



Even divulga os resultados do 3T15

São Paulo, 12 de novembro de 2015 – 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 terceiro trimestre de 2015 (3T15). As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI

Dany Muszkat
Co-CEO e DRI

Ivan Bonfanti
Gerente de RI

Fernanda Brienza
Analista de RI

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

Cotação
Fechamento em: 11/11/2015
Preço por Ação: R\$ 4,10

Quantidade de Ações:
233.293.408

Quantidade de Ações (ex-tesouraria):
219.951.054 (em 30/09/2015)
219.785.354 (em 11/11/2015)

Market Cap:
R\$ 901,1 milhões (em 11/11/2015)
(desconsidera as ações em tesouraria)

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Redução do estoque pronto** para R\$ 407 milhões no trimestre;
- **Entrega** de 6 empreendimentos durante o 3T15 totalizando R\$ 479 milhões (em VGV da época do lançamento). No acumulado do ano, foram entregues 20 empreendimentos que totalizaram R\$ 1,4 bilhão (em VGV da época do lançamento);
- **Posição de caixa de R\$ 599 milhões** após o pagamento de R\$ 291 milhões de dívidas corporativas nos 9M15, sendo R\$ 136 milhões (principal mais juros) durante o 3T15;
- Atingimento de 72,3% do **programa de recompra de ações** anunciado em abril de 2015.
- **Vendas** de R\$ 279 milhões (% Even) no 3T15 e R\$ 795 milhões no acumulado do ano.

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 30 DE SETEMBRO DE 2015

Data: 13 de novembro de 2015

Português

11h00 (Horário de Brasília)
08h00 (Horário de Nova Iorque)
13h00 (Horário de Londres)
Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 50326885

Inglês

O áudio em inglês da teleconferência será disponibilizado no site de RI no dia 13/nov a partir das 15h00.



Índice de
Brasil Ampla
BM&FBOVESPA
IBRA

Índice de
Governança
Corporativa Trade
IGCT

Índice de Ações com
Governança Diferenciada
Novo Mercado
IGC-NM

Índice do
Setor
Industrial
INDX

Ações com Tag Along
Diferenciado
ITAG

Índice
Brasil 100
IBRX 100

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada
IGC

Índice de
Imobiliário
IMOB

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial
ISE 2014

Índice
BM&FBOVESPA
Small Cap
SMIL

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 terceiro trimestre de 2015 (3T15).

SUMÁRIO

Mensagem da Administração	3
Principais Indicadores	5
Desempenho Operacional	6
Lançamentos	6
Vendas	7
Empresas de vendas própria	8
Estoque	8
Terrenos (Land Bank)	10
Compromisso por aquisição de terrenos.....	12
Entrega e execução de empreendimentos	13
Financiamento à produção.....	14
Repasses e Recebimento	14
Distratos e inadimplência	15
Desempenho Econômico-Financeiro	16
Receita	16
Lucro Bruto e Margem Bruta	16
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	18
Resultado Financeiro.....	19
EBITDA.....	19
Lucro Líquido e Margem Líquida.....	20
Estrutura Financeira	20
Geração de Caixa / Cash Burn	22
Contas a Receber de Clientes	22
Composição Acionária	23
Outras Informações.....	24
Sustentabilidade	24
Reconhecimentos.....	24
Anexos	25
Anexo 1 – Demonstração de Resultado	25
Anexo 2 – Balanço Patrimonial	26
Anexo 3 – Demonstração de Fluxo de Caixa.....	27
Anexo 4 – Ativo Líquido	28
Anexo 5 – Land Bank	29
Anexo 6 – Evolução da comercialização e evolução financeira do custo.....	30
Sobre a Empresa	34
Aviso Legal.....	34

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO¹

Resultados 3T15

Realizamos dois lançamentos bem sucedidos no terceiro trimestre: o Vila Nova Ipiranga, localizado na cidade de São Paulo e o Hom Nilo, em Porto Alegre. A VSO combinada destes produtos foi de 45%, mantendo o bom ritmo de vendas dos empreendimentos lançados no trimestre anterior e que continuam com boa velocidade de comercialização. O desempenho de vendas dos empreendimentos recém lançados atesta a estratégia da companhia de lançar apenas produtos majoritariamente direcionados para o público emergente, segmento que tem apresentado maior resiliência na comercialização de suas unidades diante do atual momento econômico.

Adicionalmente, a Even Vendas e a Even More foram essenciais para o desempenho comercial tanto no lançamento realizado na cidade de São Paulo quanto nas unidades em estoque. A atuação com duas empresas próprias de vendas garante foco integral e exclusivo nos empreendimentos da Even.

O Even Day, tradicional evento da companhia com foco na comercialização de unidades prontas e próximas da entrega que ocorreu no penúltimo domingo de setembro em São Paulo, teve bom desempenho de vendas nos produtos com esta característica. Consequentemente, houve redução do estoque pronto em relação ao trimestre anterior de R\$ 460 milhões para R\$ 407 milhões, já considerando a entrega de R\$ 479 milhões divididos em seis empreendimentos no período.

Com a priorização da comercialização das unidades prontas ou próximas da conclusão que, naturalmente, possuem mais desconto no preço final considerando o elevado custo de oportunidade para a companhia, tivemos uma compressão na margem bruta do trimestre.

Além disso, neste trimestre tivemos um efeito atípico devido ao deslocamento do índice que faz a correção dos nossos custos e receitas, o INCC. Nos últimos anos, observamos que a maior alta mensal do INCC ocorreu nos meses de maio, em razão do dissídio dos trabalhadores do Estado de São Paulo. Neste ano, contudo, essa alta no índice ocorreu no mês de junho, o que fez com que o aumento mais significativo no custo ocorresse no mesmo trimestre do maior reajuste da receita, neutralizando esse efeito favorável na margem do terceiro trimestre.

A companhia tem sido bastante criteriosa na aquisição de novos terrenos, sendo que no trimestre em questão, adquirimos apenas o terreno do empreendimento Hom Nilo (lançado no próprio período) via permuta. E, buscando a melhor alocação de capital, continuamos ativos no programa de recompra de ações, que até o presente momento se encontra 72,3% concluído.

Tivemos um consumo de caixa de R\$ 79 milhões, fruto principalmente (i) do menor volume de recebimento comparado com o trimestre anterior, em decorrência da concentração das vendas no final do trimestre, e, portanto, tendo seu recebimento postergado para o quarto trimestre e (ii) do maior custo incorrido devido a concentração das obras que se encontram em uma fase em que o PoC evolui mais rápido (entre 40% e 70% de PoC).

Adicionalmente, conforme informado no último *release* de resultados, fizemos uma redução no quadro de funcionários em julho, cujo efeito financeiro será observado a partir do próximo trimestre, visto que tivemos custos de rescisões durante este trimestre.

Mudanças na estrutura corporativa

Nos últimos meses, refletimos bastante sobre a história da Even desde que se tornou uma companhia listada, e para onde nós queremos levá-la no longo prazo.

Desde o IPO, em 2007, a Even tem entregado retornos consistentes para seus acionistas com estruturas financeira e operacional consideravelmente conservadoras (baixa alavancagem e sem sobrecustos nas obras). Tudo isso em um período em que o mercado imobiliário passava pela intensa e conhecida tormenta da era pós-IPOs.

O momento agora é de olhar para o futuro e nós acreditamos que ainda temos muito a fazer e melhorar. Após algumas mudanças na estrutura da companhia, a essência do corpo executivo permanece a mesma e este totalmente alinhado com o novo Conselho de Administração. Estamos cientes que, no curto prazo, provavelmente enfrentaremos um ambiente de mercado desfavorável. Entretanto, alinhado com nossos acionistas, trabalharemos arduamente para maximizar nossa eficiência e rentabilidade, sem desatender nossas responsabilidades financeiras e operacionais e nossos princípios de ética, sustentabilidade, transparência e respeito aos clientes. Também somos conscientes que nosso negócio é cíclico e de uso intensivo de capital e, portanto, dado o histórico de alta inflação e juros elevados do Brasil, nosso investimento deve gerar altos retornos e não somente nos bons momentos de mercado, mas durante todo o ciclo econômico.

Em busca desses objetivos, trabalharemos em conjunto com o novo Conselho para produzirmos, no curto prazo, um plano estratégico que nos permita emergir desse período como a incorporadora mais rentável e bem-sucedida em nosso segmento. Estamos animados com o potencial resultado e esperamos em breve apresentá-lo ao mercado.

¹ Este documento contém certas declarações de expectativas futuras e informações relacionadas à Even que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como, palavras como "acreditamos", "esperamos", "estimamos", entre outras palavras com significado semelhante não devem ser interpretadas como *guidance*. Referidas declarações estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros.

PRINCIPAIS INDICADORES

Dados Financeiros Consolidados	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)	9M14	9M15	Var. (%)
Receita Líquida	551.662	605.079	467.638	502.525	573.770	14%	1.600.816	1.543.933	-4%
Lucro Bruto	176.794	161.831	115.104	133.092	132.941	-0,1%	452.409	381.137	-16%
Margem Bruta Ajustada ¹	38,5%	33,4%	33,0%	33,4%	32,0%	-1,5 p.p.	35,1%	32,8%	-2,3 p.p.
EBITDA Ajustado	112.993	96.617	71.698	79.984	87.340	9%	281.616	239.022	-15%
Margem EBITDA Ajustada	20,5%	16,0%	15,3%	15,9%	15,2%	-0,7 p.p.	17,6%	15,5%	-2,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	82.408	67.522	31.058	48.036	32.756	-32%	184.890	111.850	-40%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	17,4%	11,1%	9,6%	11,7%	7,8%	-3,9 p.p.	12,9%	9,6%	-3,3 p.p.
Lucro por ação (ex-tesouraria)	0,36	0,30	0,14	0,21	0,15	-31%	0,80	0,51	-37%
ROE (anualizado)	15,7%	12,7%	5,8%	8,9%	6,0%	-2,9 p.p.	11,9%	6,9%	-5,1 p.p.
ROE (últimos 12 meses)	13,2%	12,3%	11,0%	10,8%	8,3%	-2,5 p.p.	13,2%	8,3%	-5,0 p.p.
Receita a Apropriar ²	2.066.274	2.070.627	1.930.572	1.744.484	1.636.217	-6%	2.066.274	1.636.217	-21%
Resultado a Apropriar ²	736.888	744.639	694.464	629.972	592.428	-6%	736.888	592.428	-20%
Margem dos Resultados a Apropriar ²	35,7%	36,0%	36,0%	36,1%	36,2%	0,1 p.p.	35,7%	36,2%	0,5 p.p.
Dívida Líquida ³	1.196.649	1.149.006	1.199.039	1.209.873	1.301.729	8%	1.196.649	1.301.729	9%
Dívida Líquida ³ (ex-SFH)	227.407	244.735	206.650	206.338	168.717	-18%	227.407	168.717	-26%
Patrimônio Líquido	2.413.063	2.419.495	2.434.551	2.472.364	2.514.204	27%	2.413.063	2.514.204	4%
Dívida Líquida ³ / Patrimônio Líquido	49,6%	47,5%	49,3%	48,9%	51,8%	2,8 p.p.	49,6%	51,8%	2,2 p.p.
Ativos Totais	4.843.260	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788	1,5%	4.843.260	4.975.788	3%
Cash Burn ⁴ (do período)	20.165	(72.149)	47.942	(67.462)	78.989	-217%	(26.381)	59.469	-325%
Lançamentos	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)	9M14	9M15	Var. (%)
Empreendimentos Lançados	3	7	N/A	2	2	0%	13	4	-69%
VGV ⁵ Potencial dos Lanç. (100%)	293.367	1.037.924	N/A	205.252	180.640	-12%	1.187.382	385.892	-68%
VGV ⁵ Potencial dos Lanç. (% Even)	289.034	1.014.184	N/A	205.252	140.308	-32%	1.065.282	345.560	-68%
Número de Unidades Lançadas	363	1.805	N/A	608	473	-22%	2.030	1.081	-47%
Área Útil das Unid. Lançadas (m ²)	33.471	128.559	N/A	33.780	21.031	-38%	152.034	54.811	-64%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	10.873	10.216	N/A	6.431	8.711	35%	8.221	7.411	-10%
Preço Médio Unid. Lançada (R\$/unid.)	808	575	N/A	338	382	13%	585	357	-39%
Vendas	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)	9M14	9M15	Var. (%)
Vendas Contratadas ⁶ (100%)	328.909	536.194	297.281	280.781	315.693	12%	1.189.556	893.755	-25%
Vendas Contratadas ⁶ (% Even)	270.226	507.767	253.742	262.337	278.742	6%	988.513	794.821	-20%
Número de Unidades Vendidas	550	1.168	567	648	728	12%	2.461	1.943	-21%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	49.058	75.027	41.039	41.802	49.321	18%	164.398	132.162	-20%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	7.057	7.523	7.625	7.070	6.738	-5%	7.489	7.118	-5%
Preço Médio Unid. Vendida (R\$/unid.)	598	459	524	433	434	0,1%	483	460	-5%
VSO consolidada (% Even)	9,7%	14,4%	8,5%	8,7%	10,0%	1,3 p.p.	28,2%	23,8%	-4,4 p.p.
VSO de lançamento (% Even)	8,7%	36,3%	N/A	44,5%	45,1%	0,6 p.p.	27,3%	57,0%	29,7 p.p.
VSO de remanescentes (% Even)	9,8%	5,6%	8,5%	6,1%	8,1%	2,0 p.p.	22,0%	20,0%	-2,1 p.p.
Entregas	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)	9M14	9M15	Var. (%)
VGV Entregue ⁷ (100%)	556.429	590.071	282.361	837.190	580.196	-31%	2.168.372	1.699.747	-22%
VGV Entregue ⁷ (% Even)	397.787	582.033	217.363	716.085	479.020	-33%	1.678.541	1.412.467	-16%
Nº de Empreendimentos Entregues	7	7	4	10	6	-40%	29	20	-31%
Nº de Unidades Entregues	1.021	1.618	897	1.259	1.068	-15%	5.439	3.224	-41%
Terrenos	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)	9M14	9M15	Var. (%)
Land Bank (100%)	7.139.091	6.774.257	7.057.976	7.132.424	6.744.992	-5%	7.139.091	6.744.992	-6%
Land Bank (% Even)	6.494.293	6.105.485	6.309.720	6.379.164	5.991.733	-6%	6.494.293	5.991.733	-8%

¹ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

² Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento nos respectivos períodos e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

³ Divergente da Nota 28.2 devido a exclusão da rubrica "Cessão de Recebíveis", sendo, portanto a soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados.

⁴ Cash burn deduzido dos dividendos e recompra de ações.

⁵ VGV: "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.

⁶ 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).

⁷ Valor considerando o preço de venda na época do lançamento.

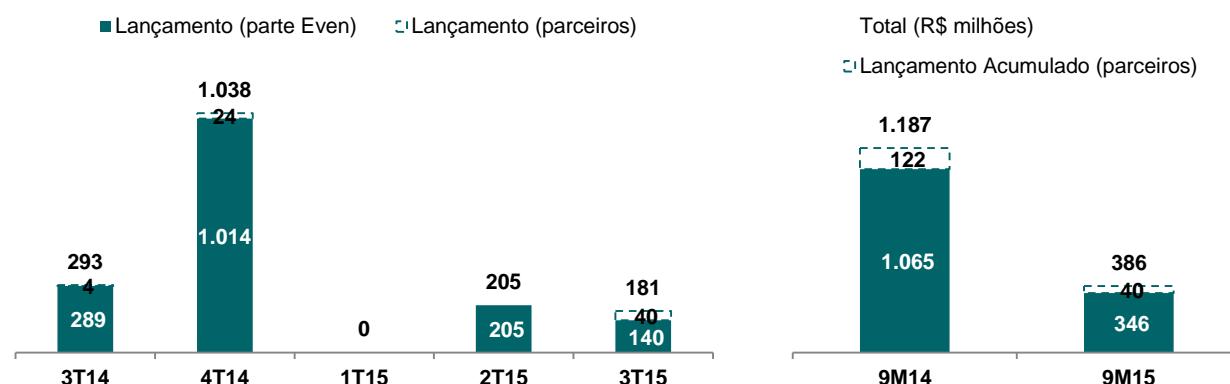
DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 3º trimestre foram lançados 2 empreendimentos que totalizaram R\$ 140,3 milhões em VGV (parte Even).

Empreendimento	Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Área Útil (m²)	Unid.	Valor Médio da Unidade (R\$ mil)	Segmento
1º trimestre*		-	-	-	-	-	-
N/A	-	-	-	-	-	-	-
2º trimestre		205.252	205.252	33.780	608	338	
Clube Jaçanã	SP	106.117	106.117	18.455	357	297	Emergente
Up Barra Mais (2ª fase)	RJ	99.135	99.135	15.325	251	395	Emergente
3º trimestre		180.640	140.308	21.031	473	382	
Vila Nova Ipiranga	SP	54.604	54.604	9.042	191	286	Emergente
Hom Nilo	RS	126.036	85.704	11.989	282	447	Misto
Total de 2015		385.892	345.560	54.811	1.081	357	

* Não houve lançamentos durante o 1º trimestre de 2015.



O empreendimento Vila Nova Ipiranga, em São Paulo, foi direcionado para o público emergente, segmento que tem apresentado maior resiliência na comercialização de suas unidades. O lançamento ocorreu na última semana de setembro e se encontrava 21% vendido até o término do trimestre.

Já o empreendimento Hom Nilo, composto por unidades residenciais e comerciais, está localizado em Porto Alegre, cidade com melhor performance de vendas atualmente, principalmente em decorrência o baixo número de lançamentos na cidade do último ano. Tal projeto se encontrava 68% comercializado até o término do trimestre.

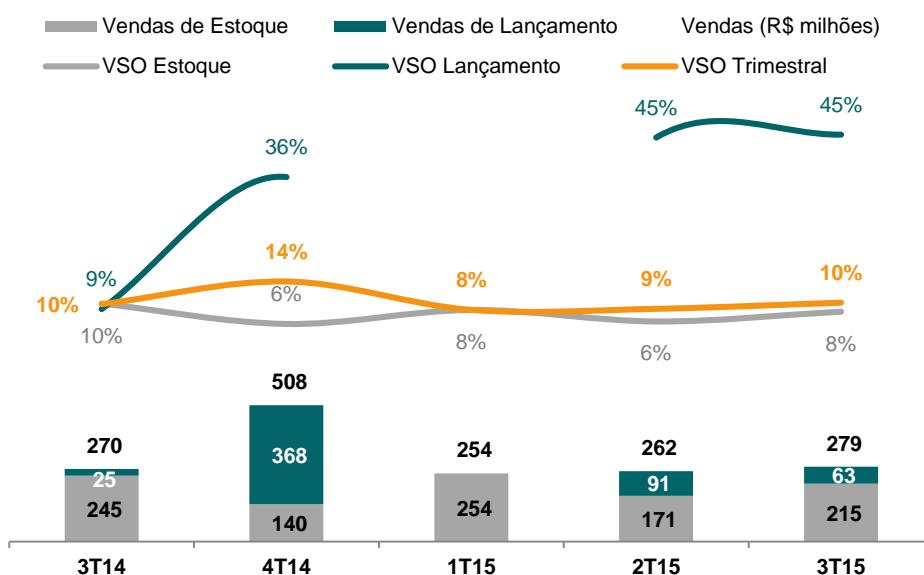
A companhia continua privilegiando a venda das unidades em estoque, sendo que o lançamento de novos projetos está condicionado às condições de mercado de cada praça e segmento de produto.

VENDAS

As vendas contratadas no 3º trimestre somaram R\$ 315,7 milhões (R\$ 278,7 milhões parte Even).

A velocidade de vendas (VSO) dos lançamentos do trimestre foi 45,1% e a VSO das unidades remanescentes (estoque) foi de 8,1%. A VSO combinada do trimestre foi 10,0%.

O Even Day, tradicional evento da companhia com foco na comercialização de unidades prontas e próximas da entrega que ocorreu no penúltimo domingo de setembro na cidade de São Paulo, teve bom desempenho de vendas nos produtos com esta característica. A posição de liderança nas praças que atuamos nos permite ter relevância para criar campanhas únicas e de impacto.



A abertura das vendas por região de lançamento do produto pode ser verificada na tabela abaixo:

Região	Vendas Total (R\$ mil)		Vendas Even (R\$ mil)		Área Útil (m²)		Unid.	
	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15
São Paulo	214.246	532.884	199.798	499.471	42.534	78.378	499	1.143
Rio de Janeiro	33.721	125.546	33.711	126.116	6.983	20.873	113	356
Rio Grande do Sul	62.132	231.982	41.433	166.469	13.703	34.756	105	434
Minas Gerais	5.594	3.343	3.800	2.764	772	727	11	10
Total	315.693	893.755	278.742	794.821	63.992	134.734	728	1.943

Abaixo, segue a abertura das vendas por ano de lançamento do produto:

Ano de Lançamento	Vendas Total (R\$ mil)		Vendas Even (R\$ mil)		Área Útil (m²)		Unid.	
	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15
Até 2011	55.773	159.151	47.151	123.884	15.950	29.475	141	292
2012	76.322	164.121	67.840	138.133	9.681	28.122	158	377
2013	1.230	60.561	9.225	61.098	16.621	15.368	38	268
2014	51.943	288.083	49.026	274.793	5.100	28.600	90	393
2015	130.425	221.839	105.499	196.913	16.639	33.170	301	613
Total	315.693	893.755	278.742	794.821	63.992	134.734	728	1.943

Por fim, segue a abertura das vendas por segmento de lançamento do produto:

Segmento	Vendas Total (R\$ mil)		Vendas Even (R\$ mil)		Área Útil (m²)		Unid.	
	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15	3T15	9M15
Acessível	14.637	50.423	13.540	45.648	2.809	9.013	62	173
Emergente	82.102	311.195	81.787	290.234	23.556	69.386	272	1.080
Médio	32.070	85.822	29.116	81.473	10.129	10.571	80	43
Médio-Alto	55.618	138.255	47.475	108.337	5.438	16.012	71	167
Alto	6.093	56.970	4.787	50.760	823	6.304	5	38
Alto Luxo	45.242	93.147	44.692	88.276	5.396	9.316	35	65
Uso Misto	65.195	58.766	46.618	43.404	1.329	791	126	110
Hotel	(747)	40.199	(747)	40.199	(43)	1.085	(4)	76
Loteamento	1.124	6.463	197	1.131	1.393	6.039	2	9
Comercial	14.358	52.514	11.278	45.360	13.161	6.215	79	182
Total	315.693	893.755	278.742	794.821	63.992	134.734	728	1.943

EMPRESAS DE VENDAS PRÓPRIA

Contamos hoje com duas empresas de vendas próprias. A Even Vendas continua atuando nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, e a Even More, que iniciou suas atividades no 2º trimestre de 2015, possui foco somente no mercado paulistano.

A estratégia é comercializar as unidades em estoque somente por meio das empresas de vendas próprias e, para os lançamentos, podemos utilizar outras imobiliárias.

A Even Vendas e a Even More foram essenciais para o desempenho comercial tanto no lançamento realizado na cidade de São Paulo quanto nas unidades em estoque. A atuação com duas empresas próprias de vendas garante foco integral e exclusivo nos empreendimentos da Even.

ESTOQUE

No 3T15, reduzimos o estoque de R\$ 2,65 bilhões para R\$ 2,45 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 22,6 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses).

