



Even divulga os resultados de 2015

São Paulo, 21 de março de 2016 – 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 quarto trimestre de 2015 (4T15). 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

Vinicius Mastroso
Diretor de Estratégia e RI

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: 18/03/2016
Preço por Ação: R\$ 4,71

Quantidade de Ações:
233.293.408

Quantidade de Ações (ex-tesouraria):
214.927.030 (em 31/12/2015)
210.668.254 (em 18/03/2016)

Market Cap:
R\$ 992,2 milhões (em 18/03/2016)
(desconsidera as ações em tesouraria)

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Lucro líquido** de R\$ 101 milhões em 2015;
- **27 empreendimentos entregues** em 2015 que somam **R\$ 2,1 bilhões em VGV parte Even** (considerando preço de venda na época do lançamento);
- Posição de **caixa de R\$ 682 milhões**;
- **Vendas** de R\$ 465 milhões (% Even) no 4T15 e R\$ 1,3 bilhão no acumulado do ano.
- **Redução de 24% do estoque total** em relação ao 4T14 (de R\$ 3,0 bilhões para R\$ 2,3 bilhões);
- **Recebimento de clientes** totalizou R\$ 2,0 bilhões em 2015;
- **Atingimento de 48,3% do 3º programa de recompra de ações** anunciado em dezembro de 2015 (ações em tesouraria representam 9,7% do *free float*).

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015

Data: 21 de março de 2016

Português

15h00 (Horário de Brasília)
14h00 (Horário de Nova Iorque)
18h00 (Horário de Londres)
Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 22820714

Inglês (tradução simultânea)

15h00 (Horário de Brasília)
14h00 (Horário de Nova Iorque)
18h00 (Horário de Londres)
Tel.: +55 (11) 3127-4971 ou (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 90202758



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 quarto trimestre de 2015 (4T15).

SUMÁRIO

Mensagem da Administração	3
Principais Indicadores	4
Desempenho Operacional	5
Lançamentos	5
Vendas Líquidas	6
Distratos	7
Estoque	8
Terrenos (Land Bank)	9
Compromisso por aquisição de terrenos	11
Entrega e execução de empreendimentos	12
Repasses e Recebimento	13
Desempenho Econômico-Financeiro	14
Receita	14
Lucro Bruto e Margem Bruta	14
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	16
Resultado Financeiro	17
EBITDA	17
Lucro Líquido e Margem Líquida	18
Estrutura Financeira	18
Geração de Caixa / Cash Burn	20
Contas a Receber de Clientes	20
Eventos Subsequentes	21
Composição Acionária	21
Outras Informações	22
Sustentabilidade	22
Reconhecimentos	22
Anexos	23
Anexo 1 – Demonstração de Resultado	23
Anexo 2 – Balanço Patrimonial	24
Anexo 3 – Demonstração de Fluxo de Caixa	25
Anexo 4 – Ativo Líquido	26
Anexo 5 – Land Bank	27
Anexo 6 – Evolução da comercialização e evolução financeira do custo	28
Sobre a Empresa	32
Aviso Legal	32

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO¹

O ano de 2015 foi tomado por desafios, tanto internos quanto externos. O mercado imobiliário vem passando por alguns ajustes onde as empresas que visam a perenidade devem acompanhar. A Even começou o ano passado com o objetivo de aumentar a liquidez dos ativos em balanço, reduzindo estoque e se preparando para enfrentar o momento menos favorável de mercado, estratégia que foi cumprida com disciplina ao longo do ano. A companhia também passou por um relevante ajuste de estrutura com redução de despesas em todas as áreas e níveis hierárquicos.

A geração de caixa de 2015 foi abaixo do que esperávamos devido principalmente à menor velocidade de recebimento, e do aumento dos distratos, consequência direta da deterioração do ambiente macroeconômico e dos níveis de confiança. Para 2016 esperamos um volume de geração de caixa maior do que o apresentado em qualquer ano pela companhia, dado que continuamos com uma carteira de recebíveis saudável e entregaremos volume recorde de R\$ 2,5 bilhões.

O monitoramento dos distratos e as medidas tomadas para mitigá-los continuarão sendo foco da companhia ao longo de 2016. Controlamos diligentemente toda nossa carteira e o comportamento de nossos clientes, conseguindo prever com alto grau de acerto o volume de distratos de um determinado empreendimento, o que nos permite tomar providências com antecedência. Mesmo assim, com volume de entregas recorde e ambiente macroeconômico volátil, não esperamos redução no volume nominal de distratos para o ano.

Apesar de todos os desafios é importante ressaltar que continuamos tomando financiamento imobiliário (à produção) para todos os nossos empreendimentos normalmente, o que atesta a qualidade de nossa carteira de recebíveis e a liquidez de nossos empreendimentos.

A estratégia para 2016 continuará sendo de foco em vendas, principalmente dos empreendimentos prontos e que serão entregues esse ano. Ontem realizamos o primeiro evento de vendas do ano (Even Day) somente na cidade de São Paulo, e esperamos fechar o primeiro trimestre dentro de nossa curva de vendas de remanescentes projetada para o ano. A estratégia de ter duas imobiliárias em nossa maior praça vem se provando acertada dado o incremento no volume de vendas que podemos enxergar desde setembro do ano passado.

Além disso, os lançamentos do ano serão concentrados em produtos de renda média (assim como em 2015) que vem apresentando maior resiliência de vendas. O volume de lançamentos do ano dependerá diretamente da nossa curva de vendas de remanescentes (principalmente de prontos e entregas desse ano) e da performance dos empreendimentos previamente lançados no ano. Vale mencionar que não devemos lançar nenhum empreendimento no primeiro trimestre nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro.

Continuamos bastante confiantes no mercado imobiliário nas praças em que atuamos. Apesar disso, nosso planejamento estratégico prevê dois anos difíceis para o mercado imobiliário como um todo, anos em que a companhia manterá o foco em redução de risco via aumento de liquidez dos ativos (priorização das vendas) e redução da alavancagem. Sabemos que 2016 continuará sendo um ano de desafios e que não enxergaremos ainda o reflexo de nossas decisões apontando melhoras no DRE, porém nosso foco continua sendo de gerar valor para o acionista mirando uma rentabilidade muito acima dos níveis atuais.

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	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Receita Líquida	605.079	467.638	502.525	573.770	661.178	15%	2.205.895	2.205.111	0%
Lucro Bruto	161.831	115.104	133.092	132.941	139.116	5%	614.240	520.253	-15%
Margem Bruta Ajustada ¹	33,4%	33,0%	33,4%	32,0%	29,2%	-2,8 p.p.	34,6%	31,7%	-2,9 p.p.
EBITDA Ajustado	96.617	71.698	79.984	87.340	45.144	-48%	378.233	284.167	-25%
Margem EBITDA Ajustada	16,0%	15,3%	15,9%	15,2%	6,8%	-8,4 p.p.	17,1%	12,9%	-4,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	67.522	31.058	48.036	32.756	(10.484)	-132%	252.412	101.366	-60%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	11,1%	9,6%	11,7%	7,8%	0,1%	-7,7 p.p.	12,4%	6,8%	-5,7 p.p.
Lucro por ação (ex-tesouraria)	0,30	0,14	0,21	0,15	(0,05)	-133%	1,12	0,47	-58%
ROE (anualizado)	12,7%	5,8%	8,9%	6,0%	N/A	-	N/A	N/A	-
ROE (últimos 12 meses)	12,3%	11,0%	10,8%	8,3%	4,7%	-3,5 p.p.	12,3%	4,7%	-7,5 p.p.
Receita a Apropriar ²	2.070.627	1.930.572	1.744.484	1.636.217	1.603.913	-8%	2.070.627	1.603.913	-23%
Resultado a Apropriar ²	744.639	694.464	629.972	592.428	564.587	-10%	744.639	564.587	-24%
Margem dos Resultados a Apropriar ²	36,0%	36,0%	36,1%	36,2%	35,2%	-0,9 p.p.	36,0%	35,2%	-0,8 p.p.
Dívida Líquida ³	1.149.006	1.199.039	1.209.873	1.301.729	1.324.693	9%	1.149.006	1.324.693	15%
Dívida Líquida ³ (ex-SFH)	244.735	206.650	206.338	168.717	180.359	-13%	244.735	180.359	-26%
Patrimônio Líquido	2.419.495	2.434.551	2.472.364	2.514.204	2.466.162	2%	2.419.495	2.466.162	2%
Dívida Líquida ³ / Patrimônio Líquido	47,5%	49,3%	48,9%	51,8%	53,7%	2,8 p.p.	47,5%	53,7%	6,2 p.p.
Ativos Totais	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788	5.136.789	1%	4.880.080	5.136.789	5%
Cash Burn ⁴ (do período)	(72.149)	47.942	(67.462)	78.989	3.341	-217%	(98.530)	62.810	-164%

Lançamentos	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Empreendimentos Lançados	7	N/A	2	2	5	150%	20	9	-55%
VGVS ⁵ Potencial dos Lanç. (100%)	1.037.924	N/A	205.252	180.640	514.362	185%	2.225.306	900.254	-60%
VGVS ⁵ Potencial dos Lanç. (% Even)	1.014.184	N/A	205.252	140.308	456.976	226%	2.079.465	802.536	-61%
Número de Unidades Lançadas	1.805	N/A	608	473	1.162	146%	3.835	2.243	-42%
Área Útil das Unid. Lançadas (m ²)	128.559	N/A	33.780	21.031	69.777	232%	280.593	124.588	-56%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m ²)	10.216	N/A	6.431	8.711	8.194	-6%	9.303	7.606	-18%
Preço Médio Unid. Lançada (R\$/unid.)	575	N/A	338	382	443	16%	580	401	-31%

Vendas	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Vendas Contratadas ⁶ (100%)	536.194	297.281	280.781	315.693	535.178	70%	1.725.749	1.428.933	-17%
Vendas Contratadas ⁶ (% Even)	507.767	253.742	262.337	278.742	465.430	67%	1.496.280	1.260.251	-16%
Número de Unidades Vendidas	1.168	567	648	728	1.181	62%	3.629	3.124	-14%
Área Útil das Unidades Vendidas (m ²)	75.027	41.039	41.802	49.321	81.831	66%	239.426	213.993	-11%
Preço Médio de Venda (R\$/m ²)	7.523	7.625	7.070	6.738	6.884	2%	7.587	7.029	-7%
Preço Médio Unid. Vendida (R\$/unid.)	459	524	433	434	453	4%	476	457	-4%
VSO consolidada (% Even)	14,4%	8,5%	8,7%	10,0%	16,0%	6,0 p.p.	33,1%	33,2%	0,1 p.p.
VSO de lançamento (% Even)	36,3%	N/A	44,5%	45,1%	41,5%	-3,6 p.p.	33,7%	52,6%	19,0 p.p.
VSO de remanescentes (% Even)	5,6%	8,5%	6,1%	8,1%	11,2%	3,1 p.p.	32,6%	28,0%	-4,7 p.p.

Entregas	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
VGVS ⁷ Entregue ⁷ (100%)	590.071	282.361	837.190	580.196	677.095	17%	2.758.443	2.376.842	-14%
VGVS ⁷ Entregue ⁷ (% Even)	582.033	217.363	716.085	479.020	651.370	36%	2.260.574	2.063.837	-9%
Nº de Empreendimentos Entregues	7	4	10	6	7	17%	36	27	-25%
Nº de Unidades Entregues	1.618	897	1.259	1.068	1.456	36%	7.057	4.680	-34%

Terrenos	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Land Bank (100%)	6.774.257	7.057.976	7.132.424	6.744.992	6.584.549	-2%	6.774.257	6.584.549	-3%
Land Bank (% Even)	6.105.485	6.309.720	6.379.164	5.991.733	5.803.216	-3%	6.105.485	5.803.216	-5%

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 VGVS: "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.

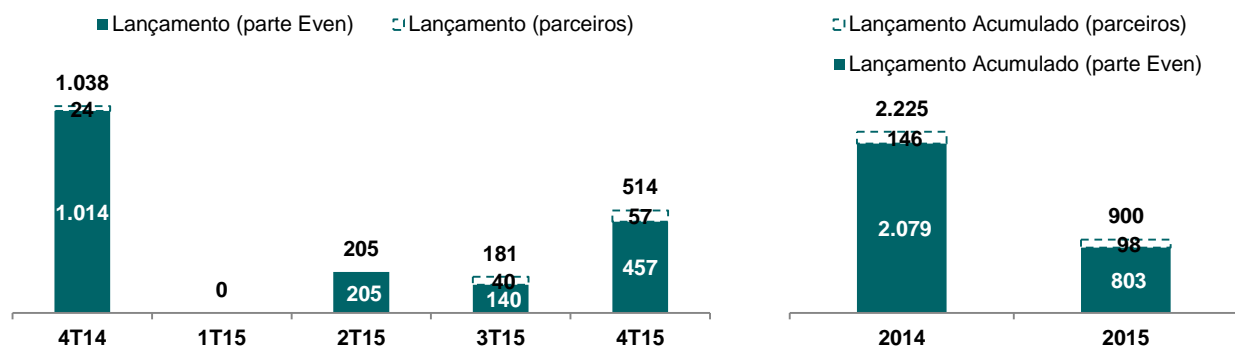
DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

A tabela abaixo identifica os lançamentos de 2015 por trimestre:

Empreendimento	Região	VGW Total (R\$ mil)	VGW Even (R\$ mil)	Área Útil (m ²)	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
4º trimestre		541.362	456.976	69.777	1.162	443	
Quadra Vila Mascote	SP	124.871	124.871	19.437	336	372	Emergente
Maxplaza (1ª fase)	RS	160.382	128.306	19.449	421	381	Misto
ID Residences	RS	63.274	63.274	5.573	22	2.876	Alto
Up Norte	RJ	116.470	116.470	17.316	252	462	Emergente
Up Barra Mais (3ª fase)	RJ	49.364	49.364	8.002	131	377	Emergente
Total de 2015		900.254	802.536	124.588	2.243	401	

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



Em linha com os lançamentos realizados no 2º e 3º trimestres, os empreendimentos Quadra Vila Mascote, em São Paulo e Up Norte, no Rio de Janeiro, foram direcionados para o público emergente, segmento que tem apresentado maior resiliência na comercialização de suas unidades. Os lançamentos encontravam-se 35% e 38%, respectivamente, vendidos até 18/03/2016.

O empreendimento ID Residences, composto por unidades residenciais de alto padrão, está localizado em Porto Alegre, praça com melhor performance de vendas atualmente, principalmente em decorrência do baixo número de lançamentos na cidade no último ano. Tal projeto, composto por apenas 26 unidades (4 unidades em permuta).

Por fim, o empreendimento Maxplaza, localizado em Canoas (RS), é um complexo multiuso que busca trazer conveniência, aliando unidades residenciais e comerciais, consultórios médicos e um centro hospitalar. O principal âncora do projeto é o renomado Hospital Moinhos de Vento. Juntos, os empreendimentos lançados no Rio Grande do Sul encontravam-se 74% comercializados até 18/03/2016.

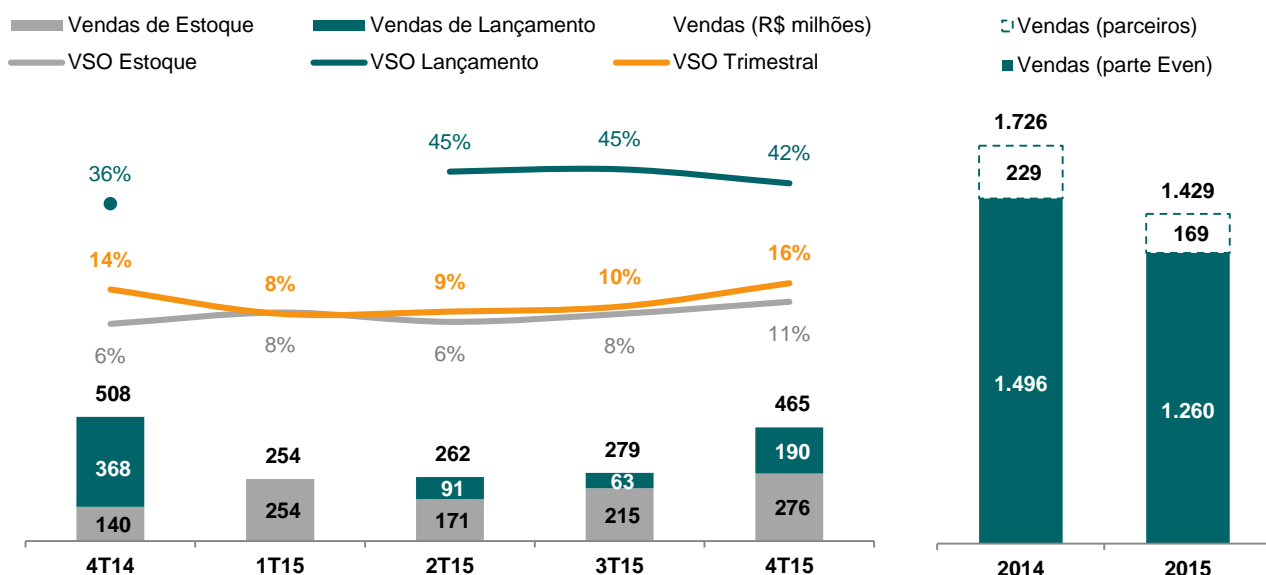
A companhia continua privilegiando a venda das unidades em estoque, sendo que o lançamento de novos projetos está condicionado às condições de mercado de cada praça e segmento de produto.

VENDAS LÍQUIDAS

As vendas contratadas no 4º trimestre somaram R\$ 535,2 milhões (R\$ 465,4 milhões parte Even).

A velocidade de vendas (VSO) dos lançamentos do trimestre foi 41,5% e a VSO das unidades remanescentes (estoque) foi de 11,2%. A VSO combinada do trimestre foi 16,0%.

Conforme informado no earnings release do 3º trimestre, no penúltimo domingo de setembro, ocorreu o Even Day na cidade de São Paulo (tradicional evento da companhia com foco na comercialização de unidades prontas e próximas da entrega). Este evento apresentou bom desempenho de vendas nos produtos com esta característica e, desde então, a companhia manteve os descontos próximos ao patamar concedido no evento. Essa estratégia resultou em um aumento significativo das vendas líquidas e queda do estoque pronto (mesmo considerando as entregas do período).



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.	
	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015
São Paulo	224.778	757.662	210.338	709.810	41.945	112.135	471	1.614
Rio de Janeiro	217.624	343.170	191.670	317.786	19.795	42.585	236	592
Rio Grande do Sul	91.159	323.141	62.314	228.783	19.930	58.386	469	903
Minas Gerais	1.617	4.960	1.107	3.872	161	888	5	15
Total	535.178	1.428.933	465.430	1.260.251	81.831	213.993	1.181	3.124

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.	
	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015
Até 2011	47.055	206.206	36.915	160.799	7.583	32.497	97	389
2012	98.518	262.639	85.207	223.340	12.907	39.013	116	493
2013	38.842	99.403	37.857	98.955	8.338	21.733	150	418
2014	82.855	370.938	79.895	354.689	18.285	51.457	139	532
2015	267.908	489.746	225.555	422.468	34.718	69.293	679	1.292
Total	535.178	1.428.933	465.430	1.260.251	81.831	213.993	1.181	3.124

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

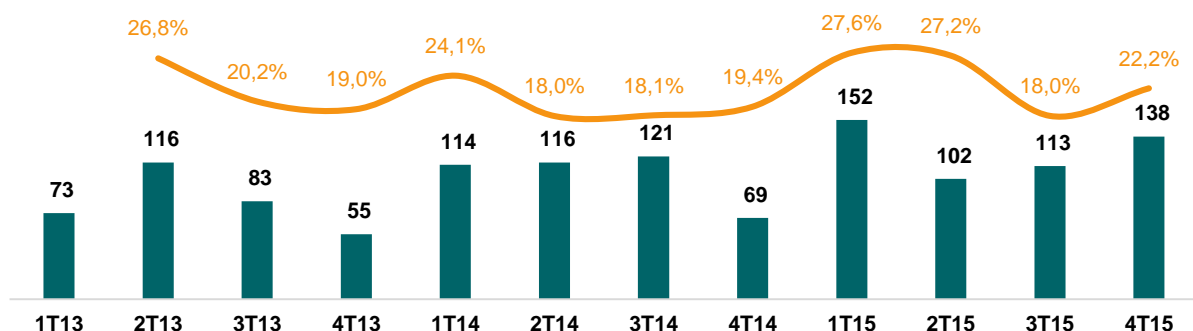
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)		Vendas Even (R\$ mil)		Área Útil (m ²)		Unid.	
	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015	4T15	2015
Acessível	26.383	76.807	25.065	70.713	3.198	12.211	96	269
Emergente	263.606	574.800	235.034	525.268	36.978	98.065	398	1.478
Médio	21.701	107.523	22.227	103.699	4.875	14.775	53	96
Médio-Alto	81.469	219.723	74.133	182.470	10.098	26.793	121	288
Alto	21.940	78.910	12.194	62.954	3.237	9.541	9	47
Alto Luxo	59.350	152.497	51.772	140.048	7.073	16.388	40	105
Uso Misto	46.240	105.006	34.039	77.443	14.093	20.600	417	527
Hotel	9.333	49.532	9.333	49.532	1.037	2.122	9	85
Loteamento	-	6.463	-	1.131	-	6.039	-	9
Comercial	5.157	57.671	1.632	46.992	1.242	7.458	38	220
Total	535.178	1.428.933	465.430	1.260.251	81.831	213.993	1.181	3.124

DISTRATOS

A Even entende que a análise dos distratos não deve ser feita em relação às vendas brutas do trimestre corrente, uma vez que os distratos não têm correlação direta com as vendas brutas do mesmo período. A maior parte dos distratos ocorre próximo do momento da entrega dos empreendimentos, portanto nossa análise considera a relação entre os distratos e o volume entregue dos últimos seis meses. A consideração de um período maior do que um trimestre busca minimizar distorções.

O monitoramento dos distratos e as medidas tomadas para mitigá-los continuarão sendo foco da companhia ao longo de 2016. A Even controla de forma diligente toda sua carteira e o comportamento de seus clientes, conseguindo prever com alto grau de acerto o volume de distratos de um determinado empreendimento, o que permite a tomada de providências com antecedência. Mesmo assim, com volume de entregas recorde e ambiente macroeconômico volátil, não é esperada redução no volume nominal de distratos para o ano.

(% Even) (R\$ milhões)	2013				2014				2015			
	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Entregas	112	593	393	333	367	913	398	582	217	716	479	651
Vendas Brutas	492	728	449	776	455	494	391	577	406	364	392	603
Distratos	(73)	(116)	(83)	(55)	(114)	(116)	(121)	(69)	(152)	(102)	(113)	(138)
Vendas Líquidas	419	612	366	721	341	378	270	508	254	262	279	465
Distratos/Entregas (2 trimestres)	-	26,8%	20,2%	19,0%	24,1%	18,0%	18,1%	19,4%	27,6%	27,2%	18,0%	22,2%



ESTOQUE

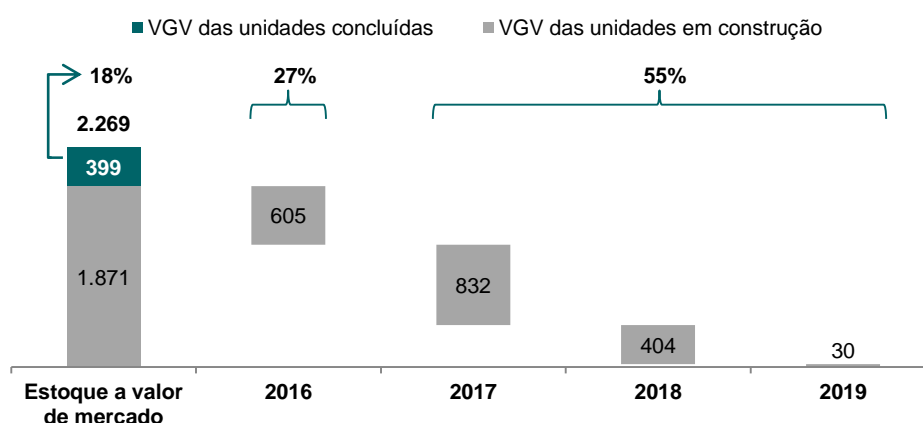
Encerramos o ano com R\$ 2,269 bilhões em valor potencial de vendas (parte Even), o que representa 21,6 meses de vendas (no ritmo de vendas dos últimos 12 meses).

