

## Cyrela atinge geração de caixa de R\$ 219 milhões no 3T15 e R\$ 841 milhões no ano.

São Paulo, 12 de Novembro de 2015 - A Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações ("CBR" ou "Companhia" ou "Cyrela") (BM&FBOVESPA: CYRE3; OTCQX: CYRBY), uma das maiores empresas do mercado imobiliário brasileiro na incorporação de empreendimentos residenciais, apresenta seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2015 (3T15 e 9M15). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) que consideram as orientações técnicas OCPC 04 e interpretação técnica ICPC 02 e os princípios brasileiros de contabilidade e normas para preparação de relatório financeiro aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras e regulamentações pertinentes. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2014 e, eventualmente, ao segundo trimestre de 2015.

### MARGEM BRUTA

#### No trimestre:

34,7%, aumento de 4,8 p.p. vs. 3T14 e redução de 0,4 p.p. vs. 2T15.

#### No ano:

34,9%, aumento de 3,0 p.p. vs. 2014.

### GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

#### No trimestre:

R\$ 219 milhões vs. R\$ 187 milhões no 3T14 e R\$ 219 milhões no 2T15.

#### No ano:

R\$ 841 milhões vs. R\$ 505 milhões em 2014.

### Lucro por Ação

#### No trimestre:

R\$ 0,35, 25,0% inferior vs. 3T14 e 11,2% superior vs. 2T15

#### No ano:

R\$ 0,92 vs. R\$ 1,30 em 2014.

### VENDAS

#### No trimestre:

R\$ 1.009 milhões, 1,7% superior vs. 3T14 e 24,0% superior vs. 2T15

#### No ano:

R\$ 2.546 milhões, 33,0% inferior ao mesmo período de 2014.

### LUCRO LÍQUIDO

#### No trimestre:

R\$ 131 milhões, 26,7% inferior vs. 3T14 e 11,2% superior vs. 2T15.

#### No ano:

R\$ 350 milhões, 31,6% inferior vs. 2014.

### ROE

#### Return on Equity

(lucro líquido dos últimos 12 meses sobre o patrimônio líquido médio do período, excluindo participações minoritárias) de 8,6%.

#### CYRE3

(12/11/2015)

#### Nº. de Ações:

399.742.799

#### Valor de mercado:

R\$ 3.629,7 milhões

US\$ 955,3 milhões

#### Volume financeiro médio 30 últimos pregões:

R\$ 18,5 milhões

#### Teleconferências sobre os Resultados do 3T15

Português

(com tradução simultânea)

13 de Novembro de 2015

12h00 (horário de Brasília)

9h00 (US EDT)

+55 (11) 3193-1001 ou

+55 (11) 2820-4001

+1 888 700-0802 (Estados Unidos)

+1 786 924-6977 (outros países)

#### Contatos de RI:

Tel.: (55 11) 4502-3153

ri@cyrela.com.br

#### Visite o website de RI:

www.cyrela.com.br/ri

**Súmaro**

<b>MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>3</b>
<b>PRINCIPAIS INDICADORES</b> .....	<b>5</b>
<b>DESEMPENHO OPERACIONAL</b> .....	<b>6</b>
<b>LANÇAMENTOS</b> .....	<b>6</b>
<b>VENDAS</b> .....	<b>9</b>
<b>VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)</b> .....	<b>12</b>
<b>ESTOQUES</b> .....	<b>13</b>
<b>TERRENOS</b> .....	<b>16</b>
<b>OBRAS</b> .....	<b>17</b>
<b>Desempenho Econômico – Financeiro</b> .....	<b>19</b>
<b>RECEITA</b> .....	<b>19</b>
<b>CUSTO DOS BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS</b> .....	<b>20</b>
<b>MARGEM BRUTA</b> .....	<b>21</b>
<b>VENDAS A RECONHECER</b> .....	<b>23</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b> .....	<b>24</b>
<b>DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS</b> .....	<b>25</b>
<b>EBITDA</b> .....	<b>26</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b> .....	<b>27</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA</b> .....	<b>28</b>
<b>Destaques das Demonstrações Financeiras</b> .....	<b>30</b>
<b>CONTAS A RECEBER</b> .....	<b>30</b>
<b>TERRENOS</b> .....	<b>31</b>
<b>ENDIVIDAMENTO</b> .....	<b>33</b>
<b>GERAÇÃO DE CAIXA</b> .....	<b>36</b>
<b>EVENTOS SUBSEQUENTES</b> .....	<b>37</b>
<b>ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>38</b>
<b>ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO</b> .....	<b>39</b>
<b>ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA</b> .....	<b>40</b>
<b>ANEXO IV – RECONHECIMENTO DE RECEITA</b> .....	<b>41</b>
<b>ANEXO V – LANÇAMENTOS</b> .....	<b>42</b>
<b>ANEXO VI – VENDAS</b> .....	<b>43</b>
<b>ANEXO VII – ESTOQUE DE TERRENOS</b> .....	<b>44</b>
<b>ANEXO VIII – EMPREENDIMENTOS ENTREGUES</b> .....	<b>46</b>
<b>ANEXO IX – MÉDIO + MCMV</b> .....	<b>47</b>
<b>Glossário</b> .....	<b>50</b>

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No terceiro trimestre de 2015 assistimos a um agravamento da crise política no Brasil, trazendo reflexos econômicos bastante desafiadores. A dificuldade de aprovação de medidas de ajuste fiscal propostos pelo Governo aliada a uma perspectiva de déficit primário no orçamento de 2016 foi um dos principais fatores na perda do grau de investimento do país pela agência Standard and Poors e no rebaixamento do rating pela Fitch.

No cenário externo, a melhora dos indicadores econômicos norte americanos tem tornado mais iminente o aumento das taxas de juros naquele país, o que gera o fortalecimento do dólar frente às outras moedas. Além disso, o menor crescimento da economia da China também gera impacto negativo nos mercados emergentes.

A consequência desses eventos é uma perspectiva de aumento do desemprego e crescimento negativo do PIB tanto em 2015 como em 2016 em um ambiente em que a inflação é um desafio cada vez maior.

Nossos desafios continuam complexos. De um lado, intensificando os esforços de venda e trabalhando intensamente para que os novos lançamentos encantem o cliente. De outro lado, implantando controle de custos e uma eficiência operacional cada vez melhor. Apesar da deterioração do crédito e da confiança do consumidor, dois pilares importantes do mercado imobiliário, acreditamos que a demanda real por imóveis existe e que a qualidade dos projetos da Cyrela será um diferencial nesse cenário.

Nesse trimestre, geramos economias líquidas nos custos de obra de forma mais intensa, com impacto de R\$ 35 milhões na receita da Companhia. Os projetos que sofreram atrasos e que se encontram em regiões com demanda reduzida estão em fase de entrega. Além disso, dado o cenário econômico atual, as novas negociações com fornecedores tem se mostrado efetivas na redução de custos.

A área de repasse da empresa tem ganhado destaque, pela forma como está se adaptando, de forma a evitar que nossos clientes sofram o cancelamento de suas unidades. A oferta de financiamento direto com a Companhia e a oportunidade de migração para unidades menores são exemplos desse tipo de iniciativa.

A estratégia com relação às compras de terreno se manteve inalterada, com uma seletividade cada vez maior e uma busca por oportunidades.

Na gestão do caixa, nossa postura se mantém inalterada e nosso compromisso com a solidez financeira permanece uma prioridade. Nossa geração de caixa foi um importante *driver* e atingiu R\$ 219 milhões no trimestre e totalizando R\$ 841 milhões até setembro de 2015.

A alavancagem (medida por dívida líquida / patrimônio líquido) atingiu 21,3% sendo composta, majoritariamente, por dívida de financiamento à produção tipicamente mais barata que a dívida corporativa. Em 16 de outubro de 2015 realizamos o pré-pagamento de R\$ 100 milhões de uma debênture, a CYRE16.

Nosso resultado trimestral é um reflexo do esforço que estamos empregando em nosso dia-a-dia. Com projetos seletivos e assertivos, atingimos um volume de lançamentos de R\$ 610 milhões no trimestre e um volume de vendas de R\$ 1 bilhão, com uma velocidade de vendas de lançamentos de 47% e redução no volume de estoque, além da retomada da venda líquida de estoque pronto que atingiu R\$ 199 milhões no terceiro trimestre deste ano.

Agradecemos mais uma vez a todos os nossos *stakeholders*, dos nossos clientes aos acionistas, por apoiarem e acreditarem nos nossos esforços em fazer da **Cyrela**, a cada dia, uma empresa ainda mais sólida, rentável e perene.

## PRINCIPAIS INDICADORES

	3T15	3T14	3T15 x 3T14	2T15	3T15 x 2T15	9M15	9M14	9M15 x 9M14
<b>Lançamentos <sup>(1)</sup></b>								
Número de Lançamentos	6	11	-45,5%	15	-60,0%	30	31	-3,2%
VGv Lançado - R\$ milhões (100%)	610	783	-22,0%	1.066	-42,8%	2.139	3.588	-40,4%
VGv Lançado - R\$ milhões (%CBR)	505	509	-0,6%	861	-41,3%	1.700	3.041	-44,1%
Participação CBR	82,8%	65,0%	17,9 p.p.	80,8%	2,0 p.p.	79,5%	84,8%	-5,3 p.p.
VGv Permutado - R\$ milhões (100%)	59	34	70,5%	36	64,1%	104	708	-85,3%
Preço Médio por m <sup>2</sup> (R\$) (ex-loteamentos)	7.866	5.274	49,1%	4.847	62,3%	5.790	7.872	-26,4%
Área útil lançada (m <sup>2</sup> )	77.563	148.373	-47,7%	521.444	-85,1%	687.477	699.958	-1,8%
Unidades Lançadas	1.127	2.220	-49,2%	4.333	-74,0%	7.066	6.970	1,4%
<b>Vendas <sup>(2)</sup></b>								
Vendas Totais Contratadas - R\$ milhões (100%)	1.009	992	1,7%	814	24,0%	2.546	3.797	-33,0%
Vendas Totais Contratadas - R\$ milhões (%CBR)	790	772	2,3%	618	27,9%	1.987	3.200	-37,9%
Participação CBR	78,3%	77,8%	0,4 p.p.	75,9%	2,3 p.p.	78,1%	84,3%	-6,2 p.p.
Preço Médio por m <sup>2</sup> (R\$) (ex-loteamentos)	6.023	6.137	-1,8%	6.159	-2,2%	6.138	6.670	-8,0%
Unidades Vendidas	2.594	2.611	-0,7%	2.447	6,0%	7.022	8.867	-20,8%
<b>Vendas de Lançamentos <sup>(2)</sup></b>								
	2 <sup>o</sup>	2 <sup>o</sup>		2 <sup>o</sup>		2 <sup>o</sup>	2 <sup>o</sup>	
Vendas Contratadas de Lançamentos do ano - R\$ milhões (100%)	535	427	25,4%	423	26,6%	1.103	1.868	-40,9%
Vendas Contratadas de Lançamentos do ano - R\$ milhões (%CBR)	410	314	30,6%	306	33,9%	828	1.648	-49,7%
Participação CBR	76,7%	73,6%	3,1 p.p.	72,5%	4,2 p.p.	75,1%	88,2%	-13,1 p.p.
Preço Médio por m <sup>2</sup> (R\$) (ex-loteamentos)	6.023	6.338	-5,0%	6.860	-12,2%	6.865	9.059	-24,2%
Unidades Vendidas	1.491	1.294	15,2%	1.522	-2,0%	3.500	3.279	6,7%
<b>Entregas</b>								
VGv Entregue - R\$ milhões (100%)	1.379	1.601	-13,9%	1.894	-27,2%	5.741	4.988	15,1%
Unidades Entregues	6.755	5.106	32,3%	5.864	15,2%	19.578	15.352	27,5%
<b>Banco de Terrenos</b>								
VGv potencial com permuta - R\$ milhões (100%)	52.930	51.727	2,3%	54.032	-2,0%	52.930	51.727	2,3%
VGv potencial sem permuta - R\$ milhões (100%)	46.887	44.946	4,3%	46.533	0,8%	46.887	44.946	4,3%
Estoque de Terreno (mil m <sup>2</sup> )	17.997	9.029	99,3%	21.223	-15,2%	17.997	9.029	99,3%
% Permuta sobre valor do terreno	71,6%	65,7%	5,9 p.p.	73,8%	-2,2 p.p.	71,6%	65,7%	5,9 p.p.
% CBR	85,7%	85,6%	0,1 p.p.	85,6%	0,1 p.p.	85,7%	85,6%	0,1 p.p.
<b>Indicadores Financeiros</b>								
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.138	1.614	-29,5%	1.138	0,0%	3.311	4.287	-22,8%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	395	483	-18,3%	399	-1,1%	1.154	1.374	-16,0%
EBITDA (R\$ milhões)	214	279	-23,1%	236	-9,3%	605	793	-23,8%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	131	179	-26,7%	118	11,2%	350	511	-31,6%
Margem Bruta	34,7%	29,9%	4,8 p.p.	35,1%	-0,4 p.p.	34,9%	32,0%	2,9 p.p.
Margem EBITDA	18,8%	17,3%	1,6 p.p.	20,8%	-1,9 p.p.	18,3%	18,5%	-0,2 p.p.
Margem Líquida	11,5%	11,1%	0,4 p.p.	10,4%	1,2 p.p.	10,6%	11,9%	-1,4 p.p.
Lucro por Ação (R\$) <sup>(3)</sup>	0,35	0,46	-25,0%	0,31	11,2%	0,92	1,30	-28,7%
Geração / Queima de Caixa <sup>(4)</sup>	219	187	17,3%	219	0%	841	505	66,5%
<b>Backlog</b>								
Receitas Líquidas a Apropriar (R\$ milhões)						3.836	4.129	-7,10%
Resultado Bruto a Apropriar (R\$ milhões)						1.448	1.551	-6,6%
Margem a Apropriar						37,7%	37,6%	0,1 p.p.

(1) incluindo as unidades permutadas

(2) líquido de rescisões e com permuta

(2<sup>o</sup>) líquido de rescisões: vendas no trimestre de lançamentos do ano

(2<sup>o</sup>) líquido de rescisões: vendas no ano de lançamentos do ano

(3) O Lucro por Ação é calculado excluindo-se as ações em tesouraria

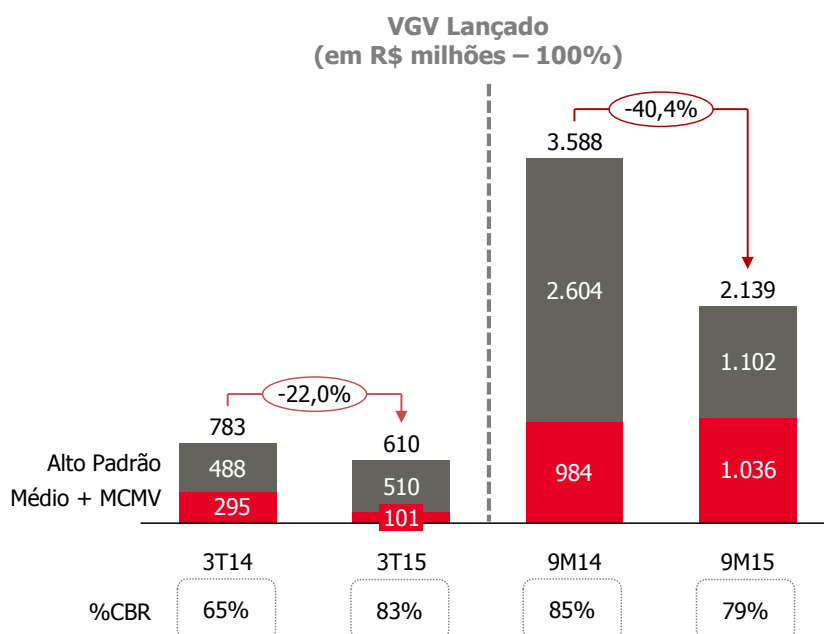
(4) geração de caixa desconsidera distribuição de dividendos, recursos destinados à recompra de ações e aquisição de participações societárias

## DESEMPENHO OPERACIONAL

Nota: informações detalhadas referentes a lançamentos estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

## LANÇAMENTOS

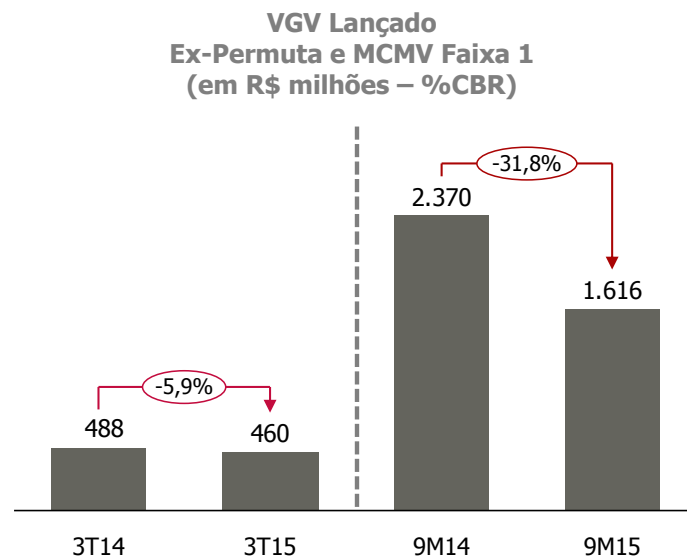
No 3T15, os lançamentos somaram Valor Geral de Vendas (“VGV”) total de R\$ 610 milhões, volume 22,0% inferior ao mesmo trimestre do ano anterior. No acumulado do ano, os lançamentos somaram VGV de R\$ 2.139 milhões, volume 40,4% menor que o do mesmo período do ano anterior. Neste trimestre, não houve assinatura de contratos no MCMV Faixa 1.



A participação da Cyrela (%CBR) nos lançamentos do trimestre foi de 82,8%, sendo superior à apresentada no mesmo período do ano passado (65,0%). No ano, o percentual CBR nos lançamentos atingiu 79,5% vs. 84,8% no mesmo período de 2014. As regiões de São Paulo e Rio de Janeiro representaram 86,1% dos lançamentos do ano.