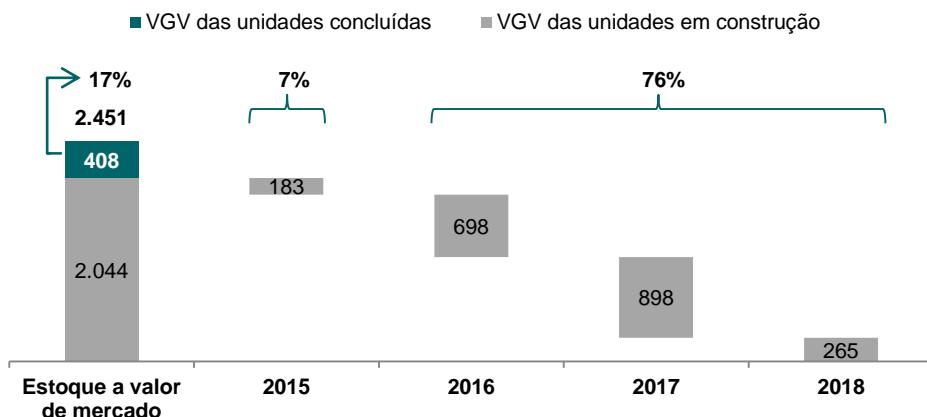
Vale mencionar que, a companhia faz a reavaliação do estoque a todo momento, de modo a reproduzir a melhor expectativa de preço de venda considerando o atual mercado.

O estoque pronto representa 17% do estoque total, mesmo percentual do 2º trimestre de 2015, entretanto, houve redução do estoque pronto em valores absolutos (de R\$ 460,1 milhões no 2T15 para R\$ 407,9 milhões no 3T15) mesmo com os R\$ 479,0 milhões entregues no período.

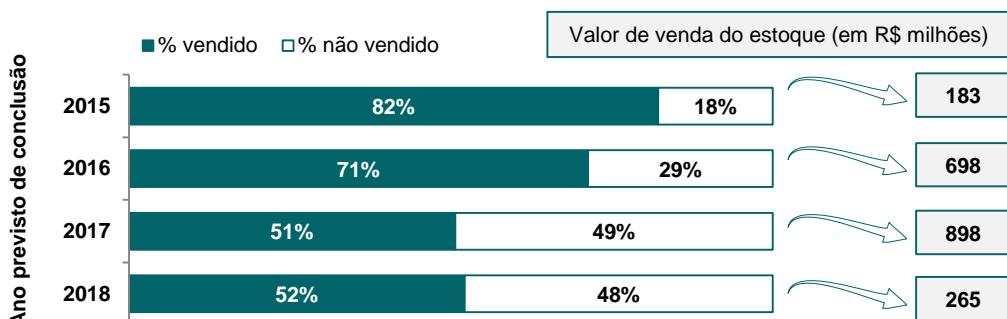
Ano de Conclusão Previsto	Estoque à Valor de Mercado (R\$ mil)	% Valor	Empreend.	Unid.	% Unid.
Unidades já concluídas	407.857	17%	100	927	20%
2015	182.999	7%	10	314	7%
2016	697.893	28%	29	1.592	34%
2017	897.548	37%	18	1.522	33%
2018	265.062	11%	5	302	6%
Total	2.451.359	100%	162	4.657	100%

Adicionalmente, o estoque de unidades concluídas está pulverizado em 100 diferentes empreendimentos e que representam 927 unidades.

A principal estratégia traçada pela companhia para escoar o estoque tem se mostrado eficiente. Tal estratégia consiste em atuar com as duas imobiliárias próprias garantindo o foco integral da força de vendas, conforme divulgado anteriormente.



Abaixo segue o percentual vendido dos empreendimentos separados pelo ano de previsão de conclusão.



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 31,3%, 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\$ 415,4 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias.

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

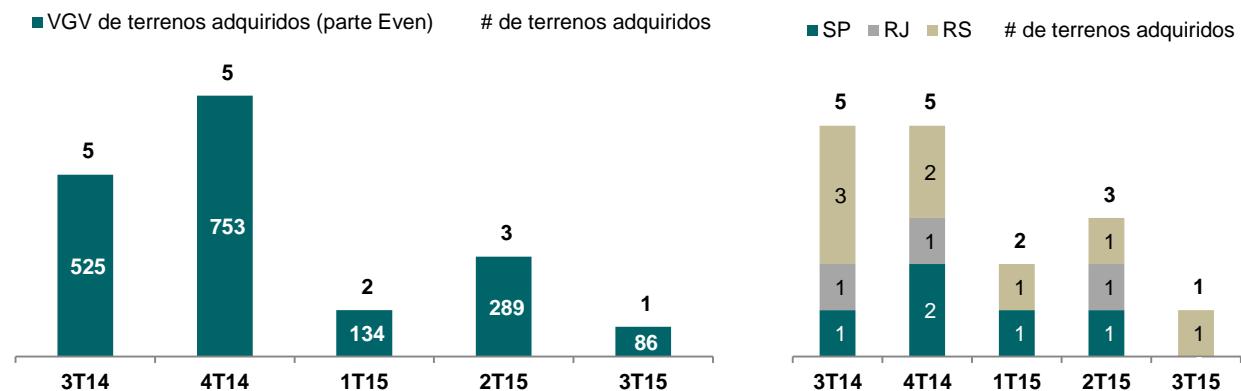
Lançamento	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Empreend.	Unidades	% Unidades
Até 2011	322.706	203.827	76	492	11%
2012	420.181	369.963	35	681	15%
2013	949.910	774.481	26	1.399	30%
2014	1.005.228	959.259	21	1.661	36%
2015	163.282	143.827	4	424	9%
Total	2.861.307	2.451.359	162	4.657	100%

E abaixo, o nosso estoque por região:

Região	VGV Total	VGV Even	Estoque Pronto		Estoque em Construção	
	(R\$ mil)	(R\$ mil)	Empreend.	Unidades	Empreend.	Unidades
São Paulo	1.937.807	1.717.312	68	560	36	2.527
Rio de Janeiro	400.159	387.526	11	109	10	761
Rio Grande do Sul	478.876	307.209	14	150	16	442
Minas Gerais	44.466	39.312	7	108	-	-
Total	2.861.307	2.451.359	100	927	62	3.730

TERRENOS (LAND BANK)

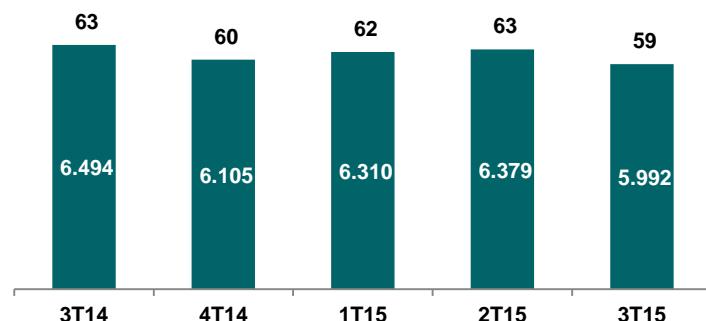
No 3º trimestre, foi adquirido via permuta o terreno do empreendimento Hom Nilo (lançado dentro do mesmo trimestre).



Com isso, nosso land bank encerrou o 3º trimestre de 2015 em R\$ 6,7 bilhões em valor potencial de vendas (R\$ 6,0 bilhões parte Even) pulverizado em 59 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$ 114,3 milhões, em linha com nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento.

Histórico do Land Bank

■ VGV do land bank (parte Even) # de terrenos ou fases no land bank



A tabela abaixo fornece a abertura do nosso land bank por segmento de produto:

Segmento	Nº de Lanç.	Área (m²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		%
		Terreno	Útil		Total	Even	
Acessível	1	5.014	8.644	137	24.282	24.282	0,4%
Emergente	12	122.934	184.137	3.106	1.166.787	1.153.858	17%
Médio	11	96.215	156.092	3.153	1.480.975	1.374.274	22%
Médio Alto	18	249.337	286.012	3.379	2.412.321	2.281.681	36%
Alto	5	16.209	37.953	179	329.101	276.678	5%
Alto Luxo	2	6.141	15.243	72	219.099	182.827	3%
Uso Misto	7	120.539	105.371	2.389	856.244	514.310	13%
Loteamento	2	644.565	302.431	1.186	80.153	64.123	1%
Comercial	1	32.085	20.896	400	176.030	119.701	3%
Total	59	1.293.040	1.116.779	14.000	6.744.992	5.991.733	100%

Já a tabela abaixo fornece a abertura do nosso land bank por localização:

Região	Nº de Lanç.	Área (m²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		%
		Terreno	Útil		Total	Even	
São Paulo	22	196.886	366.700	5.364	3.000.144	2.706.987	44%
Rio de Janeiro	13	147.831	244.002	3.403	1.693.370	1.693.370	25%
Rio Grande do Sul	22	930.584	468.909	4.847	1.747.188	1.287.085	26%
Minas Gerais	2	17.739	37.168	386	304.290	304.290	5%
Total	59	1.293.040	1.116.779	14.000	6.744.992	5.991.733	100%

COMPROMISSO POR AQUISIÇÃO DE TERRENOS

Conforme normas contábeis, os terrenos são refletidos contabilmente apenas por ocasião da obtenção da escritura definitiva, independente do grau de negociação.

A posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos (lançados e não lançados) considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela companhia em 30 de setembro de 2015 encontra-se a seguir:

	Terrenos não lançados	
	On balance	Off balance
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	18.215	N/A
Estoque de terrenos ²	601.019	N/A
Terrenos sem escritura (off balance) ³	N/A	890.301
Total de Terrenos (a custo)	1.509.535	

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

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

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

	Terrenos não lançados		Terrenos lançados	Dívida de terrenos total
	On balance	Off balance		
Dívida de terrenos	(39.753)¹	(890.301)²	(223.905)	(1.153.958)
Caixa	(35.006)	(272.486)	(3.631) ³	(311.123)
Permuta Financeira	(4.746)	(119.485)	(92.360) ³	(216.591)
Permuta Física	-	(498.329)	(127.915) ⁴	(626.244)
Total de Dívida de Terrenos	(930.053)		(223.905)	(1.153.958)

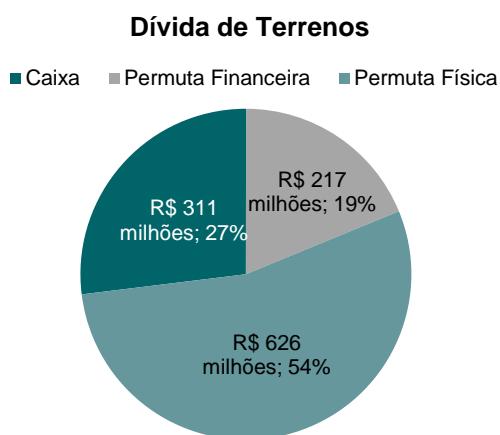
¹ Nota 10 - dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (integra o passivo contábil, onde também estão refletidas as dívidas de terrenos cujo empreendimento já foi lançado).

² Nota 26 (2.2) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank).

³ Nota 10 - dívida de terrenos cujo empreendimento já foi lançado e que temos escritura.

⁴ Notas 13 e 26 - parcela de permuta física a apropriar.

No gráfico abaixo, é possível verificar nosso compromisso de pagamento de terrenos:



É importante ressaltar que, do saldo atual da dívida de terrenos que será paga em caixa, apenas cerca de R\$ 9 milhões serão desembolsados em 2015.

ENTREGA E EXECUÇÃO DE EMPREENDIMENTOS

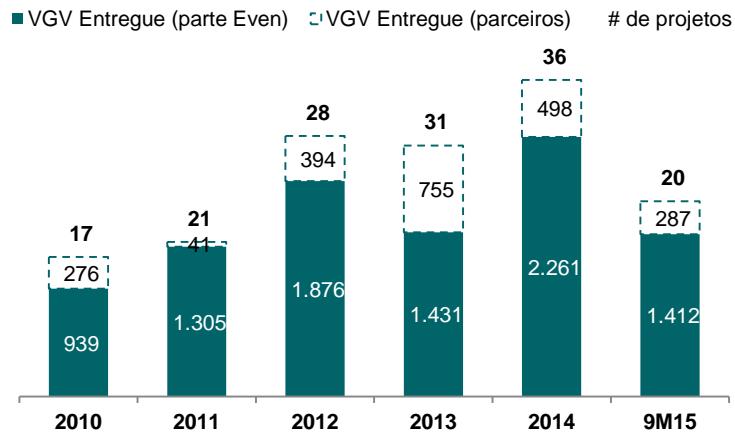
Abaixo seguem algumas informações sobre a capacidade operacional da Even:

	2011	2012	2013	2014	1T15	2T15	3T15
Canteiros de obras ativos	72	76	70	61	61	60	56
Empreendimentos entregues	21	28	31	36	4	10	6
Unidades Entregues	2.932	6.425	6.673	7.057	897	1.259	1.068
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	1.346	2.270	2.186	2.758	282	837	580
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	1.305	1.876	1.431	2.261	217	716	479

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

Entrega de Empreendimentos¹

(VGV de lançamento em R\$ milhões)

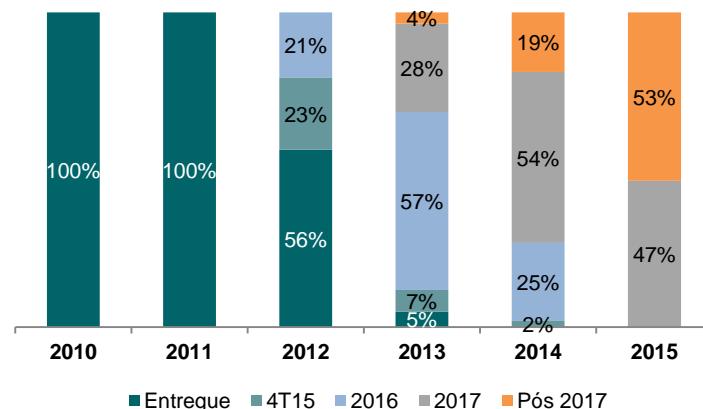


¹ Valor considerando os preços de venda da época do lançamento.

No 3º trimestre, entregamos 6 empreendimentos que equivalem a R\$ 479 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 1.068 unidades. Para o ano, a expectativa de entregas permanece em R\$ 2,2 bilhões (VGV de lançamento parte Even).

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

Entregas por Safra de Lançamento



Ano	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VGV Lançado (parte Even)	1.528.026	2.070.453	2.516.821	2.422.902	2.079.465	345.560

Vale citar que todos os empreendimentos lançados até 2011 já foram entregues.

FINANCIAMENTO À PRODUÇÃO

Nossa estratégia consiste em contratar financiamento à produção para todos os projetos. Apenas três empreendimentos ainda não possuem contrato de financiamento formalizado.

REPASSES E RECEBIMENTO

O processo de repasse (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. Em linha com a nossa estratégia, mantivemos um alto nível de repasses concluídos em até 90 dias (contados a partir da data de emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos até a emissão dos contratos de repasse), conforme tabela abaixo:

Percentual de repasses concluídos após a entrega (por número de unidades passíveis de repasse no momento da entrega)				
	30 dias	60 dias	90 dias	Em 10/11/2015
1T12	30%	64%	79%	100%
2T12	17%	33%	84%	100%
3T12	18%	30%	73%	100%
4T12	34%	67%	82%	100%
1T13	19%	67%	81%	100%
2T13	49%	72%	82%	100%
3T13	38%	56%	71%	100%
4T13	57%	73%	87%	100%
1T14	31%	71%	85%	100%
2T14	39%	67%	84%	100%
3T14	38%	73%	87%	99%
4T14	36%	67%	84%	98%
1T15	29%	86%	86%	93%
2T15	50%	72%	83%	88%
3T15	45%	N/A	N/A	62%

Conforme a próxima tabela, o recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no 3º trimestre do ano foi de R\$ 441,9 milhões.

	Recebimento por período (R\$ mil)						
	2011	2012	2013	2014	1T15	2T15	3T15
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	849.151	166.930	193.324	142.001
Unidades concluídas	869.762	1.241.414	1.304.886	1.615.947	270.522	377.796	299.897
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	2.465.098	437.452	571.121	441.897

O menor volume de recebimento comparado com o trimestre anterior, decorre da concentração das vendas no final do trimestre, e portanto, tiveram seu recebimento postergado para o quarto trimestre.

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 têm 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, tratando rapidamente eventuais problemas identificados, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.

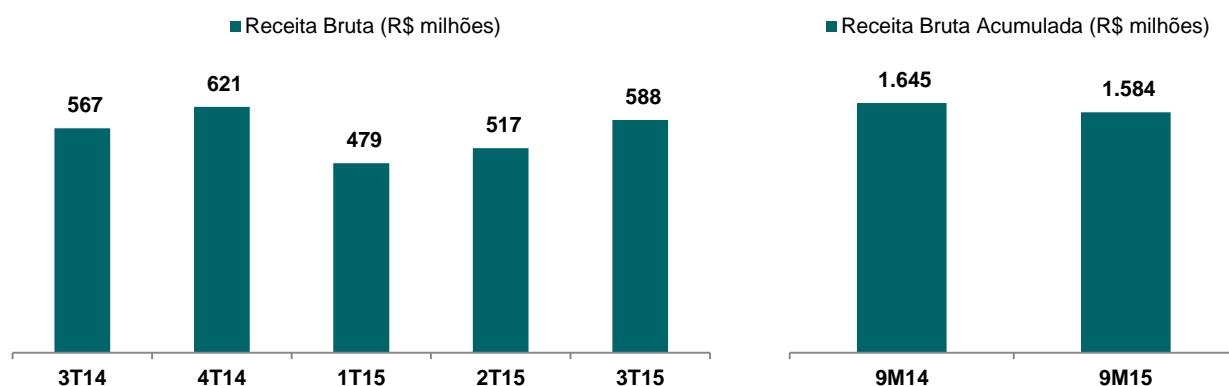
Realizamos frequentes análises de crédito durante todo o nosso relacionamento com os clientes a fim de monitorar a evolução de uma eventual carteira inadimplente. Estimamos o volume de distratos para cada ano e, até o presente momento estamos aderentes ao nosso planejamento.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA

No 3º trimestre, obtivemos uma receita operacional bruta de vendas e serviços de R\$ 588,1 milhões, o que representou um aumento de 13,8% em relação à receita bruta operacional do período anterior. Este aumento é decorrente da maior representatividade de unidades prontas e próximas da entrega na receita.

No acumulado do ano, a receita operacional bruta totalizou R\$ 1.583,5 milhões, permanecendo próximo ao patamar apresentado no mesmo período de 2014.



Abaixo segue a abertura da receita proveniente apenas da venda de imóveis:

Ano de Lançamento	Receita Bruta Reconhecida (Incorporação)									
	3T14		4T14		1T15		2T15		3T15	
	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%
Até 2011	188.380	34%	125.181	21%	108.633	23%	52.914	10%	74.779	13%
2012	233.781	42%	199.839	33%	168.656	36%	180.367	36%	173.686	30%
2013	85.175	15%	112.966	19%	125.527	27%	188.427	37%	189.174	33%
2014	46.049	8%	169.064	28%	66.987	14%	65.728	13%	82.342	14%
2015	-	-	-	-	-	-	20.116	4%	59.882	10%
Total	553.385	100%	607.050	100%	469.802	100%	507.553	100%	579.864	100%

Após a incidência dos impostos, a receita operacional líquida do 3º trimestre totalizou R\$ 573,8 milhões. No acumulado do ano a receita operacional líquida atingiu R\$ 1.543,9 milhões, uma ligeira redução de -3,6% em relação ao mesmo período de 2014.

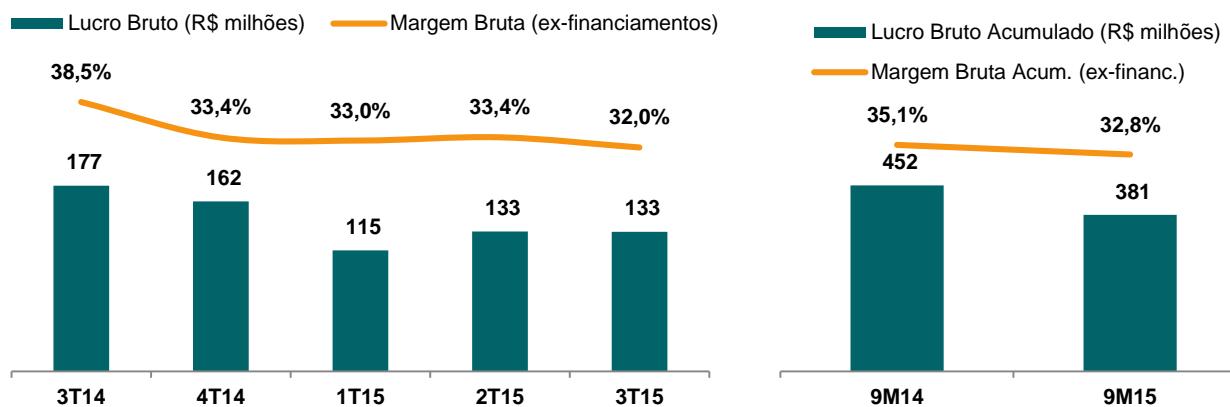
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O lucro bruto foi de R\$ 132,9 milhões no 3º trimestre, estável em comparação com o lucro bruto do 2º trimestre de 2015. No acumulado do ano o lucro bruto foi de R\$ 381,1 milhões, com redução de R\$ 71,3 milhões (-15,8%) em relação ao mesmo período de 2014.

A margem bruta no 3º trimestre foi de 32,0%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à produção). Segundo o mesmo critério, no acumulado do ano, a margem bruta foi de 32,8%, redução de 2,3 p.p. em comparação ao mesmo período de 2014.

Com a priorização da comercialização das unidades prontas ou próximas da conclusão que, naturalmente, possuem mais desconto no preço final considerando o elevado custo de oportunidade para a companhia, tivemos uma compressão na margem bruta do trimestre.

Além disso, neste trimestre tivemos um efeito atípico devido ao deslocamento do índice que faz a correção dos nossos custos e receitas, o INCC. Nos últimos anos, observamos que a maior alta mensal do INCC ocorreu nos meses de maio, em razão do dissídio dos trabalhadores do Estado de São Paulo. Neste ano, contudo, essa alta no índice ocorreu no mês de junho, o que fez com que o aumento mais significativo no custo ocorresse no mesmo trimestre do maior reajuste da receita, neutralizando esse efeito favorável na margem do terceiro trimestre.



A tabela abaixo mostra um histórico desde o 1º trimestre de 2012 (15 trimestres).

Margem Bruta (ex-financiamentos) ¹																		
1T12	2T12 ¹	3T12 ¹	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013	1T14	2T14	3T14	4T14	2014	1T15	2T15	3T15	9M15
31,0%	31,2%	31,6%	33,3%	31,8%	32,7%	31,8%	35,5%	34,1%	33,5%	35,3%	31,7%	38,5%	33,4%	34,6%	33,0%	33,4%	32,0%	32,8%

Margem Bruta LTM (ex-financiamentos) ¹																		
1T12	2T12 ¹	3T12 ¹	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013	1T14	2T14	3T14	4T14	2014	1T15	2T15	3T15	9M15
31,2%	31,5%	31,0%	31,8%	31,8%	32,2%	32,3%	33,3%	33,5%	33,5%	34,0%	34,1%	34,8%	34,6%	34,6%	34,2%	34,6%	32,9%	32,9%

¹ Os números do 2T12 e 3T12 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.

Segue quadro demonstrando as margens brutas: (i) reconhecida contabilmente, (ii) apropriar (REF) e (iii) do estoque (com os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo).