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.

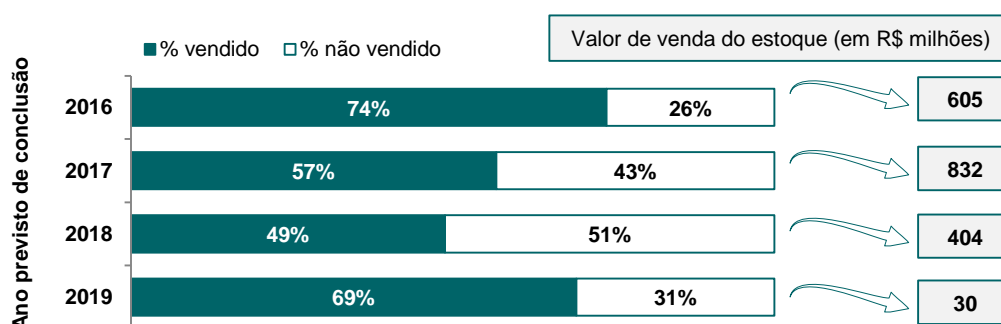
O estoque pronto representa 18% do estoque total (R\$ 398,6 milhões), estável em relação ao 3º trimestre de 2015 (17% ou R\$ 407,9 milhões), mesmo com os R\$ 651,4 milhões de VGV entregues no período.

Ano de Conclusão Previsto	Estoque à Valor de Mercado (R\$ mil)	% Valor	Empreend.	Unid.	% Unid.
Unidades já concluídas	398.625	18%	93	897	19%
2016	605.340	27%	32	1.524	33%
2017	832.257	37%	20	1.572	34%
2018	403.514	18%	7	601	13%
2019	29.725	1%	1	44	1%
Total	2.269.462	100%	153	4.638	100%

Adicionalmente, o estoque de unidades concluídas está pulverizado em 93 diferentes empreendimentos e que representam 897 unidades.



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



As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 24,9%, assumindo os custos totais das unidades em estoque (excluindo-se o custo a incorrer das unidades não lançadas de empreendimentos faseados no total de R\$ 466,4 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:

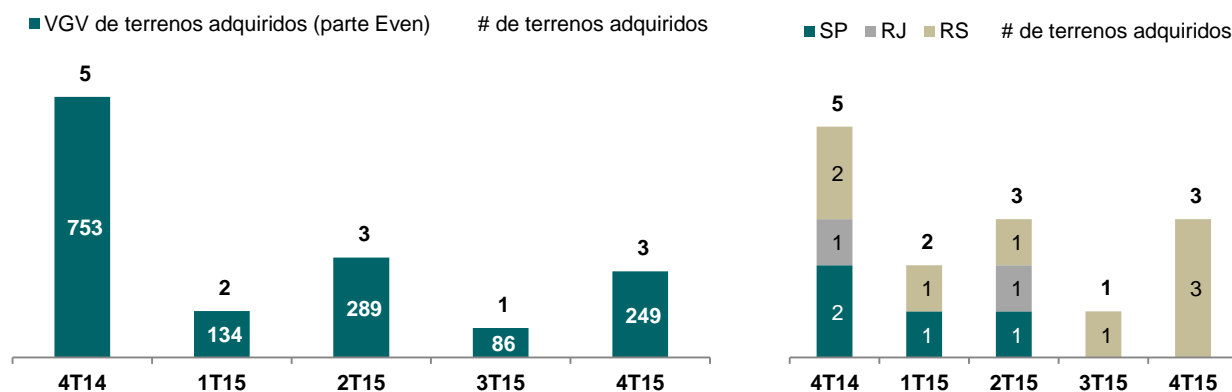
Lançamento	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Empreend.	Unidades	% Unidades
Até 2011	267.561	157.198	64	396	9%
2012	302.929	268.405	33	564	12%
2013	806.677	654.271	26	1.263	27%
2014	862.952	822.373	21	1.508	33%
2015	405.126	367.215	9	907	20%
Total	2.645.245	2.269.462	153	4.638	100%

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	1.654.698	1.478.410	59	497	32	2.455
Rio de Janeiro	428.524	419.328	10	84	12	933
Rio Grande do Sul	529.820	339.894	16	213	16	353
Minas Gerais	32.203	31.829	8	103	-	-
Total	2.645.245	2.269.462	93	897	60	3.741

TERRENOS (LAND BANK)

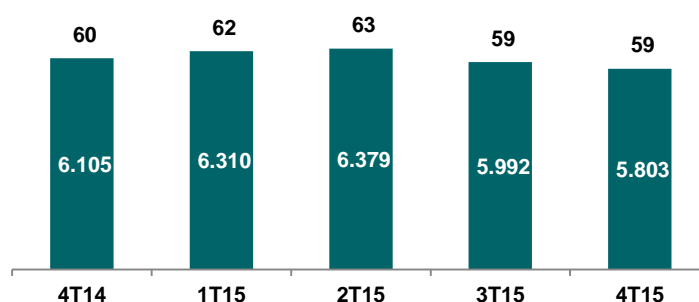
No 4º trimestre, foram adquiridos via permuta 3 novos terrenos com valor potencial de vendas de R\$ 249 milhões (parte Even). Um dos terrenos já foi lançado no próprio trimestre (Maxplaza - 1ª fase).



Com isso, nosso land bank encerrou o 4º trimestre de 2015 em R\$ 6,6 bilhões em valor potencial de vendas (R\$ 5,8 bilhões parte Even) pulverizado em 59 diferentes projetos ou fases com VGV médio de R\$ 111,6 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	122.303	175.578	2.940	1.112.163	1.091.121	17%
Médio	10	88.010	128.484	2.733	1.316.551	1.209.849	20%
Médio Alto	17	246.831	281.453	3.333	2.371.951	2.241.311	36%
Alto	5	14.020	36.580	193	330.476	277.614	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	3	662.031	368.567	1.333	138.116	110.493	2%
Comercial	1	32.085	20.896	400	176.030	119.701	3%
Hotel	1	2.194	3.545	140	39.637	31.710	1%
Total	59	1.299.167	1.144.362	13.669	6.584.549	5.803.216	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	21	192.152	347.623	5.030	2.866.255	2.573.099	44%
Rio de Janeiro	12	141.222	222.353	3.105	1.559.727	1.559.727	24%
Rio Grande do Sul	24	948.055	537.217	5.148	1.854.276	1.366.100	28%
Minas Gerais	2	17.739	37.168	386	304.290	304.290	5%
Total	59	1.299.167	1.144.362	13.669	6.584.549	5.803.216	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 31 de dezembro de 2015 encontra-se a seguir:

	Terrenos não lançados	
	On balance	Off balance
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	18.265	N/A
Estoque de terrenos ²	651.948	N/A
Terrenos sem escritura (off balance) ³	N/A	832.776
Total de Terrenos (a custo)	1.502.989	

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	On balance	
Dívida de terrenos	(99.301)¹	(832.776)²	(272.536)	(1.204.614)
Caixa	(94.802)	(197.007)	(30.910) ³	(322.719)
Permuta Financeira	(4.499)	(144.333)	(89.754) ³	(238.586)
Permuta Física	-	(491.436)	(151.872) ⁴	(643.308)
Total de Dívida de Terrenos	(932.078)		(272.536)	(1.204.614)

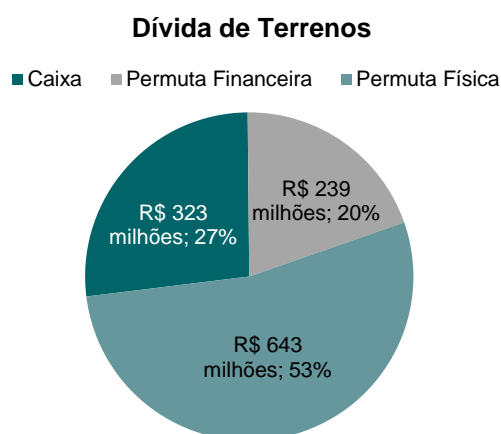
¹ Nota 8 - dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (integra o passivo contábil, onde também estão refletidas as dívidas de terrenos cujo empreendimento já foi lançado).

² Nota 25 (b) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank).

³ Nota 8 - dívida de terrenos cujo empreendimento já foi lançado e que temos escritura.

⁴ Notas 11 e 25 - parcela de permuta física a apropriar.

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



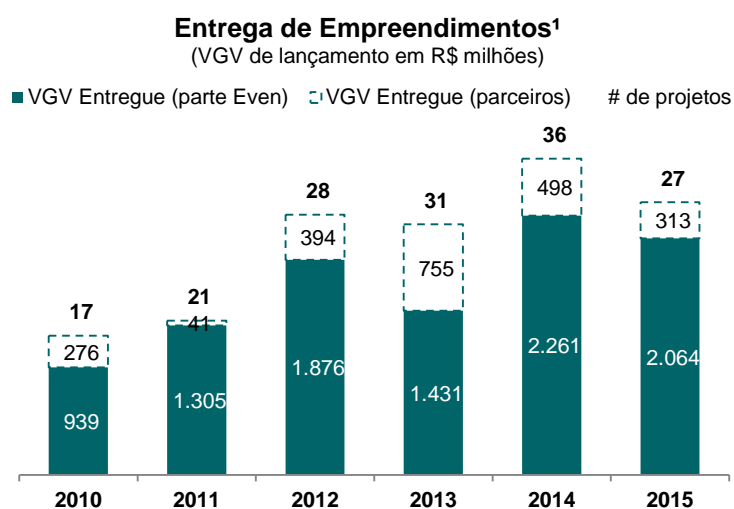
Do saldo atual da dívida de terrenos que será paga em caixa, R\$ 102 milhões serão desembolsados em 2016, o restante será pago entre 2017 e 2019.

ENTREGA E EXECUÇÃO DE EMPREENDIMENTOS

Abaixo seguem algumas informações sobre a capacidade operacional da Even:

	2011	2012	2013	2014	2015
Canteiros de obras ativos	72	76	70	61	50
Empreendimentos entregues	21	28	31	36	27
Unidades Entregues	2.932	6.425	6.673	7.057	4.680
VGV Total unidades entregues (R\$ milhões) ¹	1.346	2.270	2.186	2.758	2.377
VGV parte Even unidades entregues (R\$ milhões) ¹	1.305	1.876	1.431	2.261	2.064

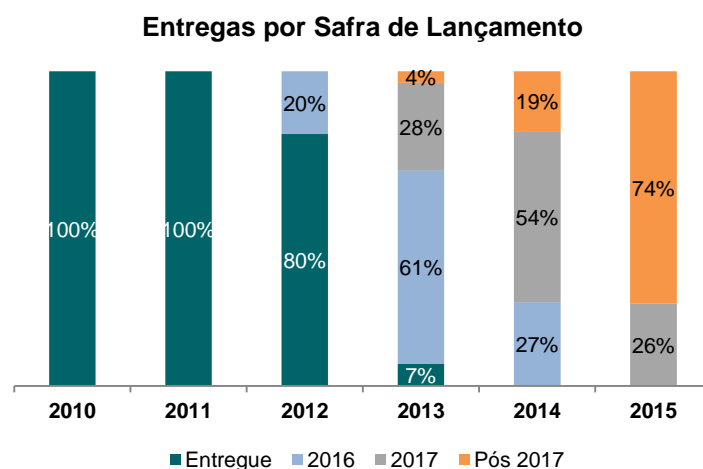
¹ Valor considerando o preço de venda na época do lançamento.



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

No 4º trimestre, entregamos 7 empreendimentos que equivalem a R\$ 651 milhões (VGV de lançamento parte Even) e 1.456 unidades. Para o corrente ano, a expectativa de entregas é de R\$ 2,5 bilhões (VGV de lançamento parte Even).

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



(em R\$ mil)	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	802.536

REPASSES E RECEBIMENTO

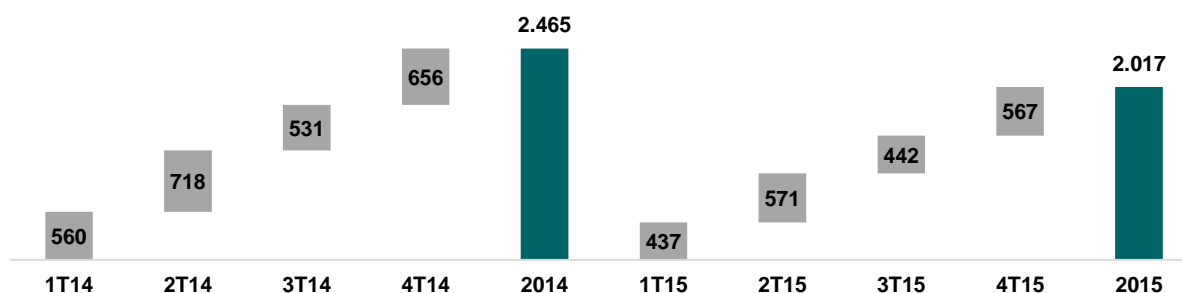
O processo de repasse (financiamento bancário para os clientes) continua efetivo. Em linha com a nossa estratégia, mantivemos um alto nível de repasses concluídos em até 90 dias (contados a partir da data de emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos até a emissão dos contratos de repasse), conforme tabela abaixo. Importante ressaltar que a informação da tabela se refere apenas às unidades passíveis de repasse no momento da entrega. O alto índice de repasses em 90 dias atesta a eficiência do processo da Even em repassar os clientes, a partir do momento em que estes tomaram a decisão.

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 09/03/2016
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%	92%
3T15	45%	65%	81%	90%
4T15	22%	N/A	N/A	86%

Conforme a próxima tabela, o recebimento total de clientes (unidades em obra e concluídas) no ano foi de R\$ 2,018 bilhões (R\$ 567,0 milhões no 4º trimestre).

Recebimento por período (R\$ mil)									
	2011	2012	2013	2014	1T15	2T15	3T15	4T15	2015
Unidades em obra	720.750	712.406	1.082.562	849.151	166.930	193.324	142.001	159.966	662.221
Unidades concluídas	869.762	1.241.414	1.304.886	1.615.947	270.522	377.796	299.897	407.029	1.355.243
Total	1.590.512	1.953.820	2.387.449	2.465.098	437.452	571.121	441.897	566.995	2.017.465

O maior volume de recebimento comparado com o trimestre anterior decorre, principalmente, do recebimento de unidades concluídas vendidas desde o Even Day (realizado no final do 3º trimestre).

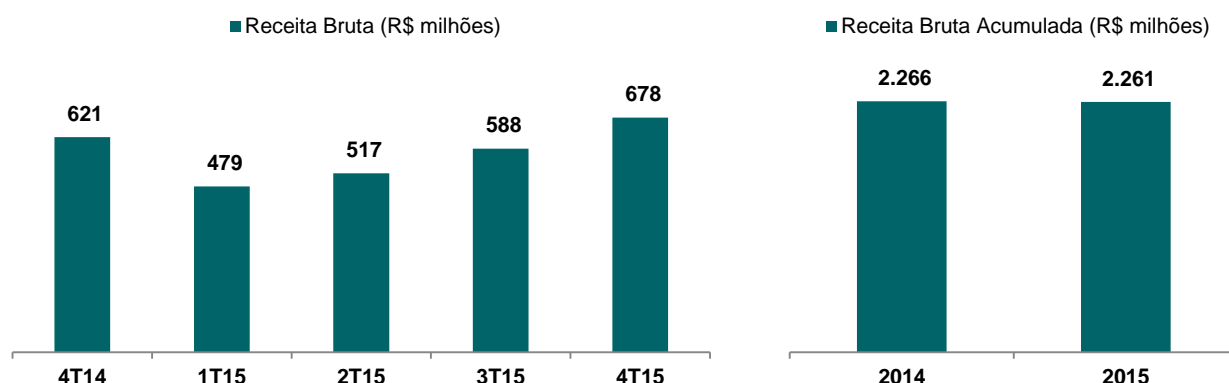


Em 2015 observamos uma menor velocidade no recebimento no momento da entrega dos empreendimentos, fruto da deterioração do ambiente macroeconômico, dos níveis de confiança e do maior custo de financiamento imobiliário para pessoa física, o que provocou um aumento no tempo de tomada de decisão do cliente, que se encontra mais cauteloso.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA

No 4º trimestre, obtivemos uma receita operacional bruta de vendas e serviços de R\$ 677,7 milhões, este aumento é decorrente da maior representatividade de unidades prontas e próximas da entrega na receita. No ano a receita operacional bruta totalizou R\$ 2,261 bilhões, estável em relação à receita bruta operacional de 2014.



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

Ano de Lançamento	Receita Bruta Reconhecida (Incorporação)									
	4T14		1T15		2T15		3T15		4T15	
	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%	R\$ mil	%
Até 2011	125.181	21%	108.633	23%	52.914	10%	74.779	13%	53.373	8%
2012	199.839	33%	168.656	36%	180.367	36%	173.686	30%	171.415	26%
2013	112.966	19%	125.527	27%	188.427	37%	189.174	33%	202.619	31%
2014	169.064	28%	66.987	14%	65.728	13%	82.342	14%	131.963	20%
2015	-	-	-	-	20.116	4%	59.882	10%	102.125	15%
Total	607.050	100%	469.802	100%	507.553	100%	579.864	100%	663.496	100%

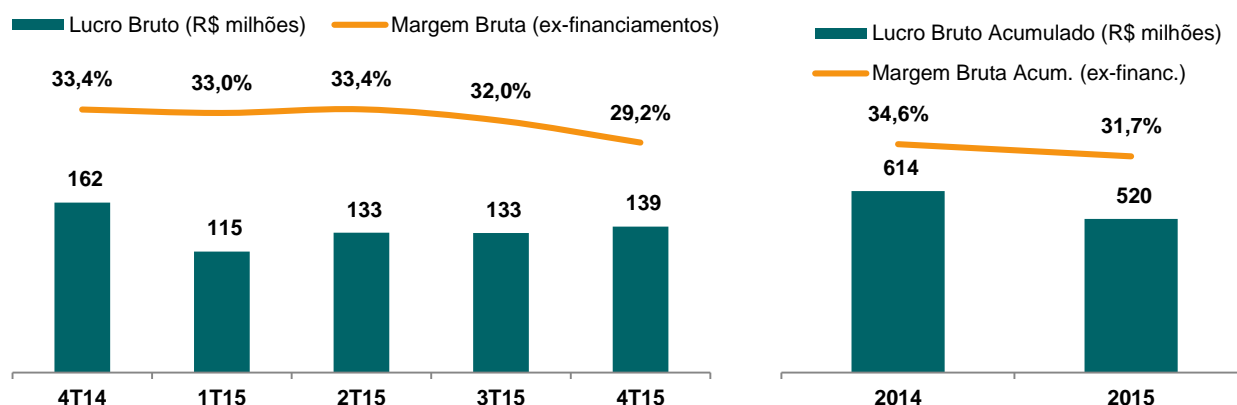
Após a incidência dos impostos, a receita operacional líquida do 4º trimestre totalizou R\$ 661,2 milhões. No ano a receita operacional líquida atingiu R\$ 2,205 bilhões, estável em relação ao mesmo período de 2014 (R\$ 2,206 bilhões).

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

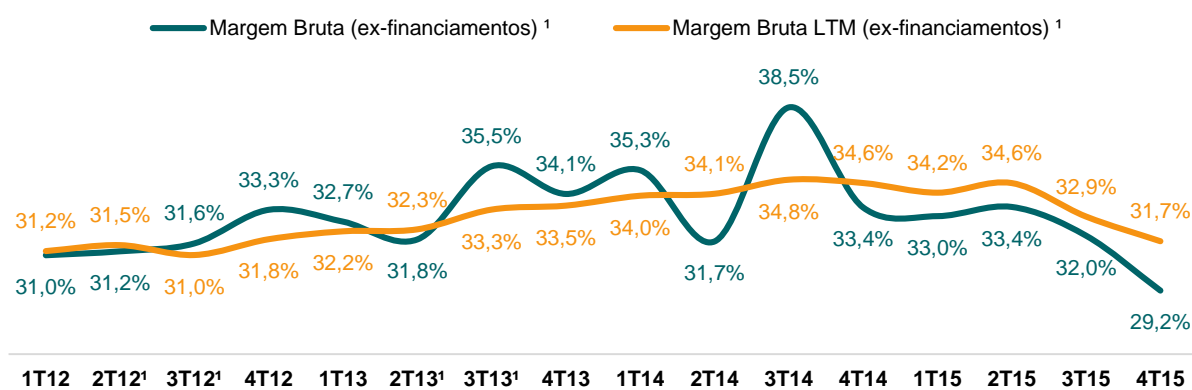
O lucro bruto foi de R\$ 139,1 milhões no 4º trimestre, ligeiramente superior ao lucro bruto do 3º trimestre de 2015. No ano o lucro bruto foi de R\$ 520,3 milhões, com redução de R\$ 94,0 milhões (-15,3%) em relação a 2014.

A margem bruta no 4º trimestre foi de 29,2%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à produção). Seguindo o mesmo critério, no ano, a margem bruta foi de 31,7%, redução de 2,9 p.p. em comparação a 2014.

Dada a priorização da comercialização do estoque e o cenário mais desafiador de 2015, ao longo do ano foram concedidos maiores descontos, o que impactou a margem bruta. A companhia acredita que continuará seguindo com esta estratégia de concessão de descontos, principalmente no estoque pronto, considerando o elevado custo de oportunidade de manter tais unidades.



A tabela abaixo mostra um histórico desde o 1º trimestre de 2012 (16 trimestres).



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) a apropriar (REF) e (iii) do estoque (com os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo).

Referente ao 4º trimestre de 2015 (R\$ milhões)	Margem Bruta	Margem REF ¹	Margem Bruta do Estoque ^{2, 3}
Receita Líquida	661,2	1.603,9	2.587,1
CPV	(522,1)	(1.039,3)	(2.085,4)
Construção e Terreno	(468,0)	(1.039,3)	(1.944,1)
Financiamento à Produção	(30,2)	-	(33,5)
Dívida Corporativa	(23,8)	-	(107,8)
Lucro Bruto	139,1	564,6	501,6
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>21,0%</i>	<i>35,2%</i>	<i>19,4%</i>
Margem Bruta (%) ex-financiamentos (à produção e corporativo)	29,2%	35,2%	24,9%

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\$ 466,4 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. Nosso 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.

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 (4T15)		
	Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Unidades em Estoque (R\$ milhões)	Total ¹ (R\$ milhões)
2016	600,2	453,6	1.053,7
2017	294,2	283,1	577,3
2018	122,4	134,0	256,4
2019	22,4	25,2	47,6
Total	1.039,2	895,9	1.935,1

¹ Incluindo custo total dos empreendimentos faseados (R\$ 466,4 milhões).

DESPESAS COMERCIAIS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

No 4º trimestre, as despesas comerciais, gerais e administrativas (SG&A) totalizaram R\$ 150,9 milhões, aumento de R\$ 41,3 milhões (+37,7%) em relação ao mesmo trimestre de 2014. No ano, o SG&A totalizou R\$ 425,8 milhões, aumento de R\$ 19,7 milhões (+4,9%) em relação a 2014 onde totalizou R\$ 406,1 milhões.

