434	100%

Segment	Launches 2014				
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	44,348	44,348	6,779	115	6%
Emerging	389,835	369,000	66,303	1,053	47%
Upper-Middle	333,868	236,935	39,308	330	31%
Office	125,964	125,964	6,172	169	16%
	894,015	776,248	118,563	1,667	100%

2Q14



2014



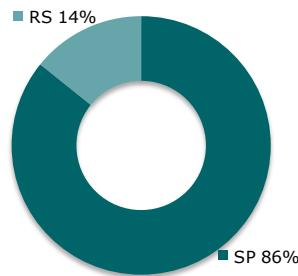
The table below presents launches grouped by region:

Region	Launches 2Q14 by Region	
	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)
São Paulo	599,759	502,826
Sul	104,171	83,337
	703,930	586,163

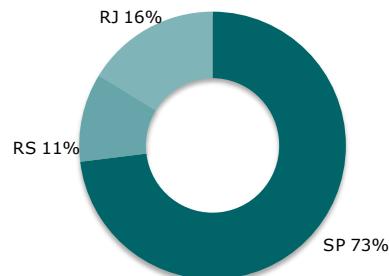


Launches 2014 by Region		
Region	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)
São Paulo	663,880	566,947
Sul	104,171	83,337
Rio de Janeiro	125,964	125,964
	894,015	776,248

2Q14



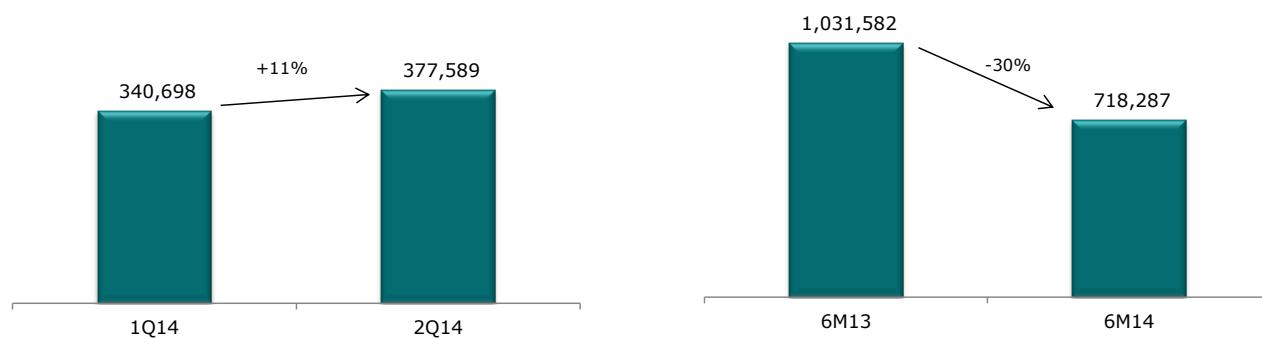
2014



Sales

Contracted sales in 2Q14 totaled R\$482.4 million (R\$377.6 million considering only Even's share), 33% of which from launches in the quarter and 67% from units in inventory. In the first half of the year, contracted sales amounted to R\$860.6 million (R\$718.3 million for Even's share), of which 28% came from launches and 72% from inventories.

Sales





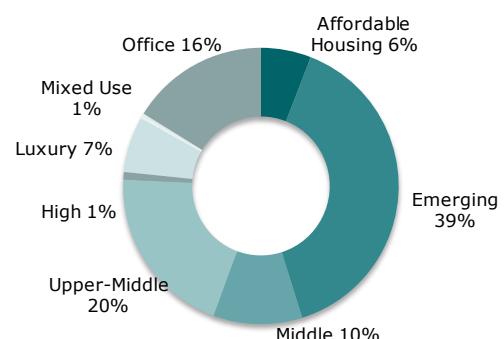
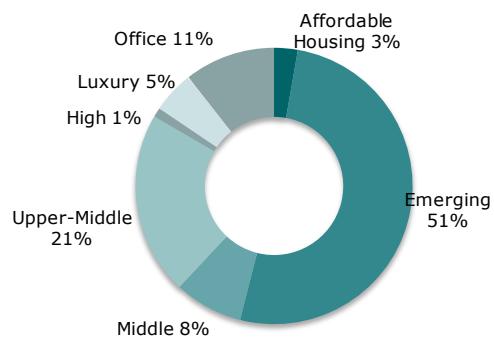
The following table gives a breakdown of sales by launch segment:

Segment	Sales 2Q14				
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	13,643	10,426	7,159	83	3%
Emerging	217,577	193,246	39,203	703	51%
Middle	51,066	30,247	2,315	43	8%
Upper-Middle	123,701	80,985	17,112	150	21%
High	10,024	4,061	1,257	3	1%
Luxury	20,796	18,189	1,704	15	5%
Mixed Use	-	-	-	-	0%
Lot	2,801	490	3,973	5	0%
Office	42,841	39,945	4,449	123	11%
	482,448	377,589	77,173	1,125	100%

Segment	2014 Sales				
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	44,376	42,095	10,162	239	6%
Emerging	309,392	282,385	50,433	1,003	39%
Middle	112,172	74,642	6,453	103	10%
Upper-Middle	197,541	144,909	25,309	243	20%
High	13,895	6,370	1,687	3	1%
Luxury	47,088	46,821	4,359	28	7%
Mixed Use	7,947	3,973	867	19	1%
Lot	5,087	890	6,575	9	0%
Office	123,149	116,203	9,495	264	16%
	860,646	718,287	115,340	1,911	100%

2Q14

2014



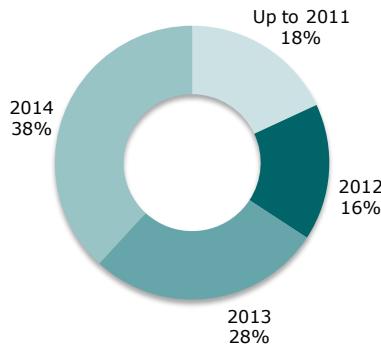


The following table gives a breakdown of sales by launch year:

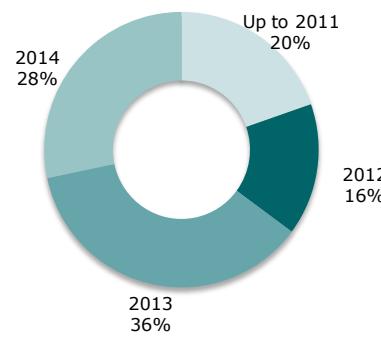
Year of Launch	Sales 2Q14					Even's Share
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m²)	Units		
Up to 2011	109,367	68,291	13,977	175	18%	
2012	75,074	60,919	12,753	194	16%	
2013	120,416	104,253	23,789	347	28%	
2014	177,591	144,126	26,653	409	38%	
	482,448	377,589	77,173	1,125	100%	

Year of Launch	2014 Sales					Even's Share
	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Area (m²)	Units		
Up to 2011	202,721	140,955	24,839	269	20%	
2012	129,002	111,810	18,959	277	16%	
2013	291,889	261,952	41,877	887	36%	
2014	237,035	203,569	29,665	478	28%	
	860,646	718,287	115,340	1,911	100%	