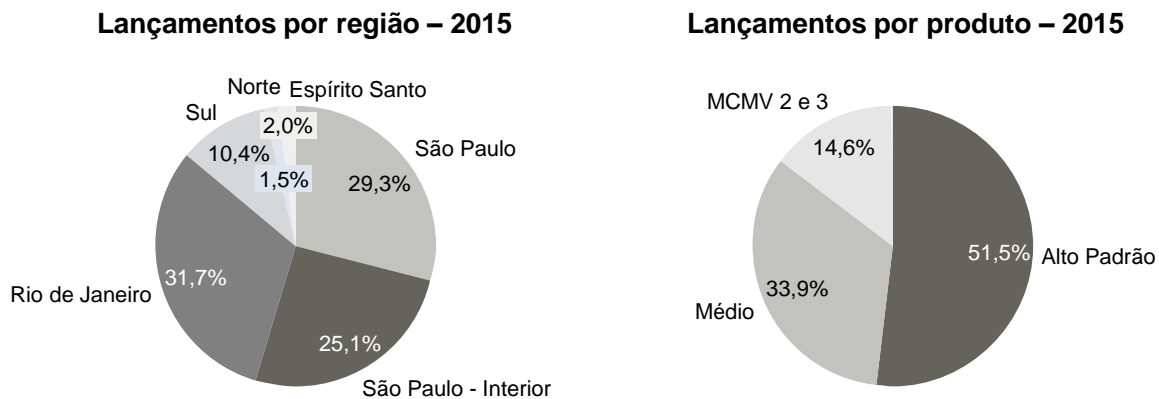
O valor permutado nos lançamentos do 3T15 atingiu R\$ 59 milhões vs. R\$ 34 milhões no 3T14. Excluindo o valor das permutas dos lançamentos e o MCMV Faixa 1, o volume lançado no %CBR neste trimestre foi 5,9% inferior ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$ 488 milhões no 3T14 para R\$ 460 milhões no 3T15.

No ano, o volume lançado no %CBR excluindo os projetos MCMV Faixa 1 e o volume permutado, diminuiu 31,8% passando de R\$ 2.370 milhões no 9M14 para R\$ 1.616 milhões no 9M15.



No 3T15 destacamos o lançamento do “Cyrela Gran Cypriani” e o “Atmosfera”, ambos de alto-padrão e localizados em São Paulo, com bom desempenho de vendas.

A distribuição dos lançamentos no ano por geografia e segmento pode ser vista abaixo:



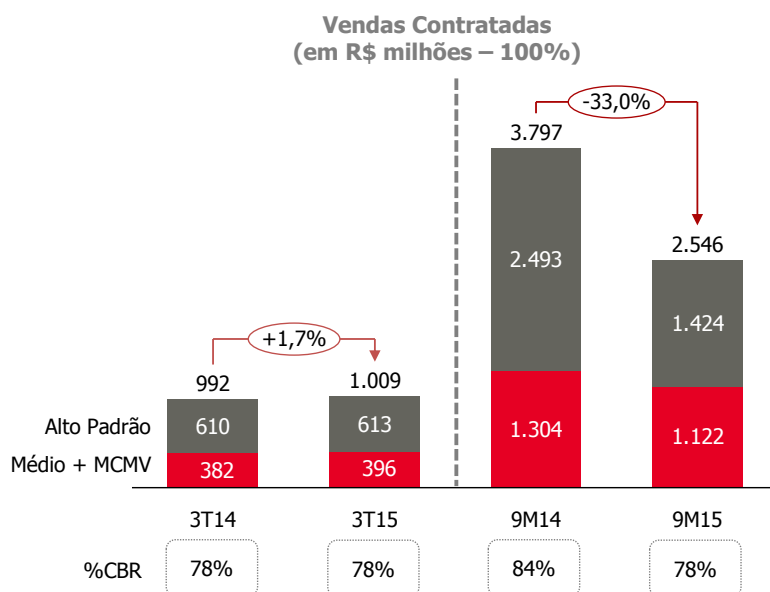
Do VGV lançado no ano, 75,8% são reconhecidos via empresas consolidadas e 24,2% via empresas reconhecidas pelo método de equivalência patrimonial.

### VENDAS

Nota: informações detalhadas referentes a vendas contratadas estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

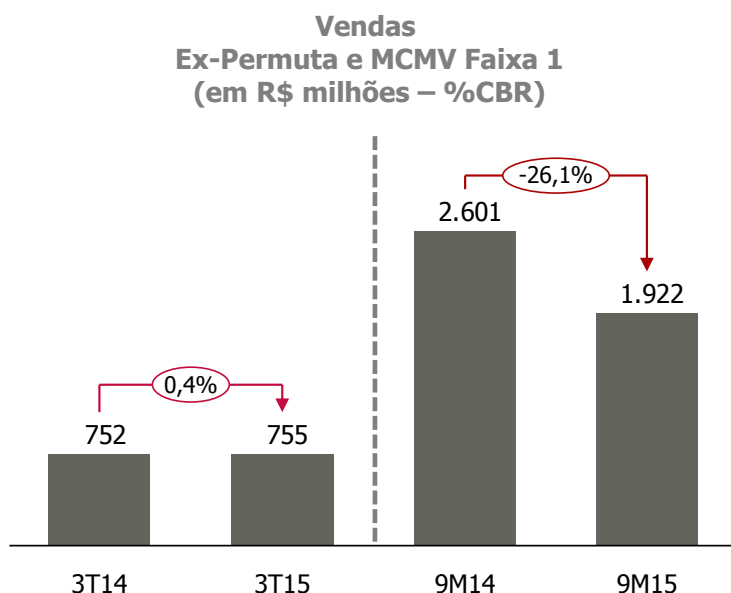
No 3T15, as vendas líquidas atingiram R\$ 1 bilhão, uma elevação de 1,7% em relação às vendas realizadas no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, as vendas contratadas alcançaram R\$ 2.546 milhões, 33,0% inferior ao volume do 9M14.

A participação da Companhia neste trimestre foi de 78,3%, frente aos 77,8% registrados no mesmo trimestre do ano anterior. No ano, o percentual CBR nas vendas passou de 84,3% no 9M14 para 78,1% no 9M15.



Das vendas realizadas no trimestre, R\$ 285 milhões foram provenientes de vendas de lançamentos e R\$ 724 milhões referem-se a vendas de estoque. Desse valor, as vendas líquidas de estoque pronto atingiram R\$ 199 milhões, o que equivale 11,1% da oferta destes produtos no início do período.

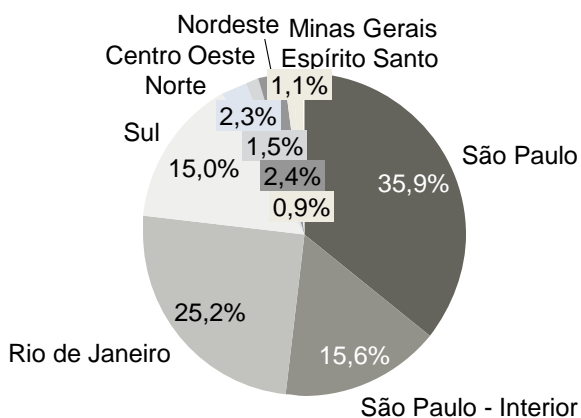
Ao excluirmos a permuta das vendas do trimestre e os contratos do MCMV Faixa 1, o volume vendido no %CBR passou de R\$ 752 milhões para R\$ 755 milhões, 0,4% superior em relação ao mesmo período do ano anterior. No ano, houve uma redução de 26,1% no volume vendido excluindo os projetos MCMV Faixa 1 e o volume permutado.



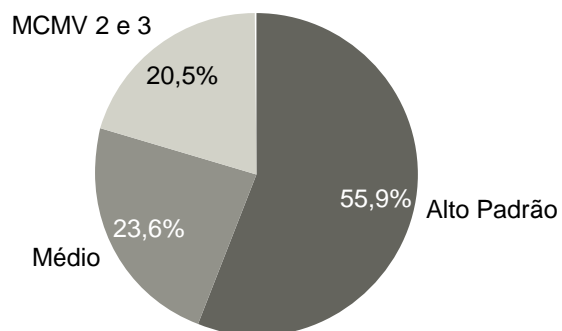
A segmentação geográfica das vendas no ano foi liderada por São Paulo com 35,9% do volume total vendido, seguido por Rio de Janeiro com 25,2% e São Paulo - Interior com 15,6%.

A distribuição das vendas no ano por geografia e segmento pode ser vista abaixo:

### Vendas por região – 2015



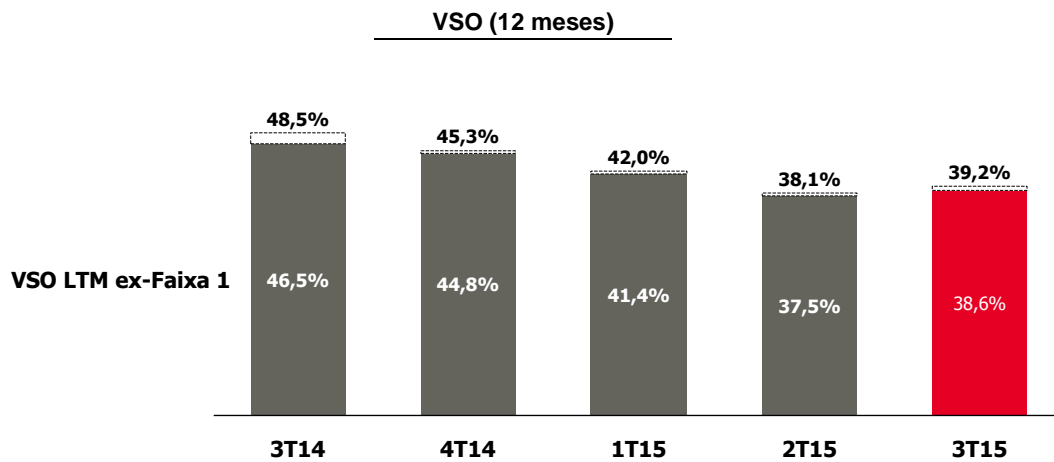
### Vendas por produto – 2015



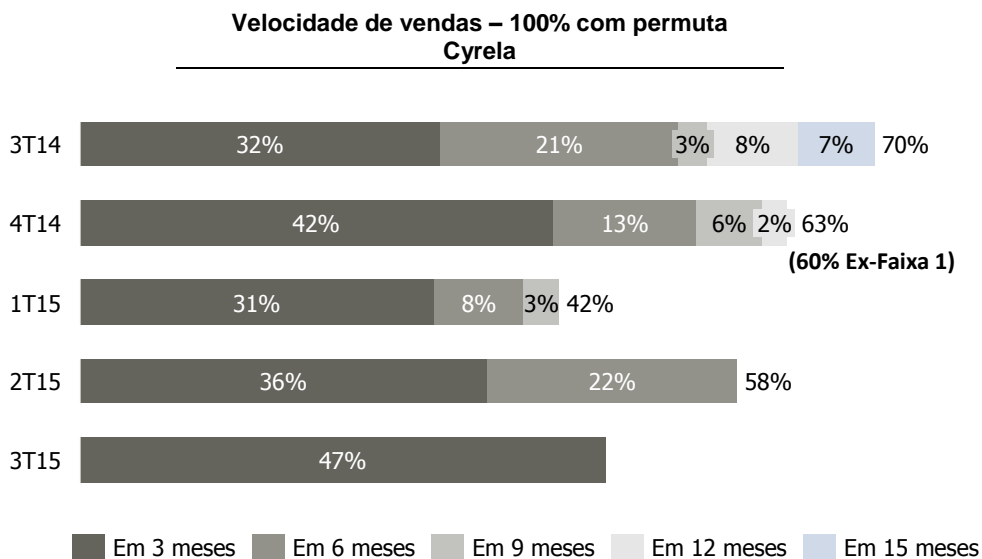
Das vendas realizadas no ano, 74,4% são reconhecidas via empresas consolidadas e 25,6% via empresas reconhecidas pelo método de equivalência patrimonial.

## VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Em 12 meses, o VSO (Vendas Sobre Oferta) totalizou 39,2% (ante 38,1% no 2T15 e 48,5% no 3T14). Excluindo-se os contratos Faixa 1, o VSO anual totalizou 38,6%.



Observando a velocidade de vendas por safra de lançamentos, a safra lançada no 3T15 foi 47% vendida. Os projetos lançados em 2014 já possuem, na média, mais de 60% de vendas.

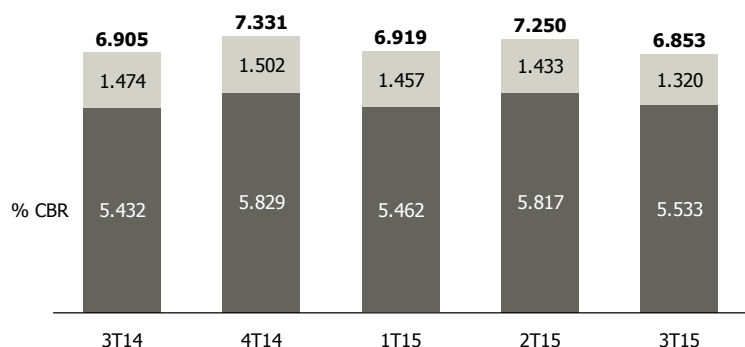


## ESTOQUES

Ao final do 3T15, o estoque (todas as unidades disponíveis para venda, inclusive as lançadas no período) a valor de mercado somava R\$ 6.853 milhões (100%) e R\$ 5.533 milhões (%CBR). O estoque total a valor de mercado apresentou redução de 5,5% quando comparado ao trimestre anterior.

Do estoque total de R\$ 6.853 milhões, a parcela correspondente ao estoque que será reconhecido via empresas consolidadas na receita é de R\$ 5.899 milhões (%CBR R\$ 5.006 milhões) enquanto R\$ 954 milhões (%CBR R\$ 527 milhões) serão reconhecidos via empresas reconhecidas pelo método de equivalência patrimonial.

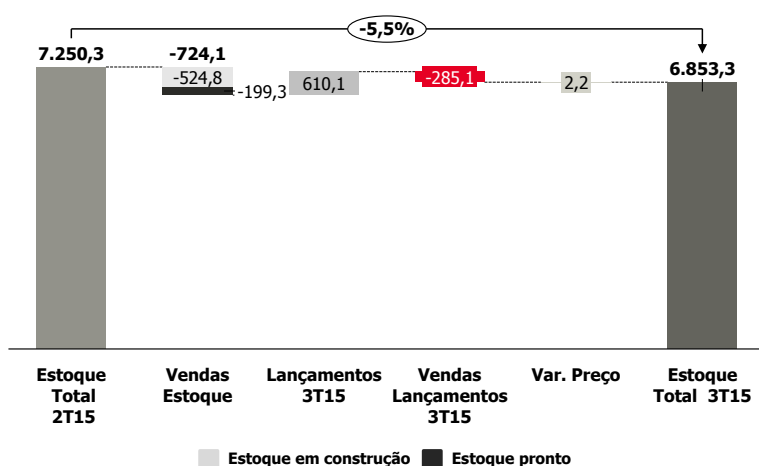
**Estoque a Valor de Mercado (R\$MM)**



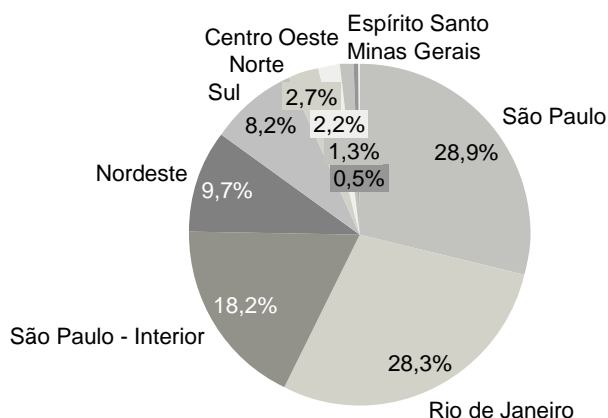
**Estoque por Safra de Entrega**

Estoque a Valor de Mercado	R\$ MM	%
Concluído	1.743	25,4%
A Entregar 2015	443	6,5%
A Entregar 2016	1.337	19,5%
A Entregar 2017	1.828	26,7%
A Entregar após 2017	1.502	21,9%
<b>Total</b>	<b>6.853</b>	<b>100%</b>

**Variação do Estoque (R\$milhões)**



**Breakdown Estoque Total 3T15**

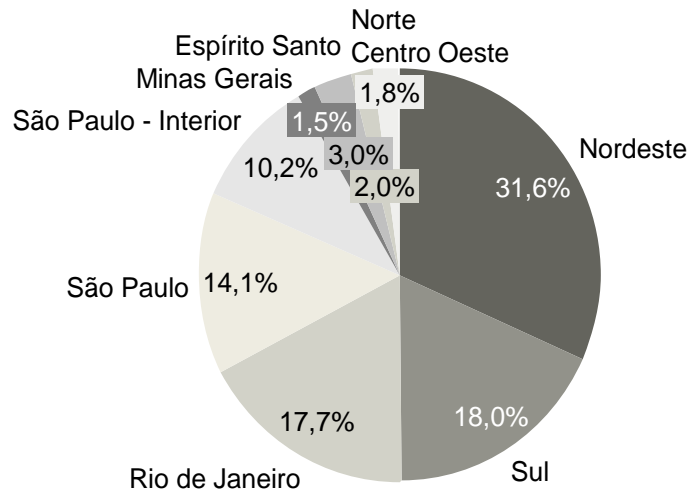


Neste trimestre, a venda líquida de estoque pronto foi de R\$ 199 milhões, representando 11,1% da oferta desses produtos no início do período. Da venda de estoque pronto total, destaque para São Paulo que representou 25,9% e para a região Nordeste que respondeu por 24,0% do total comercializado.

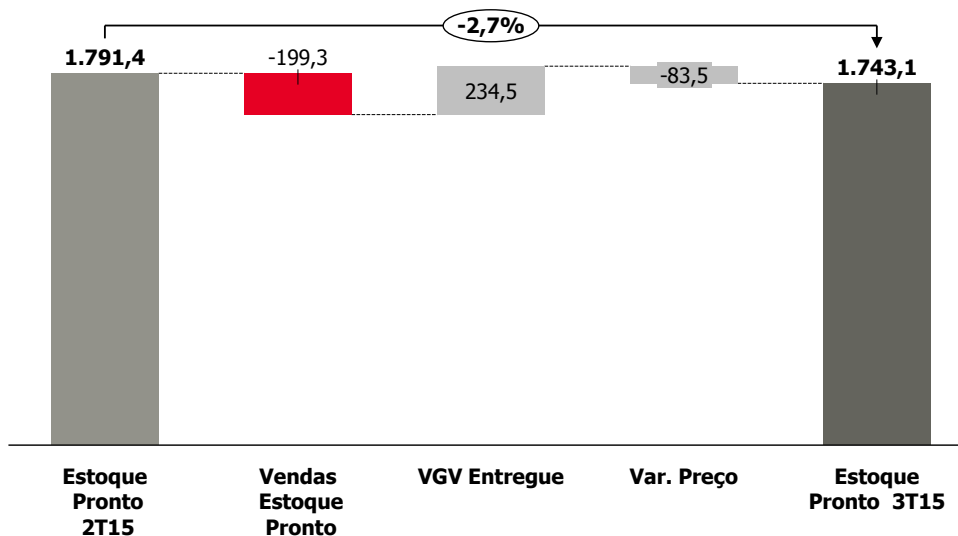
O estoque pronto da Companhia apresentou redução, passando de R\$ 1.791 milhões no 2T15 para R\$ 1.743 milhões no 3T15. Deste total, os 10 maiores projetos respondem por 27,5%. A região Nordeste representa 31,6% do estoque pronto total da Companhia.