	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	2014	2015	Var. (%)
Comerciais	54.416	33.858	38.762	39.939	61.131	177.576	173.690	-2%
Gerais e administrativas	42.840	43.998	42.294	42.519	33.047	186.196	161.858	-13%
Remuneração da administração	1.792	1.800	1.858	1.906	5.681	7.387	11.245	52%
Outras despesas (receitas) operacionais	10.534	5.555	8.057	14.414	51.009	34.962	79.035	126%
Despesas Operacionais	109.582	85.211	90.971	98.778	150.868	406.121	425.828	5%
% da Receita Líquida	18,1%	18,2%	18,1%	17,2%	22,8%	18,4%	19,3%	0,9 p.p.

Despesas comerciais

As despesas comerciais tiveram influência do (i) aumento do número de empreendimentos lançados no período, quando comparado aos trimestres anteriores, (ii) maior esforço de vendas (campanhas promocionais e de divulgação), além da (iii) instalação de apartamentos decorados em alguns empreendimentos prontos a fim de acelerar a venda das unidades em estoque.

Despesas gerais e administrativas e remuneração da administração

A redução das despesas gerais e administrativas é fruto, principalmente, do estorno da provisão de bônus que havia sido realizada ao longo do ano. Entretanto, as reestruturações no quadro de funcionários realizadas em julho e em outubro, impactaram negativamente as despesas do trimestre, uma vez que houve despesas com rescisões e acordos.

O aumento na remuneração da administração refere-se a acordos firmados relativos à saída de dois diretores estatutários da companhia.

Outras despesas (receitas) operacionais

O aumento das outras despesas operacionais se deu pelo aumento das contingências e acordos judiciais e, principalmente, pela provisão de distratos.

A companhia constitui provisão de distratos para os clientes que apresentam evidências significativas de risco de cancelamento de seus contratos. A provisão considera (i) a margem bruta e o percentual de andamento de obra ("PoC") de cada um dos empreendimentos e (ii) retenção de parte dos valores já pagos pelo cliente.

No 4º trimestre de 2015, o impacto em outras despesas oriundo da provisão de distratos foi de R\$ 32,5 milhões, sendo R\$ 26,9 milhões de provisão adicional e R\$ 5,5 milhões de reclassificação de

provisões realizadas em trimestres anteriores na rubrica de custos. O impacto no lucro líquido do trimestre pós-minoritário foi de R\$ 23,9 milhões.

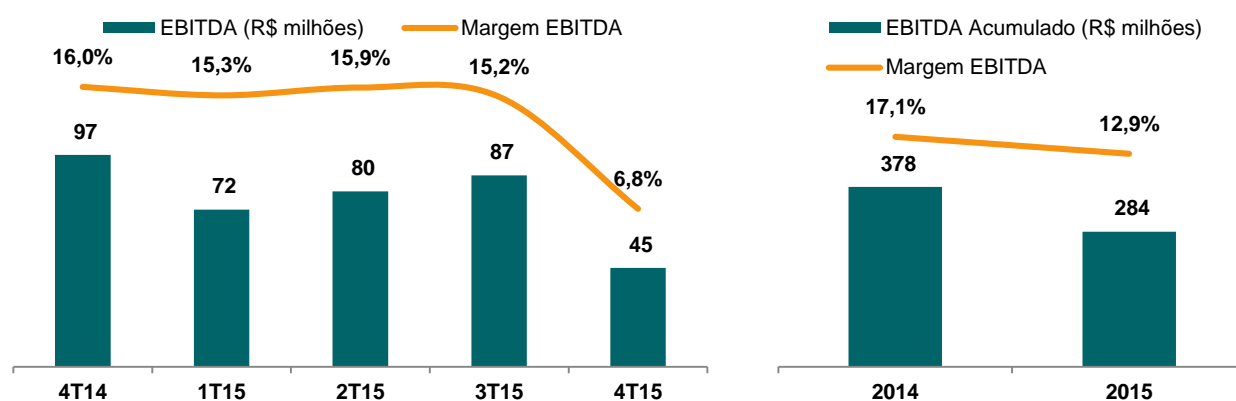
RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do 4º trimestre foi positivo em R\$ 26,5 milhões, 16% superior ao observado no 3º trimestre (R\$ 22,8 milhões).

No acumulado do ano o resultado financeiro foi positivo em R\$ 102,5 milhões, enquanto que no mesmo período de 2014 havia sido positivo em R\$ 115,6 milhões (redução de R\$ 13,0 milhões ou 11%).

EBITDA

A seguir pode ser observado o histórico do EBITDA:



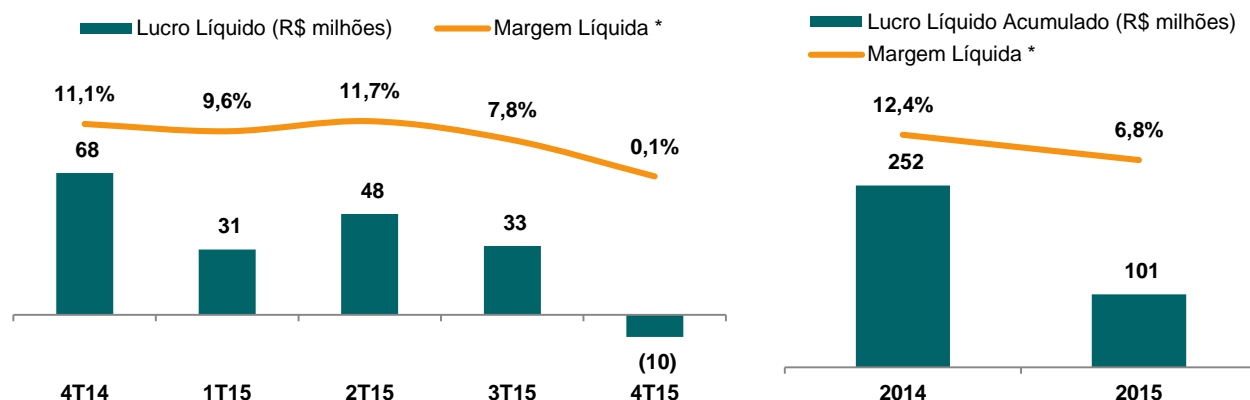
Conciliação EBITDA ¹	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Lucro antes do IRPJ e da CSLL	80.863	54.321	70.372	57.054	14.754	-74,1%	323.244	196.501	-39,2%
(+) Resultado Financeiro	(28.612)	(24.880)	(28.341)	(22.843)	(26.476)	-15,9%	(115.576)	(102.540)	-11,3%
(+) Depreciação e Amortização	4.016	3.140	2.981	2.524	2.838	-12,4%	20.663	11.484	-44,4%
(+) Despesas apropriadas ao custo	40.350	39.117	34.972	50.605	54.028	6,8%	149.902	178.723	19,2%
EBITDA	96.617	71.698	79.984	87.340	45.144	-48,3%	378.233	284.167	-24,9%
Margem EBITDA (%)	16,0%	15,3%	15,9%	15,2%	6,8%	-8,4 p.p.	17,1%	12,9%	-4,3 p.p.
EBITDA LTM	378.233	467.638	502.525	335.639	284.167	-15,3%	378.233	284.167	-24,9%
Margem EBITDA LTM (%)	17,1%	16,8%	17,0%	15,6%	12,9%	-2,7 p.p.	17,1%	12,9%	-4,3 p.p.

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

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

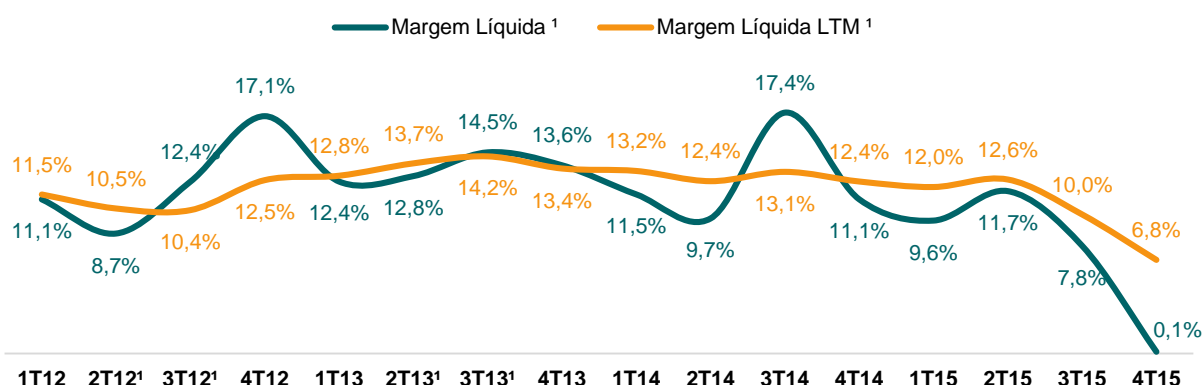
No ano o lucro líquido foi de R\$ 101,4 milhões, redução de 60% em relação a 2014. A margem líquida (antes da participação de minoritários) foi de 6,8%, com redução de 5,6 p.p. em relação a 2014.

Vale lembrar que, conforme mencionado na seção “Despesas comerciais, gerais e administrativas (outras despesas operacionais)”, o aumento na provisão de distratos impactou o lucro líquido do 4T15 em R\$ 23,9 milhões.



* Margem Líquida: Dado que a receita líquida considera a participação dos minoritários, a margem líquida também é relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.

Na tabela abaixo, demonstramos o histórico da margem líquida desde o 1º trimestre de 2012 (16 trimestres).



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

² Os números do 2T12 e 3T12 não estão ajustados 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 31 de dezembro de 2015, o saldo de disponibilidades era de R\$ 682,5 milhões, 5,4% menor quando comparado a 31 de dezembro de 2014.

Os empréstimos, financiamentos à produção e debêntures totalizaram R\$ 2,007 bilhões (6,8% superior ao saldo de 31 de dezembro de 2014, R\$ 1,870 bilhões), sendo R\$ 1,144 bilhões de dívida de financiamento à produção (SFH), que é integralmente garantida pelos recebíveis do próprio empreendimento e a diferença de R\$ 862,8 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 31 de dezembro de 2015:

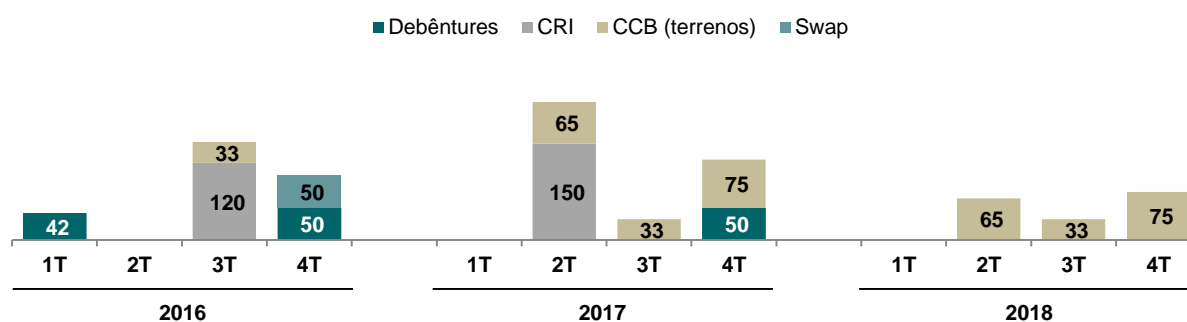
Em 31/12/2015	(R\$ milhões)	
Financiamentos à Produção	1.144,3	57%
CCB Imobiliária	378,0	19%
Debêntures	147,1	7%
CRI	278,9	14%
CCB - Swap (USD para BRL)	58,8	3%
Dívida Bruta	2.007,2	100%
Caixa	(682,5)	
Dívida Líquida	1.324,7	
Patrimônio Líquido	2.466,2	
Dívida Líquida / PL	53,7%	
Recebíveis de Unidades Concluídas em 31/12/2015		
R\$ 769,2 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 + 9,21% a.a.	111,2% CDI
Duration	1,5 ano	1,5 ano	1,5 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)



Ano	2016	2017	2018
% do total	35%	44%	21%
% acumulado	35%	79%	100%

No 4º trimestre, o pagamento de dívidas corporativas totalizou R\$ 81,8 milhões (principal mais juros).

Em 09/03/2016, a 5ª emissão de debêntures da companhia foi integralmente amortizada.

Em novembro, foram captados R\$ 150 milhões por meio de uma CCB Imobiliária que tem prazo de amortização no segundo e no terceiro ano.

GERAÇÃO DE CAIXA / CASH BURN

O consumo de caixa do 4º trimestre, excluindo os dividendos e a recompra de ações, foi de R\$ 3,3 milhões. No ano, o consumo de caixa, excluindo os dividendos e a recompra de ações, foi de R\$ 62,8 milhões, conforme demonstrado no quadro abaixo:

Cash Burn (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	4T15	2015
Dívida Líquida Inicial	1.149,0	1.199,0	1.209,9	1.301,7	1.149,0
Dívida Líquida Final	1.199,0	1.209,9	1.301,7	1.324,7	1.324,7
Cash Burn	50,0	10,8	91,9	23,0	175,7
Dividendos	-	(59,9)	-	-	(59,9)
Recompra de ações	(2,1)	(18,3)	(12,9)	(19,6)	(52,9)
Cash Burn (ex-dividendos e recompra)	47,9	(67,5)	79,0	3,3	62,8

A geração de caixa de 2015 foi abaixo da esperada. Conforme já comentado na seção “Recebimento”, observamos uma menor velocidade no recebimento no momento da entrega dos empreendimentos, fruto da deterioração do ambiente macroeconômico, dos níveis de confiança e do maior custo de financiamento imobiliário para pessoa física, o que provocou um aumento no tempo de tomada de decisão do cliente, que se encontra mais cauteloso.

Em dezembro foi aprovado o 3º programa de recompra de até 11.524.212 ações ordinárias (ou 5% das ações em circulação na data da aprovação do programa), das quais foram adquiridas 5.565.877 ações.

Em 18/03/2016, a companhia detém 22.625.154 ações em tesouraria, o que representa 9,70% das ações totais.

CONTAS A RECEBER DE CLIENTES

Encerramos o 4º trimestre com R\$ 769,2 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 (R\$ 2,054 bilhões) manteve-se estável em relação ao 3º trimestre de 2015 (-2,1%). 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\$ 3,741 bilhões (contas a receber apropriado mais o contas a receber a apropriar no balanço), R\$ 388,6 milhões serão recebidos durante o período de construção, ou seja, recebíveis de unidades não concluídas, e a parcela de R\$ 3,352 bilhões 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 Ano	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)	
2016	253,2	1.710,5	1.963,8
2017	99,1	921,6	1.020,7
2018	30,6	532,0	562,5
2019	5,7	187,9	193,6
Total	388,6	3.352,0	3.740,6

O saldo de contas a receber é 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.

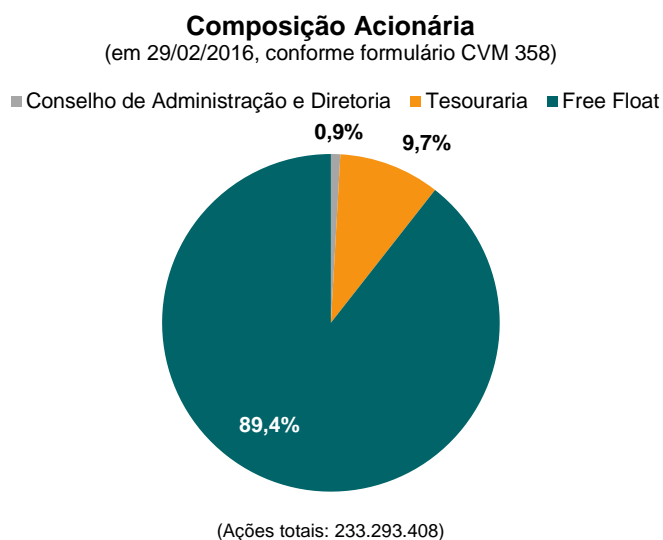
EVENTOS SUBSEQUENTES

Na Reunião do Conselho de Administração do dia 18/03/2016 (“RCA”), foi aprovado o cancelamento de 8.293.408 ações ordinárias mantidas em tesouraria, sem alteração do valor do capital social. Em razão desta deliberação, o capital social da Companhia passará a ser representado por 225.000.000 de ações ordinárias. Vale ressaltar que a aprovação de tal modificação no capital social será submetida à Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária a ser realizada em abril de 2016 (“AGOE”).

Nesta mesma RCA, foi aprovado que, havendo disponibilidade de caixa e lucros apurados nas demonstrações financeiras trimestrais da Companhia, os conselheiros deliberarão sobre distribuir dividendos intermediários e/ou intercalares, observada a legislação aplicável. Ressaltamos que não houve alteração na política de pagamento de dividendos (*payout*) da companhia, apenas criamos a possibilidade de aumentarmos a periodicidade.

Por fim, também foi aprovado na RCA a proposta de distribuição de R\$ 35 milhões de dividendos, dos quais (i) R\$ 24 milhões referem-se ao resultado de 2015 e (ii) R\$ 11 milhões referem-se a lucros retidos. Tal distribuição é sujeita à aprovação na AGOE.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



OUTRAS INFORMAÇÕES

SUSTENTABILIDADE

Pelo sétimo ano consecutivo a Even figura na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&BOVESPA. A décima primeira carteira do ISE reúne 40 ações de 35 companhias – que representam 16 setores. Ela vai vigorar de 4 de janeiro de 2016 a 29 de dezembro de 2016. Entre os destaques desta nova carteira está o aumento da transparência por parte das companhias. Este ano, 33 de 35 empresas autorizaram a abertura das respostas do questionário, um salto de 85% para 94% em relação ao ano passado.

RECONHECIMENTOS

Guia Exame de Sustentabilidade: empresa mais sustentável do setor, pelo 3º ano consecutivo.

Época Negócios: 4º lugar em Responsabilidade Socioambiental em 2015.

Valor 1000: listada entre as mil maiores companhias do país (235ª posição).

11º Ranking ITC: 6ª colocação entre as maiores construtoras do país (em m²).

Melhores e Maiores da Revista Exame: 179ª posição (em receita).

Top Imobiliário 2015: 1ª lugar na categoria Incorporação, 2º lugar na categoria Construtora e 8º lugar na categoria Vendedor.

Melhores da Dinheiro: 3º lugar na categoria Construção Imobiliária, além do 1º lugar em Responsabilidade Social, 2º lugar em Recursos Humanos, 3º lugar em Governança Corporativa, 4º lugar em Sustentabilidade Financeira e 5º lugar em Inovação e Qualidade.

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	4T15	2015	2014
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	478.775	516.629	588.131	677.659	2.261.194	2.265.806
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	467.638	502.525	573.770	661.178	2.205.111	2.205.895
Incorporação e revenda de imóveis	469.802	507.707	579.864	663.496	2.220.869	2.215.478
Prestação de serviços	8.973	8.922	8.267	14.163	40.325	50.328
Deduções da Receita Bruta	(11.137)	(14.104)	(14.361)	(16.481)	(56.083)	(59.911)
				-	-	
Custo incorrido das vendas realizadas	(352.534)	(369.433)	(440.829)	(522.062)	(1.684.858)	(1.591.655)
Lucro Bruto	115.104	133.092	132.941	139.116	520.253	614.240
<i>Margem Bruta</i>	<i>24,6%</i>	<i>26,5%</i>	<i>23,2%</i>	<i>21,0%</i>	<i>23,6%</i>	<i>27,8%</i>
<i>Margem Bruta (ex-financiamentos)</i>	<i>33,0%</i>	<i>33,4%</i>	<i>32,0%</i>	<i>29,2%</i>	<i>31,7%</i>	<i>34,6%</i>
Receitas (Despesas) Operacionais	(85.211)	(90.971)	(98.778)	(150.868)	(425.828)	(406.121)
Comerciais	(33.858)	(38.762)	(39.939)	(61.131)	(173.690)	(177.576)
Gerais e Administrativas	(43.998)	(42.294)	(42.519)	(33.047)	(161.858)	(186.196)
Remuneração da Administração	(1.800)	(1.858)	(1.906)	(5.681)	(11.245)	(7.387)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(5.555)	(8.057)	(14.414)	(51.009)	(79.035)	(34.962)
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	29.893	42.121	34.163	(11.752)	94.425	208.119
Resultado das Participações Societárias	(452)	(90)	48	30	(464)	(451)
Resultado Financeiro	24.880	28.341	22.843	26.476	102.540	115.576
Despesas Financeiras	(9.846)	(11.482)	(10.504)	(10.040)	(41.872)	(34.939)
Receitas Financeiras	34.726	39.823	33.347	36.516	144.412	150.515
Lucro antes do IRPJ e CSLL	54.321	70.372	57.054	14.754	196.501	323.244
IRPJ e CSLL	(9.439)	(11.452)	(12.424)	(13.984)	(47.299)	(49.347)
Corrente	(10.029)	(12.944)	(10.545)	(12.788)	(46.306)	(56.445)
Diferido	590	1.492	(1.879)	(1.196)	(993)	7.098
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	44.882	58.920	44.630	770	149.202	273.897
Participação de Minoritários	(13.824)	(10.884)	(11.874)	(11.254)	(47.836)	(21.485)
Lucro Líquido do Exercício	31.058	48.036	32.756	(10.484)	101.366	252.412
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,6%</i>	<i>9,6%</i>	<i>5,7%</i>	<i>(1,6%)</i>	<i>4,6%</i>	<i>11,4%</i>
<i>Margem líquida (sem minoritários)</i>	<i>9,6%</i>	<i>11,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>0,1%</i>	<i>6,8%</i>	<i>12,4%</i>

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	31/12/2015
Disponibilidades	721.266	661.242	664.599	598.588	682.462
Contas a receber	1.640.415	1.739.807	1.689.788	1.745.860	1.818.879
Imóveis a comercializar	745.778	747.765	885.230	1.042.484	1.067.522
Impostos e contribuições a compensar	8.965	10.780	13.117	11.202	5.971
Demais contas a receber	88.582	95.044	48.215	41.438	32.675
Ativo Circulante	3.205.006	3.254.638	3.300.949	3.439.572	3.607.509
Contas a Receber	373.269	313.609	315.470	352.638	234.903
Imóveis a comercializar	1.165.565	1.198.656	1.139.375	1.044.688	1.164.847
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	39.673	46.591	25.288	22.996	5.632
Adiantamentos para futuro aumento de capital	13.805	28.191	36.646	25.689	25.613
Transações com partes relacionadas	667	684	390	404	15.800
Demais Contas a Receber	24.962	25.424	29.930	34.140	28.771
Investimentos	22.947	21.596	20.490	20.527	20.510
Imobilizado	24.884	23.544	24.732	25.905	23.904
Intangível	9.302	8.982	9.054	9.229	9.300
Ativo Não Circulante	1.675.074	1.667.277	1.601.375	1.536.216	1.529.280
Total do Ativo	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788	5.136.789
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2014	31/03/2015	30/6/2015	30/9/2015	31/12/2015
Fornecedores	64.430	71.580	88.957	80.582	66.385
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	37.357	38.571	42.472	45.520	101.779
Empréstimos e financiamentos	510.406	610.675	565.457	641.051	703.500
Cessão de recebíveis	2.691	2.088	1.628	1.375	1.163
Debêntures	163.915	100.852	97.900	102.546	97.108
Impostos e Contribuições a Recolher	42.809	38.965	42.796	42.909	34.526
Tributos a pagar	38.376	39.096	37.514	38.744	42.251
Adiantamentos de Clientes	4.434	9.092	5.750	6.722	13.985
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	11.114	10.428	3.409	2.833	5
Dividendos propostos	59.948	59.948	-	-	24.074
Provisões	22.500	27.008	8.680	10.850	78.245
Demais Contas a Pagar	59.450	65.642	67.873	58.635	49.026
Passivo Circulante	1.017.430	1.073.945	962.436	1.031.767	1.212.047
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	88.145	95.194	80.193	90.222	118.186
Provisões	85.950	93.971	100.209	108.262	62.901
Tributos a Pagar	8.732	7.047	7.004	7.826	5.457
Empréstimos e financiamentos	1.054.453	1.048.754	1.111.115	1.056.720	1.156.547
Cessão de recebíveis	1.735	1.741	1.759	1.616	1.642
Debêntures	141.498	100.000	100.000	100.000	50.000
Imposto de renda e contribuição social diferidos	42.940	42.350	40.858	42.737	43.933
Demais Contas a Pagar	19.702	24.362	26.386	22.434	19.914
Passivo Exigível a Longo Prazo	1.443.155	1.413.419	1.467.524	1.429.817	1.458.580
Capital Social atribuído aos acionistas da controladora	1.683.266	1.683.266	1.683.266	1.683.266	1.683.266
Ações em Tesouraria	(61.440)	(63.384)	(81.748)	(94.626)	(107.023)
Custos de Transação	(15.775)	(15.775)	(15.775)	(15.775)	(15.775)
Plano de opção de ações	30.298	31.004	31.717	31.717	31.717
Reserva de lucros	486.623	517.681	565.717	598.473	567.266
	2.122.972	2.152.792	2.183.177	2.203.055	2.159.451
Participação dos não controladores	296.523	281.759	289.187	311.149	306.711
Patrimônio Líquido	2.419.495	2.434.551	2.472.364	2.514.204	2.466.162
Passivo e Patrimônio Total	4.880.080	4.921.915	4.902.324	4.975.788	5.136.789