2Q14



2014



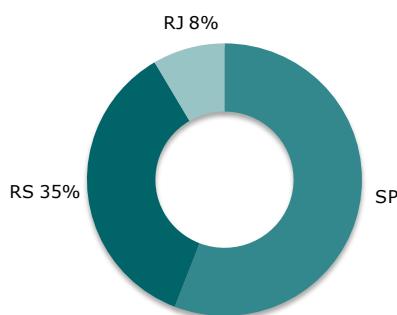


The following table presents a breakdown of sales by launch region:

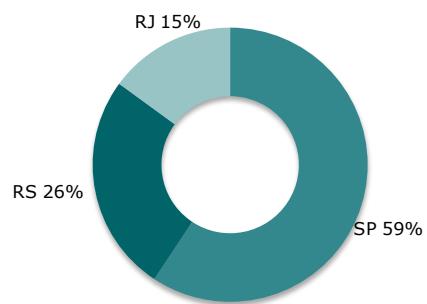
Sales 2Q14 by Region		
Region	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)
São Paulo	266,084	210,300
Sul	186,515	137,363
Minas Gerais	-2,455	-2,155
Rio de Janeiro	32,305	32,081
	482,448	377,589

Sales 2014 by Region		
Region	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)
São Paulo	507,544	427,253
Sul	248,288	185,430
Minas Gerais	-2,621	-2,137
Rio de Janeiro	107,435	107,740
	860,646	718,287

2Q14



2014





Units in inventory

On June 30, 2014, Even's share of units for sale totaled R\$2,504.1 million in PSV (R\$2,991.1 million considering all units for sale).

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

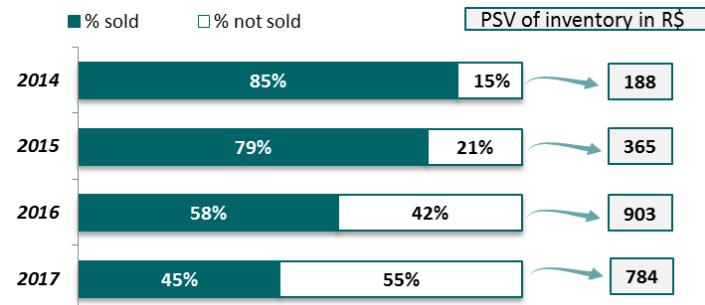
Launch Year	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Units	%
Until 2009	97,675	57,197	257	2%
2010	148,673	82,054	269	3%
2011	279,764	241,208	609	10%
2012	740,279	646,993	1,256	26%
2013	1,151,187	974,160	1,705	39%
2014	573,521	502,538	1,028	20%
Total	2,991,098	2,504,149	5,124	100%

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	263,150	11%
2014	188,057	8%
2015	365,420	15%
2016	903,261	36%
2017	784,261	32%
Total	2,504,149	100%

We have R\$263.1 million in units delivered and not sold (11% of inventory) which are represented by 849 units across 75 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 34.1%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$462.3 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 our main operational areas: São Paulo, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul. The total area of the lots in the land bank is 3,463,212 m², which will enable the Company to launch approximately R\$6.7 billion in real estate products (R\$6.2 billion considering only Even's estimated share in the expected PSV), representing the potential for 58 launches.

In 2Q14, we acquired 12 sites representing PSV of R\$1.2 billion (Even's share), taking into account the acquisitions made in the first half of the year, giving a total of R\$2.4 billion (Even's share) in potential sales value, of which 66% is in São Paulo. It is worth mentioning that the new urban master plan for the city of São Paulo was approved by the chamber of deputies in this quarter.

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\$3.2 billion in June 2014, with an average increasing from less than 50% in the last quarters to 51% of the total. The land bank in SP is approximately equivalent to our launches in the last twenty months.

In the 1st half of 2014, we purchased land with potential PSV of R\$1.6 billion in São Paulo, increasing the potential PSV of our land bank in this region to R\$3.2 billion. Several properties are at an advanced stage of negotiation, and the projects have already been filed under the previous urban master plan.



The table shows the land acquired by the Company, by project, as of June 30, 2014:

Project	Region	Purchase Date	Areas (m ²)	Usable	Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Lot		Total	Even	
Monterosso	Minas Gerais	May-07	9,511	20,094	178	147,268	147,268
Paranasa	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	May-10	32,530	3,925	88	69,099	55,279
Atlantida . Phase 2	Rio Grande do Sul	May-10	33,506	3,925	88	71,174	56,939
Atlantida . Phase 3	Rio Grande do Sul	May-10	32,472	3,797	86	68,977	55,182
Lot I	Rio Grande do Sul	May-10	1,008,410	180,660	389	205,063	164,050
Lot II	Rio Grande do Sul	May-10	603,245	108,073	243	122,672	98,137
Lot III	Rio Grande do Sul	May-10	603,245	108,073	243	122,672	98,137
Lot IV	Rio de Janeiro	May-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	Sep-10	12,896	8,971	172	64,847	48,227
Lot IX	Rio de Janeiro	Jun-11	8,410	15,704	186	115,484	115,484
Lot X	São Paulo	Dec-11	20,273	47,509	188	177,581	88,791
Lot XI	Rio Grande do Sul	Aug-11	6,348	3,824	72	18,670	14,936
Lot XII	Rio de Janeiro	Jan-12	11,753	18,889	238	131,452	131,452
Lot XIII	Rio Grande do Sul	Jul-12	1,523	2,611	12	22,933	18,346
Lot XIV	São Paulo	Oct-07	5,014	8,644	137	24,282	24,282
Lot XV	Rio Grande do Sul	Jul-12	2,350	3,187	19	40,267	32,213
Lot XVI	Rio de Janeiro	Jul-12	7,062	16,883	192	127,443	127,443
Lot XVII	Rio de Janeiro	Jul-12	7,062	17,455	197	130,767	130,767
Lot XVIII	Rio Grande do Sul	Sep-12	4,809	8,411	161	54,021	43,217
Lot XIX	Rio de Janeiro	Sep-12	15,969	23,552	386	122,093	122,093
Lot XX	Rio de Janeiro	Sep-12	15,969	17,325	284	89,814	89,814
Lot XXI	Rio de Janeiro	Sep-12	15,969	17,325	284	89,814	89,814
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	Apr-13	2,507	4,559	46	40,370	40,370
Lot XXVI	São Paulo	May-13	3,364	7,644	404	207,520	207,520
Lot XXVII	São Paulo	Jun-13	4,861	10,461	56	146,556	146,556
Lot XXVIII	Rio de Janeiro	Aug-13	10,000	9,316	127	65,921	65,921
Lot XXIX	Rio de Janeiro	Aug-13	44,267	17,538	267	106,072	106,072
Lot XXX	São Paulo	Oct-13	3,709	22,012	392	165,089	165,089
Lot XXXI	São Paulo	Nov-13	6,903	13,596	258	87,923	87,923
Lot XXXII	São Paulo	Dec-13	1,280	4,782	16	72,543	36,271
Lot XXXIII	São Paulo	Dec-13	2,067	13,273	234	98,356	98,356
Lot XXXIV	São Paulo	Jan-14	3,649	10,476	192	119,040	119,040
Lot XXXV	São Paulo	Jan-14	12,750	34,468	239	363,224	363,224
Lot XXXVI	São Paulo	Jan-14	2,500	79,546	193	151,141	151,141
Lot XXXVII	São Paulo	Jan-14	6,050	11,411	211	78,711	78,711
Lot XXXVIII	Rio de Janeiro	Jan-14	8,205	24,899	313	183,506	183,506
Lot XXXIX	São Paulo	Feb-14	1,453	3,849	98	70,936	70,936
Lot XL	São Paulo	Mar-14	3,084	14,238	207	106,952	106,952
Lot XLI	São Paulo	Apr-14	5,650	13,857	263	99,163	99,163
Lot XLI	São Paulo	Apr-14	2,466	11,420	376	195,612	97,806
Lot XLIII	São Paulo	May-14	8,208	16,351	302	116,699	116,699
Lot XLIV	São Paulo	Jun-14	3,920	16,989	302	214,835	214,835
Lot XLV	Rio de Janeiro	Mar-14	17,287	22,397	376	131,375	131,375
Lot XLVI	Rio de Janeiro	Mar-14	14,608	18,926	318	111,011	111,011
Lot XLVII	Rio de Janeiro	May-14	16,363	19,688	288	125,104	125,104
Lot XLVIII	Rio Grande do Sul	May-14	189,471	89,810	284	48,545	38,836
Lot XLIX	Rio Grande do Sul	May-14	455,094	212,621	902	36,724	29,379
Lot L	Rio Grande do Sul	Mar-14	32,085	25,190	400	174,594	139,676
Lot LI	Rio Grande do Sul	Jun-14	6,170	3,950	208	79,923	63,939
			3,463,212	1,559,907	13,401	6,698,400	6,208,292