Referente ao 3º trimestre de 2015 (R\$ milhões)	Margem Bruta	Margem REF ¹	Margem Bruta do Estoque ^{2,3}
Receita Líquida	573,8	1.636,2	2.794,6
CPV	(440,8)	(1.043,8)	(2.058,5)
Construção e Terreno	(390,2)	(1.043,8)	(1.920,6)
Financiamento à Produção	(31,1)	-	(32,4)
Dívida Corporativa	(19,5)	-	(105,5)
Lucro Bruto	132,9	592,4	736,1
Margem Bruta (%)	23,2%	36,2%	26,3%
Margem Bruta (%) ex-financiamentos (à produção e corporativo)	32,0%	36,2%	31,3%

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

² Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados de R\$ 415,4 milhões.

³ Custos incorridos e a incorrer.

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 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.

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 (3T15)		
	Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Unidades em Estoque (R\$ milhões)	Total ¹ (R\$ milhões)
2015	219,8	161,0	380,8
2016	529,7	434,1	963,8
2017	228,2	232,6	460,8
2018	61,0	74,6	135,6
2019	5,0	11,1	16,2
Total	1.043,8	913,4	1.957,2

¹ Incluindo custo total dos empreendimentos faseados (R\$ 415,4 milhões).

DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

No 3º trimestre, as despesas comerciais, gerais e administrativas (SG&A) totalizaram R\$ 98,8 milhões, redução de R\$ 7,1 milhões (-6,7%) em relação ao mesmo trimestre de 2014.

	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15
Comerciais	38.293	42.586	42.281	54.416	33.858	38.762	39.939
Gerais e administrativas	43.733	48.573	51.050	42.840	43.998	42.294	42.519
Remuneração da administração	1.984	1.790	1.821	1.792	1.800	1.858	1.906
Outras despesas (receitas) operacionais	5.853	7.815	10.760	10.534	5.555	8.057	14.414
Despesas Operacionais	89.863	100.764	105.912	109.582	85.211	90.971	98.778
% da Receita Líquida	18,9%	17,6%	19,2%	18,1%	18,2%	18,1%	17,2%

Despesas comerciais

As despesas comerciais do 3º trimestre, que totalizaram R\$ 39,9 milhões, se mantiveram praticamente estáveis em relação ao trimestre anterior, onde também lancamos dois empreendimentos. Vale lembrar que esta rubrica contempla também despesas com a central de atendimento e gestão patrimonial e predial, ambas relacionadas às entregas de empreendimentos.

Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas dos nove primeiros meses de 2015, que totalizaram R\$ 128,8 milhões, apresentaram uma redução de -10,1% em relação ao mesmo período do ano passado. Vale lembrar que, conforme antecipado no último *release* de resultados, o efeito da redução no quadro de colaboradores realizado em julho terá seu efeito integral a partir do quarto trimestre.

Outras despesas (receitas) operacionais

O patamar médio desta rubrica é por volta de R\$ 9 milhões e, neste trimestre, as despesas totalizaram R\$ 14,4 milhões. Esta variação se deu, principalmente, pelo efeito não recorrente de baixas contábeis de recebíveis e impostos, sem impacto no caixa.

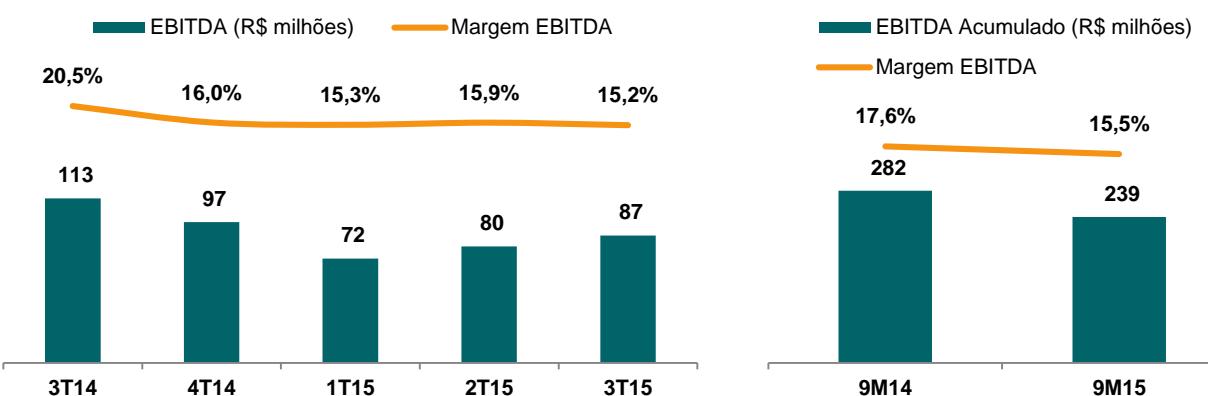
RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do 3º trimestre foi positivo em R\$ 22,8 milhões, 19% inferior ao observado no 2º trimestre (R\$ 28,3 milhões).

No acumulado do ano o resultado financeiro foi positivo em R\$ 76,1 milhões, enquanto que no mesmo período de 2014 havia sido positivo em R\$ 87,0 milhões.

EBITDA

A seguir pode ser observado o histórico do EBITDA:

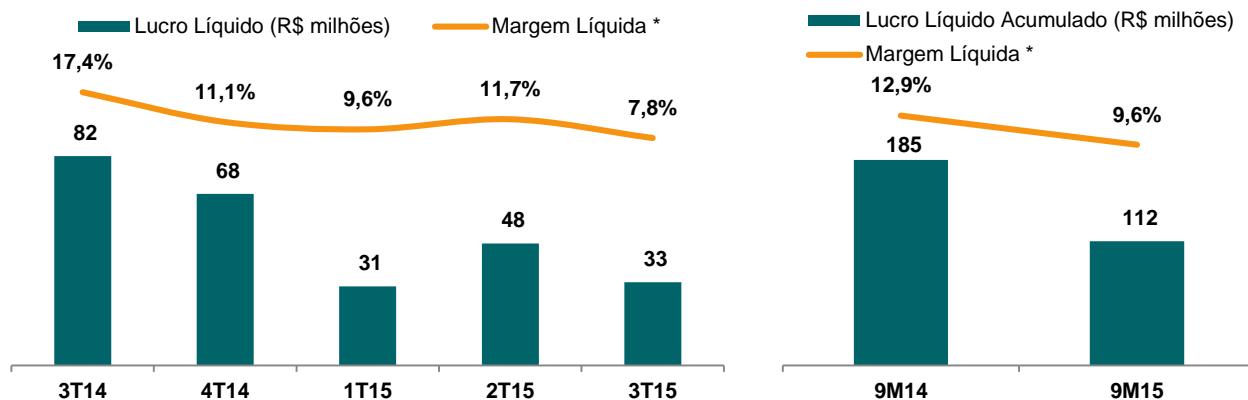


Conciliação EBITDA ¹	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	Var. (%)
Lucro antes do IRPJ e da CSLL	108.481	80.863	54.321	70.372	57.054	-18,9%
(+) Resultado Financeiro	(37.599)	(28.612)	(24.880)	(28.341)	(22.843)	-19,4%
(+) Depreciação e Amortização	6.621	4.016	3.140	2.981	2.524	-15,3%
(+) Despesas apropriadas ao custo	35.490	40.350	39.117	34.972	50.605	44,7%
EBITDA	112.993	96.617	71.698	79.984	87.340	9,2%
Margem EBITDA (%)	20,5%	16,0%	15,3%	15,9%	15,2%	-0,7 p.p.
EBITDA LTM	417.071	378.233	467.638	502.525	335.639	-7,1%
Margem EBITDA LTM (%)	18,1%	17,1%	16,8%	17,0%	15,6%	-1,4 p.p.

¹ EBITDA: resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

No trimestre o lucro líquido foi de R\$ 32,8 milhões, redução de R\$ 15,3 milhões em relação ao 2º trimestre de 2015. A margem líquida (antes da participação de minoritários) foi de 7,8%, redução de 3,9 p.p. em relação ao 2º trimestre de 2015.



* Margem Líquida: relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

Devido ao longo ciclo da operação, acreditamos que a análise do desempenho da companhia por meio do uso das margens extraídas dos demonstrativos financeiros (margem bruta, EBITDA e líquida) deve considerar um período maior do que apenas um trimestre.

Margem Líquida ¹																	
1T12	2T12 ²	3T12 ²	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013	1T14	2T14	3T14	4T14	2014	1T15	2T15	3T15
11,1%	8,7%	12,4%	17,1%	12,5%	12,4%	12,8%	14,5%	13,6%	13,4%	11,5%	9,7%	17,4%	11,1%	12,4%	9,6%	11,7%	7,8%

Na tabela abaixo, demonstramos a margem líquida dos doze meses anteriores a cada trimestre. Desta forma, percebemos baixa volatilidade:

Margem Líquida ^{1 LTM}																	
1T12	2T12 ²	3T12 ²	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013	1T14	2T14	3T14	4T14	2014	1T15	2T15	3T15
11,5%	10,5%	10,4%	12,5%	12,5%	12,8%	13,7%	14,2%	13,4%	13,4%	13,2%	12,4%	13,1%	12,4%	12,4%	12,0%	12,6%	10,0%

¹ Margem Líquida: relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

² Os números do 2T12 e 3T12 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.

ESTRUTURA FINANCEIRA

Em 30 de setembro de 2015, o saldo de disponibilidades era de R\$ 598,6 milhões, redução de 10% em relação a 30 de junho de 2015.

Os empréstimos, financiamentos à produção e debêntures totalizaram R\$ 1.900,3 milhões (se mantendo estável em relação aos R\$ 1.874,5 milhões de 30 de junho de 2015), sendo R\$ 1.133,0 milhões de dívida de financiamento à produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis do próprio empreendimento e a diferença de R\$ 767,3 milhões correspondente a dívidas de terrenos, debêntures, CRIs e swap.

A tabela abaixo mostra a estrutura de capital, a alavancagem e o valor de recebíveis de unidades concluídas em 30 de setembro de 2015:

Em 30/09/2015	(R\$ milhões)		
Financiamentos à Produção	1.133,0	60%	72% de financiamento à produção e terrenos
Terrenos (CCB)	228,7	12%	
Debêntures	202,5	11%	
CRI	279,4	15%	
Swap (CCB)	56,7	3%	
Dívida Bruta	1.900,3	100%	
Caixa	(598,6)		
Dívida Líquida	1.301,7		
Patrimônio Líquido	2.514,2		
Dívida Líquida / PL	51,8%		
Recebíveis de Unidades Concluídas em 30/09/2015			
R\$ 780,6 milhões			

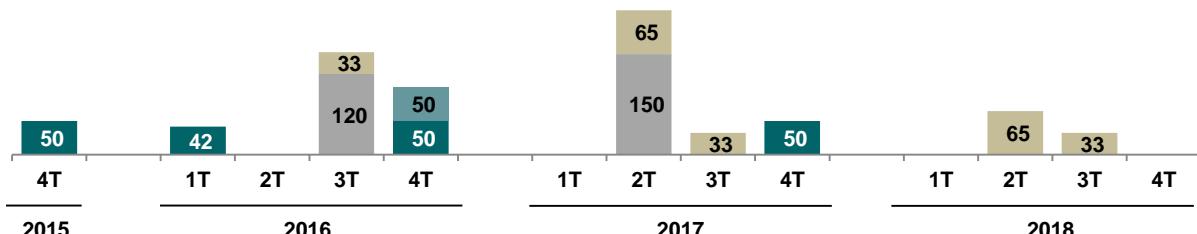
Abaixo é possível observar alguns indicadores de alavancagem, bem como características de nossos financiamentos:

Indicadores	Dívida Total	Dívida SFH ¹	Dívida Corporativa
Custo Médio	-	TR + 9,20% a.a.	110,8% CDI
Duration	1,4 ano	1,4 ano	1,4 ano

¹ Considera o saldo devedor total (100%) de cada SPE, mesmo que a Even não possua este percentual em cada empreendimento.

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

■ Debêntures ■ CRI ■ CCB (terrenos) ■ Swap



No 3º trimestre, o pagamento de dívidas corporativas totalizou R\$ 136,3 milhões (principal mais juros).

Enfatizamos que já pagamos a parcela de R\$ 50 milhões de debêntures (principal) que tinha vencimento em outubro de 2015, com isso apenas 26,3% das nossas dívidas corporativas tem vencimento nos próximos 12 meses.

GERAÇÃO DE CAIXA / CASH BURN

O consumo de caixa do 3º trimestre, excluindo os dividendos e a recompra de ações, foi de R\$ 79,0 milhões, conforme demonstrado no quadro abaixo:

Cash Burn (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	9M15
Dívida Líquida Inicial	1.149,0	1.199,0	1.209,9	1.149,0
Dívida Líquida Final	1.199,0	1.209,9	1.301,7	1.301,7
Cash Burn	50,0	10,8	91,9	152,7
Dividendos	-	(59,9)	-	(59,9)
Recompra de ações	(2,1)	(18,3)	(12,9)	(33,3)
Cash Burn (ex-dividendos e recompra)	47,9	(67,5)	79,0	59,5

Tal consumo de caixa é fruto principalmente (i) do menor volume de recebimento comparado com o trimestre anterior, em decorrência da concentração das vendas no final do trimestre, e, portanto, tendo seu recebimento postergado para o quarto trimestre e (ii) do maior custo incorrido devido a concentração das obras que se encontram em uma fase em que o PoC evolui mais rápido (entre 40% e 70% de PoC).

Em abril foi aprovado um novo programa de recompra de até 11.664.670 ações ordinárias (ou 5% das ações totais). Até o momento foram adquiridas 8.602.600 ações, assim o programa de recompra encontra-se 73,7% concluído (72,3% até o fechamento do 3º trimestre).

CONTAS A RECEBER DE CLIENTES

Encerramos o 3º trimestre com R\$ 780,6 milhões de recebíveis de unidades concluídas. Estes valores, em sua maior parte, estão em processo de repasse para os bancos (financiamento para o cliente).

O contas a receber apropriado manteve-se estável em relação ao 2º trimestre de 2015, passando de R\$ 2,0 bilhões no 2T15 para R\$ 2,1 bilhões no 3T15 (+4,6%). 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 o saldo é reconhecido na medida da evolução da construção.

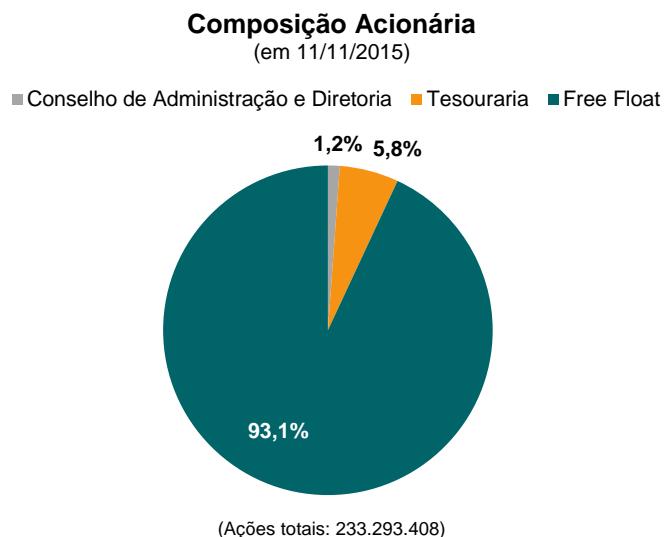
De acordo com o cronograma abaixo, do total de recebíveis de R\$ 3.817,3 milhões (contas a receber apropriado + contas a receber apropriar no balanço), R\$ 368,6 milhões serão recebidos durante o período de construção, ou seja, recebíveis de unidades não concluídas, e a parcela de R\$ 3.448,7 milhões teria o seguinte cronograma de recebimento considerando a hipótese de recebimento integral em até 120 dias a contar da data da entrega dos empreendimentos:

Expectativa de Recebimento	Contas a Receber Apropriado e a Apropriar		Contas a Receber Total (R\$ milhões)
	Durante o período de obra (R\$ milhões)	Após o período de obra (R\$ milhões)	
Ano			
2015	87,7	448,2	535,9
2016	211,8	1.514,5	1.726,3
2017	64,5	903,3	967,8
2018	4,6	582,7	587,3
Total	368,6	3.448,7	3.817,3

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 saldo de contas a receber está líquido de permutas.

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

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



OUTRAS INFORMAÇÕES

SUSTENTABILIDADE

Even é eleita a empresa mais sustentável do setor

A Even foi reconhecida como a Empresa Mais Sustentável do Setor de Construção Civil no Guia Exame de Sustentabilidade pelo terceiro ano consecutivo.

Entre as iniciativas da empresa para disseminar boas práticas, a publicação apresenta o caráter inovador do projeto Olhares Sustentáveis no Canteiro. A ação reuniu 42 mestres em workshops de fotografia que os ensinou a manusear câmeras feitas com latas de tinta descartadas. Eles fotografaram os canteiros, registrando situações que traduzissem as práticas de sustentabilidade, e revelaram as imagens em um ateliê montado nas obras.

O Guia também destaca alguns atributos de sustentabilidade dos empreendimentos da Even, que consomem 39% menos energia e 27% menos água do que o padrão.

Considerado o maior levantamento de sustentabilidade corporativa do país, o Guia Exame de Sustentabilidade 2015 reúne 68 empresas-modelo, apresentadas por 21 setores, com destaque especial para as companhias com as melhores práticas em cada um deles.

A publicação apresenta, ainda, as companhias com as melhores práticas em 10 categorias, reconhecendo iniciativas que contribuem com o desenvolvimento sustentável do país, abrangendo os âmbitos social, ambiental e econômico.

RECONHECIMENTOS

Even fica entre as cinco melhores no prêmio “As Melhores da Dinheiro”

A Even ficou em 3º lugar na categoria Construção Imobiliária – Capital Aberto no anuário “As Melhores da Dinheiro”, ranking elaborado pela revista especializada em economia e negócios Isto É Dinheiro, da Editora Três.

A empresa foi destaque nos critérios Responsabilidade Social (1º lugar), Recursos Humanos (2º lugar) e Governança Corporativa (3º lugar).

O anuário “As Melhores da Dinheiro” analisa o desempenho das 1.000 maiores empresas brasileiras e aponta as melhores nos principais setores da economia. A partir da análise dos dados de cada participante, a revista elege a campeã em 29 setores, com base em informações da consultoria Económatica e da Boavista Serviços. As companhias são avaliadas segundo cinco critérios de gestão: Recursos Humanos, Inovação e Qualidade, Responsabilidade Social, Governança Corporativa e Sustentabilidade Financeira.

ANEXOS

ANEXO 1 – Demonstração de Resultado

Demonstração do Resultado Consolidado (em milhares de reais)
 (Não revisada pelos auditores independentes)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	1T15	2T15	3T15	9M15	9M14
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	478.775	516.629	588.131	1.583.535	1.644.554
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	467.638	502.525	573.770	1.543.933	1.600.816
Incorporação e revenda de imóveis	469.802	507.707	579.864	1.557.373	1.608.428
Prestação de serviços	8.973	8.922	8.267	26.162	36.126
Deduções da Receita Bruta	(11.137)	(14.104)	(14.361)	(39.602)	(43.738)
Custo incorrido das vendas realizadas	(352.534)	(369.433)	(440.829)	(1.162.796)	(1.148.407)
Lucro Bruto	115.104	133.092	132.941	381.137	452.409
Margem Bruta	24,6%	26,5%	23,2%	24,7%	28,3%
Margem Bruta (ex-financiamentos)	33,0%	33,4%	32,0%	32,8%	35,1%
Receitas (Despesas) Operacionais	(85.211)	(90.971)	(98.778)	(274.960)	(296.539)
Comerciais	(33.858)	(38.762)	(39.939)	(112.559)	(123.160)
Gerais e Administrativas	(43.998)	(42.294)	(42.519)	(128.811)	(143.356)
Remuneração da Administração	(1.800)	(1.858)	(1.906)	(5.564)	(5.595)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(5.555)	(8.057)	(14.414)	(28.026)	(24.428)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	29.893	42.121	34.163	106.177	155.870
Resultado das Participações Societárias	(452)	(90)	48	(494)	(453)
Resultado Financeiro	24.880	28.341	22.843	76.064	86.964
Despesas Financeiras	(9.846)	(11.482)	(10.504)	(31.832)	(23.057)
Receitas Financeiras	34.726	39.823	33.347	107.896	110.021
Lucro antes do IRPJ e CSLL	54.321	70.372	57.054	181.747	242.381
IRPJ e CSLL	(9.439)	(11.452)	(12.424)	(33.315)	(35.865)
Corrente	(10.029)	(12.944)	(10.545)	(33.518)	(40.909)
Diferido	590	1.492	(1.879)	203	5.044
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	44.882	58.920	44.630	148.432	206.516
Participação de Minoritários	(13.824)	(10.884)	(11.874)	(36.582)	(21.626)
Lucro Líquido do Exercício	31.058	48.036	32.756	111.850	184.890
Margem Líquida	6,6%	9,6%	5,7%	7,2%	11,5%
Margem líquida (sem minoritários)	9,6%	11,7%	7,8%	9,6%	12,9%

ANEXO 2 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (em milhares de reais)
 (Não revisada pelos auditores independentes)

ATIVO	31/12/2014	31/03/2015	30/6/2015	30/9/2015
Disponibilidades	721.266	661.242	664.599	598.588
Contas a receber	1.640.415	1.739.807	1.689.788	1.745.860
Imóveis a comercializar	745.778	747.765	885.230	1.042.484
Impostos e contribuições a compensar	8.965	10.780	13.117	11.202
Demais contas a receber	88.582	95.044	48.215	41.438
Ativo Circulante	3.205.006	3.254.638	3.300.949	3.439.572
Contas a Receber	373.269	313.609	315.470	352.638
Imóveis a comercializar	1.165.565	1.198.656	1.139.375	1.044.688
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	39.673	46.591	25.288	22.996
Adiantamentos para futuro aumento de capital	13.805	28.191	36.646	25.689
Transações com partes relacionadas	667	684	390	404
Demais Contas a Receber	24.962	25.424	29.930	34.140
Investimentos	22.947	21.596	20.490	20.527
Imobilizado	24.884	23.544	24.732	25.905
Intangível	9.302	8.982	9.054	9.229
Ativo Não Circulante	1.675.074	1.667.277	1.601.375	1.536.216
Total do Ativo	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2014	31/03/2015	30/6/2015	30/9/2015
Fornecedores	64.430	71.580	88.957	80.582
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	37.357	38.571	42.472	45.520
Empréstimos e financiamentos	510.406	610.675	565.457	641.051
Cessão de recebíveis	2.691	2.088	1.628	1.375
Debêntures	163.915	100.852	97.900	102.546
Impostos e Contribuições a Recolher	42.809	38.965	42.796	42.909
Tributos a pagar	38.376	39.096	37.514	38.744
Adiantamentos de Clientes	4.434	9.092	5.750	6.722
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	11.114	10.428	3.409	2.833
Dividendos propostos	59.948	59.948	-	-
Provisões	22.500	27.008	8.680	10.850
Demais Contas a Pagar	59.450	65.642	67.873	58.635
Passivo Circulante	1.017.430	1.073.945	962.436	1.031.767
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	88.145	95.194	80.193	90.222
Provisões	85.950	93.971	100.209	108.262
Tributos a Pagar	8.732	7.047	7.004	7.826
Empréstimos e financiamentos	1.054.453	1.048.754	1.111.115	1.056.720
Cessão de recebíveis	1.735	1.741	1.759	1.616
Debêntures	141.498	100.000	100.000	100.000
Imposto de renda e contribuição social diferidos	42.940	42.350	40.858	42.737
Demais Contas a Pagar	19.702	24.362	26.386	22.434
Passivo Exigível a Longo Prazo	1.443.155	1.413.419	1.467.524	1.429.817
Capital Social atribuído aos acionistas da controladora	1.683.266	1.683.266	1.683.266	1.683.266
Ações em Tesouraria	(61.440)	(63.384)	(81.748)	(94.626)
Custos de Transação	(15.775)	(15.775)	(15.775)	(15.775)
Plano de opção de ações	30.298	31.004	31.717	31.717
Reserva de lucros	486.623	517.681	565.717	598.473
	2.122.972	2.152.792	2.183.177	2.203.055
Participação dos não controladores	296.523	281.759	289.187	311.149
Patrimônio Líquido	2.419.495	2.434.551	2.472.364	2.514.204
Passivo e Patrimônio Total	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788