O estoque pronto da Companhia passou de 4,3 mil unidades no 2T15 para 4,2 mil unidades ao final do terceiro trimestre de 2015.

**Breakdown Estoque Pronto 3T15**



**Variação do Estoque Pronto (R\$ milhões)**



Do estoque pronto, a parcela que será reconhecida via empresas que são consolidadas na receita é de R\$ 1.555 milhões (%CBR R\$ 1.286 milhões) enquanto R\$ 173 milhões (%CBR R\$ 92 milhões) serão reconhecidos via empresas reconhecidas pelo método de equivalência patrimonial.

## TERRENOS

Nota: informações detalhadas referentes a terrenos estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

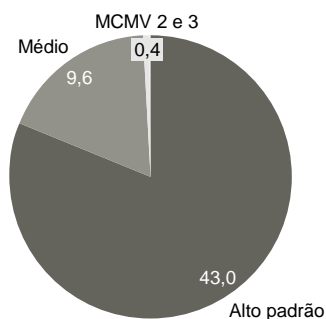
Ao final do 3T15, o estoque de terrenos somava 18 milhões de metros quadrados de área útil comercializável, com potencial de vendas total de R\$ 52,9 bilhões. A participação da Cyrela no estoque de terrenos é de 85,7%, ou o equivalente a R\$ 45,4 bilhões. Neste trimestre, a Companhia adquiriu 2 novos terrenos, sendo 1 no Centro-Oeste e o outro no Sul. No ano, foram adquiridos 5 terrenos.

Durante o 3T15, a Companhia distratou 4 terrenos, sendo 1 em São Paulo, 1 em São Paulo - Interior, 1 no Rio de Janeiro e 1 no Centro-Oeste. O impacto, no trimestre, das operações de distrato de terrenos foi de R\$ 3,2 milhões negativo no resultado. No ano, foram distratados 19 terrenos.

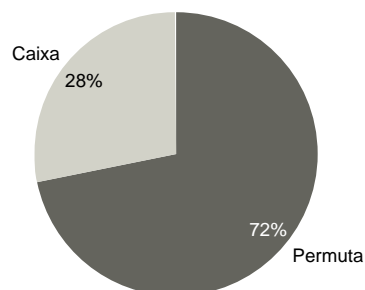
### Banco de Terrenos em 30/09/2015\*

Distribuição por Segmento (VGV em R\$bi)

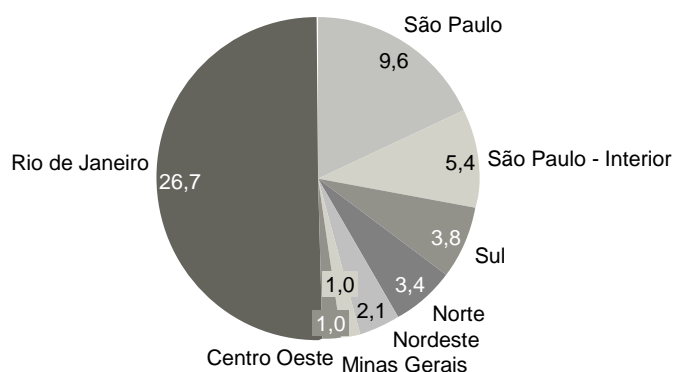
VGV em (R\$ bilhões)



Forma de Aquisição (em %)



Distribuição por Região (VGV em R\$bi)



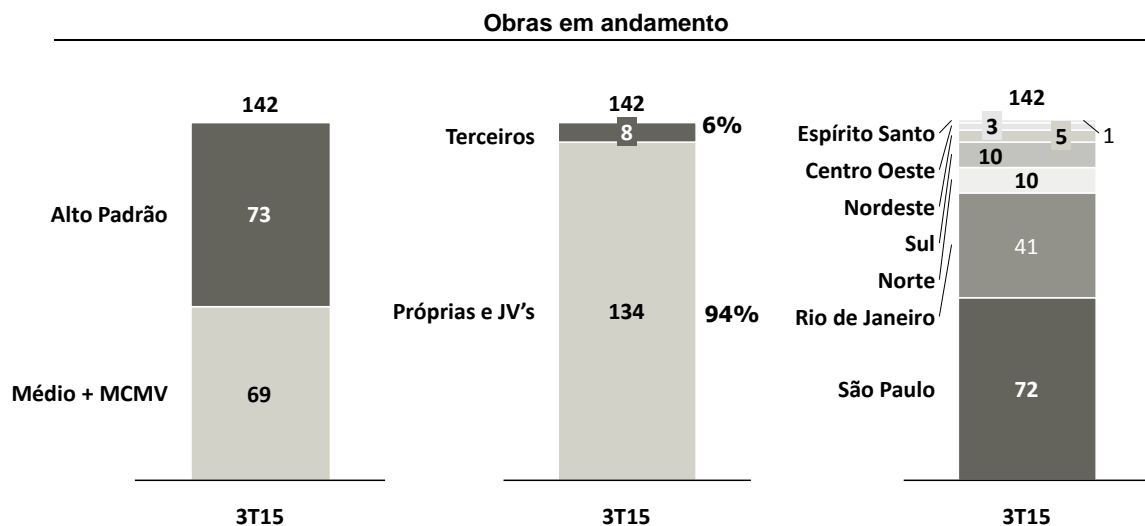
\*O VGV em landbank é baseado na última viabilidade de avaliação do terreno corrigida a INCC até a data de hoje

## OBRAS

Nota: informações detalhadas referentes a unidades entregues estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

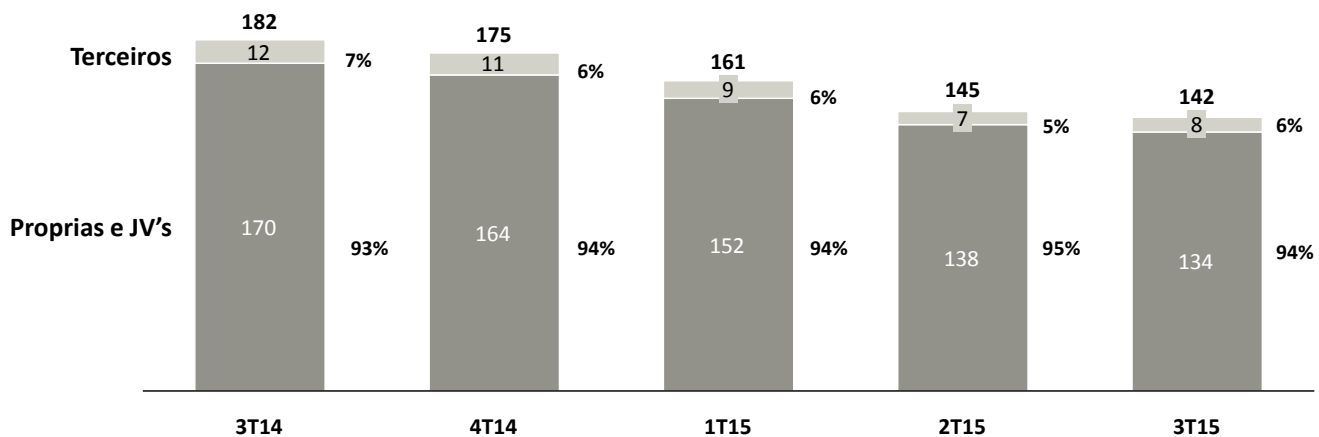
A Cyrela entregou 19 projetos no trimestre, com 6,8 mil unidades que representavam R\$ 1,4 bilhão de VGV na data dos respectivos lançamentos.

Ao final do 3T15, havia 142 obras em andamento, seguindo o critério de canteiros ativos, distribuídas conforme o gráfico abaixo nas visões de segmentos, execução e também de acordo com a distribuição geográfica. Do total de obras em andamento, 21 são canteiros de MCMV Faixa 1.



Seguindo o direcionamento estratégico para uma operação mais orgânica, a Companhia vem, desde 2012, reduzindo a participação de terceiros no controle da execução de suas obras. No fechamento deste trimestre, a participação das obras que estavam sendo geridas por equipes próprias ou JVs atingiu 94% vs. 95% no 2T15. Isso reforça o compromisso da Cyrela com a gestão de custos e qualidade dos produtos ofertados. Dos lançamentos deste trimestre, nenhuma obra será executada por terceiros.

## Execução de Obras

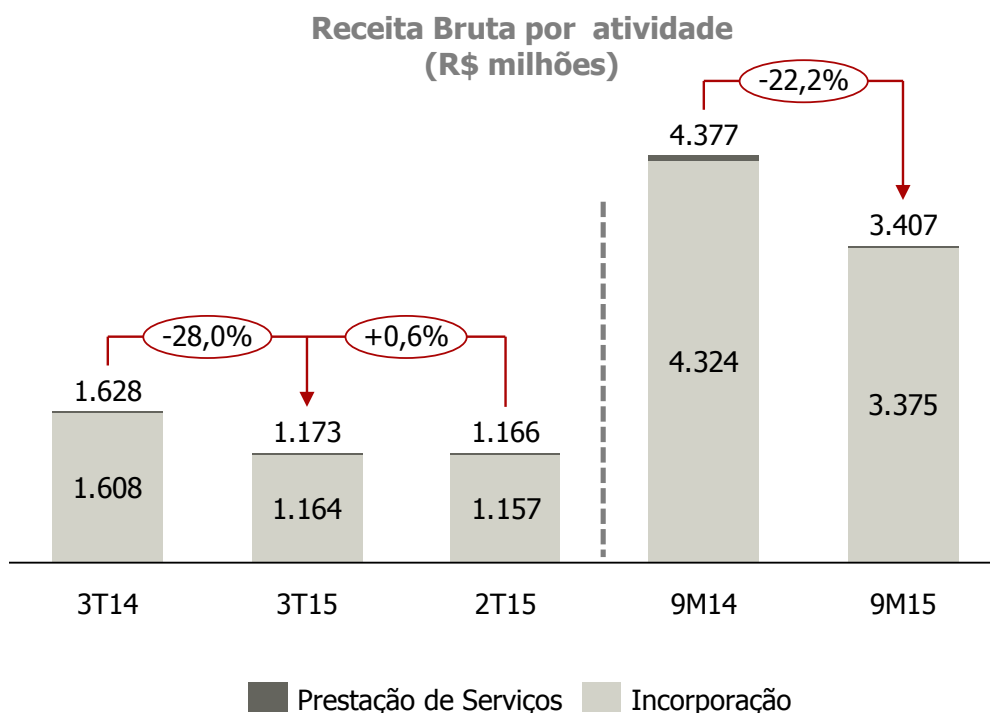


## Desempenho Econômico – Financeiro

### RECEITA

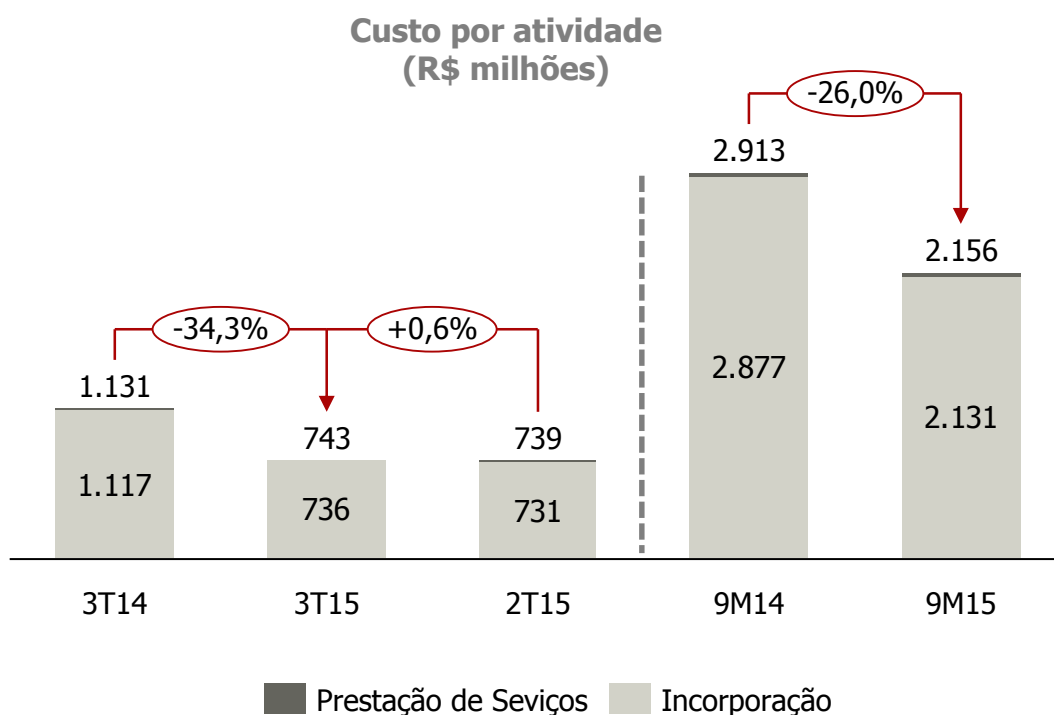
A receita bruta total da Companhia somou R\$ 1.173 milhões no 3T15, montante 0,6% superior aos R\$ 1.166 milhões obtidos no 2T15, e 28,0% inferior aos R\$ 1.628 milhões registrados no 3T14. É importante salientar que no 3T14 houve o reconhecimento do empreendimento Riserva Golf que, devido ao seu alto percentual de permuta, gerou um reconhecimento de receita de R\$ 360 milhões.

No ano, a receita bruta atingiu R\$ 3.407 milhões, uma redução de 22,2% sobre a receita bruta do 9M14.



## CUSTO DOS BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS

O custo total atingiu R\$ 743 milhões e foi 0,6% superior ao registrado no 2T15 e 34,3% inferior ao registrado no 3T14. No ano, o custo total atingiu R\$ 2.156 milhões, redução de 26,0% sobre o custo de R\$ 2.913 milhões no mesmo período de 2014, também impactado pelo reconhecimento do empreendimento Reserva Golf.



O custo de incorporação, que representou 99,1% do custo total do trimestre, atingiu R\$ 736 milhões e foi 0,7% superior ao registrado no 2T15 e 34,1% inferior ao registrado no 3T14. No ano, o custo de incorporação atingiu R\$ 2.131 milhões, redução de 25,9% vs. 9M14.

**MARGEM BRUTA**

A margem bruta total da Companhia no 3T15 foi de 34,7% sendo 0,4 p.p. inferior em relação ao 2T15 e 4,8 p.p. superior à margem bruta do 3T14.

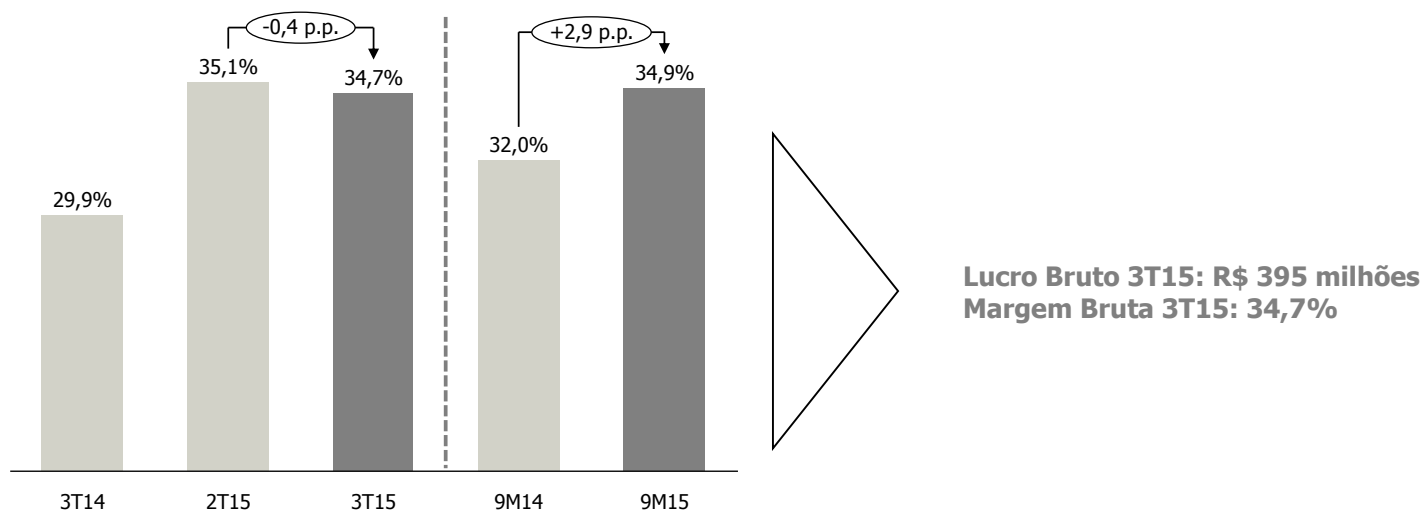
Neste trimestre, a Companhia obteve novamente economia líquida de obra, com um impacto positivo na receita de R\$ 35 milhões.

No ano, a margem bruta foi de 34,9%, representando uma elevação de 2,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2014.

A margem bruta ajustada do trimestre foi de 38,5%, sendo 5,4 p.p. superior à margem do 3T14 de 33,1% e 0,2 p.p. inferior à margem bruta ajustada do 2T15. No ano, a margem bruta ajustada foi de 38,7%, um aumento de 3,1 p.p. sobre o 9M14.