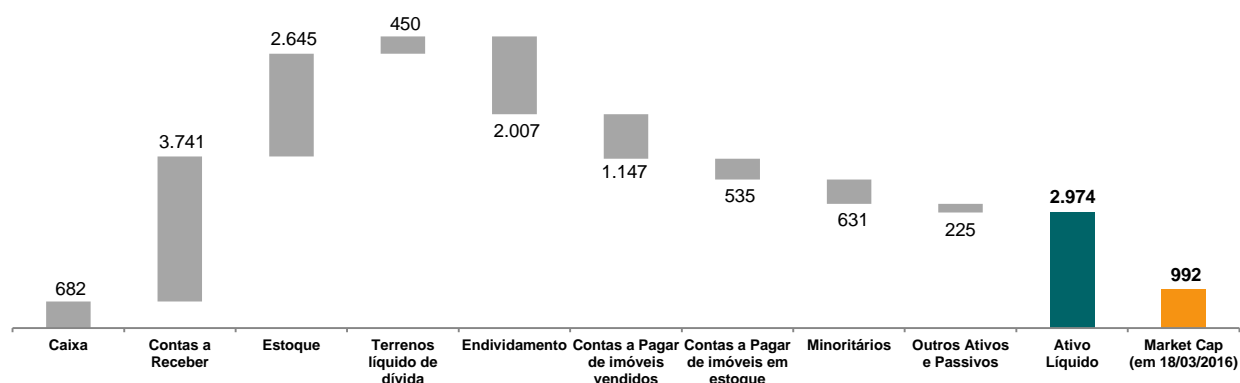
ANEXO 3 – Demonstração de Fluxo de Caixa

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

FLUXO DE CAIXA	1T15	2T15	3T15	4T15	2015	2014
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	54.321	70.372	57.054	14.754	196.501	323.244
<i>Ajustes para reconciliar o lucro com o caixa gerado pela operação</i>						
Equivalência patrimonial	452	90	(48)	(30)	464	451
Depreciações e amortizações	3.140	2.981	2.524	2.838	11.483	20.663
Baixas de ativo imobilizado e intangível	209	1.306	334	120	1.969	3.871
Plano de opção de ações	706	713	-	-	1.419	3.780
Participação nos resultados	4.508	1.401	2.170	(7.350)	729	23.208
Provisão para garantias	3.532	4.215	4.028	(7.062)	4.713	16.143
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	4.489	2.023	4.025	7.637	18.174	17.118
Juros provisionados	22.749	43.062	32.696	80.208	178.716	149.902
Juros com aplicações financeiras	-	-	-	(80.649)	(80.649)	74.273
<i>Variações nos ativos e passivos circulantes não circulantes</i>						
Contas vinculadas	-	-	-	-	-	-
Contas a receber	(39.732)	48.158	(93.240)	44.716	(40.098)	261.884
Imóveis a comercializar	(35.078)	(78.184)	(62.567)	(145.197)	(321.026)	(384.704)
Conta-corrente com parceiros nos empreendimentos	(7.604)	14.284	1.716	14.536	22.932	41.036
Impostos e contribuições a compensar	(1.815)	(2.337)	1.915	5.231	2.994	(1.950)
Demais ativos	(10.141)	39.569	8.541	(39.590)	(1.621)	(28.422)
Fornecedores	7.150	17.377	(8.375)	35.943	52.095	(3.601)
Contas a pagar por aquisição de imóveis	8.263	(11.100)	13.077	(8.285)	1.955	27.113
Adiantamentos de clientes	4.658	(3.342)	972	92.175	94.463	(9.667)
Impostos e contribuições a recolher	(4.809)	2.206	2.165	9.989	9.551	(8.159)
Desconto de recebíveis	(597)	(442)	(396)	(6.248)	(7.683)	(6.036)
Demais passivos	10.856	(15.476)	(13.191)	16.680	(1.131)	(56.641)
Movimentos de acionistas não controladores	(28.588)	(3.456)	10.088	(15.692)	(37.648)	(52.670)
Caixa (aplicado nas) gerado pelas operações	(3.332)	133.421	(36.511)	14.724	108.302	410.837
Juros pagos	(9.611)	(9.760)	(3.210)	(100.295)	(122.876)	(41.254)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(10.029)	(12.944)	(10.545)	(12.788)	(46.306)	(56.445)
Fluxo de Caixa Operacional	(22.972)	110.717	(50.266)	(98.359)	(60.880)	313.138
Diminuição (aumento) em aplicações financeiras	61.962	(10.415)	89.540	91.951	233.038	(71.671)
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(1.689)	(5.547)	(4.206)	(1.028)	(12.470)	(18.787)
Aumento dos investimentos	(1.309)	(2.402)	3.711	(4.840)	(4.840)	(16.390)
Lucros recebidos	2.208	3.418	1.140	47	6.813	12.738
Adiantamento para futuro aumento de capital	(11.168)	(5.701)	4.985	76	(11.808)	(10.083)
Fluxo de Caixa dos Investimentos	50.004	(20.647)	95.170	86.206	210.733	(104.193)
<i>De terceiros:</i>						
Ingresso de novos empréstimos e financiamentos	204.636	191.738	283.531	298.640	978.545	1.036.537
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(227.769)	(210.850)	(287.173)	(171.710)	(897.501)	(1.158.479)
<i>De acionistas/partes relacionadas:</i>						
(Pagamento) Ingresso de partes relacionadas, líquido	(17)	294	(14)	(15.396)	(15.133)	(55)
Aquisições de ações em tesouraria	(1.944)	(18.363)	(12.878)	(9.046)	(42.231)	(61.440)
Dividendos pagos, líquido de dividendos não reclamados	-	(59.948)	-	-	(59.948)	(67.186)
Fluxo de Caixa dos Financiamentos	(25.094)	(97.129)	(16.534)	102.488	(36.268)	(250.623)
Aumento (Redução) do Caixa	1.939	(7.059)	23.529	95.176	113.585	(41.679)
Caixa Inicial	6.474	8.413	1.354	24.883	6.474	48.153
Caixa Final	8.413	1.354	24.883	120.059	120.059	6.474

ANEXO 4 – Ativo Líquido

Ativo Líquido		31/12/2015
Disponibilidade e aplicações financeiras		682.462
Empréstimos, financiamentos e debêntures a pagar		(2.007.155)
Endividamento líquido		(1.324.693)
Contas a receber de clientes "on-balance"		2.053.782
Contas a receber de clientes "off-balance"		1.686.830
Adiantamento de clientes		(13.985)
Reversão ajuste a valor presente		52.124
Impostos sobre contas a receber de clientes		(151.150)
Obrigações de construção de imóveis vendidos		(1.039.222)
Parceiros de negócios a receber (pagar)		5.627
Contas a receber de clientes líquido		2.594.006
Unidades em estoque a valor de mercado		2.645.245
Impostos sobre comercialização de unidades em estoque		(105.810)
Custo orçado a incorrer de imóveis em estoque		(895.870)
Ajuste de empreendimentos contabilmente considerados lançados		466.416
Estoque líquido		2.109.981
Estoque de terrenos "on-balance"		670.213
Estoque de terrenos "off-balance"		832.776
Dívida de terrenos "on-balance"		(99.301)
Dívida de terrenos "off-balance"		(832.776)
Dívida de terrenos já lançados		(120.664)
Terrenos líquido		450.248
Participação de minoritários "on-balance"		(306.711)
Participação de minoritários "off-balance"		(324.157)
Participação de minoritários		(630.868)
Projetos consolidados por equivalência patrimonial "on-balance"		20.510
Projetos consolidados por equivalência patrimonial "off-balance"		-
Projetos consolidados por equivalência patrimonial		20.510
Outros ativos		116.421
Outros passivos		(361.510)
Outros ativos (passivos)		(245.089)
Ativo líquido		2.974.095
Quantidade de ações ex-tesouraria ('000) em 18/03/2016		210.668
Ativo líquido por ação em 18/03/2016		14,12



ANEXO 5 – Land Bank

A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 31 de dezembro de 2015:

Terreno	Localização	Data da Compra	Áreas (m ²)		Unidades	GVV 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	São Paulo	nov-13	6.903	13.596	258	87.923	87.923
Terreno XVII	São Paulo	dez-13	1.280	4.782	16	72.543	36.271
Terreno XVIII	São Paulo	jun-13	4.861	10.461	56	146.556	146.556
Terreno XIX	São Paulo	jan-13	6.229	7.660	84	66.190	66.190
Terreno XX	São Paulo	jan-13	19.145	23.544	336	203.443	203.443
Terreno XXI	São Paulo	jan-13	26.531	32.628	276	281.937	281.937
Terreno XXII	São Paulo	dez-13	2.067	13.273	234	98.356	98.356
Terreno XXIII	São Paulo	jan-14	3.868	12.743	70	147.298	147.298
Terreno XXIV	Rio de Janeiro	jan-14	4.103	10.518	168	71.152	71.152
Terreno XXV	Rio de Janeiro	mar-14	17.287	22.397	376	131.375	131.375
Terreno XXVI	Rio de Janeiro	mar-14	14.608	18.926	318	110.758	110.758
Terreno XXVII	Rio de Janeiro	mai-14	16.363	19.688	288	119.725	119.725
Terreno XXVIII	São Paulo	fev-14	1.453	3.849	98	70.936	70.936
Terreno XXIX	São Paulo	jan-14	6.050	11.411	211	78.711	78.711
Terreno XXX	São Paulo	abr-14	5.650	13.857	263	99.163	99.163
Terreno XXXI	São Paulo	abr-14	3.937	18.610	754	336.189	168.095
Terreno XXXII	São Paulo	mai-14	8.208	16.351	302	116.699	116.699
Terreno XXXIII	São Paulo	jun-14	3.920	16.989	302	214.835	214.835
Terreno XXXIV	Rio Grande do Sul	mai-14	189.471	89.810	284	45.633	36.506
Terreno XXXV	Rio Grande do Sul	mai-14	455.094	212.621	902	34.521	27.617
Terreno XXXVI	Rio Grande do Sul	mar-14	32.085	20.896	400	176.030	119.701
Terreno XXXVII	Rio Grande do Sul	jun-14	6.170	13.170	208	76.726	61.381
Terreno XXXVIII	Rio Grande do Sul	jul-14	6.773	9.685	131	53.867	43.093
Terreno XXXIX	São Paulo	set-14	3.109	14.156	204	177.580	177.580
Terreno XL	Rio Grande do Sul	set-14	44.145	22.541	352	135.755	92.313
Terreno XLI	Rio Grande do Sul	set-14	15.475	7.273	194	47.588	32.360
Terreno XLII	Rio Grande do Sul	set-14	40.206	22.447	288	123.642	84.076
Terreno XLIII	Rio Grande do Sul	set-14	3.834	11.646	462	82.477	32.991
Terreno XLIV	Rio de Janeiro	dez-14	20.280	27.948	422	177.209	177.209
Terreno XLV	Rio de Janeiro	dez-14	18.022	24.836	376	157.479	157.479
Terreno XLVI	Rio de Janeiro	dez-14	15.711	21.652	282	137.286	137.286
Terreno XLVII	Rio Grande do Sul	dez-14	5.024	13.061	65	71.870	48.872
Terreno XLVIII	São Paulo	abr-15	4.600	13.692	260	103.122	103.122
Terreno XLIX	Rio Grande do Sul	mar-15	5.024	8.772	136	54.087	36.779
Terreno L	Rio de Janeiro	mai-15	3.905	10.642	114	165.566	165.566
Terreno LI	Rio Grande do Sul	mai-15	916	2.375	10	25.022	20.018
Terreno LII	Rio Grande do Sul	out-15	2.194	3.545	140	39.637	31.710
Terreno LIII	Rio Grande do Sul	out-15	17.466	66.136	147	57.962	46.370
Terreno LIV	Rio Grande do Sul	out-15	2.690	5.791	36	63.353	43.080
59 terrenos ou fases			1.299.167	1.144.362	13.669	6.584.549	5.803.216

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 31/12/2015 em comparação a 30/09/2015 e a 31/12/2014:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014
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 Vitris	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%	100%	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%
Illuminato	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%
Tendence	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 Città	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%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Du Champ	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	97%	97%	95%	100%	100%	100%
Villagio Monteciello	4T07	100%	99%	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%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	100%	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%	97%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	100%	96%	86%	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%	100%	99%	95%	95%	95%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	99%	99%	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%	98%	96%	93%	100%	100%	100%
Montemagno (2ª 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%	100%	99%	98%	100%	100%	100%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	100%	98%	96%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2ª fase)	2T09	100%	99%	99%	97%	100%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	88%	88%	81%	100%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	100%	100%	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%	99%	98%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3T09	100%	99%	100%	99%	100%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	100%	98%	96%	100%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	84%	84%	54%	100%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alto Pinheiros	3T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd. Avelino	3T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The One	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4T09	100%	99%	99%	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%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Novitá Butantã	4T09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	97%	95%	95%	100%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã (2ª fase)	1T10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Code	1T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Montemgano (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%	99%	97%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2T10	50%	99%	100%	98%	100%	100%	100%
Passione	2T10	100%	97%	99%	98%	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%	100%	97%	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%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue	3T10	50%	96%	96%	96%	100%	100%	100%
Ideal Brooklin	3T10	67%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3T10	100%	98%	99%	97%	100%	100%	100%
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3T10	100%	100%	98%	98%	100%	100%	100%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%	97%	93%	100%	100%	100%
True	3T10	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Ponta da Figueira	3T10	18%	82%	82%	80%	100%	100%	100%
Arte Bela Vista	4T10	50%	91%	87%	87%	100%	100%	85%
Vivace Castelo	4T10	100%	90%	88%	75%	100%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4T10	100%	98%	96%	98%	100%	100%	100%
Giardino	4T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4T10	100%	100%	98%	97%	100%	100%	100%
Hom	4T10	50%	94%	94%	96%	100%	100%	100%
L'Essence (2ª fase)	4T10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014
Royal Blue (Disa Catisa) (2ª fase)	4T10	50%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Arizona 701	1T11	80%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1T11	70%	100%	98%	81%	100%	100%	100%
Airport Office	1T11	100%	86%	86%	82%	100%	100%	100%
Reserva da Praia	1T11	45%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1T11	50%	91%	91%	78%	100%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2T11	100%	99%	99%	96%	100%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2T11	100%	98%	97%	94%	100%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2T11	100%	98%	98%	100%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2T11	100%	100%	98%	95%	100%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2T11	85%	76%	76%	78%	100%	100%	100%
Art Pompeia	2T11	90%	100%	100%	97%	100%	100%	100%
New Age	2T11	100%	99%	100%	98%	100%	100%	100%
Ideale Offices	2T11	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ária	2T11	50%	94%	88%	88%	100%	100%	100%
Grand Park Eucaliptos	3T11	80%	95%	96%	87%	100%	100%	89%
Caminhos da Barra Mais	3T11	50%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Arq Escritórios Moema	3T11	100%	84%	83%	68%	100%	100%	100%
Vitrine Offices Pompéia	3T11	100%	95%	95%	97%	100%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3T11	100%	89%	87%	77%	100%	100%	100%
NY SP	3T11	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas - Brita	4T11	80%	88%	93%	79%	92%	88%	76%
Baltimore	4T11	80%	97%	98%	89%	100%	100%	98%
Spot Office Moema	4T11	100%	94%	94%	88%	100%	100%	100%
Cenário da Vila	4T11	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Window Belém	4T11	100%	100%	99%	96%	100%	100%	100%
Prime Design	4T11	100%	100%	100%	97%	100%	100%	100%
Feel Cidade Universitária	4T11	100%	98%	98%	95%	100%	100%	100%
Pateo Pompéia	4T11	88%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Edifício Red Tatuapé	4T11	100%	100%	96%	90%	100%	100%	100%
Viverde Residencial	4T11	85%	91%	89%	98%	100%	100%	95%
Villaggio Nova Carrão	4T11	100%	98%	93%	87%	100%	100%	100%
Cobal - Rubi	4T11	80%	95%	92%	92%	100%	100%	92%
Alto Campo Belo	1T12	50%	82%	71%	71%	100%	100%	84%
Vista Mariana	1T12	100%	100%	98%	100%	100%	100%	100%
Estilo Bom Retiro	1T12	100%	95%	93%	95%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas (2ª fase)	1T12	80%	86%	86%	67%	92%	88%	76%
Supreme	1T12	80%	99%	99%	96%	100%	100%	96%
Alameda Santos	1T12	100%	87%	87%	85%	100%	100%	100%
Mosaico Vila Guilherme	1T12	100%	89%	88%	79%	100%	100%	100%
Vitalis	1T12	100%	100%	99%	98%	100%	100%	100%
Paulista Tower	1T12	100%	91%	93%	94%	100%	100%	86%
Viverde Residencial (2ª fase)	1T12	85%	90%	89%	97%	100%	100%	95%
Haddock Business	2T12	50%	79%	76%	67%	100%	100%	89%
Boreal Santana	2T12	100%	91%	82%	58%	100%	100%	85%
Plenna Vila Prudente	2T12	100%	96%	96%	82%	100%	100%	100%
Air Campo Belo	3T12	100%	94%	93%	100%	100%	100%	87%
Acervo Pinheiros	3T12	100%	78%	58%	46%	100%	94%	77%
Arcos 123	3T12	100%	92%	92%	96%	85%	80%	51%
Verano Clube Aricanduva	3T12	100%	96%	91%	81%	100%	100%	100%
Braz Leme Offices	3T12	50%	92%	82%	60%	100%	100%	93%
Bella Anhaia Mello	3T12	100%	81%	82%	71%	100%	100%	88%
Somma Brooklin	3T12	100%	92%	83%	83%	100%	100%	90%
Design Office Center	3T12	80%	98%	98%	94%	100%	96%	82%
Roseira	3T12	46%	88%	88%	88%	100%	100%	100%
Essência Brooklin	4T12	100%	96%	94%	82%	100%	100%	81%
Torre Pinheiros	4T12	100%	74%	72%	72%	100%	100%	93%
Anália Franco Offices	4T12	100%	91%	92%	74%	100%	94%	73%
Haddock Offices	4T12	100%	92%	98%	97%	100%	95%	74%
Quatro Brooklin	4T12	100%	89%	70%	44%	89%	84%	63%
London SP	4T12	100%	96%	96%	96%	88%	81%	62%
Club Park Remédios	4T12	100%	93%	87%	85%	100%	94%	69%
Riachuelo 366 Corporate	4T12	100%	62%	53%	53%	92%	83%	55%
Vida Viva Club Canoas - Brita (3ª fase)	4T12	80%	86%	86%	67%	92%	88%	76%
Clube Centro	4T12	80%	76%	77%	53%	95%	87%	61%
Quartier Cabral	4T12	50%	91%	89%	82%	88%	84%	70%
Hom Lindóia	4T12	80%	86%	86%	83%	96%	90%	72%
Nine	4T12	80%	95%	97%	88%	95%	92%	72%

Continuação na próxima página.

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido			POC		
			31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2015	31/12/2014
Wish Moema	1T13	100%	71%	65%	66%	100%	100%	79%
Bosques da Lapa	1T13	100%	94%	97%	94%	92%	86%	54%
Matriz Freguesia	1T13	100%	82%	80%	79%	100%	100%	78%
Icon	1T13	80%	93%	92%	96%	66%	57%	32%
Verdi Spazio	2T13	100%	69%	68%	59%	92%	87%	58%
Parques da Lapa	2T13	100%	93%	92%	89%	85%	75%	49%
Residencial Pontal	2T13	100%	79%	75%	76%	56%	49%	36%
Linea Perdizes	2T13	100%	81%	71%	65%	100%	91%	66%
Icon RS (2ª fase)	2T13	80%	87%	78%	66%	66%	57%	32%
Diseno Alto de Pinheiros	3T13	100%	60%	53%	40%	96%	89%	66%
Estações Mooca	3T13	100%	62%	59%	48%	90%	78%	48%
Story Jaguaré	3T13	100%	63%	55%	49%	96%	88%	55%
Autêntico Mooca	3T13	100%	94%	91%	97%	85%	74%	43%
Residencial Pontal (2ª fase)	3T13	100%	43%	35%	25%	56%	49%	36%
Blue Note	4T13	100%	51%	51%	42%	56%	50%	40%
Design Arte	4T13	100%	51%	69%	69%	75%	68%	53%
Vero	4T13	100%	45%	38%	32%	86%	75%	42%
BC Bela Cintra	4T13	100%	79%	73%	68%	79%	72%	53%
Verte Belém	4T13	100%	75%	74%	77%	68%	58%	39%
Wise	4T13	100%	93%	95%	100%	76%	64%	36%
RG Personal Residences	4T13	100%	32%	26%	16%	55%	46%	30%
Urbanity Residencial/Salas comerciais	4T13	50%	80%	80%	80%	48%	40%	28%
Urbanity Corporativo	4T13	50%	8%	8%	8%	48%	40%	28%
Terrara	4T13	100%	66%	65%	59%	53%	44%	24%
Window RS	4T13	100%	52%	52%	41%	50%	44%	36%
Anita Garibaldi	4T13	100%	93%	93%	87%	71%	62%	41%
Assembleia One	1T14	100%	81%	79%	68%	60%	56%	52%
SP Sumaré Perdizes	1T14	100%	53%	32%	9%	71%	59%	42%
Icon RS (3ª fase)	2T14	80%	92%	90%	84%	66%	57%	32%
Story Jaguaré (2ª fase)	2T14	100%	63%	55%	40%	96%	88%	55%
Vida Viva Club Canoas - Brita (4ª fase)	2T14	80%	89%	90%	85%	92%	88%	76%
Quintas da Lapa	2T14	50%	34%	32%	27%	52%	43%	28%
Clube Jardim Vila Maria	2T14	100%	59%	54%	53%	79%	66%	42%
Parque Jardim Vila Guilherme	2T14	100%	50%	47%	39%	82%	70%	37%
Mariz Vila Mariana	2T14	100%	62%	40%	27%	75%	64%	45%
Vila Jardim Casa Verde	2T14	100%	56%	53%	46%	81%	69%	43%
Bio Tatuapé	3T14	100%	60%	52%	29%	45%	39%	33%
Clube Centro (2ª fase)	3T14	80%	75%	82%	83%	95%	87%	61%
Vernissage Pinheiros	4T14	100%	49%	37%	12%	62%	57%	51%
RG Personal Residences (2ª fase)	4T14	100%	36%	34%	11%	55%	46%	30%
Portal Centro	4T14	100%	36%	35%	29%	37%	31%	29%
Ato	4T14	80%	56%	52%	48%	45%	42%	42%
Hotel Ibis*	4T14	100%	46%	32%	17%	72%	63%	55%
Martese Alto da Lapa	4T14	100%	52%	52%	39%	45%	40%	39%
UP Barra	4T14	100%	83%	82%	70%	43%	38%	32%
Vida Viva Boulevard	4T14	80%	94%	93%	74%	36%	32%	31%
UP Barra Mais (2ª fase)	2T15	100%	57%	46%	N/A	25%	24%	N/A
Clube Jaçanã	2T15	100%	75%	74%	N/A	26%	24%	N/A
Vila Nova Ipiranga	3T15	100%	31%	21%	N/A	32%	29%	N/A
Hom Nilo	3T15	68%	88%	68%	N/A	39%	39%	N/A
Up Barra Mais (2ª fase)	4T15	100%	57%	N/A	N/A	25%	N/A	N/A
Maxplaza (1ª fase)	4T15	80%	63%	N/A	N/A	30%	N/A	N/A
Quadra Vila Mascote	4T15	100%	29%	N/A	N/A	29%	N/A	N/A
Up Norte	4T15	100%	20%	N/A	N/A	26%	N/A	N/A
ID Residences	4T15	60%	34%	N/A	N/A	33%	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 65% 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 2015 results

São Paulo, March 21, 2016 – 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 fourth quarter of 2015 (4Q15). Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian reais (R\$).