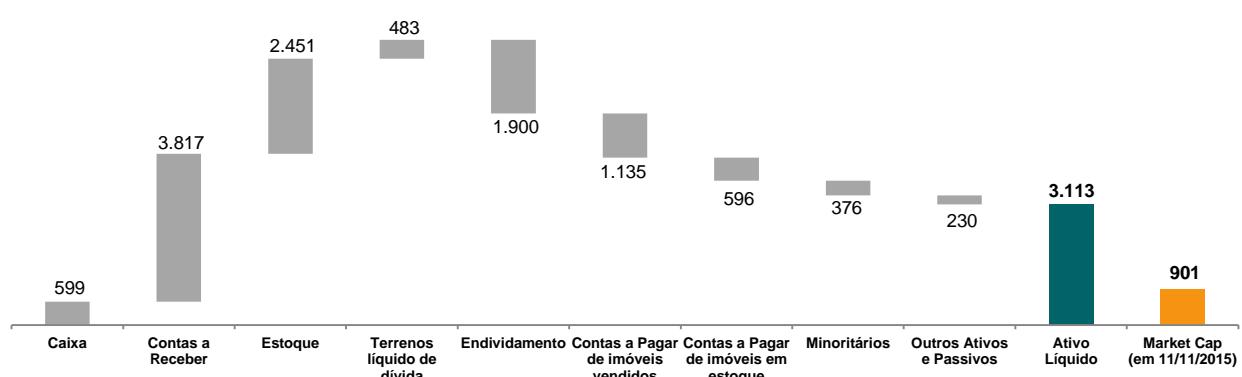
ANEXO 3 – Demonstração de Fluxo de Caixa

Demonstração de Fluxo de Caixa (em milhares de reais)
 (Não revisada pelos auditores independentes)

FLUXO DE CAIXA	1T15	2T15	3T15	9M15	9M14
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	54.321	70.372	57.054	181.747	242.381
<i>Ajustes para reconciliar o lucro com o caixa gerado pela operação</i>					
Equivalência patrimonial	452	90	(48)	494	453
Depreciações e amortizações	3.140	2.981	2.524	8.645	16.647
Baixas de ativo imobilizado e intangível	209	1.306	334	1.849	3.030
Plano de opção de ações	706	713	-	1.419	3.059
Participação nos resultados	4.508	1.401	2.170	8.079	23.208
Provisão para garantias	3.532	4.215	4.028	11.775	6.701
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	4.489	2.023	4.025	10.537	10.786
Juros provisionados	22.749	43.062	32.697	98.507	78.313
<i>Variações nos ativos e passivos circulantes não circulantes</i>					
Contas vinculadas	-	-	-	-	-
Contas a receber	(39.732)	48.158	(93.240)	(84.814)	151.888
Imóveis a comercializar	(35.078)	(78.184)	(62.567)	(175.829)	(282.892)
Conta-corrente com parceiros nos empreendimentos	(7.604)	14.284	1.716	8.396	44.254
Impostos e contribuições a compensar	(1.815)	(2.337)	1.915	(2.237)	(5.412)
Demais ativos	(10.141)	39.569	8.541	37.969	(38.454)
Fornecedores	7.150	17.377	(8.375)	16.152	5.335
Contas a pagar por aquisição de imóveis	8.263	(11.100)	13.077	10.240	6.660
Adiantamentos de clientes	4.658	(3.342)	972	2.288	4.696
Impostos e contribuições a recolher	(4.809)	2.206	2.165	(438)	(1.451)
Desconto de recebíveis	(597)	(442)	(396)	(1.435)	(5.212)
Demais passivos	10.856	(15.476)	(13.191)	(17.811)	(38.068)
Movimentos de acionistas não controladores	(28.588)	(3.456)	10.088	(21.956)	(75.454)
Caixa (aplicado nas) gerado pelas operações	(3.332)	133.421	(36.512)	93.578	150.468
Juros pagos	(9.611)	(9.760)	(3.210)	(22.581)	(32.025)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(10.029)	(12.944)	(10.545)	(33.518)	(40.909)
Fluxo de Caixa Operacional	(22.972)	110.717	(50.266)	37.479	77.534
Diminuição (aumento) em aplicações financeiras	61.962	(10.415)	89.540	141.087	45.433
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(1.689)	(5.547)	(4.206)	(11.442)	(15.540)
Aumento dos investimentos	(1.309)	(2.402)	(1.129)	(4.840)	6.258
Lucros recebidos	2.208	3.418	1.140	6.766	3.566
Adiantamento para futuro aumento de capital	(11.168)	(5.701)	4.985	(11.884)	-
Fluxo de Caixa dos Investimentos	50.004	(20.647)	90.330	119.687	39.717
<i>De terceiros:</i>					
Ingresso de novos empréstimos e financiamentos	204.636	191.738	283.531	679.905	861.632
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(227.769)	(210.850)	(287.173)	(725.792)	(911.893)
<i>(50.261)</i>					
<i>De acionistas/partes relacionadas:</i>					
(Pagamento) Ingresso de partes relacionadas, líquido	(17)	294	(14)	263	(40)
Aquisições de ações em tesouraria	(1.944)	(18.363)	(12.878)	(33.185)	(36.934)
Dividendos pagos, líquido de dividendos não reclamados	-	(59.948)	-	(59.948)	(67.186)
Fluxo de Caixa dos Financiamentos	(25.094)	(97.129)	(16.534)	(138.757)	(154.421)
Aumento (Redução) do Caixa	1.939	(7.059)	23.529	18.409	(37.170)
Caixa Inicial	6.474	8.413	1.354	6.474	48.153
Caixa Final	8.413	1.354	24.883	24.883	10.983

ANEXO 4 – Ativo Líquido

Ativo Líquido	30/09/2015
Disponibilidade e aplicações financeiras	598.588
Empréstimos, financiamentos e debêntures a pagar	(1.900.317)
Endividamento líquido	(1.301.729)
Contas a receber de clientes "on-balance"	2.098.498
Contas a receber de clientes "off-balance"	1.718.807
Adiantamento de clientes	(6.722)
Reversão ajuste a valor presente	49.641
Impostos sobre contas a receber de clientes	(154.409)
Obrigações de construção de imóveis vendidos	(1.043.789)
Parceiros de negócios a receber (pagar)	20.163
Contas a receber de clientes líquido	2.682.711
Unidades em estoque a valor de mercado	2.451.359
Impostos sobre comercialização de unidades em estoque	(98.054)
Custo orçado a incorrer de imóveis em estoque	(913.443)
Ajuste de empreendimentos contabilmente considerados lançados	415.414
Estoque líquido	1.855.276
Estoque de terrenos "on-balance"	619.234
Estoque de terrenos "off-balance"	905.409
Dívida de terrenos "on-balance"	(39.753)
Dívida de terrenos "off-balance"	(905.409)
Dívida de terrenos já lançados	(95.990)
Terrenos líquido	483.491
Participação de minoritários "on-balance"	(311.149)
Participação de minoritários "off-balance"	(64.426)
Participação de minoritários	(375.575)
Projetos consolidados por equivalência patrimonial "on-balance"	20.527
Projetos consolidados por equivalência patrimonial "off-balance"	-
Projetos consolidados por equivalência patrimonial	20.527
Outros ativos	122.317
Outros passivos	(373.232)
Outros ativos (passivos)	(250.915)
Ativo líquido	3.113.261
Quantidade de ações ex-tesouraria ('000) em 11/11/2015	219.785
Ativo líquido por ação em 11/11/2015	14,17



ANEXO 5 – Land Bank

A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 30 de setembro de 2015:

Terreno	Localização	Data da Compra	Áreas (m ²)		Unidades	VGV Esperado	
			Terreno	Útil		Total	Even
EPO Paranaíba DUO	Minas Gerais	jul-07	8.228	17.074	208	157.023	157.023
Monterosso Maxime	Minas Gerais	mai-07	9.511	20.094	178	147.268	147.268
Atlantida F1	Rio Grande do Sul	mai-10	32.530	3.925	88	69.099	55.279
Atlantida F2	Rio Grande do Sul	mai-10	33.506	3.925	88	71.174	56.939
Atlantida F3	Rio Grande do Sul	mai-10	32.472	3.797	86	68.977	55.182
Terreno I	São Paulo	out-07	5.014	8.644	137	24.282	24.282
Terreno II	Rio de Janeiro	mai-10	8.410	15.704	186	115.484	115.484
Terreno III	Rio Grande do Sul	mai-10	1.008	181	389	205.063	164.050
Terreno IV	Rio Grande do Sul	mai-10	603	108	243	122.672	98.137
Terreno V	Rio Grande do Sul	mai-10	603	108	243	122.672	98.137
Terreno VI	Rio Grande do Sul	set-10	12.896	8.971	172	64.847	48.227
Terreno VII	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno VIII	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno IX	São Paulo	jul-10	19.685	21.290	327	120.970	120.970
Terreno X	Rio de Janeiro	jun-11	8.410	15.704	186	115.484	115.484
Terreno XI	Rio Grande do Sul	ago-11	6.348	3.824	72	18.670	14.936
Terreno XII	São Paulo	dez-11	20.273	47.509	188	177.581	88.791
Terreno XIII	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	16.883	192	127.443	127.443
Terreno XIV	Rio de Janeiro	jul-12	7.062	17.455	197	130.767	130.767
Terreno XV	Rio Grande do Sul	jul-12	1.523	2.611	12	22.933	18.346
Terreno XVI	Rio de Janeiro	abr-13	2.507	4.559	46	40.370	40.370
Terreno XVII	São Paulo	nov-13	6.903	13.596	258	87.923	87.923
Terreno XVIII	São Paulo	dez-13	1.280	4.782	16	72.543	36.271
Terreno XIX	São Paulo	jun-13	4.861	10.461	56	146.556	146.556
Terreno XX	São Paulo	jan-13	6.229	7.660	84	66.190	66.190
Terreno XXI	São Paulo	jan-13	19.145	23.544	336	203.443	203.443
Terreno XXII	São Paulo	jan-13	26.531	32.628	276	281.937	281.937
Terreno XXIII	São Paulo	dez-13	2.067	13.273	234	98.356	98.356
Terreno XXIV	São Paulo	jan-14	3.868	12.743	70	147.298	147.298
Terreno XXV	Rio de Janeiro	jan-14	8.205	27.608	420	164.425	164.425
Terreno XXVI	Rio de Janeiro	mar-14	17.287	22.397	376	131.375	131.375
Terreno XXVII	Rio de Janeiro	mar-14	14.608	18.926	318	110.758	110.758
Terreno XXVIII	Rio de Janeiro	mai-14	16.363	19.688	288	119.725	119.725
Terreno XXIX	São Paulo	fev-14	1.453	3.849	98	70.936	70.936
Terreno XXX	São Paulo	jan-14	6.050	11.411	211	78.711	78.711
Terreno XXXI	São Paulo	abr-14	5.650	13.857	263	99.163	99.163
Terreno XXXII	São Paulo	abr-14	3.937	18.610	754	336.189	168.095
Terreno XXXIII	São Paulo	mai-14	8.208	16.351	302	116.699	116.699
Terreno XXXIV	São Paulo	jun-14	3.920	16.989	302	214.835	214.835
Terreno XXXV	Rio Grande do Sul	mai-14	189.471	89.810	284	45.633	36.506
Terreno XXXVI	Rio Grande do Sul	mai-14	455.094	212.621	902	34.521	27.617
Terreno XXXVII	Rio Grande do Sul	mar-14	32.085	20.896	400	176.030	119.701
Terreno XXXVIII	Rio Grande do Sul	jun-14	6.170	13.170	208	76.726	61.381
Terreno XXXIX	Rio Grande do Sul	jul-14	6.773	9.685	131	53.867	43.093
Terreno XL	São Paulo	set-14	3.109	14.156	204	177.580	177.580
Terreno XLI	Rio Grande do Sul	set-14	44.145	22.541	352	135.755	92.313
Terreno XLII	Rio Grande do Sul	set-14	15.475	7.273	194	47.588	32.360
Terreno XLIII	Rio Grande do Sul	set-14	40.206	22.447	288	123.642	84.076
Terreno XLIV	Rio Grande do Sul	set-14	3.834	11.646	462	82.477	32.991
Terreno XLV	São Paulo	out-14	4.734	19.077	334	133.889	133.889
Terreno XLVI	Rio Grande do Sul	out-14	4.878	7.164	22	61.977	42.145
Terreno XLVII	Rio de Janeiro	dez-14	20.280	27.948	422	177.209	177.209
Terreno XLVIII	Rio de Janeiro	dez-14	18.022	24.836	376	157.479	157.479
Terreno XLIX	Rio de Janeiro	dez-14	15.711	21.652	282	137.286	137.286
Terreno L	Rio Grande do Sul	dez-14	5.024	13.061	65	71.870	48.872
Terreno LI	Rio Grande do Sul	mar-15	5.024	8.772	136	45.974	36.779
Terreno LII	São Paulo	abr-15	4.600	13.692	260	103.122	103.122
Terreno LIII	Rio Grande do Sul	mai-15	916	2.375	10	25.022	20.018
Terreno LIV	Rio de Janeiro	mai-15	3.905	10.642	114	165.566	165.566
59 terrenos ou fases			1.293.040	1.116.779	14.000	6.744.992	5.991.733

ANEXO 6 – Evolução da comercialização e evolução financeira do custo

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos em 30/09/2015 em comparação a 30/06/2015 e a 30/09/2014:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014	30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014
Icon (São Paulo)	2T03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3T03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4T03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Personale	2T04	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitrís	3T05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	100%	88%	100%	100%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Illuminatto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Tendance	1T07	50%	94%	94%	94%	100%	100%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3T07	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	97%	95%	95%	100%	100%	99%
Villagio Montecielo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Signature	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sophistic	1T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Butantã	2T08	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Double	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	97%	97%	98%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	96%	44%	85%	79%	79%	79%
Open Jardim das Orquídeas (unid. não lanç.)	2T08	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
GRU Central Office/ Everyday Resid. Club	2T08	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Paulistano	2T08	30%	100%	94%	91%	95%	95%	97%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014	30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	99%	97%	99%	100%	100%	100%
Incontro	3T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Montemagno	3T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3T08	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	96%	95%	93%	100%	100%	100%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	99%	98%	97%	100%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	98%	97%	96%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	99%	98%	97%	100%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	88%	88%	50%	100%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Atual Santana	2T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	99%	98%	98%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	98%	98%	95%	100%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	84%	77%	40%	100%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Ideal	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Praça Jardim	4T09	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	95%	96%	96%	100%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Code	1T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	98%	99%	98%	100%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	99%	100%	100%	100%	100%
Montemagno - 3ª fase	1T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1T10	35%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	99%	96%	98%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2T10	50%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Passione	2T10	100%	99%	98%	91%	100%	100%	100%
Bela Cintra	2T10	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Code Berrini	2T10	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Concept	2T10	100%	97%	96%	96%	100%	100%	100%
Caminhos da Barra	2T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Dream	2T10	50%	95%	95%	95%	100%	100%	100%
Sena Madureira	3T10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	96%	96%	97%	100%	100%	100%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3T10	100%	99%	99%	90%	100%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3T10	100%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	97%	94%	93%	100%	100%	100%
True	3T10	100%	99%	98%	99%	100%	100%	100%
Ponta da Figueira	3T10	18%	82%	82%	80%	100%	100%	100%
Arte Bela Vista	4T10	50%	87%	87%	89%	100%	99%	84%
Vivace Castelo	4T10	100%	88%	86%	69%	100%	100%	100%
Moratá Vila Ema	4T10	100%	96%	96%	97%	100%	100%	100%
Giardino	4T10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	98%	97%	97%	100%	100%	100%
Hom	4T10	50%	94%	94%	96%	100%	100%	100%
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	100%	99%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014	30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	4T10	50%	99%	95%	99%	100%	100%	100%
Arizona 701	1T11	80%	99%	97%	99%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1T11	70%	98%	91%	83%	100%	100%	100%
Airport Office	1T11	100%	86%	87%	81%	100%	100%	100%
Reserva da Praia	1T11	45%	0%	99%	99%	100%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	91%	91%	72%	100%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	99%	97%	95%	100%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	97%	95%	93%	100%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2T11	100%	98%	96%	95%	100%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	76%	75%	78%	100%	100%	95%
Art Pompeia	2T11	90%	100%	100%	92%	100%	100%	100%
New Age	2T11	100%	100%	98%	98%	100%	100%	100%
Ideale Offices	2T11	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ária	2T11	50%	88%	94%	88%	100%	100%	100%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	96%	96%	88%	100%	96%	85%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	83%	82%	57%	100%	100%	100%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	95%	95%	96%	100%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	87%	79%	64%	100%	100%	100%
NY SP	3T11	100%	99%	97%	100%	100%	100%	95%
Vida Viva Club Canoas - Brita	4T11	80%	93%	89%	79%	88%	85%	70%
Baltimore	4T11	80%	98%	98%	87%	100%	100%	92%
Spot Office Moema	4T11	100%	94%	92%	87%	100%	100%	100%
Cenário da Vila	4T11	100%	100%	100%	98%	100%	100%	100%
Window Belém	4T11	100%	99%	99%	94%	100%	100%	100%
Prime Design	4T11	100%	100%	98%	97%	100%	100%	100%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	98%	97%	90%	100%	100%	100%
Pateo Pompéia	4T11	88%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	96%	94%	83%	100%	100%	94%
Viverde Residencial	4T11	85%	89%	90%	98%	100%	100%	90%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	93%	86%	87%	100%	100%	100%
Cobal - Rubi	4T11	80%	92%	94%	91%	100%	96%	87%
Altto Campo Belo	1T12	50%	71%	67%	71%	100%	100%	77%
Vista Mariana	1T12	100%	98%	95%	100%	100%	100%	100%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	93%	91%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas - 2ª fase	1T12	80%	86%	84%	65%	88%	85%	70%
Supreme	1T12	80%	99%	99%	95%	100%	100%	91%
Alameda Santos	1T12	100%	87%	85%	85%	100%	100%	97%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	88%	85%	79%	100%	100%	100%
Vitalis	1T12	100%	99%	98%	93%	100%	100%	100%
Paulista Tower	1T12	100%	93%	96%	94%	100%	96%	79%
Viverde Residencial - 2ª fase	1T12	85%	89%	91%	98%	100%	100%	90%
Haddock Business	2T12	50%	76%	73%	64%	100%	100%	79%
Boreal Santana	2T12	100%	82%	70%	53%	100%	100%	73%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	96%	93%	75%	100%	100%	94%
Air Campo Belo	3T12	100%	93%	95%	100%	100%	100%	78%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	58%	52%	48%	94%	91%	70%
Arcos 123	3T12	100%	92%	97%	98%	80%	67%	45%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	91%	85%	78%	100%	100%	90%
Braz Leme Offices	3T12	50%	82%	69%	57%	100%	100%	81%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	82%	76%	71%	100%	95%	78%
Somma Brooklin	3T12	100%	83%	75%	79%	100%	100%	85%
Design Offece Center	3T12	80%	98%	99%	94%	96%	94%	73%
Roseira	3T12	46%	88%	88%	88%	100%	100%	100%
Essência Brooklin	4T12	100%	94%	81%	81%	100%	100%	73%
Torre Pinheiros	4T12	100%	72%	67%	69%	100%	100%	87%
Anália Franco Offices	4T12	100%	92%	81%	69%	94%	89%	63%
Haddock Offices	4T12	100%	98%	97%	97%	95%	89%	65%
Quattro Brooklin	4T12	100%	70%	57%	44%	84%	79%	55%
London SP	4T12	100%	96%	96%	95%	81%	74%	56%
Club Park Remédios	4T12	100%	87%	87%	83%	94%	88%	57%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	53%	52%	52%	83%	71%	50%
Vida Viva Club Canoas - Brita 3ª fase	4T12	80%	86%	89%	65%	88%	85%	70%
Clube Centro	4T12	80%	77%	81%	51%	87%	80%	53%
Quartier Cabral	4T12	50%	89%	91%	80%	84%	78%	65%
Hom lindoia	4T12	80%	86%	87%	84%	90%	85%	64%
Nine	4T12	80%	97%	99%	88%	92%	86%	65%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014	30/9/2015	30/6/2015	30/9/2014
Wish Moema	1T13	100%	65%	68%	66%	100%	100%	72%
Bosques da Lapa	1T13	100%	97%	95%	96%	86%	77%	41%
Matriz Freguesia	1T13	100%	80%	75%	80%	100%	100%	65%
Icon	1T13	80%	92%	93%	96%	57%	49%	30%
Verdi Spazio	2T13	100%	68%	65%	55%	87%	81%	50%
Parques da Lapa	2T13	100%	92%	89%	88%	75%	64%	43%
Residencial Pontal	2T13	100%	75%	78%	74%	49%	44%	32%
Linea Perdizes	2T13	100%	71%	68%	62%	91%	83%	56%
Icon RS - 2º Fase	2T13	80%	78%	79%	68%	57%	49%	25%
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	53%	49%	36%	89%	81%	59%
Estações Mooca	3T13	100%	59%	56%	48%	78%	67%	43%
Story Jaguaré	3T13	100%	55%	55%	49%	88%	79%	45%
Autêntico Mooca	3T13	100%	91%	93%	98%	74%	63%	37%
Residencial Pontal 2º fase	3T13	100%	35%	33%	23%	49%	44%	32%
Blue Note	4T13	100%	51%	44%	47%	50%	47%	36%
Design Arte	4T13	100%	69%	69%	69%	68%	61%	48%
Vero	4T13	100%	38%	36%	32%	75%	62%	33%
BC Bela Cintra	4T13	100%	73%	71%	68%	72%	64%	44%
Verte Belém	4T13	100%	74%	74%	77%	58%	49%	37%
Wise	4T13	100%	95%	96%	100%	64%	52%	31%
RG Personal Residences	4T13	100%	26%	21%	15%	46%	39%	27%
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	80%	80%	80%	40%	35%	25%
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	8%	8%	40%	35%	25%
Terrara	4T13	100%	65%	66%	58%	44%	33%	24%
Window RS	4T13	100%	52%	58%	31%	44%	40%	36%
Anita Garibaldi	4T13	100%	93%	93%	87%	62%	51%	38%
Assembleia One	1T14	100%	79%	80%	67%	56%	55%	52%
SP Sumare Perdizes	1T14	100%	32%	17%	9%	59%	52%	39%
Icon RS - 3º Fase	2T14	80%	90%	91%	84%	57%	49%	25%
Story Jaguaré 2º Fase	2T14	100%	55%	55%	38%	88%	79%	45%
Vida Viva Club Canoas - Brita 4ª fase	2T14	80%	90%	89%	81%	88%	85%	70%
Quintas da Lapa	2T14	50%	32%	30%	24%	43%	37%	29%
Clube Jardim Vila Maria	2T14	100%	54%	53%	52%	66%	54%	40%
Parque Jardim Vila Guilherme	2T14	100%	47%	44%	37%	70%	58%	37%
Mariz Vila Mariana	2T14	100%	40%	33%	27%	64%	55%	43%
Vila Jardim Casa Verde	2T14	100%	53%	53%	45%	69%	58%	42%
Bio Tatuapé	3T14	100%	52%	46%	13%	39%	34%	32%
Clube Centro 2º Fase	3T14	80%	82%	89%	28%	87%	80%	53%
Vernissage Pinheiros	4T14	100%	37%	18%	N/A	57%	54%	N/A
RG Personal Residences 2º fase	4T14	100%	34%	22%	N/A	46%	39%	N/A
Portal Centro	4T14	100%	35%	34%	N/A	31%	29%	N/A
Ato	4T14	80%	52%	52%	N/A	42%	41%	N/A
Hotel Ibis*	4T14	100%	32%	32%	N/A	63%	59%	N/A
Martese Alto da Lapa	4T14	100%	52%	52%	N/A	40%	40%	N/A
UP Barra	4T14	100%	82%	82%	N/A	38%	34%	N/A
Vida Viva Boulevard	4T14	80%	93%	93%	N/A	32%	31%	N/A
UP Barra Mais (2ª fase)	2T15	100%	46%	26%	N/A	24%	23%	N/A
Clube Jaçanã	2T15	100%	74%	57%	N/A	24%	24%	N/A
Vila Nova Ipiranga	3T15	100%	21%	N/A	N/A	29%	N/A	N/A
Hom Nilo	3T15	168%	68%	N/A	N/A	39%	N/A	N/A

* O percentual apresentado refere-se às frações ideais. Considerando apenas as unidades (e não as vagas de estacionamento) o empreendimento encontra-se 45% vendido.