Margem Bruta Ajustada	3T15	3T14	3T15 x 3T14	2T15	3T15 x 2T15	9M15	9M14	9M15 x 9M14
	R\$ MM	R\$ MM		R\$ MM		R\$ MM	R\$ MM	
Receita Líquida	1.138	1.614	-29,5%	1.138	0,0%	3.311	4.287	-22,8%
Lucro Bruto	395	483	-18,3%	399	-1,1%	1.154	1.374	-16,0%
<b>Margem Bruta</b>	<b>34,7%</b>	<b>29,9%</b>	<b>4,8 p.p.</b>	<b>35,1%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>	<b>34,9%</b>	<b>32,0%</b>	<b>2,9 p.p.</b>
Juros Apropriados no Custo	43	51	-15,9%	41	5,6%	128	153	-16,1%
<b>Margem Bruta Ajustada</b>	<b>38,5%</b>	<b>33,1%</b>	<b>5,4 p.p.</b>	<b>38,7%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>38,7%</b>	<b>35,6%</b>	<b>3,1 p.p.</b>

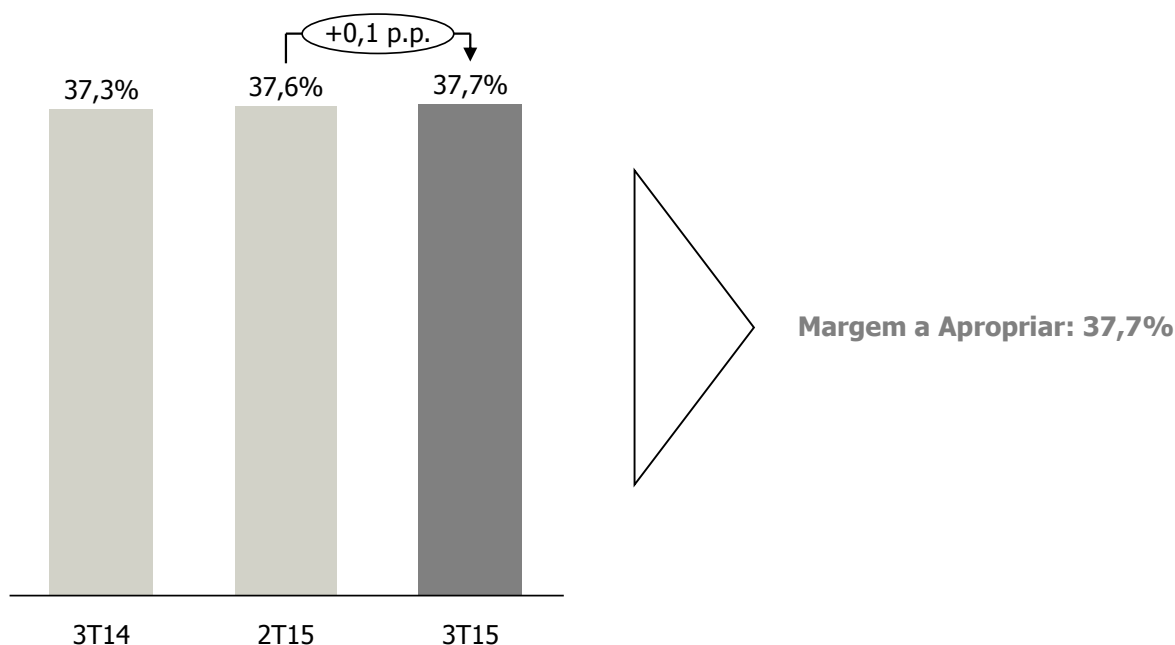
## Evolução da Margem Bruta



## VENDAS A RECONHECER

Ao final do terceiro trimestre de 2015, a receita líquida de vendas a apropriar somava R\$ 3.836 milhões. A margem bruta dessa receita a apropriar, é de 37,7%, 0,4 p.p superior ao valor apresentado no 3T14 e 0,1 p.p. acima do apresentado no trimestre anterior. Vale salientar que a margem bruta de backlog (Margem REF) não contempla o efeito AVP e juros de SFH. Tais efeitos tipicamente tem o impacto entre 4 e 5 p.p.

Evolução da Margem Bruta de Backlog



Vendas a Reconhecer (R\$ mil)	3T15	2T15	3T15 x 2T15	3T14	3T15 x 3T14
Receitas de Vendas a Apropriar	3.896	4.203	-7,3%	4.779	-18,5%
Impostos a apropriar	(60)	(74)	-18,4%	(92)	-34,7%
<b>Receita Líquida a Apropriar</b>	<b>3.836</b>	<b>4.129</b>	<b>-7,1%</b>	<b>4.687</b>	<b>-18,2%</b>
Custo Orçado das Unidades Vendidas a Apropriar	(2.388)	(2.579)	-7,4%	(2.937)	-18,7%
<b>Lucro Bruto a Apropriar</b>	<b>1.448</b>	<b>1.551</b>	<b>-6,6%</b>	<b>1.750</b>	<b>-17,3%</b>
<b>Margem Bruta a Apropriar</b>	<b>37,7%</b>	<b>37,6%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	<b>37,3%</b>	<b>0,4 p.p.</b>

## DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais totalizaram R\$ 120 milhões no 3T15, um aumento de R\$ 5 milhões em relação ao 2T15 e de R\$ 2 milhões em relação ao 3T14. No ano, as despesas comerciais totalizaram R\$ 342 milhões, um incremento de 2,1% sobre o 9M14. Em relação às vendas contratadas, a participação das despesas comerciais no trimestre foi de 11,9%, abaixo do 14,1% ocorrido no 2T15 e equivalente aos 11,9% apresentados no 3T14. No ano, a participação dessas despesas sobre as vendas foi de 13,4% vs. 8,8% no 9M14.

No 3T15 o aumento das despesas comerciais em relação ao 2T15 se deve principalmente a maior depreciação pela desmobilização de estandes de vendas.

Despesas Comerciais	3T15	2T15	3T15 x 2T15	3T14	3T15 x 3T14	9M15	9M14	9M15 x 9M14
	R\$ MM	R\$ MM		R\$ MM		R\$ MM		
Estande de Vendas	31	21	48,3%	25	24,5%	70	66	5,5%
Mídia	26	27	-4,5%	28	-7,2%	74	85	-12,4%
Serviços de Terceiros	31	33	-8,1%	32	-4,2%	99	94	5,7%
Outros	33	34	-3,0%	34	-3,3%	99	90	9,6%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>115</b>	<b>4,5%</b>	<b>118</b>	<b>1,4%</b>	<b>342</b>	<b>335</b>	<b>2,1%</b>

## DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas do trimestre atingiram R\$ 116 milhões, R\$ 26 milhões superior em relação ao 2T15 e permanecendo no mesmo patamar quando comparado com o 3T14. Esse valor representa 10,2% da receita líquida reconhecida no trimestre, 2,3 p.p superior em relação à participação de 7,9% apresentada no 2T15.

No ano, as despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 311 milhões, uma redução de 8,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e representaram 9,4% da receita reconhecida no período vs. 7,9% apresentados no 9M14.

Despesas Gerais e Administrativas	3T15	2T15	3T15 x 2T15	3T14	3T15 x 3T14	9M15	9M14	9M15 x 9M14
	R\$ MM	R\$ MM		R\$ MM		R\$ MM		
Salários e Encargos Sociais	38	39	-2,3%	45	-16,9%	118	139	-14,8%
Stock Options	1	-15	-107,7%	3	-55,1%	-13	15	-189,9%
Honorários da Administração	2	2	-2,9%	2	-1,7%	5	5	11,4%
Serviços de Terceiros	23	20	16,6%	17	38,7%	61	48	28,3%
Aluguel, viagens e representações	13	13	-3,4%	15	-14,4%	39	44	-12,1%
Outros	35	26	36,0%	24	48,3%	78	56	38,5%
Participação dos Empregados	4	6	-28,2%	12	-62,4%	23	33	-31,4%
<b>Total</b>	<b>116</b>	<b>90</b>	<b>28,2%</b>	<b>116</b>	<b>-0,8%</b>	<b>311</b>	<b>340</b>	<b>-8,4%</b>

Comparando com o trimestre anterior, as principais variações nos itens que compõem as despesas gerais e administrativas são:

- (i) Stock Options: no 2T15 houve uma redução não recorrente de R\$ 15 milhões devido ao não exercício de planos vigentes.
- (ii) Outros: aumento devido a maiores gastos com indenizações por atraso de obra, que passou de R\$ 8 milhões no 2T15 para R\$ 17 milhões no 3T15.

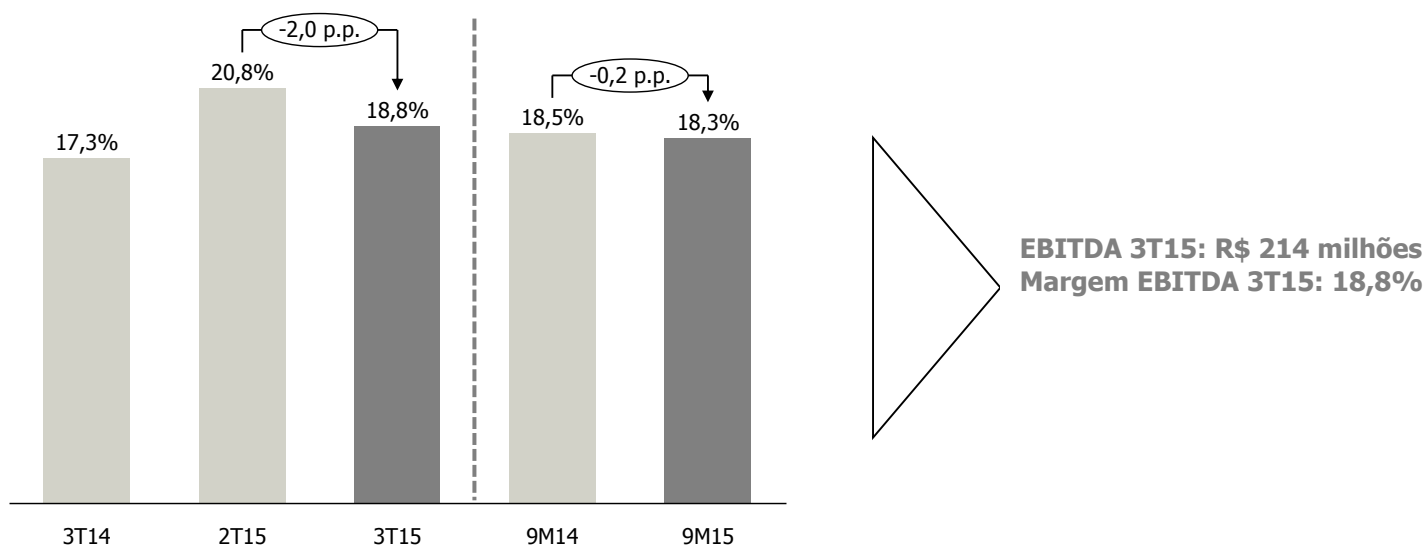
## EBITDA

A margem EBITDA do trimestre atingiu 18,8%, 2,0 p.p. inferior à apresentada no 2T15 e 1,5 p.p. superior vs. 3T14. No acumulado do ano, a margem EBITDA foi de 18,3%, 0,2 p.p. inferior ao mesmo período do ano passado.

EBITDA	3T15 R\$ MM	3T14 R\$ MM	3T15 x 3T14	2T15 R\$ MM	3T15 x 2T15	9M15 R\$ MM	9M14 R\$ MM	9M15 x 9M14
Lucro Líquido do Exercício das Operações Continuadas	169	230	-26,4%	185	-8,7%	472	625	-24,5%
(-) Resultado Financeiro	(5)	(2)	227,3%	10	-151,8%	(1)	(14)	-90,4%
(+) Depreciação e Amortização <sup>1</sup>	21	20	6,0%	17	22,0%	57	68	-15,4%
(+) Tributos sobre o Lucro	29	31	-3,8%	24	22,8%	77	114	-33,0%
<b>EBITDA</b>	<b>214</b>	<b>279</b>	<b>-23,1%</b>	<b>236</b>	<b>-9,3%</b>	<b>605</b>	<b>793</b>	<b>-23,8%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>18,8%</b>	<b>17,3%</b>	<b>1,5 p.p.</b>	<b>20,8%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>18,3%</b>	<b>18,5%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>

<sup>1</sup> No valor de depreciação e amortização estão incluídas as amortizações de stand alocadas em despesas comerciais no DRE.

### Evolução da Margem EBITDA



**RESULTADO FINANCEIRO**

O resultado financeiro do trimestre foi positivo em R\$ 5 milhões, comparado a um resultado negativo de R\$ 10 milhões no 2T15 e a um resultado positivo de R\$ 2 milhões apresentado no 3T14. No ano, O resultado financeiro foi positivo em R\$ 1 milhão vs. resultado positivo de R\$ 14 milhões no 9M14.

R\$ mil	3T15	2T15	3T14	9M15	9M14
<b>Despesas Financeiras</b>					
Juros SFH	(63)	(54)	(47)	(171)	(141)
Juros Empréstimos Nacionais e Estrangeiros	(57)	(55)	(53)	(174)	(157)
Juros Capitalizados	48	49	44	163	143
<b>Sub Total</b>	<b>(72)</b>	<b>(59)</b>	<b>(55)</b>	<b>(183)</b>	<b>(155)</b>
Variações Monetárias sobre Financiamentos	(5)	(24)	(2)	(32)	(9)
Despesas bancárias	(3)	(3)	(3)	(9)	(9)
Outras Despesas Financeiras	(7)	(2)	(7)	(17)	(23)
<b>Total de Despesas Financeiras</b>	<b>(87)</b>	<b>(89)</b>	<b>(67)</b>	<b>(240)</b>	<b>(196)</b>
<b>Receitas Financeiras</b>					
Rendimento de Aplicações	77	63	43	188	136
Receitas Financeiras sobre Contas a Receber	2	3	6	8	19
Variações monetárias	7	7	9	25	25
Outras Receitas Financeiras	6	5	10	20	30
<b>Total de Receitas Financeiras</b>	<b>92</b>	<b>79</b>	<b>68</b>	<b>241</b>	<b>210</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>5</b>	<b>(10)</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>14</b>

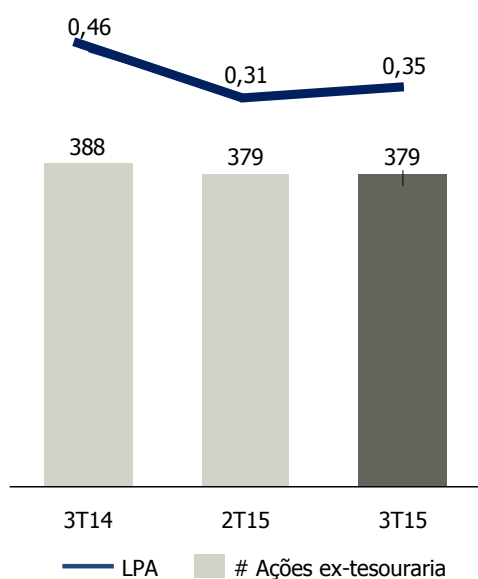
## LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Além das rubricas acima destacadas, neste trimestre houve um resultado de equivalência patrimonial de R\$ 28,6 milhões, proveniente majoritariamente da nossa parceira Cury. Na rubrica “outras despesas/receitas operacionais”, o efeito entre novos provisionamentos e o efetivo pagamento de indenizações não foi significativo.

Como resultado do desempenho apresentado, o lucro líquido do trimestre foi de R\$ 131 milhões, uma elevação de 11,2% em relação ao 2T15 e uma redução de 26,7% sobre os R\$ 179 milhões do 3T14. No ano, o lucro líquido da Companhia foi de R\$ 350 milhões, redução de 31,6% sobre os R\$ 511 milhões no mesmo período do ano anterior.

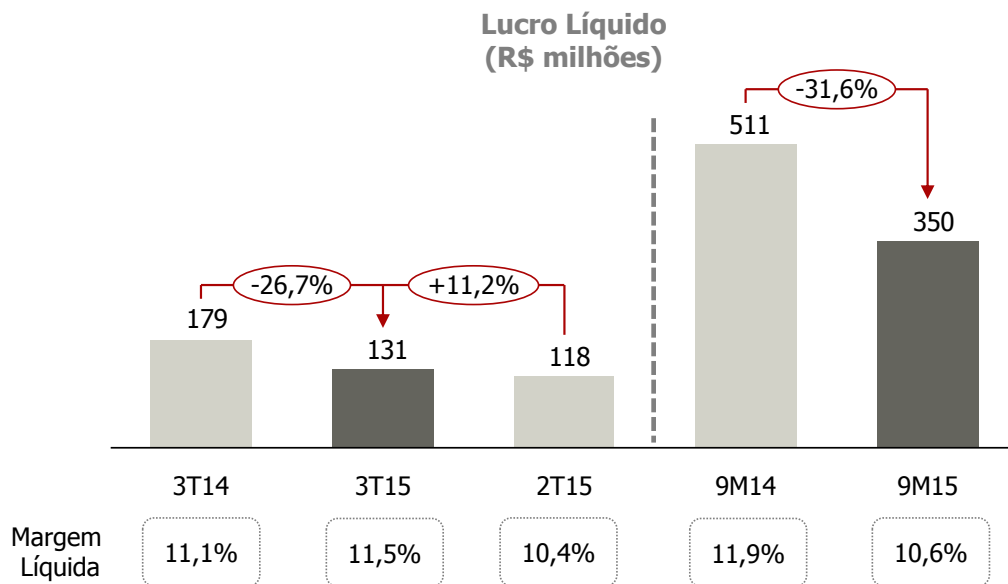
Neste trimestre o lucro por ação da Companhia apresentou elevação quando comparado com o 2T15, atingindo o montante de R\$ 0,35. Esse valor se compara a R\$ 0,31 no trimestre passado e R\$ 0,46 no mesmo trimestre de 2014.

**Lucro por ação**



\*Total de ações ao final do trimestre excluindo o saldo de ações em tesouraria na mesma data

A margem líquida atingiu 11,5% no trimestre, elevação de 0,4 p.p. em relação ao 3T14 e 1,1 p.p. superior à margem de 10,4% do 2T15. No ano, a margem líquida foi de 10,6%, 1,3 p.p. inferior à margem de 11,9% no 9M14.



Esse resultado gerou um ROE (últimos doze meses) de 8,6%.

## Destaques das Demonstrações Financeiras

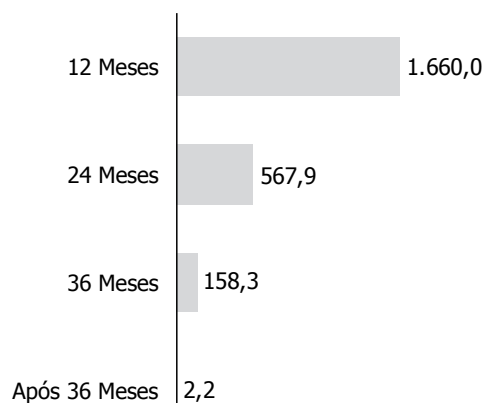
### CONTAS A RECEBER

Considerando a totalidade dos contratos de venda assinados, a linha de Contas a Receber totalizou R\$ 7,8 bilhões em 30 de setembro de 2015, montante 5% inferior ao registrado no trimestre passado. Em nosso Balanço Patrimonial, este valor representa R\$ 4,0 bilhões, sendo apropriado segundo o andamento de obra de cada projeto.