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 June 30, 2014:

Position of Landbank	R\$ '000
Advanced for land purchase ¹	52,419
Land Inventory ²	483,928
Off-balance Land Inventory ³	857,546
Land Bank	1,393,893
Land Debt ⁴	(9,025)
Off-balance Land Debt ⁵ - Including financial swap	(334,381)
Swap (off-balance) - physical swap	(523,166)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	527,321

¹Note 6 -- lots of projects not launched yet without deed (installment paid is recorded in the accounting books)

²Note 6 - lots of projects not launched yet with deed (recorded in the accounting books)

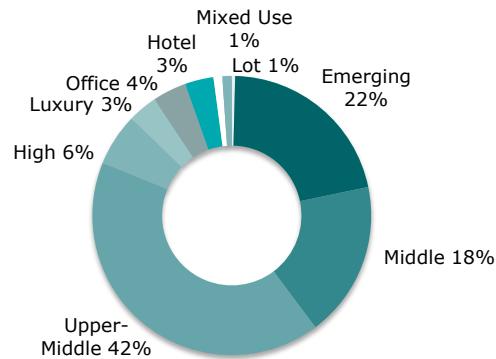
³Note 26 (2.2) - lots of projects not launched and off-balance

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)

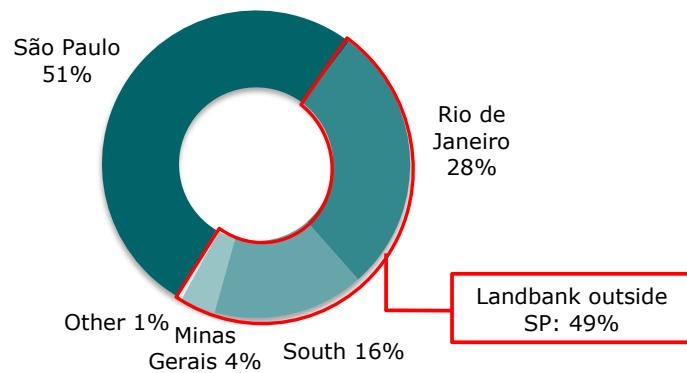
⁵Note 26 (2.2) - lots of projects not launched yet (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

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	1	5,014	8,644	137	24,282	24,282	0%
Emerging	14	164,375	223,448	3,698	1,351,875	1,337,337	22%
Middle	11	2,271,465	518,683	2,499	1,238,694	1,131,993	18%
Upper-Middle	21	269,143	396,871	4,261	2,784,648	2,532,648	42%
High	2	14,273	37,079	251	386,157	381,570	6%
Luxury	3	8,491	18,430	91	259,365	215,040	3%
Office	2	76,352	42,728	667	280,667	245,748	4%
Hotel	1	3,364	7,644	404	207,520	207,520	3%
Mixed	1	6,170	3,950	208	79,923	63,939	1%
Lot	2	644,565	302,431	1,186	85,268	68,215	1%
Total	58	3,463,212	1,559,907	13,401	6,698,400	6,208,292	100%



Region	# of launches	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)		%
		Lot	Usable		Total	Even	
São Paulo	24	208,160	468,226	5,745	3,410,642	3,187,774	51%
Rio de Janeiro	15	203,839	260,161	3,687	1,685,711	1,685,711	28%
South	15	3,024,154	767,026	3,367	1,200,180	956,493	16%
Minas Gerais	2	17,739	37,168	386	304,290	280,737	4%
Other	2	9,321	27,326	215	97,576	97,576	1%
Total	58	3,463,212	1,559,907	13,401	6,698,400	6,208,292	100%





Construction

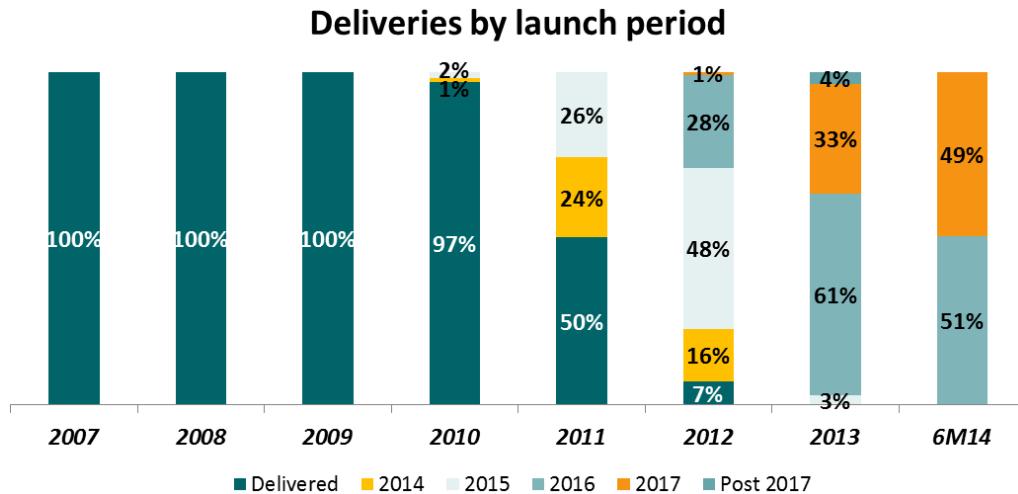
Operational Capacity

In 2Q14, we delivered 16 projects equivalent to R\$913 million (launch PSV, Even's share) and 3,491 units. Accordingly, 22 developments have been delivered so far in 2014, in the amount of R\$1.3 billion (launch PSV, Even's share) and totaling 4,418 units.