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 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.

Aviso Legal

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 discloses 3Q15 results

São Paulo, November 12, 2015 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (BM&FBOVESPA: EVEN3), with operations in São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul and Minas Gerais and a focus on residential developments with a unit value above R\$250 thousand, announces its results for the third quarter of 2015 (3Q15). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian reais (R\$).

IR CONTACT

PERIOD HIGHLIGHTS

Dany Muszkat
Co-CEO and IR Officer

Ivan Bonfanti
IR Manager

Fernanda Brienza
IR Analyst

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

Stock price
Closed on: 11/11/2015
Price per share: R\$4.10

Number of shares:
233,293,408

Number of shares (ex-treasury):
219,951,054 (on 09/30/2015)
219,785,354 (on 11/11/2015)

Market Cap:
R\$ 901.1 million (on 11/11/2015)
(shares in treasury disregarded)

- **Reduction in completed inventory** to R\$407 million in 3Q15;
- **Delivery** of 6 projects in 3Q15, totaling R\$479 million (in PSV at the time of launch), and 20 projects in 9M15, totaling R\$1.4 billion (in PSV at the time of launch);
- **Cash position of R\$599 million**, after payment of R\$291 million in corporate debt in 9M15, R\$136 million of which (principal plus interest) in 3Q15;
- Achievement of 72.3% of the **share buyback program** announced in April 2015.
- **Sales** of R\$279 million (Even's share) in 3Q15 and R\$795 million in 9M15.

CONFERENCE CALL - RESULTS FOR THE QUARTER ENDED ON SEPTEMBER 30, 2015

Date: November 13, 2015

Portuguese

11 a.m. (Brasília time)
08 a.m. (New York time)
01 p.m. (London time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971 or (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 50326885

English

The conference call audio in English will be available on the IR website on November 13, after 3:00 p.m.



Índice
BM&FBOVESPA
IBRA

Índice de
Governança
Corporativa
IGCT

Índice de Ações com
Governança Diferenciada
Novo Mercado

Índice do
Setor
Industrial

Ações com Tag Along
Diferenciado

ITAG

Índice
Brasil 100

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada

Índice
Imobiliário

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial

Índice
BM&FBOVESPA
Small Cap

SMLL

The information, figures and data included in this performance report, which do not correspond to the accounting balances and information contained in the Quarterly Information (ITR), 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, the comparisons in this quarter report refer to the numbers verified in the third quarter of 2015 (3Q15).

CONTENT

Message from Management	3
Main Indicators	5
Operating Performance.....	6
Launches	6
Sales.....	7
Own Brokers.....	8
Inventory.....	8
Land Bank	10
Commitment by land acquisition.....	12
Delivery and execution of projects	13
Production financing	14
Transfers and Receipt	14
Cancellations and Default	15
Economic-Financial Performance.....	16
Revenue	16
Gross Profit and Gross Margin.....	16
Selling, General and Administrative Expenses	18
Financial Result	18
EBITDA.....	19
Net Income and Net Margin	19
Financial Structure.....	20
Cash Generation / Cash Burn	21
Accounts Receivable from Clients.....	22
Ownership Structure.....	22
Other Information	23
Sustainability	23
Acknowledgments	23
Annexes	24
Annex 1 – Income Statement.....	24
Annex 2 – Balance Sheet.....	25
Annex 3 – Cash Flow Statement.....	26
Annex 4 – Net Asset.....	27
Annex 5 – Land Bank	28
Annex 6 – Trade evolution and cost financial evolution	29
About the Company.....	33
Disclaimer	33

MESSAGE FROM MANAGEMENT¹

3Q15 Results

We held two successful launches in 3Q15: Vila Nova Ipiranga, in São Paulo and Hom Nilo, in Porto Alegre. The combined sales/supply ratio of both products was 45%, maintaining the healthy sales pace of the projects launched in the previous quarter, which continued selling well. The sales performance of the recently-launched projects attests to the Company's strategy of launching products aimed predominantly at the emerging segment, which has shown more resilience in regard to unit sales in the current economic scenario.

Even Vendas and Even More were also essential to the sales performance, both in regard to the launch in São Paulo and the sale of inventory units. The use of two proprietary brokers ensures exclusive commitment to Even's projects.

Even Day, the Company's traditional event focusing on the sale of completed units and those approaching their delivery dates, held in the second to last Sunday of September in São Paulo, also recorded a healthy sales performance. Consequently, the inventory of completed units fell from R\$460 million in 2Q15 to R\$407 million in 3Q15, already including the period delivery of R\$479 million, divided into six developments.

By prioritizing the sale of completed or almost completed units, which, naturally, have more discounts on their final price considering the high opportunity cost for the Company, our third-quarter gross margin recorded a decline.

We also recorded a non-recurring effect in 3Q15 due to the atypical trajectory of the INCC – the inflation index used to adjust our costs and revenue. In recent years, we observed that the INCC's highest monthly increase was always in May, due to the collective bargaining agreements in the state of São Paulo. This year, however, the biggest upturn was in June, which is why the most significant cost increase occurred in the same quarter as the highest revenue adjustment, thereby offsetting the favorable impact on the third-quarter margin.

The Company has been extremely cautious in acquiring new sites. In 3Q15 we acquired the Hom Nilo site only (launched in the same period) through a swap agreement. In order to ensure a better capital allocation, we continued with the share buyback program, which is now 72.3% complete.

Cash burn totaled R\$79 million, chiefly due to (i) the reduced volume of receipts over 2Q15, as a result of the concentration of sales at the end of the quarter, thereby postponing receipts to the fourth quarter and (ii) increased costs incurred, due to the higher volume of works at a stage where PoC is increasing faster (PoC between 40% and 70%).

Additionally, as announced in our last earnings release, we reduced our workforce in July, although the financial impact of this reduction will only be felt as of 4Q15, given that we incurred termination costs in 3Q15.

Changes in the corporate structure

In recent months, we have taken time to consider where Even has been during its life as a public company and where it should go over the long-term future.

Since the IPO in 2007, Even has consistently delivered returns to its shareholders with extremely conservative financial and operational cost structures (low leverage and no works cost overruns), all of which in a period when the real estate market was experiencing the well-known intense turmoil of the post-IPO era.

Now it is time to look ahead, and we believe we still have a lot to do and to improve on. After a series of changes in the Company's structure, the essence of senior management remains the same, and fully aligned with the new Board of Directors. We are aware that we are probably facing a difficult market environment in the short-term. However, in alignment with our shareholders, we will be doing everything possible to maximize efficiency and profitability, without neglecting our financial and operational responsibilities and our principles of ethical conduct, transparency, sustainability and respect for clients. We are also aware that our business is cyclical and capital intensive; given Brazil's history of high inflation and interest rates, our capital should therefore generate high returns, and not just in the good times, but throughout the entire economic cycle.

In pursuit of these objectives, we will be working with the Company's new Board in the short term to produce a strategic plan to emerge from this period as the most profitable and successful real estate company in our segment. We look forward to updating the market on these efforts in the future.

¹ This document contains certain forward-looking statements and information relating to Even, which reflect the Company's current views and/or expectations in respect to its performance, businesses and future events. Any statements bearing predictions, expectations or estimates of future results, performance or objectives, as well as such terms as "we believe", "we estimate", among others with a similar meaning should not be construed as guidance. Such statements are subject to risks, uncertainties and future events.

MAIN INDICATORS

Consolidated Financial Data	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)	9M14	9M15	Chg. (%)
Net revenue	551,662	605,079	467,638	502,525	573,770	14%	1,600,816	1,543,933	-4%
Gross profit	176,794	161,831	115,104	133,092	132,941	-0.1%	452,409	381,137	-16%
Adjusted gross margin ¹	38.5%	33.4%	33.0%	33.4%	32.0%	-1.5 p.p.	3.1%	32.8%	-2.3 p.p.
Adjusted EBITDA	112,993	96,617	71,698	79,984	87,340	9%	281,616	239,022	-15%
Adjusted EBITDA margin	20.5%	16.0%	15.3%	15.9%	15.2%	-0.7 p.p.	17.6%	15.5%	-2.1 p.p.
Adjusted net income	82,408	67,522	31,058	48,036	32,756	-32%	184,890	111,850	-40%
Net margin before minority interest	17.4%	11.1%	9.6%	11.7%	7.8%	-3.9 p.p.	12.9%	9.6%	-3.3 p.p.
Earnings per share (ex-treasury)	0.36	0.30	0.14	0.21	0.15	-31%	0.80	0.51	-37%
ROE (annualized)	15.7%	12.7%	5.8%	8.9%	6.0%	-2.9 p.p.	11.9%	6.9%	-5.1 p.p.
ROE (last 12 months)	13.2%	12.3%	11.0%	10.8%	8.3%	-2.5 p.p.	13.2%	8.3%	-5.0 p.p.
Revenue to be recognized ²	2,066,274	2,070,627	1,930,572	1,744,484	1,636,217	-6%	2,066,274	1,636,217	-21%
Unearned income ²	736,888	744,639	694,464	629,972	592,428	-6%	736,888	592,428	-20%
Unearned income margin ²	35.7%	36.0%	36.0%	36.1%	36.2%	0.1 p.p.	35.7%	36.2%	0.5 p.p.
Net debt ³	1,196,649	1,149,006	1,199,039	1,209,873	1,301,729	8%	1,196,649	1,301,729	9%
Net debt ³ (excluding SFH)	227,407	244,735	206,650	206,338	168,717	-18%	227,407	168,717	-26%
Shareholders' equity	2,413,063	2,419,495	2,434,551	2,472,364	2,514,204	27%	2,413,063	2,514,204	4%
Net debt ³ / Shareholders' equity	49.6%	47.5%	49.3%	48.9%	51.8%	2.8 p.p.	49.6%	51.8%	2.2 p.p.
Total assets	4,843,260	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788	1.5%	4,843,260	4,975,788	3%
Cash Burn ⁴ (for the period)	20,165	(72,149)	47,942	(67,462)	78,989	-217%	(26,381)	59,469	-325%
Launches	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)	9M14	9M15	Chg. (%)
Launched projects	3	7	N/A	2	2	0%	13	4	-69%
Potential launch PSV ⁵ (100%)	293,367	1,037,924	N/A	205,252	180,640	-12%	1,187,382	385,892	-68%
Potential launch PSV ⁵ (% Even)	289,034	1,014,184	N/A	205,252	140,308	-32%	1,065,282	345,560	-68%
Number of units launched	363	1,805	N/A	608	473	-22%	2,030	1,081	-47%
Usable area of launched units (m ²)	33,471	128,559	N/A	33,780	21,031	-38%	152,034	54,811	-64%
Average launch price (R\$/m ²)	10,873	10,216	N/A	6,431	8,711	35%	8,221	7,411	-10%
Average price of launched units (R\$/unit)	808	575	N/A	338	382	13%	585	357	-39%
Sales	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)	9M14	9M15	Chg. (%)
Contracted sales ⁶ (100%)	328,909	536,194	297,281	280,781	315,693	12%	1,189,556	893,755	-25%
Contracted sales ⁶ (% Even)	270,226	507,767	253,742	262,337	278,742	6%	988,513	794,821	-20%
Number of units sold	550	1,168	567	648	728	12%	2,461	1,943	-21%
Usable area of units sold (m ²)	49,058	75,027	41,039	41,802	49,321	18%	164,398	132,162	-20%
Average sales price (R\$/m ²)	7.057	7.523	7.625	7.070	6.738	-5%	7,489	7,118	-5%
Average price of unit sold (R\$/unit)	598	459	524	433	434	0.1%	483	460	-5%
Consolidated VSO (% Even)	9.7%	14.4%	8.5%	8.7%	10.0%	1.3 p.p.	28,2%	23,8%	-4,4 p.p.
Launch VSO (% Even)	8.7%	36.3%	N/A	44.5%	45.1%	0.6 p.p.	27,3%	57,0%	29,7 p.p.
VSO of remainder (% Even)	9.8%	5.6%	8.5%	6.1%	8.1%	2,0 p.p.	22,0%	20,0%	-2,1 p.p.
Deliveries	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)	9M14	9M15	Chg. (%)
Delivered PSV ⁷ (100%)	556,429	590,071	282,361	837,190	580,196	-31%	2,168,372	1,699,747	-22%
Delivered PSV ⁷ (% Even)	397,787	582,033	217,363	716,085	479,020	-33%	1,678,541	1,412,467	-16%
Number of projects delivered	7	7	4	10	6	-40%	29	20	-31%
Number of units delivered	1,021	1,618	897	1,259	1,068	-15%	5,439	3,224	-41%
Land	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)	9M14	9M15	Chg. (%)
Land Bank (100%)	7,139,091	6,774,257	7,057,976	7,132,424	6,744,992	-5%	7,139,091	6,744,992	-6%
Land Bank (% Even)	6,494,293	6,105,485	6,309,720	6,379,164	5,991,733	-6%	6,494,293	5,991,733	-8%

¹ Excluding only the effects of the financial charges recognized under costs (corporate debt and financing for lot acquisitions and production).

² 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.

³ Divergent from Note 28.2 due to the 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.

⁴ Cash burn less dividends and repurchase of shares.

⁵ PSV: "Potential Sales Value", i.e. the result or potential result from the sale of all units of a real estate development, based on the list price at the time of launch.

⁶ 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).

⁷ Amount considering sales price at the time of launch.

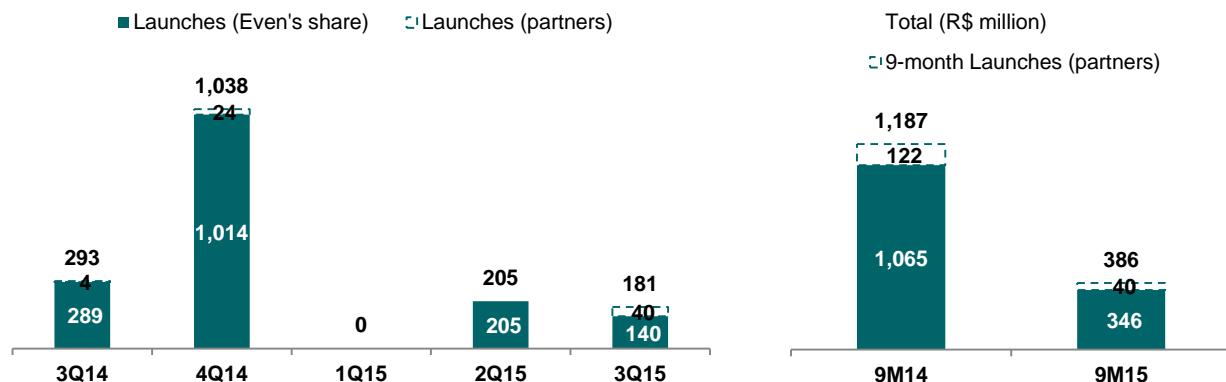
OPERATING PERFORMANCE

LAUNCHES

We launched two projects in 3Q15 with a total PSV of R\$140.3 million (Even's share).

Project	Region	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Usable area (m ²)	Unit	Average unit value (R\$ '000)	Segment
1st quarter*		-	-	-	-	-	-
N/A	-	-	-	-	-	-	-
2nd quarter		205,252	205,252	33,780	608	338	
Clube Jaçanã	SP	106,117	106,117	18,455	357	297	Emerging
Up Barra Mais (2 nd phase)	RJ	99,135	99,135	15,325	251	395	Emerging
3rd quarter		180,640	140,308	21,031	473	382	
Vila Nova Ipiranga	SP	54,604	54,604	9,042	191	286	Emerging
Hom Nilo	RS	126,036	85,704	11,989	282	447	Mixed Use
Total accrued in 2015		385,892	345,560	54,811	1,081	357	

* There were no launches in 1Q15.



Vila Nova Ipiranga, in São Paulo, was developed for the emerging segment, which has shown more resilience in regard to unit sales. The launch was in the final week of September and 21% of the development had been sold by the end of 3Q15.

Hom Nilo, composed of residential and commercial units, is located in Porto Alegre, the city with the best sales performance at the moment, mainly due to the low number of launches in the city during 2014. Sixty-eight percent of the development had been sold by the end of 3Q15.

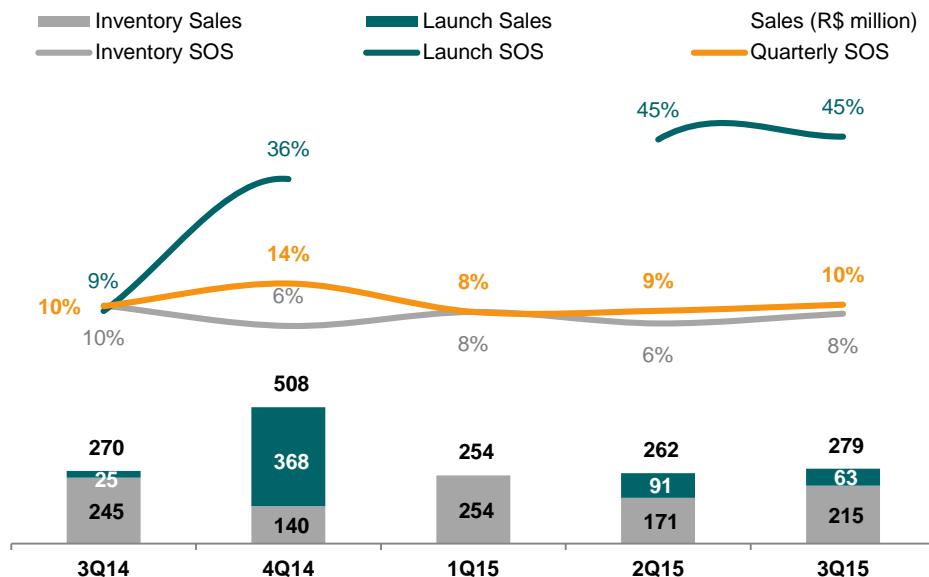
The Company continues to prioritize the sale of inventory units and the launch of new projects will depend on the market conditions of each location and product segment.

SALES

Contracted sales totaled R\$315.7 million in the third quarter (R\$278.7 million, Even's share).

The sales speed (SOS – sales over supply ratio) of the launches came to 45.1% and the SOS of the remaining units (inventory) was 8.1%. The quarter's combined SOS came to 10.0%

Even Day, the Company's traditional event focusing on the sale of completed units and those close to their delivery dates, held in the second to last Sunday of September in São Paulo, recorded a healthy sales performance. Our leadership position in the places where we operate allows us to create unique and high-impact campaigns.



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

Region	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m²)		Units	
	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15
São Paulo	214,246	532,884	199,798	499,471	42,534	78,378	499	1,143
Rio de Janeiro	33,721	125,546	33,711	126,116	6,983	20,873	113	356
Rio Grande do Sul	62,132	231,982	41,433	166,469	13,703	34,756	105	434
Minas Gerais	5,594	3,343	3,800	2,764	772	727	11	10
Total	315,693	893,755	278,742	794,821	63,992	134,734	728	1,943

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

Year of launch	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m²)		Units	
	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15
Up to 2011	55,773	159,151	47,151	123,884	15,950	29,475	141	292
2012	76,322	164,121	67,840	138,133	9,681	28,122	158	377
2013	1,230	60,561	9,225	61,098	16,621	15,368	38	268
2014	51,943	288,083	49,026	274,793	5,100	28,600	90	393
2015	130,425	221,839	105,499	196,913	16,639	33,170	301	613
Total	315,693	893,755	278,742	794,821	63,992	134,734	728	1,943

Finally, the table below gives a breakdown of sales by launch segment:

Segment	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m ²)		Units	
	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15	3Q15	9M15
Affordable housing	14,637	50,423	13,540	45,648	2,809	9,013	62	173
Emerging	82,102	311,195	81,787	290,234	23,556	69,386	272	1,080
Middle	32,070	85,822	29,116	81,473	10,129	10,571	80	43
Upper-middle	55,618	138,255	47,475	108,337	5,438	16,012	71	167
High	6,093	56,970	4,787	50,760	823	6,304	5	38
Luxury	45,242	93,147	44,692	88,276	5,396	9,316	35	65
Mixed use	65,195	58,766	46,618	43,404	1,329	791	126	110
Hotel	(747)	40,199	(747)	40,199	(43)	1,085	(4)	76
Lot	1,124	6,463	197	1,131	1,393	6,039	2	9
Office	14,358	52,514	11,278	45,360	13,161	6,215	79	182
Total	315,693	893,755	278,742	794,821	63,992	134,734	728	1,943

OWN BROKERS

We currently have two in-house brokers. Even Vendas continues to operate in the cities of São Paulo and Rio de Janeiro, and Even More, which began operations in 2Q15, focuses on São Paulo only.

The strategy is to sell inventory units through our own brokers only, although we may make use of others for launches.

Even Vendas and Even More were also essential to the sales performance, both in regard to the launch in São Paulo and the sale of inventory units. The use of two proprietary brokers ensures exclusive commitment to Even's projects.

INVENTORY

In 3Q15 our inventory PSV fell from R\$2.65 billion to R\$2.45 billion (Even's share), representing 22.6 months of sales (at the sales pace of the last 12 months).

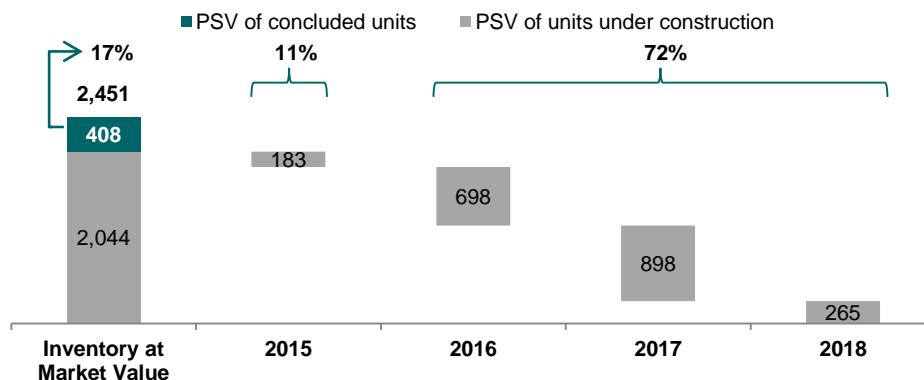
It is worth noting that the Company is constantly reappraising its inventory in order to reflect the best expected sales price, given the current state of the market.