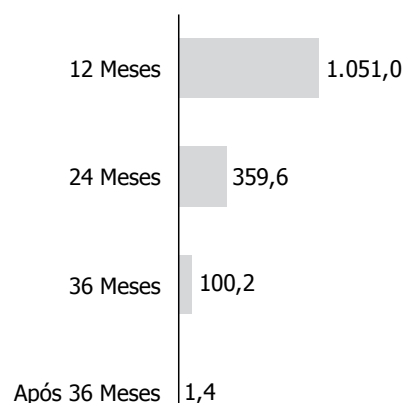
Desse total, 17,2% refere-se a unidades entregues, e 82,8% a unidades em construção ou em processo de entrega. O prazo médio de realização do Contas a Receber é de cerca de 1,5 ano (18 meses). Vale ressaltar que a experiência da Companhia não demonstra perdas significativas na realização deste ativo. Em geral, os recebíveis de unidades em construção são utilizados como garantia dos financiamentos da produção obtidos para construção dos respectivos empreendimentos.

Contas a receber	3T15 R\$ MM	2T15 R\$ MM	Var %
Unidades em construção	6.510	6.753	-3,6%
Unidades construídas	1.342	1.515	-11,5%
<b>Total dos Recebíveis</b>	<b>7.851</b>	<b>8.268</b>	<b>-5,0%</b>
Compromisso com custos orçados de unidades vendidas	(2.388)	(2.579)	-7,4%
<b>Compromisso com custos orçados de unidades em estoque</b>	<b>(1.512)</b>	<b>(1.453)</b>	<b>4,1%</b>
Compromisso com custos orçados de unidades em estoque - Fases lançadas	(1.295)	(1.290)	0,4%
Compromisso com custos orçados de unidades em estoque - Fases não lançadas	(218)	(163)	33,2%
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>3.951</b>	<b>4.236</b>	<b>-6,7%</b>

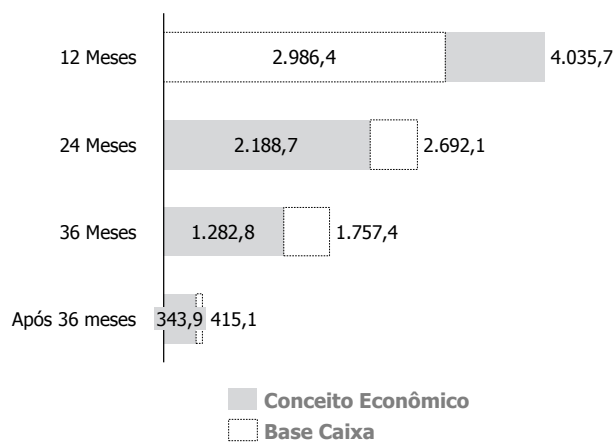
Cronograma do Custo a Incorrer (ref, unidades vendidas – R\$ milhões)



Cronograma do Custo a Incorrer (ref, unidades em estoque – R\$ milhões)



Cronograma de Recebíveis <sup>1</sup> (em R\$ milhões)



(1) Conceito econômico considera recebimento integral e imediato na data do Habite-se  
Conceito Caixa: Considera a expectativa da Companhia de recebimento efetivo do Caixa.

**TERRENOS**

O principal item na linha Estoques reportada no balanço se refere a terrenos destinados à incorporação futura que, em 30 de setembro de 2015, representava 43,8% do total.

No balanço patrimonial, já com efeitos da consolidação contábil, os terrenos respondem por R\$ 2.308 milhões da rubrica “Imóveis a Comercializar”.

<b>Imóveis a Comercializar <sup>1</sup></b>	<b>3T15 R\$ MM</b>	<b>2T15 R\$ MM</b>	<b>Var %</b>
Imóveis em Construção	1.997	1.964	1,7%
Imóveis Concluídos	859	810	6,2%
Terrenos	2.308	2.400	-3,9%
Adiantamento a Fornecedores	109	127	-14,5%
<b>Total</b>	<b>5.273</b>	<b>5.301</b>	<b>-0,5%</b>

<sup>1</sup> No quadro acima, o valor de encargos capitalizados ao estoque foi distribuído entre as linhas enquanto que na nota explicativa é demonstrado em linha separada.

A rubrica “Adiantamento de Clientes” representa compromissos originados pelas permutas físicas na compra de terrenos (contrapartidas das permutas), avaliadas ao preço de venda futuro. Esta linha contém R\$ 287 milhões referentes aos terrenos para futura incorporação e R\$ 575 milhões referentes aos imóveis já incorporados, totalizando R\$ 862 milhões relativo ao preço justo das unidades permutadas. Tais compromissos serão amortizados com o mesmo procedimento do reconhecimento das receitas de venda, não existindo desembolsos efetivos de caixa.

<b>Adiantamento de Clientes</b>	<b>3T15 R\$ MM</b>	<b>2T15 R\$ MM</b>	<b>Var %</b>
Por recebimento de venda de imóveis	183	246	-25,6%
Terrenos para futura incorporação	287	195	47,5%
Imóveis incorporados	575	738	-22,1%
<b>Total</b>	<b>1.045</b>	<b>1.178</b>	<b>-11,3%</b>

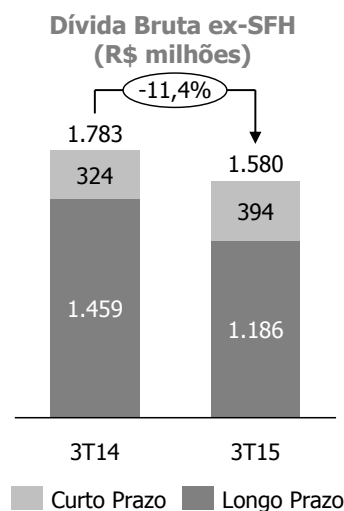
A rubrica “Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis” de curto e longo prazo totaliza R\$ 303 milhões, sendo R\$ 162 milhões relativos a imóveis já incorporados.

<b>Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis</b>	<b>3T15 R\$ MM</b>	<b>2T15 R\$ MM</b>	<b>Var %</b>
Já incorporado	162	138	17,6%
Outros	141	209	-32,6%
<b>Total</b>	<b>303</b>	<b>347</b>	<b>-12,7%</b>

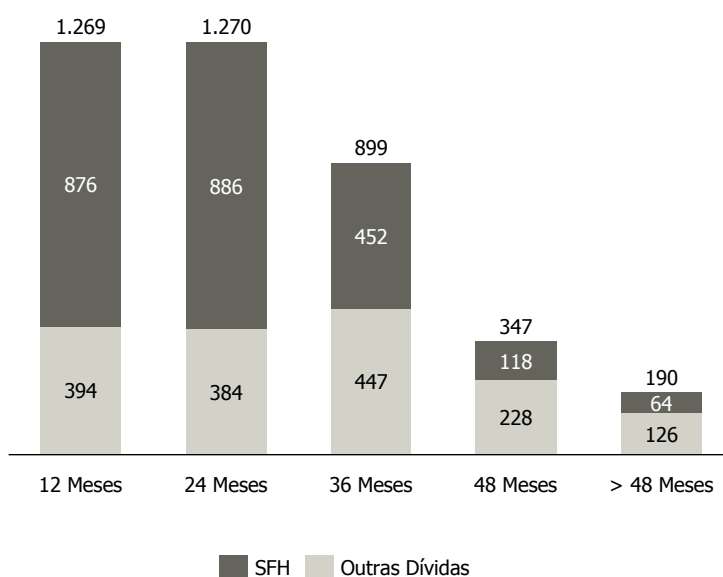
## ENDIVIDAMENTO

Em 30 de setembro de 2015, a dívida bruta sem juros a pagar somava R\$ 3.976 milhões, 1,6% maior que os R\$ 3.912 milhões registrados em 30 de junho de 2015.

O saldo de financiamentos em moeda nacional, que se refere integralmente ao montante destinado à construção pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH), representava 60,3% do total da dívida (sem juros a pagar) e registrou elevação de 3,5% no trimestre.



Modalidade (em R\$ mil)	3T15	2T15	3T15 x 2T15	3T14	3T15 x 3T14
Financiamentos - moeda nacional	2.396	2.316	3,5%	2.387	0,4%
Empréstimos - moeda nacional	1.580	1.596	-1,0%	1.723	-8,3%
Empréstimos - Swap	-	-	0,0%	60	-100,0%
<b>Subtotal</b>	<b>3.976</b>	<b>3.912</b>	<b>1,6%</b>	<b>4.170</b>	<b>-4,7%</b>
Juros a pagar - moeda nacional	59	46	29,7%	50	18,4%
Juros a pagar - operações Swap	-	0	0,0%	2	-100,0%
Subtotal	59	46	29,7%	52	13,9%
<b>Total</b>	<b>4.035</b>	<b>3.958</b>	<b>2,0%</b>	<b>4.222</b>	<b>-4,4%</b>



Desta forma, o saldo de empréstimo em moeda nacional, representando 39,7% do total da dívida (sem considerar juros a pagar), refere-se a:

R\$ Milhões	Emissão	Vencimento	Custo	Saldo
<b>Dívida Corporativa</b>				
2ª emissão de debentures	2008	jan/18	CDI + 0,65% a.a.	42,6
6ª emissão de debentures	2012	ago/17	CDI + 1,20% a.a.	200
1ª emissão de CRI	2011	jun/23	107% do CDI	43,2
2ª emissão de CRI	2012	mai/17	108% do CDI	300
Ações preferenciais	2013	dez/18	CDI + 0,70% a.a.	100
Linhas de crédito de longo prazo	2014 -2015	out-2015 - mai-2019	TR + 8% - 10,5% a.a.	383,7
Linhas de crédito de longo prazo	2012 -2014	2015 – 2018	101,5% - 117,85% CDI	410,7
Linhas de crédito de longo prazo	2013	jan/27	TJLP + 3,78% a.a.	99,6
<b>Subtotal</b>			<b>~ 99,2% CDI</b>	<b>1.579,8</b>

A dívida líquida da empresa atingiu R\$ 1.452 milhões, valor 13,1% inferior ao 2T15.

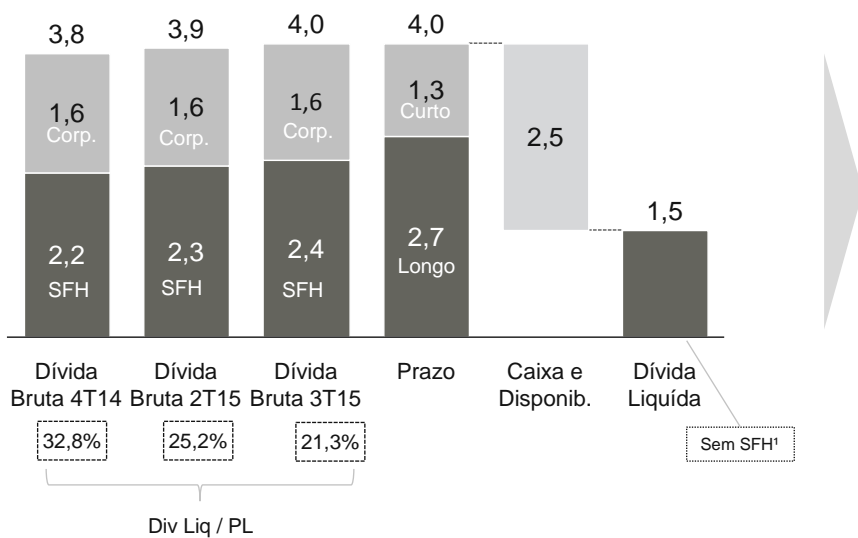
Em R\$ mil	3T15	2T15	3T15 x 2T15
Dívida LP	2.707	2.749	-1,5%
Dívida CP	1.269	1.163	9,1%
Total da Dívida	3.976	3.912	1,6%
Caixa, Equivalentes e Títulos de Val. Mob.	2.515	2.241	12,2%
Títulos e Valores Mobiliários LP	9	0	2035,4%
Total de Disponibilidades	2.524	2.241	12,6%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>1.452</b>	<b>1.671</b>	<b>-13,1%</b>

A alavancagem da Companhia, medida através da Dívida Líquida / Patrimônio Líquido apresentou redução frente o trimestre anterior, alcançando 21,3% no 3T15 vs. 25,2% no 2T15, reforçando o compromisso de manter esse índice em níveis saudáveis e ratificando a solidez financeira da empresa.

Em R\$ mil	3T15	2T15	%Var
Dívida Líquida	1.452	1.671	-13,1%
Patrimônio Líquido	6.803	6.635	2,5%
EBITDA (12 meses)	860	925	-7,0%
SFH	2.396	2.316	3,5%
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	21,3%	25,2%	-3,8 p.p.
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,69	1,81	-6,6%
Dívida Líquida (ex SFH) / Patrimônio Líquido	-13,9%	-9,7%	-4,2 p.p.
Dívida Líquida (ex SFH) / EBITDA 12 meses	-1,10	-0,70	57,3%

### Endividamento

(R\$ Bilhões)

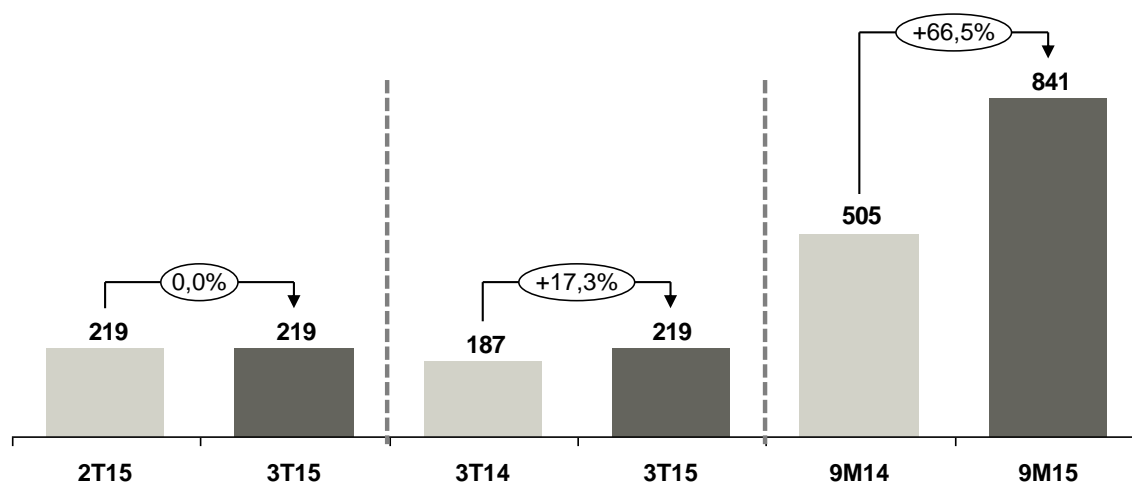


Indicadores	Dívida Total	Dívida sem SFH
Dívida Líquida/ EBITDA 12M	1,7x	-1,1x
Dívida Líquida/ Patrimônio Líq.	21,3%	
Custo Médio	Sem SFH: 99,2% CDI SFH: TR + 9,13% a.a.	
Duration	1,7 ano	1,8 ano
Curto Prazo	32%	25%
Longo Prazo	68%	75%

Nota<sup>1</sup>: A dívida líquida sem SFH é de R\$ -944 MM

## GERAÇÃO DE CAIXA

A Companhia apresentou neste trimestre uma geração de caixa operacional de R\$ 219 milhões, comparável a uma geração de caixa de R\$ 219 milhões no mesmo trimestre do ano passado e a uma geração de caixa de R\$ 187 milhões no 3T14. No ano, a geração de caixa foi de R\$ 841 milhões contra R\$ 505 milhões no mesmo período do ano anterior, representando um aumento de 67%.



Cash Burn/Generation	3T15 R\$ MM	2T15 R\$ MM	Var % 3T15 x 2T15	9M15 R\$ MM	9M14 R\$ MM	Var % 9M15 x 9M14
Dívida Total (Dívida Bruta s/ Juros a Pagar)	3.976	3.912	1,6%	3.976	4.170	-4,6%
Caixa Total	2.524	2.241	12,6%	2.524	1.783	41,6%
Dívida Líquida	1.452	1.671	-13,1%	1.452	2.387	-39,2%
Δ Dívida Líquida Contábil	219	62	-71,7%	637	69	827,1%
(+) Programa Recompra	0	0	0,0%	47	266	-82,5%
(+) Aquisição de Participação Societária	0	0	0,0%	0	0	0,0%
(+) Dividendos	0	157	0,0%	157	171	-8,0%
<b>Geração/Consumo de Caixa Operacional</b>	<b>219</b>	<b>219</b>	<b>0,0%</b>	<b>841</b>	<b>505</b>	<b>66,5%</b>

## **EVENTOS SUBSEQUENTES**

Em outubro de 2015 a Companhia efetuou a amortização parcial antecipada da 6ª emissão de debêntures, referente a amortização que venceria em 21 de agosto de 2016 no valor de R\$ 100 milhões.

Ainda em outubro de 2015, a Companhia no âmbito de uma reorganização de seus negócios com seus sócios da Plano & Plano, adquiriu a totalidade das quotas de emissão da Plano & Plano Incorporações Ltda. ("P&P Incorporações"), a qual detém 21% do capital social da Plano & Plano Construções e Participações Ltda. ("P&P JV"). Com isso a participação da Companhia e de suas controladas na P&P JV passa de 79% para 100%.

No mesmo ato, a Companhia e os Sócios vendedores das quotas da P&P Incorporações acordaram a constituição de nova sociedade, cuja participação será detida na proporção de 50% pela Companhia e 50% pelos vendedores, e que terá o mesmo objeto social da P&P JV.

## ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

<b>Balanço Patrimonial Consolidado</b>		
R\$ milhões		
	<u>30 de Setembro, 2015</u>	<u>30 de Junho, 2015</u>
<b>ATIVO</b>		
<b>Circulante</b>	<b>9.377</b>	<b>9.237</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	841	865
Títulos e Valores Mobiliários	1.674	1.375
Contas a Receber	3.056	3.356
Imóveis a Comercializar	3.503	3.371
Impostos e Contribuições a Compensar	128	129
Imposto e Contribuições de Recolhimentos Diferidos	3	4
Despesas com Vendas a Apropriar	21	22
Despesas Antecipadas	9	9
Demais Contas a Receber	141	105
<b>Não Circulante</b>	<b>4.040</b>	<b>4.077</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>3.043</b>	<b>3.054</b>
Contas a Receber	970	801
Títulos e Valores Mobiliários	9	0
Contas-Corrente com Parceiros nos Empreendimentos	47	64
Partes Relacionadas	201	209
Imposto e Contribuições de Recolhimentos Diferidos	0	0
Imóveis a comercializar	1.769	1.930
Demais Contas a receber	47	50
<b>Ativo Permanente</b>	<b>997</b>	<b>1.023</b>
Investimentos em Controladas e Coligadas	753	757
Imobilizado	151	163
Intangível	92	103
<b>Total do Ativo</b>	<b>13.417</b>	<b>13.314</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>Circulante</b>	<b>3.204</b>	<b>3.208</b>
Empréstimos e Financiamentos	1.019	1.009
Debêntures	105	12
Certificados de recebíveis imobiliários - CRI	200	188
Fornecedores e provisão para garantia	348	316
Impostos e Contribuições a Recolher	41	40
Impostos e Contribuições Diferidos	139	138
Salários, encargos sociais e participações	96	99
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	258	283
Partes Relacionadas	121	122
Contas-Corrente com Parceiros nos Empreendimentos	100	92
Adiantamentos de Clientes	686	823
Demais Contas a Pagar	90	86
<b>Não Circulante</b>	<b>9.338</b>	<b>9.266</b>
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>3.410</b>	<b>3.471</b>
Empréstimos e Financiamentos	2.371	2.310
Debêntures	143	242
Certificados de recebíveis imobiliários - CRI	193	191
Fornecedores e provisão para garantia	83	90
Impostos e Contribuições a Recolher	0	1
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	46	64
Tributos a Pagar e Provisões para Riscos Fiscais, Trabalhistas e Cíveis	176	176
Impostos e Contribuições Diferidos	39	41
Adiantamento de Cliente	359	356
<b>Participações Minoritárias</b>	<b>875</b>	<b>840</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>5.928</b>	<b>5.795</b>
Capital Social	3.096	3.096
Opções Outorgadas Reconhecidas	89	89
Reserva de Lucros	3.065	2.934
Ações em Tesouraria	(264)	(266)
Outros Resultados Abrangentes	(58)	(59)
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>13.417</b>	<b>13.314</b>

## ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

<b>Demonstração de Resultados Consolidados</b>						
R\$ milhões						
	<u>3T15</u>	<u>2T15</u>	<u>% Variação</u>	<u>9M15</u>	<u>9M14</u>	<u>% Variação</u>
<b>Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços</b>						
Incorporação e Revenda de Imóveis	1.164,2	1.156,9	0,6%	3.375,2	4.323,6	-21,9%
Prestação de Serviços e Outras	8,7	9,0	-3,4%	31,6	53,0	-40,4%
Deduções da Receita Bruta	<u>(35,1)</u>	<u>(28,2)</u>	<u>24,7%</u>	<u>(96,1)</u>	<u>(89,3)</u>	<u>7,7%</u>
<b>Receita Líquida Operacional</b>	<b>1.137,7</b>	<b>1.137,7</b>	<b>0,0%</b>	<b>3.310,6</b>	<b>4.287,4</b>	<b>-22,8%</b>
Dos Imóveis Vendidos e Revendidos	(736,2)	(731,4)	0,7%	(2.131,0)	(2.877,5)	-25,9%
Da Prestação de Serviços e Outras	<u>(7,1)</u>	<u>(7,3)</u>	<u>-2,8%</u>	<u>(25,5)</u>	<u>(36,0)</u>	<u>-29,2%</u>
<b>Custo das Vendas e Serviços Realizados</b>	<b>(743,2)</b>	<b>(738,6)</b>	<b>0,6%</b>	<b>(2.156,4)</b>	<b>(2.913,5)</b>	<b>-26,0%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Bruto Operacional</b>	<b>394,5</b>	<b>399,1</b>	<b>-1,1%</b>	<b>1.154,2</b>	<b>1.373,9</b>	<b>-16,0%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>						
Com Vendas	(119,9)	(114,8)	4,5%	(342,2)	(335,0)	2,2%
Gerais e Administrativas	(113,9)	(88,4)	28,8%	(306,1)	(335,1)	-8,7%
Honorários de Administração	(1,7)	(1,8)	-3,0%	(5,2)	(4,7)	11,4%
Equivalência Patrimonial	28,6	22,3	28,4%	59,5	71,0	-16,2%
Outros Resultados nos Investimentos	2,4	(6,3)	-138,5%	(1,1)	2,9	-136,9%
Despesas Financeiras	(87,2)	(88,5)	-1,5%	(239,7)	(196,0)	22,3%
Receitas Financeiras	92,4	78,5	17,6%	241,1	210,2	14,7%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	<u>3,2</u>	<u>8,9</u>	<u>-64,1%</u>	<u>(11,9)</u>	<u>(47,5)</u>	<u>-75,0%</u>
	<b>(196,1)</b>	<b>(190,1)</b>	<b>3,2%</b>	<b>(605,5)</b>	<b>(634,2)</b>	<b>-4,5%</b>
<b>Lucro Antes dos Impostos Sobre o Lucro, e de Acionistas não Controladores</b>	<b>198,4</b>	<b>209,0</b>	<b>-5,1%</b>	<b>548,6</b>	<b>739,8</b>	<b>-25,8%</b>
Diferido	(0,1)	7,2	-101,9%	16,6	(7,2)	-331,3%
Corrente	<u>(29,2)</u>	<u>(31,1)</u>	<u>-6,0%</u>	<u>(93,3)</u>	<u>(107,2)</u>	<u>-13,0%</u>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(29,4)</b>	<b>(23,9)</b>	<b>22,8%</b>	<b>(76,6)</b>	<b>(114,4)</b>	<b>-33,0%</b>
<b>Lucro Antes da Participação dos Acionistas não Controladores</b>	<b>169,0</b>	<b>185,1</b>	<b>-8,7%</b>	<b>472,0</b>	<b>625,4</b>	<b>-24,5%</b>
Parcela de Lucro atribuída aos acionistas não controladores	<u>(37,8)</u>	<u>(67,1)</u>	<u>-43,6%</u>	<u>(122,2)</u>	<u>(113,9)</u>	<u>7,3%</u>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>131,2</b>	<b>118,0</b>	<b>11,2%</b>	<b>349,8</b>	<b>511,5</b>	<b>-31,6%</b>

## ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

<b>Demonstrações dos Fluxos de Caixa</b>		
R\$ milhões		
<b>Consolidado</b>		
	<u>30 de Setembro, 2015</u>	<u>30 de Setembro, 2014</u>
<b>DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social e de acionistas não controladores	549	740
<b>Ajustes por:</b>		
Depreciação e amortização de bens do ativo imobilizado e intangível	53	64
Amortização de mais valia de ativos	4	4
Equivalência patrimonial	(59)	(71)
Juros, variações monetárias sobre empréstimos	272	270
Impostos diferidos	17	(7)
Ajustes a valor presente	6	6
Provisões para garantia	68	60
Provisões para processos judiciais	12	31
Provisão Programa de pagamento em ações	(13)	15
	<u>909</u>	<u>1.110</u>
<b>Varição nos ativos e passivos circulantes e não circulantes:</b>		
Diminuição (aumento) em contas a receber	898	541
Diminuição (aumento) em imóveis a comercializar	(105)	(621)
Diminuição (aumento) em conta corrente com parceiros nos empreendimentos	29	(21)
Diminuição (aumento) em partes relacionadas	(38)	54
Diminuição (aumento) nos demais ativos	(106)	100
Aumento (diminuição) de contas a pagar por aquisição de imóveis	(144)	(97)
Aumento (diminuição) de impostos e contribuições a recolher	(15)	1
Aumento (diminuição) em outros passivos	(228)	(42)
<b>Caixa e equivalentes provenientes das (aplicados nas) atividades operacionais:</b>	<u>1.199</u>	<u>1.027</u>
Impostos e contribuições pagos	(95)	(109)
Juros pagos	(231)	(234)
<b>Caixa e equivalentes líquidas provenientes de (aplicadas nas) atividades operacionais:</b>	<u>873</u>	<u>683</u>
<b>DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS:</b>		
Diminuição (aumento) em aplicações financeiras	(848)	(460)
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(26)	(61)
Recebimento de dividendos	45	62
Baixa de bens do ativo imobilizado e intangível	7	-
Aumento de investimento	(74)	(22)
Aquisição de bens do ativo intangível	(10)	(11)
<b>Caixa e equivalentes líquidas provenientes das (aplicadas nas) atividades de investimentos:</b>	<u>(906)</u>	<u>(493)</u>
<b>DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS:</b>		
Ingressos de novos empréstimos e financiamentos	1.532	1.780
Baixa Debêntures	-	(454)
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(1.417)	(1.356)
Distribuição de dividendos	(157)	(171)
Recebimentos/pagamentos de capital dos não controladores	44	(156)
Ações em tesouraria	(46)	(239)
<b>Caixa e equivalentes líquidas provenientes das atividades de financiamentos:</b>	<u>(45)</u>	<u>(595)</u>
<b>Aumento do caixa e equivalentes:</b>	<u>(78)</u>	<u>(405)</u>
No fim do exercício	841	926
No início do exercício	919	1.330
<b>Aumento do caixa e equivalentes:</b>	<u>(78)</u>	<u>(405)</u>

## ANEXO IV – RECONHECIMENTO DE RECEITA

\*Inclui apenas receitas decorrentes das atividades de Incorporação Imobiliária Residencial

EMPREENDIMENTO	Segmento	DATA RECONHECIMENTO	%EVOLUÇÃO FINANCEIRA		RECEITA APROPRIADA NOS PERÍODOS (R\$ mil)		%EVOLUÇÃO FINANCEIRA		RECEITA APROPRIADA NOS PERÍODOS (R\$ mil)	
			3T15	3T14	3T15 <sup>1</sup>	3T14 <sup>2</sup>	9M15	9M14	9M15 <sup>1</sup>	9M14 <sup>2</sup>
360 On The Park	Alto padrão	04/12	6,0%	7,4%	57	31	15%	16%	107	69
Inspire Verde	MCMV 2 e 3	03/14	25,3%	9,4%	42	17	43%	31%	68	45
Recreio Lotes - Ocean Pontal	Alto padrão	03/14	10,0%	7,6%	30	17	29%	46%	81	79
Thera Faria Lima	Alto padrão	12/11	4,5%	4,4%	30	30	15%	10%	100	66
Majestic	Alto padrão	12/10	1,8%	3,6%	29	21	3%	10%	51	62
Carioca Residencial	Médio	03/14	12,3%	3,3%	26	7	31%	14%	58	20
Artisan	Alto padrão	01/13	13,8%	5,2%	24	8	29%	11%	54	20
Pleno Residencial SL	Médio	10/12	6,0%	11,0%	22	23	25%	25%	56	53
Free Way - Lead Américas	Alto padrão	03/14	4,7%	0,1%	21	4	12%	49%	51	152
Vista Park	Médio	10/12	6,9%	7,8%	20	20	20%	16%	59	42
Neo Life Residencial	Médio	05/13	15,8%	3,0%	19	4	32%	3%	39	5
Essenza Moema	Alto padrão	10/13	6,7%	2,4%	16	13	20%	5%	40	22
Jardim De Veneto	Alto padrão	12/10	6,8%	5,3%	16	12	18%	15%	37	23
Duetto Residencial E Lazer - Teodoro Da S	Alto padrão	08/13	11,1%	6,7%	15	8	28%	7%	37	10
Por Do Sol	Alto padrão	12/13	6,5%	1,0%	15	4	15%	1%	36	24
Mirage Bay	Alto padrão	12/10	2,3%	6,4%	15	6	6%	26%	21	48
Inspire Flores I	MCMV 2 e 3	03/14	8,4%	12,1%	14	18	24%	47%	38	67
Place	Alto padrão	10/12	0,6%	12,0%	13	5	12%	33%	20	15
Compasso	Alto padrão	06/14	16,1%	0,2%	12	1	35%	28%	27	16
Gioia	Alto padrão	12/13	8,9%	3,4%	12	5	24%	5%	31	11
Le Chateau	Alto padrão	09/12	7,3%	3,2%	12	7	15%	7%	32	30
Auguri Residence	Alto padrão	01/14	11,8%	3,9%	11	4	29%	27%	29	25
Dhc Offices	Alto padrão	03/13	11,0%	10,3%	11	8	29%	20%	28	16
Le Parc Boa Viagem	Alto padrão	06/10	0,7%	3,3%	11	36	4%	8%	18	91
Reserva Morumbi	Médio	06/13	9,9%	6,3%	11	8	27,2%	8,9%	27	12
<b>Demais empreendimentos</b>					<b>506</b>	<b>1.291</b>			<b>1.678</b>	<b>3.301</b>
<b>Sub-Total</b>					<b>1.010</b>	<b>1.608</b>			<b>2.823</b>	<b>4.324</b>
<b>Obras Iniciadas após Setembro de 2014</b>										
Like Residencial	Alto padrão	09/15	36%	0%	17	-	36%	0%	17	-
Inspire Aguas	MCMV 2 e 3	04/15	14%	0%	15	-	46%	0%	47	-
Verdant Valley Residence	Médio	11/14	9%	0%	15	-	25%	0%	36	-
Praticidade By Plano&Plano	Alto padrão	09/15	31%	0%	13	-	31%	0%	13	-
Certo - Itaim	MCMV 2 e 3	04/15	26%	0%	12	-	75%	0%	29	-
Mistii Morumbi	Alto padrão	10/14	4%	0%	10	-	8%	0%	18	-
Nobre Norte Premium Residences	Alto padrão	10/14	3%	0%	7	-	4%	0%	13	-
Medplex Norte	Alto padrão	12/14	3%	0%	7	-	30%	0%	52	-
Atmosfera Bosque Da Saúde	Alto padrão	09/15	9%	0%	6	-	9%	0%	6	-
In Side Peninsula Home Design	Alto padrão	01/15	3%	0%	5	-	40%	0%	42	-
Fatto Evidence	Alto padrão	09/15	25%	0%	5	-	25%	0%	5	-
Panamérica Brickell	Alto padrão	03/15	2%	0%	5	-	40%	0%	23	-
Serra Dos Cristais - Campinas	Médio	01/15	17%	0%	5	-	50%	0%	15	-
Forte Do Leme	Médio	01/15	9%	0%	5	-	40%	0%	20	-
Cosmopolitan Higienopolis	Alto padrão	10/14	3%	0%	4	-	4%	0%	8	-
<b>Demais empreendimentos iniciados após setembro de 2014</b>					<b>24</b>	<b>-</b>			<b>208</b>	<b>-</b>
<b>Sub-Total</b>					<b>155</b>	<b>-</b>			<b>552</b>	<b>-</b>
<b>Total</b>					<b>1.164</b>	<b>1.608</b>			<b>3.375</b>	<b>4.324</b>

<sup>1</sup> Receita apropriada entre 01/07/2015 e 30/09/2015 (3T15) e entre 01/01/2015 e 30/09/2015 (9M15);

<sup>2</sup> Receita apropriada entre 01/07/2014 e 30/09/2014 (3T14) e entre 01/01/2014 e 30/09/2014 (9M14).

## ANEXO V – LANÇAMENTOS

Empredimento	Mês	Região	GVV (R\$ MM)	Area Útil (m²)	Unidades	Produto	%CBR
1 Harmony Sacomã	jan-15	SP	60,4	9.018	138	Médio	100%
2 Verdant Valley Residence	jan-15	RJ	28,6	3.990	71	Médio	100%
3 Next Castanheira	jan-15	Norte	31,7	5.465	160	Médio	93%
4 Start São Bernardo	jan-15	SP INT	60,6	11.601	220	Alto Padrão	26%
5 Inspire Águas	jan-15	SP INT	69,4	17.141	332	Médio	92%
6 Nobre Norte Clube Residencial	jan-15	RJ	72,2	9.047	166	Alto Padrão	60%
7 Living Friends Residencial	fev-15	RJ	44,8	5.892	99	Médio	100%
8 Eco Park - Jaguaruina	mar-15	RJ	80,0	20.825	300	MCMV 2 e 3	50%
9 Meu Lar - Fase 1 - Caxias	mar-15	RJ	14,7	5.491	120	MCMV 2 e 3	50%
10 Certo Itaim - Metais	abr-15	SP	32,3	9.079	220	Médio	79%
11 Inspire Brisas - fase IV	abr-15	SP INT	143,1	47.453	582	Médio	92%
12 Villa Bela Vista	abr-15	SP INT	43,6	134.325	375	Alto Padrão	50%
13 Cyrela Classic Lapa	abr-15	SP	51,2	8.585	102	Alto Padrão	100%
14 Cosmopolitam Santa Cecília	abr-15	SP	74,4	8.400	230	Alto Padrão	50%
15 Inspired in SP	mai-15	SP	57,9	6.259	132	Alto Padrão	100%
16 Dez Covanca	mai-15	RJ	55,2	13.658	286	MCMV 2 e 3	50%
17 Cyrela Landscape Taubaté	mai-15	SP INT	88,6	194.439	540	Alto Padrão	100%
18 Cyrela Cypriani 955	jun-15	SP	64,9	7.920	102	Médio	100%
19 Living Moovie	jun-15	SP INT	132,0	23.946	348	Médio	100%
20 Medplex Sul	jun-15	SUL	144,1	11.561	257	Alto Padrão	93%
21 Meu Lar - Fase 2 - Caxias	jun-15	RJ	22,0	8.237	180	MCMV 2 e 3	50%
22 Bela Vista Nova Iguaçu	jun-15	RJ	79,2	25.808	563	MCMV 2 e 3	50%
23 Veredas Buritis Fase II	jun-15	ES	43,3	11.397	176	Médio	60%
24 Super Città - Horizonte	jun-15	SP	34,1	10.377	240	MCMV 2 e 3	40%
25 Meu Lugar	jul-15	RJ	73,5	12.389	221	Médio	70%
26 Super Città - Jardins	jul-15	SP	27,1	7.783	180	MCMV 2 e 3	60%
27 Atmosfera Bosque Da Saúde	ago/15	SP	146,5	17.034	122	Alto Padrão	55%
28 Axis Triple Business	ago/15	Sul	78,5	5.164	168	Alto Padrão	93%
29 Cyrela Gran Cypriani	set-15	SP	76,9	9.213	80	Alto Padrão	100%
30 Rjz Cyrela Like Residencial Club	set-15	RJ	207,6	25.979	356	Alto Padrão	100%
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>2.139</b>	<b>687.477</b>	<b>7.066</b>		