	2009	2010	2011	2012	2013	1Q14	2Q14
Active construction sites	55	57	72	76	70	71	66
Projects delivered	15	17	21	28	31	6	16
Units delivered	1,688	2,204	2,932	6,425	6,673	927	3,491
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	823	1,214	1,346	2,270	2,186	388	1,224
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	581	939	1,305	1,876	1,431	367	913

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 by the beginning of 2015.

For the second consecutive time, we won first place in the **2013 Top Imobiliário award**, in the **"Developer"** category. The ranking is organized by Embraesp and the *Estado de São Paulo* newspaper, and was announced in **May 2014**. We also ranked 2nd in the **"Builder"** category. In addition, today we are the 8th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released in last March.

We have remained among the top positions in the rank in recent years.

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 Costs¹ (R\$ million)
2014	589.4	341.5	930.9
2015	600.7	581.3	1,182.0
2016	185.5	225.3	410.8
2017	71.9	57.1	129.0
Total	1,447.5	1,205.2	2,652.7

¹Including total costs to be incurred of projects executed in phases (R\$462.3million)

Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$4,409.8 million, (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable in the balance sheet) R\$833.6 million will be received during construction, that is, as receivables from units not concluded, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2014	245.0
2015	299.3
2016	143.9
2017	145.4
Total	833.6

If the full amount were received up to 120 days as from the project delivery dates R\$3,576.2 million would be received according to the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2014	846.7
2015	1,420.0
2016	1,008.1
2017	301.3
Total	3,576.2

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, 97% already have financing assured and the remainder is under negotiation.

In 2014, we approved 15 new contracts totaling R\$680 million (Even's share R\$539 million); with a PSV of R\$1,920 million and R\$1,557 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 (07/31/14)
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%	99%
3Q13	38%	56%	71%	98%
4Q13	57%	73%	87%	96%
1Q14	31%	71%	85%	92%
2Q14	39%	N/A	N/A	64%

As the following table shows, in 2Q14 our total receivables from clients (units under construction and completed) came to R\$717.8 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	2Q14	6M14
Units under construction	720,750	712,406	1,082,562	272,979	241,769	514,747
Delivered units	869,762	1,241,414	1,304,886	286,895	476,007	762,901
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	559,874	717,775	1,277,649

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.

We regularly carry out credit analyses of our customers so as to monitor possible default in the portfolio. We estimate the volume of contracts cancelled each year, which, so far, is fully in line with our forecasts.

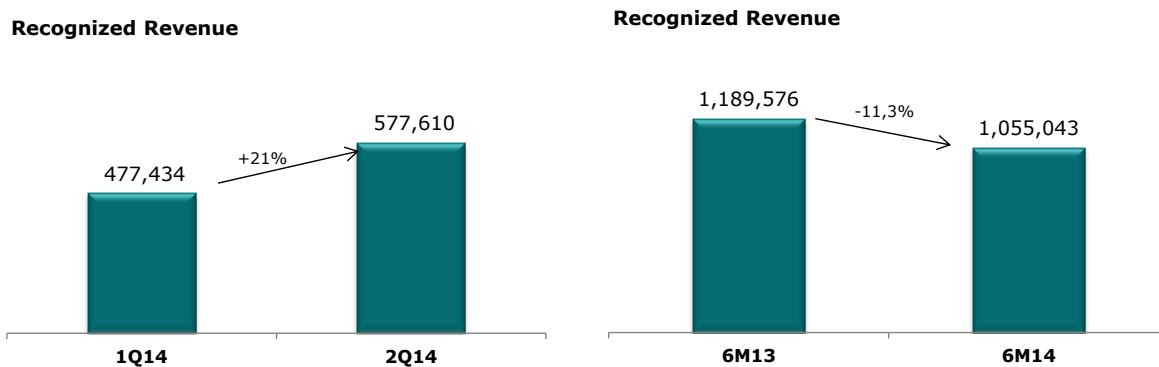


Financial Performance

Revenue from sales and services

In 2Q14, gross revenue from sales and services was R\$589.7 million, an increase of R\$101.8 million (+20.9%) from 1Q14. In the first six months of 2014, gross revenue from sales and services totaled R\$1,077.6 million, down R\$144.1 million (-11.8%) against the gross operating revenue in the first half of 2013. The table below shows the breakdown of revenue from sales of real estate properties:

Launching Year	2Q14		1Q14	
	Recognized Revenue (R\$ '000)	%	Recognized Revenue (R\$ '000)	%
Up to 2009	32,616	6%	16,135	3%
2010	45,615	8%	20,631	4%
2011	175,186	30%	185,499	39%
2012	191,972	33%	152,935	32%
2013	58,144	10%	73,469	15%
2014	74,077	14%	28,764	7%
Total	577,610	100%	477,433	100%



In 2Q14, gross operating revenue was subject to taxes levied on services and revenue of R\$16.1 million. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an average tax burden on gross operating revenue of 2.7%, up 0.2 p.p. on 1Q14. So far in 2014, services and income taxes on net operating revenue amounted to R\$28.4 million. Such taxes (PIS, COFINS and ISS) corresponded to an average burden of 2.6% on gross operating revenue, or an increase by +0.02 p.p. against 6M13.

Net operating revenue after these taxes was R\$573.7 million, R\$98.2 million up on 1Q14. So far in 2014, net operating revenue totaled R\$1,049.2, down R\$143.1 million against 6M13.



Gross Income

Gross income in 2Q14 was R\$146,1 million, an upturn of R\$16.5 million (+12.7%) in relation to 1Q14. In 6M14, gross income was R\$275.6 million, down R\$49.0 million (-15.1%) against 6M13.

The gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs stood at 31.7% in 2Q14, down 3.5 p.p. over the gross margin of 35.3% reported in 1Q14. So far in 2014, the gross margin was 33.3% excluding the effects of financial charges recorded as cost (corporate debt and production financing), or growth of +1.1 p.p. compared to 6M13 (when the gross margin was 32.2%).