The completed inventory accounted for 17% of the total inventory, identical to the previous quarter, although there was a reduction in absolute terms (from R\$460.1 million in 2Q15 to R\$407.9 million in 3Q15), despite period deliveries of R\$479.0 million.

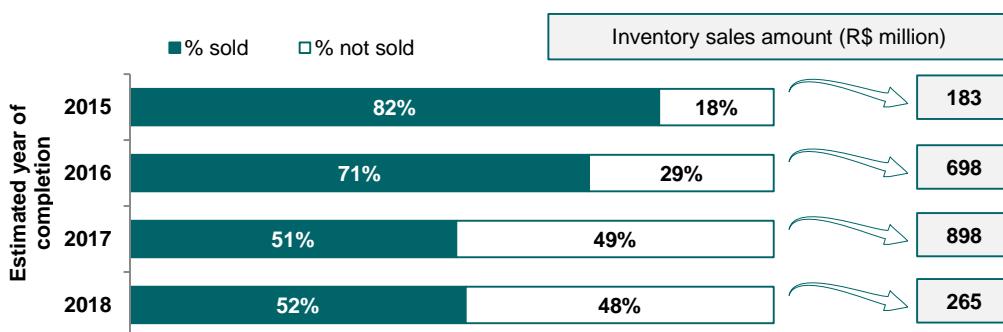
Estimated year of completion	Inventory at market value (R\$ '000)	% Value	Projects	Units	% Units
Completed units	407,857	17%	100	927	20%
2015	182,999	7%	10	314	7%
2016	697,893	28%	29	1,592	34%
2017	897,548	37%	18	1,522	33%
2018	265,062	11%	5	302	6%
Total	2,451,359	100%	162	4,657	100%

It is important to emphasize that the inventory of completed units is spread through 100 projects representing 927 units.

The Company's main strategy to sell inventory has been proven efficient, and consists of operating with its two proprietary brokers, guaranteeing that the sales force will be 100% committed, as previously disclosed.



The graph below shows the percentage of projects sold by expected year of completion:



The units for sale indicate a potential gross margin of 31.3%, assuming the total cost of units in inventory (excluding the deferred costs of phased project units not yet launched totaling R\$415.4 million). When calculating the gross margin, we first deducted the PIS and COFINS taxes for each project, as well as commissions paid to real estate brokers.

The table below gives a breakdown of inventory PSV by year of launch:

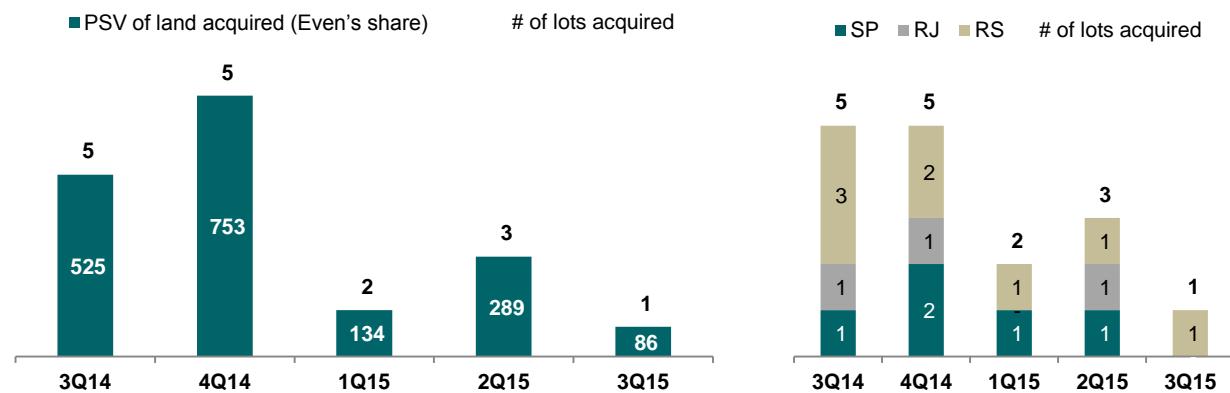
Launch	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Projects	Units	% Units
Up to 2011	322,706	203,827	76	492	11%
2012	420,181	369,963	35	681	15%
2013	949,910	774,481	26	1,399	30%
2014	1,005,228	959,259	21	1,661	36%
2015	163,282	143,827	4	424	9%
Total	2,861,307	2,451,359	162	4,657	100%

The following table shows our inventory per region:

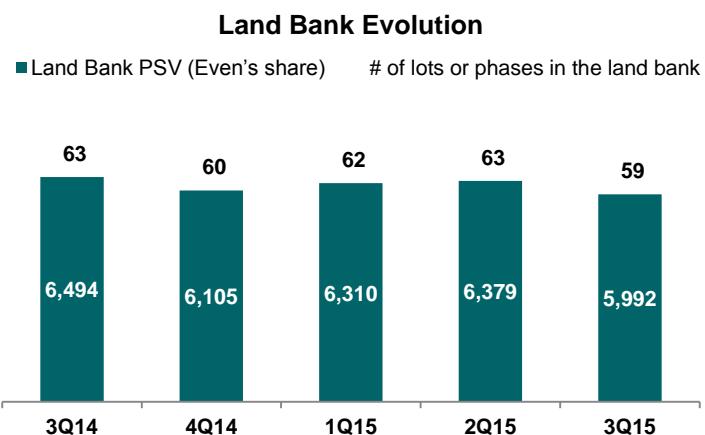
Region	Total PSV	Even's PSV	Completed inventory		Inventory under construction	
	(R\$ '000)	(R\$ '000)	Projects	Units	Projects	Units
São Paulo	1,937,807	1,717,312	68	560	36	2,527
Rio de Janeiro	400,159	387,526	11	109	10	761
Rio Grande do Sul	478,876	307,209	14	150	16	442
Minas Gerais	44,466	39,312	7	108	-	-
Total	2,861,307	2,451,359	100	927	62	3,730

LAND BANK

In the third quarter, we acquired the site of the Hom Nilo project (launched in the same quarter) through a swap agreement.



As a result, our land bank closed 3Q15 with PSV of R\$6.7 billion (R\$6.0 billion Even's share) spread through 59 different projects or phases with an average PSV of R\$114.3 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single undertaking.



The table below gives a breakdown of our land bank by product segment:

Segment	# of launches	Area (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)		%
		Lot	Usable		Total	Even	
Affordable Housing	1	5,014	8,644	137	24,282	2,282	0.4%
Emerging	12	122,934	184,137	3,106	1,166,787	1,153,858	17%
Middle	11	96,215	156,092	3,153	1,480,975	1,374,274	22%
Upper-middle	18	249,337	286,012	3,379	2,412,321	2,281,681	36%
High	5	16,209	37,953	179	329,101	276,678	5%
Luxury	2	6,141	15,243	72	219,099	182,827	3%
Mixed use	7	120,539	105,371	2,389	856,244	514,310	13%
Lot	2	644,565	302,431	1,186	80,153	64,123	1%
Office	1	32,085	20,896	400	176,030	119,701	3%
Total	59	1,293,040	1,116,779	14,000	6,744,992	5,991,733	100%

The table below gives a breakdown of our land bank by location:

Region	# of launches	Area (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)		%
		Lot	Usable		Total	Even	
São Paulo	22	196,886	366,700	5,364	3,000,144	2,706,987	44%
Rio de Janeiro	13	147,831	244,002	3,403	1,693,370	1,693,370	25%
Rio Grande do Sul	22	930,584	468,909	4,847	1,747,188	1,287,085	26%
Minas Gerais	2	17,739	37,168	386	304,290	304,290	5%
Total	59	1,293,040	1,116,779	14,000	6,744,992	5,991,733	100%

COMMITMENT BY LAND ACQUISITION

In accordance with the prevailing accounting regulations, sites are recognized only when the final deed is obtained, irrespective of the progress of the negotiations.

The position of land inventory (Even's share) and the balance of net debt from land (launched and not launched), based on the sites already acquired, as well as advances made and commitments assumed by the Company on September 30, 2015, are shown below:

	Lots not launched	
	On balance	Off balance
Advances for land acquisition ¹	18,215	N/A
Land inventory ²	601,019	N/A
Lots without deed (off balance) ³	N/A	890,301
Total land (at cost)	1,509,535	

¹ Note 6 – lots of projects not yet launched without deed (installments paid are recognized in the accounting books).

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

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

	Lots not launched		Lots launched	Total land debt
	On balance	Off balance		
Land debt	(39,753)¹	(890,301)²	(223,905)	(1,153,958)
<i>Cash</i>	(35,006)	(272,486)	(3,631) ³	(311,123)
<i>Financial swap</i>	(4,746)	(119,485)	(92,360) ³	(216,591)
<i>Physical swap</i>	-	(498,329)	(127,915) ⁴	(626,244)
Total land debt	(930,053)		(223,905)	(1,153,958)

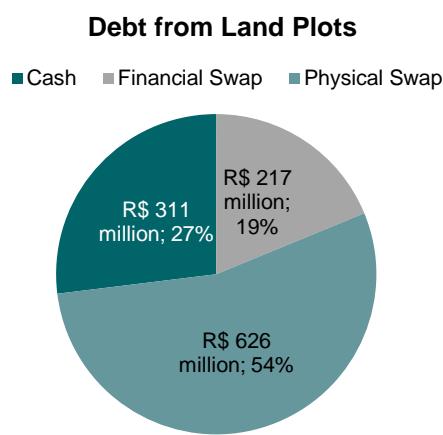
¹ Note 10 - debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (included under liabilities, which also reflects the debt from lots whose projects have already been launched).

² Note 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).

³ Note 10 - debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed.

⁴ Notes 13 and 26 - physical swap unearned amount.

The graph below shows our land payment cash commitments:



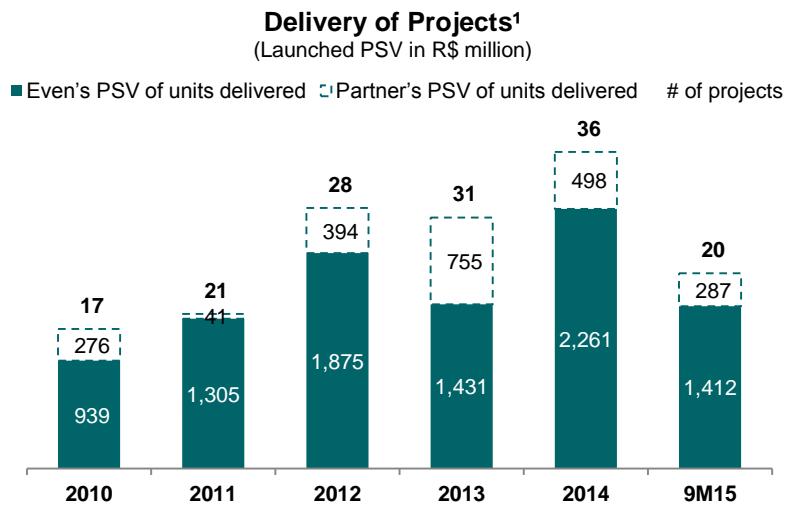
It is worth noting that only nearly R\$9 million of current land debt to be paid in cash will be disbursed in 2015.

DELIVERY AND EXECUTION OF PROJECTS

The table below shows certain details of Even's operating capacity:

	2011	2012	2013	2014	1Q15	2Q15	3Q15
Active construction sites	72	76	70	61	61	60	56
Projects delivered	21	28	31	36	4	10	6
Units delivered	2,932	6,425	6,673	7,057	897	1,259	1,068
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	1,346	2,270	2,186	2,758	282	837	580
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	1,305	1,876	1,431	2,261	217	716	479

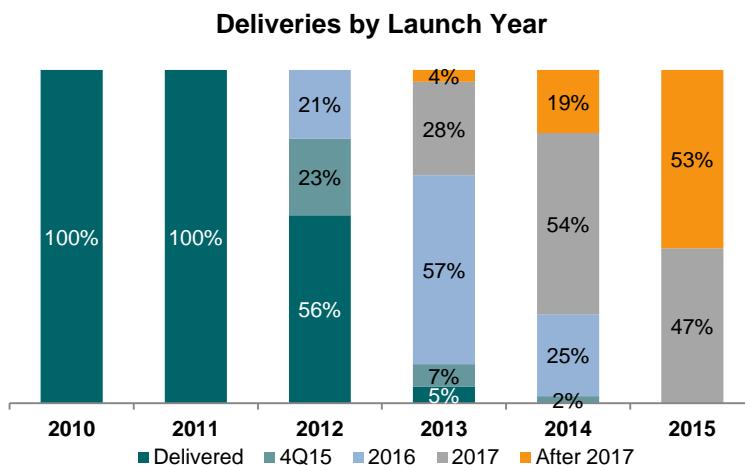
¹ Amount considering sale price at the time of launch.



¹ Amount considering sale price at the time of launch.

We delivered 6 projects in 3Q15 comprising 1,068 units. Even's share of launched PSV was R\$479 million. For 2015 as a whole, deliveries are expected to remain at R\$2.2 billion (Even's share of launched PSV).

The graph below gives a breakdown of deliveries by launch year.



Year	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Launched PSV (Even's share)	1,528,026	2,070,453	2,516,821	2,422,902	2,079,465	345,560

All projects launched up to 2011 have already been delivered.

PRODUCTION FINANCING

Our strategy consists of contracting production financing for all projects. Only three projects still do not have a formalized financing agreement.

TRANSFERS AND RECEIPT

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 (as of the issue date of the individual registration and regularization of the documents until the issue of the transfer contracts), as shown in the table below:

Percentage of transfers concluded after delivery (per number of units eligible for transfer at delivery date)				
	30 days	60 days	90 days	On Nov 10, 2015
1Q12	30%	64%	79%	100%
2Q12	17%	33%	84%	100%
3Q12	18%	30%	73%	100%
4Q12	34%	67%	82%	100%
1Q13	19%	67%	81%	100%
2Q13	49%	72%	82%	100%
3Q13	38%	56%	71%	100%
4Q13	57%	73%	87%	100%
1Q14	31%	71%	85%	100%
2Q14	39%	67%	84%	100%
3Q14	38%	73%	87%	99%
4Q14	36%	67%	84%	98%
1Q15	29%	86%	86%	93%
2Q15	50%	72%	83%	88%
3Q15	45%	N/A	N/A	62%

As the following table shows, total reception from clients (units under construction and finished) totaled R\$441.9 million in 3Q15.

	Receipt per period (R\$ '000)						
	2011	2012	2013	2014	1Q15	2Q15	3Q15
Units under construction	720,750	712,406	1,082,562	849,151	166,930	193,324	142,001
Completed units	869,762	1,241,414	1,304,886	1,615,947	270,522	377,796	299,897
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	2,465,098	437,452	571,121	441,897

The reduced volume of receipts over 2Q15 was due to the concentration of sales at the end of the quarter, thereby postponing receipts to the fourth quarter.

CANCELLATIONS AND DEFAULT

Even does not disclose the ratio between cancellations and gross sales in current quarters, as we believe cancellations in a given quarter have no relation to sales in the same period and this may generate distortions in the analysis. We understand that cancellations have a direct relation with a number of factors that we have been improving, such as: credit scoring, delivery monitoring and 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 resolve possible problems in order to maintain a performing portfolio with a high rate of success upon transfer.

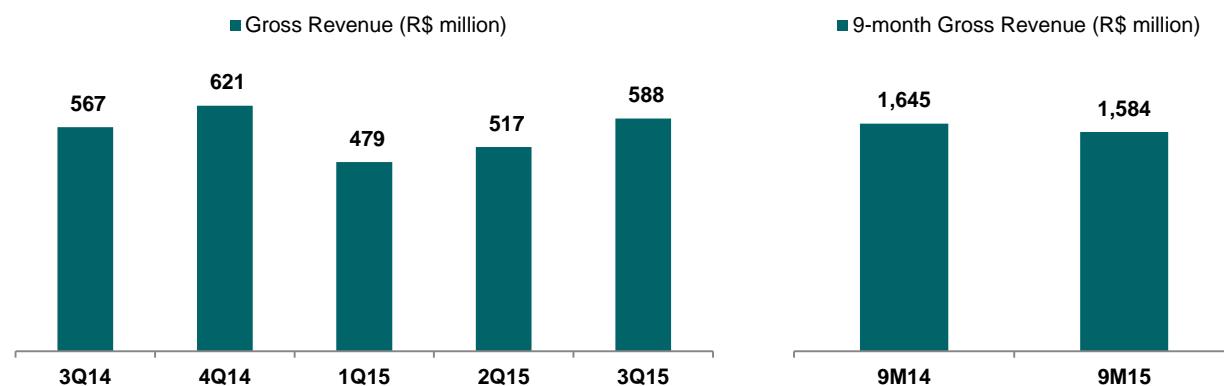
We conduct regular credit analyses of our clients in order to monitor possible default in the portfolio. We estimate the volume of cancellations each year, which, so far, has been in line with our forecasts.

ECONOMIC-FINANCIAL PERFORMANCE

REVENUE

Gross operating revenue from sales and services totaled R\$588.1 million in 3Q15, 13.8% up on 2Q15, due to the increased representativeness of completed unities close to their delivery dates.

Gross operating revenue came to R\$1,583.5 million in 9M15, virtually flat over 9M14.



The table below shows a breakdown of revenue delivering only from sales of real estate properties:

Year of launch	Recognized Gross Revenue (Development)									
	3Q14		4Q14		1Q15		2Q15		3Q15	
	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%
Up to 2011	188,380	34%	125,181	21%	108,633	23%	52,914	10%	74,779	13%
2012	233,781	42%	199,839	33%	168,656	36%	180,367	36%	173,686	30%
2013	85,175	15%	112,966	19%	125,527	27%	188,427	37%	189,174	33%
2014	46,049	8%	169,064	28%	66,987	14%	65,728	13%	82,342	14%
2015	-	-	-	-	-	-	20,116	4%	59,882	10%
Total	553,385	100%	607,050	100%	469,802	100%	507,553	100%	579,864	100%

Net operating revenue after taxes totaled R\$573.8 million in 3Q15 and R\$1,543.9 million in 9M15, 3.6% down on 9M14.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

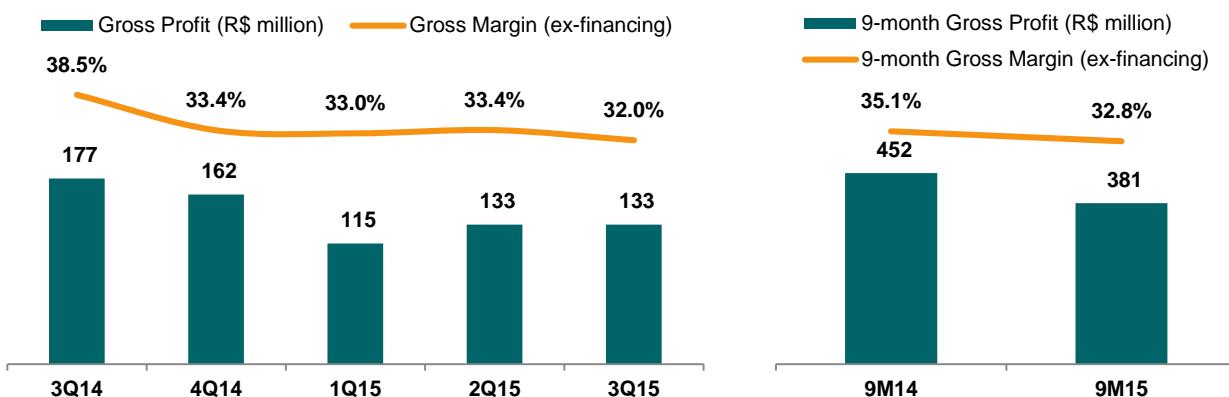
Gross profit came to R\$132.9 million in 3Q15, flat over 2Q15. Annual gross profit totaled R\$381.1 million, 15.8% down, or R\$71.3 million less than in the same period in 2014.

The third-quarter gross margin stood at 32.0%, excluding the effects of financial charges recognized at cost (corporate debt and production financing). According to the same criteria, 9M15 gross margin came to 32.8%, 2.3 p.p. down on 9M14.

By prioritizing the sale of completed or almost completed units, which, naturally, have more discounts on their final price considering the high opportunity cost for the Company, our third-quarter gross margin recorded a decline.

We also recorded a non-recurring effect in 3Q15 due to the atypical trajectory of the INCC – the inflation index used to adjust our costs and revenue. In recent years, we observed that the INCC's highest monthly increase was always in May, due to the collective bargaining agreements in the state of São Paulo. This

year, however, the biggest upturn was in June, which is why the most significant cost increase occurred in the same quarter as the highest revenue adjustment, thereby offsetting the favorable impact on the third-quarter margin.



The table below shows figures since 1Q12 (15 quarters).

Gross margin (ex-financing) ¹																		
1Q12	2Q12 ¹	3Q12 ¹	4Q12	2012	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	2013	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	2014	1Q15	2Q15	3Q15	9M15
31.0%	31.2%	31.6%	33.3%	31.8%	32.7%	31.8%	35.5%	34.1%	33.5%	35.3%	31.7%	38.5%	33.4%	34.6%	33.0%	33.4%	32.0%	32.8%

LTM gross margin (ex-financing) ¹																		
1Q12	2Q12 ¹	3Q12 ¹	4Q12	2012	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	2013	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	2014	1Q15	2Q15	3Q15	9M15
31.2%	31.5%	31.0%	31.8%	31.8%	32.2%	32.3%	33.3%	33.5%	33.5%	34.0%	34.1%	34.8%	34.6%	34.6%	34.2%	34.6%	32.9%	32.9%

¹ The 2Q12 and 3Q12 figures are not adjusted for the new accounting practices, thus impacting the LTM margin until 3Q12. As of LTM 4Q12, all figures are adjusted for the new accounting practices.

The table below presents the (i) booked gross margin, (ii) the backlog margin (REF) and (iii) the inventory gross margin (including the effects of financial charges apportioned to costs).

3 rd quarter of 2015 (R\$ million)	Gross Margin	Backlog Margin ¹	Inventory Gross Margin ^{2, 3}
Net revenue	573.8	1,636.2	2,794.6
Cost of goods sold	(440.8)	(1,043.8)	(2,058.5)
Construction and lot	(390.2)	(1,043.8)	(1,920.6)
Production financing	(31.1)	-	(32.4)
Corporate debt	(19.5)	-	(105.5)
Gross profit	132.9	592.4	736.1
Gross margin (%)	23.2%	36.2%	26.3%
Gross margin (%) excluding financing (production and corporate)	32.0%	36.2%	31.3%

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

² Excluding the cost of unlaunched phased project units amounting to R\$ 415.4 million.

³ Costs incurred and to be incurred.

It is important to note that Even updates the budgeted cost of projects every month not only based on the period variation in the INCC, 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 a lower fluctuation of the margins reported, regardless of market changes and constant cost pressures in the industry.

The table below shows annual costs to be incurred from all projects under construction, including units sold and units in inventory.

Year	Costs to be incurred (3Q15)		
	Units sold (R\$ million)	Inventory units (R\$ million)	Total ¹ (R\$ million)
2015	219.8	161.0	380.8
2016	529.7	434.1	963.8
2017	228.2	232.6	460.8
2018	61.0	74.6	135.6
2019	5.0	11.1	16.2
Total	1,043.8	913.4	1,957.2

¹ Including the total cost in phased projects (R\$ 415.4 million).