IR CONTACT	PERIOD HIGHLIGHTS
<p>Dany Muszkat Co-CEO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Even reports net income of R\$ 101 million in 2015;
<p>Vinicius Mastroso Strategy and IR Director</p>	<ul style="list-style-type: none"> • The company delivered 27 projects in 2015 with PSV of R\$ 2.1 billion, Even's share (considering sales prices at the time of launch);
<p>Ivan Bonfanti IR Manager</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cash position totalled R\$ 682 million;
<p>Fernanda Brienza IR Analyst</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sales came to R\$ 465 million (Even's share) in 4Q15 and R\$ 1.3 billion in 2015.
<p>Phone: +55 (11) 3377-3777 ri@even.com.br www.even.com.br/ir</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Total inventory fell by 24% over 4Q14 (from R\$3.0 billion to R\$2.3 billion);
<p>Stock price Closed on: 03/18/2016 Price per share: R\$ 4.71</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Receipt from clients amounted to R\$ 2.0 billion in 2015;
<p>Number of shares: 233,293,408</p>	<ul style="list-style-type: none"> • The company reached 48.3% of the 3rd share buyback program announced in December 2015 (shares held in treasury account for 9.7% of the free float).
<p>Number of shares (ex-treasury): 214,927,030 (on 12/31/2015) 210,668,254 (on 03/18/2016)</p>	
<p>Market Cap: R\$ 992.2 million (on 03/18/2016) (shares in treasury disregarded)</p>	

CONFERENCE CALL - RESULTS FOR THE QUARTER ENDED ON DECEMBER 31, 2015

Date: March 21, 2016

Portuguese

03 p.m. (Brasília time)
02 p.m. (New York time)
06 p.m. (London time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971 or (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 22820714

English (simultaneous interpreting)

03 p.m. (Brasília time)
02 p.m. (New York time)
06 p.m. (London time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971 or (11) 3728-5971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 90202758



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 fourth quarter of 2015 (4Q15).

CONTENT

Message from Management	3
Main Indicators	4
Operating Performance	5
Launches	5
Net Sales	6
Cancellations	7
Inventory	8
Land Bank	9
Commitment by land acquisition.....	11
Delivery and execution of projects	12
Transfers and Receipt	13
Economic-Financial Performance	14
Revenue	14
Gross Profit and Gross Margin	14
Selling, General and Administrative Expenses	16
Financial Result	17
EBITDA.....	17
Net Income and Net Margin	18
Financial Structure.....	18
Cash Generation / Cash Burn	20
Accounts Receivable from Clients.....	20
Subsequent Events	21
Ownership Structure.....	21
Other Information	22
Sustainability	22
Acknowledgments	22
ANNEXES	23
Annex 1 – Income Statement	23
Annex 2 – Balance Sheet	24
Annex 3 – Cash Flow Statement.....	25
Annex 4 – Net Asset.....	26
Annex 5 – Land Bank	27
Annex 6 – Trade evolution and cost financial evolution	28
About the Company	32
Disclaimer	32

MESSAGE FROM MANAGEMENT¹

The year of 2015 was filled with challenges, both internal and external. The real estate market has been going through some adjustments where companies that aims sustainability should follow. Even started last year aiming the increase of balance sheet asset liquidity, reducing inventory and preparing to face the least favorable market, strategy that has been achieved with discipline throughout the year. The company also underwent a material structure adjustment in order to reduce expenses in all areas and hierarchical levels.

The cash generation of 2015 was lower than expected mainly due to the lower speed of receipt and the increase in dissolutions, a direct result of the deteriorated macroeconomic environment and confidence levels. For 2016 we expect a cash generation volume higher than presented by the company in any year as we continue with a healthy receivables portfolio and we will deliver a record volume of R\$ 2.5 billion.

The cancellation monitoring and the measures taken to mitigate them will continue to be the company's focus over 2016. We diligently control our entire portfolio and the behavior of our clients, managing to predict with high accuracy the volume of cancellations of a particular project, which allows us to take action in advance. Still, with a record delivery volume and a volatile macroeconomic environment, we do not expect a nominal reduction in the volume of cancellations for the year.

Despite all the challenges it is important to emphasize that we continue taking real estate financing (for production) for all our projects normally, which certifies the quality of our receivable portfolio and the liquidity of our projects.

The strategy for 2016 will continue to focus on sales, mainly of concluded projects and the ones which will be delivered this year. We held yesterday the very first sales event (Even Day) only in the city of São Paulo, and we hope to end the first quarter within our inventory sales curve projected for the year. The strategy of having two real estate brokers into our larger city is proving itself correctly given the increase in the sales volume that could be seen since September last year.

In addition, the launches of this year will be concentrated in middle-income products (as 2015) which has been shown greater sales resilience. The launches volume for 2016 will directly depend from our inventory sales curve (mostly concluded and deliveries this year) and from the performance of projects previously launched in the year. It is worth mentioning that we should not launch any project in the first quarter in São Paulo and Rio de Janeiro.

We remain very confident in the real estate market in the regions where we operate. Nevertheless, our strategic planning forecasts two difficult years for the housing market as a whole, years in which the company will focus on reducing risk through an asset liquidity increase (prioritization of sales) and leverage decrease. We know that 2016 will remain a challenging year and we will not see the reflection of our decisions pointing income statement improvements, however we remain focusing in shareholder value generation targeting a profitability return well above current levels.

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	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Chg. (%)	2014	2015	Chg. (%)
Net revenue	605,079	467,638	502,525	573,770	661,178	15%	2,205,895	2,205,111	0%
Gross profit	161,831	115,104	133,092	132,941	139,116	5%	614,240	520,253	-15%
Adjusted gross margin ¹	33.4%	33.0%	33.4%	32.0%	29.2%	-2.8 p.p.	34.6%	31.7%	-2.9 p.p.
Adjusted EBITDA	96,617	71,698	79,984	87,340	45,144	-48%	378,233	284,167	-25%
Adjusted EBITDA margin	16.0%	15.3%	15.9%	15.2%	6.8%	-8.4 p.p.	17.1%	12.9%	-4.3 p.p.
Adjusted net income	67,522	31,058	48,036	32,756	(10,484)	-132%	252,412	101,366	-60%
Net margin before minority interest	11.1%	9.6%	11.7%	7.8%	0.1%	-7.7 p.p.	12.4%	6.8%	-5.7 p.p.
Earnings per share (ex-treasury)	0.30	0.14	0.21	0.15	(0.05)	-133%	1.12	0.47	-58%
ROE (annualized)	12.7%	5.8%	8.9%	6.0%	N/A	-	N/A	N/A	-
ROE (last 12 months)	12.3%	11.0%	10.8%	8.3%	4.7%	-3.5 p.p.	12.3%	4.7%	-7.5 p.p.
Revenue to be recognized ²	2,070,627	1,930,572	1,744,484	1,636,217	1,603,913	-8%	2,070,627	1,603,913	-23%
Unearned income ²	744,639	694,464	629,972	592,428	564,587	-10%	744,639	564,587	-24%
Unearned income margin ²	36.0%	36.0%	36.1%	36.2%	35.2%	-0.9 p.p.	36.0%	35.2%	-0.8 p.p.
Net debt ³	1,149,006	1,199,039	1,209,873	1,301,729	1,324,693	9%	1,149,006	1,324,693	15%
Net debt ³ (excluding SFH)	244,735	206,650	206,338	168,717	180,359	-13%	244,735	180,359	-26%
Shareholders' equity	2,419,495	2,434,551	2,472,364	2,514,204	2,466,162	2%	2,419,495	2,466,162	2%
Net debt ³ / Shareholders' equity	47.5%	49.3%	48.9%	51.8%	53.7%	2.8 p.p.	47.5%	53.7%	6.2 p.p.
Total assets	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788	5,136,789	1%	4,880,080	5,136,789	5%
Cash Burn ⁴ (for the period)	(72,149)	47,942	(67,462)	78,989	3,341	-217%	(98,530)	62,810	-164%

Launches	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Chg. (%)	2014	2015	Chg. (%)
Launched projects	7	N/A	2	2	5	150%	20	9	-55%
Potential launch PSV ⁵ (100%)	1,037,924	N/A	205,252	180,640	514,362	185%	2,225,306	900,254	-60%
Potential launch PSV ⁵ (% Even)	1,014,184	N/A	205,252	140,308	456,976	226%	2,079,465	802,536	-61%
Number of units launched	1,805	N/A	608	473	1,162	146%	3,835	2,243	-42%
Usable area of launched units (m ²)	128,559	N/A	33,780	21,031	69,777	232%	280,593	124,588	-56%
Average launch price (R\$/m ²)	10,216	N/A	6,431	8,711	8,194	-6%	9,303	7,606	-18%
Average price of launched units (R\$/unit)	575	N/A	338	382	443	16%	580	401	-31%

Sales	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Chg. (%)	2014	2015	Chg. (%)
Contracted sales ⁶ (100%)	536,194	297,281	280,781	315,693	535,178	70%	1,725,749	1,428,933	-17%
Contracted sales ⁶ (% Even)	507,767	253,742	262,337	278,742	465,430	67%	1,496,280	1,260,251	-16%
Number of units sold	1,168	567	648	728	1,181	62%	3,629	3,124	-14%
Usable area of units sold (m ²)	75,027	41,039	41,802	49,321	81,831	66%	239,426	213,993	-11%
Average sales price (R\$/m ²)	7,523	7,625	7,070	6,738	6,884	2%	7,587	7,029	-7%
Average price of unit sold (R\$/unit)	459	524	433	434	453	4%	476	457	-4%
Consolidated VSO (% Even)	14.4%	8.5%	8.7%	10.0%	16.0%	6.0 p.p.	33.1%	33.2%	0.1 p.p.
Launch VSO (% Even)	36.3%	N/A	44.5%	45.1%	41.5%	-3.6 p.p.	33.7%	52.6%	19.0 p.p.
VSO of remainder (% Even)	5.6%	8.5%	6.1%	8.1%	11.2%	3.1 p.p.	32.6%	28.0%	-4.7 p.p.

Deliveries	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Chg. (%)	2014	2015	Chg. (%)
Delivered PSV ⁷ (100%)	590,071	282,361	837,190	580,196	677,095	17%	2,758,443	2,376,842	-14%
Delivered PSV ⁷ (% Even)	582,033	217,363	716,085	479,020	651,370	36%	2,260,574	2,063,837	-9%
Number of projects delivered	7	4	10	6	7	17%	36	27	-25%
Number of units delivered	1,618	897	1,259	1,068	1,456	36%	7,057	4,680	-34%

Land	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Chg. (%)	2014	2015	Chg. (%)
Land Bank (100%)	6,774,257	7,057,976	7,132,424	6,744,992	6,584,549	-2%	6,774,257	6,584,549	-3%
Land Bank (% Even)	6,105,485	6,309,720	6,379,164	5,991,733	5,803,216	-3%	6,105,485	5,803,216	-5%

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.

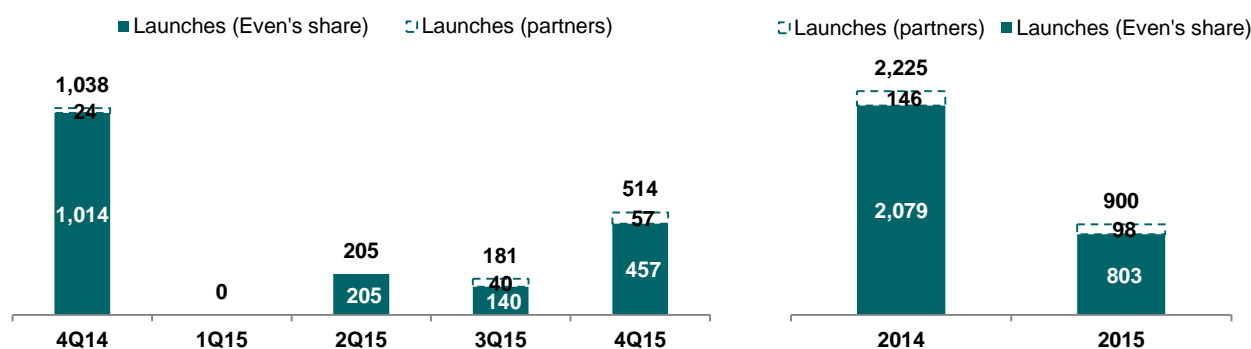
OPERATING PERFORMANCE

LAUNCHES

The following table lists 2015 launches by quarter:

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
4th quarter		541,362	456,976	69,777	1,162	443	
Quadra Vila Mascote	SP	124,871	124,871	19,437	336	372	Emerging
Maxplaza (1 st phase)	RS	160,382	128,306	19,449	421	381	Mixed Use
ID Residences	RS	63,274	63,274	5,573	22	2.876	High
Up Norte	RJ	116,470	116,470	17,316	252	462	Emerging
Up Barra Mais (3 rd phase)	RJ	49,364	49,364	8,002	131	377	Emerging
Total accrued in 2015		900,254	802,536	124,588	2,243	401	

* There were no launches in 1Q15.



In line with the launches held in 2Q15 and 3Q15, the projects Quadra Vila Mascote, in São Paulo and Up Norte, in Rio de Janeiro, were targeted at the emerging middle class, a segment which has been more resilient considering the sale of units. Launched units sold accounted for respectively 35% and 38% of the total at March 18th, 2016.

The ID Residences project, with high-income residential units, is located in Porto Alegre, currently the best performing region chiefly due to the low number of launches in the city in the past year. This project, composed only by 26 units (four of which swapped).

Finally, the Maxplaza project, located in Canoas (RS), is a multipurpose complex created to bring convenience, combining residential and commercial units, doctor's offices and a hospital center. The project's main anchor is the renowned Hospital Moinhos de Vento. Together, the projects launched in Rio Grande do Sul are 74% sold until 03/18/2016.

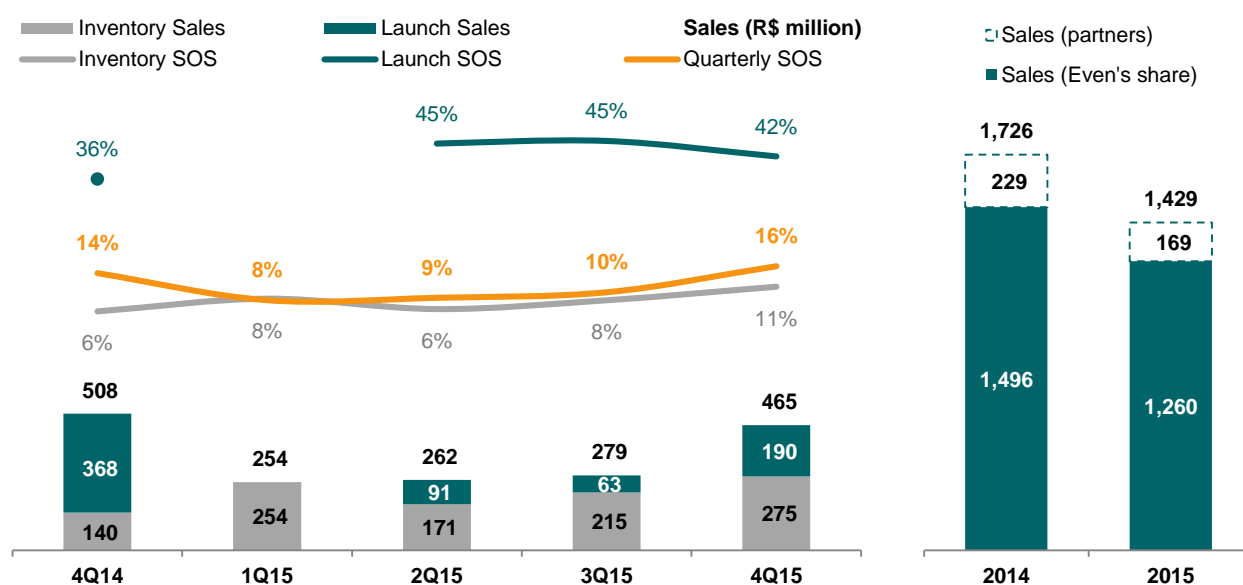
The Company continues to give priority to the sale of units in inventory, given that the launch of new projects depends on market conditions on each region and product segment.

NET SALES

Contracted sales totaled R\$ 535.2 million in the fourth quarter (R\$ 465.4 million, Even's share).

The sales speed (SOS – sales over supply ratio) of the launches came to 41.5% and the SOS of the remaining units (inventory) was 11.2%. The quarter's combined SOS came to 16.0%

As announced in the 3Q15 earnings release, in the second-to-last Sunday of September, Even Day was held in the city of São Paulo (the company's traditional event focused on the sale of finished and almost finished units). This event performed well regarding the sale of these types of product and, since then, the company maintained its discounts similar to those granted during the event. This strategy significantly increased net sales and reduced the inventory of finished units (even considering the period's deliveries).



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

Region	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m ²)		Units	
	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015
São Paulo	224,778	757,662	210,338	709,810	41,945	112,135	471	1,614
Rio de Janeiro	217,624	343,170	191,670	317,786	19,795	42,585	236	592
Rio Grande do Sul	91,159	323,141	62,314	228,783	19,930	58,386	469	903
Minas Gerais	1,617	4,960	1,107	3,872	161	888	5	15
Total	535,178	1,428,933	465,430	1,260,251	81,831	213,993	1,181	3,124

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

Year of launch	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m ²)		Units	
	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015
Up to 2011	47,055	206,206	36,915	160,799	7,583	32,497	97	389
2012	98,518	262,639	85,207	223,340	12,907	39,013	116	493
2013	38,842	99,403	37,857	98,955	8,338	21,733	150	418
2014	82,855	370,938	79,895	354,689	18,285	51,457	139	532
2015	267,908	489,746	225,555	422,468	34,718	69,293	679	1,292
Total	535,178	1,428,933	465,430	1,260,251	81,831	213,993	1,181	3,124

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

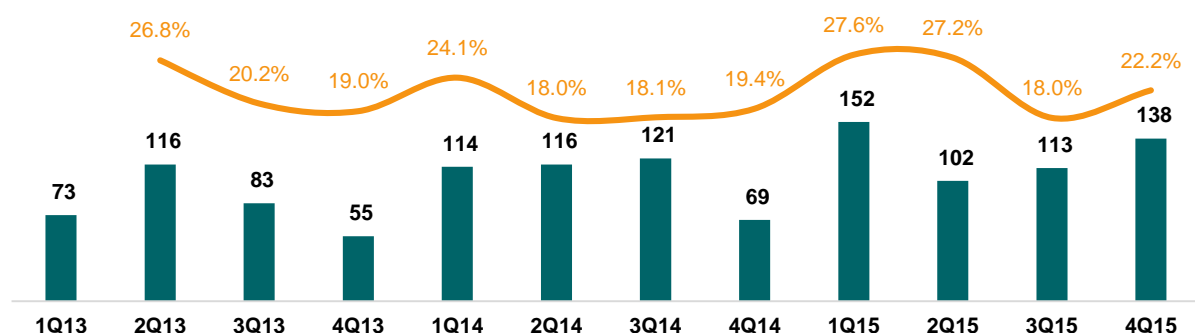
Segment	Total sales (R\$ '000)		Even Sales (R\$ '000)		Usable area (m ²)		Units	
	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015	4Q15	2015
Affordable housing	26,383	76,807	25,065	70,713	3,198	12,211	96	269
Emerging	263,606	574,800	235,034	525,268	36,978	98,065	398	1,478
Middle	21,701	107,523	22,227	103,699	4,875	14,775	53	96
Upper-middle	81,469	219,723	74,133	182,470	10,098	26,793	121	288
High	21,940	78,910	12,194	62,954	3,237	9,541	9	47
Luxury	59,350	152,497	51,772	140,048	7,073	16,388	40	105
Mixed use	46,240	105,006	34,039	77,443	14,093	20,600	417	527
Hotel	9,333	49,532	9,333	49,532	1,037	2,122	9	85
Lot	-	6,463	-	1,131	-	6,039	-	9
Office	5,157	57,671	1,632	46,992	1,242	7,458	38	220
Total	535,178	1,428,933	465,430	1,260,251	81.831	213,993	1,181	3,124

CANCELLATIONS

Even understands that the analysis of cancellations should not be based on the ratio between cancellations and gross sales in current quarters, as we believe cancellations in a given quarter have no relation with gross sales in the same period. Given that the majority of cancellations occur close to the delivery of projects, our analysis considers the ratio between cancellations and volume delivered in the last six months. Considering a period longer than one quarter is a way to minimize distortions.

The cancellation monitoring and the measures taken to mitigate them will continue to be the company's focus over 2016. We diligently control our entire portfolio and the behavior of our clients, managing to predict with high accuracy the volume of cancellations of a particular project, which allows us to take action in advance. Still, with a record delivery volume and a volatile macroeconomic environment, we do not expect a nominal reduction in the volume of cancellations for the year.

(Even's share) (R\$ million)	2013				2014				2015			
	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15
Deliveries	112	593	393	333	367	913	398	582	217	716	479	651
Gross Sales	492	728	449	776	455	494	391	577	406	364	392	603
Total Cancellations	(73)	(116)	(83)	(55)	(114)	(116)	(121)	(69)	(152)	(102)	(113)	(138)
Net Sales	419	612	366	721	341	378	270	508	254	262	279	465
Cancellations/Deliveries (2 quarters)	-	26.8%	20.2%	19.0%	24.1%	18.0%	18.1%	19.4%	27.6%	27.2%	18.0%	22.2%



INVENTORY

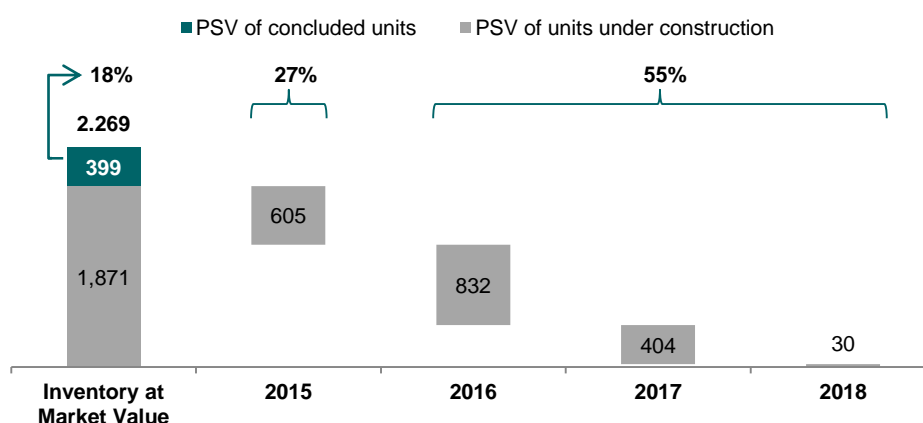
We ended the year with R\$ 2.269 billion (Even's share), representing 21.6 months of sales (at the sales pace of the last 12 months).