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	2Q14	6M14	
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%	31.7%	33.3%	

LTM Gross Margin (ex-financing)*

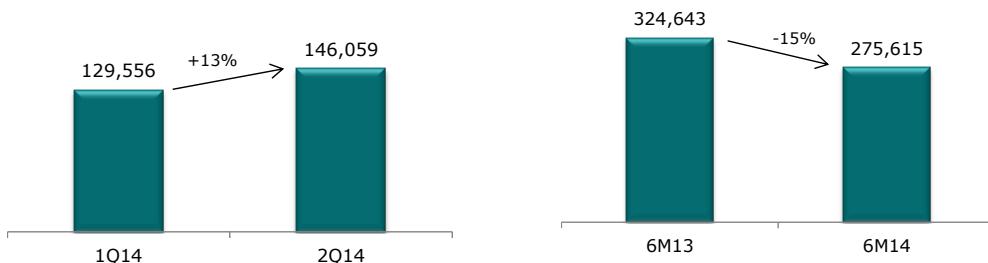
LTM Gross Margin (excluding financing)																		
1Q11	2Q11 ¹	3Q11 ¹	4Q11	2011	1Q12	2Q12 ¹	3Q12 ¹	4Q12	2012	1Q13	2Q13 ¹	3Q13 ¹	4Q13	2013	1Q14	2Q14	6M14	
30.8%	30.7%	31.7%	31.1%	31.1%	31.2%	31.5%	31.0%	31.8%	31.8%	32.2%	32.3%	33.3%	33.5%	33.5%	34.0%	34.1%	34.1%	

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

¹Note that third-quarter gross margins reflect 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

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 - 2Q14)	Current Margin	Backlog Margin ¹	Inventory Gross Margin ²
Net Revenue	573.7	2,221.4	2,877.1
Costs of Goods Sold	(427.6)	(1,447.5)	(1,975.5)
Construction and Lot	(391.6)	(1,447.5)	(1,895.1)
Production Financing	(25.4)	-	(19.6)
Corporate Debt	(10.6)	-	(60.8)
Gross Profit	146.1	773.9	901.6
GM%	25.5%	34.8%	31.3%
GM% excluding financing (production + corporate)	31.7%	34.8%	34.1%

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\$462.3 million

Operating results

In 2Q14, selling, general and administrative (SG&A) expenses increased by R\$8.9 million over 1Q14, from R\$84.0 million (17.7% of net revenue) to R\$92.9 million (16.2% of net revenue). So far in 2014, SG&A increased by R\$24.2 million against 6M13, rising from R\$152.7 million (12.8% of net revenue) to R\$177.0 million (16.9% of net revenue).

Selling expenses came to R\$42.6 million, representing an increase of 11.2% in relation to 1Q14. This increase is due to strong growth in the volume of launches, which rose from R\$190.1 million in 1Q14 to R\$586.2 million in 2Q14. So far this year, total selling expenses amounted to R\$80.9 million, up +28.6% against 6M13.

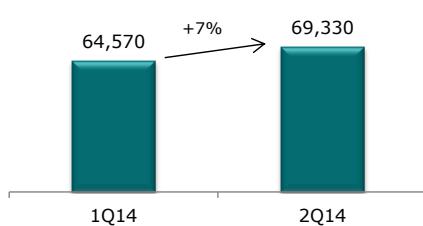
The General & Administrative expenses for the quarter of R\$50.4 million include the impact of the collective bargaining agreement in São Paulo, which had an impact on the payroll and was reflected in the increased labor costs in the sector, presenting a natural fluctuation due to the seasonality of items such as consulting services. In 2014, G&A amounted to R\$96.1 million.

In the quarter, the net financial result was a gain of R\$24.0 million, versus a gain of R\$25.3 million in 1Q14. In 6M14, the net financial result was positive by R\$49.4 million, while in 6M13 it was positive by R\$15.3 million.

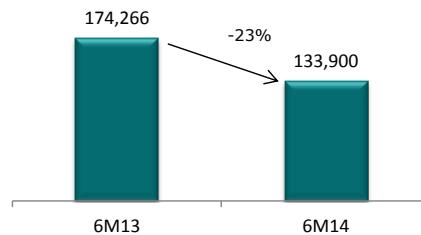


Operating income in 2Q14 was R\$69.3 million, versus R\$64.6 million in 1Q14. In 2014, operating income was R\$133.9 million, against R\$174.3 million in 6M13.

Operational Income



Operational Income



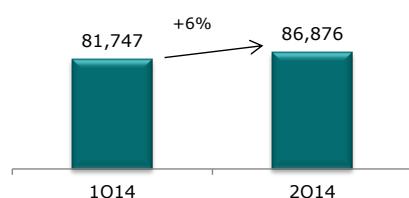
EBITDA

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization totaled R\$86.9 million in 2Q14. EBITDA margin as percentage of net revenue was 15.1% in the same period, down 2.0 p.p. in the same period, down 17.2% recorded in 1Q14. So far in 2014, EBITDA was R\$168.6 million, with a margin of 16.1%, down -2.4 p.p. compared to 18.5% in the first half of 2013.

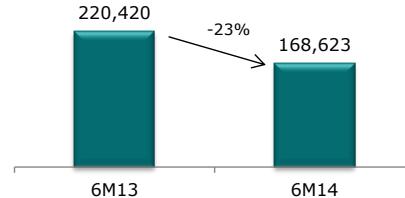
The calculation of our EBITDA in 1Q14 and 1H14 is as follows:

EBITDA CONCILIATION	2Q14	1Q14	Var. (%)	6M14	6M13	Var. (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	69,330	64,570	7.4%	133,900	174,266	-23.2%
(+) Net Financial Expenses	(24,033)	(25,332)	-5.1%	(49,365)	(15,336)	221.9%
(+) Depreciation and Amortization	5,615	4,410	27.3%	10,026	2,682	273.8%
(+) Expenses apportioned to cost	35,964	38,099	-5.6%	74,063	58,808	25.9%
EBITDA	86,876	81,747	6.3%	168,623	220,420	-23.5%
% of Net Revenues	15.1%	17.2%	-2.0pp	16.1%	18.5%	-2.4pp

EBITDA



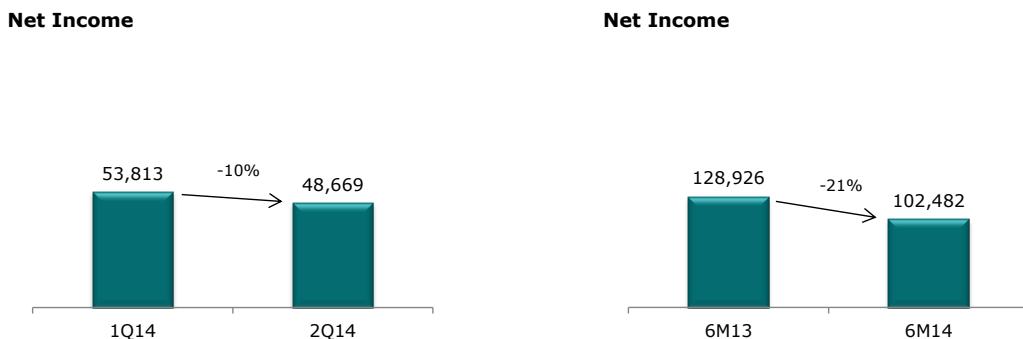
EBITDA





Net Income

In 2Q14, net income was R\$48.7 million, a reduction of R\$5.1 million from 1Q14 accompanied by a net margin of 9.7%*, down 1.7 p.p. from 1Q14. In the first half of 2014, the net margin was R\$102.5 million, or a reduction of R\$26.4 million against the same period in 2013; in percentage terms, 10.5%*, down -2.1 p.p. against 6M13.



* Based on net income before minority interest.

Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$726.8 million June 30, 2014, down 5.1% in relation to December 31, 2013.