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Third-quarter SG&A expenses totaled R\$98.8 million, 6.7%, or R\$7.1 million, down on 3Q14.

	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15
Selling expenses	38,293	42,586	42,281	54,416	33,858	38,762	39,939
General and administrative	43,733	48,573	51,050	42,840	43,998	42,294	42,519
Management fees	1,984	1,790	1,821	1,792	1,800	1,858	1,906
Other operating (income) expenses	5,853	7,815	10,760	10,534	5,555	8,057	14,414
Operating expenses	89,863	100,764	105,912	109,582	85,211	90,971	98,778
% of Net Revenue	18.9%	17.6%	19.2%	18.1%	18.2%	18.1%	17.2%

Selling expenses

Third-quarter selling expenses totaled R\$39.9 million and remained virtually flat over 2Q15, when we also launched two developments. It is important to note that this line also includes expenses with the call center and asset and building management, both of which related to project deliveries.

General and administrative expenses

General and administrative expenses totaled R\$128.8 million in 9M15, 10.1% down on 9M14. It is worth noting that, as mentioned in our previous earnings release, the full impact of the reduction in the workforce in July will only be felt as of 4Q15.

Other operating expenses (revenues)

The normal level of this item is around R\$9 million. This quarter, however, these expenses came to R\$14.4 million, chiefly due to the non-recurring effect of the write-off of receivables and taxes, with no cash impact.

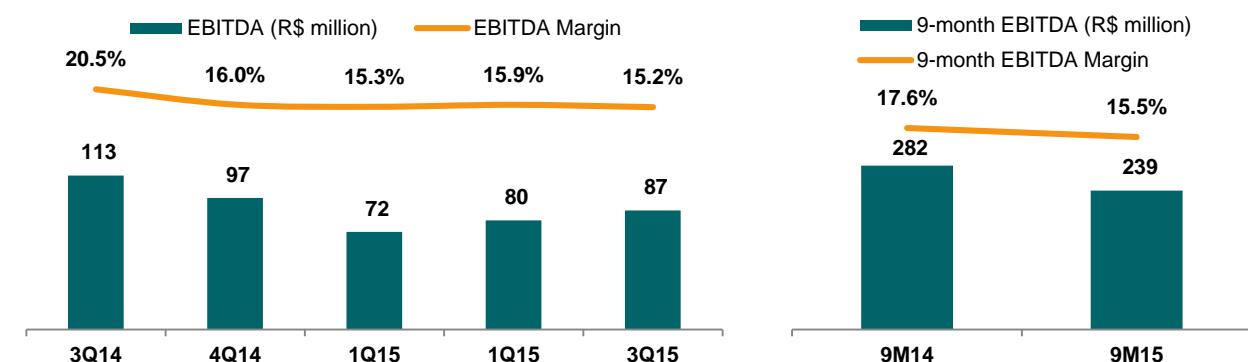
FINANCIAL RESULT

The 3Q15 financial result was positive by R\$22.8 million, 19% down on the positive R\$28.3 million recorded in 2Q15.

The 9M15 financial result was positive by R\$76.1 million, versus a positive R\$87.0 million in 9M14.

EBITDA

The graphs below show EBITDA trends:

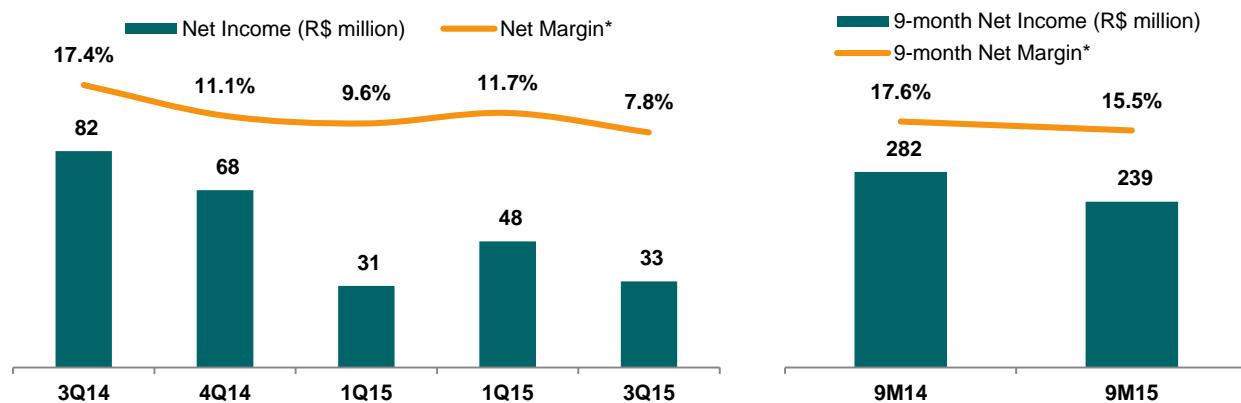


Earnings before income taxes and social contribution	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	Chg. (%)
(+) Financial result	(37,599)	(28,612)	(24,880)	(28,341)	(22,843)	-19.4%
(+) Depreciation and amortization	6,621	4,016	3,140	2,981	2,524	-15.3%
(+) Expenses apportioned to cost	35,490	40,350	39,117	34,972	50,605	44.7%
EBITDA	112,993	96,617	71,698	79,984	87,340	9.2%
EBITDA margin (%)	20.5%	16.0%	15.3%	15.9%	15.2%	-0.7 p.p.
LTM EBITDA	417,071	378,233	467,638	502,525	335,639	-7.1%
LTM EBITDA margin (%)	18.1%	17.1%	16.8%	17.0%	15.6%	-1.4 p.p.

¹ EBITDA: earnings before taxes, interest, financial charges recognized to cost, depreciation and amortization.

NET INCOME AND NET MARGIN

Even recorded net income of R\$32.8 million in 3Q15, R\$15.3 million down on 2Q15, with a net margin (before minority interest) of 7.8%, down by 3.9 p.p. over 2Q15.



* Net Margin: based on net income before minority interest.

Due to the long cycle of operations, 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 only one quarter.

Net Margin ¹																		
1Q12	2Q12 ²	3Q12 ²	4Q12	2012	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	2013	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	2014	1Q15	2Q15	3Q15	
11.1%	8.7%	12.4%	17.1%	12.5%	12.4%	12.8%	14.5%	13.6%	13.4%	11.5%	9.7%	17.4%	11.1%	12.4%	9.6%	11.7%	7.8%	

The following table shows the net margins for the 12 months before each quarter, confirming low volatility:

LTM Net Margin ¹																		
1Q12	2Q12 ²	3Q12 ²	4Q12	2012	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	2013	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	2014	1Q15	2Q15	3Q15	
11.5%	10.5%	10.4%	12.5%	12.5%	12.8%	13.7%	14.2%	13.4%	13.4%	13.2%	12.4%	13.1%	12.4%	12.4%	12.0%	12.6%	10.0%	

¹ Net Margin: based on net income before minority interest.

² The 2Q12 and 3Q12 figures are not adjusted for the new accounting practices, thus impacting the LTM margin until 3Q12. As of LTM 4Q12, all figures are adjusted for the new accounting practices.

FINANCIAL STRUCTURE

On September 30, 2015, cash and cash equivalents totaled R\$598.6 million, stable in relation to June 30, 2015.

Loans, production financing and debentures came to R\$1,900.3 million (virtually flat over the R\$1,874.5 million recorded on June 30, 2015), of which R\$1,133.0 million referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the project's own receivables, and the remaining R\$767.3 million corresponding to land, debentures, CRI debt and swaps.

The table below shows our capital structure, leverage and receivables from completed units on September 30, 2015:

On 09/30/2015	(R\$ million)	
Financing to production	1,133.0	60%
Land (CCB)	228.7	12%
Debentures	202.5	11%
CRI	279.4	15%
Swap (CCB)	56.7	3%
Gross debt	1,900.3	100%
Cash	(598.6)	
Net debt	1,301.7	
Shareholders' equity	2,514.2	
Net debt /Shareholders' equity	51.8%	
Receivables from completed units on 09/30/2015		
R\$ 780.6 million		

72% of production and land financing

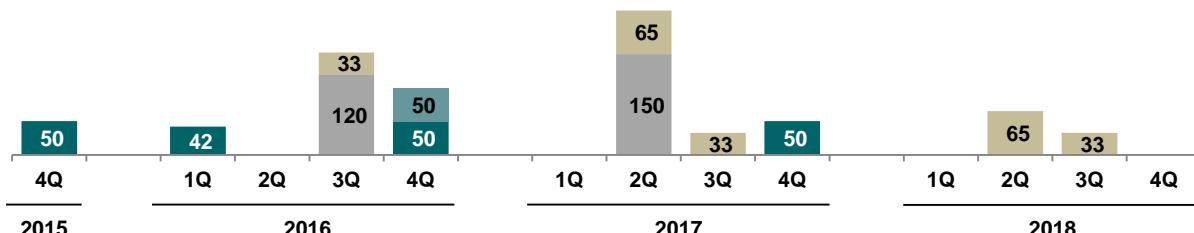
The table below shows some leveraging indicators, as well as the characteristics of our financing:

Indicators	Total Debt	SFH debt ¹	Corporate debt
Average cost	-	TR + 9.20% p.a.	110.8% CDI
Duration	1.4 year	1.4 year	1.4 year

¹ Considers the total outstanding balance (100%) of each SPE, even if Even's actual percentage of each project is less than 100%.

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

■ Debentures ■ CRI ■ CCB (land) ■ Swap



Year	2015	2016	2017	2018
% of total	7%	40%	40%	13%
% accrued	7%	47%	87%	100%

The payment of corporate debt stood at R\$136.3 million in 3Q15 (principal plus interest).

It is worth emphasizing that we have already paid R\$50 million of debentures (principal) maturing in October 2015. Therefore, only 26.3% of our corporate debts are due within the next 12 months.

CASH GENERATION / CASH BURN

Cash consumption, excluding dividends and share buybacks, came to R\$79.0 million in 3Q15, as shown in the table below:

Cash Burn (R\$ million)	1Q15	2Q15	3Q15	9M15
Initial net debt	1,149.0	1,199.0	1,209.9	1,149.0
Final net debt	1,199.0	1,209.9	1,301.7	1,301.7
Cash Burn	50.0	10.8	91.9	152.7
Dividends	-	(59.9)	-	(59.9)
Share buyback	(2.1)	(18.3)	(12.9)	(33.3)
Cash Burn (ex-dividends and buyback)	47.9	(67.5)	79.0	59.5

This cash burn was chiefly due to (i) the reduced volume of receipts over 2Q15, as a result of the concentration of sales at the end of the quarter, thereby postponing receipts to the fourth quarter and (ii) increased costs incurred, due to the higher volume of works at a stage where PoC is increasing faster (PoC between 40% and 70%).

In April, we approved a new buyback program involving the repurchase of up to 11,664,670 common shares (5% of total shares). To date, we have acquired 8,602,600 shares, equivalent to 73.7% of the maximum figure (72.3% in 3Q15).

ACCOUNTS RECEIVABLE FROM CLIENTS

We closed 3Q15 with receivables from completed units of R\$780.6 million. These amounts are mostly in the process of being transferred to the banks (client financing).

Accounts to receive recognized remained stable over the previous three months, increasing by 4.6% from R\$2.0 billion, in 2Q15, to R\$2.1 billion. The balance of accounts receivable from units sold and not yet completed is not fully reflected under assets in the financial statements, since the balance is recognized as construction progresses.

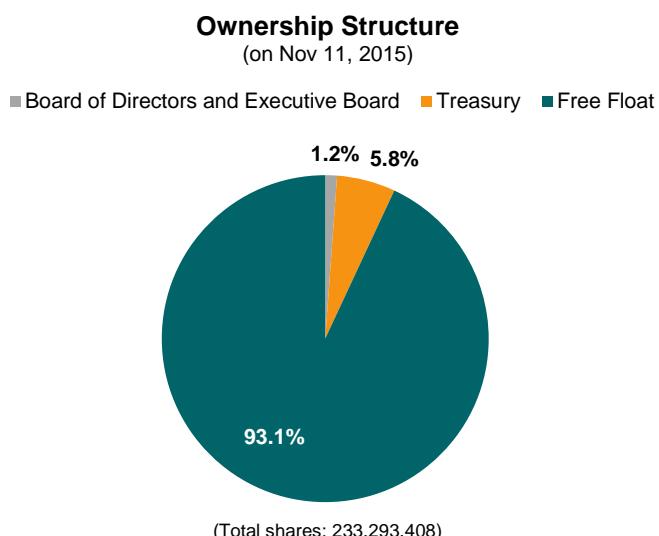
According to the schedule below, out of total receivables of R\$3,817.3 million (accounts to receive recognized + accounts to receive to be recognized in the balance sheet) R\$368.6 million will be received during the construction period, i.e., receivables from unfinished units. The remaining R\$3,448.7 million has the following receivable schedule, considering full receipt within 120 days as of the project delivery date:

Receivables expected Year	Earned and unearned accounts receivable		Total accounts receivable (R\$ million)
	During construction (R\$ million)	After construction (R\$ million)	
2015	87.7	448.2	535.9
2016	211.8	1,514.5	1,726.3
2017	64.5	903.3	967.8
2018	4.6	582.7	587.3
Total	368.6	3,448.7	3,817.3

The balance of accounts receivable is adjusted by the variation in the INCC until the delivery of the keys and subsequently by the variation in the price index adopted (IPCA or IGPM), plus annual interest of 12%, recognized on a pro rata *temporis* basis. The balance of accounts receivable is net of swaps.

It is worth noting that these amounts may be settled by the client, transferred to the banks (client financing) or securitized.

OWNERSHIP STRUCTURE



OTHER INFORMATION

SUSTAINABILITY

Even is elected the industry's most sustainable company

For the third consecutive year, Even was recognized as the Most Sustainable Company in the Construction Industry by *Guia Exame de Sustentabilidade*.

Among the Company's initiatives to disseminate good practices, the publication highlighted the innovative nature of the *Olhares Sustentáveis no Canteiro* (With an Eye on Construction Site Sustainability) project. This initiative consisted of photography workshops for 42 foremen, where they were taught how to handle cameras made from discarded paint cans, which they then used to take pictures of the sites, recording situations that embodied sustainability practices, developing the photos in a studio at the work sites.

Guia Exame also highlighted certain sustainability attributes of Even's projects, which use 39% less electricity and 27% less water than standard consumption levels.

Regarded as Brazil's major corporate sustainability survey, *Guia Exame de Sustentabilidade 2015* contains 68 model companies from 21 sectors, with a special emphasis on those with the best practices in each sector.

The publication also presents the companies with the best practices in 10 categories, recognizing initiatives that contribute to Brazil's sustainable development in the social, economic and environmental spheres.

ACKNOWLEDGMENTS

Even was ranked among the five best companies in the *As Melhores da Dinheiro* awards.

Even was ranked third in the Real Estate Construction category – Capital Aberto in the *As Melhores da Dinheiro* yearbook, prepared by *Isto É Dinheiro*, a specialist economics and business magazine published by Editora Três.

The Company did exceptionally well in the following categories: Social Responsibility (first place), Human Resources (second) and Corporate Governance (third) criteria.

The *As Melhores da Dinheiro* yearbook analyses the performance of the 1,000 biggest Brazilian companies and indicates the best performers in the main economic sectors. Based on the analysis of each participant's details, the magazine elects the best companies in 29 sectors, based on information from the consulting firm Economática and Boavista Serviços. The companies are valued in accordance with five management criteria: Human Resources, Innovation and Quality, Social Responsibility, Corporate Governance and Financial Sustainability.

ANNEXES

ANNEX 1 – Income Statement

Consolidated Income Statement (in thousands of reais)
 (Unaudited by the independent auditors)

INCOME STATEMENT	1Q15	2Q15	3Q15	9M15	9M14
Gross revenue from sales and/or services	478,775	516,629	588,131	1,583,535	1,644,554
Net revenue from sales and/or services	467,638	502,525	573,770	1,543,933	1,600,816
Development and resale of properties	469,802	507,707	579,864	1,557,373	1,608,428
Service rendering	8,973	8,922	8,267	26,162	36,126
Gross revenue deductions	(11,137)	(14,104)	(14,361)	(39,602)	(43,738)
Incurred cost of goods sold	(352,534)	(369,433)	(440,829)	(1,162,796)	(1,148,407)
Gross profit	115,104	133,092	132,941	381,137	452,409
<i>Gross Margin</i>	24.6%	26.5%	23.2%	24.7%	28.3%
<i>Gross Margin (ex-financing)</i>	33.0%	33.4%	32.0%	32.8%	35.1%
Operating Income (Expenses)	(85,211)	(90,971)	(98,778)	(274,960)	(296,539)
Selling	(33,858)	(38,762)	(39,939)	(112,559)	(123,160)
General and Administrative	(43,998)	(42,294)	(42,519)	(128,811)	(143,356)
Management Fees	(1,800)	(1,858)	(1,906)	(5,564)	(5,595)
Other operating income (expenses), net	(5,555)	(8,057)	(14,414)	(28,026)	(24,428)
Operating income (loss) before profit of subsidiaries, financial result	29,893	42,121	34,163	106,177	155,870
Share of profits of subsidiaries	(452)	(90)	48	(494)	(453)
Financial Result	24,880	28,341	22,843	76,064	86,964
Financial Expenses	(9,846)	(11,482)	(10,504)	(31,832)	(23,057)
Financial Income	34,726	39,823	33,347	107,896	110,021
Income before Income Tax and Social Contribution	54,321	70,372	57,054	181,747	242,381
Income Tax and Social Contribution	(9,439)	(11,452)	(12,424)	(33,315)	(35,865)
Current	(10,029)	(12,944)	(10,545)	(33,518)	(40,909)
Deferred	590	1,492	(1,879)	203	5,044
Net Income before Minority Interest	44,882	58,920	44,630	148,432	206,516
Minority Interest	(13,824)	(10,884)	(11,874)	(36,582)	(21,626)
Net income for the period	31,058	48,036	32,756	111,850	184,890
<i>Net Margin</i>	6.6%	9.6%	5.7%	7.2%	11.5%
<i>Net Margin (without minority interest)</i>	9.6%	11.7%	7.8%	9.6%	12.9%

ANNEX 2 – Balance Sheet

Consolidated Balance Sheet (in thousands of reais)
 (Unaudited by the independent auditors)

ASSETS	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015
Cash and cash equivalents	721,266	661,242	664,599	598,588
Accounts receivable	1,640,415	1,739,807	1,689,788	1,745,860
Properties for sale	745,778	747,765	885,230	1,042,484
Taxes and contributions receivable	8,965	10,780	13,117	11,202
Other accounts receivable	88,582	95,044	48,215	41,438
Current assets	3,205,006	3,254,638	3,300,949	3,439,572
Accounts receivable	373,269	313,609	315,470	352,638
Properties for sale	1,165,565	1,198,656	1,139,375	1,044,688
Current accounts with partners at the developments	39,673	46,591	25,288	22,996
Advances for future capital increase	13,805	28,191	36,646	25,689
Related parties	667	684	390	404
Other accounts receivable	24,962	25,424	29,930	34,140
Investments	22,947	21,596	20,490	20,527
Property, plant and equipment	24,884	23,544	24,732	25,905
Intangible assets	9,302	8,982	9,054	9,229
Non-current assets	1,675,074	1,667,277	1,601,375	1,536,216
Total Assets	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788
LIABILITIES AND EQUITY	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015
Suppliers	64,430	71,580	88,957	80,582
Payables for land acquisition	37,357	38,571	42,472	45,520
Loans and financing	510,406	610,675	565,457	641,051
Assignment of receivables	2,691	2,088	1,628	1,375
Debentures	163,915	100,852	97,900	102,546
Taxes and contributions payable	42,809	38,965	42,796	42,909
Taxes payable	38,376	39,096	37,514	38,744
Advances from clients	4,434	9,092	5,750	6,722
Current accounts with partners at the developments	11,114	10,428	3,409	2,833
Proposed dividends	59,948	59,948	-	-
Provisions	22,500	27,008	8,680	10,850
Other accounts payable	59,450	65,642	67,873	58,635
Current liabilities	1,017,430	1,073,945	962,436	1,031,767
Payables for land acquisition	88,145	95,194	80,193	90,222
Provisions	85,950	93,971	100,209	108,262
Taxes payable	8,732	7,047	7,004	7,826
Loans and financing	1,054,453	1,048,754	1,111,115	1,056,720
Assignment of receivables	1,735	1,741	1,759	1,616
Debentures	141,498	100,000	100,000	100,000
Deferred income tax and social contribution	42,940	42,350	40,858	42,737
Other accounts payable	19,702	24,362	26,386	22,434
Long-term liabilities	1,443,155	1,413,419	1,467,524	1,429,817
Capital Stock attributed to controlling shareholders	1,683,266	1,683,266	1,683,266	1,683,266
Treasury shares	(61,440)	(63,384)	(81,748)	(94,626)
Transaction cost	(15,775)	(15,775)	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	30,298	31,004	31,717	31,717
Profit reserve	486,623	517,681	565,717	598,473
	2,122,972	2,152,792	2,183,177	2,203,055
Minority interest	296,523	281,759	289,187	311,149
Shareholder's Equity	2,419,495	2,434,551	2,472,364	2,514,204
Total liabilities and shareholders' equity	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788

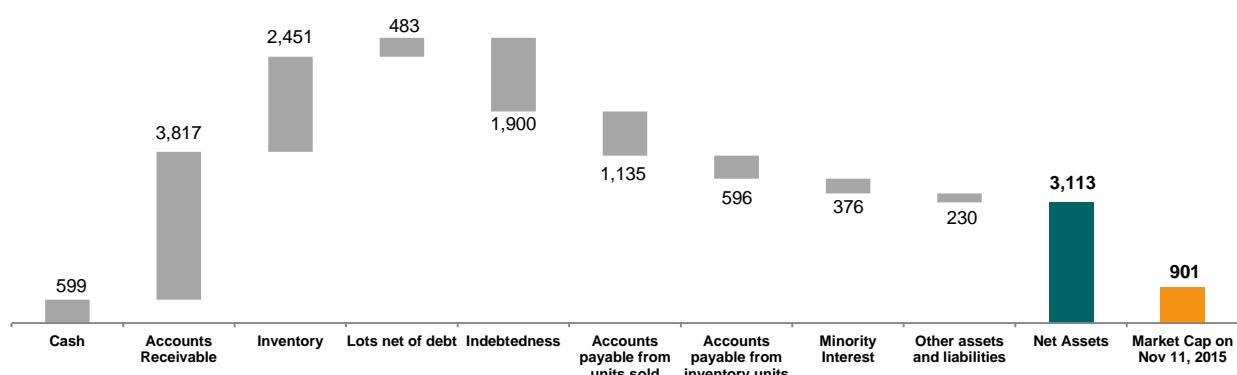
ANNEX 3 – Cash Flow Statement

Cash Flow Statement (in thousands of reais)
 (Unaudited by the independent auditors)