### 3T15

Por Região	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			% CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			GVV Permutado (R\$ MM)			% Vendido com permuta		
	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.
São Paulo	251	187	34,0%	174	123	41,2%	69,4%	65,8%	3,5 p.p.	382	594	-35,7%	7.361	5.642	30,5%	40	2	2266,8%	65,7%	35,9%	29,8 p.p.
São Paulo - Interior	0	90	-100,0%	0	87	-100,0%	0,0%	96,7%	-96,7 p.p.	0	418	-100,0%	0	4.000	-100,0%	0	7	-100,0%	0,0%	15,3%	-15,3 p.p.
Rio de Janeiro	281	415	-32,3%	259	212	22,3%	92,2%	51,1%	41,1 p.p.	577	1.024	-43,7%	7.325	5.540	32,2%	12	25	-52,0%	36,7%	36,2%	0,0 p.p.
Minas Gerais	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Norte	0	91	-100,0%	0	87	-100,0%	0,0%	95,4%	-95,4 p.p.	0	184	-100,0%	0	5.082	-100,0%	0	0	0,0%	0,0%	17,4%	-17,4 p.p.
Centro Oeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Sul	79	0	0,0%	73	0	0,0%	92,5%	0,0%	92,5 p.p.	168	0	0,0%	15.207	0	0,0%	6	0	0,0%	51,8%	0,0%	51,8 p.p.
Nordeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>610</b>	<b>783</b>	<b>-22,0%</b>	<b>505</b>	<b>509</b>	<b>-0,6%</b>	<b>82,8%</b>	<b>65,0%</b>	<b>17,9 p.p.</b>	<b>1.127</b>	<b>2.220</b>	<b>-49,2%</b>	<b>7.866</b>	<b>5.274</b>	<b>49,1%</b>	<b>59</b>	<b>34</b>	<b>70,5%</b>	<b>48,8%</b>	<b>31,1%</b>	<b>17,7 p.p.</b>

Por Produto	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			% CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			GVV Permutado (R\$ MM)			% Vendido com permuta		
	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.
Alto padrão	510	488	4,5%	438	308	42,3%	85,9%	63,1%	22,8 p.p.	726	866	-16,2%	8.878	6.119	45,1%	47	21	117,4%	33,5%	34,9%	-1,4 p.p.
Médio	73	174	-57,7%	51	129	-60,1%	70,0%	74,2%	-4,2 p.p.	221	658	-66,4%	5.933	4.903	21,0%	12	7	62,3%	57,9%	42,7%	15,2 p.p.
MCMV 2 e 3	27	121	-77,8%	16	72	-77,4%	60,0%	59,5%	0,5 p.p.	180	696	-74,1%	3.479	3.642	-4,5%	0	6	-100,0%	99,4%	15,4%	84,1 p.p.
<b>Total</b>	<b>610</b>	<b>783</b>	<b>-22,0%</b>	<b>505</b>	<b>509</b>	<b>-0,6%</b>	<b>82,8%</b>	<b>65,0%</b>	<b>17,9 p.p.</b>	<b>1.127</b>	<b>2.220</b>	<b>-49,2%</b>	<b>7.866</b>	<b>5.274</b>	<b>49,1%</b>	<b>59</b>	<b>34</b>	<b>70,5%</b>	<b>48,8%</b>	<b>31,1%</b>	<b>17,7 p.p.</b>

### 9M15

Por Região	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			% CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			GVV Permutado (R\$ MM)			% Vendido com permuta		
	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.
São Paulo	626	825	-24,2%	485	636	-23,9%	77,4%	77,1%	0,3 p.p.	1.546	2.093	-26,1%	6.723	6.250	7,6%	53	74	-28,5%	62,5%	39,3%	-23,3 p.p.
São Paulo - Interior	537	519	3,6%	453	468	-3,2%	84,3%	90,2%	-6,0 p.p.	2.397	2.165	10,7%	1.867	2.918	-36,0%	18	29	-38,1%	31,5%	54,4%	-23,0 p.p.
Rio de Janeiro	678	1.873	-63,8%	501	1.649	-69,6%	74,0%	88,0%	-14,1 p.p.	2.362	2.162	9,3%	5.387	11.399	-52,7%	24	578	-95,9%	57,6%	45,9%	11,7 p.p.
Minas Gerais	0	63	-100,0%	0	63	-100,0%	0,0%	100,0%	-100,0 p.p.	0	208	-100,0%	0	586	-100,0%	0	0	0,0%	0,0%	64,4%	-64,4 p.p.
Espírito Santo	43	0	0,0%	26	0	0,0%	60,0%	0,0%	60,0 p.p.	176	0	0,0%	3.800	0	0,0%	0	0	0,0%	27,8%	0,0%	27,8 p.p.
Norte	32	91	-65,1%	29	87	-66,2%	92,5%	95,4%	-2,9 p.p.	160	184	-13,0%	5.800	5.082	14,1%	3	0	0,0%	15,6%	17,4%	-1,8 p.p.
Centro Oeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Sul	223	217	2,6%	206	138	49,6%	92,5%	63,5%	29,0 p.p.	425	158	169,0%	13.433	8.746	53,6%	6	27	-76,5%	80,9%	70,3%	10,7 p.p.
Nordeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>2.139</b>	<b>3.588</b>	<b>-40,4%</b>	<b>1.700</b>	<b>3.041</b>	<b>-44,1%</b>	<b>79,5%</b>	<b>84,8%</b>	<b>-5,3 p.p.</b>	<b>7.066</b>	<b>6.970</b>	<b>1,4%</b>	<b>4.297</b>	<b>6.957</b>	<b>-38,2%</b>	<b>104</b>	<b>708</b>	<b>-85,3%</b>	<b>49,5%</b>	<b>47,0%</b>	<b>2,5 p.p.</b>

Por Produto	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			% CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			GVV Permutado (R\$ MM)			% Vendido com permuta		
	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.
Alto padrão	1.102	2.604	-57,7%	887	2.253	-60,6%	80,5%	86,5%	-6,1 p.p.	2.748	2.942	-6,6%	5.407	5.881	-8,1%	55	652	-91,6%	40,0%	57,1%	-17,1 p.p.
Médio	724	727	-0,4%	658	612	7,5%	90,8%	84,2%	6,7 p.p.	2.449	2.539	-3,5%	4.830	2.888	67,3%	43	44	-2,8%	22,0%	40,4%	-18,4 p.p.
MCMV 2 e 3	312	257	21,6%	155	176	-11,5%	49,8%	68,4%	-18,6 p.p.	1.869	1.489	25,5%	3.134	9.864	-68,2%	7	12	-47,4%	99,7%	38,5%	61,2 p.p.
<b>Total</b>	<b>2.139</b>	<b>3.588</b>	<b>-40,4%</b>	<b>1.700</b>	<b>3.041</b>	<b>-44,1%</b>	<b>79,5%</b>	<b>84,8%</b>	<b>-5,3 p.p.</b>	<b>7.066</b>	<b>6.970</b>	<b>1,4%</b>	<b>4.297</b>	<b>6.957</b>	<b>-38,2%</b>	<b>104</b>	<b>708</b>	<b>-85,3%</b>	<b>49,5%</b>	<b>47,0%</b>	<b>2,5 p.p.</b>

### ANEXO VI – VENDAS

#### 3T15

Por Região	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			% CBR		
	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var p.p.
São Paulo	334	260	28,2%	697	571	22,1%	49.330	40.430	22,0%	6.770	6.442	5,1%	75,0%	78,4%	-3,3 p.p.
São Paulo - Interior	136	276	-50,5%	527	983	-46,4%	52.031	72.911	-28,6%	2.619	3.779	-30,7%	87,1%	85,2%	1,9 p.p.
Rio de Janeiro	271	261	3,6%	776	721	7,6%	45.790	43.469	5,3%	5.916	6.015	-1,6%	69,8%	66,0%	3,8 p.p.
Minas Gerais	3	2	116,5%	13	10	30,0%	5.995	4.380	36,9%	544	344	58,2%	100,0%	100,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	5	12	-53,3%	23	25	-8,0%	1.490	2.537	-41,3%	3.677	4.624	-20,5%	72,6%	71,5%	1,1 p.p.
Norte	39	28	39,7%	67	82	-18,3%	7.908	4.455	77,5%	4.982	6.330	-21,3%	88,1%	70,3%	17,8 p.p.
Centro Oeste	5	18	-72,4%	24	32	-25,0%	1.078	3.184	-66,1%	4.595	5.648	-18,6%	39,4%	44,8%	-5,4 p.p.
Sul	141	52	171,1%	300	34	782,4%	15.154	4.400	244,4%	9.272	11.779	-21,3%	93,1%	90,7%	2,4 p.p.
Nordeste	75	83	-10,6%	167	153	9,2%	15.164	14.609	3,8%	4.916	5.704	-13,8%	76,2%	91,1%	-14,9 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.009</b>	<b>992</b>	<b>1,7%</b>	<b>2.594</b>	<b>2.611</b>	<b>-0,7%</b>	<b>193.940</b>	<b>190.375</b>	<b>1,9%</b>	<b>5.204</b>	<b>5.211</b>	<b>-0,1%</b>	<b>78,3%</b>	<b>77,8%</b>	<b>0,4 p.p.</b>

Por Produto	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			% CBR		
	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var p.p.
Alto padrão	613	610	0,6%	922	1.109	-16,9%	100.103	112.831	-11,3%	6.126	5.403	13,4%	80,0%	77,7%	2,3 p.p.
Médio	218	293	-25,6%	683	1.134	-39,8%	40.715	58.679	-30,6%	5.360	4.997	7,3%	84,9%	78,8%	5,1 p.p.
MCMV 2 e 3	178	89	99,7%	989	368	168,8%	53.122	18.865	181,6%	3.348	4.722	-29,1%	64,2%	72,4%	-8,2 p.p.
MCMV 1	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.009</b>	<b>992</b>	<b>1,7%</b>	<b>2.594</b>	<b>2.611</b>	<b>-0,7%</b>	<b>193.940</b>	<b>190.375</b>	<b>1,9%</b>	<b>5.204</b>	<b>5.211</b>	<b>-0,1%</b>	<b>78,3%</b>	<b>77,8%</b>	<b>0,4 p.p.</b>

#### 9M15

Por Região	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			% CBR		
	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var p.p.
São Paulo	914	766	19,4%	2.267	1.691	34,1%	137.785	118.648	16,1%	6.635	6.459	2,7%	76,2%	79,0%	-2,8 p.p.
São Paulo - Interior	398	953	-58,3%	1.600	3.551	-54,9%	192.850	215.957	-10,7%	2.336	4.510	-48,2%	84,0%	84,7%	-0,7 p.p.
Rio de Janeiro	642	1.343	-52,2%	1.942	2.206	-12,0%	113.118	206.103	-45,1%	5.717	6.529	-12,4%	68,7%	87,9%	-19,1 p.p.
Minas Gerais	23	47	-50,8%	91	185	-50,8%	52.635	87.789	-40,0%	466	536	-13,1%	100,0%	94,3%	5,7 p.p.
Espírito Santo	28	44	-37,0%	124	72	72,2%	8.464	9.184	-7,8%	3.319	4.842	-31,5%	76,6%	76,2%	0,4 p.p.
Norte	59	90	-34,2%	112	270	-58,5%	11.945	18.245	-34,5%	4.486	5.063	-11,4%	81,5%	78,3%	3,2 p.p.
Centro Oeste	38	40	-5,9%	117	86	36,0%	7.451	7.754	-3,9%	5.904	5.257	12,3%	54,4%	54,6%	-0,1 p.p.
Sul	383	268	42,6%	716	257	178,6%	43.360	30.556	41,9%	9.007	8.966	0,5%	91,6%	80,5%	11,1 p.p.
Nordeste	61	246	-75,2%	53	549	-90,3%	6.874	43.539	-84,2%	3.355	5.658	-40,7%	85,0%	90,3%	-5,3 p.p.
<b>Total</b>	<b>2.546</b>	<b>3.797</b>	<b>-33,0%</b>	<b>7.022</b>	<b>8.867</b>	<b>-20,8%</b>	<b>574.483</b>	<b>737.774</b>	<b>-22,1%</b>	<b>4.527</b>	<b>5.193</b>	<b>-12,8%</b>	<b>78,1%</b>	<b>84,3%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>

Por Produto	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			% CBR		
	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var p.p.
Alto padrão	1.424	2.493	-42,9%	2.376	3.548	-33,0%	322.925	462.656	-30,2%	4.767	5.520	-13,7%	80,1%	86,2%	-6,1 p.p.
Médio	601	914	-34,3%	1.859	3.362	-44,7%	107.597	179.450	-40,0%	5.594	5.103	9,6%	87,9%	81,3%	6,7 p.p.
MCMV 2 e 3	521	390	33,6%	2.787	1.957	42,4%	143.961	95.668	50,5%	3.633	4.098	-11,3%	61,2%	78,9%	-17,7 p.p.
MCMV 1	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>2.546</b>	<b>3.797</b>	<b>-33,0%</b>	<b>7.022</b>	<b>8.867</b>	<b>-20,8%</b>	<b>574.483</b>	<b>737.774</b>	<b>-22,1%</b>	<b>4.527</b>	<b>5.193</b>	<b>-12,8%</b>	<b>78,1%</b>	<b>84,3%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>

## ANEXO VII – ESTOQUE DE TERRENOS

Por Região	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
São Paulo	9.565	8.880	38	10.862	44,2%	79,6%
São Paulo - Interior	5.400	4.501	30	17.516	80,4%	88,4%
Rio de Janeiro	26.701	23.699	45	50.116	75,4%	91,0%
Minas Gerais	953	793	6	3.859	85,3%	84,8%
Espírito Santo	-	-	-	-	0,0%	0,0%
Norte	3.388	3.245	20	5.265	55,4%	77,0%
Centro Oeste	1.005	859	10	4.607	80,4%	66,7%
Sul	3.771	3.136	18	9.976	78,9%	70,8%
Nordeste	2.147	1.775	13	11.924	89,5%	89,9%
<b>Total</b>	<b>52.930</b>	<b>46.887</b>	<b>180</b>	<b>114.125</b>	<b>71,1%</b>	<b>85,7%</b>

Por Produto	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
Alto padrão	42.953	37.760	117	86.149	73,3%	85,7%
Médio	9.558	8.711	61	25.298	60,1%	85,4%
MCMV 2 e 3	420	416	2	2.678	25,3%	95,7%
<b>Total</b>	<b>52.930</b>	<b>46.887</b>	<b>180</b>	<b>114.125</b>	<b>71,1%</b>	<b>85,7%</b>

## AQUISIÇÃO DE TERRENOS – 3T15

Por Região	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
São Paulo	0	0	0	0	0,0%	0,0%
São Paulo - Interior	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Rio de Janeiro	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Minas Gerais	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Espírito Santo	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Norte	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Centro Oeste	192	171	1	731	100,0%	50,0%
Sul	174	131	1	299	100,0%	81,0%
Nordeste	0	0	0	0	0,0%	0,0%
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>301</b>	<b>2</b>	<b>1.030</b>	<b>100,0%</b>	<b>64,7%</b>

Por Produto	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
Alto padrão	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Médio	366	301	2	1.030	100,0%	64,7%
MCMV 2 e 3	0	0	0	0	0,0%	0,0%
MCMV 1	0	0	0	0	0,0%	0,0%
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>301</b>	<b>2</b>	<b>1.030</b>	<b>100,0%</b>	<b>64,7%</b>