Accounts Receivable

We closed the second quarter with R\$736 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 declined from R\$2.2 billion on December 31, 2013 to R\$2.1 billion on June 30, 2014 (-7.6%). 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\$1.89 billion on June 30, 2014, in line with the R\$1.88 billion recorded on December 31, 2013.



Shareholders' Equity

Shareholders' equity, including minority interest, was R\$2,352.0 million on June 30, 2014, remaining stable in relation to the R\$2,315.9 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 June 30, 2014 compared to March 31, 2014:

Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	03/31/2014	06/30/2014	03/31/2014
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 Vitris	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%	99%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	96%	96%	98%	95%
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%	98%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	85%	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%	97%	96%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	03/31/2014	06/30/2014	03/31/2014
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%	100%	97%	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%	93%	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%	99%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1 st Phase)	1Q09	100%	95%	96%	100%	100%
Cinecittá (2 nd Phase)	2Q09	85%	97%	97%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2 nd Phase)	2Q09	100%	97%	96%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	50%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	99%	97%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	100%	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%	99%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	92%	93%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	33%	25%	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%	99%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Praça Jardim	4Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	96%	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%	98%	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%	99%	100%	100%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	99%	100%	100%	100%
Passione	2Q10	100%	91%	91%	100%	100%
Bela Cintra	2Q10	50%	100%	99%	100%	100%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	100%	100%	100%
Concept	2Q10	100%	97%	98%	100%	100%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	100%	99%	100%	100%
Dream	2Q10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	99%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	98%	98%	100%	98%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3Q10	100%	87%	85%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3Q10	100%	97%	98%	100%	93%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	91%	91%	100%	100%
True	3Q10	100%	99%	99%	100%	100%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	03/31/2014	06/30/2014	03/31/2014
Ponta da Figueira	3Q10	18%	80%	78%	100%	99%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	89%	80%	78%	76%
Vivace Castelo	4Q10	100%	76%	81%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	82%	80%	100%	100%
Giardino	4Q10	100%	97%	96%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	94%	95%	100%	100%
Hom	4Q10	50%	97%	98%	99%	94%
L'Essence 2ª fase	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2 nd Phase	4Q10	50%	100%	100%	100%	98%
Arizona 701	1Q11	80%	98%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1Q11	70%	75%	81%	90%	84%
Airport Office	1Q11	100%	85%	81%	100%	95%
Reserva da Praia	1Q11	45%	99%	99%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	72%	61%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	96%	90%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	93%	91%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	97%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2Q11	100%	91%	96%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	78%	78%	91%	83%
Art Pompeia	2Q11	90%	90%	90%	100%	100%
New Age	2Q11	100%	98%	97%	91%	86%
Ideale Offices	2Q11	100%	100%	99%	100%	97%
Ária	2Q11	50%	77%	71%	95%	91%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	88%	82%	79%	74%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	99%	99%	100%	97%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	54%	52%	100%	95%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	94%	95%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	65%	69%	100%	100%
NY SP	3Q11	100%	100%	100%	87%	80%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4Q11	80%	82%	75%	67%	55%
Baltimore	4Q11	80%	86%	85%	86%	81%
Spot Office Moema	4Q11	100%	82%	81%	95%	92%
Cenário da Vila	4Q11	100%	99%	100%	100%	91%
Window Belém	4Q11	100%	87%	85%	100%	92%
Prime Design	4Q11	100%	96%	93%	100%	92%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	81%	83%	100%	100%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	95%	95%	100%	92%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	78%	70%	87%	82%
Viverde Residencial	4Q11	85%	97%	98%	84%	81%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	82%	77%	100%	100%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	91%	88%	82%	77%
Altto Campo Belo	1Q12	50%	74%	78%	68%	59%
Vista Mariana	1Q12	100%	100%	100%	88%	82%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	99%	100%	100%	86%
Viva Vida Club Canoas - 2 nd Phase	1Q12	80%	64%	51%	67%	55%
Supreme	1Q12	80%	94%	78%	86%	82%
Alameda Santos	1Q12	100%	85%	85%	96%	91%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	80%	81%	100%	93%
Vitalis	1Q12	100%	70%	64%	100%	89%
Paulista Tower	1Q12	100%	92%	97%	72%	68%
Viverde Residencial - 2 nd Phase	1Q12	85%	100%	98%	84%	81%
Haddock Business	2Q12	50%	65%	61%	67%	59%
Boreal Santana	2Q12	100%	42%	38%	60%	51%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	73%	74%	86%	75%
Air Campo Belo	3Q12	100%	100%	99%	65%	57%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	46%	46%	63%	59%
Arcos 123	3Q12	100%	99%	100%	39%	38%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	73%	75%	83%	69%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	53%	53%	69%	55%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	73%	73%	67%	57%

Continuation on the next page.



Project	Lauch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	03/31/2014	06/30/2014	03/31/2014
Somma Brooklin	3Q12	100%	76%	71%	77%	68%
Design Offece Center	3Q12	80%	94%	93%	66%	62%
Roseira	3Q12	46%	88%	84%	100%	100%
Esséncia Brooklin	4Q12	100%	77%	74%	64%	55%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	61%	59%	79%	72%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	60%	48%	50%	42%
Haddock Offices	4Q12	100%	97%	97%	58%	51%
Quattro Brooklin	4Q12	100%	42%	40%	50%	46%
London SP	4Q12	100%	95%	95%	53%	51%
Club Park Remédios	4Q12	100%	84%	83%	47%	41%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	49%	48%	44%	41%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3 rd Phase	4Q12	80%	64%	51%	67%	55%
Clube Centro	4Q12	80%	47%	41%	45%	39%
Quartier Cabral	4Q12	50%	75%	65%	62%	59%
Hom lindoia	4Q12	80%	83%	73%	55%	47%
Nine	4Q12	80%	89%	80%	59%	53%
Wish Moema	1Q13	100%	65%	63%	63%	55%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	97%	97%	35%	33%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	80%	83%	49%	42%
Icon	1Q13	80%	97%	84%	22%	19%
Verdi Spazio	2Q13	100%	55%	55%	46%	43%
Parques da Lapa	2Q13	100%	81%	79%	40%	40%
Residencial Pontal	2Q13	100%	73%	72%	29%	26%
Linea Perdizes	2Q13	100%	62%	62%	50%	45%
Icon RS - 2 nd Phase	2Q13	80%	69%	60%	22%	19%
Diseno Alto de Pinheiros	3Q13	100%	36%	36%	53%	51%
Estações Mooca	3Q13	100%	42%	40%	41%	41%
Story Jaguáré	3Q13	100%	46%	42%	40%	40%
Autêntico Mooca	3Q13	100%	97%	100%	36%	33%
Residencial Pontal 2nd Phase	3Q13	100%	22%	20%	29%	26%
Blue Note	4Q13	100%	47%	33%	34%	34%
Design Arte	4Q13	100%	57%	57%	44%	44%
Vero	4Q13	100%	30%	26%	30%	30%
BC Bela Cintra	4Q13	100%	62%	58%	42%	42%
Verte Belém	4Q13	100%	77%	74%	37%	38%
Wise	4Q13	100%	100%	100%	30%	29%
RG Personal Residences	4Q13	100%	13%	12%	26%	26%
Urbanity Residencial/Offices	4Q13	50%	80%	77%	24%	24%
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	8%	24%	24%
Terrara	4Q13	100%	59%	49%	23%	23%
Window	4Q13	100%	31%	31%	35%	36%
Anita Garibaldi	4Q13	100%	89%	85%	36%	37%
Assembleia One	1Q14	100%	56%	42%	51%	51%
SP Sumare Perdizes	1Q14	100%	9%	8%	37%	37%
Icon RS - 3 rd Phase	2Q14	80%	80%	N/A	22%	N/A
Story Jaguáré 2 nd Phase	2Q14	100%	33%	N/A	40%	N/A
Viva Vida Club Canoas - Brita 4 th Phase	2Q14	80%	43%	N/A	67%	N/A
Quintas da Lapa	2Q14	50%	18%	N/A	29%	N/A
Clube Jardim Vila Maria	2Q14	100%	50%	N/A	39%	N/A
Parque Jardim Vila Guilherme	2Q14	100%	15%	N/A	37%	N/A
Mariz Vila Mariana	2Q14	100%	18%	N/A	42%	N/A
Vila Jardim Casa Verde	2Q14	100%	29%	N/A	40%	N/A