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.

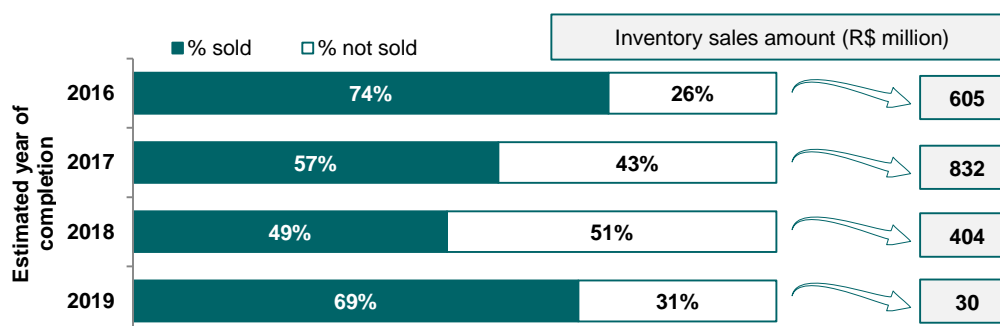
The inventory of finished units accounts for 18% of total inventory, and remained flat over 3Q15 (17% or R\$ 407.9 million), despite the PSV of units delivered totalling R\$ 651.4 million in the period.

Estimated year of completion	Inventory at market value (R\$ '000)	% Value	Projects	Units	% Units
Completed units	398,625	18%	93	897	19%
2016	605,340	27%	32	1,524	33%
2017	832,257	37%	20	1,572	34%
2018	403,514	18%	7	601	13%
2019	29,725	1%	1	44	1%
Total	2,269,462	100%	153	4,638	100%

It is important to emphasize that the inventory of completed units is spread through 93 projects representing 897 units.



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



The units for sale indicate a potential gross margin of 24.9%, assuming the total cost of units in inventory (excluding the deferred costs of phased project units not yet launched totaling R\$ 466.4 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:

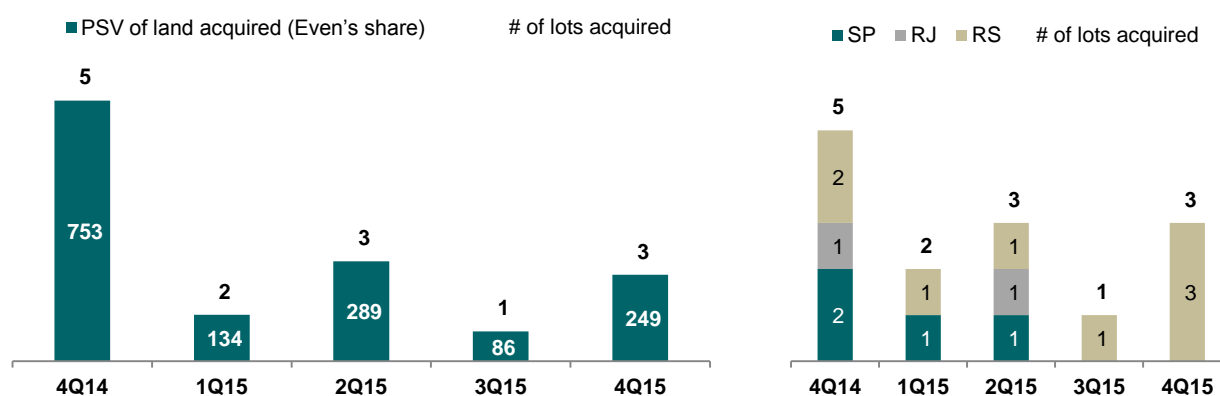
Launch	Total PSV (R\$ '000)	Even's PSV (R\$ '000)	Projects	Units	% Units
Up to 2011	267,561	157,198	64	396	9%
2012	302,929	268,405	33	564	12%
2013	806,677	654,271	26	1,263	27%
2014	862,952	822,373	21	1,508	33%
2015	405,126	367,215	9	907	20%
Total	2,645,245	2,269,462	153	4,638	100%

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	1,654,698	1,478,410	59	497	32	2,455
Rio de Janeiro	428,524	419,328	10	84	12	933
Rio Grande do Sul	529,820	339,894	16	213	16	353
Minas Gerais	32,203	31,829	8	103	-	-
Total	2,645,245	2,269,462	93	897	60	3,741

LAND BANK

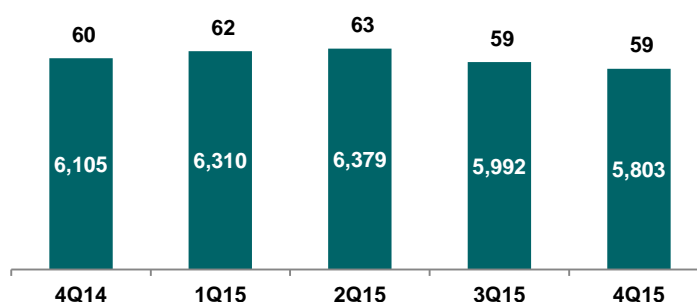
In the fourth quarter, three sites with a combined PSV of R\$ 249 million (Even's share) were acquired. The sites were acquired through swaps and one of them has already been launched in the same quarter (Maxplaza – 1st phase).



As a result, our land bank closed 4Q15 with PSV of R\$ 6.6 billion (R\$ 5.8 billion Even's share) spread through 59 different projects or phases with an average PSV of R\$ 111.6 million, in line with our diversification strategy of not concentrating a large amount of PSV in any single undertaking.

Land Bank Evolution

■ Land Bank PSV (Even's share) # of lots or phases in the land bank



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	24,282	0.4%
Emerging	12	122,303	175,578	2,940	1,112,163	1,091,121	17%
Middle	10	88,010	128,484	2,733	1,316,551	1,209,849	20%
Upper-middle	17	246,831	281,453	3,333	2,371,951	2,241,311	36%
High	5	14,020	36,580	193	330,476	277,614	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	3	662,031	368,567	1,333	138,116	110,493	2%
Office	1	32,085	20,896	400	176,030	119,701	3%
Hotel	1	2,194	3,545	140	39,637	31,710	1%
Total	59	1,299,167	1,144,362	13,669	6,584,549	5,803,216	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	21	192,152	347,623	5,030	2,866,255	2,573,099	44%
Rio de Janeiro	12	141,222	222,353	3,105	1,559,727	1,559,727	24%
Rio Grande do Sul	24	948,055	537,217	5,148	1,854,276	1,366,100	28%
Minas Gerais	2	17,739	37,168	386	304,290	304,290	5%
Total	59	1,299,167	1,144,362	13,669	6,584,549	5,803,216	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 December 31, 2015, are shown below:

	Lots not launched	
	On balance	Off balance
Advances for land acquisition ¹	18,265	N/A
Land inventory ²	651,948	N/A
Lots without deed (off balance) ³	N/A	832,776
Total land (at cost)	1,502,989	

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	On balance	
Land debt	(99,301)¹	(832,776)²	(272,536)	(1,204,614)
<i>Cash</i>	<i>(94,802)</i>	<i>(197,007)</i>	<i>(30,910)³</i>	<i>(322,719)</i>
<i>Financial swap</i>	<i>(4,499)</i>	<i>(144,333)</i>	<i>(89,754)³</i>	<i>(238,586)</i>
<i>Physical swap</i>	-	<i>(491,436)</i>	<i>(151,872)⁴</i>	<i>(643,308)</i>
Total land debt	(932,078)		(272,536)	(1,204,614)

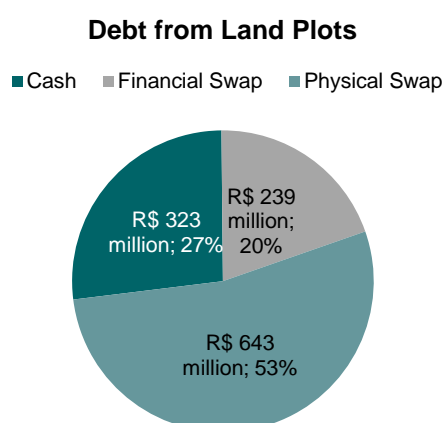
¹ Note 8 - debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (included under liabilities, which also reflects the debt from lots whose projects have already been launched).

² Note 25 (b) - lots of projects not launched yet (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank).

³ Note 8 - debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed.

⁴ Notes 11 and 25 - physical swap unearned amount.

The graph below shows our land payment cash commitments:



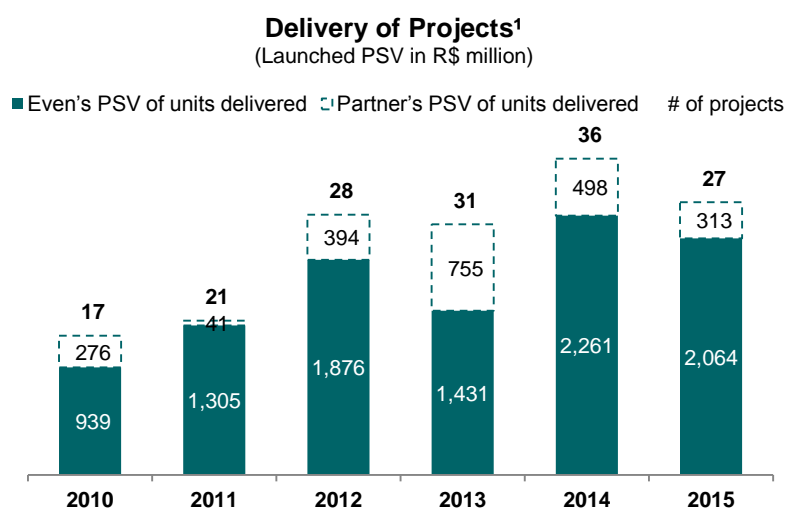
Of the current debt related to lots which will be paid in cash, R\$102 million will be disbursed in 2016, while the remaining balance will be paid between 2017 and 2019.

DELIVERY AND EXECUTION OF PROJECTS

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

	2011	2012	2013	2014	2015
Active construction sites	72	76	70	61	50
Projects delivered	21	28	31	36	27
Units delivered	2,932	6,425	6,673	7,057	4,680
Total PSV of units delivered (R\$ million) ¹	1,346	2,270	2,186	2,758	2,377
Even's PSV of units delivered (R\$ million) ¹	1,305	1,876	1,431	2,261	2,064

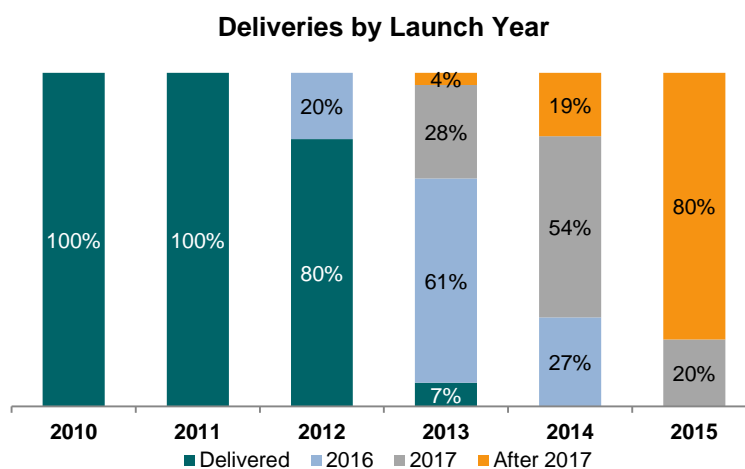
¹ Amount considering sale price at the time of launch.



¹ Amount considering sale price at the time of launch.

We delivered 7 projects in 4Q15 comprising 1,456 units. Even's share of launched PSV was R\$ 651 million. In 2016, we expect deliveries to come to R\$ 2.5 billion (launch PSV, Even's share).

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



(in R\$ '000)	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	802,536

TRANSFERS AND RECEIPT

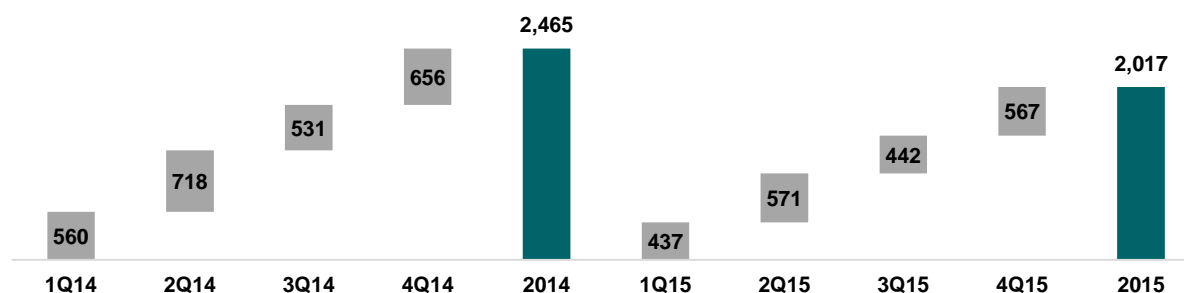
The transfer process (bank loans to clients) remained effective. In line with our strategy, we have maintained a high level of transfers concluded within 90 days (as of the issue date of the individual registration and regularization of the documents until the issue of the transfer contracts), as shown in the table below. It is important to mention that the information provided below only take into account the units that are eligible for transfer at delivery date. The high client transfer rate in up to 90 days attests Even's process efficiency, from the moment that they took the decision.

Percentage of transfers concluded after delivery (per number of units eligible for transfer at delivery date)				
	30 days	60 days	90 days	On Mar 09 2016
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%	92%
3Q15	45%	65%	81%	90%
4Q15	22%	N/A	N/A	86%

As the following table shows, in 2015 our total receivables from clients (units under construction and completed) came to R\$ 2,017.5 million (R\$ 567.0 million in 4Q15).

	Receipt per period (R\$ '000)								
	2011	2012	2013	2014	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	2015
Units under construction	720,750	712.406	1.082.562	849.151	166,930	193,324	142,001	159,966	662,221
Completed units	869,762	1.241.414	1.304.886	1.615.947	270,522	377,796	299,897	407,029	1,355,243
Total	1,590,512	1,953,820	2,387,449	2,465,098	437,452	571,121	441,897	566,995	2,017,465

The higher volume received compared to the previous quarter was particularly influenced by the receipt of finished units sold since Even Day (held at the end of 3Q15).

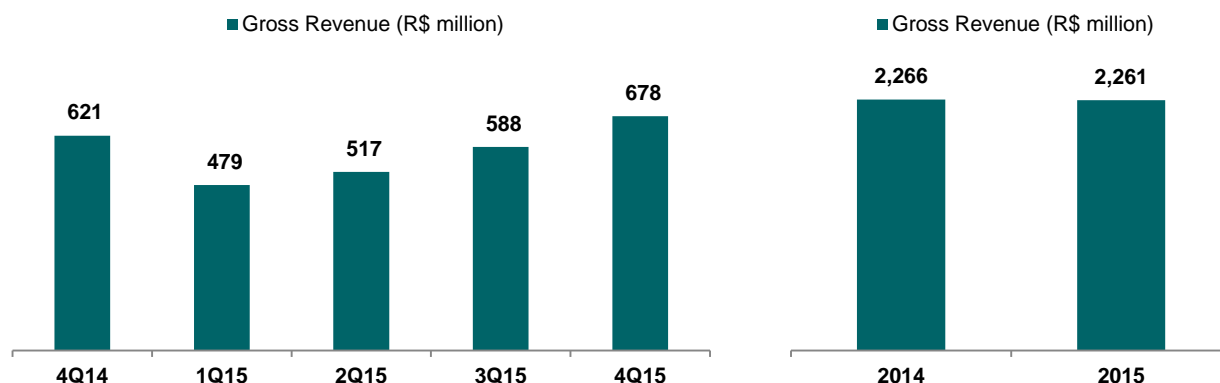


In 2015 we observed a lower receipt speed at the time of project delivery, due to the deterioration of the macroeconomic environment, confidence levels and the higher cost of mortgages to individuals, which caused a time increase to take the decision due to a more cautious view.

ECONOMIC-FINANCIAL PERFORMANCE

REVENUE

In 4Q15, gross operating revenue from sales and services totalled R\$ 677.7 million, an increase influenced by the higher share of finished and almost finished units as a percentage of revenue. In 2015, gross operating revenue came to R\$ 2.261 billion, in line with the 2014 figure.



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

Year of launch	Recognized Gross Revenue (Development)									
	4Q14		1Q15		2Q15		3Q15		4Q15	
	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%	R\$ '000	%
Up to 2011	125,181	21%	108,633	23%	52,914	10%	74,779	13%	53,373	8%
2012	199,839	33%	168,656	36%	180,367	36%	173,686	30%	171,415	26%
2013	112,966	19%	125,527	27%	188,427	37%	189,174	33%	202,619	31%
2014	169,064	28%	66,987	14%	65,728	13%	82,342	14%	131,963	20%
2015	-	-	-	-	20,116	4%	59,882	10%	102,125	15%
Total	607,050	100%	469,802	100%	507,553	100%	579,864	100%	663,496	100%

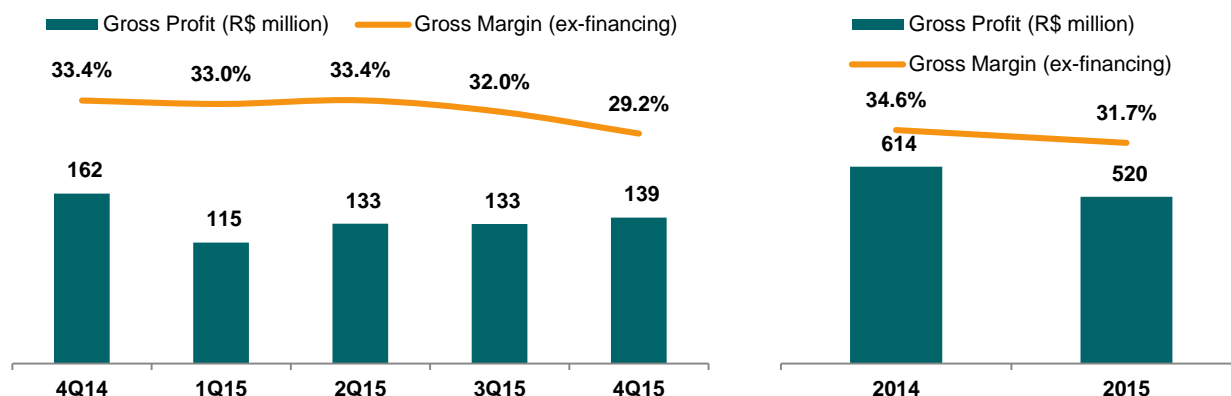
Net operating revenue after taxes totalled R\$ 661.2 million in 4Q15. In 2015, net operating revenue totalled R\$ 2.205 billion, remaining stable over the R\$ 2.206 billion posted in 2014.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

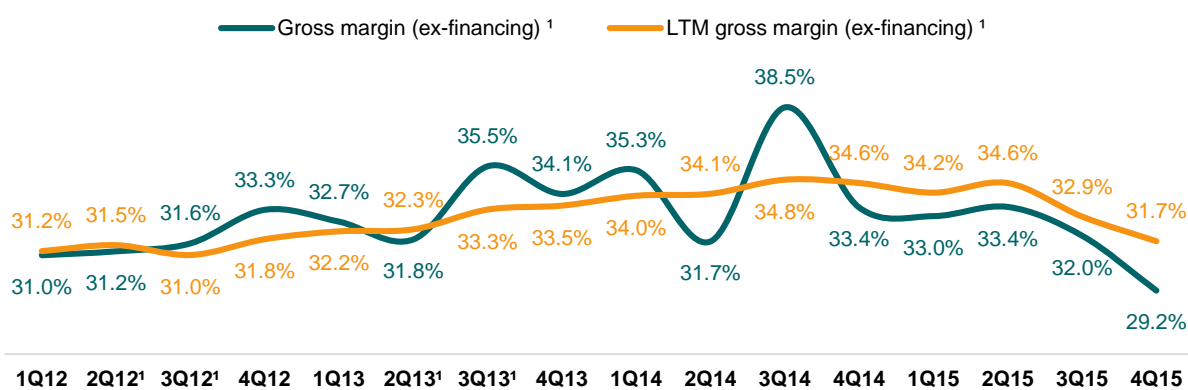
Gross profit came to R\$ 139.1 million in 4Q15, slightly higher than in 3Q15. Annual gross profit totalled R\$ 520.3 million, 15.3% down, or R\$ 94.0 million less than in the same period in 2014.

The fourth-quarter gross margin stood at 29.2%, excluding the effects of financial charges recognized at cost (corporate debt and production financing). According to the same criteria, 12M15 gross margin came to 31.7%, 2.9 p.p. down on 12M14.

Given the prioritization of inventory sale and a more challenging scenario of 2015, over the year were granted greater discounts, which impacted the gross margin. The company believes it will continue following this strategy of granting discounts, especially in the concluded inventory, considering the high opportunity cost of maintaining such units.



The table below shows figures since 1Q12 (16 quarters).



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).

4 th quarter of 2015 (R\$ million)	Gross Margin	Backlog Margin ¹	Inventory Gross Margin ^{2,3}
Net revenue	661.2	1,603.9	2,587.1
Cost of goods sold	(522.1)	(1,039.3)	(2,085.4)
Construction and lot	(468.0)	(1,039.3)	(1,944.1)
Production financing	(30.2)	-	(33.5)
Corporate debt	(23.8)	-	(107.8)
Gross profit	139.1	564.6	501.6
<i>Gross margin (%)</i>	<i>21.0%</i>	<i>35.2%</i>	<i>19.4%</i>
Gross margin (%) excluding financing (production and corporate)	29.2%	35.2%	24.9%

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\$ 466.4 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 (4Q15)		
	Units sold (R\$ million)	Inventory units (R\$ million)	Total ¹ (R\$ million)
2016	600.2	453.6	1,053.7
2017	294.2	283.1	577.3
2018	122.4	134.0	256.4
2019	22.4	25.2	47.6
Total	1,039.2	895.9	1,935.1

¹ Including the total cost in phased projects (R\$ 466.4 million).

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Fourth-quarter selling, general and administrative expenses (SG&A) totalled R\$ 150.9 million, up by R\$ 41.3 million (+37.7%) over 4Q14. In 2015, SG&A totalled R\$ 425.8 million, an increase of R\$ 19.7 million (+4.9%) compared to the R\$ 406.1 million recorded in 2014.

	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	2014	2015	Var. (%)
Selling expenses	54,416	33,858	38,762	39,939	61,131	177,576	173,690	-2%
General and administrative	42,840	43,998	42,294	42,519	33,047	186,196	161,858	-13%
Management fees	1,792	1,800	1,858	1,906	5,681	7,387	11,245	52%
Other operating (income) expenses	10,534	5,555	8,057	14,414	51,009	34,962	79,035	126%
Operating expenses	109,582	85,211	90,971	98,778	150,868	406,121	425,828	5%
% of Net Revenue	18.1%	18.2%	18.1%	17.2%	22.8%	18.4%	19.3%	0.9 p.p.