CASH FLOW	1Q15	2Q15	3Q15	9M15	9M14
Income before income tax and social contribution	54,321	70,372	57,054	181,747	242,381
<i>Adjustments to reconcile profit to cash generated from operating activities</i>					
Equity accounting	452	90	(48)	494	453
Depreciation and amortization	3,140	2,981	2,524	8,645	16,647
Write-off of property, plant and equipment and intangible assets	209	1,306	334	1,849	3,030
Stock option plan	706	713	-	1,419	3,059
Profit sharing	4,508	1,401	2,170	8,079	23,208
Provision for guarantees	3,532	4,215	4,028	11,775	6,701
Provision for civil and labor risks	4,489	2,023	4,025	10,537	10,786
Accrued interest rates	22,749	43,062	32,697	98,507	78,313
<i>Change in current and noncurrent assets and liabilities</i>					
Escrow accounts	-	-	-	-	-
Accounts receivable	(39,732)	48,158	(93,240)	(84,814)	151,888
Properties for sale	(35,078)	(78,184)	(62,567)	(175,829)	(282,892)
Current accounts with partners at the developments	(7,604)	14,284	1,716	8,396	44,254
Taxes and contributions payable	(1,815)	(2,337)	1,915	(2,237)	(5,412)
Other assets	(10,141)	39,569	8,541	37,969	(38,454)
Suppliers	7,150	17,377	(8,375)	16,152	5,335
Payables for property acquisition	8,263	(11,100)	13,077	10,240	6,660
Advances from clients	4,658	(3,342)	972	2,288	4,696
Taxes and contributions payable	(4,809)	2,206	2,165	(438)	(1,451)
Discount of receivables	(597)	(442)	(396)	(1,435)	(5,212)
Other liabilities	10,856	(15,476)	(13,191)	(17,811)	(38,068)
Changes in non-controlling shareholders	(28,588)	(3,456)	10,088	(21,956)	(75,454)
Cash (used in) generated by operating activities	(3,332)	133,421	(36,512)	93,578	150,468
Interest paid	(9,611)	(9,760)	(3,210)	(22,581)	(32,025)
Income tax and social contribution paid	(10,029)	(12,944)	(10,545)	(33,518)	(40,909)
Cash flows from operating activities	(22,972)	110,717	(50,266)	37,479	77,534
Decrease (increase) in financial investments	61,962	(10,415)	89,540	141,087	45,433
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(1,689)	(5,547)	(4,206)	(11,442)	(15,540)
Increase in investments	(1,309)	(2,402)	(1,129)	(4,840)	6,258
Profit received	2,208	3,418	1,140	6,766	3,566
Advance for future capital increase	(11,168)	(5,701)	4,985	(11,884)	-
Cash flow from investing activities	50,004	(20,647)	90,330	119,687	39,717
<i>From third-parties:</i>					
Inflow of new loans and financing	204,636	191,738	283,531	679,905	861,632
Payment of loans, financing and debentures	(227,769)	(210,850)	(287,173)	(725,792)	(911,893)
(50,261)					
<i>From shareholders/related parties:</i>					
(Payment) inflow of related parties, net	(17)	294	(14)	263	(40)
Acquisition of treasury shares	(1,944)	(18,363)	(12,878)	(33,185)	(36,934)
Dividends paid, net of unclaimed dividends	-	(59,948)	-	(59,948)	(67,186)
Cash flow from financing activities	(25,094)	(97,129)	(16,534)	(138,757)	(154,421)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,939	(7,059)	23,529	18,409	(37,170)
Cash at the beginning of the period	6,474	8,413	1,354	6,474	48,153
Cash at the end of the period	8,413	1,354	24,883	24,883	10,983

ANNEX 4 – Net Asset

	Net Assets	09/30/2015
Cash and cash equivalents and financial investments	598,588	
Loans, financing and debentures payable	(1,900,317)	
Net debt	(1,301,729)	
On-balance accounts receivable from clients	2,098,498	
Off-balance accounts receivable from clients	1,718,807	
Advances from clients	(6,722)	
Reversal of adjustment to present value	49,641	
Taxes on accounts receivable from clients	(154,409)	
Liabilities from construction of properties sold	(1,043,789)	
Partners from business receivable (payable)	20,163	
Accounts receivable from clients, net	2,682,711	
Inventory units at market value	2,451,359	
Taxes on sale of inventory units	(98,054)	
Budgeted cost to be incurred from inventory properties	(913,443)	
Adjustment of developments accounted as recorded	415,414	
Net inventory	1,855,276	
On-balance land inventory	619,234	
Off-balance land inventory	905,409	
On-balance land debt	(39,753)	
Off-balance land debt	(905,409)	
Debt of lots already launched	(95,990)	
Land, net	483,491	
On-balance minority interest	(311,149)	
Off-balance minority interest	(64,426)	
Minority interest	(375,575)	
On balance projects consolidated by equity accounting	20,527	
Off-balance projects consolidated by equity accounting	-	
Projects consolidated by equity accounting	20,527	
Other assets	122,317	
Other liabilities	(373,232)	
Other assets (liabilities)	(250,915)	
Net assets	3,113,261	
Number of ex-treasury shares (RS '000) on Nov 11, 2015	219,785	
Net asset per share on Nov 11, 2015	14.17	



ANNEX 5 – Land Bank

The table shows the plots of land acquired by the Company, per undertaking, on September 30, 2015:

Lot	Location	Purchase date	Areas (m²)		Units	Expected PSV	
			Lot	Usable		Total	Even
EPO Paranaiba DUO	Minas Gerais	Jul - 07	8,228	17,074	208	157,023	157,023
Monterosso Maxime	Minas Gerais	May - 07	9,511	20,094	178	147,268	147,268
Atlantida F1	Rio Grande do Sul	May - 10	32,530	3,925	88	69,099	55,279
Atlantida F2	Rio Grande do Sul	May - 10	33,506	3,925	88	71,174	56,939
Atlantida F3	Rio Grande do Sul	May - 10	32,472	3,797	86	68,977	55,182
Lot I	São Paulo	Oct - 07	5,014	8,644	137	24,282	24,282
Lot II	Rio de Janeiro	May - 10	8,410	15,704	186	115,484	115,484
Lot III	Rio Grande do Sul	May - 10	1,008	181	389	205,063	164,050
Lot IV	Rio Grande do Sul	May - 10	603	108	243	122,672	98,137
Lot V	Rio Grande do Sul	May - 10	603	108	243	122,672	98,137
Lot VI	Rio Grande do Sul	Sep - 10	12,896	8,971	172	64,847	48,227
Lot VII	São Paulo	Jul - 10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot VIII	São Paulo	Jul - 10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot IX	São Paulo	Jul - 10	19,685	21,290	327	120,970	120,970
Lot X	Rio de Janeiro	Jun - 11	8,410	15,704	186	115,484	115,484
Lot XI	Rio Grande do Sul	Aug - 11	6,348	3,824	72	18,670	14,936
Lot XII	São Paulo	Dec - 11	20,273	47,509	188	177,581	88,791
Lot XIII	Rio de Janeiro	Jul - 12	7,062	16,883	192	127,443	127,443
Lot XIV	Rio de Janeiro	Jul - 12	7,062	17,455	197	130,767	130,767
Lot XV	Rio Grande do Sul	Jul - 12	1,523	2,611	12	22,933	18,346
Lot XVI	Rio de Janeiro	Apr - 13	2,507	4,559	46	40,370	40,370
Lot XVII	São Paulo	Nov - 13	6,903	13,596	258	87,923	87,923
Lot XVIII	São Paulo	Dec - 13	1,280	4,782	16	72,543	36,271
Lot XIX	São Paulo	Jun - 13	4,861	10,461	56	146,556	146,556
Lot XX	São Paulo	Jan - 13	6,229	7,660	84	66,190	66,190
Lot XXI	São Paulo	Jan - 13	19,145	23,544	336	203,443	203,443
Lot XXII	São Paulo	Jan - 3	26,531	32,628	276	281,937	281,937
Lot XXIII	São Paulo	Dec - 13	2,067	13,273	234	98,356	98,356
Lot XXIV	São Paulo	Jan - 14	3,868	12,743	70	147,298	147,298
Lot XXV	Rio de Janeiro	Jan - 14	8,205	27,608	420	164,425	164,425
Lot XXVI	Rio de Janeiro	Mar - 14	17,287	22,397	376	131,375	131,375
Lot XXVII	Rio de Janeiro	Mar - 14	14,608	18,926	318	110,758	110,758
Lot XXVIII	Rio de Janeiro	May - 14	16,363	19,688	288	119,725	119,725
Lot XXIX	São Paulo	Feb - 14	1,453	3,849	98	70,936	70,936
Lot XXX	São Paulo	Jan - 14	6,050	11,411	211	78,711	78,711
Lot XXXI	São Paulo	Apr - 14	5,650	13,857	263	99,163	99,163
Lot XXXII	São Paulo	Apr - 14	3,937	18,610	754	336,189	168,095
Lot XXXIII	São Paulo	May - 14	8,208	16,351	302	116,699	116,699
Lot XXXIV	São Paulo	Jun - 14	3,920	16,989	302	214,835	214,835
Lot XXXV	Rio Grande do Sul	May - 14	189,471	89,810	284	45,633	36,506
Lot XXXVI	Rio Grande do Sul	May - 14	455,094	212,621	902	34,521	27,617
Lot XXXVII	Rio Grande do Sul	Mar - 14	32,085	20,896	400	176,030	119,701
Lot XXXVIII	Rio Grande do Sul	Jun - 14	6,170	13,170	208	76,726	61,381
Lot XXXIX	Rio Grande do Sul	Jul - 14	6,773	9,685	131	53,867	43,093
Lot XL	São Paulo	Sep - 14	3,109	14,156	204	177,580	177,580
Lot XLI	Rio Grande do Sul	Sep - 14	44,145	22,541	352	135,755	92,313
Lot XLII	Rio Grande do Sul	Sep - 14	15,475	7,273	194	47,588	32,360
Lot XLIII	Rio Grande do Sul	Sep - 14	40,206	22,447	288	123,642	84,076
Lot XLIV	Rio Grande do Sul	Sep - 14	3,834	11,646	462	82,477	32,991
Lot XLV	São Paulo	Oct - 14	4,734	19,077	334	133,889	133,889
Lot XLVI	Rio Grande do Sul	Oct - 14	4,878	7,164	22	61,977	42,145
Lot XLVII	Rio de Janeiro	Dec - 14	20,280	27,948	422	177,209	177,209
Lot XLVIII	Rio de Janeiro	Dec - 14	18,022	24,836	376	157,479	157,479
Lot XLIX	Rio de Janeiro	Dec - 14	15,711	21,652	282	137,286	137,286
Lot L	Rio Grande do Sul	Dec - 14	5,024	13,061	65	71,870	48,872
Lot LI	Rio Grande do Sul	Mar - 15	5,024	8,772	136	45,974	36,779
Lot LII	São Paulo	Apr - 15	4,600	13,692	260	103,122	103,122
Lot LIII	Rio Grande do Sul	May - 15	916	2,375	10	25,022	20,018
Lot LIV	Rio de Janeiro	May - 15	3,905	10,642	114	165,566	165,566
59 lots or phases			1,293,040	1,116,779	14,000	6,744,992	5,991,733

ANNEX 6 – Trade evolution and cost financial evolution

The table below presents the evolution of sales and the percentage of completion of the costs of our projects on September 30, 2015 in comparison to June 30, 2015 and September 30, 2014:

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014	9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014
Icon (São Paulo)	2Q03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Azuli	3Q03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Horizons	4Q03	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Personale	2Q04	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	100%	88%	100%	100%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Illuminatto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Tendance	1Q07	50%	94%	94%	94%	100%	100%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
In Cittá	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Gabrielle	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	97%	95%	95%	100%	100%	99%
Villagio Montecielo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Veranda Mooca	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Signature	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Up Life	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sophistic	1Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Weekend	1Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Butantã	2Q08	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Double	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	97%	97%	98%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	96%	44%	85%	79%	79%	79%
Open Jd.das Orquídeas (units not launched)	2Q08	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Magnifique	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
GRU Central Office/Everyday Resid. Club	2Q08	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Paulistano	2Q08	30%	100%	94%	91%	95%	95%	97%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014	9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1 st phase)	3Q08	85%	99%	97%	99%	100%	100%	100%
Incontro	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Montemagno	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Timing	3Q08	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	96%	95%	93%	100%	100%	100%
Montermagno – 2 nd phase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plaza Mayor Ipiranga - 2 nd phase	4Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (1 st phase)	1Q09	100%	99%	98%	97%	100%	100%	100%
Cinecittá (2 nd phase)	2Q09	85%	98%	97%	96%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2 nd phase)	2Q09	100%	99%	98%	97%	100%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	88%	88%	50%	100%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Atual Santana	2Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Spazio Vittá Vila Ema - (2 nd phase)	3Q09	100%	99%	98%	98%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	98%	98%	95%	100%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	84%	77%	40%	100%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Ideal	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Near	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Praça Jardim	4Q09	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	95%	96%	96%	100%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã - 2 nd phase	1Q10	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Code	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	98%	99%	98%	100%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	99%	100%	100%	100%	100%
Montemgano – 3 rd phase	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passeio	1Q10	35%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	99%	96%	98%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Passione	2Q10	100%	99%	98%	91%	100%	100%	100%
Bela Cintra	2Q10	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Concept	2Q10	100%	97%	96%	96%	100%	100%	100%
Caminhos da Barra	2Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Dream	2Q10	50%	95%	95%	95%	100%	100%	100%
Sena Madureira	3Q10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	96%	96%	97%	100%	100%	100%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3Q10	100%	99%	99%	90%	100%	100%	100%
Fascinio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3Q10	100%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	97%	94%	93%	100%	100%	100%
True	3Q10	100%	99%	98%	99%	100%	100%	100%
Ponta da Figueira	3Q10	18%	82%	82%	80%	100%	100%	100%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	87%	87%	89%	100%	99%	84%
Vivace Castelo	4Q10	100%	88%	86%	69%	100%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	96%	96%	97%	100%	100%	100%
Giardino	4Q10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	98%	97%	97%	100%	100%	100%
Hom	4Q10	50%	94%	94%	96%	100%	100%	100%
L'Essence 2 nd phase	4Q10	100%	100%	99%	100%	100%	100%	100%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014	9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014
Royal Blue (Disa Catisa) 2 nd phase	4Q10	50%	99%	95%	99%	100%	100%	100%
Arizona 701	1Q11	80%	99%	97%	99%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1Q11	70%	98%	91%	83%	100%	100%	100%
Airport Office	1Q11	100%	86%	87%	81%	100%	100%	100%
Reserva da Praia	1Q11	45%	0%	99%	99%	100%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	91%	91%	72%	100%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	99%	97%	95%	100%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	97%	95%	93%	100%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2Q11	100%	98%	96%	95%	100%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	76%	75%	78%	100%	100%	95%
Art Pompeia	2Q11	90%	100%	100%	92%	100%	100%	100%
New Age	2Q11	100%	100%	98%	98%	100%	100%	100%
Ideale Offices	2Q11	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ária	2Q11	50%	88%	94%	88%	100%	100%	100%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	96%	96%	88%	100%	96%	85%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	83%	82%	57%	100%	100%	100%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	95%	95%	96%	100%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	87%	79%	64%	100%	100%	100%
NY SP	3Q11	100%	99%	97%	100%	100%	100%	95%
Vida Viva Club Canoas - Brita	4Q11	80%	93%	89%	79%	88%	85%	70%
Baltimore	4Q11	80%	98%	98%	87%	100%	100%	92%
Spot Office Moema	4Q11	100%	94%	92%	87%	100%	100%	100%
Cenário da Vila	4Q11	100%	100%	100%	98%	100%	100%	100%
Window Belém	4Q11	100%	99%	99%	94%	100%	100%	100%
Prime Design	4Q11	100%	100%	98%	97%	100%	100%	100%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	98%	97%	90%	100%	100%	100%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	96%	94%	83%	100%	100%	94%
Viverde Residencial	4Q11	85%	89%	90%	98%	100%	100%	90%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	93%	86%	87%	100%	100%	100%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	92%	94%	91%	100%	96%	87%
Altto Campo Belo	1Q12	50%	71%	67%	71%	100%	100%	77%
Vista Mariana	1Q12	100%	98%	95%	100%	100%	100%	100%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	93%	91%	97%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas – 2 nd phase	1Q12	80%	86%	84%	65%	88%	85%	70%
Supreme	1Q12	80%	99%	99%	95%	100%	100%	91%
Alameda Santos	1Q12	100%	87%	85%	85%	100%	100%	97%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	88%	85%	79%	100%	100%	100%
Vitalis	1Q12	100%	99%	98%	93%	100%	100%	100%
Paulista Tower	1Q12	100%	93%	96%	94%	100%	96%	79%
Viverde Residencial – 2 nd phase	1Q12	85%	89%	91%	98%	100%	100%	90%
Haddock Business	2Q12	50%	76%	73%	64%	100%	100%	79%
Boreal Santana	2Q12	100%	82%	70%	53%	100%	100%	73%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	96%	93%	75%	100%	100%	94%
Air Campo Belo	3Q12	100%	93%	95%	100%	100%	100%	78%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	58%	52%	48%	94%	91%	70%
Arcos 123	3Q12	100%	92%	97%	98%	80%	67%	45%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	91%	85%	78%	100%	100%	90%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	82%	69%	57%	100%	100%	81%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	82%	76%	71%	100%	95%	78%
Somma Brooklin	3Q12	100%	83%	75%	79%	100%	100%	85%
Design Offece Center	3Q12	80%	98%	99%	94%	96%	94%	73%
Roseira	3Q12	46%	88%	88%	88%	100%	100%	100%
Essêncnia Brooklin	4Q12	100%	94%	81%	81%	100%	100%	73%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	72%	67%	69%	100%	100%	87%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	92%	81%	69%	94%	89%	63%
Haddock Offices	4Q12	100%	98%	97%	97%	95%	89%	65%
Quatro Brooklin	4Q12	100%	70%	57%	44%	84%	79%	55%
London SP	4Q12	100%	96%	96%	95%	81%	74%	56%
Club Park Remédios	4Q12	100%	87%	87%	83%	94%	88%	57%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	53%	52%	52%	83%	71%	50%
Vida Viva Club Canoas - Brita 3 rd phase	4Q12	80%	86%	89%	65%	88%	85%	70%
Clube Centro	4Q12	80%	77%	81%	51%	87%	80%	53%
Quartier Cabral	4Q12	50%	89%	91%	80%	84%	78%	65%
Hom lindoia	4Q12	80%	86%	87%	84%	90%	85%	64%
Nine	4T12	80%	97%	99%	88%	92%	86%	65%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014	9/30/2015	6/30/2015	9/30/2014
Wish Moema	1Q13	100%	65%	68%	66%	100%	100%	72%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	97%	95%	96%	86%	77%	41%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	80%	75%	80%	100%	100%	65%
Icon	1Q13	80%	92%	93%	96%	57%	49%	30%
Verdi Spazio	2Q13	100%	68%	65%	55%	87%	81%	50%
Parques da Lapa	2Q13	100%	92%	89%	88%	75%	64%	43%
Residencial Pontal	2Q13	100%	75%	78%	74%	49%	44%	32%
Linea Perdizes	2Q13	100%	71%	68%	62%	91%	83%	56%
Icon RS – 2 nd phase	2Q13	80%	78%	79%	68%	57%	49%	25%
Diseno Alto de Pinheiros	3Q13	100%	53%	49%	36%	89%	81%	59%
Estações Mooca	3Q13	100%	59%	56%	48%	78%	67%	43%
Story Jaguaré	3Q13	100%	55%	55%	49%	88%	79%	45%
Autêntico Mooca	3Q13	100%	91%	93%	98%	74%	63%	37%
Residencial Pontal 2 nd phase	3Q13	100%	35%	33%	23%	49%	44%	32%
Blue Note	4Q13	100%	51%	44%	47%	50%	47%	36%
Design Arte	4Q13	100%	69%	69%	69%	68%	61%	48%
Vero	4Q13	100%	38%	36%	32%	75%	62%	33%
BC Bela Cintra	4Q13	100%	73%	71%	68%	72%	64%	44%
Verte Belém	4Q13	100%	74%	74%	77%	58%	49%	37%
Wise	4Q13	100%	95%	96%	100%	64%	52%	31%
RG Personal Residences	4Q13	100%	26%	21%	15%	46%	39%	27%
Urbanity Residential/Commercial offices	4Q13	50%	80%	80%	80%	40%	35%	25%
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	8%	8%	40%	35%	25%
Terrara	4Q13	100%	65%	66%	58%	44%	33%	24%
Window RS	4Q13	100%	52%	58%	31%	44%	40%	36%
Anita Garibaldi	4Q13	100%	93%	93%	87%	62%	51%	38%
Assembleia One	1Q14	100%	79%	80%	67%	56%	55%	52%
SP Sumare Perdizes	1Q14	100%	32%	17%	9%	59%	52%	39%
Icon RS – 3 rd phase	2Q14	80%	90%	91%	84%	57%	49%	25%
Story Jaguaré 2 nd phase	2Q14	100%	55%	55%	38%	88%	79%	45%
Vida Viva Club Canoas - Brita 4 th phase	2Q14	80%	90%	89%	81%	88%	85%	70%
Quintas da Lapa	2Q14	50%	32%	30%	24%	43%	37%	29%
Clube Jardim Vila Maria	2Q14	100%	54%	53%	52%	66%	54%	40%
Parque Jardim Vila Guilherme	2Q14	100%	47%	44%	37%	70%	58%	37%
Mariz Vila Mariana	2Q14	100%	40%	33%	27%	64%	55%	43%
Vila Jardim Casa Verde	2Q14	100%	53%	53%	45%	69%	58%	42%
Bio Tatuapé	3Q14	100%	52%	46%	13%	39%	34%	32%
Clube Centro 2 nd phase	3Q14	80%	82%	89%	28%	87%	80%	53%
Vernissage Pinheiros	4Q14	100%	37%	18%	N/A	57%	54%	N/A
RG Personal Residences 2 nd phase	4Q14	100%	34%	22%	N/A	46%	39%	N/A
Portal Centro	4Q14	100%	35%	34%	N/A	31%	29%	N/A
Ato	4Q14	80%	52%	52%	N/A	42%	41%	N/A
Hotel Ibis*	4Q14	100%	32%	32%	N/A	63%	59%	N/A
Martese Alto da Lapa	4Q14	100%	52%	52%	N/A	40%	40%	N/A
UP Barra	4Q14	100%	82%	82%	N/A	38%	34%	N/A
Vida Viva Boulevard	4Q14	80%	93%	93%	N/A	32%	31%	N/A
UP Barra Mais (2 nd phase)	2Q15	100%	46%	26%	N/A	24%	23%	N/A
Clube Jaçanã	2Q15	100%	74%	57%	N/A	24%	24%	N/A
Vila Nova Ipiranga	3Q15	100%	21%	N/A	N/A	29%	N/A	N/A
Hom Nilo	3Q15	168%	68%	N/A	N/A	39%	N/A	N/A

* The percentage presented regards ideal fraction. Considering only the units (and not the parking spaces) the project is 45% sold.

About the Company

Even Construtora e Incorporadora S.A, is one of Brazil's largest construction companies and developers, It was the first and only company in the civil construction to integrate the Corporate Sustainability Index (ISE) of BM&FBovespa in the portfolio of 2009-1010, situation repeated in the next four years in a row, After an initial public offer in April 2007, the Company rapidly expanded its businesses and promoted a geographic diversification, which enabled its presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul, In the last three years, Even has been growing based on a commercial strategy, focus on operating and financial result, and differentiated architectural concept of its undertakings and overcome of its clients' expectations, Even shares are traded in the New Market, maximum level of corporate governance of BM&FBovespa – Stock Exchange, Commodities and Futures, under code EVEN3.

Disclaimer

The declarations contained in this release referring to business perspectives, operating and financial result estimates, and the growth perspectives affecting EVEN activities, as well as any other declarations related to the Company business future, constitute future estimates and declarations involving risks and uncertainties and, therefore, are not guarantees of future results, Such considerations depend substantially on the changes to market conditions, governmental rules, competition pressures, sector performance and Brazilian economy, among other factors and are, therefore, subject to change without prior notice.