The table below presents the evolution in sales and the percentage of completion of the costs of our projects, compared to 2Q13:

Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	06/30/2013	06/30/2014	06/30/2013
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 Vitris	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%	100%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	96%	95%	98%	83%
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%	99%	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%	100%	100%	100%
Club Park Butantã	2Q08	100%	99%	100%	100%	100%
Double	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	98%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	85%	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%	97%	93%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	06/30/2013	06/30/2014	06/30/2013
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%	96%	100%	99%
Incontro	3Q08	100%	100%	99%	100%	100%
Montemagno	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3Q08	100%	100%	99%	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%	93%	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%	99%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1st Phase)	1Q09	100%	95%	94%	100%	100%
Cinecittá (2nd Phase)	2Q09	85%	97%	95%	100%	99%
Shop Club Guarulhos (2nd Phase)	2Q09	100%	97%	94%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	50%	37%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	99%	98%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	100%	98%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Atual Santana	2Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd Phase)	3Q09	100%	99%	98%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	92%	98%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	33%	24%	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%	99%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	100%	98%	100%	100%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4Q09	100%	99%	96%	100%	100%
Praça Jardim	4Q09	100%	99%	99%	100%	100%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	98%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	96%	96%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2nd Phase	1Q10	100%	100%	99%	100%	100%
Code	1Q10	100%	99%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	98%	97%	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%	93%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	99%	100%	100%	95%
Passione	2Q10	100%	91%	89%	100%	100%
Bela Cintra	2Q10	50%	100%	98%	100%	100%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	99%	100%	100%
Concept	2Q10	100%	97%	90%	100%	100%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Dream	2Q10	50%	95%	95%	100%	100%
Sena Madureira	3Q10	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	98%	98%	100%	93%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	100%	100%	92%
Passione Duo	3Q10	100%	87%	65%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3Q10	100%	97%	100%	100%	76%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	91%	92%	100%	100%
True	3Q10	100%	99%	100%	100%	100%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	06/30/2013	06/30/2014	06/30/2013
Ponta da Figueira	3Q10	18%	80%	78%	95%	85%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	89%	74%	78%	56%
Vivace Castelo	4Q10	100%	76%	85%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	82%	92%	100%	100%
Giardino	4Q10	100%	97%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	94%	94%	100%	100%
Hom	4Q10	50%	97%	98%	99%	79%
L'Essence 2ª fase	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue (Disa Catisa) 2nd Phase	4Q10	50%	100%	100%	100%	93%
Arizona 701	1Q11	80%	98%	97%	100%	76%
Design Campo Belo	1Q11	70%	75%	73%	90%	63%
Airport Office	1Q11	100%	85%	88%	100%	78%
MDL	1Q11	45%	99%	99%	100%	85%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	72%	62%	100%	93%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	96%	58%	100%	79%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	93%	80%	100%	90%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	97%	100%	100%	78%
Praças da Lapa	2Q11	100%	91%	98%	100%	80%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	78%	67%	91%	56%
Art Pompeia	2Q11	90%	90%	84%	100%	86%
New Age	2Q11	100%	98%	91%	91%	66%
Ideale Offices	2Q11	100%	100%	90%	100%	72%
Ária	2Q11	50%	77%	71%	95%	68%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	88%	82%	79%	55%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	99%	99%	100%	85%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	54%	48%	100%	75%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	94%	93%	100%	85%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	65%	54%	100%	67%
NY SP	3Q11	100%	100%	91%	87%	54%
Viva Vida Club Canoas - Brita	4Q11	80%	82%	72%	67%	35%
Baltimore	4Q11	80%	86%	87%	86%	64%
Spot Office Moema	4Q11	100%	82%	81%	95%	72%
Cenário da Vila	4Q11	100%	99%	86%	100%	66%
Window Belém	4Q11	100%	87%	58%	100%	56%
Prime Design	4Q11	100%	96%	86%	100%	56%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	81%	69%	100%	80%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	95%	79%	100%	58%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	78%	46%	87%	56%
Viverde Residencial	4Q11	85%	97%	90%	84%	51%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	82%	44%	100%	72%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	91%	77%	82%	54%
Altto Campo Belo	1Q12	50%	74%	82%	68%	44%
Vista Mariana	1Q12	100%	100%	100%	88%	55%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	99%	99%	100%	48%
Viva Vida Club Canoas - 2nd Phase	1Q12	80%	64%	49%	67%	35%
Supreme	1Q12	80%	94%	69%	86%	62%
Alameda Santos	1Q12	100%	85%	75%	96%	78%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	80%	68%	100%	63%
Vitalis	1Q12	100%	70%	50%	100%	59%
Paulista Tower	1Q12	100%	92%	97%	72%	59%
Viverde Residencial - 2nd Phase	1Q12	85%	100%	90%	84%	51%
Haddock Business	2Q12	50%	65%	30%	67%	46%
Boreal Santana	2Q12	100%	42%	22%	60%	34%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	73%	72%	86%	42%
Air Campo Belo	3Q12	100%	100%	100%	65%	41%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	46%	42%	63%	49%
Arcos 123	3Q12	100%	99%	100%	39%	34%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	73%	71%	83%	34%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	53%	47%	69%	30%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	73%	68%	67%	39%

Continuation on the next page.