Selling expenses

Selling expenses were influenced by (i) the higher number of projects launched in the period compared to previous quarters, (ii) a stronger sales effort (promotional and marketing campaigns), and (iii) the creation of decorated apartments in certain finished projects to boost the sale of units in inventory.

General and administrative expenses and management compensation

The reduction in general and administrative expenses was mainly influenced by the reversal of the provision for bonuses that had been made during the year. However, the restructuring of the workforce in July and October negatively impacted the quarter's expenses, due to costs with terminations and settlements.

The increase in management remuneration refers to settlements related to the withdrawal of two statutory officers.

Other operating expenses (revenues)

The upturn in other operating expenses was caused by higher contingencies and judicial settlements and particularly due to the provision for cancellations.

The company makes cancellation provision for customers who have significant evidence of contract cancellation risk. The provision considers (i) the gross margin and the percentage of completion ("PoC") of each of the projects and (ii) the retention of part of the amounts already paid by clients.

In the 4th quarter 2015, the impact on other expenses originated by the cancellation provision was R\$ 32.5 million, of which R\$ 26.9 million are additional provision and R\$ 5.5 million are reclassification of provisions made in previous quarters in the cost item. The impact on net profit after minorities share was on the quarter R\$ 23.9 million.

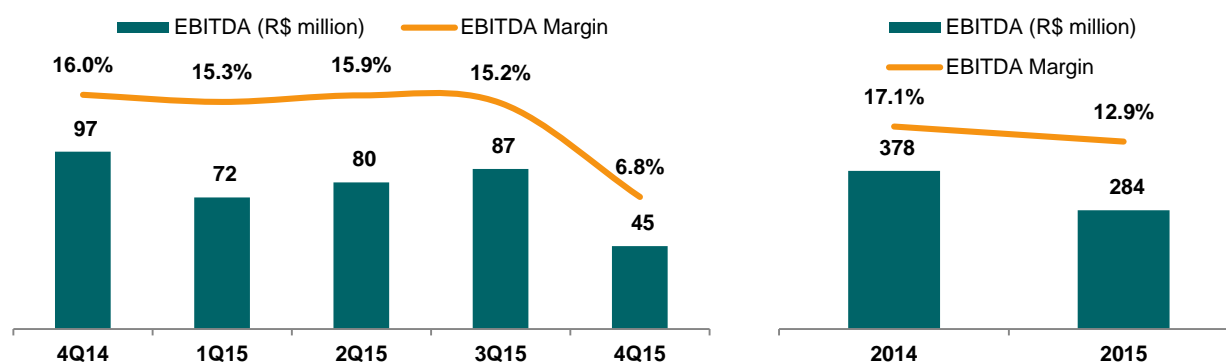
FINANCIAL RESULT

In the fourth quarter, the financial result was positive by R\$ 26.5 million, increasing by 16% compared to the R\$ 22.8 million posted in 3Q15.

In 2015, the net financial result was a gain of R\$ 102.5 million, versus a gain of R\$ 115.6 million in 2014 (down by R\$ 13.0 million, or 11%).

EBITDA

The graphs below show EBITDA trends:



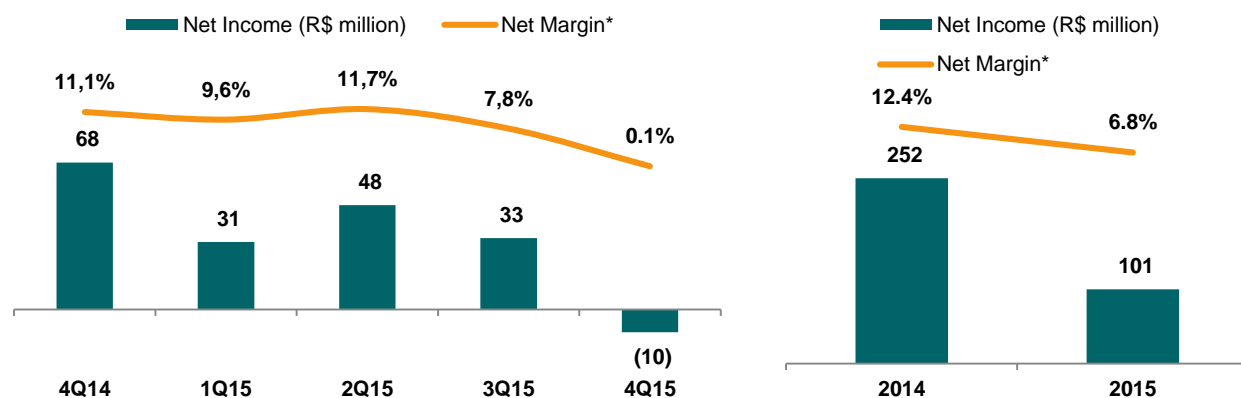
EBITDA reconciliation ¹	4Q14	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	Var. (%)	2014	2015	Var. (%)
Earnings before income taxes and social contribution	80,863	54,321	70,372	57,054	14,754	-74.1%	323,244	196,501	-39.2%
(+) Financial result	(28,612)	(24,880)	(28,341)	(22,843)	(26,476)	-15.9%	(115,576)	(102,540)	-11.3%
(+) Depreciation and amortization	4,016	3,140	2,981	2,524	2,838	-12.4%	20,663	11,484	-44.4%
(+) Expenses apportioned to cost	40,350	39,117	34,972	50,605	54,028	6.8%	149,902	178,723	19.2%
EBITDA	96,617	71,698	79,984	87,340	45,144	-48.3%	378,233	284,167	-24.9%
EBITDA margin (%)	16.0%	15.3%	15.9%	15.2%	6.8%	-8.4 p.p.	17.1%	12.9%	-4.3 p.p.
LTM EBITDA	378,233	467,638	502,525	335,639	284,167	-15.3%	378,233	284,167	-24.9%
LTM EBITDA margin (%)	17.1%	16.8%	17.0%	15.6%	12.9%	-2.7 p.p.	17.1%	12.9%	-4.3 p.p.

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

NET INCOME AND NET MARGIN

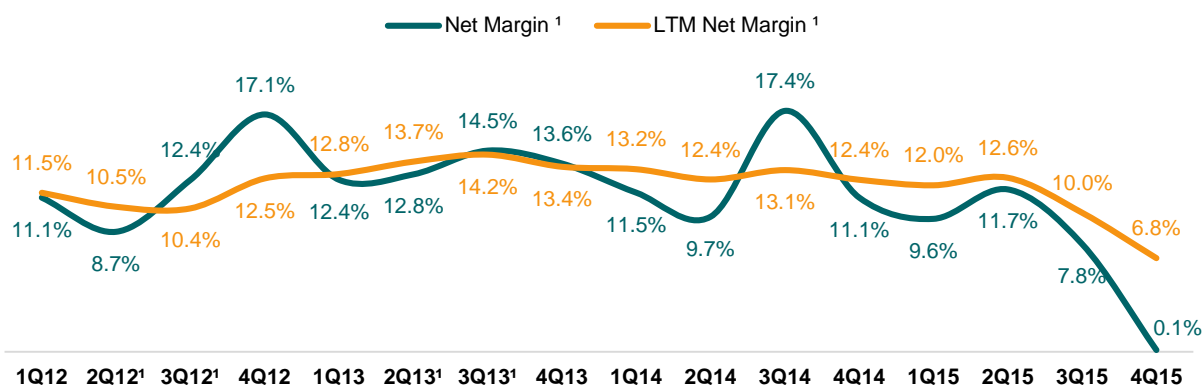
In 2015, net income totaled R\$ 101.4 million, a reduction of 60% in relation to 2014, with a net margin of 6.8% (before minority interest), down 4.1 p.p. in relation to 2014.

Worth remember, as mentioned in section "Selling, general and administrative expenses (other operating expenses)", the increase in cancellations provision impacted 4Q15's net income in R\$ 23.9 million.



* Net Margin: Since net revenues considers minority interest, the net margin is also related to the net income before minority interest. For this reason, even with a net loss after minority interests, the 4Q15 net margin is positive.

The table below presents the net margin history as of 1Q12 (16 quarters).



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 December 31, 2015, cash and cash equivalents totaled R\$ 682.5 million, stable in relation to December 31, 2014.

Loans, production financing and debentures came to R\$ 2.007 billion (6.8% higher than the R\$ 1.870 billion posted on December 31, 2014), of which R\$ 1.144 billion referred to production financing debt (Housing Finance System - SFH), which is fully guaranteed by the project's own receivables, and the remaining R\$ 862.8 million corresponding to land, debentures, CRI debt and swaps.

The table below shows our capital structure, leverage and receivables from completed units on December 31, 2015:

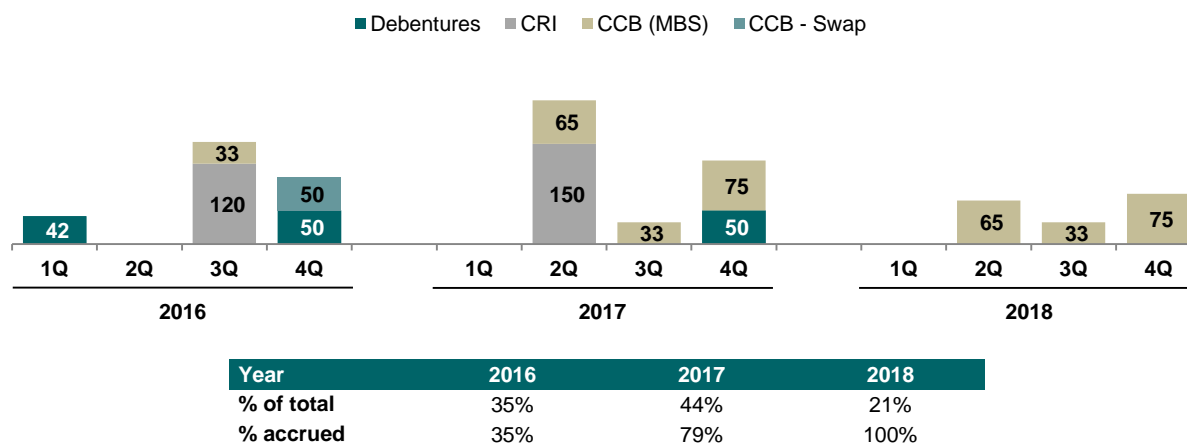
On 12/31/2015	(R\$ million)	
Financing to production	1,144.3	57%
CCB Mortgage Backed Security	378.0	19%
Debentures	147.1	7%
CRI	278.9	14%
CCB - Swap (USD to BRL)	58.8	3%
Gross Debt	2,007.2	100%
Cash	(682.5)	
Net Debt	1,324.7	
Shareholders' Equity	2,466.2	
Net debt /Shareholders' equity	53.7%	
Receivables from completed units on 12/31/2015		
R\$ 769.2 million		

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 + 9.21% p.a.	111.2% CDI
Duration	1.5 year	1.5 year	1.5 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)



The payment of corporate debt stood at R\$ 81.8 million in 4Q15 (principal plus interest).

On March 09, 2016, the company completed the amortization of its 5th debenture issue.

In November, the company raised R\$ 150 million through Mortgage Backed Security (CCB) which has amortization on the second and third years.

CASH GENERATION / CASH BURN

Cash consumption in 4Q15, excluding dividends and share buyback, was R\$ 3.3 million. In 2015, cash consumption, excluding dividends and share buyback, came to R\$ 62.8 million, as shown in the table below:

Cash Burn (R\$ million)	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	2015
Initial net debt	1,149.0	1,199.0	1,209.9	1,301.7	1,149.0
Final net debt	1,199.0	1,209.9	1,301.7	1,324.7	1,324.7
Cash Burn	50.0	10.8	91.9	23.0	175.7
Dividends	-	(59.9)	-	-	(59.9)
Share buyback	(2.1)	(18.3)	(12.9)	(19.6)	(52.9)
Cash Burn (ex-dividends and buyback)	47.9	(67.5)	79.0	3.3	62.8

The 2015 cash flow was lower than expected. As already mentioned in the "Receipt" section, we observed a lower receipt speed at the time of project delivery, due to the deterioration of the macroeconomic environment, confidence levels and the higher cost of mortgages to individuals, which caused a time increase to take the decision due to a more cautious view.

In December, the company approved its 3rd share buyback program totaling up to 11,524,212 common shares (or 5% of the free float on the date when the program was approved), of which 5,565,877 shares were acquired.

On March 18, 2016, the company held 22,625,154 shares in treasury, which accounts for 9.70% of the total number of shares.

ACCOUNTS RECEIVABLE FROM CLIENTS

We closed 4Q15 with receivables from completed units of R\$ 769.2 million. These amounts are mostly in the process of being transferred to the banks (client financing).

Accounts to receive recognized (R\$ 2.054 billion) remained stable over the previous quarter (-2.1%). 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\$ 3.741 billion (accounts to receive recognized + accounts to receive to be recognized in the balance sheet) R\$ 388.6 million will be received during the construction period, i.e., receivables from unfinished units. The remaining R\$ 3.352 billion 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)	
2016	253.3	1,710.5	1,963.8
2017	99.1	921.6	1,020.7
2018	30.6	532.0	562.5
2019	5.7	187.9	193.6
Total	388.6	3,352.0	3,740.6

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.

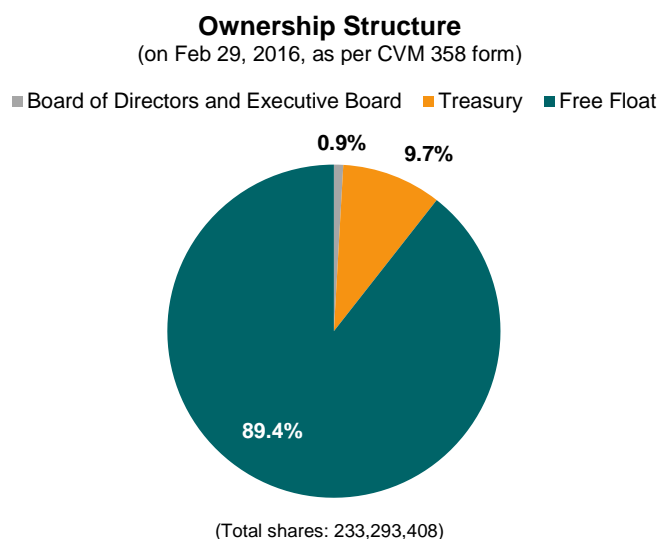
SUBSEQUENT EVENTS

In the Board of Directors meeting held on 03/19/2016 was approved the cancellation of 8,293,408 common shares held in treasury, without changing the capital amount. Due to this decision, company's capital will be represented by 225,000,000 common shares. It is worth mentioning that the approval of such change in capital will be submitted to the Ordinary and Extraordinary General Meeting to be held in April 2016 ("OEGM").

In this same meeting it was approved that, having cash and profits accounted in company's quarterly financial statements, the directors shall resolve on intermediaries and or interim dividends distribution, subject to applicable law. We emphasize that there was no change in company's payout policy as we just create the possibility of increasing the frequency.

Finally, it was also approved at the meeting the proposed distribution of R\$ 35 million in dividends, of which (i) R\$ 24 million refer to the 2015 results and (ii) R\$ 11 million refer to retained earnings. Such distribution is subject to approval in OEGM.

OWNERSHIP STRUCTURE



OTHER INFORMATION

SUSTAINABILITY

Even was included in the Corporate Sustainability Index (ISE) of the BM&BOVESPA for the seventh consecutive year. The 11th ISE portfolio includes 40 shares of 35 companies – representing 16 sectors. The portfolio will be effective between January 4, 2016 and December 29, 2016. One of the highlights of the new portfolio is the higher transparency offered by the companies. This year, 33 of 35 companies authorized the disclosure of their answers to the questionnaire, an increase from 85% to 94% of the companies compared to last year.

ACKNOWLEDGMENTS

Guia Exame de Sustentabilidade: the sector's most sustainable company, for the third consecutive year.

Época Negócios: ranked 4th in Social and Environmental Responsibility in 2015.

Valor 1000: listed among the 1,000 largest companies in Brazil (235th position).

11th ITC Ranking: ranked 6th among the country's largest developers (in sqm).

Melhores e Maiores of Revista Exame: 179th position (in terms of revenue).

Top Imobiliário 2015: 1st place in the Development category, 2nd place in the Builder category and 8th place in the Seller category.

Melhores da Dinheiro: 3rd place in the Real Estate Construction category, and 1st place in Social Responsibility, 2nd place in Human Resources, 3rd place in Corporate Governance, 4th place in Financial Sustainability and 5th place in Innovation and Quality.

ANNEXES

ANNEX 1 – Income Statement

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

INCOME STATEMENT	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	2015	2014
Gross revenue from sales and/or services	478,775	516,629	588,131	677,659	2,261,194	2,265,806
Net revenue from sales and/or services	467,638	502,525	573,770	661,178	2,205,111	2,205,895
Development and resale of properties	469,802	507,707	579,864	663,496	2,220,869	2,215,478
Service rendering	8,973	8,922	8,267	14,163	40,325	50,328
Gross revenue deductions	(11,137)	(14,104)	(14,361)	(16,481)	(56,083)	(59,911)
Incurred cost of goods sold	(352,534)	(369,433)	(440,829)	(522,062)	(1,684,858)	(1,591,655)
Gross profit	115,104	133,092	132,941	139,116	520,253	614,240
<i>Gross Margin</i>	24.6%	26.5%	23.2%	21.0%	23.6%	27.8%
<i>Gross Margin (ex-financing)</i>	33.0%	33.4%	32.0%	29.2%	31.7%	34.6%
Operating Income (Expenses)	(85,211)	(90,971)	(98,778)	(150,868)	(425,828)	(406,121)
Selling	(33,858)	(38,762)	(39,939)	(61,131)	(173,690)	(177,576)
General and Administrative	(43,998)	(42,294)	(42,519)	(33,047)	(161,858)	(186,196)
Management Fees	(1,800)	(1,858)	(1,906)	(5,681)	(11,245)	(7,387)
Other operating income (expenses), net	(5,555)	(8,057)	(14,414)	(51,009)	(79,035)	(34,962)
Operating income (loss) before profit of subsidiaries, financial result	29,893	42,121	34,163	(11,752)	94,425	208,119
Share of profits of subsidiaries	(452)	(90)	48	30	(464)	(451)
Financial Result	24,880	28,341	22,843	26,476	102,540	115,576
Financial Expenses	(9,846)	(11,482)	(10,504)	(10,040)	(41,872)	(34,939)
Financial Income	34,726	39,823	33,347	36,516	144,412	150,515
Income before Income Tax and Social Contribution	54,321	70,372	57,054	14,754	196,501	323,244
Income Tax and Social Contribution	(9,439)	(11,452)	(12,424)	(13,984)	(47,299)	(49,347)
Current	(10,029)	(12,944)	(10,545)	(12,788)	(46,306)	(56,445)
Deferred	590	1,492	(1,879)	(1,196)	(993)	7,098
Net Income before Minority Interest	44,882	58,920	44,630	770	149,202	273,897
Minority Interest	(13,824)	(10,884)	(11,874)	(11,254)	(47,836)	(21,485)
Net income for the period	31,058	48,036	32,756	(10,484)	101,366	252,412
<i>Net Margin</i>	6.6%	9.6%	5.7%	(1.6%)	4.6%	11.4%
<i>Net Margin (without minority interest)</i>	9.6%	11.7%	7.8%	0.1%	6.8%	12.4%

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	12/31/2015
Cash and cash equivalents	721,266	661,242	664,599	598,588	682,462
Accounts receivable	1,640,415	1,739,807	1,689,788	1,745,860	1,818,879
Properties for sale	745,778	747,765	885,230	1,042,484	1,067,522
Taxes and contributions receivable	8,965	10,780	13,117	11,202	5,971
Other accounts receivable	88,582	95,044	48,215	41,438	32,675
Current assets	3,205,006	3,254,638	3,300,949	3,439,572	3,607,509
Accounts receivable	373,269	313,609	315,470	352,638	234,903
Properties for sale	1,165,565	1,198,656	1,139,375	1,044,688	1,164,847
Current accounts with partners at the developments	39,673	46,591	25,288	22,996	5,632
Advances for future capital increase	13,805	28,191	36,646	25,689	25,613
Related parties	667	684	390	404	15,800
Other accounts receivable	24,962	25,424	29,930	34,140	28,771
Investments	22,947	21,596	20,490	20,527	20,510
Property, plant and equipment	24,884	23,544	24,732	25,905	23,904
Intangible assets	9,302	8,982	9,054	9,229	9,300
Non-current assets	1,675,074	1,667,277	1,601,375	1,536,216	1,529,280
Total Assets	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788	5,136,789
LIABILITIES AND EQUITY	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015	12/31/2015
Suppliers	64,430	71,580	88,957	80,582	66,385
Payables for land acquisition	37,357	38,571	42,472	45,520	101,779
Loans and financing	510,406	610,675	565,457	641,051	703,500
Assignment of receivables	2,691	2,088	1,628	1,375	1,163
Debentures	163,915	100,852	97,900	102,546	97,108
Taxes and contributions payable	42,809	38,965	42,796	42,909	34,526
Taxes payable	38,376	39,096	37,514	38,744	42,251
Advances from clients	4,434	9,092	5,750	6,722	13,985
Current accounts with partners at the developments	11,114	10,428	3,409	2,833	5
Proposed dividends	59,948	59,948	-	-	24,074
Provisions	22,500	27,008	8,680	10,850	78,245
Other accounts payable	59,450	65,642	67,873	58,635	49,026
Current liabilities	1,017,430	1,073,945	962,436	1,031,767	1,212,047
Payables for land acquisition	88,145	95,194	80,193	90,222	118,186
Provisions	85,950	93,971	100,209	108,262	62,901
Taxes payable	8,732	7,047	7,004	7,826	5,457
Loans and financing	1,054,453	1,048,754	1,111,115	1,056,720	1,156,547
Assignment of receivables	1,735	1,741	1,759	1,616	1,642
Debentures	141,498	100,000	100,000	100,000	50,000
Deferred income tax and social contribution	42,940	42,350	40,858	42,737	43,933
Other accounts payable	19,702	24,362	26,386	22,434	19,914
Long-term liabilities	1,443,155	1,413,419	1,467,524	1,429,817	1,458,580
Capital Stock attributed to controlling shareholders	1,683,266	1,683,266	1,683,266	1,683,266	1,683,266
Treasury shares	(61,440)	(63,384)	(81,748)	(94,626)	(107,023)
Transaction cost	(15,775)	(15,775)	(15,775)	(15,775)	(15,775)
Stock Options Plan	30,298	31,004	31,717	31,717	31,717
Profit reserve	486,623	517,681	565,717	598,473	567,266
	2,122,972	2,152,792	2,183,177	2,203,055	2,159,451
Minority interest	296,523	281,759	289,187	311,149	306,711
Shareholder's Equity	2,419,495	2,434,551	2,472,364	2,514,204	2,466,162
Total liabilities and shareholders' equity	4,880,080	4,921,915	4,902,324	4,975,788	5,136,789