### ANEXO VIII – EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

	Empreendimentos Entregues	Localização	Lançamento	Entrega	Área útil (m2)	VGV Lançamento (R\$ MM)	Unidades Entregues	Produto	%CBR
1	Condomínio Adorable Tijuca	RJ	abr-12	jan-15	8.486	52	126	Alto Padrão	100%
2	Maayan (2ª Fase - Sena)	RJ	mar-12	jan-15	20.697	134	277	Alto Padrão	100%
3	Blanc Campo Belo	SP	abr-11	jan-15	24.150	206	108	Alto Padrão	65%
4	Vita Alto do Ipiranga	SP	dez-11	jan-15	14.274	51	224	Médio	100%
5	Reserva Ipanema F1	SUL	dez-10	jan-15	10.978	85	215	Médio	100%
6	Vitamare Neville Florianópolis	SUL	dez-11	jan-15	14.818	80	106	Alto Padrão	80%
7	Estação Zona Norte - Londres	RJ	jul-11	jan-15	8.060	29	180	MCMV 2 e 3	35%
8	Meu Lar Mogi II	SP	ago-12	jan-15	9.749	22	220	MCMV 2 e 3	50%
9	Villa Varanda	SP	jul-12	fev-15	6.159	46	106	Alto Padrão	40%
10	Estilo Jardins	SP	jul-12	fev-15	5.063	56	104	Alto Padrão	45%
11	Encontro Ipiranga	SP	mar-12	fev-15	16.851	111	247	Alto Padrão	100%
12	Aureo Santana	SP	out-11	fev-15	11.013	74	56	Alto Padrão	50%
13	Certo Curuçá Life	SP	mai-12	fev-15	10.318	27	164	MCMV 2 e 3	79%
14	Fatto Quality	SP	dez-11	fev-15	43.259	110	377	Alto Padrão	71%
15	Certo Curuçá Club	SP	mai-12	fev-15	17.630	47	282	MCMV 2 e 3	40%
16	Ceo Shopping Salvador	NE	set-11	fev-15	32.144	149	920	Alto Padrão	77%
17	Fun Residence Club	SUL	jul-12	mar-15	11.334	45	192	Médio	95%
18	Jardins Novo Higienópolis F2	SUL	set-11	mar-15	13.317	66	150	Alto Padrão	100%
19	LE PARC BOA VIAGEM - 4ªFASE	NE	dez-09	mar-15	138.257	512	248	Alto Padrão	85%
20	Maayan (3ª Fase - Danúbio)	RJ	fev-12	mar-15	20.697	134	277	Alto Padrão	100%
21	Bela Vista Jacarepaguá (RJ)	RJ	nov-11	mar-15	20.699	56	440	Médio	38%
22	Verano Praia & Clube (Praia Grande/SP)	SP Int	dez-11	mar-15	15.076	44	251	Médio	50%
23	Vega Luxury Design Office	CO	dez-11	mar-15	11.293	86	63	Alto Padrão	100%
24	Idylle Cambui	SP Int	dez-11	mar-15	5.216	44	32	Alto Padrão	100%
25	Peninsula Way - 2ª fase	Norte	nov-09	mar-15	8.963	40	60	Alto Padrão	100%
26	Vila Nova Urupês	SP	set-10	mar-15	17.008	29	320	MCMV 2 e 3	50%
27	Premium	SP	jun-10	mar-15	12.229	20	64	Médio	50%
28	Supera Campo Grande	RJ	nov-10	mar-15	20.796	31	320	MCMV 2 e 3	50%
29	Meu Lar Suzano	SP	nov-11	mar-15	19.694	38	440	MCMV 2 e 3	50%
30	Estação Zona Norte - Paris	RJ	mai-11	mar-15	7.630	13	140	MCMV 2 e 3	35%
31	Casabella	SP	jun-11	mar-15	23.844	30	250	Médio	75%
32	Flex - Mogi	SP	dez-11	abr-15	27.296	94	400	Médio	25%
33	Majestic (5ª Fase - Safira)	RJ	ago-13	abr-15	11.197	74	70	Alto Padrão	100%
34	Titanium Offices	RJ	ago-12	abr-15	6.409	86	202	Alto Padrão	100%
35	Alegria	CO	abr-12	abr-15	18.848	49	283	Médio	50%
36	Condomínio Emirado	SP Int	out-11	abr-15	18.480	152	360	Alto Padrão	100%
37	Escritórios Rio Negro	SP	dez-11	abr-15	24.350	202	500	Alto Padrão	100%
38	Vita São Miguel	SP	ago-12	abr-15	8.716	40	138	Médio	100%
39	Pátio Jardins	Norte	out-10	abr-15	13.304	82	342	Alto Padrão	100%
40	Agora Dolce Vita	SUL	mar-12	mai-15	11.960	36	280	MCMV 2 e 3	100%
41	Reserva Juglair Ecoville	SUL	nov-11	mai-15	10.709	56	75	Alto Padrão	80%
42	Mandara Village	NE	nov-10	mai-15	40.112	186	312	Alto Padrão	33%
43	Vista Park - Pássaros	SP	jun-12	mai-15	13.999	46	248	Médio	100%
44	Quartier Lagoa Nova	NE	nov-11	mai-15	38.413	110	240	Alto Padrão	72%
45	Amistá Special Resort	SP Int	nov-11	mai-15	8.313	41	157	Médio	50%
46	Dez Cantareira	SP	dez-12	jun-15	13.690	54	300	Médio	25%
47	Meu Lar Jandira	SP Int	out-12	jun-15	15.823	42	340	MCMV 2 e 3	70%
48	Jardim de Andaluzia - Fase 1 e 2	NE	jun-11	jun-15	16.314	71	144	Alto Padrão	100%
49	Next Office - 1ª Fase	Norte	mar-12	jun-15	12.034	62	160	Médio	93%
50	Way Bandeirantes	RJ	mai-12	jun-15	13.367	71	236	MCMV 2 e 3	100%
51	Escritórios Morumbi Prime	SP	set-11	jun-15	12.284	105	232	Alto Padrão	75%
52	Home Boutique Brooklyn	SP	dez-11	jun-15	9.216	90	185	Alto Padrão	100%
53	Alphaville Nova Esplanada 3	SP Int	set-12	jun-15	315.893	143	660	Alto Padrão	15%
54	Way	SUL	nov-11	jul-15	20.656	97	327	Médio	100%
55	You Clube Residencial	SUL	out-11	jul-15	10.248	43	160	Médio	100%
56	Grand Square Zona Norte	SUL	nov-11	jul-15	10.206	44	159	Médio	100%
57	Fun! Residencial e Lazer	RJ	nov-12	jul-15	9.511	48	164	Médio	90%
58	360 On The Park - BI2	RJ	mar-12	jul-15	11.297	87	60	Alto Padrão	43%
59	360 On The Park - BI4	RJ	mar-12	jul-15	16.945	131	90	Alto Padrão	43%
60	Splendore Fase 3	RJ	jan-13	jul-15	15.106	45	246	Alto Padrão	100%
61	Now Alto da Boa Vista	SP	nov-12	jul-15	8.261	69	250	Alto Padrão	49%
62	Único Suzano	SP INT	dez-12	ago-15	20.839	55	506	MCMV	50%
63	Supera Condomínio Clube	SUL	jul-12	ago-15	12.030	55	186	Médio	100%
64	Pleno Vila Flora	SP INT	ago-12	ago-15	18.758	59	384	MCMV	100%
65	Pleno Jaçanã	SP	nov-12	ago-15	13.047	55	198	Médio	100%
66	Maayan (4ª Fase - Tamisa)	RJ	jun-12	ago-15	20.697	154	277	Alto Padrão	100%
67	Reserva Ipanema F2	SUL	fev-11	set-15	12.832	51	252	Médio	100%
68	Terrabela Planalto F1	SUL	nov-11	set-15	16.028	63	312	Médio	100%
69	Ópera Unique Home	SUL	dez-11	set-15	13.076	82	70	Alto Padrão	95%
70	Máximo Mogi	SP INT	set-12	set-15	32.898	81	568	MCMV	38%
71	Emílio Bosco II	SP INT	mar-12	set-15	123.905	137	2.396	MCMV	50%
72	Agora Jaçanã	SP	nov-12	set-15	5.329	23	150	Médio	100%
	<b>Total</b>	<b>72 Empreendimentos</b>			<b>1.652.098</b>	<b>5.741</b>	<b>19.578</b>		

### ANEXO IX – MÉDIO + MCMV

#### Médio

	3T15	3T14	3T15 x 3T14	2T15	3T15 x 2T15	9M15	9M14	9M15 x 9M14
<b>Lançamentos (1)</b>								
Número de Lançamentos	2	5	-60,0%	9	-77,8%	18	14	28,6%
VGv Lançado - R\$ MM (100%)	101	295	-65,9%	606	-83,4%	1.036	984	5,3%
VGv Lançado - R\$ MM (%CBR)	68	201	-66,3%	471	-85,6%	813	788	3,2%
Participação CBR	67,3%	68,1%	-0,8 p.p.	77,8%	-10,5 p.p.	78,5%	80,1%	-1,6 p.p.
VGv Permutado - R\$ MM (100%)	12	13	-6,7%	28	-56,0%	49	56	-12,7%
Preço Médio por m² (R\$)	4.986	4.294	16,1%	4.294	16,1%	4.276	4.717	-9,4%
Área útil lançada (m²)	20.172	68.653	-70,6%	141.183	-85,7%	242.405	208.586	16,2%
Unidades Lançadas	401	1.354	-70,4%	2.697	-85,1%	4.318	4.028	7,2%
<b>Vendas (2)</b>								
Vendas Totais Contratadas - R\$ MM (100%)	396	382	3,6%	411	-3,6%	1.122	1.304	-14,0%
Vendas Totais Contratadas - R\$ MM (%CBR)	299	298	0,3%	294	1,9%	847	1.050	-19,4%
Participação CBR	75,6%	78,0%	-2,5 p.p.	71,5%	4,1 p.p.	75,5%	80,5%	-5,0 p.p.
Preço Médio por m² (R\$)	4.221	4.930	-14,4%	4.448	-5,1%	4.471	4.751	-5,9%
Unidades Vendidas	1.672	1.502	11,3%	1.737	-3,7%	4.646	5.319	-12,7%

(1) incluindo as unidades permutadas  
(2) líquido de rescisões e com permuta

### Lançamentos Médio + MCMV

#### 3T15

Por Região	VGv Lançado (R\$ MM)			VGv Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			VGv Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.
São Paulo	27	57	-52,8%	16	40	-59,5%	60,0%	70,0%	-10,0 p.p.	180	276	-34,8%	3.479	4.300	-19,1%	0	0	0,0%	99,4%	70,7%	28,8 p.p.
São Paulo - Interior	0	90	-100,0%	0	87	-100,0%	0,0%	96,7%	-96,7 p.p.	0	418	-100,0%	0	4.000	-100,0%	0	7	-100,0%	0,0%	14,1%	-14,1 p.p.
Rio de Janeiro	73	148	-50,2%	51	74	-30,3%	70,0%	50,0%	20,0 p.p.	221	660	-66,5%	5.933	4.493	32,0%	12	6	119,4%	57,9%	20,3%	37,6 p.p.
Minas Gerais	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Norte	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Nordeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Sul	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Centro Oeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>295</b>	<b>-65,9%</b>	<b>68</b>	<b>201</b>	<b>-66,3%</b>	<b>67,3%</b>	<b>68,1%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>401</b>	<b>1.354</b>	<b>-70,4%</b>	<b>0</b>	<b>4.294</b>	<b>-100,0%</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>-6,7%</b>	<b>76,6%</b>	<b>28,7%</b>	<b>47,9 p.p.</b>

Por Produto	VGv Lançado (R\$ MM)			VGv Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			VGv Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var%	3T15	3T14	Var p.p.
Médio	73	174	-57,7%	51	129	-60,1%	70,0%	74,2%	-4,2 p.p.	221	658	-66,4%	5.933	4.903	21,0%	12	7	62,3%	57,9%	42,7%	15,2 p.p.
MCMV 2 e 3	27	121	-77,6%	16	72	-77,4%	60,0%	59,5%	0,5 p.p.	180	696	-74,1%	3.479	3.642	-4,5%	0	6	-100,0%	99,4%	15,4%	84,1 p.p.
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>295</b>	<b>-65,9%</b>	<b>68</b>	<b>201</b>	<b>-66,3%</b>	<b>67,3%</b>	<b>68,1%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>401</b>	<b>1.354</b>	<b>-70,4%</b>	<b>0</b>	<b>4.294</b>	<b>-100,0%</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>-6,7%</b>	<b>76,6%</b>	<b>28,7%</b>	<b>47,9 p.p.</b>

#### 9M15

Por Região	VGv Lançado (R\$ MM)			VGv Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			VGv Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.
São Paulo	219	255	-14,2%	181	197	-8,4%	82,6%	77,3%	5,3 p.p.	880	1.092	-19,4%	5.159	4.624	11,6%	4	2	88,1%	82,5%	32,9%	49,6 p.p.
São Paulo - Interior	345	406	-15,0%	327	362	-9,8%	94,8%	89,3%	5,5 p.p.	1.262	1.681	-24,9%	3.894	4.382	-11,1%	18	27	-34,3%	34,0%	52,3%	-18,3 p.p.
Rio de Janeiro	398	323	23,1%	250	228	9,7%	62,9%	70,6%	-7,7 p.p.	1.840	1.255	46,6%	3.982	5.541	-28,1%	24	26	-11,0%	63,8%	28,8%	34,9 p.p.
Minas Gerais	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	43	0	0,0%	26	0	0,0%	60,0%	0,0%	60,0 p.p.	176	0	0,0%	3.800	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	27,8 p.p.
Norte	32	0	0,0%	29	0	0,0%	92,5%	0,0%	92,5 p.p.	160	0	0,0%	5.800	0	0,0%	3	0	0,0%	15,6%	0,0%	15,6 p.p.
Nordeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Sul	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Centro Oeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.036</b>	<b>984</b>	<b>5,3%</b>	<b>813</b>	<b>788</b>	<b>3,2%</b>	<b>78,5%</b>	<b>80,1%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>	<b>4.318</b>	<b>4.028</b>	<b>7,2%</b>	<b>3.624</b>	<b>4.717</b>	<b>-23,2%</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>-12,7%</b>	<b>55,6%</b>	<b>39,7%</b>	<b>15,9 p.p.</b>

Por Produto	VGv Lançado (R\$ MM)			VGv Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m²)			VGv Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var%	9M15	9M14	Var p.p.
Médio	724	727	-0,4%	658	612	7,5%	90,8%	84,2%	6,7 p.p.	2.449	2.539	-3,5%	4.830	2.888	67,3%	43	44	-2,8%	22,0%	40,4%	-18,4 p.p.
MCMV 2 e 3	312	257	21,6%	155	176	-11,5%	49,8%	68,4%	-18,6 p.p.	1.869	1.489	25,5%	3.134	9.864	-68,2%	7	12	-47,4%	99,7%	38,5%	61,2 p.p.
MCMV 1	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.036</b>	<b>984</b>	<b>5,3%</b>	<b>813</b>	<b>788</b>	<b>3,2%</b>	<b>78,5%</b>	<b>80,1%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>	<b>4.318</b>	<b>4.028</b>	<b>7,2%</b>	<b>3.624</b>	<b>4.717</b>	<b>-23,2%</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>-12,7%</b>	<b>55,6%</b>	<b>39,7%</b>	<b>15,9 p.p.</b>

### Vendas Médio + MCMV

#### 3T15

Por Região	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			%CBR		
	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var p.p.
São Paulo	112	93	20,6%	511	381	34,1%	26.847	19.698	36,3%	4.164	4.706	-11,5%	78,7%	78,8%	-0,1 p.p.
São Paulo - Interior	104	172	-39,2%	383	637	-39,9%	25.091	31.967	-21,5%	4.161	5.372	-22,5%	90,0%	85,5%	4,5 p.p.
Rio de Janeiro	143	89	61,5%	622	405	53,6%	32.446	20.708	56,7%	4.422	4.292	3,0%	60,1%	62,4%	-2,3 p.p.
Minas Gerais	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	5	5	-4,3%	22	16	37,5%	1.399	1.087	28,6%	3.531	4.747	-25,6%	70,7%	49,5%	21,1 p.p.
Norte	3	6	-51,4%	10	30	-66,7%	797	1.450	-45,0%	3.608	4.080	-11,6%	92,5%	92,5%	0,0 p.p.
Centro Oeste	2	2	3,2%	11	8	37,5%	740	530	39,7%	3.102	4.198	-26,1%	50,0%	50,0%	0,0 p.p.
Sul	10	6	68,4%	50	-20	-350,0%	2.643	-416	-735,6%	3.695	-13.950	-126,5%	96,8%	107,7%	-11,0 p.p.
Nordeste	17	10	66,5%	63	45	40,0%	3.874	2.519	53,8%	4.265	3.938	8,3%	88,0%	77,8%	10,2 p.p.
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>382</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.672</b>	<b>1.502</b>	<b>11,3%</b>	<b>93.837</b>	<b>77.544</b>	<b>21,0%</b>	<b>4.221</b>	<b>4.930</b>	<b>-14,4%</b>	<b>75,6%</b>	<b>78,0%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>

Por Produto	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			%CBR		
	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var %	3T15	3T14	Var p.p.
Médio	218	293	-25,6%	683	1.134	-39,8%	40.715	58.679	-30,6%	5.360	4.997	7,3%	84,9%	79,8%	5,1 p.p.
MCMV 2 e 3	178	89	99,7%	989	368	168,8%	53.122	18.865	181,6%	3.348	4.722	-29,1%	64,2%	72,4%	-8,2 p.p.
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>382</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.672</b>	<b>1.502</b>	<b>11,3%</b>	<b>93.837</b>	<b>77.544</b>	<b>21,0%</b>	<b>4.221</b>	<b>4.930</b>	<b>-14,4%</b>	<b>75,6%</b>	<b>78,0%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>

#### 9M15

Por Região	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			%CBR		
	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var p.p.
São Paulo	364	180	102,4%	1.545	716	115,8%	79.757	37.357	113,5%	4.592	4.818	-4,7%	75,3%	79,6%	-4,3 p.p.
São Paulo - Interior	285	703	-59,4%	1.073	2.834	-62,1%	62.973	142.281	-55,7%	4.547	4.964	-8,4%	91,2%	85,0%	6,2 p.p.
Rio de Janeiro	374	291	28,3%	1.630	1.240	31,5%	84.986	63.883	33,0%	4.406	4.584	-3,9%	61,7%	68,3%	-6,6 p.p.
Minas Gerais	0	2	-81,5%	1	8	-87,5%	63	459	-86,3%	4.462	3.305	35,0%	100,0%	100,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	22	9	143,9%	110	24	358,3%	6.987	1.681	315,6%	3.235	4.276	-24,3%	73,4%	41,6%	31,8 p.p.
Norte	6	36	-84,5%	22	180	-87,8%	921	10.766	-91,4%	5.313	3.392	56,6%	92,5%	92,5%	-0,0 p.p.
Centro Oeste	13	10	28,7%	55	44	25,0%	3.938	2.947	33,6%	3.114	3.469	-10,2%	50,0%	50,0%	0,0 p.p.
Sul	48	7	596,8%	183	-61	-400,0%	10.332	-2.653	-489,5%	4.669	-12.770	-136,6%	98,2%	117,6%	-19,4 p.p.
Nordeste	10	66	-84,7%	27	334	-91,9%	1.602	18.397	-91,3%	5.182	3.609	43,6%	72,1%	88,8%	-16,7 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.122</b>	<b>1.304</b>	<b>-14,0%</b>	<b>4.646</b>	<b>5.319</b>	<b>-12,7%</b>	<b>251.558</b>	<b>275.119</b>	<b>-8,6%</b>	<b>4.471</b>	<b>4.751</b>	<b>-5,9%</b>	<b>75,5%</b>	<b>80,5%</b>	<b>-5,0 p.p.</b>

Por Produto	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			%CBR		
	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var %	9M15	9M14	Var p.p.
Médio	601	914	-34,3%	1.859	3.362	-44,7%	107.597	179.450	-40,0%	5.594	5.103	9,6%	87,9%	81,3%	6,7 p.p.
MCMV 2 e 3	521	390	33,6%	2.787	1.957	42,4%	143.961	95.668	50,5%	3.633	4.098	-11,3%	61,2%	78,9%	-17,7 p.p.
<b>Total</b>	<b>1.122</b>	<b>1.304</b>	<b>-14,0%</b>	<b>4.646</b>	<b>5.319</b>	<b>-12,7%</b>	<b>251.558</b>	<b>275.118</b>	<b>-8,6%</b>	<b>4.471</b>	<b>4.751</b>	<b>-5,9%</b>	<b>75,5%</b>	<b>80,5%</b>	<b>-5,0 p.p.</b>

**Estoque de terrenos Médio+ MCMV**

Por Região	VGV Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGV Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
São Paulo	1.934	1.791	13	3.067	52,1%	76,0%
São Paulo - Interior	3.054	2.646	15	9.396	74,2%	94,0%
Rio de Janeiro	2.890	2.727	16	5.708	41,7%	90,9%
Minas Gerais	181	181	2	859	0,0%	65,5%
Norte	360	358	4	1.210	5,8%	92,5%
Nordeste	673	597	6	3.228	92,6%	56,4%
Sul	676	627	4	2.777	68,6%	87,6%
Centro Oeste	209	201	3	1.732	40,6%	84,7%
<b>Total</b>	<b>9.977</b>	<b>9.128</b>	<b>63</b>	<b>27.976</b>	<b>55,6%</b>	<b>85,9%</b>

## Glossário

**VG**: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidades imobiliárias

**%CBR**: participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

**Vendas contratadas**: somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

**Percentage of Completion ("PoC")**: custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

**Resultado a Apropriar**: devido ao método contábil "PoC" o resultado das unidades vendidas são apropriados conforme a evolução financeira da obra. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

**Geração (Consumo) de caixa**: variação da dívida líquida entre dois períodos.

**Dívida líquida**: endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRI's e líquido de juros acruados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

**CRI**: Certificado de Recebível Imobiliário

**Lucro por ação**: lucro líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

**Landbank**: estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

**Permuta**: alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o

proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

**SFH:** Sistema Financeiro da Habitação.