Project	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			06/30/2014	06/30/2013	06/30/2014	06/30/2013
Somma Brooklin	3Q12	100%	76%	51%	77%	49%
Design Office Center	3Q12	80%	94%	87%	66%	45%
Roseira	3Q12	46%	88%	67%	100%	100%
Essência Brooklin	4Q12	100%	77%	48%	64%	43%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	61%	50%	79%	56%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	60%	40%	50%	31%
Haddock Offices	4Q12	100%	97%	92%	58%	42%
Quatro Brooklin	4Q12	100%	42%	30%	50%	43%
London SP	4Q12	100%	95%	89%	53%	47%
Club Park Remédios	4Q12	100%	84%	75%	47%	38%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	49%	42%	44%	37%
Viva Vida Club Canoas - Brita 3rd Phase	4Q12	80%	64%	40%	67%	35%
Clube Centro	4Q12	80%	47%	40%	45%	32%
Quartier Cabral	4Q12	50%	75%	54%	62%	52%
Hom lindoia	4Q12	80%	83%	69%	55%	36%
Nine	4Q12	80%	89%	80%	59%	36%
Wish Moema	1Q13	100%	65%	58%	63%	45%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	97%	92%	35%	31%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	80%	73%	49%	37%
Icon	1Q13	80%	97%	48%	30%	30%
Verdi Spazio	2Q13	100%	55%	49%	46%	42%
Parques da Lapa	2Q13	100%	81%	50%	40%	39%
Residencial Pontal	2Q13	100%	73%	14%	29%	25%
Linea Perdizes	2Q13	100%	62%	32%	50%	39%
Icon RS - 2 nd Phase	2Q13	80%	69%	44%	22%	30%
Diseno Alto de Pinheiros	3Q13	100%	36%	N/A	53%	N/A
Estações Mooca	3Q13	100%	42%	N/A	41%	N/A
Story Jaguaré	3Q13	100%	46%	N/A	40%	N/A
Autêntico Mooca	3Q13	100%	97%	N/A	36%	N/A
Residencial Pontal 2nd Phase	3Q13	100%	22%	N/A	29%	N/A
Blue Note	4Q13	100%	47%	N/A	34%	N/A
Design Arte	4Q13	100%	57%	N/A	44%	N/A
Vero	4Q13	100%	30%	N/A	30%	N/A
BC Bela Cintra	4Q13	100%	62%	N/A	42%	N/A
Verte Belém	4Q13	100%	77%	N/A	37%	N/A
Wise	4Q13	100%	100%	N/A	30%	N/A
RG Personal Residences	4Q13	100%	13%	N/A	26%	N/A
Urbanity Residencial/Offices	4Q13	50%	80%	N/A	24%	N/A
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	N/A	24%	N/A
Terrara	4Q13	100%	59%	N/A	23%	N/A
Window	4Q13	100%	31%	N/A	35%	N/A
Anita Garibaldi	4Q13	100%	89%	N/A	36%	N/A
Assembleia One	1Q14	100%	56%	N/A	51%	N/A
SP Sumare Perdizes	1Q14	100%	9%	N/A	37%	N/A
Icon RS - 3 rd Phase	2Q14	80%	80%	N/A	22%	N/A
Story Jaquaré 2 nd Phase	2Q14	100%	33%	N/A	40%	N/A
Viva Vida Club Canoas - Brita 4 th Phase	2Q14	80%	43%	N/A	67%	N/A
Quintas da Lapa	2Q14	50%	18%	N/A	29%	N/A
Clube Jardim Vila Maria	2Q14	100%	50%	N/A	39%	N/A
Parque Jardim Vila Guilherme	2Q14	100%	15%	N/A	37%	N/A
Mariz Vila Mariana	2Q14	100%	18%	N/A	42%	N/A
Vila Jardim Casa Verde	2Q14	100%	29%	N/A	40%	N/A



Financial Statements

Consolidated Income Statement (in thousands of reais).

Not revised by independent auditors.

INCOME STATEMENT	1Q14	2Q14	2014
Gross Operating Revenues	487,879	589,719	1,077,598
Revenues from Development and Sales	477,433	577,610	1,055,043
Revenues from Services	10,446	12,109	22,555
Deductions from Gross Revenues	(12,390)	(16,054)	(28,444)
Net Operating/Services Revenues	475,489	573,665	1,049,154
Incorred Costs of Good Sold	(345,933)	(427,606)	(773,539)
Gross Profit	129,556	146,059	275,615
Operating Revenues (expenses)	(89,863)	(100,764)	(190,627)
Selling	(38,293)	(42,586)	(80,879)
General and Administrative	(43,733)	(48,573)	(92,306)
Management Fees	(1,984)	(1,790)	(3,774)
Others	(5,853)	(7,815)	(13,668)
Operating Income (Loss) before profit sharing of subsidiaries and finance income (costs)	39,693	45,295	84,988
Share of profits of subsidiaries	(455)	2	(453)
Equity in subsidiaries	(455)	2	(453)
Financial Result	25,332	24,033	49,365
Financial Expenses	(6,053)	(9,188)	(15,241)
Financial Revenues	31,385	33,221	64,606
Income before Income Tax and Social Contribution	64,570	69,330	133,900
Income Tax and Social Contribution	(9,937)	(13,405)	(23,342)
Current	(12,045)	(16,166)	(28,211)
Deferred	2,108	2,761	4,869
Net Income before Minority Interest	54,633	55,925	110,558
Minority Interest	(820)	(7,256)	(8,076)
Net Income (Loss)	53,813	48,669	102,482



*Consolidated Balance Sheet on June 30, 2014 and December 31, 2013 - In thousands of reais
(Unaudited by independent auditors)*

ASSETS	06/30/2014	12/31/2013
Cash and cash equivalents	726,807	765,547
Accounts receivables	1,759,275	1,880,015
Properties for sale	722,911	707,074
Taxes and contributions receivable	11,237	7,015
Other accounts receivable	112,112	83,659
Current Assets	3,332,342	3,443,310
Accounts receivable	342,739	395,553
Properties for sale	996,575	819,565
Current account with partners at the developments	31,294	80,789
Related parties	635	612
Other accounts receivable	8,213	5,185
Investments	14,045	19,746
Property, plant and equipment	30,823	31,269
Intangible assets	8,986	8,664
Noncurrent Assets	1,433,310	1,361,383
Total Assets:	4,765,652	4,804,693
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	06/30/2014	12/31/2013
Suppliers	94,031	68,031
Payables for land acquisition	41,443	38,087
Financing and Loans	458,363	464,947
Assignment of receivables	4,726	7,884
Debentures	113,139	115,998
Deferred taxes	46,649	43,084
Taxes payable		
Advances from customers	31,570	14,101
Current account with partners at the developments	10,001	11,194
Related Parties	-	-
Dividends payable	-	67,186
Provisions		
Total current liabilities	50,167	84,886
Current Liabilities	906,633	985,831
Payables for land acquisition	51,305	60,302
Provisions		
Taxes payable	8,094	9,559
Financing and Loans	1,131,740	1,007,635
Assignment of receivables	1,783	2,578
Debentures	191,159	294,987
Deferred taxes	45,169	50,038
Other Accounts Payable	16,190	25,198
Long-term Liabilities	1,507,019	1,502,986
Capital Stock	1,683,266	1,083,266
Shares held in Treasury	(28,934)	-
Transaction Cost	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	28,856	26,518
Income Reserve	396,641	894,159
	2,064,054	1,988,168
Noncontrolling interests in subsidiaries	287,946	327,708
Shareholders' Equity	2,352,000	2,315,876
Total Liabilities	4,765,652	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.