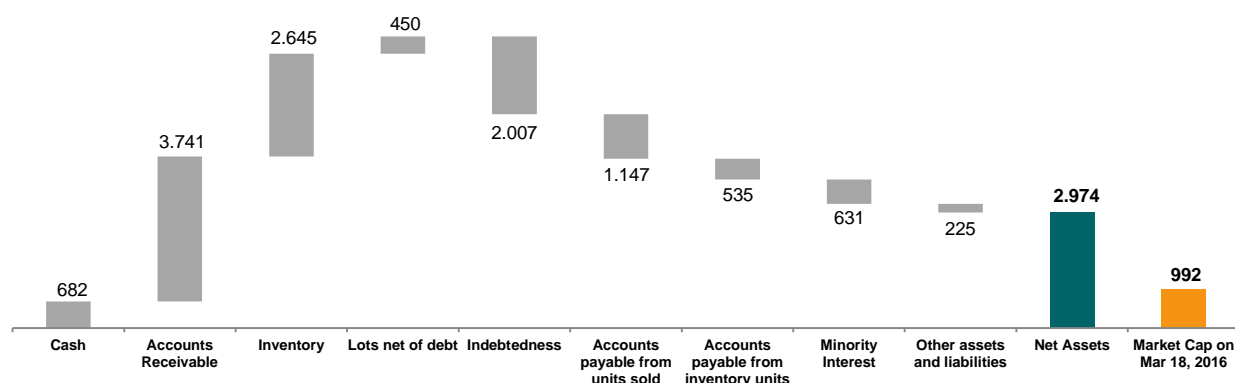
ANNEX 3 – Cash Flow Statement

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

CASH FLOW	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	2015	2014
Income before income tax and social contribution	54,321	70,372	57,054	14,754	196,501	323,244
<i>Adjustments to reconcile profit to cash generated from operating activities</i>						
Equity accounting	452	90	(48)	(30)	464	451
Depreciation and amortization	3,140	2,981	2,524	2,838	11,483	20,663
Write-off of property, plant and equipment and intangible assets	209	1,306	334	120	1,969	3,871
Stock option plan	706	713	-	-	1,419	3,780
Profit sharing	4,508	1,401	2,170	(7,350)	729	23,208
Provision for guarantees	3,532	4,215	4,028	(7,062)	4,713	16,143
Provision for civil and labor risks	4,489	2,023	4,025	7,637	18,174	17,118
Accrued interest rates	22,749	43,062	32,696	80,208	178,716	149,902
Interest from financial investments	-	-	-	(80,649)	(80,649)	74,273
<i>Change in current and noncurrent assets and liabilities</i>						
Escrow accounts	-	-	-	-	-	-
Accounts receivable	(39,732)	48,158	(93,240)	44,716	(40,098)	261,884
Properties for sale	(35,078)	(78,184)	(62,567)	(145,197)	(321,026)	(384,704)
Current accounts with partners at the developments	(7,604)	14,284	1,716	14,536	22,932	41,036
Taxes and contributions payable	(1,815)	(2,337)	1,915	5,231	2,994	(1,950)
Other assets	(10,141)	39,569	8,541	(39,590)	(1,621)	(28,422)
Suppliers	7,150	17,377	(8,375)	35,943	52,095	(3,601)
Payables for property acquisition	8,263	(11,100)	13,077	(8,285)	1,955	27,113
Advances from clients	4,658	(3,342)	972	92,175	94,463	(9,667)
Taxes and contributions payable	(4,809)	2,206	2,165	9,989	9,551	(8,159)
Discount of receivables	(597)	(442)	(396)	(6,248)	(7,683)	(6,036)
Other liabilities	10,856	(15,476)	(13,191)	16,680	(1,131)	(56,641)
Changes in non-controlling shareholders	(28,588)	(3,456)	10,088	(15,692)	(37,648)	(52,670)
Cash (used in) generated by operating activities	(3,332)	133,421	(36,511)	14,724	108,302	410,837
Interest paid	(9,611)	(9,760)	(3,210)	(100,295)	(122,876)	(41,254)
Income tax and social contribution paid	(10,029)	(12,944)	(10,545)	(12,788)	(46,306)	(56,445)
Cash flows from operating activities	(22,972)	110,717	(50,266)	(98,359)	(60,880)	313,138
Decrease (increase) in financial investments	61,962	(10,415)	89,540	91,951	233,038	(71,671)
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(1,689)	(5,547)	(4,206)	(1,028)	(12,470)	(18,787)
Increase in investments	(1,309)	(2,402)	3,711	(4,840)	(4,840)	(16,390)
Profit received	2,208	3,418	1,140	47	6,813	12,738
Advance for future capital increase	(11,168)	(5,701)	4,985	76	(11,808)	(10,083)
Cash flow from investing activities	50,004	(20,647)	95,170	86,206	210,733	(104,193)
<i>From third-parties:</i>						
Inflow of new loans and financing	204,636	191,738	283,531	298,640	978,545	1,036,537
Payment of loans, financing and debentures	(227,769)	(210,850)	(287,173)	(171,710)	(897,501)	(1,158,479)
<i>From shareholders/related parties:</i>						
(Payment) inflow of related parties, net	(17)	294	(14)	(15,396)	(15,133)	(55)
Acquisition of treasury shares	(1,944)	(18,363)	(12,878)	(9,046)	(42,231)	(61,440)
Dividends paid, net of unclaimed dividends	-	(59,948)	-	-	(59,948)	(67,186)
Cash flow from financing activities	(25,094)	(97,129)	(16,534)	102,488	(36,268)	(250,623)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,939	(7,059)	23,529	95,176	113,585	(41,679)
Cash at the beginning of the period	6,474	8,413	1,354	24,883	6,474	48,153
Cash at the end of the period	8,413	1,354	24,883	120,059	120,059	6,474

ANNEX 4 – Net Asset

Net Assets		12/31/2015
Cash and cash equivalents and financial investments		682,462
Loans, financing and debentures payable		(2,007,155)
Net debt		(1,324,693)
On-balance accounts receivable from clients		2,053,782
Off-balance accounts receivable from clients		1,686,830
Advances from clients		(13,985)
Reversal of adjustment to present value		52,124
Taxes on accounts receivable from clients		(151,150)
Liabilities from construction of properties sold		(1,039,222)
Partners from business receivable (payable)		5,627
Accounts receivable from clients, net		2,594,006
Inventory units at market value		2,645,245
Taxes on sale of inventory units		(105,810)
Budgeted cost to be incurred from inventory properties		(895,870)
Adjustment of developments accounted as recorded		466,416
Net inventory		2,109,981
On-balance land inventory		670,213
Off-balance land inventory		832,776
On-balance land debt		(99,301)
Off-balance land debt		(832,776)
Debt of lots already launched		(120,664)
Land, net		450,248
On-balance minority interest		(306,711)
Off-balance minority interest		(324,157)
Minority interest		(630,868)
On balance projects consolidated by equity accounting		20,510
Off-balance projects consolidated by equity accounting		-
Projects consolidated by equity accounting		20,510
Other assets		116,421
Other liabilities		(361,510)
Other assets (liabilities)		(245,089)
Net assets		2,974,095
Number of ex-treasury shares (RS '000) on Mar 18, 2016		210,668
Net asset per share on Mar 18, 2016		14.12



ANNEX 5 – Land Bank

The table shows the plots of land acquired by the Company, per undertaking, on December 31, 2015:

Lot	Location	Purchase date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV	
			Lot	Usable		Total	Even
EPO Parana 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	São Paulo	Nov - 13	6,903	13,596	258	87,923	87,923
Lot XVII	São Paulo	Dec - 13	1,280	4,782	16	72,543	36,271
Lot XVIII	São Paulo	Jun - 13	4,861	10,461	56	146,556	146,556
Lot XIX	São Paulo	Jan - 13	6,229	7,660	84	66,190	66,190
Lot XX	São Paulo	Jan - 13	19,145	23,544	336	203,443	203,443
Lot XXI	São Paulo	Jan - 13	26,531	32,628	276	281,937	281,937
Lot XXII	São Paulo	Dec - 13	2,067	13,273	234	98,356	98,356
Lot XXIII	São Paulo	Jan - 14	3,868	12,743	70	147,298	147,298
Lot XXIV	Rio de Janeiro	Jan - 14	4,103	10,518	168	71,152	71,152
Lot XXV	Rio de Janeiro	Mar - 14	17,287	22,397	376	131,375	131,375
Lot XXVI	Rio de Janeiro	Mar - 14	14,608	18,926	318	110,758	110,758
Lot XXVII	Rio de Janeiro	May - 14	16,363	19,688	288	119,725	119,725
Lot XXVIII	São Paulo	Feb - 14	1,453	3,849	98	70,936	70,936
Lot XXIX	São Paulo	Jan - 14	6,050	11,411	211	78,711	78,711
Lot XXX	São Paulo	Apr - 14	5,650	13,857	263	99,163	99,163
Lot XXXI	São Paulo	Apr - 14	3,937	18,610	754	336,189	168,095
Lot XXXII	São Paulo	May - 14	8,208	16,351	302	116,699	116,699
Lot XXXIII	São Paulo	Jun - 14	3,920	16,989	302	214,835	214,835
Lot XXXIV	Rio Grande do Sul	May - 14	189,471	89,810	284	45,633	36,506
Lot XXXV	Rio Grande do Sul	May - 14	455,094	212,621	902	34,521	27,617
Lot XXXVI	Rio Grande do Sul	Mar - 14	32,085	20,896	400	176,030	119,701
Lot XXXVII	Rio Grande do Sul	Jun - 14	6,170	13,170	208	76,726	61,381
Lot XXXVIII	Rio Grande do Sul	Jul - 14	6,773	9,685	131	53,867	43,093
Lot XXXIX	São Paulo	Sep - 14	3,109	14,156	204	177,580	177,580
Lot XL	Rio Grande do Sul	Sep - 14	44,145	22,541	352	135,755	92,313
Lot XLI	Rio Grande do Sul	Sep - 14	15,475	7,273	194	47,588	32,360
Lot XLII	Rio Grande do Sul	Sep - 14	40,206	22,447	288	123,642	84,076
Lot XLIII	Rio Grande do Sul	Sep - 14	3,834	11,646	462	82,477	32,991
Lot XLIV	Rio de Janeiro	Dec - 14	20,280	27,948	422	177,209	177,209
Lot XLV	Rio de Janeiro	Dec - 14	18,022	24,836	376	157,479	157,479
Lot XLVI	Rio de Janeiro	Dec - 14	15,711	21,652	282	137,286	137,286
Lot XLVII	Rio Grande do Sul	Dec - 14	5,024	13,061	65	71,870	48,872
Lot XLVIII	São Paulo	Apr - 15	4,600	13,692	260	103,122	103,122
Lot XLIX	Rio Grande do Sul	Mar - 15	5,024	8,772	136	54,087	36,779
Lot L	Rio de Janeiro	May - 15	3,905	10,642	114	165,566	165,566
Lot LI	Rio Grande do Sul	May - 15	916	2,375	10	25,022	20,018
Lot LII	Rio Grande do Sul	Oct - 15	2,194	3,545	140	39,637	31,710
Lot LIII	Rio Grande do Sul	Oct - 15	17,466	66,136	147	57,962	46,370
Lot LIV	Rio Grande do Sul	Oct - 15	2,690	5,791	36	63,353	43,080
59 lots or phases			1,299,167	1,144,362	13,669	6,584,549	5,803,216

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 December 31, 2015 in comparison to September 30, 2015 and December 31, 2014:

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014	12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014
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%	100%	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%
Illuminato	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%
Tendence	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 Città	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%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Du Champ	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	97%	97%	95%	100%	100%	100%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	99%	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%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	100%	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%	97%	100%	100%	100%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	100%	96%	86%	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%	100%	99%	95%	95%	95%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014	12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cinecittá (1 st phase)	3Q08	85%	99%	99%	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%	98%	96%	93%	100%	100%	100%
Montemagno (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%	100%	99%	98%	100%	100%	100%
Cinecittá (2 nd phase)	2Q09	85%	100%	98%	96%	100%	100%	100%
Shop Club Guarulhos (2 nd phase)	2Q09	100%	99%	99%	97%	100%	100%	100%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	88%	88%	81%	100%	100%	100%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	100%	100%	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%	99%	98%	100%	100%	100%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	99%	100%	99%	100%	100%	100%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	100%	98%	96%	100%	100%	100%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	84%	84%	54%	100%	100%	100%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alto Pinheiros	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Allegro Jd. Avelino	3Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
The One	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alegria	4Q09	100%	99%	99%	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%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Novitá Butantã	4Q09	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	97%	95%	95%	100%	100%	100%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Novitá Butantã (2 nd phase)	1Q10	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Code	1Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	98%	98%	98%	100%	100%	100%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	100%	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%	99%	97%	100%	100%	100%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	99%	100%	98%	100%	100%	100%
Passione	2Q10	100%	97%	99%	98%	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%	100%	97%	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%	100%	100%	100%	100%
Royal Blue	3Q10	50%	96%	96%	96%	100%	100%	100%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Passione Duo	3Q10	100%	98%	99%	97%	100%	100%	100%
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cube	3Q10	100%	100%	98%	98%	100%	100%	100%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	100%	97%	93%	100%	100%	100%
True	3Q10	100%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Ponta da Figueira	3Q10	18%	82%	82%	80%	100%	100%	100%
Arte Bela Vista	4Q10	50%	91%	87%	87%	100%	100%	85%
Vivace Castelo	4Q10	100%	90%	88%	75%	100%	100%	100%
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	98%	96%	98%	100%	100%	100%
Giardino	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	100%	98%	97%	100%	100%	100%
Hom	4Q10	50%	94%	94%	96%	100%	100%	100%
L'Essence (2 nd phase)	4Q10	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014	12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014
Royal Blue (Disa Catisa) (2 nd phase)	4Q10	50%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Arizona 701	1Q11	80%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Design Campo Belo	1Q11	70%	100%	98%	81%	100%	100%	100%
Airport Office	1Q11	100%	86%	86%	82%	100%	100%	100%
Reserva da Praia	1Q11	45%	99%	99%	99%	100%	100%	100%
Bravo Saturnino II	1Q11	50%	91%	91%	78%	100%	100%	100%
Level Alto da Lapa	2Q11	100%	99%	99%	96%	100%	100%	100%
Campo Grande Office & Mall	2Q11	100%	98%	97%	94%	100%	100%	100%
Panorama Vila Mariana	2Q11	100%	98%	98%	100%	100%	100%	100%
Praças da Lapa	2Q11	100%	100%	98%	95%	100%	100%	100%
E-Office Vila da Serra	2Q11	85%	76%	76%	78%	100%	100%	100%
Art Pompeia	2Q11	90%	100%	100%	97%	100%	100%	100%
New Age	2Q11	100%	99%	100%	98%	100%	100%	100%
Ideale Offices	2Q11	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ária	2Q11	50%	94%	88%	88%	100%	100%	100%
Grand Park Eucaliptos	3Q11	80%	95%	96%	87%	100%	100%	89%
Caminhos da Barra Mais	3Q11	50%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Arq Escritórios Moema	3Q11	100%	84%	83%	68%	100%	100%	100%
Vitrine Offices Pompéia	3Q11	100%	95%	95%	97%	100%	100%	100%
Vivaz Vila Prudente	3Q11	100%	89%	87%	77%	100%	100%	100%
NY SP	3Q11	100%	99%	99%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas - Brita	4Q11	80%	88%	93%	79%	92%	88%	76%
Baltimore	4Q11	80%	97%	98%	89%	100%	100%	98%
Spot Office Moema	4Q11	100%	94%	94%	88%	100%	100%	100%
Cenário da Vila	4Q11	100%	100%	100%	99%	100%	100%	100%
Window Belém	4Q11	100%	100%	99%	96%	100%	100%	100%
Prime Design	4Q11	100%	100%	100%	97%	100%	100%	100%
Feel Cidade Universitária	4Q11	100%	98%	98%	95%	100%	100%	100%
Pateo Pompéia	4Q11	88%	100%	99%	99%	100%	100%	100%
Edifício Red Tatuapé	4Q11	100%	100%	96%	90%	100%	100%	100%
Viverde Residencial	4Q11	85%	91%	89%	98%	100%	100%	95%
Villaggio Nova Carrão	4Q11	100%	98%	93%	87%	100%	100%	100%
Cobal - Rubi	4Q11	80%	95%	92%	92%	100%	100%	92%
Alto Campo Belo	1Q12	50%	82%	71%	71%	100%	100%	84%
Vista Mariana	1Q12	100%	100%	98%	100%	100%	100%	100%
Estilo Bom Retiro	1Q12	100%	95%	93%	95%	100%	100%	100%
Vida Viva Club Canoas (2 nd phase)	1Q12	80%	86%	86%	67%	92%	88%	76%
Supreme	1Q12	80%	99%	99%	96%	100%	100%	96%
Alameda Santos	1Q12	100%	87%	87%	85%	100%	100%	100%
Mosaico Vila Guilherme	1Q12	100%	89%	88%	79%	100%	100%	100%
Vitalis	1Q12	100%	100%	99%	98%	100%	100%	100%
Paulista Tower	1Q12	100%	91%	93%	94%	100%	100%	86%
Viverde Residencial (2 nd phase)	1Q12	85%	90%	89%	97%	100%	100%	95%
Haddock Business	2Q12	50%	79%	76%	67%	100%	100%	89%
Boreal Santana	2Q12	100%	91%	82%	58%	100%	100%	85%
Plenna Vila Prudente	2Q12	100%	96%	96%	82%	100%	100%	100%
Air Campo Belo	3Q12	100%	94%	93%	100%	100%	100%	87%
Acervo Pinheiros	3Q12	100%	78%	58%	46%	100%	94%	77%
Arcos 123	3Q12	100%	92%	92%	96%	85%	80%	51%
Verano Clube Aricanduva	3Q12	100%	96%	91%	81%	100%	100%	100%
Braz Leme Offices	3Q12	50%	92%	82%	60%	100%	100%	93%
Bella Anhaia Mello	3Q12	100%	81%	82%	71%	100%	100%	88%
Somma Brooklin	3Q12	100%	92%	83%	83%	100%	100%	90%
Design Office Center	3Q12	80%	98%	98%	94%	100%	96%	82%
Roseira	3Q12	46%	88%	88%	88%	100%	100%	100%
Essência Brooklin	4Q12	100%	96%	94%	82%	100%	100%	81%
Torre Pinheiros	4Q12	100%	74%	72%	72%	100%	100%	93%
Anália Franco Offices	4Q12	100%	91%	92%	74%	100%	94%	73%
Haddock Offices	4Q12	100%	92%	98%	97%	100%	95%	74%
Quatro Brooklin	4Q12	100%	89%	70%	44%	89%	84%	63%
London SP	4Q12	100%	96%	96%	96%	88%	81%	62%
Club Park Remédios	4Q12	100%	93%	87%	85%	100%	94%	69%
Riachuelo 366 Corporate	4Q12	100%	62%	53%	53%	92%	83%	55%
Vida Viva Club Canoas - Brita (3 rd phase)	4Q12	80%	86%	86%	67%	92%	88%	76%
Clube Centro	4Q12	80%	76%	77%	53%	95%	87%	61%
Quartier Cabral	4Q12	50%	91%	89%	82%	88%	84%	70%
Hom Lindóia	4Q12	80%	86%	86%	83%	96%	90%	72%
Nine	4T12	80%	95%	97%	88%	95%	92%	72%

Continued in the next page.

Project	Launch	% Even	% Sold			PoC		
			12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014	12/31/2015	9/30/2015	12/31/2014
Wish Moema	1Q13	100%	71%	65%	66%	100%	100%	79%
Bosques da Lapa	1Q13	100%	94%	97%	94%	92%	86%	54%
Matriz Freguesia	1Q13	100%	82%	80%	79%	100%	100%	78%
Icon	1Q13	80%	93%	92%	96%	66%	57%	32%
Verdi Spazio	2Q13	100%	69%	68%	59%	92%	87%	58%
Parques da Lapa	2Q13	100%	93%	92%	89%	85%	75%	49%
Residencial Pontal	2Q13	100%	79%	75%	76%	56%	49%	36%
Linea Perdizes	2Q13	100%	81%	71%	65%	100%	91%	66%
Icon RS (2 nd phase)	2Q13	80%	87%	78%	66%	66%	57%	32%
Diseno Alto de Pinheiros	3Q13	100%	60%	53%	40%	96%	89%	66%
Estações Mooca	3Q13	100%	62%	59%	48%	90%	78%	48%
Story Jaguaré	3Q13	100%	63%	55%	49%	96%	88%	55%
Autêntico Mooca	3Q13	100%	94%	91%	97%	85%	74%	43%
Residencial Pontal (2 nd phase)	3Q13	100%	43%	35%	25%	56%	49%	36%
Blue Note	4Q13	100%	51%	51%	42%	56%	50%	40%
Design Arte	4Q13	100%	51%	69%	69%	75%	68%	53%
Vero	4Q13	100%	45%	38%	32%	86%	75%	42%
BC Bela Cintra	4Q13	100%	79%	73%	68%	79%	72%	53%
Verte Belém	4Q13	100%	75%	74%	77%	68%	58%	39%
Wise	4Q13	100%	93%	95%	100%	76%	64%	36%
RG Personal Residences	4Q13	100%	32%	26%	16%	55%	46%	30%
Urbanity Residential/Commercial offices	4Q13	50%	80%	80%	80%	48%	40%	28%
Urbanity Corporate	4Q13	50%	8%	8%	8%	48%	40%	28%
Terrara	4Q13	100%	66%	65%	59%	53%	44%	24%
Window RS	4Q13	100%	52%	52%	41%	50%	44%	36%
Anita Garibaldi	4Q13	100%	93%	93%	87%	71%	62%	41%
Assembleia One	1Q14	100%	81%	79%	68%	60%	56%	52%
SP Sumaré Perdizes	1Q14	100%	53%	32%	9%	71%	59%	42%
Icon RS (3 rd phase)	2Q14	80%	92%	90%	84%	66%	57%	32%
Story Jaguaré 2 nd phase	2Q14	100%	63%	55%	40%	96%	88%	55%
Vida Viva Club Canoas - Brita (4 th phase)	2Q14	80%	89%	90%	85%	92%	88%	76%
Quintas da Lapa	2Q14	50%	34%	32%	27%	52%	43%	28%
Clube Jardim Vila Maria	2Q14	100%	59%	54%	53%	79%	66%	42%
Parque Jardim Vila Guilherme	2Q14	100%	50%	47%	39%	82%	70%	37%
Mariz Vila Mariana	2Q14	100%	62%	40%	27%	75%	64%	45%
Vila Jardim Casa Verde	2Q14	100%	56%	53%	46%	81%	69%	43%
Bio Tatuapé	3Q14	100%	60%	52%	29%	45%	39%	33%
Clube Centro (2 nd phase)	3Q14	80%	75%	82%	83%	95%	87%	61%
Vernissage Pinheiros	4Q14	100%	49%	37%	12%	62%	57%	51%
RG Personal Residences (2 nd phase)	4Q14	100%	36%	34%	11%	55%	46%	30%
Portal Centro	4Q14	100%	36%	35%	29%	37%	31%	29%
Ato	4Q14	80%	56%	52%	48%	45%	42%	42%
Hotel Ibis*	4Q14	100%	46%	32%	17%	72%	63%	55%
Martese Alto da Lapa	4Q14	100%	52%	52%	39%	45%	40%	39%
UP Barra	4Q14	100%	83%	82%	70%	43%	38%	32%
Vida Viva Boulevard	4Q14	80%	94%	93%	74%	36%	32%	31%
UP Barra Mais (2 nd phase)	2Q15	100%	57%	46%	N/A	25%	24%	N/A
Clube Jaçanã	2Q15	100%	75%	74%	N/A	26%	24%	N/A
Vila Nova Ipiranga	3Q15	100%	31%	21%	N/A	32%	29%	N/A
Hom Nilo	3Q15	68%	88%	68%	N/A	39%	39%	N/A
Up Barra Mais (2 nd phase)	4Q15	100%	57%	N/A	N/A	25%	N/A	N/A
MaxPlaza (1 st phase)	4Q15	80%	63%	N/A	N/A	30%	N/A	N/A
Quadra Vila Mascote	4Q15	100%	29%	N/A	N/A	29%	N/A	N/A
Up Norte	4Q15	100%	20%	N/A	N/A	26%	N/A	N/A
ID Residences	4Q15	60%	34%	N/A	N/A	33%	N/A	N/A

* The percentage presented regards ideal fraction. Considering only the units (and not the parking spaces) the project is 65% 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.